

ЕУ Предузетнички барометар

Септембар 2016 | Република Србија



Building a better
working world

Уз подршку:



Република Србија

МИНИСТАРСТВО ПРИВРЕДЕ

САДРЖАЈ

О ЕУ Предузетничком барометру	4
Ко је српски предузетник?	8
Однос предузетника према ризику	11
Породична компанија и планирање наслеђа	13
Иновације и инвестирање	14
Изазови у пословању	18
Опције финансирања	22
Предузетништво и образовни систем	26
Унапређење предузетничке културе	32
Закључак	36

Уводна реч



Иван Ракић

Руководећи партнер за Србију,
Црну Гору и Босну и Херцеговину
ЕУ

Као носиоци сваке успешне привреде, предузетници играју кључну улогу у глобалној економији. Они не чекају решења већ их сами проналазе. Вођени својом визијом они креирају нова тржишта, нова радна места и јачају економску активност државе. Како на глобалном, тако и на локалном нивоу, развој предузетништва представља један од економских императива данашњице. Стога, не чуди ни податак да је Влада Републике Србије 2016. годину прогласила „годином предузетништва“, са јасним фокусом на развој предузетничког духа и подржавање приватне иницијативе.

Без обзира на чињеницу што ни након вишедеценијског проучавања овог феномена још увек не постоји свеобухватна дефиниција предузетништва, слажемо се да уз подршку и развој предузетничког духа можемо допринети опоравку српске привреде, расту стопе запослености и побољшању животног стандарда грађана.

У компанији ЕУ, давно смо препознали значај предузетништва и његове улоге у подршци иновацијама и расту домаће привреде. Данашње мултинационалне компаније неретко

су заправо резултати успеха брзорастућих предузетничких подухвата. Тим пре, неопходно је створити услове који дозвољавају оваквим компанијама да расту и развијају се. Током вишегодишњег спровођења програма „ЕУ Preduzetnik godine™“ у Србији, имали смо привилегију да се упознамо са пословањем најеминентнијих српских предузетника. Истовремено, упознали смо се и са највећим изазовима у њиховом пословању, препрекама које су успешно премостили и корацима које су предузели у циљу достизања пословних успеха.

Са великим ентузијазмом и жељом да допринесемо даљем развоју српског предузетништва, приступили смо изради истраживања „ЕУ **Предузетнички барометар**“ у којој су учествовали најуспешнији српски предузетници. У нади да ће Вам нека од сазнања и препорука до којих смо дошли у сарадњи са Министарством привреде Владе Републике Србије бити од значаја, желимо да поделимо са Вама резултате наше студије као и да подстакнемо ваше предузетничке активности, иновативност и допринос развоју локалне привреде.

С поштовањем,

Иван Ракић



О ЕУ Предузетничком барометру

Ова студија заснована је на резултатима анкете која је обухватила 102 лидера предузетничких компанија у Републици Србији и поткрепљена је серијом детаљних интервјуа са кандидатима за националну награду „ЕУ Preduzetnik godine“, а неке од резултата ове студије били смо у прилици да упоредимо са глобалним резултатима истраживања о предузетништву које је компанија ЕУ спровела.

У ревизорско-консултантској компанији ЕУ, увиђамо значај предузетништва и изузетну улогу коју има у подржавању иновација и економског развоја Републике Србије. Данашње брзорастуће предузетничке компаније сутра могу постати мултинационалне компаније. Самим тим, важно је креирати оквир који дозвољава овим компанијама да се развијају и расту, у циљу да се и економија Републике Србије активније укључи у токове глобалне економије.

У циљу пружања подршке предузетништву, морамо да разумемо шта је то што покреће предузетнике. Истраживање које смо спровели за циљ има унапређење нашег разумевања пословања и визије коју имају брзорастући предузетници из Републике Србије и начин на који су они постигли свој успех. Сви предузетници који су учествовали у овом истраживању воде брзорастуће компаније и ово истраживање је конципирано тако да открије како су они успели да остваре раст и креирају вредност за себе и друштво уопште.

Студија ЕУ Предузетнички барометар настала је као резултат истраживања спроведеног у оквиру пројекта ЕУ Preduzetnik godine™ и подржана је од стране Министарства привреде Републике Србије у оквиру пројекта „Година предузетништва 2016“

ЕУ Предузетнички барометар представља глас 102 српских предузетника (који воде брзорастуће компаније) који су одговарали на онлајн упитник. Такође, студија се заснива и на интервјуима са успешним домаћим предузетницима, као и на квалитативном и квантитативном увиду од стране истраживања које је спровела Светска Банка, као и података које је објавио Републички завод за статистику Републике Србије.

Закључци и препоруке које ова студија нуди морају се посматрати као могућност и изазов за државне институције, финансијске институције, као и за све заинтересоване стране, укључујући и предузетнике. Предузимањем акција у областима у којима студија показује да предузетници нису подржани довољно, предузетничко окружење може бити ојачано, а економија Републике Србије може се брже ревитализовати. ЕУ Предузетнички барометар може чак представљати инструмент за владу да се позабави препрекама које спречавају предузетнички успех и формирање јаког предузетничког окружења у Србији.

Овим путем напомињемо да мали узорак одговора, на основу кога су препоруке произашле, указује да се резултати студије не могу сматрати довољним за доношење одлука, али се могу узети у обзир као огледало онога што неки од најактивнијих српских предузетника мисле о финансирању, предузетничкој култури, образовању и координираној подршци и пореским и

регулаторним оквирима за пословање њихових предузећа. Препоруке су засноване на основној идеји да стварање бољих услова за пословање предузетничких компанија у Републици Србији треба да буде резултат уједињених напора од стране владе, корпорација и самих предузетника. Такође, студија нуди и описе неких од добрих пракси у циљу развоја предузетништва, идентификованих у другим земљама, а које би могли да се примене и у Србији.

ЕУ Предузетнички барометар представља годишњи приказ који има за циљ да истражи и артикулише на директан начин питања, очекивања и потребе српских предузетника, на основу квалитативне и квантитативне анализе српског предузетничког амбијента. Наш фокус на предузетништво има за циљ да нагласи како творци политика могу пресудно помоћи предузетницима у Републици Србији, где на тај начин подржавају нове пословне генерације, економски раст и отварање нових радних места.

Међутим, студија истиче не само оно што влада може да уради, него и шта предузетници могу да ураде да искористе дате прилике, као и која је улога корпорација. Истовремено, српски предузетници који су створили успешне бизнисе, са нама деле своју причу, изазове српског пословног окружења са којима су се суочили и како их сад виде, као и мере које предлажу за побољшање пословног амбијента.

Истраживање је спроведено анкетним онлајн упитником који је садржао питања о социо-демографским карактеристикама испитаника, њиховом образовању, запослењу и искуству. Осим тога, испитивали смо склоност предузетника када је ризик у питању, преференцијама када је реч о запослењу и, наравно, о препрекама на које су предузетници наилазили приликом покретања свог бизниса. Значајан део упитника чинила су питања о доминантним дискурсима у њиховој примарној околини који се односе на предузетништво.



*предузетника сматра да је
потребно снижавање стопе
опорезивања зарада*



*предузетника сматра да је
проналажење и задржавање
кључних запослених један од
изазова за будуће пословање*



*предузетника сматра да
је потребно развијање
других, повољнијих извора
финансирања*

Циљ студије ЕУ Предузетнички барометар

Први ЕУ Предузетнички барометар у Србији има за циљ да пружи увид у предузетничко виђење локалног екосистема, као и да пружи одговоре на питања како имплементатори политика у Републици Србији могу да изврше позитиван утицај на будуће предузетничко пословање. Такође, ЕУ Предузетнички барометар има за фокус и потребе друштва и економије у циљу постизања новог развојног циклуса српске економије који би био заснован на предузетништву, како креирати окружење у коме је олакшан приступ капиталу и пословним приликама на домаћем и страном тржишту, како направити праве везе између предузетништва и образовног система и како креирати предузетнички екосистем подржан од државе и приватног сектора.

Студија ЕУ Предузетнички барометар као један од резултата наводи и три кључне препоруке Влади Републике Србије, предузетницима и корпорацијама:

- ▶ Развити алтернативне моделе за финансирање предузетничког пословања,
- ▶ Унапредити однос предузетништва и образовног система,
- ▶ Развити културу која подржава предузетништво

Предузетници су изузетно мотивисани, иновативни и у стању да пронађу средства и начине да се суоче са било којим проблемом. Међутим, да је начин финансирања, фискална и регулаторна политика, образовање и културно окружење наклоњеније пословању предузетника, више би људи имало храбрости да започне свој посао, на тај начин доприносећи српској економској конкурентности.

У циљу отклањања баријера, заједнички напор је потребан не само од твораца политике, него и од инвеститора, предузетника, корпорација, образовног система, специјализованих удружења за подршку бизнисима. Као оснивач глобалног програма ЕУ Preduzetnik godine™, компанија ЕУ је у јединственој позицији да своја сазнања подели са јавношћу.

„Пружање подршке предузетничком пословању једна је од најзначајнијих ствари коју творци политика могу да учине у циљу унапређења економије. Уколико се унапреде услови у којима се брзорастуће компаније развијају, настаће већи број иновација, радних места и биће унапређена домаћа привреда“, глобални CEO компаније ЕУ, **Mark Weinberger**.

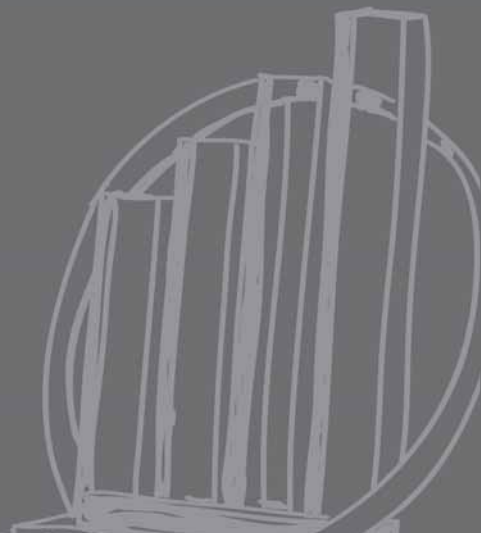
„ЕУ Preduzetnik godine™“

Предузетништво представља идеалан спој стваралаштва и економије. Током претходних пет година, колико програм „ЕУ Preduzetnik godine“ постоји, имали смо прилику да се упознамо са појединцима који су, ношени својим идејама, креирали успешне компаније које данас представљају стуб српске економије. Ове компаније су доказ да кључан ослонац за унапређење предузетничке климе у Србији постоји, као и да добре идеје у комбинацији са вредним радом доводе до успеха.

Изузетно смо поносни на то што је национални победник конкурса „ЕУ Preduzetnik godine“ за 2015. годину, Душан Перовић, Termovent-Komerc у јуну месецу ове године представљао

Републику Србију на избору за ЕУ Svetskog Preduzetnika godine™ у Монте Карлу (ЕУ World Entrepreneur of the Year™).

