Univerzitet u Beogradu

Fakultet organizacionih nauka

Seminarski rad

Predmet*:* Preduzetnički biznis   
  
  
Tema*:* Preduzetnčki biznis i razvoj

Student: Profesor:

Stipinović Irena 803/11 prof. dr Vesna Milićević

28.04.2017, Beograd

Sadržaj:

**Uvod2**

**Razvoj kao pojam3**

Osnovne karakteristike razvoja**4**

Razlika između rasta i razvoja**5**

Interakcija između rasta i razvoja**6  
Mogući tokovi razvoja8**

**Područja razvoja9**

**Proces planiranja razvoja i razvojna politika10**

**Strategija razvoja preduzeća** …………………………………………………………..….**12**

**Biznis – od garaže do kompanije** …………………………………………………………**13**

**Uvod**

,,Razvoj“ je pojam koji se izuzetno često koristi, kako u svakodnevnom govoru ljudi tako i različitim delatnostima i oblastima života. Razvoj celokupnog ljudskog društva, od nastanka pa do danas, predstavlja neprekidnu borbu sa prirodom u cilju osvajanja vlasti nad njom. U okviru toga razvoj svakog društva može se tretirati kao neprekidan i kompleksan proces, u kome društvo, kroz permanentnu borbu za ovladavanjem prirodom, postiže kontinualan napredak u svim sferama svoje delatnosti. .  
  
**[[1]](#footnote-1)**Sasvim uopšteno gledano, razvoj se definiše kao integralan i kontinualan proces, koji je svojstven svim sistemima koji poseduju sposobnost da evoluiraju tokom vremena, i tako prelaze u više nivoe organizovanosti i efikasnija stanja.

Pored bioloških sistema, ovu sposobnost poseduju i društveni sistemi - sistemi koji predstavljaju organizovane skupove ljudi i drugih objekata koji se nalaze u nekoj međuzavisnosti - znači sistemi koje je stvorio, i u čijoj osnovi stoji čovek.

Međutim, ovde ćemo govoriti u ekonomskom smislu i predstaviti razvoj preduzeća i preduzetničkog biznisa. Ono predstavlja novo stanje kojem težimo, drugim rečima, novi i bolji položaj od onoga u kome se trenutno nalazimo. No, takvo stanje kojem se teži može imati i negativan predznak.

Kako bi se maksimalno povećala preduzetna moć, potrebno je pre svega razmeti osnovne pojmove rasta i razvoja, njihovu razliku, kao i to da je planiranje od presudne važnosti jer se njime identifikuje kuda se želi ići, zašto se tamo želi ići, kako će se stići, da li je potrebna kooperacija i kako će se znati da li je ispravan put ka uspehu ili ne.

**Razvoj kao pojam**

Društveni sistemi u koje spadaju i privredne organizacije – poslovni sistemi, nastoje i uglavnom uspevaju da održe kontinuitet svoga funkcionisanje u vremenu i to sa rastućim trendom kvaliteta i efikasnosti što i označava njihov razvoj. Da bi prišli malo detaljnijem razmatranju i definisanju pojma razvoja uopšte i razvoja poslovnih sistema, odnosno preduzeća, poći ćemo sa stanovišta teorije i sa stanovišta kibernetike.

Teorija zahteva da se u definisanju pojma razvoja, najpre pođe od pojma kretanja. Ako kretanje definišemo kao promenu položaja objekta (sistema) u prostoru u toku vremena, razvoj se može definisati kao takva promena sistema, koja dovodi sistem u kvalitetno novo, bolje stanje. Međutim, iako svako kretanje predstavlja određenu promenu, svaka promena ne predstavlja razvoj, već samo opšta kvalitativna promena sistema koja dovodi do prelaska na viši razvojni stupanj. Razvoj, znači predstavlja progres, stalne promene i stalno kretanje napred, kontinualan napredak sistema u svim sferama njegovog funkcionisanja.

