

POSLOVANJE MALOG PODUZEĆA NA PRIMJERU KROLO DOM D.O.O.

Piteša, Barbara

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split / Sveučilište u Splitu**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:228:697978>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-27**



Repository / Repozitorij:

[Repository of University Department of Professional Studies](#)



SVEUČILIŠTE U SPLITU
SVEUČILIŠNI ODJEL ZA STRUČNE STUDIJE
Preddiplomski stručni studij Menadžment trgovine i turizma

BARBARA PITEŠA

ZAVRŠNI RAD

**POSLOVANJE MALOG PODUZEĆA NA PRIMJERU
KROLO DOM d.o.o.**

Split, listopad 2023.

SVEUČILIŠTU SPLITU

SVEUČILIŠNI ODJEL ZA STRUČNE STUDIJE

Preddiplomski stručni studij Menadžment trgovine i turizma

Predmet: Poduzetništvo

ZAVRŠNI RAD

Kandidat: Barbara Piteša

Naslov rada: Poslovanje malog poduzeća na primjeru Krolo dom d.o.o.

Mentor: Mr.sc. Ivona Jukić, v.pred.

Split, listopad 2023.

Sadržaj

SAŽETAK	1
SUMMARY	2
1. UVOD	3
1.1. Predmet i cilj rada	3
1.2. Izvori podataka i metode istraživanja	3
1.3. Sadržaj i struktura rada	3
2. TEORIJSKE ODREDNICE PODUZETNIŠTVA	4
2.1. Pojmovno određenje poduzetništva	4
2.2. Povijesni razvoj poduzetništva	5
2.3. Funkcije poduzetništva	6
2.4. Prednost i nedostaci poduzetništva	7
3. PODUZETNIK	8
3.1. Pojmovno određenje poduzetnika	8
3.2. Karakteristike poduzetnika	9
3.3. Tipovi poduzetnika	10
4. TEORIJSKE ODREDNICE PODUZEĆA	13
4.1. Pojmovno određenje poduzeća	13
4.2. Podjela i karakteristike poduzeća	16
5. POSLOVANJE MALOG PODUZEĆA NA PRIMJERU KROLO DOM d.o.o.	20
5.1. Podaci o poduzeću	20
5.2. Razvoj poduzeća	21
5.3. Djelatnosti poduzeća	22
5.3.1. Građevina.....	22
5.3.2. Prihvat i otprema zrakoplova	23
5.3.3. Usluga čišćenja plovila	23
5.4. Vinarija Krolo	24
5.4.1. Vina iz vinarije Krolo	25
5.4.2. Wine tasting	26
5.4.3. Nagrade i priznanja.....	26
5.4.4. Inovacije.....	27
5.5. Tržišni podatci	28
5.6. Izvori kapitala	30

5.7. Zaposlenici poduzeća.....	30
5.8. Pogled u budućnost	30
6. ZAKLJUČAK	32
LITERATURA	33
POPIS SLIKA.....	36
POPIS GRAFIKONA.....	36

SAŽETAK

Poslovanje malog poduzeća na primjeru Krolo DOM d.o.o.

Poduzetništvo predstavlja kombinacije djelatnosti kao što su: ulaganje, korištenje resursa, prodiranje na nova tržišta, stvaranje novina i slično. Također, poduzetništvo se može opisati i kao splet aktivnosti u kojima osoba želi svoju ideju realizirati u djelo. Kao djelatnost poduzetništvo se razvilo u 12. stoljeću, te se dijeli na 4 razine kao što su: prije rođenja, prihvaćanje, prodor i zrelost. Funkcije poduzetništva predstavljaju grupe zadataka i aktivnosti koji se pojavljuju u poslovanju, a najvažnije funkcije su: organizacijska, kontrolna, strateška i upravljačka.

Poduzetnik je osoba koja nosi poduzetnički pothvat u poduzeću te je i osnivač samog poduzeća koji ulaže svoj kapital i preuzima rizik za poslovanje. Kao osoba je nadarena za posao, inovativna i hrabra i ne boji se krenuti u neki novi izazov. Definira se kao pravna i fizička osoba koja samostalno obavlja posao i donosi odluke. Kao i svaka osoba, poduzetnici se dijele prema određenim osobinama, stavovima, mišljenjima i sl. 5 osnovnih tipova poduzetnika su idealisti, optimizatori, radnici, žongleri i održavatelji.

Poduzeće je organizirana gospodarska cjelina koja proizvodi dobra i usluge za potrebe tržišta. Proizvođači se koriste različitim resursima i snose određeni trošak i rizik. Glavni razlog osnivanja poduzeća su dobit i zadovoljenje potreba korisnika. Kao i svaka organizacija, poduzeće se može prodati, proslijediti. Također može biti različite vrste kao što su mala, velika, srednja, privatna, javna i slično.

Poduzeće Krolo dom d.o.o. je primjer malog poduzetnika koji posluje dugi niz godina. Kao poduzeće razvilo se zbog borbe za egzistenciju obitelji koje danas zapošljava preko 500 radnika u 3 različite djelatnosti. Najviše se bazira na vinariju koja posluje kroz cijelu godinu, ali i na posao na Zračnoj luci Split gdje u sezoni zapošljava i do 250 radnika. Kroz razne inovacije, potpore kao i poticaje, poduzeće se razvija dugi niz godina te uz takav trud i rad poduzeću se predviđa blistava budućnost.

Ključne riječi: poduzetnik, poduzetništvo, poduzeće, poduzeće Krolo dom d.o.o.

SUMMARY

The operation of a small company on the example of Krolo dom d.o.o.

Entrepreneurship represents combinations of activities such as investment, use of resources, penetration into new markets, creation of news and the like. Entrepreneurship can also be described as a set of activities in which a person wants to realize his idea into action. As an activity, it developed in the 12th century and is divided into 4 levels such as before birth, acceptance, penetration and maturity. The functions of entrepreneurship represent groups of tasks and activities that appear in business, and the most important functions are organizational, control, strategic and management

A company is an organized economic entity that produces goods and services for market needs. Producers use different resources and bear a certain cost and risk. The main reason for establishing a company is profit and meeting the needs of users. Like any organization, a company can be sold, transferred. It can also be of different types such as small, large, medium, private, public and similar.

The company Krolo dom d.o.o. is an example of a small entrepreneur with a large number of existences and a large future. As a company, it developed due to the struggle for family existence, while today it employs over 500 workers in 3 different activities. It was also mostly based on the winery, which operates extensively throughout the year, but also on the work at Split Airport, where it employs up to 250 workers in the season. Through various innovations and supports as well as incentives, the company develops year after year and a bright future is predicted for it.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurship, company, company Krolo dom d.o.o

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Predmet istraživanja u ovom završnom radu je malo poduzeće Krolo dom d.o.o. s ciljem sažimanja dostupnih teorijskih spoznaja o poduzetništvu te poduzeću. Ukazano je na trenutno stanje vrlo dobrog poslovanja poduzeća te su izloženi dosadašnji rezultati istraživanja koja su se provela kroz 3 različite djelatnosti poduzeća, posebice vinarije.

1.2. Izvori podataka i metode istraživanja

Tijekom obrade predmeta istraživanja, a u skladu s postavljenim ciljevima, korištene su sljedeće znanstveno-istraživačke metode: deskripcija, analiza, sinteza, dedukcija i indukcija te promatranje i uspoređivanje. Podaci nužni za odgovarajući stupanj kvalitete rada prikupljeni su iz sljedećih izvora: domaćih i stranih knjiga, znanstvenih i stručnih članaka, savjetovanja, i slično, dokumentiranih filmova, interneta te konzultacija s eminentnim stručnjacima.

1.3. Sadržaj i struktura rada

Osim Uvoda, Sadržaja, Zaključka i Literature, ovaj je završni rad podijeljen u dva temeljna dijela. Prvi dio odnosi se na teorijske odrednice poduzeća i poduzetništva, gdje su opisani i objašnjeni svi bitni termini iz područja poduzetništva i samog poslovanja poduzeća, dok se drugi dio rada odnosi na praktični dio u kojem je opisano poslovanje malog poduzeća na primjeru Krolo dom d.o.o. te je prikazano na koji način jedno poduzeće vrlo dobro posluje s tri različite djelatnosti. Također opisano je i prikazano na koji način jedno hrvatsko poduzeće se u doba post covid-a može vrlo dobro razvijati i ostvarivati nove ciljeve.

2. TEORIJSKE ODREDNICE PODUZETNIŠTVA

2.1. Pojmovno određenje poduzetništva

Poduzetništvo (engl. ENTREPRENEURSHIP-tal. IMPRENDITORIALITA) predstavlja kombinacije djelatnosti kao što su ulaganje, korištenje resursa, prodiranje na nova tržišta, stvaranje novih proizvoda kao i popis novih kupaca/klijenata, stvaranje nove tehnologije i rješenja. Drugim riječima poduzetništvo je skup nadzornih, organizacijskih, voditeljskih i upravljačkih funkcija. Također to je splet aktivnosti u kojima poduzetnik svoju ideju želi realizirati koristeći resurse te razna sredstva kako bih ostvario profit.