Подршка предузетништву један је од доприноса наше компаније стварању бољег пословног окружења, што је уједно и мото наше компаније. ЕУ жели да допринесе афирмацији најбољих српских предузетника и пружи им могућност да стану раме уз раме са најбољима из целог света.



EY Предузетнички барометар

Ко је српски предузетник?

102
испитаника



најзаступљеније
индустрије



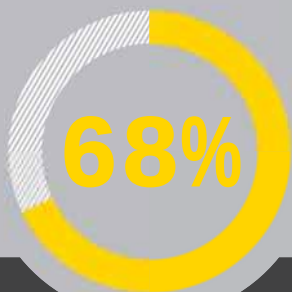
родна расподела



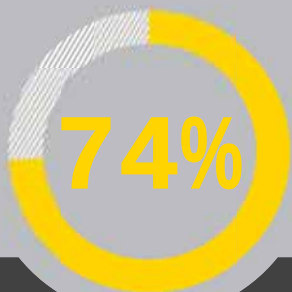
20%



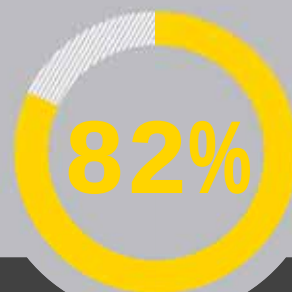
80%



предузетника
успело је
да изгради
брзорастуће
компаније из
првог покушаја



испитаника
поседује високу
стручну спрему



испитаника
започело је
пословање
самостално или
у сарадњи са
партнером

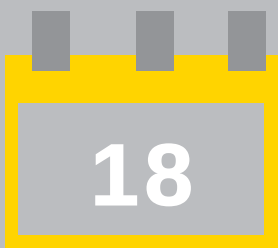


41%

испитаника наводи
**идеју за нови
производ** као разлог
за започињање
бизниса



просечан број
запослених



просечна старост
компаније



59%

испитаника је индиферентно
према пословном ризику



Building a better
working world



Ко је српски предузетник?

82 одсто испитаника је самостално или у сарадњи са партнером започело пословање своје компаније. Преосталих 18 одсто чине предузетници који су наследили или преузели постојећу компанију.

Према резултатима студије ЕУ Предузетнички барометар у којој је учествовало 102 предузетника може се закључити да су мушкарци, којих је било 80 одсто, склонији уласку у предузетништво од жена. Иако постоје бројни примери познатих предузетника који нису завршили формално образовање наша студија показује да је 74 одсто њих високо образовано. Велики део испитаника наводи идеју за нови производ или услугу као разлог за оснивање своје компаније, али знатан удео каже да је разлог за оснивање осамостаљивање. 68 одсто предузетника који воде брзорастуће компаније каже да им је компанија у коју тренутно воде уједно и први пословни подухват. Може се приметити да се највећи део испитаника (82 одсто) одлучио да у посао уђе самостално или је посао започео са партнером, а преосталих 18 одсто српских предузетника је компанију преузело од члана породице или од другог лица. Најзаступљенија индустрија пословања је производња са 41 одсто.

Предузетништво у Србији

Сектор малих и средњих предузећа (МСП сектор) у Републици Србији има релативно високо учешће у формирању основних показатеља пословања нефинансијског сектора привреде Србије јер генерише око две трећине запослености и промет од 54,1 одсто бруто додате вредности и учествује са 43,2 одсто у извозу нефинансијског сектора. Процењује се да је у 2013. години сектор малих и средњих предузећа, који чини 99,8 одсто укупног броја привредних субјеката, учествовао са око 34 одсто у бруто домаћем производу Републике Србије.¹

Економски утицај малих и средњих предузећа

Бројке показују да земље са јаком подршком предузетништву имају користи од повећаног броја новостворених предузетничких компанија. Упоредивши најбоље рангиране земље по броју нових предузећа насталих у тим земљама, можемо закључити да земље са наклоњеним регулаторним, финансијским, образовним системом, као и културним окружењем за предузетничко пословање последично имају и највећу стопу креирања нових бизниса. Најбоље рангиране земље (нпр. Велика Британија, Канада и Аустралија) имају највећи број новостворених компанија. С друге стране, економије које доживљавају убрзан привредни раст, а где предузетништво још није довољно развијено, као што су Аргентина, Индија и Бразил, нису регистровале значајнију стопу стварања нових предузетничких компанија. Закључак је јасан: земље, које успеју да побољшају услове понуђене предузетницима, могу очекивати повећање броја новостворених компанија јер ће више људи размишљати о уласку у предузетништво као погодан и доступан начин рада.

Један од главних покретача који стимулишу стварање послова је улога предузетника у економском расту и креирању нових радних места. МСП (предузећа са мање од 250 запослених) представљају већину предузећа у привреди и они који стварају највишу стопу раста запослености. Међу земљама OECD, МСП представљају 99 одсто укупног броја компанија и запошљавају две трећине становништва широм света. Данас, сектор МСП у Републици Србији чини 99,8 одсто укупног броја привредних субјеката, запошљава око 66 одсто укупно запослених у приватном сектору и учествује у бруто домаћем производу са око 34 одсто (подаци из 2013. године).

Осим тога, те компаније креирају двоструко више радних места као зреле компаније. У ЕУ, између 2002. и 2010. године, 85 одсто раста запослености је обезбеђено од стране МСП. Међу великим предузећима у Србији у 2012. години значајан удео је некада припадао категорији МСП. Прецизније, према анализи „Могућности раста малих и средњих предузећа и пропуштене прилике у кредитирању“ Центра за високе економске студије³, 45 одсто великих предузећа је за само 8 година настало од МСП (8 одсто великих су била мала предузећа, а 37 одсто средња предузећа). Сличан развој може

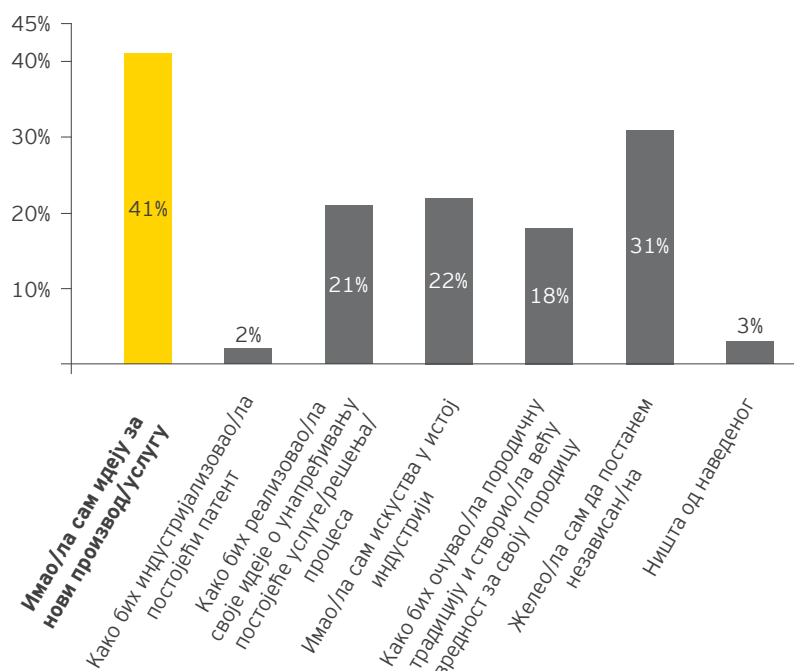
Покретање сопственог бизниса најчешће је производ жеље и тежње појединца да оствари снове и реализује своје предузетничке идеје. То је пут којим су многи кренули, али је мали број на том путу успео. У литератури се често наводи да просечан животни век МСП није дужи од 5 година, односно више од половине нових предузећа не преживи првих 5 година постојања. Неуспех у раним фазама развоја предузећа обично је последица одсуства менаџерских способности и недостатка финансијских средстава. Да би бизнис био успешан потребно је да предузетник има веома добру идеју, да поседује енергију и да располаже финансијским средствима.

Здрав и динамичан МСП сектор представља стабилан извор нових радних места, иновација, и пореских прихода кроз допринос смањењу сиве економије. Величина и флексибилност МСП омогућавају им да се лакше и брже прилагоде променама на тржишту. Примарно делујући локално, ова предузећа успевају да својим производима и услугама задовоље специфичне потребе и захтеве потрошача. Значај МСП за локалне заједнице огледа се у креирању могућности за запошљавање пре свега нискоквалификованих радника,

жена и младих који иначе имају доминантан удео у структури укупне незапослености. МСП остварују значајну улогу на локалном, али још израженије на националном нивоу. Ова предузећа доприносе привредном развоју и смањењу сиромаштва у националним економијама и значајан су фактор у глобалном пословању. Посебно је важна њихова улога у односима са великим предузећима. Наиме, као партнери и учесници у ланцима стварања вредности, МСП нуде производе и услуге и могућности за развој нових база потрошача које коришћењем традиционалних канала дистрибуције великим предузећима нису доступне. Укључивање МСП у ланце снабдевања великих пословних система је, такође, значајан извор унапређења продуктивности и ефикасности целокупних привреда и предуслов остваривања циља локализације стварања вредности. МСП су значајна и из перспективе локалних финансијских институција, нарочито у транзиционим и земљама у развоју, из разлога што представљају потенцијал за изразито профитабилно тржиште.²

?

Који је био разлог за започињање/преузимање пословања Ваше компаније?



се приметити у структури средњих предузећа, од којих је чак 47 одсто (око 1.400 њих), почело као мало предузеће у претходних 8 година. Према прогнозама, очекује се да ће сектор МСПП до 2020. године порастати на око 350.000 предузећа, као и да ће број запослених у овом сектору порастати са 768.550 забележених у 2013. годинини на 950.000 предузећа у 2020. години.

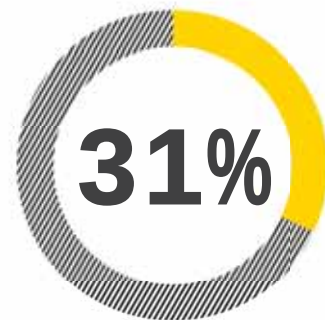
Према најновијим информацијама из Агенције за привредне регистре (АПР), у прва четири месеца 2016. године у Републици Србији основано је 10.142 предузетничких компанија, што је за 104 више него у истом периоду прошле године. Највише нових компанија регистровано је у сектору угоститељства (753), услугама припремања и послужења пића (613) и рачунарском програмирању (478).

Мотивација предузетника

Иако су предузетници веома разнолика група људи, постоје неке заједничке особине које их карактеришу. Једна од њих је снажна потреба да константно уносе новине у постојеће услуге или производе у циљу побољшања решења или процеса. Међу српским предузетницима 41 одсто наглашава да је имање идеје за нови производ или услугу била главна мотивација за покретање или преузимање посла. Ово се добро уклапа у дефиницију предузетника као некога ко нуди иновативна решења за постојеће проблеме.

