

1. Klasifikacije preduzeća

Na osnovu određenih kriterijuma postoje različite klasifikacije izražavanja **veliĉine preduzeća**. Najĉešće su u primeni klasifikacije u odnosu na broj zaposlenih, tip vlasniĉkih odnosa, veliĉinu prodaje i druge. Ni za jedan od ponuđenih kriterijuma klasifikacije se ne moţe reći da najbolje definiše veliĉinu kolektiva, ali definitivno njihov izbor zavisi od stepena društveno-ekonomskog razvoja zajednice, vlasniĉkih odnosa, političkih stavova.

Utvrđivanje pojma i veliĉine preduzeća, moguće je uz primenu kvantitativnih i kvalitativnih kriterijuma:

1. *Statistiĉki (kvantitativni) kriterijumi* polaze od statističkih obeležja MSP:

- Proseĉnog broja zaposlenih radnika tokom godine,
- Obima ostvarene proizvodnje,
- Visine ostvarenog prihoda,
- Vrednosti angaţovanih sredstava.

Broj zaposlenih je najĉešći statistički kriterijum u mnogim zemljama i predstavlja liniju razgraniĉenja izmeĉu malih, srednjih i velikih preduzeća.

U SAD postoji zakonski ovlašćena agencija SBA (Ameriĉka uprava za malu privredu) koja utvrĉuje standarde za odreĉivanje malog i velikog biznisa. Standardi se utvrĉuju na osnovu obima prodaje i broja zaposlenih radnika, gde malo preduzeće upošljava proseĉno godišnje do 20 radnika, srednje od 100 do 499 radnika, a veliko više od 500 radnika. U SAD, 99% celokupnog poslovanja je u sferi malog i srednjeg poslovanja (do 500 zaposlenih, ili imovine privrednog subjekta do 100 miliona USA dolara). Pored klasiĉnih preduzeća ovde se svrstavaju i zanatske radnje, porodiĉni restorani, piljarnice, drogerije, radnje za popravku i servisiranje opreme i tehniĉkih sredstava, usluţne agencije i drugo.

Struĉni timovi iz Evropske agencije za rekonstrukciju, smatraju pod pojmom malo preduzeće ono:

- Koje ima do 50 zaposlenih,
- Ćiji je godišnji promet manji od 1,1 milion evra,
- Ćiji je dobit po završnom raĉunu manja do 800.000 evra.

Srednja preduzeća definišu kao:

- Preduzeća sa 50 do 250 radnika,
- Preduzeća sa godišnjim prometom manjim od 5,6 miliona evra,
- Preduzeća sa ostvarenom dobiti do 4,2 miliona evra.

U Srbiji prema *Zakonu o raĉunovodstvu*, preduzeća se razvrstavaju na mala, srednja i velika, zavisno od broja zaposlenih, prihoda i zbira poslovne aktive po godišnjim obraĉunima u poslednje dve godine.

Ovaj zakon je klasifikovao **mala preduzeća** kao ona preduzeća, **koja ispunjavaju najmanje dva od sledećih kriterijuma:**

- Imaju do 50 zaposlenih,
- Ostvarila su godišnji prihod manji od 8.000 prosečnih bruto zarada zaposlenih u Republici,
- Prosečna godišnja vrednost imovine ne prelazi 6.000 prosečnih bruto zarada zaposlenih u Republici.

Srednja preduzeća prema ovom zakonu smatraju se ona preduzeća koja u poslednjoj godini ispunjavaju najmanje dva od sledećih kriterijuma:

- Imaju prosečno godišnje 50 do 200-250 zaposlenih,
- Ostvarila su godišnji prihod od 8.000 do 40.000 prosečnih bruto zarada zaposlenih u Republici,
- Prosečna godišnja vrednost imovine je u rasponu od 6.000 do 30.000 prosečnih bruto zarada zaposlenih u Republici.

2. Kvalitativni kriterijumi polaze od funkcije i zadataka koje posmatrano preduzeće ima u društvenoj reprodukciji, odnosno u privredi zemlje kao celine.

