

PREDUZETNIK KAO PRIVREDNI SUBJEKT U SVETLU SAVREMENOG BANKARSKOG POSLOVANJA

Aleksandar Luki , mr

KBMbanka AD
Kragujevac, Srbija
acalukic@eunet.rs

Sanja Nikoli , mr

OŠ "Dositej Obradovi "
Irig, Srbija
sanja294@gmail.com

Apstrakt

U radu se istražuje značaj i uloga preduzetnika u savremenoj ekonomiji. Pod uticajem promena u globalnoj ekonomiji, u kojoj glavni izvor prihoda više nije kapital već znanje i informacija, uloga preduzetnika sve više dobija na značaju i oni postaju bitan faktor uspešnog poslovanja. Postaju i jedan od ključnih faktora napretka, preduzetnici iniciraju nove proizvode, implementiraju nove tehnologije, razvijaju i inoviraju nove usluge i doprinose ekonomskom rastu preduzeća i njihovog društva. Osim što kreiraju promene unutar preduzeća, preduzetnici svojim delovanjem iniciraju i promene u njegovom okruženju. Neke od tih promena odnose se na pojavu novih bankarskih proizvoda i usluga koji nastaju kao posledica prilagođavanja bankarskog sektora novim uslovima poslovanja.

Ključne reči: preduzetnik, inovacije, preduzetnička aktivnost, elektronsko bankarstvo.

ENTREPRENEUR AS AN ECONOMIC ENTITY IN THE LIGHT OF CONTEMPORARY BANKING OPERATIONS

Abstract

This paper examines the role and importance of entrepreneurs in the contemporary economy. Under the influence of changes in the global economy, in which the main source of income is no longer capital but knowledge and information, the role of the entrepreneur is gaining in importance, and they are becoming an important factor in a successful business. As one of the main factors of progress, entrepreneurs initiate new products, implement new technologies, develop and innovate new services and contribute to economic growth of enterprises and the whole society. Except for changes in companies, entrepreneurs initiate their actions and changes in its environment. Some of these changes are related to the emergence of new banking products and services that result from the adjustment of the banking sector to new conditions.

Keywords: entrepreneur, innovation, entrepreneurial activity, electronic banking.

JEL codes: L26

UVOD

Na savremenom tržištu poslovanje preduzeća se odvija u kompleksnom okruženju u kome se dešavaju stalne promene koje mogu predstavljati šansu ili rizik. Danas se kritički ni strateški zahtevi koji se postavljaju pred preduzeće i odnose na pronalaženje ne najadekvatnijeg strukturnog rešenja, već organizacionog dizajna koji omogućava da se iskoriste svi potencijali zaposlenih i motiviše svatko da organizacija bude spremna na rad u komplikovanom i dinamičnom okruženju.

Pod uticajem promena u okruženju preduzeća prolaze kroz faze adaptacije novonastalim uslovima u kojima dolazi do sukoba klasičnih hijerarhijskih struktura sa kreativnim i fleksibilnim strukturama koje prihvataju multidisciplinarni timski rad i proces učenja i kreiranja promena. U novoj organizacionoj strukturi prevladava koordinacija i komunikacija, a procesi decentralizacije i stvara se potreba za konstantnim učenjem. U takvim uslovima preduzeća su primorana na sve veća poboljšanja i promene, a uloga preduzetnika u njima sve više dobija na značaju.

Preduzetnički proces je podstaknut inicijativom koja u sebi nudi inovativnost i za rezultat ima nove ideje i promene kako u unutrašnjoj organizacionoj strukturi preduzeća, tako i u okruženju. Neke od tih promena se odnose i na bankarski sektor i uvođenje novih bankarskih proizvoda i usluga, koje izlaze u susret potrebama klijenata i predstavljaju uslov uspešnog poslovanja.

ULOGA PREDUZETNIKA U SAVREMENOM POSLOVANJU

Preduzetništvo je društvena funkcija kreiranja i stvaranja novih vrednosti putem kreativnog kombinovanja poslovnih resursa i ispoljava se kao spremnost na preduzimanje inicijative, aktiviranje društveno-ekonomskih mehanizama i svesno izlaganje riziku pri transferisanju ideja u nove poslovne poduhvate. [1]

Pod ovim pojmom, danas se u osnovi podrazumeva koncipiranje i organizovanje tržišno orjentisanih poslovnih aktivnosti, čiji je krajnji cilj ostvarivanje dobiti. U tom kontekstu preduzetništvo je interdisciplinarna nauka na ovoj oblasti, koja se bavi zakonitostima ulaganja kapitala uz zadovoljavanje u potpunosti nepokrivene tražnje za novim ili postojećim proizvodima i uslugama na određenom tržištu sa ciljem ostvarivanja dobiti, uz prateće preuzimanje rizika.

