



Piše: Prof. dr Pavle Radanov

# Podsticaj preduzetničkim biznis idejama

*Mala i srednja preduzeća okosnica su savremene ekonomije i jedan od osnovnih stubova na kojima se zasniva i planira privredni i ekonomski oporavak i razvoj Srbije. Koliki značaj se pridaje ovom sektoru, potvrđuje i činjenica da je decenija koja je pred nama proglašena Decenijom preduzetništva. To podrazumeva da će za preduzetničke inicijative i razvojnu praksu biti izdvojena znatno veća finansijska sredstva i biće obezbeđena raznovrsna mentorska podrška. Za one koji do sada nisu odlučili da se upuste u samostalne poslovne poduhvate, ovo može biti ključni podsticaj da se opredele da svoje biznis ideje pretoče u stvarnost.*

Dakle, sve je na strani preduzetnika, ali kako se osigurati da će započeti posao opstati, napredovati i omogućiti zaradu vlasniku i njegovoj porodici, a istovremeno doneti koristi i lokalnoj sredini?! Princip razvoja zasniva se upravo na interakciji sa okruženjem, bez koje ne može ni da nastane, a ni da opstane poslovni poduhvat! Postoje opšti preduslovi koje jedna preduzetnička inicijativa mora ispunjavati da bi se razvila u uspešan i održiv biznis. Kao prvo, njen tvorac i nosilac mora posedovati određene lične i profesionalne karakteristike, kao i kapital kojim će pokrenuti delatnost. Zatim, mora dobro poznavati okruženje u kojem će poslovati i mudro birati saradnike i partnere, ispravno planirati, po potrebi i rizikovati. Svi ovi krupni zahtevi stoje pred preduzetnicima i mnogi odustanu suočeni sa krizama i problemima, a sa malo više znanja i podrške mogli bi prevazići poteškoće i dosegnuti neslućene poslovne uspehe. Zato se smatra da kvalitetna edukacija i dobra teorijska i praktična obuka preduzetnika mogu imati ključni značaj. Kao prvo, treba promovisati edukaciju, jer se stiče utisak da pojedinci koji otvaraju male radnje ne promišljaju dovoljno o potezima koje će povlačiti, niti daju poseban značaj strateškom planiranju poslovnih odluka i ciljeva.

Mala i srednja preduzeća najranjivija su u prvim godinama poslovanja. Posebno su osetljiva mala preduzeća, čiji osnivači imaju više funkcija, jer su oni istovremeno i vlasnici i menadžeri, a uz to često i ravnopravni radnici, pa gomilanje obaveza i funkcija predstavlja ključnu prepreku njihovom razvoju. Stoga je korisno da se na nacionalnom i lokalnom nivou uz konkurse za samozapošljavanje,

odnosno bespovratne subvencije za započinjanje sopstvenog posla, kao uslov propisuje da je završena osnovna obuka iz preduzetništva, kako bi se osigurala održivost biznisa. Kod pravnih lica i preduzetnika često je, na primer, evidentan nedostatak znanja iz oblasti menadžmenta, poslovnog planiranja, marketinga, poslovne komunikacije.

Da bi se otklonili nedostaci, podigla efikasnost rezultata rada i ostvario poslovni uspeh neophodni su različiti vidovi edukacije koja će doprineti uspehu biznisa, a obuka u virtuelnom preduzeću je svakako jedna od njih. Ova vrsta obuke razvija se u školama ekonomskog i pravnog usmerenja, a može jednako kvalitetno biti sprovedena i na nivou višemesečne edukacije nezaposlenih, uz nadzor adekvatnog profesionalnog kadra i kontakt sa postojećim firmama iz određene oblasti poslovanja.

**Da bi se otklonili nedostaci, podigla efikasnost rezultata rada i ostvario poslovni uspeh neophodni su različiti vidovi edukacije koja će doprineti uspehu biznisa, a obuka u virtuelnom preduzeću je svakako jedna od njih. Ova vrsta obuke razvija se u školama ekonomskog i pravnog usmerenja, a može jednako kvalitetno biti sprovedena i na nivou višemesečne edukacije nezaposlenih, uz nadzor adekvatnog profesionalnog kadra i kontakt sa postojećim firmama iz određene oblasti poslovanja.**

## PREUZETNIČKA OBUKA

Preduzetničko obrazovanje, koje dobija sve više mesta u obrazovnim institucijama u Srbiji, u Evropi je odavno trend. Dobro planirana obuka, prilagođena starosnoj dobi, omogućava da polaznici shvate koncept osnivanja i vođenja preduzeća, usvoje terminologiju i upoznaju načine rada i poslovanja. Neki polaznici naći će se na odgovornim funkcijama u preduzećima i pokazati dobre rezultate zahvaljujući prethodnoj obuci.