S obzirom na ekonomsku stranu definicije, poduzetništvo se promatra kao posebni proizvodni čimbenik koji na najbolji i najpovoljniji način kombinira rad, zemlju, kapital i sl.¹

Postoje razne vrste definicija poduzetništva tako postoji i uži i širi smisao ovog pojma. Prema užem smislu poduzetništvo je proces stvaranja vrijednosti kombinacijom resursa, dok je prema širem smislu poduzetništvo svaka aktivnosti koja uključuje upornost, kreativnosti, dosljednost, samostalnost i sl.²

Prema nekim stranim znanstvenicima i teoretičarima definicije i objašnjenja poduzetništva glase:

RICHARD CANTILLON- smatra da su svi poduzetnici na određeni način pa tako i lopovi i prosjaci; prvi opisuje poduzetnika i poduzetništvo ekonomskim pojmovima

JOSEPH A.SCHUMPETER- veže poduzetništvo uz dinamiku, promjene i inovaciju; iznio oksimoronsku definiciju poduzetnika kao „kreativnog destruktora“ koji razara staro a stvara novo,..

FRANK H. KNIGHT- poduzetnika predstavlja kao osobu koja je spremna preuzeti rizik i ostvariti profit; srž definicije poduzetništva prema njemu je naglasak na postojanju i važnosti rizika kao i neizvjesnosti³

Kao i veliki broj stranih znanstvenik koji su definirali poduzetništvo tako su i hrvatski teoretičari i znanstvenici iznijeli svoj oblik definicije pojma poduzetništvo. Prema Kolakoviću poduzetništvo

¹ Hrvatska enciklopedija (2021) Poduzetništvo. Leksikografski zavod Miroslav Krleža. Dostupno na [//www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=48956](http://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=48956) [pristupljeno 02.02.2023.]

² Tkalec, Z. (2011.) Definicija i karakteristika poduzetništva kao ključne kompetencije cjeloživotnog učenja. Zagreb: Visoka škola za ekonomiju, poduzetništvo i upravljanje Nikola Šubić Zrinski. str.38. Dostupno na <https://hrcak.srce.hr/file/192157> [pristupljeno 02.02.2023.]

³ Bernik, J. et. al. (2014.) Poduzetništvo – udžbenik za 2. razred srednje strukovne škole za zanimanje ekonomist. Zagreb: Školska knjiga. Str.56.

je sposobnost da se na osnovi čovjekove kreativne ekonomske djelatnosti kao i ograničenih proizvodnih resursa formira efikasna gospodarska djelatnost. Što se tiče Škrtić M. poduzetništvo je proces koji je potican inicijativom koja nudi inovativnost i nikada se ne miri s postojećim stanjem te se uvijek stvaraju nove ideje i promjene.⁴

2.2. Povijesni razvoj poduzetništva

Poduzetništvo se kao djelatnost razvilo u razdoblju od 12. stoljeća do 15. stoljeća. U to vrijeme poduzetnicima su se smatrali obrtnici, trgovci, feudalci, gusari i sl. Što se tiče današnjeg značenja prvi oblik takvog poduzetništva javio se u periodu od 11. - 13. stoljeća u oblicima kao što su pomorstvo, trgovina, mjenjačke djelatnosti i sl. Stvaralački oblik poduzetništva javio se u 17. stoljeću, a trgovina se specijalizirala par stoljeća kasnije od osnutka, u 18. stoljeću.

Povijesni razvoj poduzetništva u modernoj ekonomiji se dijeli na određene razine kao što su:

- prije rođenja
- prihvatanje
- prodor
- zrelost⁵

Prema Škrtić i Mikić za razvoj poduzetništva najznačajnije su utjecale ekonomske misli kao što su francuska, njemačka, engleska, austrijska, američka i neoklasična škola. Francuski teoretičari koji su doprinijeli razvoju poduzetništva su bili Richard Cantillon koji prvi spominje pojam poduzetnika, Nicolas Baudeau kojem je najvažniji rizik i Jean Baptiste Say koji navodi najvažnije proizvodne faktore rad, zemlja i kapital. Adam Smith je teoretičar koji je najvažniji za britansku školu koji se zalagao za ekonomsku slobodu i slobodnu konkurenciju. Osim njega u britanskoj školi se ističe i David Ricardo koji zagovara teoriju Adama Smitha i Jeremy Bentham koji razvija svoja tri temeljna proizvodna faktora.

Misli klasične škole, vezane za poduzetništvo i njegov razvoj, su američka i njemačka škola. Američka klasična škola predstavlja poduzetnika kao jednog od kreatora bogatstva te dobiti koja

⁴ Kolaković, M. (2006) Poduzetništvo u ekonomiji znanja. Zagreb: Sinergija. Str. 129.

⁵ Dubravčić, M. (2021.) Poduzetništvo i poduzetnički aspekt na primjeru obrta "Bio konoplja". Završni rad. Karlovac: Veleučilište u Karlovcu, str.8. Dostupno na <https://repositorij.vuka.hr/islandora/object/vuka%3A2045/datastream/PDF/view> [pristupljeno 02.02.2023.]

je rezultat vještina, njemačka klasična škola predstavlja poduzetnika kao inovatora koji snosi sav rizik te je dobit nagrada za preuzeti rizik.

Osim klasične postoje i mišljenja neoklasične škole sa svojim predstavnicima na vrhu s Alfred Marshall-om, Frank Knight-om i Joseph Schumpeter-om koji izlažu da je poduzetništvo izvor promjena, profit je cijena ali nije nagrada za rizik i poduzetnik bira samozapošljavanje.

Usporedno s stranim teoretičarima na području Republike Hrvatske su također djelovali hrvatski teoretičari kao što su Benedikt Kotruljević, Blaž Lorković i Eugen Kvaternik. Benedikt Kotruljević, teoretičar s područja Dubrovnika, predstavlja sredinom 15. stoljeća svoje djelo pod nazivom „O trgovini i savršenom trgovcu“ u kojem predstavlja savršenog trgovca u uvjetima kada je trgovina povezana s rizikom te savršeni trgovac predstavlja današnjeg modernog poduzetnika.⁶

„Počela političke ekonomije ili nauke općeg gospodarstva“ je djelo teoretičar Blaža Lorkovića koji je mišljenja da su za poduzetništvo samo važni obitelj, proizvodnja, obuka i poduzeće. Teoretičar Kvaternik s svojim djelom „Hrvatski glavničar“ dijeli mišljenje da je glavnica dio bogatstva koju poduzetnik posjeduje dok će novim ulaganjima steći još više bogatstva.⁷

2.3. Funkcije poduzetništva

Funkcije u poduzetništvu predstavljaju grupe zadataka i aktivnosti koji se pojavljuju u poslovanju poduzetnika. Povećanjem poduzeća i poslova dijelu se zadaci na određeni broj osoba koje su potrebne za ispunjavanje zadataka, u tom slučaju te osobe su obrazovani menadžeri koji znaju upravljati poslovanjem.

Skupina najvažnijih funkcija poduzetništva su:

- **Organizacijska funkcija**- za opstanak poduzeća potrebna je kvalitetna organizacija koja će mu pomoći pri opstanku na tržištu. Kako bi bili sigurni u svoje daljnje korake svako poduzeće mora imati definiranu misiju, viziju kao i ciljeve; organizacija mora djelovati u zdravoj okolini te okružena zdravom konkurencijom; može biti formalna koja je propisana

⁶ Kružić, D. (2008) Poduzetništvo i ekonomski rast: Reaktualiziranje uloge poduzetništva u globalnoj ekonomiji. Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Splitu. Str. 169.

⁷ Škrtić, M. i Mikić, M. (2011.) Poduzetništvo. Zagreb: Sinergija nakladništva. Str. 245.

i službeno utvrđena te neformalna organizacija koja je stvarna i nastaje spontano tokom proizvodnje

- **Kontrolna funkcija**- jedna je od temeljnih funkcija; mjeri i ispravlja planove; prati ostvarivanje ciljeva poduzeća; uspoređuje planirano s ostvarenim u slučaju odstupanja
- **Strateška funkcija**- postavlja strategiju/plan poduzeća na temelju načina kojim će se postići postavljeni ciljevi; plan se postavlja tako da se svi rangirani zadaci točno isplaniraju i definiraju;
- **Upravljačka funkcija**-ostvaruje se kroz razno poslovno komuniciranje, podrazumijeva vođenje, motiviranje i kadroviranje; ključni čimbenik kod upravljanja ljudskim potencijalima; najveće i učestalije pitanje kako postići motivaciju kod zaposlenih; materijalna motivacija jedna od ključnih oblika motivacije i upravljanja zaposlenicima; svako poduzeće mora pribaviti zaposlene s kojima će upravljati preko unutarnjih i vanjskih izvora; najvažnije od svega za upravljanje je dobra komunikacija koja ostavlja dobar dojam⁸

2.4. Prednost i nedostaci poduzetništva

Kao i sve u svijetu i poduzetništvo ima svoje prednosti i nedostatke, mane i vrline kojih svi poduzetnici moraju biti svjesni, a posebno oni koji žele započeti posao u poduzetništvo.

Prednosti poduzetništva su pozitivne promjene i inovacije, velika zarada, veća razina komfora, prodiranje na nova tržišta, razvijanje državnog gospodarstva, jačanje hrvatskog tržišta, društveni status, mogućnost bavljenja s onim što volimo.

U nedostatke poduzetništva podrazumijevaju se: nesigurnost dohotka, rizik uloženog kapitala, naporan rad, razne fluktuacije, financijske krize, nelikvidnosti, nedostatak znanja i stručnosti, loše poslovanje, nedefinirano radno vrijeme, stres.⁹

⁸Kajić, F. A. (2021.) Razvoj poduzetništva. Završni rad. Pula: Sveučilište Jurla Dobrile u Puli. str. 4. Dostupno na <https://repozitorij.unipu.hr/islandora/object/unipu%3A5411/datastream/PDF/view> [pristupljeno 02.02.2023.]