Mogu se navesti neke karakteristike **pomoću kojih se razlikuje malo od velikog preduzeća:**

- Rukovođenje preduzećem je nezavisno,
- Kapital obezbeđuje pojedinac, ili manja grupa,
- Direktori preduzeća su najčešće i vlasnici,
- Tržište ne mora biti lokalno,
- Veličina preduzeća po ovom kriterijumu je relativna,
- Složenost organizacione strukture je različita.

2. MALA I SREDNJA PREDUZEĆA (MSP)

Mala i srednja preduzeća su **motor (pokretač) ekonomskog razvoja. Promovišu privatnu svojину i preduzetničke veštine.** Po mišljenju mnogih eksperata i ekonomista, MSP su sinonim za privatni sektor, i u figurativnom smislu za preduzetništvo. Njihova komparativna prednost je u tome, **što su fleksibilna, mogu brzo da se adaptiraju na promene i da zadovolje zahteve tržišta.** U zemljama Evropske Unije, vlade donose propise koji su fokusirani na podršku malim i srednjim preduzećima i na stimulisanje njihovog rasta i konkurentnosti.

Mala i srednja preduzeća (MSP) su danas u mnogim zemljama glavni nosioci privrednog razvoja. Često u strukturi postojećih preduzeća nekih zemalja, **MSP čine više od 90% ukupnog broja preduzeća. Oko dve trećine zaposlenih u privatnom sektoru EU je u sektoru MSP. Privredni potencijal EU danas čini oko 23 miliona preduzeća, od čega je 99% u sferi malih i srednjih preduzeća, gde je blizu 93% MSP sa manje od deset zaposlenih.** Njihov doprinos ukupnom bruto društvenom proizvodu EU iznosi oko **60%, uz obezbeđenje približno 100 miliona radnih mesta.** Opšte je mišljenje da otvaranje radnih mesta obezbeđuju velika preduzeća. Međutim, podaci govore, da su u periodu od 1980. godine mala preduzeća stvorila većinu novih radnih mesta u SAD.

Ovako predstavljena MSP su osnovni generator zapošljavanja, produktivnosti, konkurentnosti, inovativnosti i veoma bitan faktor postizanja ravnomernog regionalnog

razvoja. Zahvaljujući svojoj **fleksibilnosti**, MSP su u stanju da prihvataju savremena tehnološka rešenja proizvodnje i pružanja usluga, zasnovana pretežno na softverskim aplikacijama, internetu i mrežnim komunikacijama. U **ruralnim područjima**, MSP iskorišćavanjem prirodnih resursa, zapošljavaju sve članove na gazdinstvu (pogotovo mlađu, žensku i stariju populaciju), jačajući njihovu prihodnu snagu, uz paralelno podizanje svih parametara životnog standarda lokalnog stanovništva i integralni razvoj sela.

Mala preduzeća

Mala preduzeća (engl. Small business enterprises) **postoje u skoro svim privrednim oblastima.** Ova preduzeća shodno ekonomskim parametrima, **imaju mali obim poslovanja, mali uloženi kapital i mali broj zaposlenih radnika.** Ona se strukturno uklapaju u privredni prostor koji nisu pokrila velika i srednja preduzeća i obavljaju i poslove za koje i nisu zainteresovana, ili koji nisu profitabilni za veća preduzeća.

Preduzeća male privrede povećavaju stepen i obim korišćenja novih resursa jedne privrede, uz visok stepen fleksibilnosti i adaptivnosti u novim tržišnim i drugim uslovima. **Mala preduzeća, po pravilu, osniva pojedinac, preduzetnik, koji je istovremeno i vlasnik i menadžer preduzeća. On samostalno donosi sve odluke koje se odnose na poslovanje i snosi rizik poslovanja preduzeća.**

Malo preduzeće karakteriše relativno nizak stepen specijalizacije poslova, upravljačkih i poslovnih funkcija. Poslovi malog preduzeća su, po pravilu, lokalnog karaktera sa stanovišta tržišta i zaposlenosti.

Najveći broj malih preduzeća osniva se i posluje u oblasti maloprodaje, veleprodaje i sektora usluga. U oblasti proizvodnje, to su uglavnom kooperacije sa srednjim i velikim preduzećima u oblastima proizvodnje koje zahtevaju brza prilagođavanja ili su sezonskog karaktera (na primer, modna obuća i odeća i sl.).