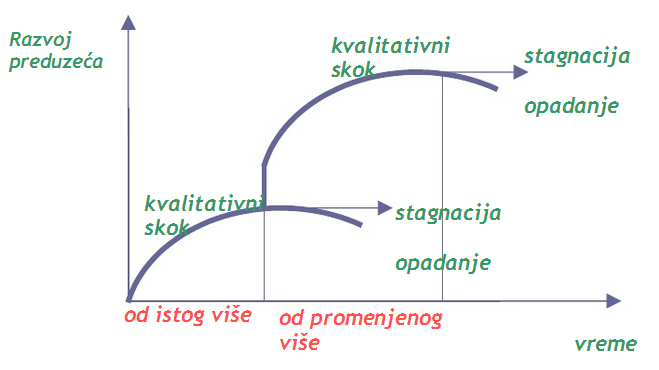
U opštem kibernetskom smislu, razvoj se može definisati kao integralan i kontinualan proces transformacije sistema iz postojećeg stanja, u novo stanje više efikasnosti. To je proces stalnih promena, celovitog i neprekidnog prilagođavanja - aktivne adaptacije sistema u promenljivoj okolini u kojoj on ostvaruje svoju egzistenciju i u sklopu koje nastoji ostvariti svoj razvoj. To je takođe dinamičan proces koji se odvija u vremenu koji mi neprekidno planiramo i realizujemo, ostvarujući tako kontinuitet egzistencije. Posmatrajući proces razvoja sa stanovišta vremenskog odvijanja kao stalan napredak sistema, stalno kretanje napred, onda se samo trenutno funkcionisanje, u sadašnjem trenutku može podvesti pod pojam funkcionisanja. Sve ostalo, od sadašnjeg trenutka pa nadalje, predstavlja buduće funkcionisanje, odnosno razvoj.

Dakle, **[[2]](#footnote-2)**razvoj preduzeća se definiše kao proces prelaska iz postojećeg stanja u novo, efikasnije stanje, kroz neprekidno prilagođavanje u promenljivoj okolini, koje se manifestuje kroz mnogobrojne promene koje se vrše na području proizvoda i proizvodnog programa, tehnike i tehnologije, organizacije i kadrova, promene koje obezbeđuju kontinuitet sadašnjeg i budućeg funkcionisanja, uz neophodno povećanje efikasnosti. Razvoj podrazumeva kvalitativne promene u preduzeću koje donose poboljšanje budućeg funkcionisanja, između strukture buduće proizvodnju i poslovanja uopšte. Novi kvalitet u poslovanju koji donosi razvoj, je neophodnost koju zahteva buduća egzistencija preduzeća, a ujedno i garancija za njeno ostvarenje.

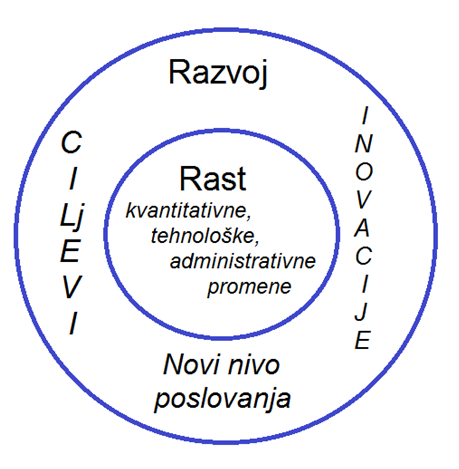
**Osnovne karakteristike razvoja**

Teorijski i vremenski gledano od sadašnjosti ka budućnosti,sve predstavlja razvoj. Međutim, u praktičnom posmatranju i realizaciji, obično se funkcionisanje u bližoj budućnosti posmatra kao tekuće funkcionisanje, a u daljoj budućnosti kao razvoj. Razmatrajući poslovni sistem, njegovo poslovanje u tekućem mesecu i godini se obično posmatra kao tekuće funkcionisanje koje se odvija, dok se funkcionisanje u daljim vremenskim periodima od tekuće godine, tretira kao razvoj, koji tek treba realizovati. Da bi označavalo razvoj, buduće funkcionisanje mora da bude sa pozitivnim prirastom rezultata. Nastavak funkcionisanja bez razvojnih elemenata, bez prirasta pozitivnih rezultata, označava stagnaciju koja vodi u propast. Razvoj je, znači borba za opstanak, prirodni zakon koji se proteže i na sve privredne organizacije.   
**[[3]](#footnote-3)**Osnovne karakteristike procesa razvoja poslovnih sistema tj. preduzeća jesu sledeće:

* Razvoj predstavlja opšti napredak, progres sistema,
* Razvoj obuhvata kvantitativne i kvalitativne promene sistema,
* Razvoj je dinamičan i kontinualan proces,
* Razvoj je veoma kompleksan proces koji se sastoji od velikog brojafaza i aktivnosti,
* Razvoj obavezno prati neizvesnost, jer se proteže u budućnost.
* Razvoj je neophodan kod svih društvenih sistema,
* Razvoj je upravljački proces, proces kojim se mora upravljati da bise efikasno odvijao, itd.

  
 **[[4]](#footnote-4)**Slika1. Odnos između kvalitativnog i kvantitativnog

**Razlika između rasta i razvoja**

U praksi se, često, ne pravi veća razlika između razvoja i rasta, već se svode na isto i najčešće izražavaju povećanjem vrednosti ostvarene proizvodnje. Međutim, sasvim je očigledno da je to prikazan rast. Razvoj je kompleksniji od rasta i on bi obuhvatio, pored odgovarajućeg povećanja vrednosti proizvodnje, poboljšanje proizvodne tehnike, tehnologije i organizacije; poboljšanje metoda rada u drugim oblastima poslovanja; poboljšanje ukupne organizacije; razvoj pojedinih službi i otvaranje novih; razvoj proizvoda i poboljšanje proizvodnih programa; poboljšanje uslova rada, itd.  
    
 **[[5]](#footnote-5)**Slika 2. Rast kao uži koncept; Razvoj kao širi koncept.

Veoma često se, takođe u praksi, pod pojmom razvoja podrazumeva investiranje u tehničke resurse - izgradnja novog proizvodnog pogona, nabavka novih kapaciteta, itd. Tako se ovakvim investiranjem ostvaruje solidan rast, koji u principu donosi mogućnost poboljšanja budućeg funkcionisanja. Potrebno je ovakav pristup, kao jednostran, mada neophodan, odvojiti od celovitog pristupa razvoja. Rast je potreban, ali ne i dovoljan uslov za uspešno buduće funkcionisanje. Celovit i kontinualan razvoj je potreban i dovoljan uslov za uspešno buduće funkcionisanje preduzeća. Zato je potrebno, pored investiranja u kapacitet i tehniku uopšte, ulagati i razvijati celokupnu tehnologiju, organizaciju i kadrove koji će, uz ostvareni rast, doprineti kvalitetnim promenama u funkcionisanju preduzeća i time ostvariti celovit razvoj koji obezbeđuje efikasno sutrašnje poslovanje. U pokušaju definisanja razvoja i rasta preduzeća moramo poći od toga da su to dva kvalitativno različita, ali ipak neodvojiva pojma. Oba su okrenuta budućnosti preduzeća i teže promenama koje bi omogućile uspešno poslovanje u budućnosti. I dok rast obuhvata kvantitativno povećanje obima poslovanja, kvantitativne promene koje ne predviđaju bitnije izmene postojećih poslovnih aktivnosti, dotle razvoj podrazumeva, pored kvantitativnog povećanja obima poslovanja, i kvalitativno proširivanje, poboljšanje i inoviranje postojeće proizvodnje i poslovanja uopšte. Dakle kvalitativne promene koje se obezbeđuju uvođenjem novih poslovnih aktivnosti. Prema tome, kod rasta je akcenat na kvantitativnim, a kod razvoja na kvalitativnim promenama.

