



Jesenji semestar, 2022/23

PREDMET: OM350 - Preduzetništvo

Domaći zadatak: 5

Ime i prezime: **Aleksa Cekić**

Broj indeksa: **4173**

Datum izrade: **25.12.2022**

Dajte odgovore na sledeća pitanja:

1. Šta znate o valorizaciji malog biznisa?
2. Napišite sve što znate o start-up kompanijama?
3. Šta sve sadrži Strategija razvoja preduzetništva i konkurentnosti u Srbiji?

Odgovori:

- 1.** Valorizacija malog biznisa predstavlja vrednovanje, procenu i merenje efekata malog biznisa. Tek u ovoj poslednjoj fazi preduzetnik konačno može da sagleda svoj posao u celini: kako je tekao, da li je bilo nekih grešaka, propusta, da li je uopšte poslovna ideja koju je on osmislio odgovarajuća, tj. da li je isplativa i praktična?

Preduzetniku treba znanje, na osnovu koga će vršiti odgovarajuću kontrolu, da bi osigurao ostvarivanje projekcija i ciljeva. Zato su preduzetniku potrebne određene finansijske veštine, pomoću kojih će upravljati preduzećem u prvim godinama. Izveštaj o novčanim tokovima, bilans uspeha i bilans stanja su ključna finansijska područja, koja zahtevaju pažljivo upravljanje i kontrolu.

- 2.** Start-up faza malog biznisa predstavlja početnu fazu biznisa, ulazak u posao. Započinjanje novog biznisa ili početak je osnova, temelj, današnjeg komercijalnog bogaćenja, temelj slobodnog ekonomskog tržišta na osnovama konkurentnosti. Ekonomski gledano, započinjanje određene poslovne aktivnosti ima smisla samo ako je moguće očekivati profit iz tog procesa.

Osnovni cilj Start-up programa je ulaganje u inovativne ideje, inovativne timove i napredne start-up kompanije. Zajedno sa inovacionim šampionima može da se razvija globalno uspešna kompanija i šalje poruka da se uz kvalitetan tim osnivača i dobrog investitora i u Srbiji mogu razvijati globalno uspešne kompanije.

Okidač za ulazak u start-up fazu malog biznisa je u formi faktora „pokretanja“ malog biznisa. Faktori pokretanja su oni koji navode pojedinca na samozapošljavanje i oni mogu biti razni:

- nezaposlenost,
- neslaganje sa rukovodstvom,
- osećaj nepripadnosti preduzeću ili nemanje alternative iz bilo kog drugog razloga,
- potreba za samostalnošću,
- postignućem,
- ličnom razvoju i bogaćenju.

Kombinacija svih ovih faktora daje preduzetnika.

Ključni faktori biznisa koje preduzetnik treba da obuhvati prilikom započinjanja biznisa u start-up fazi malog biznisa, su:

- Inovacija,
- Operativne veštine, sposobnosti, lični atributi i resursi,
- Kupci i tržište,
- Konkurencija.

3. Strategija razvoja MSP trebalo bi da obuhvati sledeće važne elemente:

- Prioritetni razvoj sektora u oblastima industrijske proizvodnje, prerade poloprivrednih proizvoda, turizma i elektronsko poslovanje, što bi znatno doprinelo ekonomskom razvoju i zaposlenosti
- Jačanje institucionalne podrške malim i srednim preduzećima na svim nivoima: Ministarstvo za privredu, Republička agencija za razvoj MSP, regionalni centri i agencije za razvoj MSP itd.
- Savlađivanje pravnih i administrativnih procedura i reforme javnih službi čiji bi cilj bio efikasnije pružanje usluga
- Olakšan pristup MSP izvorima finansiranja
- Uvođenje sistema kvaliteta, inovacija i razvoj menadžmenta preduzeća (podizanje nivoa konkurentnosti MSP)