Visok stepen tržišne fleksibilnosti i niski fiksni troškovi predstavljaju značajnu odrednicu i komparativnu prednost **malih preduzeća.** Ona su često **i izvor inovacija**, i kao takva doprinose ubrzanom razvoju privrede. U ovim preduzećima dolazi do izražaja preduzetnička inicijativa, profitabilnost ulaganja kapitala, inovativnost i kreativnost.

Sektor malih preduzeća dobija poseban značaj u zemljama koje **ostvaruju ubrzani tehnološki razvoj**, jer se preko malih preduzeća lakše prenosi savremena tehnologija. **Mala preduzeća imaju izuzetno značajnu ulogu u lokalnom i regionalnom razvoju jedne zemlje. Ona su često glavni izvor nove zaposlenosti.**

Mala preduzeća mogu imati i značajnu ulogu u spoljnoj trgovini jedne zemlje kao kooperanti velikih multinacionalnih preduzeća i kompanija.

Srednja preduzeća

Preduzeća srednje veličine zapošljavaju do **200** radnika. Veličina preduzeća se utvrđuje u zavisnosti od primenjenih kriterijuma. Ako se kao kriterijum koristi samo broj zaposlenih, pri tome se zanemaruje visina uloženog kapitala. Savremena tehnologija i automatizacija radnih procesa mogu da **obezbede proizvodnju visokog obima sa malim brojem zaposlenih.** Stoga je

broj zaposlenih kao kriterijum veličine uslovna kategorija i ne predstavlja istovremeno indikator ekonomskog značaja (snage) preduzeća.

Srednja preduzeća se nalaze **na prelazu** između malih i velikih. Preduzeća srednje veličine imaju odrenene sličnosti i sa malim i velikim preduzećima. **Prednost srednjih preduzeća u odnosu na velika su u mogućnosti bržeg prilagođavanja i reagovanja na tržišne i tehnološke promene.** Ovo je naročito izraženo u granama u kojima je brzina i sposobnost prilagođavanja bitan uslov fleksibilnosti poslovanja.

Podela rada i kooperacija (saradnja) su značajno razvijene u ovim vrstama preduzeća. **Srednja preduzeća** karakteriše relativno visok stepen specijalizacije poslova i zaokruženost radnog i tehnološkog procesa. Visok stepen specijalizacije poslovnih funkcija u preduzeću srednje veličine dovodi do povećanja ukupne fleksibilnosti preduzeća.

Primena nauke i savremenih dostignuća tehike i tehnologije kod **ovih preduzeća veća je nego kod malih preduzeća**, ali znatno manja nego kod velikih preduzeća. Pitanje ekonomije obima ne postavlja se tako snažno kao kod malih i velikih preduzeća – jer ovu vrstu preduzeća karakterišu niski fiksni troškovi.

Srednja preduzeća imaju veću mogućnost prilagođavanja - adaptibilnosti potrebama tržišta i drugih spoljnih faktora, nego velika preduzeća.

Organizacija rada u ovim preduzećima se razvija na bazi naučnih principa. **Sve neophodne funkcije su razvijene** u skladu sa potrebama obavljanja delatnosti i reprodukcije ovih vrsta preduzeća. Srednja preduzeća su obično preovlađujuća u strukturi privrede jedne srednje ekonomski razvijene zemlje.

Većina tranzicionih ekonomija shvata važnost MSP, zbog toga se formulišu nacionalne politike prema MSP, prave programi i strategije razvoja. U zemljama u tranziciji stvaranje sektora MSP jeste značajan deo ekonomskih reformi ali sa pravom implementacijom se počelo tek od skoro. U regionu Balkana dosledne politike prema MSP i dalje nema. Razvoj ovog sektora značajno zaostaje zbog nedostataka u zakonodavstvu, samog shvatanja (razumevanja) preduzetništva kao procesa, loše infrastrukture, kao i zbog nedostatka finansijskih sredstva. To su glavne prepreke za njihov dalji razvoj.

