PREDUZETNIŠTVO U MALOM BIZNISU

Senad Adrović, MSc

Internacionalni - Univerzitet u Novom Pazaru,

Novi Pazar, Srbija

senadadrovic@yahoo.com

Apstrakt

Organizaciona veština vlasnika kapitala koji započinju ili nastavljaju svoj samostalni posao sa ciljem otkrivanja novog tržišta i novog potrošača nazivamo preduzetništvom. Preduzetništvo treba podsticati jer je to podsticaj kreativnim, inovativnim ljudima da samostalno stvaraju profit i vrše neku korisnu funkciju u društvu. Inovativni rad i preduzetnički duh nikada nisu imali tako snažno značenje kao danas. Svaki preduzetnički poduhvat, a posebno u tržišnoj privredi, svojevrsno je kretanje u područje neizvesnosti, koje krije opasnost neželjenih budućih posledica za ono što se radi u sadašnjosti. Ta opasnost i jeste ono što određeni posao čini rizičnim.

Ključne riječi: preduzetništvo, rizik u preduzetništvu, mali biznis, inovativno preduzetništvo

ENTREPRENEURSHIP IN SMALL BUSINESS

Abstract

The organisational skill of a capital owner, who starts or continues his independent venture in order to discover a new market and a new customer, is called entrepreneurship. Entrepreneurship has to be supported, because it is a motivation for creative, innovative people to make a profit independently and take a beneficial function in the society. Innovative work and entrepreneurial spirit have never had such an important meaning as it has today. Every entrepreneurial venture, especially in a market economy, is a special movement in a field of uncertainty, which hides the danger of future adverse consequences for what is done in present. This danger is the cause of risk of a certain venture.

Keywords: entrepreneurship, risk in entrepreneurship, small business, innovative entrepreneurship

JEL Codes: M13

UVOD

Preduzetništvo se, uglavnom, tretira kao posebna poslovna aktivnost, čija je suština u takvoj kombinaciji faktora proizvodnje koja može da obezbedi maksimizaciju poslovnih efekata. U uslovima tranzicije, preduzetništvo je jedna od razvojnih šansi, koja predstavlja inovaciju organizacione strukture i svih njenih funkcija. Međutim, novo vreme traži nova rešenja i odgovore na stara ekonomska pitanja: šta, kako i za koga proizvoditi? Nove ekonomske kategorije zahtijevaju redefinisane nekih

osnovnih ekonomskih postulata, ali i fluidno pomeranje “tačke gledišta” za svaki novi ekonomski odgovor. Sasvim je očigledno da se takva fluidnost može postići isključivo preduzetništvom, tim četvrtim (1. rad, 2. sredstva za rad, 3. predmeti rada), odnosno trećim faktorom procesa proizvodnje (1. rad, 2. kapital), tom specifičnom organizacionom vještinom kombinovanja uspjeha, rizika i neizvesnosti, s jedne, i borbenosti, motivisanosti i znanja, s druge strane.

U literaturi i praksi se mogu sresti različiti primeri preduzetništva. Tako, recimo na prostorima SAD pod preduzetnikom se veoma često smatra osoba koja pokreće svoj mali biznis. Pa ukoliko neko u svom biznisu pokrene posao prodaje garderobe u još jednom objektu, svojoj prodavnici-butiku, ovakav biznis se smatra kao mali biznis.

On kao takav, ne predstavlja preduzetnički posao, jer nema novog proizvoda, ili novog tržišta, na kome plasira svoje proizvode, nema novih potrošača, novih tehnologija i sl. Prema tome, iako je pokrenuta nova poslovna aktivnost, ona se ne može definisati kao preduzetnička. Uvidećemo da nije dovoljno da neka poslovna aktivnost bude nova i mala da bi je smatrali preduzetničkom.

Preduzetništvo se, uglavnom, tretira kao posebna poslovna aktivnost, čija je suština u takvoj kombinaciji faktora proizvodnje koja može da obezbedi maksimizaciju poslovnih efekata.

POJMOVNO DEFINISANJE PREDUZETNIŠTVA I MALOG BIZNISA

Preduzetništvo, kao ideja, stara je koliko i ljudsko društvo. Pojavilo se u prvim oblicima organizacione ljudske aktivnosti, a razvijalo se u okviru organizacije i upravljanja. Ono je vezano uz sve aspekte ljudskog ponašanja i djelovanja. I dok neki ekonomisti u preduzetništvu vide poseban faktor proizvodnje, uz rad, zemlju i kapital, drugi preduzetništvo tretiraju kao skup različitih sposobnosti i specifičnih funkcija - rukovodnih, upravljačkih i organizatorskih, usmerenih na optimalno povezivanje, kombinovanje i koordiniranje proizvodnih faktora.