Preduzetnik je nosilac preduzetničkih aktivnosti i pokreta novog poslovnog poduhvata. To je lice koje na različite načine i uz različite kombinacije relevantnih faktora spaja preduzetničke ideje sa neophodnim kapitalom i organizuje preduzetnički poduhvat, pokušavajući da zadovolji neku potrošačku potrebu, povrati uloženi kapital i kontinuirano ostvaruje što veći profit. Pri tome on preuzima sve rizike i odgovornost za buduće i buduće svoje preduzetničke aktivnosti.

Preduzetnik je pre svega inovator koji stalno traži promene, odgovara na njih i koristi ih kao mogućnosti. Treba reći da se preduzetništvo u savremenoj organizaciji ne vezuje isključivo za jedno lice i njegove sposobnosti i iskustvo, već se sve više oslanja na timski rad. Znači da su preduzetnički timovi i timovi ljudi koji su sposobni da kriraju i vide i implementiraju njihovu privuku potrošača i ljudi. Iz ovog proizilazi da su preduzetnici sposobni da

stvar pr duz , kr ir u rg niz ci u i upr vl nj i prih t p sl vni rizik, k k bi b zb dili k pit lni d bit k i p v li vr dn st pr duz . f kti rada d br g pr duz tnik n k nkr tn pr duz s gl d u u nj g v n tpr s n fik sn sti i f ktivn sti i brž m t mpu nj g v g r st i r zv d drugih pr duz u gr ni.

Uspešan preduzetnik se može sagledati kroz integraciju slede ih karakteristika:

1. Želja za vo enjem posla. Sama odluka o bavljenju sopstvenim biznisom podrazumeva i da postoji želja za vo enjem posla. Ta želja poti e od preduzetnikovog uverenja da e njegovo preduze e pozitivno uticati na kvalitet njegovog života ali i drugih ljudi.
2. Sposobnost traganja za novim šansama. Jedna od osnovnih karakteristika preduzetnika je analiza tržišta i potreba koje se na njemu iskazuju. Analizom tržišta preduzetnici sti u informacije o potrebama potroša a koje nisu zadovoljene ili nisu zadovoljene na adekvatan na in. Na osnovu navedenih informacija preduzetnici pokre u inovativne poslovne aktivnosti kako bi se iskazane potrebe potroša a zadovoljile.
3. Fokusiranje na proizvod/kupca. U svom radu preduzetnici nastoje da otkriju kakav proizvod ili usluga njihovom kupcu treba i žele da mu to i obezbede.
4. Izvršna inteligencija. Sposobnost da se od ideje stvori održiv posao je preduzetnikova bitna odlika. Suština izvršne inteligencije je sposobnost da se misao, kreativnost i imaginacija pretvore u konkretne rezultate.
5. Kreativnost. Uspešni preduzetnici su visoko kreativne osobe. Kreativnost se najviše iskazuje prilikom inovacija povezanih sa novim proizvodom. Me utim, kreativnost se iskazuje i prilikom inovacija u nove sirovine, repromaterijale, novu tehniku i tehnologiju, novu organizaciju i nova tržišta.
6. Fleksibilnost. Analiziraju i okruženje i novonastalu situaciju preduzetnik shvata svu potrebu za fleksibilnim prilago avanjem svog organizacionog sistema novonastalim okolnostima. Preduze a koja se ne ponašaju fleksibilno i ne prilago avaju svoje poslovanje promenama u okruženju pove avaju stepen entropije i dovode u pitanje ak i svoj opstanak.
7. Komunikativnost. Tokom svog rada preduzetnici neprekidno komuniciraju sa svojim podre enima, nadre enima, menadžerima, kupcima, dobavlja ima i drugim licima sa kojima se sre u u poslovanju. Komunikacija je obi no multimedijalna, jer se koriste razli iti mediji u komunikaciji.
8. Upornost. Preduzetnici su osobe koje iskazuju visok stepen upornosti. To su osobe koje sebi postavljaju odre en cilj i uporno se kre u ka njemu. Realizacija ve ine projekata zahteva duži vremenski period, tako da je ova karakteristika izuzetno zna ajna za preduzetnika. [2]