2.1. Snage i slabosti MSP

Postoje mnoge analize malih i srednjih preduzeća koje govore o njihovim prednostima i nedostacima. **Kao prednosti** obično se ističu sledeće:

- Efikasno i fleksibilno korišćenje raspoloživih tehničkih i ljudskih potencijala. MSP mnogo racionalnije koriste sredstva za rad, sa manje zastoja. Takođe, kada je u pitanju korišćenje radne snage, zaposlenost ljudstva je intenzivna, usled manjeg stepena podele rada (zaposleni po potrebi rade više poslova). Rezultat toga je veća efikasnost,
- MSP jednostavnije komuniciraju sa tržišnim okruženjem (nabavka, prodaja, distribucija) rešavajući tekuće probleme neposredno i bez zastoja. Mali preduzetnik donosi odluke

sam i odmah, za razliku od velikih preduzeća u kojima se tek po obavljenim konsultacijama donose odluke o preduzimanju poslovnih aktivnosti,

- Veći radni intenzitet vlasnika male firme, prenosi se i na druge zaposlene i članove porodice koji su uključeni u biznis (autoritet znanja i rada),
- MSP se brže prilagođavaju tržišnim uslovima, lakše ulaze u konkurentsku borbu naspram velikih firmi, koje obično kasne u reakcijama u odnosu na konkurenciju,
- MSP po pravilu ostvaruju veću dobit na deonički kapital,
- MSP u mnogome potpomažu veliki biznis. Ona najčešće preprodaju proizvode velikih kompanija, vrše servisiranje njihovih proizvoda, parcijalno odrađuju deo njihovih proizvodnih aktivnosti (proizvodnja ugradnih i rezervnih delova). Ovo čine na mnogo efikasniji, brži i jeftiniji način nego veliki sistemi. Proizvodi i usluge koje MSP dobavljaju velikima su jeftinije, u malim količinama, uz lični kontakt sa kupcima i zadovoljavanje njihovih posebnih zahteva.

Među *slabostima* MSP najčešće su sledeće:

- Visok stepen neuspeha. Ovo govori o velikoj ranjivosti malog biznisa. Osnovni razlog ovome je olako donošenje odluka o ulasku u biznis,
- Bez prisustva pravog marketinškog pristupa, otežano je delovanje na malim, segmentiranim tržištima,
- Niska produktivnost rada, relativno niske plate, visoki troškovi poslovanja,
- Finansijski položaj MSP je obično ugrožava otežan pristup finansijskom tržištu,
- Nedostatak odgovarajućih sposobnosti preduzetnika za rukovođenje firmom. Često vlasnici biznisa ne osećaju nedostatak menadžerskog znanja, što u kasnijim fazama rukovođenja počinje da bude limitirajući faktor koji vodi ka neuspehu,
- Izmena zakonske i normativne regulative u području ekonomske politike države, kao društveni faktor, brzo pogađa MSP posebno u području vođenja finansija.

3. Stanje MSP u našoj zemlji

Intenzivniji razvoj preduzetništva i MSP u Srbiji počinje tokom 1989. i 1990. godine, donošenjem paketa reformskih zakona. Najveća ekspanzija registrovanih preduzeća bila je u periodu od 1990. do 1994. godine, kada se broj registrovanih preduzeća povećao za skoro 180.000 (sa 25.173 u 1990. godini, na 202.943 preduzeća u 1994. godini). Oko 70% ukupno registrovanih preduzeća bila su privatna, a oko 80% u kategoriji MSP. Period 1997 -2001. karakteriše znatno sporiju registracija novih privrednih subjekata. U maloj privredi SR Jugoslavije, polovinom osamdesetih godina prošlog veka, bilo je zaposleno oko 500.000 ljudi, odnosno oko 10% ukupno zaposlenih, koji su ostvarivali oko 6,5% ukupnog prihoda zemlje.

Prema podacima Privredne komore Srbije, tokom 2015. godine, najdominantniji tip preduzeća je bilo preduzeće do 10 zaposlenih u privatnoj svojini (52.441 preduzeća).