Preduzetništvo je sposobnost čovjeka da pokrene neku aktivnost u svrhu postizanja određenog cilja. Ono je sinteza znanja i sposobnosti pojedinaca. Preduzetništvo je praksa koja se temelji na nauci.

Prema tome, spoljni preduzetnik prije nego donese konačnu odluku o ulaženju u određeni pothvat mora znati: koje zadatke će u jednom poslovnom periodu obavljati, koja je veličina tog zadatka, po kojim cijenama će se ta količina prodati, kolika je vrijednost te prodane količine ili kolika će se dobit time postići, kakvi će direktni i indirektni troškovi nastati ili koliko će se utrošiti sredstava za dobijanje prodatne količine izvršenog zadatka, kolika je dobit ili razlika između utvrđenog mogućeg prihoda i mogućih troškova, odnosno utrošenih sredstava, te kako će se moguća dobit rasporediti, koliko za razne obaveze iz dobiti (porezi, prirezi, doprinosi).

U prikazu načina utvrđivanja ekonomske efikasnosti preduzetništva ili određenog preduzetničkog pothvata nije spomenut gubitak kao rezultat preduzetništva, zbog toga što je gubitak pokazatelj neefikasnosti. Gubitak u predračunu ili planu efikasnosti preduzetničkog pothvata samo je dokaz da u takav pothvat ne treba

ulaziti, odnosno da za njega nema uslova, da je ovakav kako je zamišljen nepotreban i nekoristan za preduzetnika i one koji bi ga trebali podržavati.

Uzimajući izložene aspekte pojma preduzetništva, može se izvući i odgovarajuća definicija o preduzetništvu koja glasi: "Preduzetništvo je sposobnost preduzetnika, zasnovana na znanju i inovaciji, da pokrene neku aktivnost, uz preuzimanje određenog rizika, u svrhu postizanja određenog cilja, prvenstveno stvaranja novog tržišta." [4, str. 540]

Ekonomisti prilikom definisanja malog biznisa najčešće polaze od zakonom utvrđenih odredbi o malom biznisu u pojedinim zemljama. Takvih definicija je mnogo a mi smo uvideli da među njima postoje sličnosti, ali i razlike. Mi ćemo izneti sličnosti ovih definicija koje su preovlađujuće, a razlike dolaze iz specifičnosti koje pojedine zemlje imaju same po sebi.

Počecemo od onih definicija koje nudi američko zakonodavstvo, definisanje malih preduzeća u Evropskoj Uniji, definisanje malih preduzeća u zemljama u tranziciji. Američko zakonodavstvo koje je na bazi dva kriterijuma (godišnja prodaja, broj zaposlenih) došlo do zaključka da pod malim biznisom podrazumeva biznis koji ne prelazi 22 miliona USD vrijednosti prodaje na godišnjem nivou, kao i da broj zaposlenih ne prelazi 1.500 zaposlenih. Iz ovoga može se vidjeti da u SAD nema jasnog razgraničenja između malog i srednjeg biznisa.

Preduzeće pravno formalizovano sa brojem zaposlenosti između 10 i 49 ljudi ili obrt (promet) ne veći od 5 mil. Eura ili da ima ne više od 4 mil. eura u bilansu stanja. Sve izvan toga su mikro, veća ili srednja preduzeća, a oni iznad 500 zaposlenih smatraju se velikom firmom. (Definicija EU).

Zbog svoje socijalističke prošlosti i državnog vlasništva u privredi i ekonomiji nije bilo mogućnosti za razvoj malih preduzeća niti na osnovama državnog niti privatnog vlasništva. Uspevali su se održavati samo neki tradicionalni zanati i usluge, koji su imali dugu tradiciju u radu i vlasnici malih porodičnih firmi koji su istrajali u želji da opstanu. Država se nije bavila definisanjem malih preduzeća, već je investirala u izgradnju velikih preduzeća pod pretpostavkom da velika preduzeća najviše doprinose porastu zaposlenih i regionalnom razvoju. Zato su se sve sistemske mjere i regulative svodile na velika preduzeća, a u odnosu na mali biznis simbolično.

OBLICI PREDUZETNIŠTVA

U novije vrijeme preduzetništvo se u teoriji i praksi razvija u četiri osnovna oblika:

- individualno preduzetništvo,
- kolektivno preduzetništvo,
- grupno preduzetništvo i
- inovaciono preduzetništvo.