Још један типичан покретач предузетништва је јака жеља за независношћу, па тако 31 одсто

предузетника бива мотивисано управо постизањем овог циља.



испитаника започело је свој бизнис са жељом да постане независан

Жене у предузетништву

Живимо у свету где се појам родне равноправности прожима кроз све аспекте живота. Упркос значајном напору који се улаже у циљу смањења јаза између полова, велике разлике и даље постоје. Једнакост између мушкараца и жена још увек није постигнута, нарочито када су у питању њихова политичка и економска партиципација. Као један од позива уз који жене могу да унапреде своју позицију у друштвеном и економском животу јавља се предузетништво, па можемо приметити да број жена које предузимају најразличитије пословне подухвате расте из дана у дан. Без сумње, жене које су упловиле у предузетничке воде представљају моћну економску силу. У Сједињеним Америчким Државама оне отпочињу бизнис 1,5 пута чешће од мушкараца и сувласнице су чак 46 одсто компанија (подаци из 2014. године).

Истраживање које је спровела Европска Комисија под називом „Statistical Data on Women Entrepreneurs in Europe“ показало је да

у Србији проценат који чине жене предузетнице од укупне радне снаге у земљи износи 14 одсто, док је проценат мушкараца предузетника дупло већи и износи 31 одсто.⁴ Истоимено истраживање показало је да је број жена предузетница у Републици Србији порастао током периода 2003-2012. године за 3,4 одсто - стопа предузетништва (однос броја предузетника у односу на укупну радну снагу).⁵

Жене лидери брзорастућих предузетничких компанија у Републици Србији које су учествовале у студији компаније ЕУ, чиниле су 20 одсто од укупног броја испитаника.

Проблем са којим се често сусрећемо, и поред свакодневне приче о родној равноправности, јесте чињеница да су жене склоне да потцењују своје способности и постигнућа како у свакодневном животу, тако и у бизнису. Препознавши овај проблем, компанија ЕУ је пре седам година

покренула програм под називом „EY Entrepreneurial Winning Women“. Идеја овог програма је да се фокус стави на раст компанија које су већ покренуте од стране паметних и амбициозних жена, предузетница. Без обзира на ресурсе који треба да се мултипликују и конекције које треба да се оснаже, идеја је упутити ове жене једне на друге, дати им могућност да размењују своја искуства и међусобно се подстичу на раст. Са ове тачке гледишта, не постоје границе када су у питању њихова достигнућа, како индивидуална тако и заједничка. Кроз протеклих седам година у програму „EY Entrepreneurial Winning Women“, стекли смо ширу слику о положају жена у пословном свету, њиховим снагама и слабостима и дошли до начина да им помогнемо на путу до успеха.



Однос предузетника према ризику

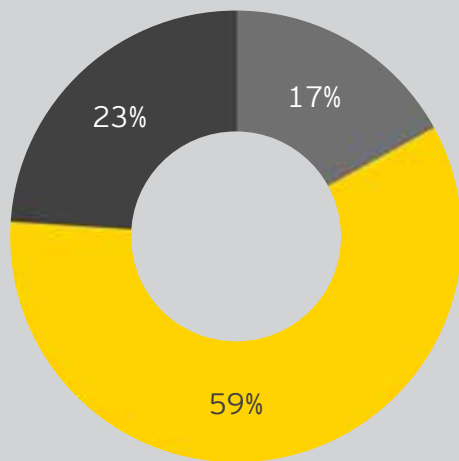
68%

испитаника наводи да им је ово први покушај у предузетничким водама, а само 9% имало је више од једног предузетничког неуспеха пре него што су успели да изграде успешну компанију

Лидери у предузетништву се разнолико описују као они који су склони предузимању ризика, иноватори, храбри опортунисти, неуморни поборници промена. Неки су се чак усагласили да су лидери у предузетништву рођени са јединственим скупом особина које ће их увек разликовати од традиционалних корпоративних руководиљаца.

Постоји читав спектар понашања руководиљаца карактеристичних за већину лидера у предузетништву, укључујући и спремност за преузимање ризика и грабљење прилика и отвореност према променама. Успешни лидери у предузетништву ће често бити ближе једном крају овог спектра у барем једном од ових фактора, али ће такође искористити друга животна искуства да би створили готов производ.

Спремност на преузимање ризика често се наводи као суштинска карактеристика лидера у предузетништву. Заиста, неке од најшире коришћених дефиниција предузетништва - које истиче економиста Франк Хајт (Frank Knight) и писац о менаџменту Петер Друкер (Peter Drucker) - виде преузимање ризика као срж целог концепта. „Већина људи избегава ризик“, кажу. „Многе компаније не желе да преузму ризик чак и кад се непосредно суочавају са неуспехом. То је један разлог зашто их угрожавају мање, жустрије компаније које воде предузетници спремнији да преузму ризик“.



Какав је Ваш приступ пословном ризику?

Према резултатима истраживања, већина српских предузетника сматра себе индиферентним према пословном ризику. ЕУ Предузетнички барометар је показао да 59 одсто предузетника има индиферентни став, док је 23 одсто испитаника рекло да је склоно преузимању ризика у пословању. У поређењу са тим резултатима, истраживање које је такође ове године спровела Светска банка „Ставови грађана о предузетништву“⁶, показало је да 94 одсто испитаника сматра да је у Србији ризично покренути сопствени бизнис.

■ Низак (аверзија према ризику) ■ Средњи (индиферентан према ризику) ■ Висок (склон преузимању ризика)

Стигма неуспеха – толеранција на предузетнички неуспех

У већини култура пословни неуспех се доживљава као препрека за будуће подухвате, или чак као стигма – губитак поштовања и репутације, који обесхрабрује не само оне који нису успели, већ ствара далеко шири осећај инфериорности у целом друштву.

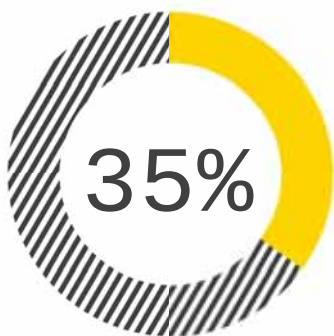
Истраживања спроведена широм света указују да начин на који одређена култура приступа неуспеху може утицати и на то како ће предузетници перципирати ризик. У земљама као што су САД, Израел или Тајван, почетне грешке се доживљавају као изузетно значајно искуство на путу ка успеху, док у бројним другим земљама и културама постоји стални страх од неуспеха који спречава предузетнике да ризикују, кочећи појединачну иницијативу. Аналитичари у наведеним културолошким разликама траже објашњења за друштвени и економски феномен да су предузетнички подухвати далеко бројнији у англосаксонском свету, него у Европи или Азији.

У студији под називом „ЕУ G20 Entrepreneurship Barometer“ (ЕУ Г20 Предузетнички барометар) која је спроведена 2013. године међу 1.500 истакнутих предузетника из Г20 индустријски развијених земаља, 46 одсто испитаника се изјаснило да људи и релевантне институције виде пословни неуспех као препреку за даље успешно пословање, док је само једна петина испитаника сматрала да су неуспеси били прилика да се стекну искуства.⁷

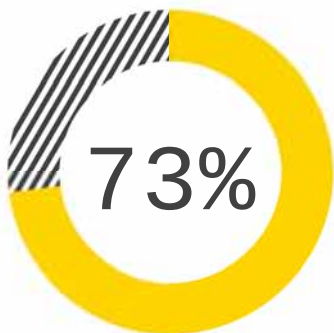
Стигма која прати предузетнички неуспех је у одређеној мери присутна у свим културама, али резултати истраживања недвосмислено показују да су индивидуалистичке културе, генерално, у том погледу толерантније од колективистичких култура. Тако, на пример, Јапанци, Французи, Немци и Кореанци исказују мању склоност ка предузетништву услед страха од реакције друштва у случају да не успеју. Код Американаца, Канађана и Норвежана тај страх изостаје, јер је у њиховим културама присутнија далеко већа толеранција према пословном неуспеху. Треба имати у виду да се предузетништво поима као индивидуалистичка тежња, па се, стога, лакше остварује у срединама у којима појединац осећа већу слободу да управља својим животом у односу на друштвене притиске, него у окружењу у којем су потребе, циљеви, социјалне норме и вредности заједнице значајније од појединачних. Самим тим, и последице које проистичу из неуспеха, за појединца у индивидуалистичком окружењу могу имати мањи значај када је у питању његова вера у себе да покуша поново.



Породична компанија и планирање наслеђа



испитаника планира да преда посао неком члану породице



испитаника има развијену стратегију изласка из власничке структуре компаније

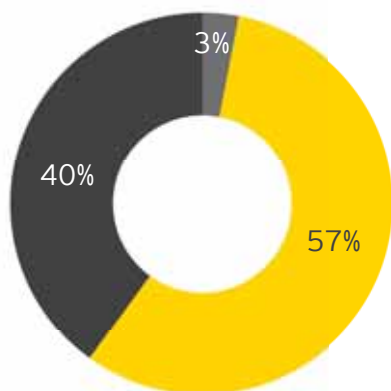
Породични бизнис има једну сасвим посебну одлику коју корпорације немају, а то је управо сама породица и њене вредности. Породични дух који краси ове сјајне предузетничке организације често је чинилац који највише доприноси њиховој успешности. Чини се да се важност породичног бизниса не може проценити нарочито ако се има у виду да је готово свуда у свету породични бизнис један од значајних покретача економског раста. И поред тога што је привређивачка снага породичног бизниса скромна у односу на привређивачку снагу корпорација, она је важна за општи напредак. Осим тога, бројне веома успешне корпорације своје корене вуку из породичних фирми.

Више од половине испитаних предузетника (55 одсто) заједно са члановима своје породице граде успехе својих компанија, док је само 15 одсто наследило предузетнички бизнис од члана породице. Међутим, 35 одсто испитаника у овогодишњем истраживању планира да преда посао неком члану породице што је међу, учесницима студије, најпопуларнија стратегија за даљу будућност компаније.

Како је проценат предузетника који преузимају компаније од својих породица драстично опао у последњих неколико година на глобалном нивоу, породична наслеђа више не могу бити очигледан избор за многе. Резултати истраживања у Републици Србији показали су да 73 одсто власника компанија развија будуће стратегије када је у питању излазак из власничке структуре компаније. Ипак, само једна петина предузетника каже да су ушли у предузетничко пословање како би очували породичну традицију и створили већу вредност за своје породице.



Иновације и инвестирање



интеграција ланца вредности у пословање компаније (људски ресурси, маркетинг, операције, логистика, набавка, продаја...)

■ Нису интегрисани

■ У поступку интеграције

■ Потпуно интегрисани

Иако је иновативност важна, попуњавање ниша и празнина на тржишту не мора да укључује доношење радикалних нових решења. Често предузетничка фирма може једноставно да нађе бољи пословни модел или делотворнији начин да испоручи производ или услугу. Предузетничке компаније такође имају способност да много спремније експериментишу него неки велики конкуренти, које страх од неуспеха може да спречи у иновативнијем пословању.