**[[6]](#footnote-6)**Rast se postiže uvođenjem novih proizvodnih kapaciteta, najčešće uvođenjem nove tehnike ili izgradnjom novog pogona, bez izmene postojeće proizvodne strukture. Postići solidan i usklađen razvoj je daleko kompleksniji i teži zadatak, koji zahteva integralna poboljšanja i inovacije na svim područjima poslovanja. Kvalitativne promene i inovacije u poslovanju preduzeća koje zahteva razvoj, jedino je moguće obezbediti stalnim praćenjem razvoja nauke i tehnologije i primenom najnovijih naučnih dostignuća. Zbog toga razvoj, pored ostalog, predstavlja i permanentan proces akceptiranja naučno-tehnološkog progresa i primene njegovih tekovina i rezultata.

Definisan kao proces aktivnog prilagođavanja promenljivoj okolini, razvoj obezbeđuje adaptivnost preduzeća, koje razvojem nastoji osigurati realizaciju svojih budućih ciljeva, osigurati svoju buduću egzistenciju. Znači, suština razvoja preduzeća je u obezbeđenju adaptivnosti u neprekidnom toku njegovog funkcionisanja i neprekidnim promenama okoline sa kojom se nalazi u tesnoj međuzavisnosti.

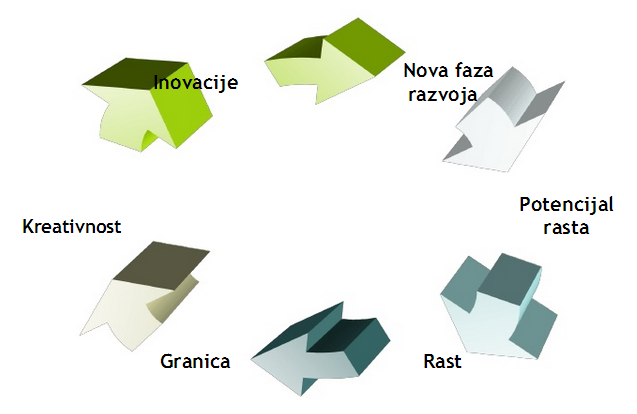
**Interakcija rasta i razvoja preduzeća**

**[[7]](#footnote-7)**Interesantna su razmišljanja dvojice autora Hiksa i Galita o rastu i razvoju preduzeća i njihovim (menadžment) interakcijama. Oni polaze od toga da je rast preduzeća svako povećanje u njegovoj veličini ili svako kretanje ka datom cilju, a da je razvoj preduzeća s druge strane, stvaranje novih kombinacija resursa ili formulisanje novih dostižnih i vizionarskih ciljeva. Razvoj podrazumeva odluku u politici koja menja ciljeve preduzeća. Rast po njima podrazumeva tehničko ili administrativno poboljšanje.

Od ova dva posmatrana koncepta, razvoj je širi. On se ostvaruje putem istraživanja u cilju inovacija i obezbeđuje okvir unutar kojeg može da se dogodi rast. Rast, budući uži koncept, događa se unutar date faze razvoja. Proces ostvarivanja maksimalnog rasta je dostići i postići maksimalan output sa datom fazom razvoja i popeti se na neki novi nivo poslovanja.

Rast pita: ,,Kako preduzeće može da dobije više iz onoga što sada ima?“  
Razvoj pita: ,,Kako preduzeće može da ostvari nešto što je različito od postojećeg?“

Kratkoročno, preduzeća su zainteresovana za rast u veličini ili ka datom cilju koje je obično usko definisano. Dugoročno posmatrano, preduzeće se razvija ostvarivanjem novih, dostižnih i vizionarskih ciljeva. Razvoj menja sistem,a to izaziva otpor. “Neuredno“ je teško kontrolisati, a njegov ishod je često neizvestan. Rast je prema tome, obično smireniji.   
Nove inovacije dovode do više faze razvoja i novog potencijala rasta.

Kreativnost dovodi do inovacije koja opet dovodi do novog razvoja koja stvara potencijal za povećani rast. Ali rast ne mora nužno da usledi, čak i kad postoji potencijal za novi rast. Ako se rast da ostvariti, on će vremenom doći do plafona. Da bi se barijera savladala, potrebni su novi podsticaji za dalji razvoj preduzeća, koji če stvoriti potencijal za novi rast.  
  