Opšti ambijent poslovanja MSP u Republici - je osetno težak, iako je učešće MSP i preduzetnika sve veće u ukupnom bruto društvenom proizvodu Srbije¹. Procene su da oni učestvuju sa oko 36% u ukupno stvorenom bruto društvenom proizvodu. Takođe izražena je i spoljnotrgovinska aktivnost MSP (preko ovog sektora je ostvareno više od 40% izvoza i oko 66% uvoza).

MSP se još uvek susreću sa nizom problema vezanih za trenutak započinjanja poslovanja, za njihovo svakodnevno poslovanje, kao i slučaj prestanka obavljanja delatnosti. Kao glavni problem se obično javljaju komplikovani propisi i procedure koje regulišu rad i opterećuju ionako relativno skromne finansijske i ljudske resurse. Primedbe na poslovne propise odnose se uglavnom na poreski režim (poreska opterećenja nisu u srazmeri sa poreskom snagom obveznika), izdavanje dozvola, registraciju, podnošenje finansijski izveštaja, rad inspeksijskih službi, kao i procedure koje prate uvoz i izvoz roba.

MSP su jako osetljiva na nelojalnu konkurenciju, usled nekorišćenja efekata ekonomije obima. U Srbiji su prisutni različiti pojavnici oblici sive ekonomije, imajući u vidu da je velikom broju ljudi siva ekonomija trenutno jedini izvor prihoda. Borba protiv nje treba da se zasniva na njenom postepenom prevođenju u legalne tokove.

Jedan od najvećih i najznačajnijih problema sa kojima se suočavaju MSP, jeste **obezbeđenje finansijskih sredstava**. Banke u Srbiji ne pokazuju značajno interesovanje za finansiranje sektora MSP, pogotovo onih preduzeća koja se nalaze u start up fazi - **u prvim godinama postojanja** (uslovi kreditiranja su dosta nepovoljni usled visokog rizika započinjanja novog posla).

Međutim evidentan je i **nedostatak znanja** u oblasti poslovnog planiranja, pravne regulative, menadžmenta, inovativnosti i primene novih tehnologija, poslovne komunikacije, elektronskog poslovanja, marketinga, dizajna i ostalog. Ovo u velikoj meri predstavlja ograničavajuće faktore razvoja MSP, i uzrok je njihove nekonkurentnosti na domaćem i stranom tržištu. **MSP su najranjivija u prvim godinama postojanja (ovo se naročito odnosi na male firme, gde su osnivači ujedno i menadžeri).**

Pojavljaju se značajni problemi i tokom osnivanja i poslovanja **MSP u poljoprivredi**. Pre svega nepostojanje tradicije u osnivanju i poslovanju MSP, velika usitnjenost poljoprivrednih poseda, starenje seoskog stanovništva, migracije na relaciji selo - grad, nedostatak odgovarajuće infrastrukture, oslanjanje na „sopstvene snage i pamet“, nedostatak savetodavne službe, i drugo.

¹ Prema podacima Ministarstva za ekonomiju i regionalni razvoj u 2015. godini

4. Uloga MSP u agrobiznisu

Agrobiznis spada u najznačajnije segmente privrede Srbije i predstavlja bazu razvoja drugih neagrarnih delatnosti. Imenuju ga sledeći pojmovi prisutni u našoj agroekonomskoj teoriji i praksi (**agrokompleks, agroindustrijski kompleks, prehrambeni kompleks, agrobiznis, i drugi**).

Agroindustrijski kompleks (agroprivreda, agrobiznis), predstavlja podsistem nacionalne poljoprivrede, koji u sebi obuhvata proizvodnju inputa za poljoprivredu, samu poljoprivredu i agroindustriju, odnosno onaj deo industrije, koji kao osnovnu sirovinu koristi poljoprivredne proizvode.