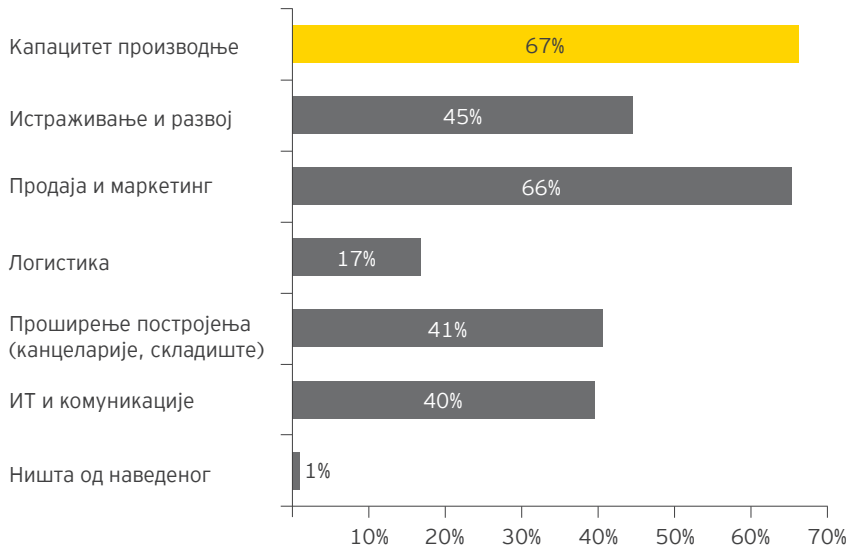
Велике традиционалне корпорације имају изванредне ресурсе, глобални приступ и високо рафиниране, ефикасне процесе. Међутим, оне често споро одговарају на могућности и нису спремне да преузму ризике преко одређене линије у смислу иновативности. Самим тим, постоји много тога што велике компаније могу да науче од предузетничких.

Колико предузетници улажу напора у даље развијање својих компанија потврђује и податак да више од половине испитаника (57 одсто) тренутно интегрише ланце вредности у пословање њихове компаније (људски ресурси, маркетинг, операције, логистика, набавка, продаја...), док 40 одсто српских предузетника каже да су ланци вредности већ интегрисани у пословање.

У фази развијања пословања предузетничких компанија показало се да се власници налазе пред великом дилемом – даљи раст на бази искоришћавања постојећих потенцијала предузећа или одржавање стабилног и профитабилног бизниса као основе за алтернативне активности власника.



У које секторе у Вашој компанији ћете примарно инвестирати у будућности?



60%

испитаника планира да инвестира од 5-25% тренутног обрта у свеукупан развој своје компаније у наредне три године

Инвестирање

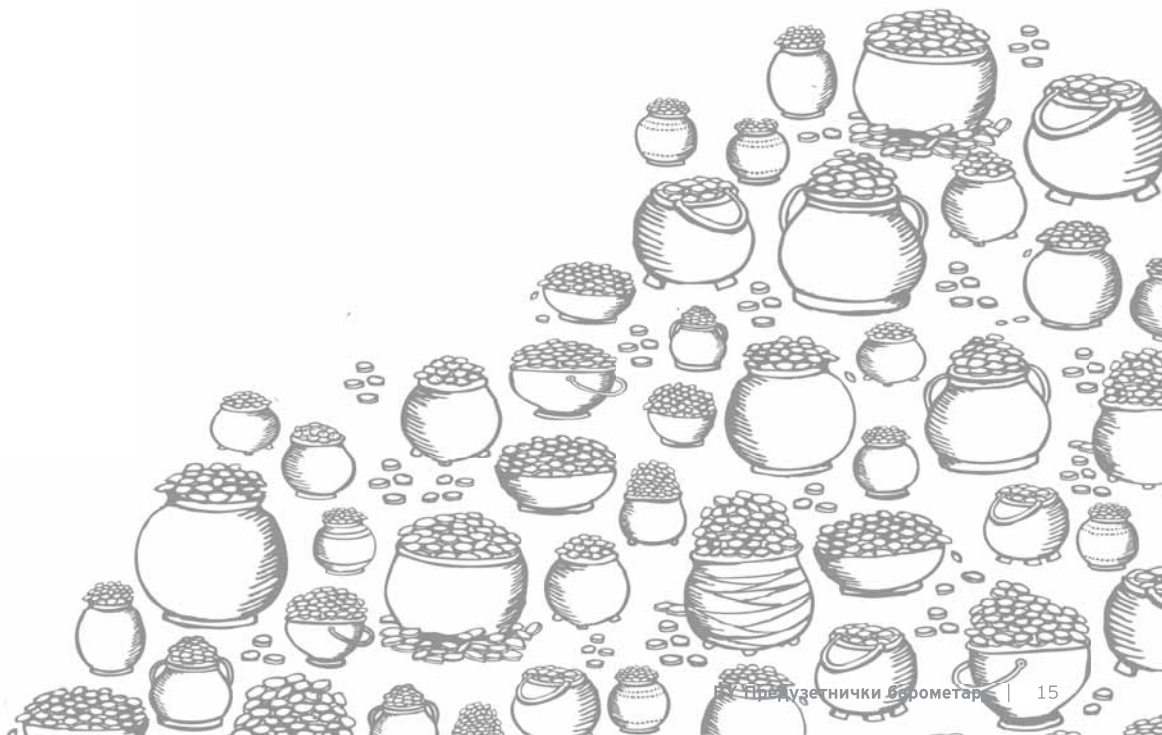
Уколико се предузетник одлучи за даљи раст, као што се показало да је случај са готово две трећине испитаника истраживања ЕУ Предузетнички барометар, у том случају спроводи се консолидација предузећа и сви постојећи ресурси стављају се у функцију раста. Власник ризикује ангажујући сопствена и позајмљена средства како би финансирао раст предузећа. Према студији коју је у 2012. години издао Институт економских наука у Републици Србији, даљи кораци које предузетник спроводи у случају опредељења за инвестирање у раст своје компаније је осигуравање да је бизнис остао профитабилан и осигурао прилив

готовине. Такође, систем оперативног планирања је на нивоу финансијског планирања у форми буџетирања. Запошљавају се менаџери који су способни да одговоре захтевима предузећа које расте и који су више оријентисани ка будућности, него на текуће активности. Власник се све интензивније фокусира на активности стратегијског планирања. Уколико је успешно, предузеће прелази у следећу фазу раста, у супротном се, ако је могуће, оријентише на алтернативни приступ или се враћа у претходну фазу пре него што бива угашено или продато.⁸

Иако је финансирање малих и средњих предузећа једно од највећих изазова са којима се домаћи предузетници суочавају, резултати истраживања ЕУ

Предузетничког барометра показала су да, у циљу унапређења пословања својих компанија у наредне три године, **60 одсто брзорастућих предузетника планира да инвестира просечно 5-25 одсто од тренутног обрта назад у развој. Такође, сваки пети српски предузетник планира у наредне три године да инвестира просечно 25-50 одсто укупног оствареног обрта у развој својих компанија.**

На питање у које секторе својих компанија ће примарно улагати у циљу развоја, 67 одсто испитаника одлучује се за повећање капацитета производње, док је следећи најпопуларнији сектор за улагање био сектор продаје и маркетинга (66 одсто).





Да ли је Ваша компанија спроводила иновативне активности у претходне две године? Уколико јесте, које?

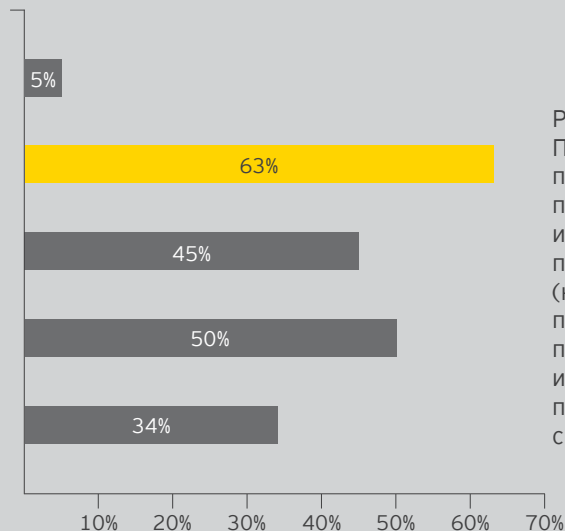
Не

Да, спроводили смо производну иновацију (нови или значајно промењени производи или услуге)

Да, иновацију процеса (методе производње, дистрибуције, финансија)

Да, значајне организационе промене (пословни процеси, системи, организација)

Да, значајне стратешке промене и промене у маркетингу (цене, канали продаје, паковање, промоције)



Резултати истраживања ЕУ Предузетнички барометар показали су да 63 одсто предузетника спроводи иновативне активности када је у питању унапређење производа (нови или значајно промењени производи или услуге), док половина испитаника (50 одсто) и уводи значајне организационе промене (пословни процеси, системи рада, реорганизација).

План за раст прихода и броја запослених

Према најновијим истраживањима Републичког завода за статистику (јун 2016. године), запосленост предузетника и запослених у њиховим компанијама показује знатно побољшање (кумулативни раст у првих пет месеци на годишњем нивоу износи 3,8 одсто, а у односу на просек претходне године раст од 2,1 одсто). Такође, забележен је раст од 1,2 одсто у првом кварталу 2016. године, у односу на просек 2015. године, док у односу на исти квартал 2015. године бележи такође раст од 3 одсто.⁹

Када су у питању прогнозе за раст прихода у наредне три године, 32 одсто предузетника, који су учествовали у истраживању које смо спровели, рекли су да очекују да у наредне три године остваре раст прихода од више од 25 одсто, док 40 одсто предузетника сматра да ће остварити раст прихода од 1 до 15 одсто.

У складу са растом прихода, предузетницима ће требати више квалификоване радне снаге. Мало више од трећине испитаника (36) одсто предвиђа да ће повећати број радне снаге за 5-15 одсто у наредне 3 године.

Када је у питању план за повећање броја запослених у наредне три године, 23 одсто предузетника, који су учествовали у студији ЕУ Предузетнички барометар, истакли

су да планирају повећања од преко 25 одсто у броју запослених. Овај план који предузетници имају може представљати изазов, с обзиром на то да се предузетници слажу да у индустрији тренутно постоји мањак квалификоване радне снаге и да је велика конкуренција међу компанијама да запосле најбоље квалификован кадар. Предузетници су свесни ових чињеница. Као што је поменуто, 59 одсто српских предузетника верује да ће налагање и задржавање кључних запослених бити највећи изазов у будућем развоју бизниса.



Колико предвиђате да ће Ваша компанија расти (у погледу прихода и броја запослених) у наредне три године (%)?