INDIVIDUALNO PREDUZETNIŠTVO

Individualno preduzetništvo zasniva se na tržišnoj konkurenciji malih preduzeća. Ono izražava jaku interakciju između vlasničke, upravljačke i funkcije rizika, pri

čemu se iskazuju pozitivne korelacije između razvoja malih preduzeća i privrednog razvoja i efikasnosti privrede zemlje u celini.

Raznovrsna finansijska struktura koju čine: vlastita sredstva, sredstva partnera, krediti i *joint venture* (zajednička ulaganja) kapitala, u sklopu postojećih preduzeća otvara vrata unutrašnjem preduzetništvu. Naime, velika preduzeća se putem razdiobe i decentralizacije sve više pretvaraju u sistem organizacijskih jedinica, više ili manje osamostaljenih, ali ipak u funkciji preduzeća u cjelini.

U sklopu preduzeća, između njegovih djelova razvijaju se unutrašnji ekonomski odnosi pa tako nastaje unutrašnje preduzetništvo.

Dijelovi preduzeća poprimaju status troškovnih, prirodnih, profitnih, investicionih, istraživačko-razvojnih centara i inovacijskih jedinica. Sve to pridonosi razvijanju individualnog preduzetništva kao svojevrsnog dijela unutrašnjeg korporacijskog preduzetništva.

KOLEKTIVNO PREDUZETNIŠTVO

Velika preduzeća sama po sebi nisu nužno preduzetnička, i ako to ne znači da nisu inovativna. Međutim, kada unutrašnje preduzetništvo postane njihova nova razvojna politika onda se oslobađa preduzetnička energija, razgrađuje organizaciona struktura, probude inicijative i inventivnost, primjenjuje nove tehnologije, razvija se inovativno preduzetničko djelovanje pojedinaca i grupa. Na taj način velika preduzeća i njihovo preduzetništvo poprimaju oblike integriranih obilježja individualnih preduzetništva, razvija se, dakle, nova preduzetnička kultura. Prema tome, unutrašnje preduzetništvo podrazumijeva proces formiranja malih relativno autonomnih preduzetničkih preduzeća u sklopu velikog preduzeća, kojima se dodjeljuju potrebna sredstva i daje organizaciona samostalnost. Cilj je da pojedinci s preduzetničkim idejama, talentom i sposobnošću ostvare svoje zamisli i ostanu unutar velikog preduzeća.

Formiranjem malih, inventivnih, unutrašnjih i dinamičkih jedinica unutar sebe, preduzeće u cjelini postaje fleksibilnijim, preduzetnijim i adaptivnijim promjenama u okruženju. Većom finansijskom sposobnošću preduzeće je u mogućnosti odvajati veća sredstva za temeljna istraživanja i kroz tako osposobljene jedinice naučno-istraživačke rezultate brže pretvoriti u inovaciji spremne za primjenu.

U tom se procesu rađa i razvija unutrašnji preduzetnik, zaposlen u preduzeću, ali ne ujedno i poslodavac. On ima i daje ideje, prijedloge za poboljšanje organizacije, za uvođenje novih proizvoda i drugih inovacija. U tome ih vlasnici preduzeća i uprave potiču, među ostalim, i participacijom u podjeli povećanog profila, nagradama za postignute rezultate. Unutrašnji preduzetnik, za razliku od preduzetnika u klasičkom smislu, ne snosi puni rizik za svoje aktivnosti. U tom procesu, unutrašnje preduzetništvo pridonosi restrukturiranju preduzeća iako je i samo posljedica organizacijskog restrukturiranja. Traži se pravi omjer između potrebne organizacione strukture velikog preduzeća i slobode u aktivnosti organizacionih jedinica i svih zaposlenih. Decentralizacija poprima oblik određene interaktivne decentralizacije sa znatno većom slobodom u donošenju odluka nego što je to moguće i zamisliti u hijerarhijskoj i birokratskoj organizaciji velikih preduzeća.

Strategija unutrašnjeg preduzetništva, za razliku od klasičnih restrukturiranja, razlikuje se upravo po tome što polazi od preduzetničke inicijativnosti pojedinca ili grupa preduzetnika, uz sudjelovanje svih ili većine zaposlenih. Uspostavlja se svojevrsno unutrašnje partnerstvo i novi odnosi u pogledu podjele rizika i profita, te marketinške i investicione podrške takvom preduzetništvu.

Unutrašnje preduzetništvo se, u pravilu, financira vanjskim kapitalom, posebno financijskih institucija *venture capital* i banaka, uz participaciju specifičnog unutrašnjeg preduzetničkog tržišta kapitala.