  
  
  
 **Rast i razvoj su međusobno povezani i ciklični** .............................. .......  
  
   
 Slika 1. Odnos kreativnosti,rasta i razvoja

**Mogući tokovi razvoja**

Razvoj preduzeća se ostvaruje kao proces stvaranja i razaranja njegovog potencijala.  
[[8]](#footnote-8)Blajher ukazuje na tri osnovne definišuće mogućnosti konstituišući predmet razvoja preduzeca:  
  
1) Samo promena stanja potencijala tokom vremena.  
2) Samo promene u inteziviranju stanja potencijala, i  
3) Ne samo promene stanja potencijala, nego i njegovog intenziviranja.

*Mogućnosti:*

(1) Izražava relativno dugoročnu (strategijsku) tendenciju promene u pojmu razvoja preduzeća, (2) Obuhvata relativno kratkoročne (operativne) tendencije promena i   
(3) Mogućnost koja u pojam razvoja preduzeća uključuje svaku varijaciju potencijala.

Blajher smatra da pod razvojem preduzeća treba podrazumevati svaku promenu u stanju potencijala tokom vremena, pri čemu se veza sa korišćenjem ekonomskog potencijala može govoriti o nameravanog, a u vezi sa ljudskim i tehničkim potencijalom o faktičkom razvoju preduzeća.

*Suviše kratki vremenski period -* U datim okolnostima izneće na videlo samo minimalne promene, koje imaju relativno neznatnu iskazanu sposobnost za politiku preduzeća.

*Suviše dug vremenski period* - Nosi u sebi opasnost da broj promena koje su nastupile bude toliko veliki, da iniciranje procesa prilagođavanja pri planiranju u preduzeću usledi suvišekasno

*Razvoj preduzeća u prošlosti:*

1. Konvergentan ili   
2. Divergentna sa okuruženjem

Takvo posmatranje predstavlja relativno paušalno poređenje mnogobrojnih promena okruženja sa mernim veličinama razvoja preduzeća ili pak, poređenje između manjeg broja, pod datim okolnostima čak samo pojedinačnih mernih veličina.

Razvoj preduzeća koje pozitivno divergrira od okruženja znači da je preduzeće preduzelo relativno obimnije promene u meri aktiviranja potencijala nego što je to učinilo posmatrano okruženje.

**Područja razvoja preduzeća**

Polazeći od činjenice da razvoj preduzeća predstavlja integralan i kontinuiran proces mnogi autori su nastojali da ga istražuju preko nekoliko područja. **[[9]](#footnote-9)**Međutim najobuhvatniji pristup izvršio je P. Jovanović, koji razvoj preduzeća proučava kao kompleksan proces i deli ga na sledeća globalna područja:

• razvoj proizvoda;

• razvoj tehnike;

• razvoj tehnologije;

• razvoj organizacije i upravljanja;

• razvoj kadrova

Mora se naglasiti da teorija najviše pažnje, kada je u pitanju razvoj preduzeća, posvećuje razvoju proizvoda. Istovremeno praksa je najviše zaokupljena razvojem proizvoda i tehnike. Zbog takvog pristupa razvoj preduzeća je nedovoljan i neusklađen.

Najveća efikasnost u razvoju preduzeća ostvarila bi se kada bi došlo do usklađivanja istraživanja onoga što nudi teorija i potreba koje proističu iz svakodnevne prakse, lako na prvi pogled izgleda da su njihovi interesi različiti, teorijska istraživanja trebalo bi da uvažavaju zahteve koji potiču iz prakse, međutim, njihov zadatak bi bio da dostignućima teorije utiču na praksu.

Da bi rad na razvoju preduzeća dao odgovarajuće rezultate, trebalo bi da predstavlja dobro osmišljenu, paralelnu aktivnost. Jedino ako se razvoj preduzeća odvija proučavanjem svakog područja pojedinačno, istraživanjem njihovih veza i uticaja, primenjujući integralan postupak mogu se očekivati odgovarajući rezultati.

**Proces planiranja razvoja i razvojna politika**

Planiranje razvoja preduzeća predstavlja kontinualan proces u kome preduzeće, na osnovu analize dosadašnjeg razvoja u prethodnom periodu isagledavanja i prognoza mogućih budućih kretanja i događaja u okruženju, definiše ciljeve razvoja koje u budućnosti želi realizovati i odgovarajuće akcije iaktivnosti kojima će se dostići zadati ciljevi.