Приход

9% 31% 28% 32%

Број запослених

2% 8% 22% 36% 8% 23%

У опадању

Без промене

1-5%

5-15%

15-25%

Преко 25%



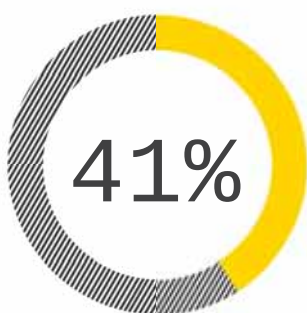
59%

испитаника верује да ће
налажење и задржавање
кључних запослених бити
највећи изазов у будућем
развоју пословања



Изазови у пословању

Постоје многи изазови за предузетнике у њиховом настојању да развијају своје компаније. У почетној фази, половина српских предузетника (50 одсто) сагласна је да је највећи изазов био стицање финансијских средстава. Такође, изазови са којима се једнако често сусрећу су, са једне стране, проналажење и ангажовање квалификоване радне снаге јер 43 одсто предузетника ово наводи како изузетну потешкоћу, као и успостављање организационе структуре (43 одсто), а међу њима само 7 одсто је у потпуности сагласно да је ступање у контакт са инвеститорима представљало изазов.



*испитаника наводи
економску климу као један
од највећих утицаја на даљи
развој своје компаније*

Предузетници су сагласни да је конкуренција за ангажовање квалификованих кадрова висока и да постоји недостатак способности унутар индустрије у овом тренутку. Чини се да је запошљавање на врху дневног реда када су у питању препреке у предузетништву. Ово може бити схваћено као последица недостатка квалификованог људског капитала, где садашње тржиште рада не испуњава услове малих и средњих предузећа или великих корпорација. Стога, иако влада широм Републике Србије ставља велики акценат на побољшање опција финансирања, као и на смањење административних оптерећења, резултати истраживања међу домаћим брзорастућим предузетницима указују на то да би приватни сектор имао користи од већег фокуса на образовни систем као и на то шта тржиште рада у овом тренутку може да понуди.

Организационо структурирање компаније такође представља један од кључних изазова када је у питању даље развијање предузетничких компанија, па је 41 одсто испитаника сагласно са тим да, поред економске климе која је променљива и утиче на будућност пословања, лоша организација процеса најчешће успорава раст домаћих компанија.



Који су били највећи изазови у почетној фази пословања Ваше компаније?



„Велики проблем јесу административне процедуре, као на пример оне у царини. Тамо имате каталоге који су још из 70-их година прошлог века. Читао сам да се електрични аутомобил пре неколико година морао увести као веш машина јер аутомобил по царинским процедурама мора имати мотор са унутрашњим сагоревањем. Када год наручимо опрему, она из Велике Британије стигне за 24 сата, из Америке за 48 сати, а на царини у Републици Србији остане заглављена у систему од пар дана до 2 месеца.“

Владимир Мاستиловић, 3Lateral d.o.o.



За које изазове сматрате да ће највише утицати на даљи развој Ваше компаније?



Раст код куће или у иностранству

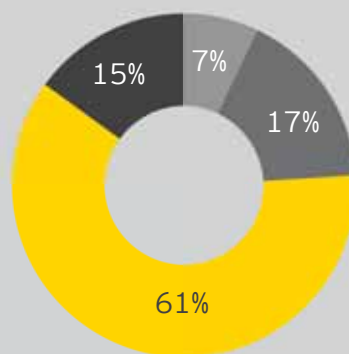
Да ли треба размишљати о иступању ван домаћег тржишта да би се пословало успешније? Међу српским предузетницима, њих 61 одсто жели успех на међународном нивоу као међународни извозник, док се 17 одсто њих нада да ће успети као један од кључних националних играча на тржишту.

Према речима српских предузетника, излазак и успешно пословање на међународним тржиштима је препуно изазова, а половина испитаника се сложило са тим да је успостављање стратегијских партнерстава један од кључних изазова, док је 42 одсто домаћих брзорастућих предузетника изјавило да им изузетан изазов представља конкуретност интернационалних тржишта.

Када је у питању даље развијање пословања компанија које воде, предузетници су у великом броју (47 одсто) сагласни да су користили специфичне обуке везане за грану пословања, као и услуге консултантских компанија (46 одсто) у циљу унапређења својих бизниса.

?

Која од следећих тврдњи најбоље описује Вашу предузетничку визију за даљи развој компаније и будући раст?



Постати међународна извозна компанија



Постати битан национални играч



Постати велика међународна група

?

Шта сматрате значајнијим изазовима за међународни раст и извоз када је у питању пословање Ваше компаније?

Недостатак подршке локалне власти

21%

Рестрикције у извозу и продор на страна тржишта

19%

Набављање средстава неопходних за развијање стратегије експанзије

21%

Успостављање стратегијских партнерстава на кључним тржиштима

50%

Конкурентност на интернационалним тржиштима

42%

Правни ризици

13%

Недостатак искуства у интернационалном маркетингу/продаји

27%

Ништа од наведеног

9%

10% 20% 30% 40% 50%

?

Коју од следећих иницијатива и организација тренутно користите или сте користили у развоју пословања Ваше компаније? (*најчешћи одговори)

Специфичне обуке везане за грану пословања

47%

Консултантске компаније

46%

Предузетнички клубови и кластер удружења

21%

Академски стручњаци за одређене области

26%

Менторска подршка успешних пословних лидера

19%

10% 20% 30% 40% 50%

Уредити пореске политике тако да подстичу развој предузетништва

Државе које нуде повољне пореске стопе и прописе који су једноставни за примену уједно су и земље које имају највећи број предузетника, а управо они враћају држави и заједници значајан порески приход и стварају већи број радних места. Резултати овог истраживања показали су да је велика већина испитаних предузетника сагласна са тим да су порески намети велики и да би неке од иницијатива на пољу пореских олакшица знатно подстакле предузетничко пословање у Републици Србији.

Иницијатива за коју се 90 одсто испитаника сложено изјаснило да би унапредила предузетничко пословање јесте снижавање стопе опорезивања зарада. Даље, 61 одсто предузетника је сагласно да би им у даљем пословању помогло уколико би се увели порески подстицаји за инвестиције у мала предузећа, као

и снижавање стопе индиректног опорезивања.

Управљање комплексним правилима везаним за опорезивање или регулисање индустрије је тежак и скуп изазов по питању времена и финансија. Додатно, недостаци у јасноћи и отворености интерпретације прописа су фактори који олакшавају феномен бирократије и корупције. За компаније које су у раним фазама развоја овај изазов може се показати као фаталан, с обзиром на то да предузетници имају мало ресурса за трошење и морају примарно да се фокусирају на развој пословања.

Самим тим, истраживање које је компанија ЕУ радила на нивоу Г20 земаља у 2013. години показало је да предузетници сматрају да је поједностављивање фискалне регулативе (48 одсто) важније од

смањења пореза на приходе (26 одсто) и смањења индиректних стопа пореза (12 одсто).

Истовремено, чињеница да предузетници осећају потребу да директно комуницирају са властима, уместо да институционалним путем изразе своје проблеме и бриге у вези са регулаторним окружењем, указује на хитну потребу да би предузетнике требало консултовати у фази писања прописа који имају утицај на њихово пословање. Креатори политика могу да помогну зрелим компанијама упознавајући их са умањењима пореза на доходак. За мале бизнисе (углавном „start-up“ компаније), међутим, такве мере не би биле ефективне, с обзиром на то да још нису профитабилне. За њих, подстицаји, као што су смањења индиректних пореза, пореза на некретнине и пореза на дохотке били би много ефективнији.



Које од следећих иницијатива пореске регулативе би подстакле предузетничко пословање у Републици Србији?



„Наравно да сви желе ниже порезе, али ја бих се фокусирао на пореске олакшице, које произилазе из улагања у основна средства. То је у последњих пар година укинута и мислим да је то огроман терет за предузетнике. Ми смо наше пореске намете смањивали за 70 одсто на рачун улагања у основна средства. 3Lateral као технолошка компанија много улаже у основна средства и све што зарадимо трошимо на још технологије, на развој и укидање ово конкретне олакшице доста нас је хендикепирало у даљем развоју. Пореске олакшице које проистичу из улагања у опрему, образовање запослених и производне капацитете, јесу по мом мишљењу најнормалнија ствар јер то подстиче потрошњу и нормална је тековина, посебно на развијеном, западном тржишту.“

Владимир Мاستиловић, 3Lateral d.o.o.

„Смањење пореских обавеза би утицало како на повећање броја запослених, тако и на повећање производних капацитета. Главни проблем у систему је порез на добит без олакшица. Порез на добит од 15 одсто је превише у односу на снагу привреде и величину тржишта. Мислим да би 10 одсто била права мера. Мада, такође сматрам да би требало увести пореске олакшице за порез на добит за компаније које хоће да инвестирају и за оне који хоће да запошљавају. То су брзе и лаке мере за спровођење, а које се, по мом мишљењу, не користе довољно.“

Дарко Будеч, Buck d.o.o.

Опције финансирања

Један од најчешћих проблема сектора МСП је приступ финансирању. Високе каматне стопе и строги услови банака делују дестимулишуће на ново инвестирање, а самим тим предузећа губе конкурентност, док и приходи и запосленост опадају или стагнирају.



71%

испитаника наводи
сопствена средства
као примарни извор
финансирања своје
компаније

Финансирање је значајан фактор који одређује опстанак и раст малих и средњих предузећа. Оснивање предузећа, ширење пословних активности, развој нових производа и инвестиције у постројења, опрему и људске ресурсе директно је условљено могућношћу предузећа да задовољи потребе за капиталом. Мала предузећа, по правилу, оснива појединац (предузетник) или група од неколико људи који имају предузетничку идеју, располажу сопственим средствима и/или имају финансијску помоћ породице или пријатеља у замену за учешће у предузећу. Уколико је предузеће успешно врло брзо ће се јавити потреба за ширењем бизниса и иновацијама. Тада наступају проблеми, имајући у виду да је обезбеђивање финансијских средстава много теже за мала него за велика предузећа. Мала и средња предузећа се обично суочавају са ограниченим приступом повољним изворима финансирања и на тржишту новца и на тржишту капитала, и то посебно у погледу услова и цене њиховог коришћења (Ерић, Д, Бераха, И, Ђуричин, С. 2012, стр. 64).

У Републици Србији, предузетници и мала и средња предузећа, финансијска средства могу да обезбеде из неколико извора:

- кредити комерцијалних банака,
- лизинг компаније,
- факторинг,
- фондови,
- стратешка партнерства,
- мезанин фондови
- пословни анђели,
- микрокредитне организације и
- тржиште капитала - корпоративне обвезнице, емисија акција.¹⁰

У каснијим фазама животног циклуса потребе за капиталом превазилазе интерне могућности које власник има и он тада мора да размотри коришћење екстерних извора финансирања како би обезбедио средства за неопходне инвестиције и развој пословања. Финансирање из екстерних извора посебно је проблематично за „start-up” и веома млада предузећа која немају историју пословања и недостају им средства обезбеђења, као и за иновативна предузећа чији су пословни подухвати веома ризични.