⁹Lupić, M. i Bujan, I. (2017.) Poduzetništvo mladih – prilike i prepreke. Međimursko veleučilište u Čakovcu, str. 65. Dostupno na <https://hrcak.srce.hr/file/270415> [pristupljeno 02.02.2023.]

3. PODUZETNIK

3.1. Pojmovno određenje poduzetnika

Poduzetnik (eng. entrepreneur) je osoba koja nosi poduzetnički pothvat u poduzeću. Osnivač je poduzeća koji ulaže kapital i preuzima rizik za svoje poslovanje. Također to je osoba koja je nadarena i ima smisao za posao i sposobnosti osnovati posao. Može biti direktor, menadžer ili obični zaposleni u poduzeću.

Definira se kao pravna i kao fizička osoba koja uz rizik obavlja svoj posao ostvarujući dobit. Poslom se bavi samostalno i tako donosi odluke, organizira proizvodne čimbenike i njihovu koordinaciju te nadzire cjelokupni rad.

Sam pojam poduzetnik je uveo ekonomist Richard Cantillon u svojoj knjizi „Opća rasprava o prirodi trgovine“ 1725. g. gdje poduzetnike opisuje kao trgovce, liječnike, odvjetnike i sl.¹⁰ Također hrvatski ekonomisti opisuju trgovce od kojih su najznačajniji Benedikt Kotruljević te Blaž Lorković.¹¹

Uz Kotruljevića i Lorkovića hrvatska teorija poznaje i druge definicije poduzetnika koje su:

„Poduzetnik je osoba koja riskira: novac, zdravlje, vrijeme, društveni ugled, ponekad i obiteljske odnose, a sve kako bi osmislio i razvio na profitu inovativan proizvod ili uslugu, najčešće nudeći svoju kreativnost i inovativnost“¹²

„Poduzetnik je osoba koja posluje na vlastiti rizik, raspolaže sredstvima potrebnim za određenu gospodarsku djelatnost i samostalno donosi odluke koje se odnose na tu djelatnost, organizira i kombinira proizvodne činitelje, koordinira njihovo djelovanje, nadzire, rukovodi i upravlja cjelokupnim radom i poslovanjem.“¹³

Cilj svakog poduzetnika je ostvariti zaradu ili drugim riječima poduzetničku dobit koja će ostati njemu i s kojom će kasnije još više ulagati i ostvarivati više ciljeve. Osim zarade za poduzetnika je važno da bude dobar lider te da svake zadatke postavi jasno i definirano te da im pruži odgovarajuća

¹⁰ Zicer - zagrebački inovacijski centar (2022) Poduzetnički pojmovnik. Dostupno na <https://www.zicer.hr/pojmovnik/> [pristupljeno 03.02.2023.]

¹¹ Štavlić, K. (2022) Poduzetništvo i inovacijski projekti. Požega: Veleučilište u Požegi. str. 2. Dostupno na <https://repozitorij.vup.fttr.hr/islandora/object/vup:2439/datastream/FILE0/view> [pristupljeno 03.02.2023.]

¹² Buble, M. i Kružić, D. (2006) Poduzetništvo – realnost sadašnjosti i izazov budućnosti. Zagreb: Rrif. Str. 11.

¹³ Škrtić, M. i Mikić, M. (2011.) Poduzetništvo. Zagreb: Sinergija nakladništva. Str. 102.

rješenja. Također kako bi bio siguran da će biti uspješan poduzetnik, nužan je dati si odgovore na pitanja kao što su :

1. Koje su posljedice ako poduzeće propadne?
2. Da li imam rezervni plan za ono najgore?
3. Kolika je vjerojatnost propasti a kolika uspjeha?
4. Na koji način se može smanjiti rizik od neuspjeha?¹⁴

3.2. Karakteristike poduzetnika

Kako bi poduzetnik postao uspješan potrebno je posjedovati određene karakteristike i osobine, osim toga uvijek ima želju da teži za nečim novim, a da se ne zadovoljava onim što trenutno posjeduje.

Karakteristike koje poduzetnik treba posjedovati:

- **Kreativnost**- jedna od najvažnijih karakteristika kako bi se došlo do odlične ideje koja će stvoriti za poduzetnika nešto novo i pogodno za uspjeh; podloga je za inovativnost poduzetnika. Zbog kreativnosti često se većinu poduzetnika smatra čudacima no na kraju proizvode novi inovativni i uspješni proizvod/uslugu.
- **Hrabrost**- uz kreativnost i inovativnost još jedna ključna karakteristika za svakog poduzetnika, jer bez hrabrosti poduzetnik neće ući u posao i postati uspješnim; mora biti hrabar da započne raditi određene poslove i da preuzme rizik; mora posjedovati veliko samopouzdanje i znanje kao i informacije.
- **Spremnost na rizik**- ako poduzetnik nije spreman na rizik i nije svjestan tog rizika koji će se možda ostvariti ne bi trebao ulaziti u nikakav posao jer ko ne riskira taj i ne profitira.
- **Upornost**- upornost kao karakteristika predstavlja odlučnog poduzetnika koji će nešto što je odlučio ispuniti bez obzira na rizike i posljedice; upornost je bitna kako u počecima poslovanja tako i tokom poslovanja jer nikada ne smije odustati od onog što je „zacrtao“ bez obzira na posljedice.

¹⁴ Bernik, J. et. al. (2014.) Poduzetništvo – udžbenik za 2.razred srednje strukovne škole za zanimanje ekonomist. Zagreb: Školska knjiga. Str. 35.

- **Poštenje**- karakteristika koja svaki poduzetnik mora imati, jer uz dobro poštenje i poštivanje drugih, poduzetniku će se vratiti duplo
- **Samostalnost**- osnovni stav svakog poduzetnika koji će bez obzira na mišljenja i savjete drugih postati samostalan i donositi svoje odluke
- **Odgovornost**- bitan dio svakog čovjeka, a posebice poduzetnika koji će uz preuzimanje rizika biti na najvećoj razini odgovornosti prema svojim odlukama i zadacima¹⁵

3.3. Tipovi poduzetnika

Poduzetnici kao i ostali ljudi se dijele s obzirom na određene osobine, stavove, način poslovanja, mišljenja i sl.

Prema Pitney Bowes istraživanju postoji 5 tipova poduzetnika od kojih su sljedeći:

- idealisti
- optimizatori
- radnici
- žongleri
- održavatelji

Idealistima su poduzetnici koji za sebe smatraju da imaju odličnu ideju te im ideja daje priliku za ući u poduzetništvo. Znaju uživati u kreativnom radu, ali su nestrpljivi kada su u pitanju pravna pitanja i financijske analize. Za proizvode i usluge koje žele kupiti odlučuju se na temelju cijena te vole stvoriti dobre odnose sa dobavljačima.

Optimizatori su tipovi poduzetnika koji vole svoju slobodu i fleksibilnost te nikako ne žele raditi za nekog drugog poslodavca već samo za sebe. Uveliko su usredotočeni na profit i vješti su kada je riječ o financijskim pitanjima.

Radnici su poduzetnici koji vole svoj posao u kojeg ulažu trud i napore. Žele ostvariti sve ciljeve i ostvariti što veću količinu profita kako bi što više razvili svoje poduzeće.

¹⁵ Vrlazić, A. (2020.) Princeps business solutions. Dostupno na: <https://princeps.hr/10-karakteristika-uspjesnih-poduzetnika/> [pristupljeno 03.02.2023.]

Žongleri su zaokupljeni upravljanjem poslovanja uz koje teško delegiraju ovlasti i odgovornosti, kao i količine posla, no unatoč tome uvijek su u potrazi za nekim novim poslom.

Održavatelji, kao posljednji oblik poduzetnika s obzirom na ovu podjelu, su poduzetnici koji posao ne počinju od nule već posao počinju tako da kupe u nekog posao koji postoji ili naslijede. Konzervativni su i bitno im je balansirati obiteljski i privatni posao, te su u najmanjem postotku na tržištu.¹⁶

Osim gore navedene podjele, postoji i podjela poduzetnika s obzirom na životni ciklus poduzeća.

Poduzetnici se prema fazama ciklusa poduzeća dijele se na:

- pioniri
- maheri
- treneri
- strateg

Pionirima se smatraju poduzetnici koji su osnivači malog poduzeća. Osobe su koje su pune ideja i energije sa jakim karakterom. Imaju veliku razinu odlučnosti i zaokupljeni su idejom koju bez obzira na posljedice žele ostvariti. Veliki su individualisti koji su najviše posvećeni svom poslu.

Maheri su tip snažnih i ambicioznih poduzetnika koji se javljaju u prvoj fazi rasta poduzeća. Bez obzira na ambiciju jedna od glavnih mana su im nedostatak vizije, ideja ali i inovacija. Može se reći da su i impulzivni jer vrlo brzo kreću naprijed bez razmišljanja.

Treneri su poduzetnici koji imaju vrlo razvijen liderski stav kao i poslovnu inteligenciju. U životnom ciklusu poduzeća nalazi se u fazi konsolidacije. Osobe su koje vole komunicirati sa svojim zaposlenicima, motiviraju ih kao i pružaju savjete. Ovom tipu poduzetnika nedostaje kreativnosti, hrabrosti.

¹⁶ Danas. hr. (2019) Ekonomija i gospodarstvo. Što je to poduzetnik i koji su tipovi poduzetnika. Dostupno na <https://danas.hr/zivot/sos/sto-je-to-poduzetnik-i-koji-su-tipovi-poduzetnika-e9216432-b9f2-11ec-bdda-0242ac12001b> [pristupljeno 03.02.2023.]

