

# Uvod u biznis i preduzetništvo

MR DRAGANA ČIROVIĆ

## Osnovni podaci o predmetu

**Literatura:** Robert Hisrich, Michael Peters & Dean Shepherd – Poduzetništvo; udžbenik dostupan u biblioteci Fakulteta;

Poglavlja: 1, 2, 3, 5, 8, 13, 14, 15 i 16;

Termin kolokvijuma: 10.04.2023

Popravni kolokvijum: 24.14.2023

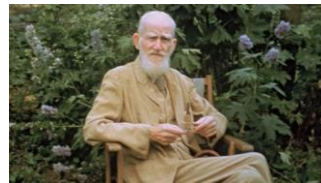


## Pojmovno određenje biznisa i preduzetništva

„MOJ SIN JE TRENUTNO 'PREUZETNIK'. TAKO SE DANAS ZOVU LJUDI KOJI NEMAJU POSAO“  
– TED TURNER



„VI PRIMJETITE NEŠTO I PITATE „ZAŠTO“, A JA MAŠTAM O NEČEMU ŠTO NE POSTOJI I KAŽEM „ZAŠTO NE“. – DŽORDŽ BERNARD ŠO



## Današnja definicija preduzetništva

Ko je preduzetnik:

- za ekonomistu?
- za psihologa?

Preduzetništvo je proces stvaranja nečeg novog i vrijednog kroz posvećivanje vremena i truda, pretpostavljajući propratne finansijske, fizičke i društvene rizike i na kraju primanje nagrada u obliku novčanog i ličnog zadovoljstva i nezavisnosti.

3 važna aspekta koja čine preduzetništvo (preduzetnika)

- Preuzimanje inicijative;
- Organizovanje i reorganizovanje društvenih resursa u praktičnom smjeru;
- Prihvatanje rizika i/li neuspjeha

## Priroda i razvoj preduzetništva

➤ "Entrepreneur" – onaj koji uzima između; ići između

- Marko Polo – preduzetnik u najranijem razdoblju; saradnja sa "kapitalistom" (22,5% kamate); trgovac pustolov
- Srednji vijek – osoba koja je upravljala velikim proizvodnim pogonima, ovlašten od strane vlasti (najčešće izgradnja dvorada, javnih zgrada, katedrala itd.); nema rizika
- 17 vijek – osoba koja, po osnovu ugovora s vladom, dobavlja sporazumom predviđene proizvode po unaprijed utvrđenoj cijeni (Cantillon – preduzetnik i rizik)
- 18 vijek – pozajmljeni kapital (Whitney i Edison)
- 19 i 20 vijek – preduzetnik mijenja način proizvodnje tako da se eksploatira izum (inovaciju); preduzetnik = menadžer;

## Priroda preduzetništva

Izumitelj vs preduzetnik

➤ Preduzetnički proces:

- Identifikacija i procjena prilike
- Razvoj poslovnog plana
- Determinacija potrebnih resursa
- Menadžment preduzeća koji nastaje kao posledica



## Procjena tržišne prilike

- Koju tržišnu potrebu ispunjava?
- Koja su lična zapažanja u odnosu na identifikovanu tržišnu potrebu?
- Kakvo se društveno stanje nalazi u pozadini te tržišne potrebe?
- Šta kažu podaci istraživanja tržišta?
- Koji bi patenti mogli biti dostupni ili potrebni da bi se ispunila data potreba?
- Ko je sadašnja (potencijalna) konkurencija?
- Izgledi za zaradu/profit?



## EU kriterijumi za razvrstavanje preduzeća:

- **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



## 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



entrepreneurship.

### MALO PREDUZEĆE

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

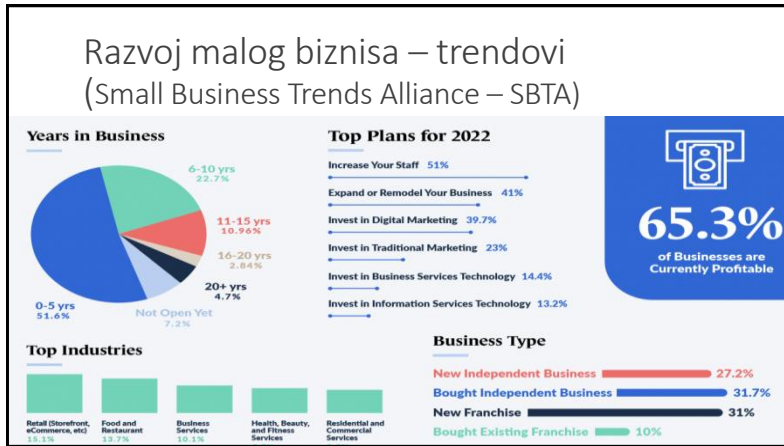
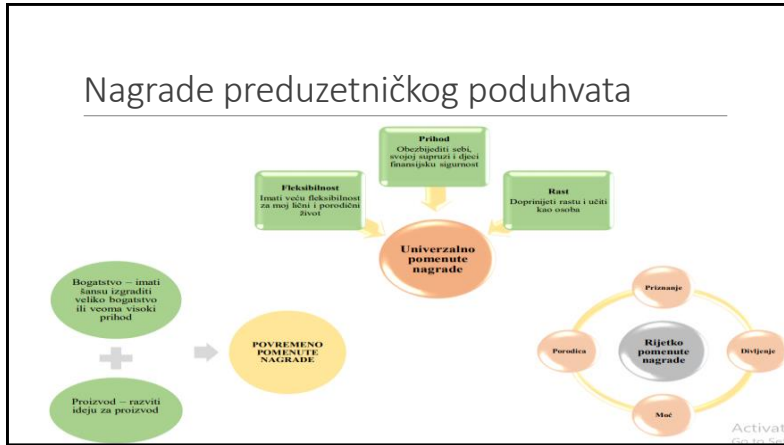