На питање који је примарни извор финансирања њихових компанија, већина предузетника који су учествовали у истраживању (71 одсто), рекло је да су у питању сопствена средства, док је само 23 одсто предузетника рекло да за финансирање користе кредите од банака. Опције као што су „private equity” (приватни капитал) и инвестициони фондови били су најмање популарни где се само 3 одсто и 2 одсто (респективно) изјаснило да користе ове опције како би финансирали своје компаније.

Питали смо предузетнике које иницијативе или фактори би имали највећи утицај у циљу унапређења њихових бизниса и док је 66 одсто српских предузетника рекло да би најповољнија иницијатива била у виду смањења административних и других накнада, 57 одсто предузетника сматра да је потребно да се развију други повољни извори за финансирање бизниса. Самим тим, доступност финансија и приступ капиталу – развој алтернативних модела финансирања предузетништва представља кључну препоруку коју ова студија нуди.

Тешкоће приликом обезбеђивања финансијских средстава, односно ограничен приступ повољним изворима финансирања, представља можда најважнији изазов за мала и средња предузећа (МСП) у Републици Србији. Могућност прибављања капитала је кључна детерминанта опстанка, раста и развоја ових предузећа. Истраживања су показала да је ослањање преваходно на сопствена средства проблематично услед њихове ограничености и



Које од следећих иницијатива/фактора би могле имати значајан утицај на унапређење предузетничких активности у Србији?

Поједностављење процедура за покретање пословања

Смањење административних и других накнада

Стварање флексибилније регулативе за банкарско финансирање или инвестирање у капитал за предузећа која се брзо развијају

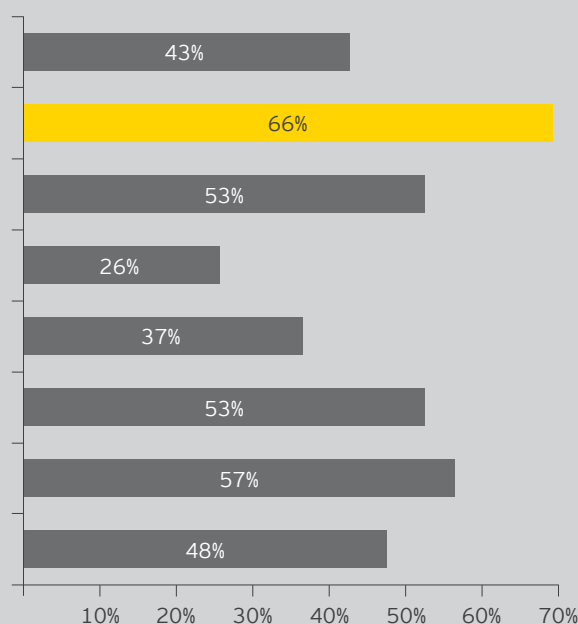
Развој државних агенција које би помогле новим предузећима у испуњавању законске регулативе

Отварање директне линије комуникације која омогућава предузетницима да поставе питања и искажу забринутост у вези са постојећим и будућим прописима

Унапређење квалитета едукације

Развијање других повољних извора финансирања

Помоћ Владе Републике Србије младим компанијама у погледу њиховог пословања са осталим учесницима на тржишту



Примери добре праксе

Ирска - У земљама које карактеришу ограничени ресурси, програми за развијање предузетништва би требало прво да се фокусирају на амбициозне, расту оријентисане предузетнике који послују на тржиштима са високим потенцијалом. Организација која ово препознаје је Enterprise Ireland.¹² То је агенција заслужна за подршку и раст ирских компанија које послују широм света. Агенција је креирала програм који се конкретно бави менторством и пружањем савета „start-up” компанијама које имају високи потенцијал, које су извозно оријентисане и базиране на иновативној технологији. Enterprise Ireland је одобрила финансирање за 86 истраживачко-развојних пројеката у износу преко 100.000 евра у 2015. години, што је клијентима омогућило да улажу у људе, ресурсе и објекте који су потребни да би се амбициозни пројекти успешно реализовали. Агенција Enterprise Ireland је пријавила да су компаније, њени клијенти, створиле 21.118 радних места у 2015. години.¹³

Јужна Африка - Милиони младих људи из Јужне Африке су искључени из економске активности и као резултат тога се јавља незапосленост, обесхрабрење и економска маргинализација. Јужна Африка је дизајнирала Закон о пореским олакшицама за подстицање предузећа у циљу запошљавања неискусних младих људи. Олакшице могу користити послодавци који запошљавају јужноафричке грађане који су у доби између 18 и 29 година; којима је то први посао са пуним радним временом.¹⁴ У складу са правилима програма, послодавац ће потом имати право да конкурише за пореске олакшице на зараде запосленог. Имплементација Закона о пореским олакшицама за подстицање предузећа је од његовог оснивања октобра 2013. године до фебруара 2015. године резултирала је запошљавањем преко 270.000 младих људи.¹⁵

Португал - У Португалу званични рад глобалне организације Business Angels Europe почео је 1999. године и од тада је инвестирање у виду пословних анђела било у порасту. APBA - Associação Portuguesa de Business Angels је основана 2006. године са циљем јачања инвестирања у виду пословних анђела и да би окупила пословне анђеле који нису имали велику видљивост на тржишту. Самим тим, у Португалу је развој финансирања у виду пословних анђела забележио нагли пораст од 2010. године у којој је покренут заједнички инвестициони фонд PME Investimentos (јавна организација) са концептом да, за сваки пројекат Business Angels, инвестициони фонд, учествује са 35 одсто капитала и PME Investimentos са 65 одсто. Сваки инвестициони фонд је имао за циљ улагање 750.000 евра заједно са PME Investimentos. Инвестициони фондови пословних анђела су од 2010. до септембра 2014. године са PME Investimentos заједнички инвестиционим фондом имали 188 инвестиција у 114 „start-up” компанија који су имали укупну вредност од 21 милион евра.¹⁶

„Код нас су фондови алтернативног финансирања изузетно ретки. Чак и када неко хоће да инвестира у ваш бизнис, морате бити опрезни при узимању туђег новца пошто је битно да тај који улаже разуме у шта улаже, јер поред свих других проблема, не желиш да имаш још један проблем - неког ко није разумео у шта је уложио средства.“

Иван Глигоријевић, mBrainTrain d.o.o.

немогућности да задовоље растуће потребе предузећа за капиталом, нарочито у каснијим фазама животног циклуса.

Са друге стране, позајмљивање средстава из различитих извора много је мање доступно предузетничким компанијама него великим пословним системима. Као најчешће препреке коришћењу банкарских кредита издвајају се:

- ▶ неумеће представљања пројекта кредиторима на одговарајући начин,
- ▶ недостатак одговарајућих средстава обезбеђења кредита,
- ▶ непостојање документације о пословном подухвату и предузећу,
- ▶ оријентација кредитора на финансирање великих предузећа и
- ▶ непостојање методологије за оцену малих пројеката.

Све ово чини поступак оцењивања скупим, посебно у односу на мале, појединачне износе кредита. Обезбеђивање потребних средстава посредством приватних инвестиционих фондова, фондова ризичног капитала (venture capital) и пословних анђела углавном је резервисано само за иновативна предузећа и МСП која имају изузетно висок потенцијал раста. Међутим, учешће ових извора у финансирању МСП у Републици Србији и даље је изузетно скромно. Прикупљање капитала на берзи, путем иницијалне јавне понуде акција је једна од могућих алтернатива за финансирање МСП, која је такође проблематична из разлога што је већина ових предузећа недовољно атрактивна за инвеститоре. У условима поменутих ограничења у приступу изворима финансирања, од изузетне је важности да МСП буду упозната са свим доступним алтернативама као и њиховим појединачним

Наше препоруке

1. Акције владе: на шта се фокусирати

- **Спровести процену постојећег предузетничког окружења** - то ће помоћи да се осигурају одговарајуће стратегије финансирања и политике које ће се користити, као и да је права врста капитала доступна у свакој фази развоја предузетничких компанија
- **Обезбедити менторство** - капитал без менторства је изгубљен капитал
- **Убрзати приступ финансирању** - подстицање формирања фондова ризичног капитала (venture capital), подршка оснивању специјализованих банака, кредитних гаранција и кредита са ниском каматом за „start-up“, подстицање иновативних нових приступа као што су „crowdfunding“, мезанин финансирање и улагања пословних анђела у предузетничке компаније у Републици Србији
- **Унапређење информисања предузетника о облицима финансирања** - омогућити предузетницима путем предузетничких организација да се боље информишу о опцијама за финансирање даљег раста својих компанија

2. Перспектива предузетника: кључни проблеми за разматрање

- **Обезбедити одговарајући извор финансирања** - пронаћи одговарајуће финансирање у зависности од тога у којој фази развоја се ваша компанија налази

3. Корпоративна перспектива

- **Основати одељења која се баве улагањем у предузетничке компаније (venturing unit)** - подршка и приступ иновативном предузетничком пословању кроз корпоративна улагања
- **Размена са предузетницима** - ојачати ланац снабдевања кроз куповину предузетничких послова или пружању кредита, кредита за размену (trade credit) или осталих облика подршке, посебно у почетним фазама развоја предузећа

Предузетништво и образовни систем

Незапосленост је главни узрок сиромаштва међу радно способним становништвом у Републици Србији и у ЕУ. Млади су због отежаног приступа тржишту рада сврстани у категорију рањивих група и зато је важно пратити како различити државни системи успевају да одговоре на проблеме младих који су у додатно отежаном положају.



Младост је најважније животно доба када млади људи почињу да разумеју своје тежње, остварују своју економску независност и налазе своје место у друштву. Глобална криза запошљавања нагласила је рањивост младих људи у смислу:

- повећања незапослености,
- радна места нижег квалитета за оне који успеју да се запосле,
- већа неједнакост на тржишту рада међу различитим групама младих људи,
- дуже и несигурније транзиције од школе до посла и
- веће одвојености од тржишта рада.

За стварање брзорастућих, успешних компанија најважније је изградити културу предузетничког пословања, што је такође у јасној вези са системом образовања, а државне управе су те које морају да спроводе стратегије које стварају окружење које подстиче предузетништво. Усмеравање младих ка предузетничком пословању отвара могућности да појединац креира економске или друштвене вредности покретањем нових активности или унапређивањем постојећих иницијатива тако што ће та особа бити оспособљена да размишља независно, да буде способна да се носи са неизвесношћу, да идентификује и користи прилике и суштински да поставља себи амбициозне циљеве и да их остварује.