**[[10]](#footnote-10)**Planiranje preuzima na sebe obezbeđenje, raspoređivanje pojedinačnih radnih sadržaja (aktivnosti, operacija i sl.) na nosioce organizacione celine (sektore, službe, pogone, odeljenja sve do radnih mesta), sa određenjem u vremenu (rokovi početka i završetka) za svaki radni sadržaj odgovarajućeg nosioca, uz adekvatnu alokaciju potrebnih (planiranih) resursa (po vrstama i količinama). Na taj način konstituiše se plansko uobličavanje celokupnog poslovanja ili uopšte sveukupne aktivnosti bilo koje celine kroz planirano definisanje radnih sadržaja, prostorno određenih sa odgovarajućim nosiocima odgovornosti, vremenskim rokovima za svaki radni sadržaj i odgovarajući prostorni zahvat, odnosno nosioca odgovornosti, uz odgovarajuću kvantifikaciju pojedinih vrsta resursa.

*Planiranje razvoja preduzeća*

Planiranje predstavlja fazu procesa upravljanja u kojoj se donose odluke o ciljevima, programima, planovima i strategijama, kojima se usmerava celokupna aktivnost preduzeća. Planiranje je i dinamički proces, kojim se preduzeće prilagođava unutrašnjim i spoljnim promenama. Planiranjem preduzeće, na osnovu analize prošlosti i sagledavanja budućnosti, vrši izbor ciljeva i načina za njihovo ostvarenje putem planova, programa, strategija itd. Ako pođemo od činjenice da se od preduzeća očekuje da bude ne samo otvoreno prema potrebama okruženja, onda ono mora da preuzme deo odgovornosti za ostvarivanje privrednog razvoja.

Planiranjem preduzeće nastoji da usmeri svoje buduće kretanje na izbegavanje nekorektnih akcija i smanjivanje mogućnosti neuspeha iz okruženja, kao i dezorganizovano stihijsko ponašanje unutar samog preduzeća. Očigledno, ako bismo se oslonili na pretpostavku da će prirodni tok događaja dovesti sam po sebi do željenih ciljeva razvoja, onda ne bi bilo potrebe za planiranjem. Planiranje ne uključuje donošenje budućih odluka, nego se odnosi na donošenje tekućih odluka o realizaciji svojih budućih ciljeva, odnosno svog razvoja.

Planiranje razvoja predstavlja sagledavanje mogućih budućih stanja u kojima se preduzeće može naći, kao i preduzimanje aktivnosti koje će imati za cilj da preduzeću u budućnosti obezbedi najbolje stanje.

Pri izradi plana trebalo bi poći od činjenice da je on fleksibilan, da je podložan promenama koje diktira okruženje i koje moraju biti ugrađene u njega, da bi se ostvarilo buduće očekivano stanje. Unošenjem promena u plan posebno smo izrazili neprekidnost u planiranju razvoja čiji kontinuitet predstavlja uslov za kontinuitet razvoja. .  
  
  
  
  
[[11]](#footnote-11)Sam proces planiranja razvoja u preduzeću odvija se kroz izradu odgovarajućih planova, kao svojevrsnih dokumenata - *elaborata* u kojima su definisani ciljevi razvoja i aktivnosti kojima se realizuju ti ciljevi. Plan razvoja preduzeća je kompleksan projekat koji se sastoji od niza komponentnih planova - plan prodaje, plan istraživačko-razvojnog rada, plan proizvodnje, plan kadrova, itd.

*Razvojna politika preduzeća*

Pre nego što priđe definisanju i izradi plana razvoja, preduzeće treba da definiše i usvoji svoju razvojnu politiku. Razvojnom politikom se vrši globalno usmeravanje dugoročnih akcija, definiše proizvodna i poslovna orjentacija i kretanje preduzeća u budućnosti. Definicije razvojne politike govore da ona obuhvata definisanje razvojnih ciljeva koji se žele u određenom vremenskom periodu realizovati, i određivanje načina i mera za realizaciju ovih ciljeva. Mada ne postoji opšte prihvaćeni koncept postupka definisanja razvojne politike, ipak u osnovi definisanja razvojne politike leži nekoliko osnovnih faza.