Strateg, kao zadnji oblik poduzetnika, su mislioci koji su vrlo angažirani i željni uspjeha te se nalaze u fazi diferencijacije. Svjesni su poslovanja te su usredotočeni na strateško djelovanje, a poslovne odluke prepuštaju voditeljima.

U 21. stoljeću gdje se sve više razvija poslovanje, ekonomija, tehnologija kao i ljudi, poduzetnik je postao drugačiji te posjeduje određene vještine. Poduzetnik uvijek mora biti inovativan, spreman stvarati nove poslove kao i učiti te pobjeđivati konkurenciju. Kako bi bio uspješniji od konkurencije, poduzetnik treba kreirati specijalne timove, ulagati u znanja i nove vještine, umrežavati timove, smanjiti demokraciju unutar poduzeća, stvarati dobre odnose s dobavljačima, poticati kreativnosti,...¹⁷

¹⁷ Bernik, J. et. al. (2014.) Poduzetništvo – udžbenik za 2.razred srednje strukovne škole za zanimanje ekonomist. Zagreb: Školska knjiga. Str. 38. – 60.

4. TEORIJSKE ODREDNICE PODUZEĆA

4.1. Pojmovno određenje poduzeća

Poduzeće je organizirana gospodarska cjelina koja proizvodi dobra kao i usluge za potrebe tržišta. Proizvedeći dobra i usluge koriste se različitim resursima, snose određeni rizik poslovanja i ostvaruju dobit za svoje poslovanje. S gospodarskog aspekta poduzeće predstavlja organizaciju koja na tržištu nudi svoje proizvode i vrijednosti, te zauzvrat ostvaruje određenu dobit, dok s pravnog aspekta poduzeće je pravna organizirana cjelina preko koje se djeluje na tržištu.

Glavni razlozi osnivanja poduzeća su dobit ali i zadovoljenje potreba korisnika/kupaca. Podređeno je te pripada određenom nositelju bez kojeg ne može poslovati. Vlasnikom se ne smatra nositelj poduzeća jer poduzeće ne može biti predmet vlasništva već samo stvari unutar poduzeća. Zbog nepostojanja pravne sposobnosti u takve poslove ulazi nositelj samog poduzeća koji može biti pravna ali i fizička osoba. Nositelj, zbog svog položaja, ima određene prednosti od kojih su zaštita stvarnih prava, upis u zemljišne knjige, zaštita slobodnog natjecanja i sl.

Kao organizirana cjelina čine ju objektivni, subjektivni i ustrojbeni sastojci. Objektivnim sastojcima se smatraju sastojci sredstava za rad kao što su: prostorije, oprema, sirovine,.. Subjektivni sastojak je u pokretanju djelovanja točnije, stvaralačke ideje, pokretanje ideja te se ogleda u poslovnim predviđanjima i određivanju postupaka potrebnih za ostvarenje poslovnih zamisli. Ustrojbeni sastojak odnosi se određivanje načina kako spojiti rad i sredstva i usmjeriti ih na pravi put.¹⁸

Vrijednost poduzeća se ogleda preko metode statičke procjene gdje se procjenjuje vrijednost onog što poduzeće posjeduje uz obveze. Osim statičkom, može se procijeniti i dinamičkom metodom s kojom se ocjenjuje vrijednost poduzeća koje nastavlja djelovati i procjenjuje koliko se može pridonijeti nositelju.

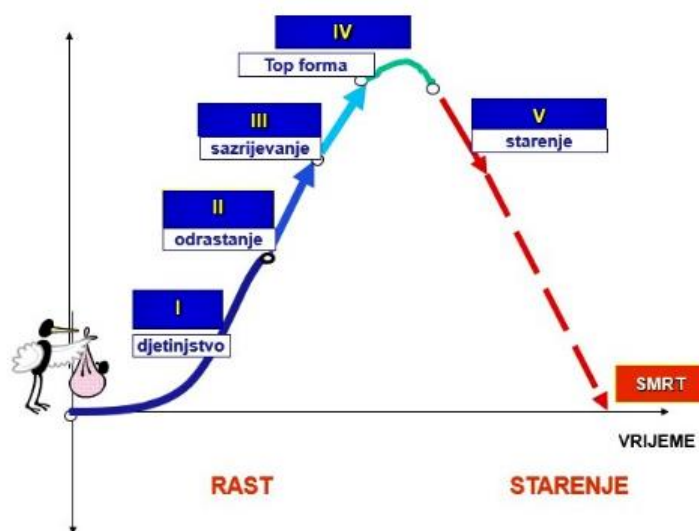
¹⁸ IUS-INFO.(2014) Pojam poduzeća. Dostupno na <https://www.iusinfo.hr/aktualno/u-sredistu/pojam-poduzeca-19205> [pristupljeno 06.02.2023.]

Poduzeće kao i drugi oblici organizacija se može prodati/proslijediti i to: prodajom, darovanjem i zamjenom kao trajnim prijenosom, stjecanjem udjela, zakupom, davanjem povjereniku. Prilikom prodaje/prijenosa/darovanja potrebno je ispuniti određeni broj ugovora u kojem se moraju pridržavati pravila.

Također poduzeće posjeduje i svoj životni ciklus koji je podijeljen u 5 faza:

1. faza izgradnje/djetinjstvo
2. faza rasta/odrastanje
3. faza diferenciranja/sazrijevanje
4. faza konsolidacije /vrhunac
5. faza likvidacije/starenje

Slika 1. Faze razvoja poduzeća



Izvor: Ožanić, M. (2017) Sve o poduzetništvu. Poduzetnički menadžment: Poduzetničke faze razvoja poduzeća.

Dostupno na <http://www.sveopoduzetnistvu.com/index.php?main=clanak&id=125> [pristupljeno 06.02.2023.]

U prvoj fazi, fazi izgradnje ili djetinjstva, pronalazimo poduzetnike pionire koji su skloni visokom riziku te brzo donose odluke. Jake su osobe i individualisti. S jedne strane poduzetnik je sanjar, zaljubljen u ideju, kreativan vođa, dok je s druge strane kauboj u stalnoj borbi za opstanak, radi dan i noć. U ovoj fazi ne postoji dobra organizacija već se sve radi spontano, ništa se ne planira, ne

postoji podjela dužnosti, nema dokumentacije i sl. Ovakvo ponašanje je normalno za prvu fazu ciklusa, ali ako se nastavi u drugim fazama poduzeća može doći do krize.

Sljedeća faza je faza rasta u kojem se pronalazi maheri. Maheri su poduzetnici s organizacijskom sposobnosti koji posjeduju određena znanja. U ovoj fazi poduzetnici postaju samouvjereni, uvjereni u genijalnost, i ne slušaju nikakve savjete. Smatraju da su najbolji i nezamjenjivi. Zbog ponašanja poslovanja prelazi s jedne ideje na drugu bez da završi prethodnu. Svi zaposlenici su podređeni šefu u kojeg imaju povjerenja zbog razvijanja poduzeća. Glavni cilj poduzeća je prodati bilo što pod svaku cijenu kako bi ostvarili dobit. Zbog takvog načina poslovanja proizvodi često budu nedovršeni te ih se mora popravljati.

Treća faza je faza diferenciranja ili sazrijevanja. U ovoj fazi pronalazi se poduzetnik stratega. Poduzetnici moraju biti stručni i komunikativni te spremni prebaciti ovlasti na druge. U ovoj fazi dolazi do saznanja da je potrebna promjena unutar poduzeća kako s organizacijom tako i rukovanjem poduzeća. U ovoj fazi se brine o troškovima i profitabilnosti te se želi uvesti sustav kvalitete.

Trener kao tip poduzetnika se može pronaći u fazi konsolidacije kao osoba koja je spremna stvoriti zdravu klimu unutar poduzeća i dobre odnose. Poduzeća koja su dostigla do ove faze su zrela poduzeća u kojem su sve funkcije optimalne i gdje se sve odvija prema planu. Unutar poduzeća se potiče kreativnost, unapređenja i inovacije. Bez obzira na poslovanja poduzeća se i dalje razvijaju i spremna su na sljedeću razinu.

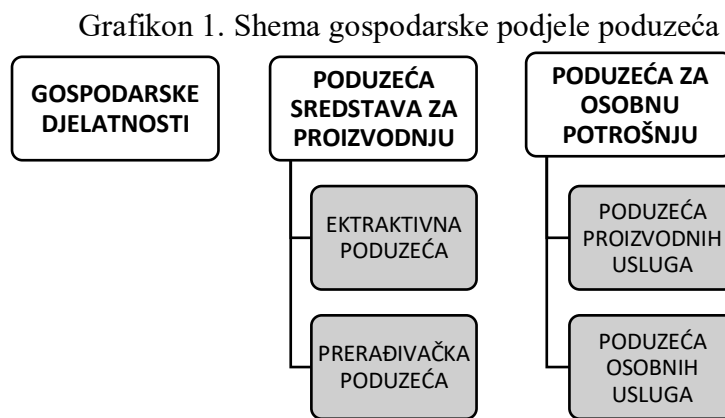
Posljednja faza životnog ciklusa poduzeća je faza likvidnosti tj. faza starenja. U ovoj fazi svako poduzeće želi zadržati postojeće stanje te se bore protiv bilo kakvih promjena koji bi mogli ugroziti postojeće. Postojeći način rada je dokumentiran i isplaniran prethodno te je sve izrađeno prema pravilima. Svima je u cilju izbjegavati rizike te smanjuju se ciljevi.¹⁹

¹⁹ Ožanić, M.(2017.) Poduzetnički menadžment: Poduzetničke faze razvoja poduzeća. Dostupno na <http://www.sveopoduzetnistvu.com/index.php?main=clanak&id=125> [06.02.2023.]