Sa svojim unutrašnjim tržištem kapitala i decentralizacijom financijske strukture preduzeća, unutrašnje je preduzetništvo još u procesu svoga razvoja i obuhvaća tek neke podjele između vlasništva, upravljanja i rizika kapitala što se uspostavlja unutar nove podjele između decentraliziranih jedinica preduzeća.

GRUPNO PREDUZETNIŠTVO

Uporedo s razvojem unutrašnjeg ili internog, naročito s pojavom i razvojem timskog rada, primećuje se i neka vrsta timskog preduzetništva. Pokazalo se, naime, da veliki broj lica sklonih preduzetništvu više postiže kada su članovi grupe negoli kao pojedinci. Izvezano je pak da ako neko ne može nešto preduzeti na vlastitu inicijativu neće moći ništa posebno učiniti ni kao član grupe.

Grupni napor, u pravilu, pomaže pojedincima da prebrode strah od neuspjeha, povećaju svoje samopouzdanje i pojačaju njihovu želju za postignućem. Na taj način grupni preduzetnički učinak poprma novi kvalitet, kao integral povećanih pojedinačnih preduzetničkih učinaka svakog člana grupe.

INOVACIONO PREDUZETNIŠTVO

U savremenim uslovima brzih i sveobuhvatnih promjena gotovo u svim delatnostima i sferama društva, privredni i opšti razvoj nije moguć bez razvoja tehnike, tehnologije, organizacije i upravljanja ljudima. Otuda potreba za organizovanim i svjesnim poticajem svih oblika tehničkih i ostalih inovacija, kako bi se moglo ići ukorak s dostignućima naučno-tehnološke i informaciono-komunikacijske revolucije.

Inovacija i preduzetništvo stoje u međusobnoj korelaciji i interakciji, a zasnivaju se ne samo na darovitosti, nadahnuća, "genijalnosti", nego i na svrsishodnoj aktivnosti, učenju i organizaciji, kao i na inovacionoj i preduzetničkoj praksi. Preduzetništvo je praksa ponašanja koja se zasniva na inventivnosti i znanju kao sredstvu preduzetnika za postizavanje određenih ciljeva. U tom se smislu nauka u području preduzetništva pojavljuje kao nauka o preduzetništvu, odnosno kao teorijski izraz sistemskog posmatranja i spoznaje preduzetničke prakse.

Inovacija je, dakle, specifično oruđe savremenog preduzetnika pomoću kojega on koristi promjene kao povoljne prilike za neki novi posao ili unapređivanje postojeće proizvode ili uslužne djelatnosti. Preduzetnik mora naučiti koristiti inovaciju, a i način njene primjene omogućava mu da zadobije elemente te inovacije.

Prema tome, današnje savremeno preduzetništvo karakteriše inventivnost i inovativnost. Ono je, u stvari, inventivno i inovaciono preduzetništvo i to u dvostrukom smislu. Prvo, preduzetništvo je, već samo po sebi, uz ostalo, inventivni i inovacioni čin preduzetnika. Drugo, preduzetništvo unapređuje, organizira i vodi ka primjeni inovacija u praksi. Te dvije komponente nemaju jednaku sadržajnu vrijednost. Naime, savremeni preduzetnik, kao nosilac preduzetništva, ne mora biti inovator, ali mora poznavati smisao i značaj inovacija u preduzetničkoj aktivnosti, a time i pomoći da se ona pretvori u inovaciju. U tom smislu preduzetnički poduhvat je svojevrsna inovacija.

Međutim svaka ljudska aktivnost pridržava se nekih svojih principa, pa time i inovativnost koje joj služe kao neke pouke i poruke u pomaganju realizacije određenih ciljeva i zadataka. Principi inovacija, odnosno njihova primjena u radnoj praksi ne samo što realizuju inventivno-inovacione procese i pridonose njihovoj efikasnosti nego istovremeno doprinose sužavanju prostora iznenađenja i neobjašnjivosti događaja.

Pa ipak, uza sve to, iznenađenja i neobjašnjivih događanja uvijek ima. Slično je i s inovacijama koje nisu razrađene na organizovan, sistematičan i svrsishodan način, a koje postoje u praksi. Takve su inovacije neponovljive i ne mogu se proučavati niti naučiti. Međutim, inovacija, iako je sama po sebi vidljiva i dokazana, još neće predstavljati pravu inovaciju ako se njome ne ostvari cilj koji joj je u osnovi.