Agrobiznis se može organizovati radi konvencionalne i organske proizvodnje. Prednost treba dati razvoju baziranom na dobroj poljoprivrednoj praksi, integralnoj i organskoj proizvodnji. MSP u agrobiznisu dominiraju po svojoj brojnosti, broju zaposlenih i učešću u bruto društvenom proizvodu.,

Strategija razvoja MSP u funkciji razvoja sela i poljoprivrede bazira se na sledećim principima:

- MSP treba da budu proizvodnog karaktera,
- Njihov razvoj treba da se bazira na sirovinskoj osnovi i komparativnim prednostima,
- Prioritet u razvoju MSP treba dati onim programima koji su visoko profitabilni, i za koje je obezbeđen plasman,
- Treba omogućiti izgradnju mešovitih proizvodnih preduzeća sa ino-partnerima, koji obezbeđuju nova tržišta,
- Razvoj MSP u oblasti agrobiznisa treba da bude osnovni faktor proizvodnog prestrukturiranja privrede, kao i inicijator razvoja i intenziviranja poljoprivrede,
- Sredstva za izgradnju MSP treba obezbediti iz svih realnih izvora (sopstveni izvori vlasnika, strana ulaganja, ulaganja domaćih firmi, ulaganja državnog kapitala, strani i domaći krediti), s tim da pozajmljena sredstava treba uzimati pod povoljnijim uslovima, uz čvrstu obavezu vraćanja,
- Poreskom i carinskom politikom dodatno stimulisati izgradnju ovih preduzeća.

Razvoj MSP u oblasti agrobiznisa treba da bude usmeren na razvoj sledećih vrsta proizvodnih programa:

- Proizvodnja visokokvalitetnih proizvoda sa zaštićenom markom, baziranih na savremenim ili tradicionalnim tehnologijama, sopstvenoj sirovinskoj osnovi, namenjenih prvenstveno izvozu (proizvodi mesne industrije, voćarstva, proizvodi od grožđa, proizvodi od povrća, dečija hrana, i drugo),
- Proizvodnja i prerada proizvoda organske poljoprivrede (*zdrave hrane*) i drugih proizvoda (integralna brašna i peciva, zrnasta *instant* hrana od žitarica sa različitim dodacima, prirodni med i proizvodi od meda, čajevi i drugi preparati od lekovitog bilja, ekološka ambalaža od žetvenih ostataka, i drugo),

- Proizvodnja kojom se zadovoljavaju potrebe domaćeg tržišta i supstituiše uvoz proizvoda, koji se sa aspekta prirodnih, agroekoloških i ekonomskih uslova mogu proizvoditi kod nas (proizvodnja slatkovodne ribe, kokošijih jaja, brojlera, širokolisnog duvana, kvasca, mlečnih proizvoda, prerađevina od mesa, ranog voća i povrća, proizvodnja i prerada šampinjona, i drugo),
- Proizvodnja za potrebe domaće prehrambene industrije i drugih privrednih grana (proizvodnja kvalitetnih voćnih sirovina za potrebe konditorske industrije, industrija mleka i mlečnih proizvoda, proizvodnja i uzgoj divljači za potrebe lovnog turizma, i drugo),
- Ostala proizvodnja (proizvodnja energenata od žetvenih ostataka, skupljanje i prerada šumskih plodova, i drugo).

Šta bi budući preduzetnici trebali znati pre započinjanja posla ?

Kako započeti posao? Na koji način izvršiti registraciju i ostale pravne formalnosti? Ovo su pitanja sa kojima se prvo susreću preduzetnici, odnosno osnivači privrednih društava, po donetju odluci o registraciji delatnosti i upuštanju u sopstveni biznis.

Jedno od najčešćih dilema početnika je da li **registrovati (firmu) radnju (preduzetnik), ili privredno društvo (preduzeće), kao i koja je razlika između ova dva oblika organizovanja.** Ukoliko se registruje privredno društvo, koji oblici su predviđeni Zakonom, koje su poreske obaveze novonastalih privrednih subjekata i na koji način se obračunavaju i plaćaju.

Razlika između preduzetnika i privrednog društva (radnje i preduzeća) - Zakon o privrednim društvima (Službeni glasnik RS, 125/04) definiše privredno društvo kao pravno lice koje osnivaju osnivačkim aktom pravna i/ili fizička lica radi obavljanja delatnosti u cilju sticanja dobiti. Privredno društvo se može osnovati u sledećim pravnim formama: ortačko društvo, komanditno društvo, društvo s ograničenom odgovornošću i akcionarsko društvo (otvoreno i zatvoreno). Pored ovih pravnih formi, posebnim zakonom se mogu odrediti i druge pravne forme društava, odnosno preduzeća.