Preduzetnici i preduzetništvo su jedan od bitnih inilaca koji uti u na privredni razvoj jedne zemlje i predstavljaju najvitalniji deo privrede. Oni su pokreta društvenog rasta i novih radnih mesta, smanjenja siromaštva i socijalne stabilnosti. Razvoj preduzetništva doprinosi funkcionisanju slobodnog tržišta, razvoju privrednih i poslovnih inicijativa, razvoju novih proizvoda, poboljšanju usluga, otvaranju novih radnih mesta i napretku ekonomije u celini. [3]

UTICAJ PREDUZETNI KOG MODELA POSLOVANJA NA POSLOVNO OKRUŽENJE

U savremenim uslovima poslovanja, preduze e koje želi uspeh u turbulentnom i kompleksnom poslovnom okruženju mora da u organizacionu strukturu ugradi preduzetni ki na in rukovo enja. Uticaj okruženja na aktivnost preduze a manifestuje se u izmenama poslovnog okruženja koje se ogledaju u: pove anju složenosti i promenljivosti poslovnog okruženja, pove anju konkurencije, globalizaciji ekonomije, pove anju društvene odgovornosti, izmeni strukture i kvalifikacije potrebne radne snage, sve ve im zahtevima i o ekivanjima kupaca i ubrzanim tehnološkim inovacijama. Promene u okruženju odnose se na promene uslova poslovanja u pogledu tehnologija, metoda, standarda i informacionih sistema. U takvim uslovima opstanak preduze a i njegov napredak, zavisi pre svega od mogu nosti preduze a da prilagodi svoj proizvodni program, tehnologiju i kvalitet proizvoda zahtevima savremenog tržišta. Zbog toga menadžment poslovnih sistema mora stalno da iznalazi odgovore u sve turbulentnijem poslovnom okruženju i da razvija sopstvene strategije u oblasti poslovanja, automatizacije, integracije, informacija i iskoriš enja resursa.

Da bi se održao nivo svesti o neophodnosti promena potrebni su sistemi obrade informacija o visokim poslovnim performansama – savremene informacione tehnologije. Te informacije u sebi sadrže podatke o tržištu, potroša ima, zaposlenima, akcionarima, dobavlja ima konkurenciji i finansijskim rezultatima. Sistemi koji obezbe uju ove informacije moraju da budu tako razvijeni da pružaju istinite i realne informacije. Ovako formiran sistem omogu ava komunikaciju i pomaže preduze u da se lakše transformiše i uspešnije nosi sa dinami nim promenama u okruženju.

Danas se proizvodi ne proizvode samo da bi se prodali ve da bi ispunili želje i o ekivanja potroša a. U uslovima rastu e konkurencije to je teško realizovati i zato se preduze a moraju transformisati u liderska preduze a koja e ostvariti diferentnu prednost na globalnom tržištu. Preduze e broj jedan u poslovnom svetu je ono preduze e koje je na vreme prihvatilo savremene koncepte poslovanja i svoju poslovnu aktivnost prilagodilo trenutnim doga anjima u okruženju.

Takvo funkcionisanje preduze a zahteva preduzetni ki menadžment kao uslov uspešnog poslovanja i opstanka u turbulentnom okruženju. Pri tome menadžeri moraju da budu svesni dinamike i intenziteta promena u okruženju i da budu u stanju da na objektivan na in sagledaju položaj i ulogu preduze a.

Oni moraju da usvoje takvu poslovnu politiku koja e organizaciju stvoriti sposobnom za inovacije. Sklonost ka inovacijama je jedna od osnovnih karakteristika preduzetnika i zbog toga je neophodno u preduze u razviti odgovaraju u kulturu koja e podržavati i podsticati inovacije. Preduzetnik je inovator koji donosi nove kombinacije u cilju uvo enja novih ili unapre enja postoje ih proizvoda, razvoja novih metoda proizvodnje, otvaranja novih tržišta i pronalaženja novih resursa. Insistiranje preduzetnika na inovacijama kojima e se u jakoj konkurentskoj borbi pokriti odre ene potrebe na tržištu vodi stalnim promenama u preduze u i doprinosi ostvarivanju njegovih ciljeva.