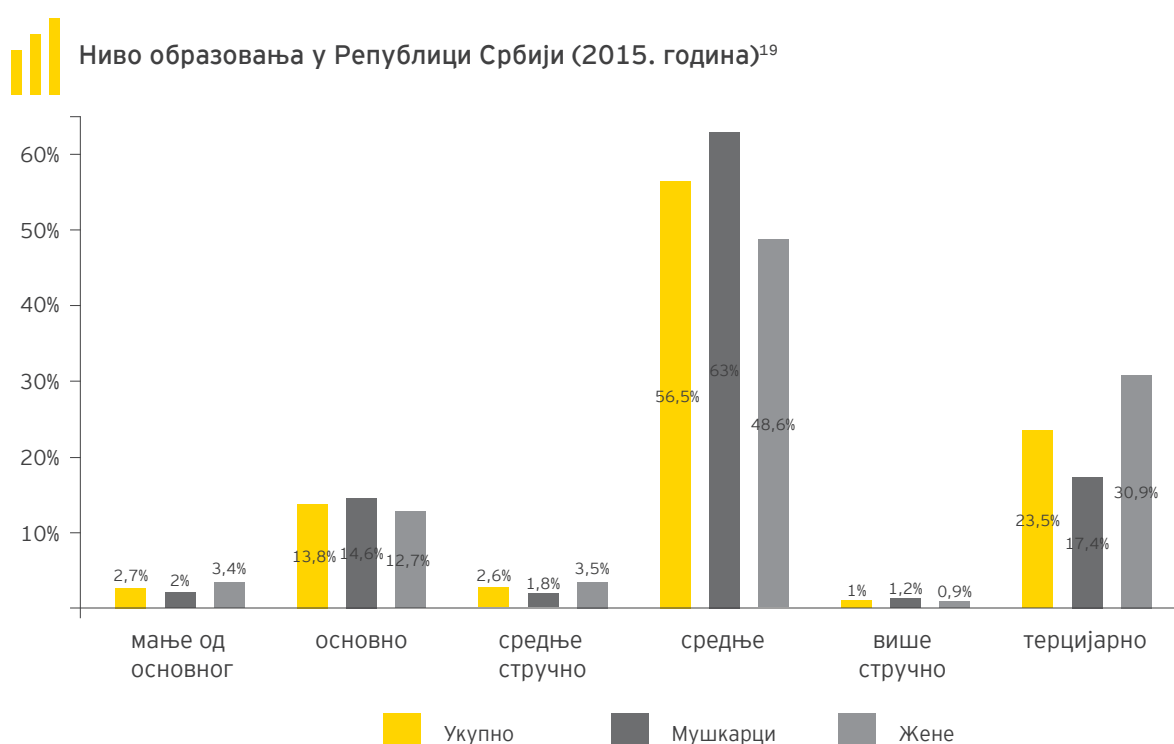
Драматичан пад удела броја запослених у укупном броју становника (ЕПР) очигледан је последњих година. Иако се сада налази изнад најнижег нивоа од 45,3 одсто на којем је био 2012. године, мање од половине радно способног становништва (старости од 15 до 64 година) било је запослено у 2014. години (49,6 одсто), што је за 4 процентна поена ниже него у 2008. години (53,7 одсто). У истом раздобљу, број незапослених порастао је за готово 60.000 лица, а стопа запослености за 5 процентних поена од 14,4 на 19,7 одсто. Једна особина која карактерише посткризно тржиште рада у Републици Србији је разлика између опадања запослености и раста незапослености,

„Било би добро да се факултети мало више повежу са људима који послују у индустрији. На пример, да постоји програм који омогућава предузетницима да одрже предавања студентима о томе на шта би требало да обрате пажњу и то у првим годинама студирања, не у последњим, када је већ касно. Друго решење би било да се предузетници и декани факултета састану и договором на неколико округлих столова унапреде наставни програм за студенте, а да се при том фокусирају на ствари које су примењиве у пракси. Предузетници могу да дају доста добре сугестије у вези са тим. Такође, битно је чути и другу страну, односно директно од студената чути шта њих највише занима. Идеално решење је сумирати утиске састанака са предузетницима, деканима и представницима студената и спровести одговарајуће измене у образовном систему. Поента је дизајнирати квалитетније студије, студије које нуде наплативо знање.“

Дарко Будеч, Buck d.o.o.

праћена растом удела неактивног становништва (на врхунцу 2010. године износила 41 одсто). То значи да су многи радници који су изгубили посао прешли у неактивност, пре него у незапосленост.¹⁷

Истраживање је такође показало да су нова, односно предузећа млађа од 5 година, убедљиво најзаслужнија за отварање нових радних места. У транзиционим привредама, уколико сектор МСП остварује довољно брз и динамичан раст, повећава запосленост апсорбујући вишкове радне снаге, све то као последицу процеса приватизације и својинске трансформације великог броја друштвених и државних предузећа, чиме се остварује и важну социјална функција. Економије у којима МСП, искључујући микро предузећа, остварују доминантно учешће по правилу карактерише нижи ниво неједнакости у дистрибуцији



„Када говоримо о унапређењу везе између образовања и предузетништва, сматрам да је повећање плата професорима и асистентима најадекватније решење. Разлог томе видим на једном упрошћеном примеру - факултети су ти који су направили стручњаке, потом су стручњаци направили своје компаније, а након тога исте компаније запослиле су асистенте са универзитета јер могу да их плате duplo више него што то могу сами факултети. Управо то представља срж проблематике - да универзитети више немају довољно експерата да обучавају нове генерације студента. Зато сматрам да је кључ у повећању плата у образовном сектору“

Небојша Матић, Mikroelektronika d.o.o.

Најновији подаци Републичког завода за статистику Србије указују на забрињавајућу чињеницу да је на тржишту рада Републике Србије крајем јула 2016. године незапослено 65.618 младих старости од 20 до 24 године и 86.285 младих старости од 25 до 29 година. Стопа незапослености у Републици Србији у првом кварталу 2016. године износила је 19,7 одсто.

У свету сваке године 300 милиона људи покушава да покрене 150 милиона компанија. Статистика показује да трећина компанија преживи прву годину пословања, тако да сваке године у свету имамо нових 50 милиона компанија. Овај податак нам говори да се сваког дана широм

света покрене око 137.000 нових бизниса. У Сједињеним Америчким Државама, на пример, на сваких 100.000 становника 280 њих сваког месеца покрене бизнис. Највећи број њих су млади са факултетском дипломом.²⁰

Резултати нашег истраживања показали су да, међу брзорастућим предузетницима у Републици Србији, већина (74 одсто) има факултетско образовање, док 17 одсто има завршену средњу школу као највиши ниво образовања, а 10 одсто испитаника има завршену вишу школу.

Учесници овог истраживања су у просеку у предузетничке воде улазили са 31,3 година и већини је ово био први самостални пројекат (68 одсто).

Када српски предузетници причају о односу који треба да постоји између

34%

испитаника сматра да је подстицање неформалног образовања као неопходне едукације један од значајних фактора који су позитивно утицали на развој предузетништва у Републици Србији

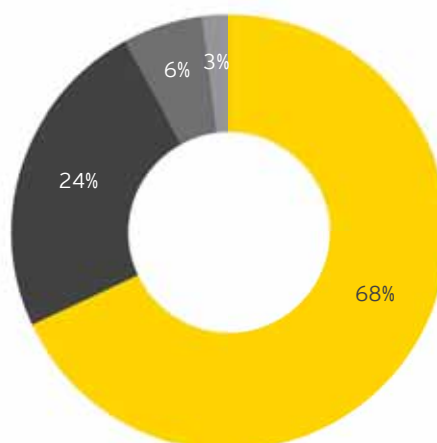
образовног система и предузетништва у Србији, сви су сагласни да постоје два кључна проблема. Први проблем односи се на неупућивање младих током школовања да се слободно отисну у предузетничке воде и сами себи отворе могућности и буду иновативни у свом будућем пословању, док се други проблем заснива на неадекватној радној снази која ступа на тржиште рада непоткована практичним знањем, па тако нови послодавци некада и по неколико година улажу у обликовање нових кадрова.

На питање да ли су сагласни са тим да факултети развијају праве вештине код будућих кадрова, 64 одсто српских предузетника изјаснило се одрично. Такође, половина испитаних предузетника (51 одсто) рекла је да тренутно има потешкоћа да привуче запослене који поседују праве вештине којима би допринели

?

Да ли сте раније започињали неки посао? Ако јесте, колико пута?

- ☒ Не, ово је моја прва компанија
- ☐ 1 (једном раније)
- ☐ 2 (два пута раније)
- ☐ 3 (три пута раније)



„Можда најважнија порука коју универзитети треба да пренесу студентима је да више није довољно имати завршене дипломске студије, већ да морају да раде на себи и стичу знања ван факултетских обавеза. Друга ствар је сарадња са привредом, али не у том смислу да студенти добију пуку потврду о похађању праксе, већ да на тој пракси нешто раде и науче. Потребно је ширити свест о значају практичног рада за све будуће успешне пројекте у које би се млади касније упустили“

Иван Глигоријевић, mBrainTrain d.o.o.

пословању предузетничких компанија. Овај изазов показао се као истрајан како за предузетнике док су били у почетним фазама пословања (43 одсто), тако и током даљег развијања својих компанија (59 одсто). Када су у питању кадрови са средњих стручним образовањем и питањем да ли они имају довољно знања да могу да одговоре на потребе бизниса, 52 одсто предузетника сматра да је знање које имају недовољно.

Перспективни, млади предузетници својом енергијом могу вртоглаво унапредити економски раст и последично створити велики број радних места. Резултати истраживања су представљали основ за дефинисање основних препорука за државне управе, приватни сектор (корпорације) и предузетнике у циљу стварања окружења које подстиче предузетништво, јер њихова сарадња по овом питању чини „снагу тројке“

и може отворити нове могућности за развој и просперитет предузетничког пословања.

Државна управа је та која мора подржати едукацију о предузетништву и имплементирати наставу и у основне школе како би се временом створио „предузетнички менталитет“ и тако устоличила предузетничка култура. Ово се може постићи кроз експериментално учење и обучавање у званичним програмима за основце и средњошколце, али и путем ваннаставног програма.

Постојеће локалне иницијативе

У марту 2015. године усвојена је нова Национална стратегија за младе за период 2015–2025. године, која утврђује основне принципе за унапређење друштвеног положаја

младих у Србији и стварање услова за остваривање права и интереса младих у свим областима. Када се говори о унапређењу запошљивости и запослености младих жена и мушкараца, као специфичан проблем наводи се да предузетништво младих није адекватно развијено и да није довољно препознат допринос предузетништва смањењу незапослености младих. Ова стратегија препознаје значај предузетничког начина размишљања који на формалном нивоу треба да буде усаглашен са наставним програмом као хоризонтални елемент у свим сферама учења, јер искуство стечено у предузетничком образовању повећава могућност отварања нових компанија, самозапошљавања, стварања нових радних места, али и стицања самопоуздања и јачања креативности и друштвене одговорности код младих људи.



Да ли сте сагласни са следећим тврдњама?