## Preduzetništvo vs mala preduzeća

	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

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	



### BRIE samoprocenijvanje

Način na koji preduzetnik razmišlja o glavnim aktivnostima koje je potrebno sprovesti u cilju otpočinjanja biznisa

Četiri glavna elementa:

- Granice (Borders)
- Resursi (Resources)
- Namjera (Intention)
- Razmjena (Exchange)

The illustration shows a person climbing a rope ladder that is suspended from a large green dollar sign. The ladder leads to a tree with a person standing on its branches. To the right, a group of people is holding up a large sign that says 'SMALL BUSINESS'.

## Granice

- Otvaranje bankarskog računa
- Registracija naziva kompanije
- Pravljenje vizit karti i/ili kancelarijskog pribora
- Kupovina domen naziva
- Dobijanje poslovne telefonske linije
- Identifikovanje mjesta za preduzeće  
kod kuće ili na drugom mjestu



- 1
  - CRPS – Ispuniti obrazac za registraciju preduzetnika;
  - Izvršiti uplatu na račun Poreske uprave (5-10 eura);
  - Kopija lične karte;
- 2
  - Nakon dobijanja potvrde o registraciji potrebno je izraditi pečat, dobiti PIB od Poreske uprave i otvoriti račun u banci;
- 3
  - Za Dobijanje PIB-a i otvaranje računa u banci potrebno je:
    - Ispuniti JPR/OP obrazac;
    - Priložiti Rešenje o registraciji preduzetnika / potvrdu o registraciji;
    - Priložiti kopija lične karte preduzetnika;
    - Pečat preduzetnika

## Resursi



- Organizovanje tima za početak
- Dobijanje autorskih prava, патената...
- Kupovina sirovina, inventara...
- Zapošljavanje radnika i menadžera

## Kako pribaviti resurse za početak?



- Pozajmljivanje od porodice i prijatelja;
- Dobijanje kreditne linije od banke;
- Dobijanje zajma od banke (sa garancijama zajma i bez);
- Dobijanje kapitala za ulaganje;
- Dobijanje početnog investicionog novca od „angel“ investitora;
- Dobijanje novca od privatnog davanja (specijalni kapital koji se nudi profesionalnim investitorima)
- Zamjena automobila jeftinijim i ulaganje viška novca u preduzeće;
- Isti postupak sa kućom;
- Uzimanje hipoteke na kuću;
- Konsalting sa strane kako bi se prikupio novac za početak;
- Odlaganje plaćanja povjeriocima;
- Korišćenje kreditnih kartica za finansiranje preduzeća;
- Život u kancelariji kako bi se uštedjelo na zakupu stana.

## Namjera

- Razmišljanje o biznisu
- Preduzimanje marketinških i promotivnih napora
- Razvijanje proizvoda ili usluge
- Započinjanje obaveze sa punim radnim vremenom
- Pripremanje biznis plana
- Definisanje tržišnih prilika



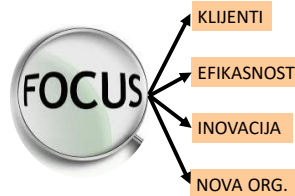
## Razmjena

- Stvaranje prihoda od prodaje
- Investiranje novca u preduzeće
- Traženje sredstava od fin. institucija...
- Utvrđivanje kredita sa isporučiocem



## PICS – modeli preduzetništva

- Akronim za 4 oblika preduzetništva



„Uspavano preduzetništvo“

## PICS – modeli preduzetništva

	Fokus na preduzetništvu			
	Kreiranje	Klijent	Efikasnost	Inovacija
Javno		x	x	
Nezavisno	x	x	x	x
Korporativno		x		x
Društveno	x	x	x	

Oblik preduzetništva

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

### How Difficult Was Hiring This Past Year?



### What Changes are You Implementing?

1. Increased Compensation
2. Improving Retention
3. Expanding Recruitment Efforts
4. Increasing Benefits
5. Hiring Bonuses
6. Expanding Training Programs

### Most Essential Skills for Employees



### Cause of Difficulty Filling Positions



dcirovic@ucg.ac.me