Dugogodišnja ljudska praksa poznaje mnogo genijalnih inovacija koje nisu prerasle u inovaciju, u smislu nove tehnologije ili novih materijala, nove upotrebne vrijednosti, jer u društvu i privredi nisu postojali uslovi za njihovu primjenu i prihvatanje. Takav je bio slučaj s J. Wattovim parnim motorom, čiji je izum došao do izražaja tek onda kada su se razvile proizvodne snage u društvu i kada se društvo ekonomski razvilo do te mjere da je moglo na temelju tih njegovih pronalazaka razviti cijelu motornu industriju koju prati niz novih inovacija sve do dana današnjega, uključivo i zamjenu klipova turbinama.

Iz svega izloženog proizlazi zaključak da se principi inovacije tokom vremena obogaćuju, pokazujući da će nadareni inovator biti uspješan ako bude spoznao pravilnosti inovativne djelatnosti i ovladao sposobnošću da se njima koristi. Prema tome, inovacija je posao koji traži znanje, domišljatost, upornost i stabilnost, djelovanje na istome području. Ako slučajno sve ovo izostane onda je darovitost (genijalnost) uzaludna. To automatski nameće zaključak da inovatori moraju znati koristiti svoje najjače strane u povoljnim prilikama na području svoga djelovanja.

Inovacije se, dakle, mogu odnositi na ekonomiju i društvo ili na tehnologiju ili tržište, odnosno na njihove pojedine segmente, na djelatnosti, na procese i na organizaciju, upravljanje i ostalo.

RIZIK U PREDUZETNIŠTVU

Uz preduzetništvo su neminovno vezani rizik i neizvesnost koji asociraju na: opasnost, mogućnost (šanse) i vjerovatnost. Sposobnost za prihvatanje rizika je faktor procesa odlučivanja od kojeg zavisi izbor akcije preduzetnika, tj. Iskorišćavanje šansi ili izbegavanje opasnosti, koje dolaze iz okruženja.

Pod pojmom rizika u svakodnevnom govoru obično se podrazumijeva opasnost, čak šteta. Međutim, ovaj pojam sadrži i više od toga. Osnovne komponente rizika su:

- izloženost nastanku štete ili gubitka (u zavisnosti od akcije koja se preduzima).
- šansa za nastanak gubitka ili štete (zavisno od očekivanja).
- veličina gubitka ili štete (u zavisnosti od budućih okolnosti).

Samuel Johanson je još 1795. opisao rizik kao “spremnost da se siguran mali dobitak žrtvuje za mogućnost velikog gubitka“. Već tada je postojalo shvatanje da rizik nije samo šteta, gubitak, već i šansa za uvećanje dobiti.

PREDUZEĆE I PREDUZETNIČKO OKRUŽENJE

Preduzetništvo obuhvata niz aktivnosti koje se svode na osnivanje, formiranje i upravljanje preduzećem. Preduzeće je temeljni radni oblik povezivanja i konfrontacije interesa i aktivnosti pojedinca i grupe te šire društvene zajednice u privredi.

Preduzeće predstavlja temeljnu organizacionu jedinicu koja obavlja neku ekonomsku djelatnost, tj. temeljni poslovni subjekt. U svim dosadašnjim društvenim uređenjima proizvodnja se odvijala u određenim organizacijskim jedinicama, pa se tako preduzeće pojavljuje u kapitalizmu, što znači da je preduzeće povijesna kategorija.

Preduzeće shvatamo kao organizacijsko – pravni pojam u kojem se ostvaruje poslovna djelatnost upravljačkim odlukama menadžmenta, preduzetnika i vlasnika i kombinuju proizvodni činioci radi ostvarivanja dobiti. [3, str. 255]

Preduzeće predstavlja samostalnu privrednu, tehničku i društvenu cjelinu u vlasništvu određenih subjekata, koja proizvodi dobra ili usluge za potrebe tržišta, koristeći se odgovarajućim resursima i snoseći poslovni rizik, radi ostvarivanja dobiti i drugih ekonomskih i društvenih ciljeva.

Najučestaliji oblici preduzeća u tržišnoj ekonomiji, s aspekta vlasništva dvije su osnovne vrste vlasništva nad preduzećem:

- privatno vlasništvo,
- javno vlasništvo.

Privatno vlasništvo nad preduzećem obuhvata ove oblike: inokosno preduzeće, obiteljsko (porodično) poduzeće, ortačko preduzeće, zadružno preduzeće i korporativno preduzeće.

Javno vlasništvo nad preduzećem odnosi se na dva oblika: državna preduzeća i društvena preduzeća. Javna preduzeća se osnivaju i djeluju u opštem interesu pa su među njima najpoznatija komunalna preduzeća (za snabdevanje vodom, strujom, plinom), PTT preduzeća, željeznice, radio-televizija, novine, itd.