4.2. Podjela i karakteristike poduzeća

Svaka osoba koja je spremna upustiti se u poslovanje može otvoriti poduzeće kao samostalna osoba ili kao partner s drugim osobama. Ono što se smatra potrebnim za otvoriti poduzeće je da osoba raspoláže određenim financijama, idejom, radnom snagom. Najvažnije karakteristike poduzeća kao što je prethodno navedeno bilo je objektivne, subjektivne i ustrojbene sastavnice. Zbog samih sastavnica poduzeća su kompleksna te postoje razne vrste poduzeća.

Prema gospodarskoj djelatnosti poduzeća se dijele na na poljoprivredna, šumska, industrijska, rudarska i sl. Također dijelu se na sredstva za proizvodnju i potrošnju. Nizom sredstva za proizvodnju se dijele na ekstraktivna i prerađivačka poduzeća, a sredstva za potrošnju na poduzeća proizvodnih i osobnih usluga.

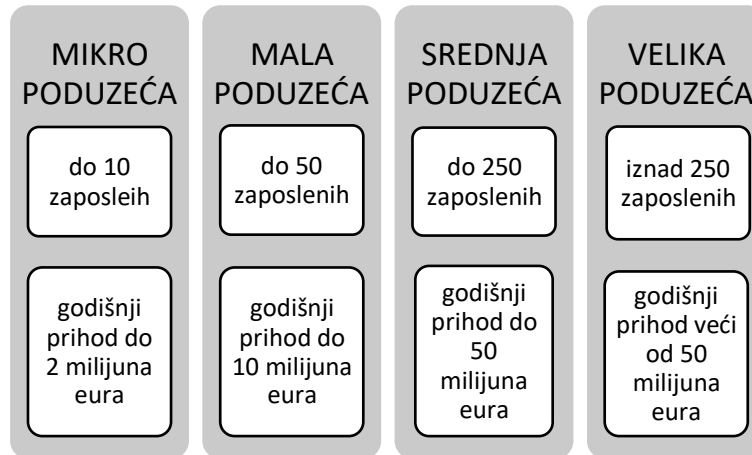


Izvor: izradila autorica prema Antukić, D. (2016) Oblici poduzeća u Republici Hrvatskoj. Završni rad. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, poljoprivredni fakultet. str.6. Dostupno na <https://repozitorij.fazos.hr/islandora/object/pfos%3A790/datastream/PDF/view> [pristupljeno 06.02.2023.]

Druga podjela je prema veličini poduzeća prema kojoj imamo mikro, mala, srednja i velika poduzeća. Podjela se vrši prema broju zaposlenih, prema kapitalu, aktivi i pasivi,... Mikro poduzeća se definiraju kao poduzeća koje zapošljavaju manje od 10 zaposlenika te im godišnji prihod ne prelazi 2 milijuna eura. Mala poduzeća su poduzeća s manje od 50 zaposlenih te im prihodi ne prelaze preko 10 milijuna eura dok su srednja poduzeća s manje od 250 zaposlenih i

godišnji promet im ne prelazi 50 milijuna eura. Velika poduzeća kao zadnji oblik poduzeća s obzirom na ovu podjelu imaju preko 250 zaposlenih i više od 50 milijuna eura prometa.²⁰

Grafikon 2. Podjela poduzeća prema veličini



Izvor:izradila autorica prema Europska unija (2015.) Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća. str.11. Dostupno na

<https://www.apprrr.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-korisnike-o-definiciji-malih-i-srednjih-poduze%C4%87a-4.pdf> [pristupljeno 06.02.2023.]

S obzirom na resurse, poduzeća se mogu podijeliti na: poduzeća s stalnim sredstvima, poduzeća s obrtnim sredstvima i na poduzeća radne snage.

Poduzeća s velikom većinom stalnih sredstava pripadaju u kapitalno intenzivna poduzeća gdje ih svaki pad kapitala može dovesti do gubitka.

Poduzeća s obrtnim sredstvima predstavljaju poduzeća u kojima najveći dio cijene pripada koštanju proizvoda s obzirom na materijal ili energiju.

Posljednji oblik je poduzeća radne snage koji predstavljaju poduzeća u kojima je vrlo bitna ljudska snaga i ispred je stalnih i obrtnih sredstava.

²⁰ Europska unija (2015.) Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća. str. 11. Dostupno na <https://www.apprrr.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-korisnike-o-definiciji-malih-i-srednjih-poduze%C4%87a-4.pdf> [pristupljeno 06.02.2023.]

Podjela poduzeća prema vlasništvu podrazumijeva podjelu s obzirom na način upravljanja poduzećem i prema gospodarskom i društvenom sustavu zemlje.

Nadalje razlikujemo podjelu na:

- Privatna poduzeća- poduzeća koja su u privatnom vlasništvu pojedine osobe ili većeg broja osoba; sadržavaju manji broj zaposlenih; vlasnik unosi cijeli svoj kapital u poslovanje; glavne djelatnosti ovog tipa poduzeća su uslužne djelatnosti, ugostiteljstvo, sitna industrija i sl.
- Javna poduzeća- društvena i državna poduzeća; državna poduzeća su u vlasništvu države dok su društvena u vlasništvu određenih fondova, crkve ili sindikata; ovaj tip poduzeća je manje zastupljeniji od privatnog vlasništva te se ovim oblikom smatraju poduzeća koja nude usluge koristeći žice, kabele, cijevi
- Zadružna poduzeća- poduzeća u vlasništvu zadruga; obavljaju djelatnosti u interesu zadruga; poduzećem upravljaju zadrugari i radnici, nije im cilj dobit već usavršiti poslovanje
- Mješovita poduzeća- poduzeća u kombiniranom vlasništvu države i privatne osobe; najzastupljeniji oblik u tranzitnim državama; zapošljava domaću radnu snagu te se koristi i strano iskustvo

Grafikon 3. Podjela poduzeća prema vlasništvu



Izvor: izradila autorica prema Galić Potnik K. Troškovi i kalkulacije. Ekonomika poduzeća. str.18. Dostupno na https://www.vup.hr/_Data/Files/13021410841720.pdf, [pristupljeno 06.02.2023.]

Prema pravnom obliku poduzeće se dijeli prema propisima i poslovnim običajima. Razlika u poduzećima je u osnivanju, upravljanju poduzećem, strukturi kao i odgovornosti. Podjela podrazumijeva:

Grafikon 4. Podjela poduzeća prema pravnom obliku



Izvor: izradila autorica prema Galić Potnik K. Troškovi i kalkulacije. Ekonomika poduzeća. str.18. Dostupno na https://www.vup.hr/_Data/Files/13021410841720.pdf [pristupljeno 06.02.2023.]

5. POSLOVANJE MALOG PODUZEĆA NA PRIMJERU KROLO DOM d.o.o.

5.1. Podaci o poduzeću

Poduzeće Krolo dom d.o.o.²¹ osnovano je 1992.godine kada mu je osnovna djelatnost bila građevinarstvo. Osnivač i vlasnik poduzeća je gospodin Dražan Krolo. Na pothvat otvaranja vlastitog poduzeća je krenuo zbog borbe za egzistenciju i opstanak. Uz pomoć prijatelja obavljao je građevinske radove te se proširio kasnije na razne djelatnosti gdje je među njima i vinarija. 31 godinu od osnivanja poduzeća, gospodin Dražan Krolo se bazirao ponajviše na vinariju i poslove na Zračnoj luci Split. Također poslujući kroz godine počeo je uključivati obitelj u posao pa se samim time može reći da je poduzeće dijelom i obiteljski posao sa velikim brojem zaposlenih.

Glavni ured poduzeća sa tri zaposlenika nalazi se u Kaštel Starom te je to ujedno i sjedište poduzeća. Prema pravnom obliku pripada društvu s ograničenom odgovornošću, po veličini malo poduzeće koje posjeduje privatno vlasništvo od osnivanja. Dražan Krolo, osim što je i osnivač poduzeća, također je član uprave uz suprugu Karolinu koja je prokurist.

Djelatnost s kojom je započeo poslovanje gasi se početkom 2020. godine, ali nastavlja poslovati vinarijom i Zračnom lukom Split. Kao poduzeće u sezoni zapošljava do 500 zaposlenika, a izvan sezone do 150. Uz veliki broj zaposlenih u poduzeću svatko posjeduje i poznaje svoje mjesto, tako postoji direktor koji vodi posao na Zračnoj luci, 3 zaposlenice u uredu koje „rješavaju“ papirologiju, djeca i njihova obitelj koji se brinu za marketing i promociju vinarije i ville, voditeljica čistačica brodova i slično.

²¹ Podatci prikupljeni s službenih web stranica poduzeća te provedenih intervjua s zaposlenima i vlasnicima navedenog poduzeća

Slika 2. Logo poduzeća Krolo dom d.o.o.



Izvor: Krolo dom d.o.o. Dostupno na <https://www.krolo-dom.hr/> [pristupljeno 11.04.2023.]