U osnovi izrade razvojne politike ili plana razvoja stoje dve globalne oblasti istraživanja koje predstavljaju nerazdvojivu celinu.

*Globalne oblasti istraživanja su:*

1. Analiza i istraživanje dosadašnjeg razvoja.

2. Istraživanje mogućnosti i utvrđivanja budućeg razvoja.

*Opšti postupak definisanja razvojne politike sadrži tri osnovne faze:*

1. Analizu dosadašnjeg razvoja

2. Definisanje ciljeva razvoja

3. Utvrđivanje ciljeva razvoja

Glavna svrha razvojne politike je da doprinese ostvarenju ciljeva poslovanja preduzeca. Ciljevi su ono što preduzece namerava da postigne. Cilj preduzeća je kvantitativno dat i dato je vreme u kome treba da se ostvari. Najpre je preduzeće definisalo cilj a zatim treba da definiše politiku ,koja će najefikasnije dovesti da se taj cilj ostvari. Najpre se formuliše politika,pa se onda pristupa preuzimanju postupka, pošto je postupak instrument koji treba da omogući efikasnije sprovođenje politike u život. Razvojna politika ne doprinosi samo ostvarenju tekućih i perspektivnih ciljeva,vec sprečava odstupanja od planirane delatnosti i unosi elemente stabilnosti i poslovanja preduzeca.

**Strategija razvoja preduzeća**

Strategija razvoja preduzeća predstavlja pravac ili način kretanja preduzeća u budućnosti radi dostizanja postavljenih ciljeva razvoja preduzeća. [[12]](#footnote-12)Strategijom razvoja preduzeće definiše odgovor na pitanje kako se može stići do željenih razvojnih ciljeva.Strategija je pojam koji potiče iz vojne terminologije. Strategija se definiše kao vodič u budućnosti, znači kao način [[13]](#footnote-13)vođenja preduzeća u budućnost. To znači da strategija predstavlja način vođenja procesa razvoja preduzeća.Strategija razvoja preduzeća predstavlja skup pravila odlučivanja i vodič koji vodi proces razvoja preduzeća. Skupovi pravila odlučivanja o ponašanju preduzeća u promenljivoj okolini u budućnosti, koje nazivamo strategija razvoja preduzeća, obuhvataju pre svega sledeća obeležja: Kriterijume kojima se ocenjuje sadašnje i buduće delovanje (poslovanje)firme. Kvalitativne oznake ovih kriterijuma se obično nazivaju zadaci, a željene kvantitativne oznake ciljevi.Pravila za razvijanje odnosa firme sa spoljnim okruženjem se odnose na određivanje koji proizvod ili tehnologiju će firma razviti, kome će se proizvodi prodavati i kako ostvariti prednost nad konkurencijom. Skup ovih pravila naziva se proizvodno-tržišna ili poslovna strategija.Pravila i procesi uz pomoć kojih se uspostavljaju odnosi i procesi unutar same organizacije. Ovaj skup pravila naziva se administrativna strategija.Pravila pomoću kojih firma upravlja svakodnevnim poslovanjem. Skup ovih pravila naziva se operativna strategija.Preduzeća su tokom vremena i u različitim uslovima vezanim za tržište,tehnologiju i druge uticajne faktore primenjivala različite pristupe da bi obezbedili uspešno poslovanje, odnosno koristila su različite konkurentske strategije. Počelo se sa strategijom snižavanja troškova i nižim prodajnim cenama. Kasnije se prešlo na prilagođavanje karakteristika proizvoda kupcu, istraživanje ukusa kupaca i razvijanje sposobnosti da se odgovori različitim potrebama kupaca. Noviji pristupi traže da se radi na razvoju ukusa i sklonosti kupca putem efikasne propagande i promocije.Danas se smatra da su za uspeh preduzeća u različitim poslovnim područjima najznačajnije sledeće strategije:

1.Strategija maksimizacije učešća na tržištu.