Za razliku od privatnog i javnog vlasništva, kao čistih oblika vlasništva, mješovito vlasništvo je njihova kombinacija, koja se u novije vrijeme, posebno u razvijenim zemljama, do te mjere da je postala dominantna pod nazivom mješovita ekonomija. [5]

Prema podjeli po veličini su najučestaliji oblici preduzeća u tržišnoj ekonomiji:

- a) inokosna (individualna) preduzeća,

- b) partnerstva (ortakluk),
- c) korporacije (dionička društva).

Inokosna preduzeća (engl. *Sole proprietorship*) je preduzeće u vlasništvu jednog individualnog vlasnika. To su uglavnom mala porodična preduzeća koja su po pravilu orijentisana na uže, lokalno tržište. Orijentisana su na proizvodnju jednog ili nekoliko srodnih ili sličnih proizvoda. Postoje dva osnovna motiva za osnivanje inokosnog preduzeća: osiguravanje egzistencije svoje porodice i ostvarivanje zarade (profita). U inokosnom preduzeću vlasnik istodobno upravlja i rukovodi svojim preduzećem. Poslovanje inokosnog preduzeća zbog toga je relativno jednostavno.

Prednosti i nedostaci inokosnih preduzeća pokazuje sljedeća tabela.

Tabela 1. Ilustracija primjera prednosti i nedostataka inokosnih preduzeća

Prednosti:	Nedostaci:
1. sloboda	1. neograničena odgovornost
2. lakoća osnivanja	2. pomanjkanje kontinuiteta
3. mali troškovi pokretanja	3. teškoća dobivanja kredita
4. porezne pogodnosti	4. predlozi nestabilnosti

Izvor: <http://us.f538.doc.yahoo.com/ym/ShowLetter?box=econo&M>

Partnerstvo ili ortakluk (engl. *partnership*) predstavlja udruženje dviju ili više pravnih osoba koje temeljom dogovora, a potom i ugovora, osnivaju partnersko preduzeće.

U partnerstvu dogovorno se udružuju osobe vlasnici preduzeća radi ostvarivanja zajedničkih interesa, ciljeva ili profita. Te osobe zajednički odgovaraju prema trećima svojom imovinom. S obzirom na prava i obaveze partnerstva se mogu podijeliti na:

- a) Opšte partnerstvo (engl. *General partnership*) u kojem partneri za obaveze poduzeća odgovaraju cjelokupnom svojom imovinom.
- b) Ograničeno partnerstvo (engl. *Limited partnership*) u kojemu osim opštih partnera, koji odgovaraju svojom cjelokupnom imovinom, postoje i partneri čija je odgovornost ograničena samo na uloge koje su unijeli u partnerstvo.

Prednost partnerstva je u tome što se lako osnivaju, lakše se dolazi do potrebnog kapitala, proširuju se mogućnosti proizvodnje, tržišnog plasmana te povećavaju količinu znanja i informacija.

Prednosti i nedostaci partnerstva pokazuje donja tabela.

Tabela 2. Ilustracija primjera prednosti i nedostataka partnerstva

Prednosti:	Nedostaci:
1. veliki izbor talenata,	1. neograničena odgovornost,
2. veći ulog novca,	2. pomanjkanje kontinuiteta,
3. lakoća osnivanja,	3. teškoća prijenosa vlasništva,
4. moguće porezne mogućnosti.	4. moguće prisilne likvidacije.

Izvor: <http://us.fa.doc.yahoo.search.com/ym?box=doc>

Korporacija (engl. *Corporation*) predstavlja najsloženiji oblik preduzeća u tržišnoj ekonomiji. Korporacije mogu biti u vlasništvu od jednog pa do stotinu, hiljadu ili nekoliko stotina hiljada vlasnika (dioničara).

Osnovni cilj osnivanja korporacija je prikupljanje slobodnog kapitala na tržištu. Kapital se prikuplja prodajom dionica na tržištu. Dioničari kupuju dionice i na taj način postaju suvlasnici takvog preduzeća. Shodno broju dionica imaju i određena prava u donošenju poslovnih odluka. Za uspjeh korporacije dioničari snose odgovornost samo iznosom uloženim u dionice.

Korporacije često nastaju iz inokosnih preduzeća ili partnerstva koja su se radi potrebe prikupljanja dodatnog kapitala (dokapitalizacije) odlučila inkorporisati. Na taj se način vlasnici preduzeća odriču određenog udjela u vlasništvu, ali prikupljaju dodatna finansijska sredstva za pokretanje novih poslovnih aktivnosti.

Prednosti i nedostatke korporacija ilustruje sljedeća tabela.