5.2. Razvoj poduzeća

Poduzeće Krolo dom d.o.o. osnovano je prvobitno kao građevinska tvrtka na čelu s gospodinom Draženom koje se kasnije širi na razne djelatnosti. Bavio se građevinarstvom dugi niz godina te je htio osnovati svoje poduzeće zbog borbe za opstanak i egzistenciju prošlog stoljeća koje je bilo zahvaćeno krizom uzrokovanom poslijeratnim razdobljem. Ubrzo nakon osnivanja i bavljenja građevinom, gdje se poduzeće pokazalo uspješnim, Dražan se prijavljuje na natječaj za poslove prihvata i otpreme robe na Zračnoj luci Split. Na samom početku poslovanja u tom obliku djelatnosti posjedovao je 20-tak zaposlenih, kasnije se ti brojevi povećavaju. Trenutno poduzeće broji 500 zaposlenih u sezoni. Zbog dobrog poslovanja trenutno je na 25-oj godini suradnje s Zračnom lukom Split.

Zbog tradicije i svog podrijetla poduzeće se odlučuje 2004.godine podići vinograd i početi se baviti vinarstvom. Poduzeće je započelo s malim vinogradom koje ih dovodi do 6 hektara zemlje. Kako poduzeću nije bilo dosta mašte i ambicije, prelazi i u usluge čišćenja plovila te i to s odličnim uspjehom odrađuju od 2010. godine.

Uz sve djelatnosti i poslove koje vlasnik obavlja, kao humanitarac potaknut potresom koji se dogodio u Republici Hrvatskoj 2020.godine, uz pomoć supruge i prijatelja izrađuje montažnu kuću za jednu obitelj te je za taj čin dobio priznanje grada Trilja.

Trenutno poduzeće Krolo dom d.o.o. se ponajviše bavi vinarijom, poslovima prihvata i otpreme robe i uslugama čišćenja te se može pohvaliti s 31. godinom postojanja kao poduzeća na području Splitsko-dalmatinske županije.

Slika 3. Izgradnja kuće za humanitarnu akciju



Izvor: Gradonačelnik hr. Dostupno na <https://gradonacelnik.hr/> [pristupljeno 11.04.2023.]

5.3. Djelatnosti poduzeća

5.3.1. Građevina

Građevinarstvo, djelatnost koja je začetnik poduzeća, s kojom se započinje 1992.godine i traje do 2020.godine. Kroz godine poslovanja poduzeće je sagradilo niz stambenih, turističkih i crkvenih objekata. Zbog svog dobrog rada i poslovanja, poduzeće je steklo dobar glas i prepoznatljivost na svom području. Bilo je opremljeno suvremenom opremom i mehanizacijom te je bila osposobljena za izvođenje svih vrsta građevinskih radova. Osim izgradnje iz nule, poduzeće je i restauriralo stare kamene kuće, crkve. Također je bilo i sudionik u izgradnji Crkve hrvatskih mučenika u Čavoglavama koja je nominirana za građevinu godine. Kroz godine postojanja kao građevinska djelatnost, poduzeće je bilo i kooperant tvrtkama kao što su Konstruktor, Bumes, Taurus i druge.

5.3.2. Prihvat i otprema zrakoplova

Prije 25 godina poduzeće se počelo baviti s poslovima prijehata i otpreme zrakoplova koje su dobili pobjedom na natječaju. Započeli su s malim brojem radnika te su trenutno na sezoni na broju 250 radnika, a izvan sezone između 70 i 80. Dugogodišnjim radom i kvalitetom poduzeće se pokazalo kao dobar poslodavac te je zbog toga još na snazi u ovom području djelatnosti. Vlasnik i za ovu djelatnost ima svog pomoćnika koji vodi posao na Zračnoj luci i vodi brigu o svim radnicima koji su zaposleni. Kao djelatnost pružaju radna mjesta u sortirnici gdje se prihvaćaju i otpremaju koferi putnika, rad na platformi točnije ukrcaj i iskrcaj kofera iz zrakoplova ali i posao parkera zrakoplova i slično.

5.3.3. Usluga čišćenja plovila

Nakon dvije dobre investicije u građevinu i posao na zračnoj luci, poduzeće 2010.godine započinje s uslugama čišćenja plovila u kaštelanskoj marini, te se kasnije širi na druge marine u obližnjim mjestima. Započeli su poslovanje s 40-tak zaposlenih, a trenutno, nakon 13 godina, zapošljavaju sezonski čak 200 ljudi pod kojima se podrazumijevaju razni studenti i učenici srednjih škola. Kao kvalitetno poduzeće su se iskazali raznim kompanijama pa trenutno rade s jednim od najvećih kompanija kao što su Dream yachting, Navigare yachting, More yachting i slični. Također ovaj posao vodi voditeljica koja upravlja zaposlenima i vodi brigu o njima. Ove godine sezona je počela kroz 4 mjesec te trenutno poduzeće posluje s dvije charter flote u dvije marine. Zbog povećanog broja zaposlenih, poduzeće je imenovalo više voditeljica koje brinu o svom timu.

5.4. Vinarija Krolo

Vinarija i vinogradarstvo je djelatnost koja zaslužuje cijelu ali i najbitniju priču poduzeća Krolo. Poduzeće Krolo dom d.o.o. je započelo djelatnost vinogradarstva 2004.godine te od tada uspješno posluje. Vlasnik poduzeća i njegova supruga su se na ovaj pothvat odlučili zbog vlasnikovog podrijetla i mjesta odakle je, te na svojoj zemlji u mjestu Strmendolac odlučuju posaditi vinograd. Također zbog svojih korijena, vlasnik je poznao vinogradarstvo te je uz tadašnje vrijeme unaprijedio tu djelatnost i razvio određene sorte vina. Vlasnik je počeo od običnih sorte te je trenutno na sortama kao što su Chardonnay, Cabernet sauvignon i Merlot, Rose ali i poznati kaštelanski Crljenak.

Iako im vinogradarstvo od osnutka nije bila primarna djelatnost to se mijenja 2008.godine kada uspijevaju pomiješati Cabernet sauvignon i Merlot i Chardonnay te dobivaju kupažu Merlot i Rose.

Poslujući danas već 19 godina, vinarija i vinogradi su se razvijali uz pratnju tehnologije ali i načina života ljudi. Zbog zapažanja promjene ukusa potrošača vlasnik se uvijek prilagođavao tržištu i svojim kupcima čime omogućuje da njegova vinarija postane vrlo poznata te kroz godine povećava broj kupaca te sklopi posao sa nizom restorana i kafića. Osim što se unutar restorana i kafića mogu pronaći vina Krolo, kupci do vina mogu doći i u raznim vinotekama ili prilikom posjeta samoj vinariji. Razvijanjem tehnologije vinarija je dobila i svoju web stranicu te imaju u uvesti i kupnju vina preko web stranice.

Kako je poduzeće obiteljsko, većina zaposlenih u vinariji su članovi obitelji koji su zaduženi za određeni dio posla. Vinarija Krolo trenutno ima 6 zaposlenih od kojih jedni vode brigu o marketingu i promociji dok drugi vode brigu oko vinograda i same vinarije. Svoju promociju i marketing obavljaju preko svoje web stranice ali i preko raznih natjecanja, festivala vina i raznih wine tasting-a. Kroz razna natjecanja vina iz vinarije Krolo su odlikovani medaljama i raznim preporukama.

Poslujući izvrsno, poduzeće je trenutno na 6 hektara vinove loze koju još žele u budućnosti dodatno razviti. Također poduzeće ima i održava svakodnevni kontakt s kupcima preko društvenih mreža ali i preko vinskih večeri.

Kako je vinogradarstvo i vinarstvo skupa djelatnost tako poduzeće uz svoj kapital koji ulažu u posao prijavljuju se na razne poticaje i natječaje te uz poticaj i vlastiti kapital izvrsno posluju.

5.4.1. Vina iz vinarije Krolo

Kao što se prethodno navelo, vinarija trenutno ima 5 vrsta vina od kojih svako ima svoju specifikaciju te su smatraju po izrazito povoljnim cijenama.

Vino Chardonnay je kvalitetno vino intenzivna i ugodna mirisa u kojem se slatke začinske arome isprepliću sa živahnim voćnim aromama. Vinarija ga je nazvala Astralis te ga obilježava krepkost, snaga okusa koja nudi neodoljiv šarm i aromatsko bogatstvo. Ovo vino se uglavnom preporuča posluživati uz salate, rižote, ribu s gradela i slično.

Vino Pošip je vrhunsko vino iz vinarije Krolo koje je zlatno žute boje sa izraženim mirisom po rascvjetanom bjamu. Bogato ekstraktom sa fino izbalansiranim kiselinama koje zadržava svježinu. Pošip se preporuča posluživati uz školjke, rakove, ribu ali i uz laganije sireve. Također vino je nagrađeno brončanom medaljom na IWC London natjecanju.

Crljenak kaštelanski je iduća sorta vina koje je laganih tanina i izraženijih voćnih aroma. U samom vinu dominiraju začini iz hrasta poput zadimljenosti, klinčića i kože. Vino obilježava nota voćnosti i izbalansirane kiseline zbog čega se preporuča poslužiti uz pršut, meso govedine i divljači kao i uz deserte tamne čokolade. Nastupajući na natjecanju IWC London vino je osvojilo brončanu medalju.

Gardijan vino kao četvrto vino, vrhunsko vino iz vinarije Krolo je prozirno, tamno crvene boje sa nijansama rubinske na obrubu. Sadrži ugodan i blag miris, začinske note porijeklom iz hrasta koje podsjećaju na aromu cedra ali i voćnosti. Gardijan se kao vino preporuča posluživati uz sva mesna jela i dozrele sireve. Kao i prethodna vina i vino Gardijan je osvojilo brončanu medalju na slijepom kušanju IWC du Vin Bordeaux.

