

## Biznis vs. globalizacija

Šta je u stvari biznis? Jedina funkcija biznisa je da stvori kupca i da inovira poslovanje svog preduzeća (kompanije). U biznisu, kao i pri njegovoj realizaciji, se nameće čitav niz pitanja:

- Šta je cilj biznisa (misija)?
- Ko su kupci?
- Koju potrebu kupaca preduzeće zadovoljava?
- Šta je biznis plan?
- Koji su i kakvi rezultati?

Evropski biznis je termin koji opisuje različite forme i oblike preduzeća i njihovih međusobnih odnosa u okviru njihovih delovanja na prostoru Evrope. Evropski biznis se može definisati i kao aktivnost određenog preduzeća na prostoru Evrope koji donosi profit tom preduzeću. Takođe treba napomenuti da se termin „evropski biznis“ često koristi kod analize neke od komercijalnih (ekonomskih) aktivnosti koja se dešavaju i odigravaju u Evropi, a koja imaju za cilj realizaciju ekonomskih odnosa izvan granica jedne zemlje Evropske unije (EU).

Izraz „evropski biznis“ je prepoznatljiv po tome što opisuje ekonomsku aktivnost jednog preduzeća, firme ili kompanije u okviru Evrope. Najkraće rečeno: „evropski biznis je biznis u Evropi“. Biznis nastoji da ostvari profit obezbeđujući proizvode koji zadovoljavaju potrebe ljudi.

Biznis je, pojednostavljeno gledano, novac drugih ljudi - potencijalnih klijenata. Izuzetno važan faktor biznisa je vreme, koje treba posmatrati kroz prizmu biznisa i kao neobnovljiv

resurs. Vreme je važno sa aspekta otpočinjanja, rasta, razvoja, transfera i gašenja biznisa. Biznis – pojedinci ili institucije koje nastoje ostvariti profit obezbeđujući proizvode koji zadovoljavaju potrebe ljudi. Proizvod – dobro ili usluga sa materijalnim (vidljivim) i nematerijalnim karakteristikama koja obezbeđuje zadovoljenje potrebe.

Cilj biznisa:

- Primarni cilj svakog biznisa je ostvarivanje profita.
- Profit – razlika između troška proizvodnje i prodaje proizvoda i cene proizvoda koju plaća kupac.
- Neprofitna organizacija – organizacija koja može obezbeđivati dobra i usluge, ali nema primarnu svrhu ostvarivanja profita.

Da bi mogli dati određene definicije i shvatanja prirode biznisa u Evropi potrebno je analizirati i shvatiti pet osnovnih karakteristika evropskog biznisa i preduzeća koja učestvuju u njemu:

1. Veličina
2. Tržišna struktura
3. Sektorsko opredeljenje
4. Vlasništvo (državno ili privatno)
5. Pravni okvir (forma)

## 1. Veličina

U EU postoji veika disperzija između veličine, termina i uticaja predućea na evropski biznis. S jedne strane postoji veliki broj ćalih i srednjih predućea. Sa druge strane postoji znatno mnji broj veoma velikih organizacija koje imaju znaćajan uticaj u ekonomskom i politićkom životu EU. S obzirom da ne postoji jedinstvenost u definisanju malih i srednjih predućea, analizirajući broj zaposlenih, poslovanje predućea... – postoje velike debate u Evropi na ovu temu. Kako bi prevazišla ovu prepreku, Evropska komisija je naćelno definisala tri uslova neophodna da budu ispoštovana kako bi predućea bila svrstana u kategoriju „malih i srednjih predućea“:

- Predućea ne smeju da zpošljavaju više od 250 osoba
- Predućea ne smeju da budu u vlasništvu više od 25% od strane jedne veće kompanije (predućea)
- Predućea ne smeju da imaju godišnji obrt veći od 40 miliona evra.

Ovo su uslovi propisani od strane Evropske komisije, koje je potrebno da „ispoštuju“ svan ona predućea koja se žele svrstati u kategoriju malih i srednjih predućea. Prema nekim dosadašnjim istrašivanjima i analizama došlo se do sledećih podataka: mala i srednja predućea u EU ćine 99,8% ukupnog broja svih registrovanih predućea u EU, mala i srednja predućea zapošljavaju 66% ukupno radno spsobnog stanovništva EU i ostvaruju 55% obrta (profita) koji ostvaruju sva registrovana predućea EU. U mnogim oblastima svojih delovanja i aktivnosti, mala i srednja predućea pružaju visoko kvalitetne proizvode i usluge svojim korisnicima (potrošaći, kupci).

U smislu kategorizacije, postoje tri vrste (kategorije) malih i srednjih predućea:

- 1) mikro predućea (mogu imati najviše 10 zaposlenih)
- 2) mala predućea (mogu imati najviše 50 zaposlenih)
- 3) predućea srednje velićine (medium-sized enterprises) koja mogu imati najviše 250 Zaposlenih.

Na prostoru EU, preko 90% ukupnog broja malih i srednjih predućea ćine mikro predućea. Prema ostalim klasifikacijama koje se mogu naći u literaturi Sjedinjenih Amerićkih Država (SAD) ili Japana, ne postoji ista kategorizacija malih i srednjih predućea. Prema literaturi SAD-a, mala i srednja predućea se sćatru ona koja mogu imati do 500 zaposlenih, dok se u Japanu smatraju ona koja mogu imati do 300 zaposlenih.

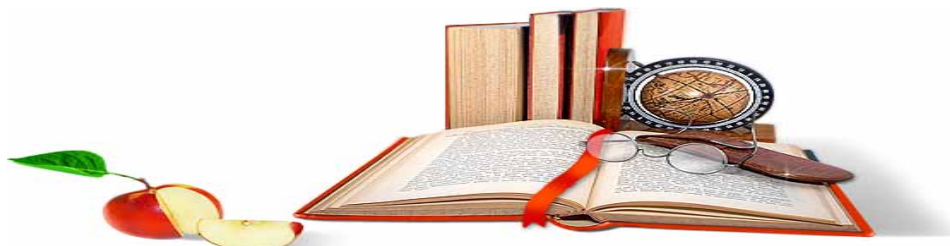
## 2. Tržišna struktura

Mnoge kompanije (predućea) u Evropi slede strategiju po kojoj se tržišna struktura bazira na nacionalnom ili regionalnom (subnacionalnom) tržištu. Prema klasifikaciji koju su dali Ellis i Williams (1995), postoji razlika između

**---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŹETE  
PREUZETI NA SAJTU [WWW.MATURSKI.NET](http://WWW.MATURSKI.NET) ----**

RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

[WWW.SEMINARSKIRAD.ORG](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)  
[WWW.MAGISTARSKI.COM](http://WWW.MAGISTARSKI.COM)  
[WWW.MATURSKIRADOVI.NET](http://WWW.MATURSKIRADOVI.NET)



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

[maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)