2.Strategija rasta preduzeća kojom preduzeće pokušava da osigurasvoj budući rast.

**Biznis – od garaže do kompanije**

Neke od najvećih modernih firmi kao „Apple“, „Amazon“ i dr. su počele kao projekti nekolicine ljudi sa velikim idejama.(13 - http://www.macworld.co.uk/feature/apple/history-of-apple-steve-jobs-mac-3606104/) 1. aprila 1976. godine započeta je kompanija koja će ubrzo napraviti revoluciju u tehnologiji, ali i u načinu života svih ljudi. Počevši od zamisli da svaka osoba treba da ima lični kompjuter, Stiv Voznijak i Stiv Džobs su odlučili da prave i prodaju male komplete za pravljenje istih u svojoj garaži. Iako nisu imali neku posebnu svrhu, ljudi su i dalje bili zainteresovani da ih kupuju. Po visokim cenama, ljudi su kupili 70 takvih kompjutera. To im je pokazalo jednu bitnu stvar: postoji potreba za kompjuterima. Pravljenjem ugovora za prodaju preko prodavnica „Byte Shop“-a, brzo su pravili profit. Ovakva inovacija se toliko brzo prodavala, a svaka jedinica je pravljena ručno, da nisu mogli da isprate potražnju. Brzo su počeli da sve više unapređuju svoj proizvod dodavanjem displeja, i grafike u boji. Iako su brzo pravili profit nije dugo trajalo. Ubrzo su kompanije, kao što je IBM, uvidele tu veliku potražnju. Nakon čega je usledio period stagnacije za „Apple“. Zapravo u periodu od 80-ih do početka XX veka nije puno napredovala firma, u poređenju . Tek je 2007. sa novom inovacijom, tzv. pametnog telefona počeo najveći „bum“ ove kompanije. Samo prikazivanjem svih mogućnosti, Njihova vrednost je skočila

1. prof. dr Vesna Milićević „Strategijsko poslovno planiranje“, Fakultet organizacionih nauka, Beograd 2011 god. [↑](#footnote-ref-1)
2. prof. dr Petar Jovanović, Upravljanje investicijama, 2001. god [↑](#footnote-ref-2)
3. prof. dr Petar Jovanović, Upravljanje investicijama, 2001. god [↑](#footnote-ref-3)
4. Dr. Dragana M. Pokrajčić „Ekonomika preduzeća-Principi i ciljevi“, šesto izdanje 2011, Beograd [↑](#footnote-ref-4)
5. Dr. Jovičić D. „Uvod u turizmologiju i turističku geografiju“, Ton PLUS,Beograd, 2008  
    Dr. Dragana M. Pokrajčić „Ekonomika preduzeća-Principi i ciljevi“, šesto izdanje 2011, Beograd [↑](#footnote-ref-5)
6. prof. dr Petar Jovanović, Upravljanje investicijama, 2001. god [↑](#footnote-ref-6)
7. Dr. Petrović P. „Ekonomika turizma“, Univerzitet u Beogradu – Geografski fakultet, Beograd, 2008 [↑](#footnote-ref-7)
8. Dr. Veljović A. „Informatičko upravljanje razvojem preduzeća“,– Mašinski fakultet  
    Prof.dr. Alempije Veljović,, Informatičko upravljanje razvojem preduzeća“ [↑](#footnote-ref-8)
9. Veljović. A, Upravljanje razvojem preduzeća, Univerzitet u Beogradu, 2008 [↑](#footnote-ref-9)
10. Dr.Rajko Unčanin „Poslovna ekonomija“, Beograd 2011 [↑](#footnote-ref-10)
11. Dr.Rajko Unčanin „Poslovna ekonomija“, Beograd 2011 [↑](#footnote-ref-11)
12. Dr Sveto Purić „Makroekonomska politika“, 1995  
     Prof. dr Petar Jovanović, Upravljanje investicijama, 2001. god [↑](#footnote-ref-12)
13. [↑](#footnote-ref-13)