

Značaj, specifičnosti i (ne)uspjeh malog biznisa

22.02.2023.

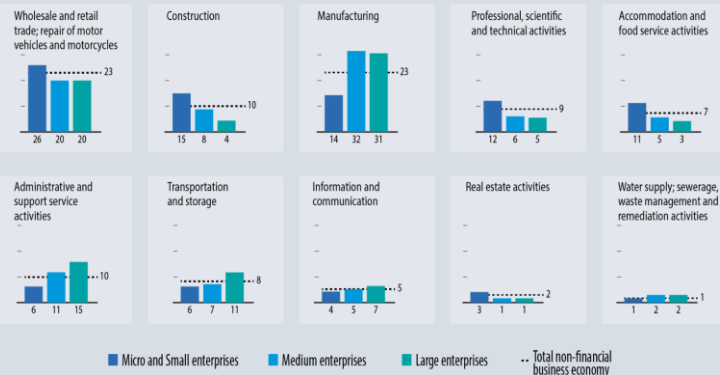
Pojam malog biznisa – EU kriterijumi razvrstavanja preduzeća po veličini

- **Mikro preduzeće** – do 10 zaposlenih, 2 miliona € godišnjeg prihoda i 2 miliona € vrijednosti imovine
- **Malo preduzeće** – do 50 zaposlenih, 10 miliona € godišnjeg prihoda i 10 miliona € vrijednosti imovine
- **Srednje preduzeće** – do 250 zaposlenih, 50 miliona € godišnjeg prihoda i 43 miliona € vrijednosti imovine
- **Veliko preduzeće** – više od 250 zaposlenih, više od 50 miliona € godišnjeg prihoda i preko 43 miliona € vrijednosti imovine



Employment by enterprise size class across economic activities in the EU

(% of enterprises by size; by NACE Rev. 2 activities)



Pojam uspješnog malog biznisa

- Šta čini mali biznis uspješnim?
- Tri tipa u zavisnosti od toga kako osnivač posmatra uspjeh malog biznisa:
 - Satisfakcija samostalnog pokretanja i obavljanja poslovne djelatnosti
 - Potencijal preduzeća za rast
 - Nezavisnost vlasnika/osnivača



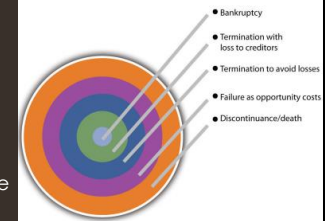
Neuspjeh malog biznisa

- 80% preživi prvu godinu poslovanja
- 70% - dvije godine
- 62% - četiri godine
- 56% - pet godina



Neuspjeh malog biznisa

- Smrt osnivača ili njegova odluka da obustavi poslovanje
- Biznis ne generiše dovoljan povrat da opravda napor koji iziskuje upravljanje preduzećem
- Preduzeće koje gubi novac može biti ugašeno kako bi se izbjegli gubici povjerilaca
- Bankrotstvo



WHY DO BUSINESSES FAIL?

- Loš menadžment;
- Nedostatak finansijskih resursa;
- Promjene u poslovnom okruženju;



Razlozi neuspjeha – loš menadžment

- Neadekvatno upravljanje (razlog neuspjeha 2/3 ugašenih preduzeća)
- Neadekvatno strategijsko planiranje (ako uopšte postoji)
- Loš odabir osoblja i loša organizacija rada
- Nepoznavanje potreba kupaca
- Nepriлагоđavanje promjenama tržišta
- Zanemarivanje konkurencije
- Nedovoljna diversifikacija proizvoda



Razlozi neuspjeha – finansije



- ▶ Nedostatak finansijskih sredstava prilikom osnivanja i otpočinjanja poslovanja zbog pogrešne procjene osnivača
- ▶ Nemogućnost pribavljanja finansijskih sredstava potrebnih na početku poslovanja
- ▶ Neujednačen priliv i odliv novca u ranoj fazi poslovanja



Razlozi neuspjeha – spoljašnji faktori

- ▶ Smanjenje potrošnje usled privrednih ciklusa ili drugih poremećaja u privredi
- ▶ Suviše jaka konkurencija (usled promjene ekonomske politike)
- ▶ Promjena u preferencijama potrošača



Preduzetništvo vs mala preduzeća

- ▶ Vlasnik malog preduzeća u procesu njegovog osnivanja
- ▶ Od preduzetnika do menadžera malog preduzeća



Preduzetništvo vs mala preduzeća

Preduzetništvo

- ▶ Zasnovano na inovaciji
- ▶ Značajan potencijal za rast, zbog zasnovanosti na inovaciji i stvaranju novog tržišta