I kao zadnja vrsta vina, koje vinarija proizvodi, je Šjora točnije rose. Šjora je svježije vino s izrazito svijetlim nijansama koje podsjećaju na Provansu. Jako ugodne kiseline, arome svježeg voća

ponajviše jagode. Kao vino je odlikovano kvalitetom te se predlaže da se poslužuje uz jastoga, škape ali kao i aperitiv.²²

Slika 4. Vina obitelji Krolo



Izvor: Vinarija Krolo.

5.4.2. Wine tasting

Vinarija Krolo zadnjih godina poslovanja surađuje s kupcima preko raznih wine tasting-a ali i vinskih večeri. Kao obitelj sve organiziraju sami te vlasnik vodi wine tasting-e ali i vinske večeri. Kupci i ljubitelji vina koji žele doći u vinariju i kušati vina iz obitelji Krolo moraju se prethodno najaviti te izabrati oblik wine tasting-a koje žele jer vinarija posluje s 8 vrsta. Također uz kušanje vina gosti imaju priliku razgledati vinariju ali i kušati razna jela koja su uglavnom tradicionalna te se razlikuje s obzirom koju vrstu wine tasting-a žele. Osim jela i pića gosti mogu i na licu mjesta kupiti vino. Cijene se kreću od 30 eura do 130 eura po osobi.

5.4.3. Nagrade i priznanja

Poslujući niz godina, vlasnik je sa svojim vinima obilazio i bio natjecatelj raznih natjecanja od kojih izdvaja IWC LONDON ali i IWC du Vin odakle je donio niz medalja i preporuka. Također osobnost vlasnika obilježava kreativnost i inovativnost što mu tijekom niza godina omogućuje dobitak raznih priznanja kao što su priznanje iz Brüsselsa, Geneve , Republike Hrvatske i slično.

²² Intervju s Krolo, D. i Piteša, B.

Slika 5. Medalje osvojene na natjecanjima



Izvor: Tomaš, F.

5.4.4. Inovacije

S obzirom na uspjeh i zaradu ostvarenu od vinarije, poduzeće Krolo investira u razvoj vinograda ali i izgradnju i uređenje ville Krolo koja slovi kao jedna od ljepših villa na tim prostorima. Potrebne korake su uradili kako bi privukli turiste što im se kasnije pokazalo kao dobar pothvat. Također vlasnici su odlučili i svoje imanje točnije vinariju, villu ali i okolinu iznajmljivati i za razne proslave u budućnosti kao što su svadbe, svete pričesti, krizme i sl. Osim toga zadnja investicija i inovacija je bila izgradnja kušaone koja je trenutno u procesu izrade.

Slika 6. Imanje obitelji Krolo



Izvor: Atrox d.o.o. Dostupno na <http://www.atrox-zadar.hr/> [pristupljeno 11.04.2023.]

5.5. Tržišni podatci

Sjedište poduzeća je smješteno u Kaštel Starom, što je iznimno pristupačno svim ljudima koji imaju potrebu posjetiti ured i sjedište. U tom uredu se obavljaju sve djelatnosti vezane za popunjavanje i obrađivanje bitnih formulara i papira kao i vođenje financija. S obzirom da se poduzeće bavi različitim djelatnostima, svako od njih ima svoje urede pa samim time voditelj zaposlenih u zračnoj luci ima svoj ured, voditeljica čistačica se nalazi u marini, a voditelj vinarstva ima ured u Trilju.

Bez obzira na različit smještaj ureda, sve bitno se rješava u glavnom uredu.

S obzirom na raširenost djelatnosti kojim se poduzeće bavi, suočava se s velikom količinom konkurencije, no unatoč tome poduzeće posluje s iznimnim rezultatima koji su vidljivi u prihodima koji rastu iz godine u godinu.

Iako ne posjeduje web stranicu za cijelo poduzeće, njihova web stranica za vinarstvo i vina uvelike se pokazala kao dobar marketinški korak za prepoznavanje poduzeća. Osim web stranice poduzeće se reklamira i promovira kroz razna natjecanja i društvene mreže koje su postale neizostavne u današnjem svijetu. Također zbog načina života i mjesta na kojem se poduzeće nalazi, poduzeće se sve više bazira na turizam i vinarstvo zbog svakodnevnih novina i tehnologija koje se stavljaju na tržište.

Kao poduzeća na tržištu pripada u male poduzetnike no s privatnim vlasništvom koje se nije mijenjalo kroz 31 godinu postojanja. Kroz godine postojanja poduzeće je prošlo sve faze te je trenutno u posljednjoj fazi zrelosti u kojoj me želi posustati te ulaže u poslovanje i napredak. Kao vlasnik Dražan Krolo se predstavlja na tržištu kao tip poduzetnika radnika koji želi svoju ideju realizirati i uvijek pratiti ciljeve.²³

Svoju uspješnost poduzeće Krolo dom d.o.o. prikazuje kroz sve godine postojanja ali i kroz financije koje se povećavaju iz godine u godinu. Prema podacima koji su javno objavljeni na internetskoj stranici, poduzeće je 2021. godine imalo povećanje prihoda u odnosu na 2020. godinu za više od 400 000 tisuća kuna dok je za obveze iznos smanjila za nešto više od 120 000 tisuća kuna. Osim povećanja prihoda poduzeće je uveliko povećalo i dobit koja je 2021. godine iznosila 298 516 tisuća kuna a prethodne je godine bila uveliko manja. Iz samih brojki koje uveliko rastu

²³ Intervju s Tomaš, F. i Piteša, B.

može se reći da je poduzeće u značajnom porastu te da će sve više zarađivati i da vrlo dobro poznaje tržište i zna kako nastupiti na njemu.²⁴

Grafikon 4. Prikaz poslovnih prihoda poduzeća



Izvor: Fininfo. Dostupno na <https://www.fininfo.hr/Poduzece/Pregled/krolo-dom/Detaljno/2792> [pristupljeno 11.04.2023.]

Slika 7. Prikaz financijskih podataka poduzeća

Poslovni prihodi	2.424.073,14 ↑ 1.949.712,73 (124,33%) prethodna godina	Kratkoročne obaveze	268.158,78 ↓ 390.001,46 (68,76%) prethodna godina
Obrtni kapital - iznos	359.190,29 ↑ 54.277,98 (661,76%) prethodna godina	Poslovni rashodi	2.117.464,10 ↑ 1.867.875,20 (113,36%) prethodna godina
Dugoročne obaveze	82.825,53 ↓ 90.274,27 (91,75%) prethodna godina	Omjer obrtnog kapitala	0,15 ↑ 0,03 (532,26%) prethodna godina
EBITDA	315.453,19 ↑ 69.277,85 (455,34%) prethodna godina	Dug u odnosu na EBITDA	0,26 ↓ 2,00 (13,15%) prethodna godina
Potraživanja od kupaca	125.808,51 ↑ 74.698,94 (168,42%) prethodna godina	Dobitak/gubitak	298.516,22 ↑ 40.677,45 (733,86%) prethodna godina

Izvor: Company Wall bussines. Dostupno na <https://www.companywall.hr/tvrtka/krolo-dom-doo/MM10S0AY/financije?recaptchaToken=03AL8dmw-GhLyHjvtex8pkmRohO-qRV1T39muMCBuCDUPjY6> [pristupljeno 11.04.2023.]

²⁴Company Wall bussines i Fininfo. Dostupno na <https://www.companywall.hr/> , <https://www.fininfo.hr/>. [pristupljeno 06.04.2023.]

5.6. Izvori kapitala

Kao malo poduzeće koje je počelo s poslovanjem zbog opstanka obitelji, izvori kapitala su većinskim dijelom bili vanjski izvori. Danas su izvori kapitala vlastiti uz dodatne poticaje koje poduzeće ostvaruje temeljem vinarstva i vina. Sav kapital unutar firme služi za plaće zaposlenih kao i poboljšanja poslovanja posebice u vinogradarstvu za koje se planira trenutno još proširenja. Svi poticaji koje je poduzeće ostvarilo su pravilno dobiveni prijavom na natječaj raznih agencija te su sve financije utrošene u prave stvari.

5.7. Zaposlenici poduzeća

Krolo dom d.o.o. pripada malim poduzetnicima koji tijekom godine mijenja broj radnika s obzirom na utjecaj sezone. Tijekom cijele godine zaposleno je 80 stalnih zaposlenih dok se taj broj ljeti, točnije u sezoni, poveća do 500 zaposlenih. S obzirom da se poduzeće bavi različitim djelatnostima tako je i spektar posla raznovrstan. Poduzeće ima svoj tim zaposlenih koji vode brigu o financijama i papirologiji no sadrži i drugi niz zaposlenih. Uz glavne zaposlene u poduzeću se mogu pronaći razni transportni radnici, koji udovoljavaju svim uvjetima za taj posao, te čistačice i perači brodova koji također moraju odgovarati po određenim karakteristikama, no u većini slučajeva to su studenti/studentice kao i srednjoškolci koji obavljaju sezonski posao. Također poduzeće ima određeni tim ljudi koji vodi brigu o vinariji tijekom cijele godine, a to su uglavnom članovi obitelji.²⁵

5.8. Pogled u budućnost

Malo poduzeće Krolo dom d.o.o. kroz 31 godinu poslovanja nudi izuzetnu daljnju poslovnu strategiju i perspektivu za budućnost i buduće nasljednike vlasnika. Samo poslovanje, kroz djelatnosti koje pružaju svakodnevne inovacije, omogućava svijetlu budućnost za poduzeće. Osim promjena na tržištu i inovacija, vlasnici kroz svoje ambicije uvode novine u svoje poduzeće te s time proširuju svoje poslovanje. Jedan od načina s pomoću kojega će poboljšati poduzeće je villa koja daje svježinu poduzeću i koja će biti izvor prihoda kroz cijelu godinu. Dodatna novina u budućnosti biti će tečaj dekoriranja i ukrašavanja stolova i prostorija koji će omogućiti vlasnica

²⁵ Intervju s Tomaš, F. i Piteša, B.

ville s obzirom da je ona osobno završila tečaj istog. Osim toga vlasnici se ne žele zaustaviti na trenutnom poslovanju jer vole riskirati i ostvarivati nove ciljeve pa će u budućnosti proširiti svoje vinograde te razmišljaju o prodaji proizvoda preko svoje web stranice koja će im donijeti još veću zaradu. Samim ambicijama i inovacijama vlasnici poduzeća Krolo dom d.o.o. pokazuju kako uspješni poduzetnici mogu biti i kako žele uvijek stvarati nešto novo i biti poznati na tržištu ali i promovirati svoju domovinu.