Tabela 2. Ilustracija primjera prednosti i nedostataka kooperacije

Prednosti:	Nedostaci:
1. ograničena odgovornost	1. visoki početni zakonski troškovi
2. kontinuitet	2. naglašena regularnost
3. lakoća prijenosa vlasništva	3. ekstenzivno izvještavanje
4. lakoća dobivanja kredita	4. dvostruko oporezivanje

Izvor: <http://biznis.blog.hr>

PREDUZETNIŠTVO I MALI BIZNIS - FAZE I KARAKTERISTIKE

Tržišna privreda i razvijeno ekonomsko društvo ne postoji bez preduzetnika. Oni su kamen temeljac razvoja privrede. Stvaranjem novog preduzeća i povećanjem obima posla posledice su angažovanja ljudi s preduzetničkim potencijalom koji otvara nova radna mesta i unosi inovacije u proces rada, proizvodnju i pružanje usluga.

Preduzetnici više nego drugi poseduju osobine koje ih izdvajaju od drugih i pružaju im mogućnost da ostvare svoju poslovnu ili društvenu viziju. Ono što je ohrabrujuće da se većina navedenih stvari uči. Menadžment se uči, komunikacija se uči, rad u timu je proizvod učenja. Kada se odlučimo za pokretanje sopstvenog biznisa, kada smo spremni da proračunato rizikujemo zbog mogućnosti koje se otvaraju pred nama, uz pravilno planiranje i rad uspjeh je neizbežan.

Da bismo znali šta nas čeka u budućnosti, kada govorimo o upravljanju malim biznisom, navešćemo faze rasta malog biznisa: [1, str. 675-679]

Faza 1: Egzistencija. Glavni problemi u početku poslovanja su privlačenje mušterija i pružanje usluga, odnosno da li ćemo naći kupce i da li će naši proizvodi, usluge i roba zadovoljiti potrebe mušterija i da li imamo dovoljno sredstava da prebrodimo ovu fazu.

Faza 2: Opstanak. Odnosi se na odnos prihoda i rashoda, odnosno da li će se prihodovati više kako bi se počelo sa proširivanjem obima posla. Ovde je proces odlučivanja o daljim koracima veoma važan. Veliki broj firmi dugo ostaje u ovoj fazi, na nivou jednakog odnosa između prihoda i rashoda, dok ne odustane od cele

akcije. Oni koji se potrude i ulože napor uz dobru procenu (koja je zasnovana na realnosti) prelaze u sledeću fazu.

Faza 3: **Uspeh.** U ovoj fazi prihodi nadmašuju rashode i pred preduzetnikom stoje dva pitanja kako će se ponašati s tim profitom. Odnosno da li će se adaptirati novim uslovima i ostati samo sa viškom zarade, i da li će menjati i razvijati strategiju investirajući u nove poslovne poduhvate. Suština ove faze je da se posao mora širiti ako se želi ostati uspešan. U slučaju da se ne prilagođava novim uslovima i bez pravih odluka firma se vraća u fazu 2.

Faza 4: **Poletanje.** U ovoj fazi posao se toliko razvija da su potrebne mnoge veštine strateško planiranje i donošenje pravih odluka ne bi li se kontrolisao stalno rastući posao. Pitanje u ovoj fazi se odnose na dostupnost sredstava u svakom trenutku za realizaciju različitih poslovnih akcija. I ovde nas loše procene i aktivnosti mogu vratiti u fazu 3.

Faza 5: **Zrelost.** Ova faza nosi sa sobom pitanja konsolidacije i kontrole priliva finansija. Ovde se javljaju problemi nedostatka entuzijazma, inovacija i rizika za dalje investiranje. U ovoj fazi preduzeće skreće pažnju sa spoljnog sveta na unutrašnji. Ponovo se prave različite strategije, preispituje vizija, misija, prave novi akcioni planovi.

Među bitnim karakteristikama malih preduzeća značajniji su:

- Mala preduzeća zadovoljavaju onaj dio potražnje za robom i uslugama koje velika preduzeća teško mogu podmiriti. Male jedinice, zapravo, nadopunjuju prazan tržišni prostor u podmirivanju raznovrsnih želja za robom i uslugama.
- Mala preduzeća zbog svoje veličine mnogo su fleksibilnija, što im omogućuje vrlo elastičnu ponudu i brzo prilagođavanje kretanjima potražnje na tržištu te brzo i agilno prilagođavanje novonastalim uslovima.
- Mala preduzeća traže relativno univerzalni tip radnika i opreme koji mogu obavljati raznorodne poslove u procesu proizvodnje. Naime, u malim preduzećima pojedini radnici trebaju obavljati više poslova odjednom, a takve je često teško pronaći.
- Tehnološki proces u malim preduzećima obilježava relativno visoki stepen zamjenjivosti radnih resursa i sredstava za rad što proizlazi iz značaja tehnologije. Mala preduzeća pokazuju veću spremnost da staru tehnologiju zamijene novom te tu zamjenu brže obavljaju.
- Mala preduzeća pružaju šire mogućnosti inovativnosti te uvođenja novih tehnoloških rješenja i bržu primjenu novih znanja i poslovnih modela u svakodnevnom poslovanju.
- Ekonomska samostalnost i spremnost na snošenje rizika u poslovanju potiče mala preduzeća da se elastično povezuju i umrežavaju radi ostvarivanja uspješnijeg zajedničkog poslovanja ali i lakšeg snošenja rizika.

Prednosti malih preduzeća su sljedeća:

- tržišna prilagodljivost,
- mogućnost ostvarenja financijskog uspjeha,
- sigurnost posla,
- porodično zapošljavanje,
- izazov.

Nedostaci malih preduzeća su:

- porast odgovornosti,
- mogućnost propasti,
- podložnost fluktuacijama na tržištu,
- ovisnost o konkurenciji,
- finansijska slabost,
- nedostatak znanja i stručnosti,

ZAKLJUČAK

Da biste bili uspješni u nečemu i da biste imali mogućnosti u realizaciji svojih ideja, morate posjedovati znanje. Kako bi ideja bila konkretizovana i kako bi imala mogućnost realizacije morate poznavati tehnologije koje se koriste, poznavati kanale distribucije, dobavljače, kupce i njihove potrebe, troškove proizvodnje i distribucije, marže, monopol, dominantne igrače i njihove jake i slabe strane.

Podržavamo stav da se "niko nije naučen rodio" te isto važi i za preduzetništvo. Postoji mogućnost obuka i kurseva koji će vam pomoći da neka od ovih znanja naučite ali veliku većinu ćete steći iskustvom, konstantnim kontaktima sa kupcima i dobavljačima, sa mašinama i tehnologijama. Tu se stiče i znanje i iskustvo.

Ova znanja će vam pomoći i da unaprijedite svoje ideje i da unapređujete već postojeće segmente svog preduzeća. Tek sa tim znanjem ste u stanju da razmišljate o tržištu i pronalazite nove, bolje i efikasnije načine da zadovoljite potrebe tog tržišta. Da promenite i unapredite stvari. Da preduzmete nešto novo na tržištu. Da budete preduzetnik.

BIBLIOGRAFIJA

1. Bartol, K. M. & Martin, D. C. (1994) *Management*, 2. izdanje. New York: McGraw Hill Inc.
2. Dostić, M. (2003) *Menadžment malih i srednjih preduzeća*. Sarajevo: Ekonomski fakultet.
3. Jokić, D. (2004) *Preduzetništvo*. Užice: Autor i NIC Užice.
4. Marković, M. (2003) *Poslovanje preduzeća i preduzetništvo*. Mostar: Univerzitetska knjiga.

RESUME

Entrepreneurship is largely treated as a separate business activity, which essence is the combination of factors of production that can ensure the maximisation of business effects. During the transition period, entrepreneurship is a development opportunity, which presents an innovation of the organisational structure and all of its functions. However, new times need new solutions and answers to old economic questions: what, how and for whom to produce? New economic categories require a redefinition of certain basic economic postulates, and a fluid movement of the "point of view" for each new economic response. It is obvious that such a fluidity can be

only achieved by entrepreneurship, the fourth (1. work, 2. means for work, 3. objects of work), or a third factor production process (1. operation, 2. capital), that specific organisational skill of combining success, risks and uncertainties, on the one hand, and fighting spirit, motivation and knowledge, on the other hand.

To be successful at something and to have opportunities in the realisation of ideas, you must have the knowledge. In order to concretize an idea, and to have the possibility of realizing, you need to know the technologies used, have familiar distribution channels, suppliers, buyers and their needs, costs of production and distribution margins, monopoly, dominant players and their strengths and weaknesses.

We support the view that "no one is born learned" and the same is true for entrepreneurship. There is the possibility of training and courses to help you to get some of the knowledge you learn but the vast majority will gain experience, constant contact with customers and suppliers, machines and technology.

This knowledge will also help to improve ideas and work at improving the existing segments of a company. Only with this knowledge, you are able to think about the market and find new, better and more efficient ways to meet the needs of this market. To change and improve things. Do something new on the market. To be an entrepreneur.