Malo preduzeće

- ▶ Zaduženo za proizvodnju i distribuciju najčešće na uobičajen način
- ▶ Manji potencijal za rast od preduzetničkog poduhvata; poslovanje na postojećem tržištu



Preduzetništvo vs mala preduzeća

	Malo preduzeće	Ulaganja sa visokim rastom
Preferencijalni izvor finansiranja	Sopstveni novac vlasnika	Novac drugih ljudi
Kada je kompanija u nevolji	Smanjiti troškove	Prodavati više
Šta je važnije	Prodaja	Marketing
Preferencijal lične kontrole	Zadržati autonomiju	Uključiti druge
Fokus	Efikasnost	Efektivnost
Meta strategija	Imitacija	Novina
Preferencijal eksterne kontrole	Kontrolisati preduzeće	Kontrolisati tržište
Rast	Kada je neophodno	Kada je moguće
Ljudski resursi	Personalizovati	Profesionalizovati
Prihvatanje	Lična validacija	Eksterni legitimitet
Šta ograničava rast	Gubitak kontrole	Tržišni odgovor
Orijentacija delegiranja	Delegiranje je teško	Delegiranje je suštinsko

Preduzetništvo vs mala preduzeća

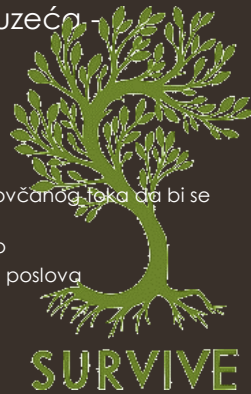
➤ Pronalazač vs preduzetnik

Dinamička tipologija kapitalizma

Visoko	Ograničeni resursi <i>Pronalazači</i>	Glamurozni <i>"Microsofts"</i>
Inovacija	Ekonomska suština <i>Mala preduzeća</i>	Ambiciozni <i>Franšizne kompanije i kompanije na više lokacija</i>
Nisko	Nisko	Visoko
Stopa rasta		

5 faza rasta malog preduzeća - osnivanje

- Ključni problemi/ciljevi:
 - privlačenje potrošača
 - "uhodavanje" proizvodnje
 - uspostavljanje odgovarajućeg novčanog toka da bi se mogle izmiriti obaveze
- Donošenje odluka – centralizovano
- Lična komunikacija; nema podjele poslova
- Najvažniji cilj – preživjeti!



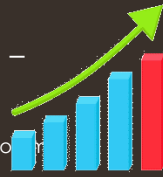
5 faza rasta malog preduzeća - opstanak

- Preduzeće ima određeni broj potrošača koji su zadovoljni dovoljno da nastave kupovinu proizvoda/usluga preduzeća
- Ujednačavanje prihoda i rashoda
- Ostvarivanje profita kojim se može finansirati budući rast
- Organizacija je i dalje jednostavna; vlasnik donosi odluke
- Najviše pažnje je usmjereno ka prognoziranju budućeg toka novca



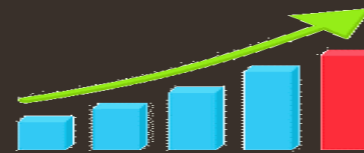
5 faza rasta malog preduzeća – osnivanje - **uspjeh**

- Svi resursi su usmjereni ka rastu (povećanje obima proizvodnje)
- U fokusu strategijskog planiranja su buduće potrebe tržišta i preduzeća
- Budžet je fokusu operativnih aktivnosti
- Funkcionalna organizaciona struktura
- Više osoba je uključeno u proces donošenja odluka, ali je uloga vlasnika i dalje najveća



5 faza rasta malog preduzeća – osnivanje – **prepuštanje (osnivača)**

- Profesionalni menadžment, mada je uloga vlasnika u donošenju odluka još uvijek značajna
- Preduzeće generiše dovoljno novca za dalja ulaganja ili uspješno prilagođavanje promjenama u okruženju



5 faza rasta malog preduzeća – osnivanje - **zrelost**

- Brzi razst
- Preduzeće ima odgovarajuće osoblje i dovoljno finansijskih sredstava potrebnih za dalje strateško planiranje i realizaciju strateških planova
- Upravljanje preduzećem u najvećoj mjeri preuzima menadžment
- Decentralizovano odlučivanje
- Uspostavljanje divizija (po proizvodima ili području) ukoliko je to potrebno
- Cilj – nastaviti sa rastom uz održavanje potrebne fleksibilnosti; opasnost od birokratizacije



Razvoj malog biznisa – trendovi 2022 (Small Business Trends Alliance – SBTA)