6. ZAKLJUČAK

Poduzetništvo je skup nadzornih, organizacijskih, voditeljskih ali i upravljačkih funkcija gdje poduzetnik želi realizirati svoju ideju u djelo na način da kombinira različite proizvodne čimbenike. Poduzetnik koji je spreman na rizike i izazove i koji je dovoljno hrabar, upustiti će se u poslovanje poduzećem čime će postati sam svoj vođa i tako samostalno donositi odluke.

Primjer malog poduzeća koje je uspješno u svojim djelatnostima je Krolo dom d.o.o. koje se kroz istraživanje pokazalo kao inovativno poduzeće koje se zna prilagođavati tržištu i kupcima te kao poduzeće koje brine za svoje zaposlene. S obzirom da poduzeće posluje već 31 godinu, različitim inovacijama pokazalo je da se može nastaviti razvijati i na taj način povećati broj zaposlenih kao i broj zainteresiranih kupaca. Kroz vinariju i villu svoj imidž će proširiti i na granu turizma u kojoj su poduzetnici početnici.

S obzirom na uključenost obitelji u poslovanje nakon odlaska prvih vlasnika vođenje poduzeća prijeći će na njihove nasljednike odnosno na njihove kćeri. Iako posluju dugi niz godina, ne žele stati na postojećem pa svakodnevno ulažu u nove stvari i proizvode. Trenutno jedno od novina je izrada kušaone ali i završen tečaj vlasnice za dekoriranje i ukrašavanje prostorija i stolova. Završenim tečajem omogućuje ukrašavanje vlastite ville ali i drugih prostora za koje bude angažirana.

Također vlasnici planiraju u budućnosti proširiti svoje vinograde kako bi uzgajali i druge sorte vina koje trenutno ne posjeduju, ali žele se i proširiti na druga tržišta na kojima trenutno ne posluju. Promatrajući tržište i trendove u budućnosti planiraju uvesti prodaju proizvoda preko svoje web stranice koja će im doći dobro kao promocija ali i izvor prihoda.

S obzirom na trenutačno poslovanje poduzeća i postavljene ciljeve ovom poduzeću se smiješi vrlo dobra budućnost. Također dodatni plus za poslovanje u budućnosti je i zainteresiranost nasljednika koji uživaju u radu u obiteljskom poduzeću.

LITERATURA

Knjige:

1. Bernik, J. et. al. (2014.) Poduzetništvo – udžbenik za 2.razred srednje strukovne škole za zanimanje ekonomist. Zagreb: Školska knjiga.
2. Buble, M. i Kružić, D. (2006) Poduzetništvo – realnost sadašnjosti i izazov budućnosti. Zagreb: Rrif.
3. Europska unija (2015.) Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća. Dostupno na <https://www.apprrr.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-korisnike-o-definiciji-malih-i-srednjih-poduze%C4%87a-4.pdf>
4. Galić Potnik, K. Troškovi i kalkulacije. Ekonomika poduzeća. Dostupno na <https://www.vup.hr/Data/Files/13021410841720.pdf>
5. Kolaković, M. (2006) Poduzetništvo u ekonomiji znanja. Zagreb: Sinergija
6. Kružić, D. (2008.) Poduzetništvo i ekonomski rast: reaktualiziranje uloge poduzetništva u globalnoj ekonomiji. Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Splitu. Dostupno na <https://hrcak.srce.hr/file/33524>
7. Škrtić, M. i Mikić, M. (2011.) Poduzetništvo. Zagreb: Sinergija nakladništva.
8. Štavlić, K. (2022) Poduzetništvo i inovacijski projekti. Požega: Veleučilište u Požegi. Dostupno na <https://repositorij.vup.ftrr.hr/islandora/object/vup:2439/datastream/FILE0/view>

Članci:

1. Danas. hr. (2019) Ekonomija i gospodarstvo. Što je to poduzetnik i koji su tipovi poduzetnika. Dostupno na <https://danas.hr/zivot/sos/sto-je-to-poduzetnik-i-koji-su-tipovi-poduzetnika-e9216432-b9f2-11ec-bdda-0242ac12001b>
2. Gradonačelnik hr. Dostupno na <https://gradonacelnik.hr/>
3. Info-nik. Info: Poduzetnik-nekoliko definicija (2018.) Dostupno na <https://info-nik.info/2018/12/12/poduzetnik-nekoliko-definicija/>
4. IUS-INFO. (2014) Pojam poduzeća. Dostupno na <https://www.iusinfo.hr/aktualno/u-sredistu/pojam-poduzeca-19205>

5. Lupić, M. i Bujan, I. (2017.) Poduzetništvo mladih – prilike i prepreke. Međimursko veleučilište u Čakovcu. Dostupno na <https://hrcak.srce.hr/file/270415>
6. Ožanić, M. (2017) Sve o poduzetništvu. Poduzetnički menadžment: Poduzetničke faze razvoja poduzeća. Dostupno na <http://www.sveopoduzetnistvu.com/index.php?main=clanak&id=125>
7. Tkalec, Z. (2011.) Definicija i karakteristika poduzetništva kao ključne kompetencije cjeloživotnog učenja. Zagreb: Visoka škola za ekonomiju, poduzetništvo i upravljanje Nikola Šubić Zrinski. str.38. Dostupno na <https://hrcak.srce.hr/file/192157>

Stručni radovi:

1. Antukić, D. (2016) Oblici poduzeća u Republici Hrvatskoj. Završni rad. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, poljoprivredni fakultet. Dostupno na <https://repositorij.fazos.hr/islandora/object/pfos%3A790/datastream/PDF/view>
2. Dubravčić, M. (2021.) Poduzetništvo i poduzetnički aspekt na primjeru obrta “Bio konoplja”. Završni rad. Karlovac: Veleučilište u Karlovcu. Dostupno na <https://repositorij.vuka.hr/islandora/object/vuka%3A2045/datastream/PDF/view>
[\[pristupljeno\]](#)
3. Kajić, F. A. (2021.) Razvoj poduzetništva. Završni rad. Pula: Sveučilište Jurla Dobrile u Puli. Dostupno na <https://repositorij.unipu.hr/islandora/object/unipu%3A5411/datastream/PDF/view>

Internet stranice:

1. Atrox d.o.o. Dostupno na <http://www.atrox-zadar.hr/>
2. Company Wall bussines. Dostupno na <https://www.companywall.hr/>
3. Ekonomski fakultet u Osijeku. Poduzetništvo i poduzetnik. Dostupno na http://www.efos.unios.hr/uvod-u-istrazivanje-poduzetnistva/wp-content/uploads/sites/142/2018/11/Poduzetnik_i_poduzetnistvo.pdf

4. Fininfo. Dostupno na <https://www.fininfo.hr/Poduzece/Pregled/krolo-dom/Detaljno/2792>
5. Hrvatska enciklopedija (2021): Poduzetništvo. Leksikografski zavod Miroslav Krleža. Dostupno na [//www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=48956](http://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=48956)
6. Krolo dom d.o.o. Dostupno na <https://www.krolo-dom.hr/>
7. Vinarija Krolo.
8. Vrlazić, A. (2020.) Princeps business solutions. Dostupno na: <https://princeps.hr/10-karakteristika-uspjesnih-poduzetnika/>
9. Zicer - zagrebački inovacijski centar (2022) Poduzetnički pojmovnik. Dostupno na <https://www.zicer.hr/pojmovnik/>

Intervjui provedeni kroz travanj 2023.:

Tomaš Fani

Krolo Dražen

Piteša Barbara

POPIS SLIKA

Slika 1.Faze razvoja poduzeća	14
Slika 2.Logo poduzeća Krolo dom d.o.o.	21
Slika 3. Izgradnja kuće za humanitarnu akciju	22
Slika 4. Vina obitelji Krolo	26
Slika 5. Medalje osvojene na natjecanjima.....	27
Slika 6.Imanje obitelji Krolo.....	27
Slika 7. Prikaz financijskih podataka poduzeća	29

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Shema gospodarske podjele poduzeća.....	16
Grafikon 2. Podjela poduzeća prema veličini	17
Grafikon 3.Podjela poduzeća prema vlasništvu	18
Grafikon 4. Podjela poduzeća prema pravnom obliku	19
Grafikon 4.Prikaz poslovnih prihoda poduzeća	29