Osim promena unutar preduzeća, aktivnost preduzetnika implicira i promene u njegovom okruženju. Neke od tih promena odnose se na pojavu novih bankarskih proizvoda i usluga i prilagođavanje bankarskog sektora potrebama svojih komitenata.

NOVE USLUGE POSLOVNOG BANKARSTVA

Porastom efikasnosti finansijskih tržišta, ali i usled razvoja tehnologije i sposobnosti klijenata da pored kredita pronalaze i druge načine obezbeđenja sredstava, tradicionalne banke postaju sve manje značajne kada je u pitanju efikasno funkcionisanje finansijskog sistema. Zbog toga se tradicionalno shvatanje pojma banke i bankarskog poslovanja u razvijenim tržišnim ekonomijama sve više napušta i prilagođava zahtevima novog vremena i potrebama finansijskog tržišta.

Za uspešnost poslovanja savremene banke i sticanje konkurentne prednosti na tržištu, neophodno je postojanje efikasnog i efektivnog lidera koji će usmeravati bankarsku organizaciju. Kao i u drugim delatnostima, uspešno upravljanje poslovnim bankom podrazumeva preduzetnički orijentisan menadžment koji za cilj ima stvaranje jasne vizije o pravom usmeravanju bankarskih proizvoda, održavanje profesionalne interakcije sa zaposlenima i potrošačima bankarskih proizvoda i kreiranje rešenja koja bolje zadovoljavaju njihove potrebe. [3]

Preduzetnički naivni ponašanja menadžmenta i efektivno liderstvo nisu bili u prošlosti kritičan faktor uspeha u bankarstvu, ali su danas postali glavni izazovi. Izbor upravljačkih odluka u ranijem periodu povlačio je sa sobom vrlo mali ili zanemarljiv rizik neuspeha, pošto su uslovi poslovanja bili stabilni u dužem vremenu. To se odnosilo, pre svega, na stabilne kamatne stope i na relativno visoku kamatnu maržu. Banke su imale svoja zatvorena tržišta, a nije bilo ni nebankarskih finansijskih institucija koje su kasnije u velikoj meri zaoštrile konkurentsku borbu u ovoj oblasti. Za vođenje bankarskih poslova u takvim uslovima bila su dovoljna znanja i sposobnosti iz bankarske tehnologije i administracije bankarskog poslovanja. Za razliku od tradicionalnog bankarstva, poslovanje banaka danas zahteva ne samo efikasnost već i organizovan nastup na tržištu u cilju ostvarivanja efektivnog poslovanja. Zato se, prvenstveno od elitnih ljudi banke, zahtevaju nova znanja, sposobnosti i veštine koje će im omogućiti uspešno rešavanje poslovnih problema. [4]

U savremenom bankarstvu bankarski menadžer sve više postaje preduzetnik sa liderskim osobinama koji kreira strategijsku viziju monetarnog i bankarskog finansiranja koja mobilise ljude da razmišljaju u pravcu inovacije finansijske strukture i racionalizacije mehanizma tržišne alokacije finansijskih resursa.

Transformacijom tradicionalnog bankarstva u savremeno, stvara se novi model modernog bankarstva tržišnog tipa čija je osnovna delatnost emisija i plasman proizvoda na tržišno-preduzetničkim principima. Mogućnosti koje pružaju nove komunikacione tehnologije doprinele su razvoju novih proizvoda i usluga u bankarskom sektoru, a prednosti njihove primene se odnose na snižavanje troškova, povećanje tržišnog udela, inovacije, razvoj novih delatnosti i bolju komunikaciju sa korisnicima. U uslovima rasta i konkurencije i dinamičnih promena u okruženju

banke pribegavaju procesima automatizacije i korišćenja savremenih elektronskih sistema. Primena ovih sistema dovela je do transformacije bankarske delatnosti i ubrzanog razvoja elektronskog bankarstva koje predstavlja novi vid racionalizacije bankarskih potencijala i definiše se kao skup raznovrsnih na ina izvoenja finansijskih transakcija upotrebom informacione i telekomunikacione tehnologije.[6]