Jedan od najboljih i najuspešnijih modela upoznavanja sa preduzetničkom praksom jeste virtuelno preduzeće, u kojem polaznici kao u pravom preduzeću obavljaju sva zaduženja i obaveze. Uz mentorsku nastavničku podršku, direktno se suočavaju sa svim poslovima i izazovima koje može nametnuti funkcionisanje jedne firme. Takođe, virtuelno preduzeće skoro potpuno zamenjuje potrebu za praksom jer je ono samo po sebi svojevrsna praksa. S druge strane, sličan model može se primeniti i van školskog sistema, na posebnim obukama na kojima bi potencijalni vlasnici biznisa usvajali preduzetnička znanja kroz konkretnu radnu praksu.

Virtuelno preduzeće može biti namenjeno nezaposlenim licima koja imaju biznis ideju i planiraju da započnu svoj posao, zatim mla-

dima bez radnog iskustva koji tek stupaju na tržište rada i ne poznaju procese rada u kompaniji, tehnološkim viškovima u preduzećima u restrukturiranju koji se prilagođavaju novim uslovima na tržištu rada i savremenim tehnikama i tehnologijama, i drugima. Virtuelna preduzeća kroz simulaciju uvode polaznike u model poslovnog života i preduzetničkog sveta, omogućavajući brzo i kvalitetno sticanje praktičnih znanja i veština potrebnih za biznis. Nakon obuke u preduzeću za vežbu, polaznici



su spremni da se suoče sa radnim zadacima koje će morati da obavljaju na budućim radnim mestima i moći će znanja stečena na obuci odmah da primene u praksi. Ovo je veoma značajno kako za rad u sopstvenom preduzeću, tako i za rad kod drugog poslodavca. Jer, poslodavci uvek pri izboru radnika daju prednost kandidatima sa radnim iskustvom. Polaznici tokom obuke prođu sve sektore u virtuelnom preduzeću. U njemu sve funkcioniše kao u realnom preduzeću, osim stvarnog protoka proizvoda ili usluga koji se nude, i stvarnog protoka novca. Nezaposleni koji se obučavaju u virtuelnim preduzećima po pravilu brže pronalaze zaposlenje osnivanjem sopstvenog biznisa ili pronalaženjem radnog angažmana kod poslodavaca.

## VIRTUELNA PRAKSA

Vrlo je važno uzeti u obzir najpre lične karakteristike preduzetnika. Jer, prvi deo obuke upravo mora imati određeni eliminacioni karakter. Naime, važno je proceniti sposobnosti i interesovanja polaznika, da li su prave ličnosti za vođenje posla, a ako nisu pomoći im da procene na kom mestu bi se najbolje snašli i pružili svoj maksimum. Preduzetničko planiranje ne sme ostati na nivou ličnog razvoja, već se mora uzeti u obzir šire okruženje, što je od posebnog zna-

čaja za našu zemlju koja se već decenijama suočava sa brojnim preprekama u privred-

**Preduzetničko planiranje ne sme ostati na nivou ličnog razvoja, već se mora uzeti u obzir šire okruženje, što je od posebnog značaja za našu zemlju koja se već decenijama suočava sa brojnim preprekama u privrednom i društvenom razvoju. Ako se na pravi način uklope individualna i opštedruštvena komponenta, dobićemo uspešnog preduzetnika koji će imati dalekosežan pozitivan uticaj i na okruženje u kojem se nalazi.**

nom i društvenom razvoju. Ako se na pravi način uklope individualna i opštedruštvena komponenta, dobićemo uspešnog preduzetnika koji će imati dalekosežan pozitivan uticaj i na okruženje u kojem se nalazi. Naime, preduzetničke inicijative treba podsticati upravo tako da doprinesu oživljavanju određenih krajeva Srbije, pa i obuke treba planirati i prilagođavati interesovanjima polaznika i vrstama poslova kojima žele da se bave. U tom cilju, moguće je i strateški planirati podsticanje ili oživljavanje određene delatnosti u nekom kraju, ohrabivanjem ljudi da se bave nekom delatnošću, ili da registruju delatnost koju su u praksi već započeli. Uz dobru informisanost i pravilne koncepte, model virtuelnog preduzeća imaće veliki broj korisnika i pokazaće kroz kratak period svoju opravdanost.

Trajanje i koncepcija obuke u virtuelnom preduzeću zavisice od vrste delatnosti koja

se uvećava, kao i od potreba polaznika. Virtuelno preduzeće ima sve funkcije kao i pravo, realno preduzeće, ali zbog svoje neformalne prirode omogućava veću fleksibilnost kada je u pitanju rotacija radnih mesta. Pojedina se tako može oprobati u više različitih funkcija i otkriti koje poslovne oblasti i koji zadaci najviše odgovaraju njegovim karakteristikama, odnosno ojačati znanja i veštine koje mu nedostaju da bi bio uspešan vlasnik firme. Takođe, činjenica da poslovni rizik nije realan isključuje faktor stresa koji je na tržištu neizbežan, tako da uvećavanje na virtuelnom tržištu donosi brojne prednosti. □

Prof. dr Pavle Radanov  
Fakultet za primenjeni menadžment,  
ekonomiju i finansije  
www.mef.edu.rs