Preduzetnik (prema Zakonu o privrednim društvima) jeste fizičko lice koje je registrovano i koje radi sticanja dobiti u vidu zanimanja obavlja sve zakonom dozvoljene delatnosti, uključujući umetničke i stare zanate, i poslove domaće radinosti. Preduzetnik obavlja delatnost pod svojim ličnim imenom, imenom nekog drugog lica, ili pod nekim posebnim poslovnim imenom. Ime se registruje uz dodatak naziva "preduzetnik" ili skraćenice "pr".

Važna razlika između privrednog društva i preduzetnika je, da je privredno društvo pravno lice, a preduzetnik fizičko, što znači da preduzetnik odgovara za sve preuzete obaveze poslovanja celokupnom svojom imovinom. U smislu odgovornosti, imovina koja služi fizičkom licu u obavljanju delatnosti, neodvojiva je od njegove lične imovine.

Privredni subjekti tokom poslovanja suočavaju se sa određenim pravnim pitanjima. Preduzetnici dolaze u situaciju da usled povećanja obima poslovanja žele da registruju neki od oblika privrednih društava. Takozvana **preregistracija** se ne može izvršiti pravolinijski, već je potrebno prethodno ugasiti radnju, a potom registrovati privredno društvo. S druge strane kod privrednih društava, osnivačima je mnogo lakši proces registraciju nekog drugog oblika privrednih društava (reorganizacija).

Značaj MSP

Značaj MSP za privredu Srbije je višestruk (relativno veliko učešće u ukupnom BDP, oko 36%, učestvuju sa oko 40% u Republičkom izvozu, preko 60% prometa robe na domaćem tržištu je u sferi njihovog poslovanja, poseduju veliku moć zapošljavanja), te zbog toga zaslužuju specijalnu ulogu i tretman u privredi i društvu.

I pored svih prednosti i perspektiva koje pružaju, MSP u Srbiji su **marginalizovana**. Ovo je uslovljeno mnogim faktorima, počev od neadekvatnog poslovnog ambijenta za MSP, oličenog u otežanoj zakonskoj proceduri, nelojalnoj konkurenciji velikih preduzeća i sporošću države u preko potrebnim reformama na svim nivoima privrednog života, do ne shvatanja i prećutnog odobravanja od strane stanovništva, takvog stanja, kao i hroničnog nedostatka finansijskih sredstava. Slična je situacija i poslovanja MSP u sektoru poljoprivrede.

Razvojne perspektive MSP unutar agrara leže u izvozno orjentisanim proizvodnim programima. Velika šansa je i u poljoprivredi zasnovanoj na organskoj proizvodnji, za koju postoje, što se tiče prirodnih uslova, svi potrebni preduslovi. Da bi se razvijao mali biznis, potrebna je institucionalna i finansijska podrška Republike. Prioritet treba dati proizvodnji hrane sa zaštićenim imenom, poreklom i odgovarajućim kvalitetom, uz primenu eko-marketinga i eko-menadžmenta, kako bi se ostvario izvoz u razvijene zemlje i ostvario neophodni devizni priliv

Posebna pažnju treba posvetiti razvoju seoskog turizma. Iako je seoski turizam dobio svoje mesto u Strategiji razvoja MSP u Republici Srbiji, potrebno je još mnogo toga učiniti, pre svega, na razvoju seoske infrastrukture. Svetski trend je etno i eko turizam i treba maksimalno iskoristiti potencijale kojima Srbija raspolaže. Istovremeno sa razvojem turizma treba raditi na razvoju domaće radinosti i zanatstva, koji ne traže velika finansijska ulaganja, a ostvaruju veliku ekonomsku korist i stvaraju uslove za dostojanstven život u seoskim sredinama.

Potrebno je animirati velika preduzeća i dati im razne olakšice, kako bi shodno pozitivnim iskustvima iz zapadnih zemalja, osnivala MSP u ruralnim sredinama, gde bi ekonomsku korist imali svi, počev od preduzeća pa do lokalnog stanovništva i šire društvene zajednice (ovime bi se uticalo i na ravnomerniji regionalni razvoj Republike).