Tabela 1 : Karakteristike tradicionalno i tržišno orijentisanih banaka

ORGANIZACIONA STRUKTURA POSLOVNE BANKE	
Funkcionalno orijentisana	Tržišno orijentisana
Dominantne karakteristike Visoko specijalizovana Visoko centralizovana Visoko formalizovana	Dominantne karakteristike Manje specijalizovana Više decentralizovana Manje formalizovana
Kompatibilna sredina Stabilna, predvidiva, izvesna	Kompatibilna sredina Nestabilna, nepredvidiva, neizvesna
Dominantne vrednosti Efikasnost i poslovna nefleksibilnost	Dominantne vrednosti Efektivnost i marketing fleksibilnost

Primena informacione tehnologije u savremenom bankarstvu je postala značajan faktor povećanja efektivnosti i efikasnosti poslovanja. Razvojem i globalizacijom telekomunikacija, sistemi elektronskog bankarstva dobijaju apsolutni primat u svetu, s obzirom da daju mogućnost korisnicima finansijskih usluga da od kuće ili sa radnog mesta putem telefona ili personalnog računara komuniciraju sa svojom bankom i koriste niz bankarskih usluga. Korišćenjem usluga elektronskog bankarstva se otvaraju mogućnosti poslovanja bez granica, smanjuju transakcioni troškovi i olakšava pristup novim tržištima i grupama potrošača. Da bi se ovakav sistem poslovanja uspešno razvio neophodno je obezbediti odgovarajući i nivo tehničke opremljenosti banaka, preduzeća i državnih institucija ali i doneti potrebna zakonska rešenja koja će regulisati ovu oblast.

ZAKLJUČAK

Ovim radom pruženo je objašnjenje značaja i uloge preduzetnika u savremenom poslovanju. U ranijem periodu kada su tokovi privrede bili manje globalnog karaktera i uz sporije kretanje poslovnog okruženja, osnovni kriterijum poslovanja je bila stabilnost, a do promena se dolazilo postepeno i ne tako često. Savremeni tokovi privrede i promenljivi uslovi privrednog okruženja zahtevaju i savremenu organizaciju preduzeća koje se kao dinamički sistem permanentno menja, usavršava i prilagođava okruženju, a samim tim se nameće i potreba za preduzetnicima koji te promene mogu da uspešno iniciraju i sprovedu. Osim promena u preduzeću, aktivnost preduzetnika implicira i promene u okruženju, a neke od tih promena odnose se i na pojavu novih proizvoda i usluga u bankarskom poslovanju. Globalizacija svetskog bankarskog tržišta nametnula je potrebu za razvojem preduzetničkog modela poslovanja i u bankarstvu, koje je usmereno ka kreiranju novih bankarskih proizvoda i usluga radi što većeg približavanja banaka potrebama svojih klijenata. Novi bankarski poslovi koji u takvim uslovima nastaju predstavljaju odgovor banaka

na promene u okruženju i jedinu alternativu za o uvanje njihove konkurentske pozicije na tržištu finansijskih usluga.

BIBLIOGRAFIJA

1. Ondrej J., Petrovi D. (2009) *Leksikon pojmova za pripremu prijemnog ispita za master studije*. Beograd: FON.
2. Jovanovi , I. (2010) *Preduzetništvo sa praktikumom i primerima za samostalnu izradu Biznis plana*. Bor: Tehni ki fakultet.
3. Vuji i , J., Popara, B. Menadžment u bankarstvu: pravi proizvod za prave korisnike. *GM Business&Lifestyle*, broj 30. Beograd.
4. ur i , U., Barjaktarevi , M. (2010) *Banke i rizici*. Beograd, 2010.
5. Vuksanovi , E. (2006) *Elektronsko bankarstvo*. Beograd: Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije.

RESUME

This paper has provided an explanation of the importance and role of entrepreneurs in modern business. In the past, when the flows of the economy were less global in character and with a slower moving business environment, the main criterion was the stability of the business, a change came up gradually, but not so often. Modern trends in the economy and changing economic conditions require a modern organization of companies that are as dynamic as the system constantly changes, adapts and improves according to the environment, and thus arises the need for entrepreneurs that the changes can successfully initiate and implement. In addition to changes in the company, activity of entrepreneurs implies changes in the environment, and some of these changes are related to the emergence of new products and services in the banking business. The globalization of the world banking market created the need for the development of entrepreneurial business model and in banking, which is directed towards the development of new banking products and services in order to familiarize banks needs of its clients. New banking jobs that arise in such circumstances represent the response of banks to changes in the environment and the only alternative to preserve their competitive position in the market of financial services.