Факултети развијају праве вештине код будућих кадрова

36%

64%

Наша компанија тренутно има потешкоћа да привуче запослене са правим вештинама

51%

49%

Конкурентност за ангажовање квалификованог кадра је велика

50%

50%

Кадрови са средњим стручним образовањем имају довољно знања да могу да одговоре на потребе бизниса

48%

52%

Да Не

Примери добре праксе

Данска - Филозофија Аалборг универзитета (SEA) у Данској фокусира се на учење на бази проблема. Њихов програм за подршку предузетништву припрема студенте за каријеру након студија и покушава да их научи томе да буду предузимљиви запослени, истраживачи и предузетници кроз пружање обуке, менторства, тренинга и пружање инфраструктурне обуке. Кроз активности Аалборг универзитета са индустријом, настају нове идеје, а из њих нове „start-up“ компаније. Универзитет такође подржава друге припаднике академске заједнице и генерално све друге у региону који би да оснују компанију засновану на знању. У раду на предузетништву преко 10 година, SEA је успела да уведе учење о предузетништву на много курсева и то је резултирало тиме да постоји пораст у броју студената који оснивају компаније. Кратак преглед средином 2010. године је показао да је више од 400 људи учествовало у програмима који су везани за инкубаторе и да је више од 43 одсто њих основало своје предузеће.

Пољска - Wrocław Centre for Technology Transfer (WCTT) је јединица на Универзитету технологије у Вроцлаву у Пољској. Од самог почетка, WCTT је имао за циљ да постане мост који повезује јединствено знање и вештине научника са идејама и капиталом које долази из предузетништва. Примарна делатност WCTT је била фокусирана на изградњу веза између истраживачког потенцијала Универзитета технологије у Вроцлаву и потреба компанија у области технологије и иновација.

Главна достигнућа WCTT: обучено је преко 30.000 људи, преко 15.000 сати је уложено у консултовање, подржано је приближно 350 истраживачких пројеката који се примењују у Европској комисији, одрађено је преко 300 ревизија технологије, подржано је 126 иновативних „start-up“ компанија у националним и интернационалним пројектима, укључујући B2Europe 'Enterprise Europe Network' и IRC 'Innovation Relay Centres'. Једна од важних иницијатива, у које је WCTT био укључен, било је успостављање Wrocław Technology Park (WTP), који је усмерен на компаније засноване на напредним технологијама, лабораторијама и истраживачким и развојним центрима.

Русија - Центар за иновације у Сколкову (такође познат као руска Силиконска долина) је високо технолошка пословна зона смештена у Сколкову близу Москве. Пројекат је сличан пословном екосистему као што је Силиконска долина у САД, где нови пословни подухвати могу добити сву подршку за своје пословне активности. Институт за науку и технологију у Сколкову има наставни план и програм који могу похађати само постдипломци и финансијски их подржава руско Министарство финансија. Програм настоји да створи технолошке „start-up“ и доведе корпоративне истраживачке лабораторије тиме што ће им омогућити пореске олакшице, лакше добијање виза и олакшано царинење. Учесници програма могу користити сву инфраструктуру, ресурсе и друга својства технолошког парка. Програм је до сада успешно подржао 750 „start-up“ компанија. У периоду до 2012. године Центар за иновације у Сколкову је имао прилив од 97 милиона америчких долара у виду грантова и 750 учесника. Поред свега тога изродио је 131 предмет који је заштићен као интелектуална својина и самим тим привукао је компаније као што су IBM, Microsoft и Siemens у Сколково и поред њих још 52 компаније које се баве за улагањем у ризични капитал.

64%

испитаника сматра да факултети не развијају праве вештине код будућих кадрова

Током прошле године (2015. године) усвојен је акциони план за спровођење ове стратегије који прецизира начине на који ће се њени циљеви постићи и предвиђа: развој програма предузетничког образовања у средњем стручном образовању на основу стандарда квалификација и јачање предузетничке компоненте високог образовања помоћу доношења допуњених и измењених стандарда за акредитацију, оснивање Фонда за подстицање високо технолошког предузетништва и развој модела укључивања предузетничке компоненте у високо образовање.²¹

Када је у питању подстицање неформалног образовања као неопходне едукације поред формалног система образовања, 34 одсто испитаника који су учествовали у нашем истраживању сагласно је да је ово један од врло значајних фактора који су до сада позитивно утицали на развој предузетништва у Републици Србији.

За промене у систему образовања обично је потребно пуно времена. Управо због тога је потребно започети са променама што пре, већ данас. Можемо очекивати успехе само уколико се држава, приватни сектор и предузетничка заједница удруже у својим напорима за остваривање заједничког циља, а то је стимулисање, подршка и развој предузетничке културе као кључног фактора развоја у савременим економским токовима.

Наше препоруке

1. Акције владе: на шта се фокусирати

- **Подржати младе који су одабрали предузетничку каријеру** - направити јавне програме за оне који желе да започну свој посао, а потребно је да претходно развију специфичне предузетничке и пословне вештине
- **Охрабрити дугорочно подучавање предузетника** - многе вештине које су потребне предузетницима не могу да се науче у учионицама. Створити више прилика за „један-на-један“ учење кроз програме менторства и удружења за подршку предузетницима

2. Перспектива предузетника: кључни проблеми за разматрање

- **Потражити прилике за унапређивање вештина и експертско/консултантско усмеравање које одговарају потребама вашег пословања** - што може да варира од индивидуалног унапређивања лидерских способности све до ангажовања екстерних консултаната
- **Тражење савета од других предузетника** - предузетничке идеје могу бити јединствене, али вероватноћа за успех је већа уколико се узму у обзир и туђа искуства на пољу предузетничког пословања
- **Пружите подршку онима који тек почињу** - добар предузетнички образовни програм се ослања на знање које садашњи успешни предузетници имају. Менторство активно помаже следећој генерацији предузетника и представља нове таленте постојећем тржишту

3. Корпоративна перспектива

- **Развити програме праксе тако да обезбеђују практичнија знања** - Резултати ЕУ истраживања показала су да је приближно 60 одсто предузетника стекло вештине и компетенције радећи у корпоративном окружењу
- **Будите ментори предузетницима** - охрабрити лидере из корпоративних компанија да обезбеде предузетницима вредно знање

Унапређење предузетничке културе

Посматрајући ширу слику, успоставити културу у којој се пружа подршка брзорастућим успешним предузетничким компанијама од кључног је значаја за генерисање нових прихода, отварање нових радних места, остваривање веће продуктивности и веће конкурентности на тржишту.

A donut chart with a yellow outer ring and a black inner circle. The yellow ring is partially filled, representing 54% of the total. The text '54%' is displayed in large white font in the center of the black circle.

54%

испитаника сматра да би
квалитетнија јавна промоција
успешних предузетничких прича
имала висок степен утицаја на
имиџ предузетничке културе у
Републици Србији

Постоје јасне препоруке и политике за стимулацију предузетничког пословања као што је, на пример, већа доступност изворима финансирања укључујући и приступ капиталу. Међутим, да би се предузетништво заиста унапредило, што подразумева стварање већег броја успешних и агилних компанија на тржишту, потребно је да се успостави култура предузетничког пословања.

Резултати истраживања показали су да српски предузетници који воде компаније са највећим потенцијалом за раст, показују да 40 одсто њих верује у то да је виђење предузетништва као кључног покретача за стварање нових радних места позитивно утицало на развој предузетништва у Србији. Такође, они виде вишу толеранцију

на ризике као још један од кључних позитивних фактора који су утицали на развој предузетништва.

Предузетништво као појам има широко значење. У свакодневном животу оно се сматра процесом започињања пословања; у економији неки аутори предузетништво сматрају класичним менаџерством, други суштину предузетништва виде у систематском иновирању и трагању за променама, а трећи, опет, виде особу која преузима ризик и инвестира (Друкер, 1993). Правна регулатива свуда у свету описује предузетника као физичко лице које започиње сопствено пословање и управља њиме. Многе дефиниције као главну карактеристику предузетника истичу склоност ка променама, иновативност,

„Први задатак је направити екосистем у коме ће се млади брже и раније осамостаљивати. Докле год живе са својим родитељима, тешко да ће имати јасну жељу за отискивање у предузетничко пословање и сопствене пројекте и зараду. Други задатак односи се на државу – јер она треба да охрабри младе да стварају идеје и да их подстиче да сами зарађују.“

Небојша Матић,
Mikroelektronika d.o.o.

креативност и спремност на ризиковање – наглашава се да предузетник тражи промене, одговара на њих и користи могућности док је иновација алат предузетника јер ефикасан предузетник могућности претвара у ресурсе (Друкер, 1964). Под предузетништвом се, такође, подразумева и способност појединца да идеје претвори у акцију. Овај појам подразумева креативност, иновативност, преузимање иницијативе и ризика, као и способност планирања пројеката и управљања пројектима ради остварења циљева. Те вештине могу бити од користи у свакодневном животу код куће и у друштву, док код запослених подижу свест о контексту рада који обављају и развијају спремност да искористе прилике које се указују; такође, оне постављају темељ за друштвене или комерцијалне активности предузетника.²²

Када су упитани шта би највише утицало на имиџ који има предузетништво у Србији, више од половине предузетника (54 одсто) усагласило се да би високи утицај имала квалитетнија јавна промоција успешних предузетничких прича, док се 43 испитаника сложило са тим да је промовисање улоге предузетништва у стварању радних места такође од кључног значаја за имиџ који има предузетништво у Србији.

Наше истраживање је показало да је велики број предузетника спреман да помогне и пружи подршку младим предузетницима (65 одсто) и сматрају да би помоћ у виду менторске подршке (47 одсто) и радионица (46 одсто) биле од највећег значаја за оне који тек треба да се одваже и крену путем предузетништва.



За које факторе сматрате да су позитивно утицали на развој предузетништва у Републици Србији?

Имиџ предузетника у медијима

14%

Имиџ предузетника у формалном образовном систему, кроз наменске програме за стицање предузетничких вештина

10%

Утицај у непосредном окружењу (нпр. породица, пријатељи)

22%

Имиџ предузетника у стварању иновативних производа

29%

Подршка коју Влада пружа кроз програме и субвенције

17%

Отвореност и могућност прилагођавања новим технологијама на тржишту

33%

Прихватање пословног неуспеха

19%

Виша толеранција на пословни ризик

37%

Виђење предузетништва као кључног покретача за стварање нових радних места

40%

Промовисање/позитиван став јавности према самостално оствареном успеху и богатству

21%

Подстицање неформалног образовања као неопходне едукације поред формалног система образовања

34%

Награде за предузетнике

20%

10% 20% 30% 40% 50%

Примери добре праксе

Нови Зеланд - Предузетничка култура је добро развијена на Новом Зеланду, па је једна у седам особа класификована као предузетник што их сврстава у сам светски врх по броју. Према подацима из 2014. године, око 97 одсто предузећа чине мала предузећа и броје 470.000. Влада Новог Зеланда негује предузетништво тако што пружа финансирање за 45 одсто свих трошкова у вези са истраживањем и развојем. Већи део новца је усмерен ка универзитетима и „Crown“ истраживачким институтима. Овим потезима Нови Зеланд је искористио своју аграрну и поморску традицију као одскочну даску да постане лидер у производњи хране и вина, аквакултуре, биотехнологије, агробизниса итд. Као изузетно удаљена територија, Нови Зеланд је изродио генерације предузетника и практичних инжењера чији је приступ решавању проблема еволуирао у иновације светске класе. Филозофија владе се базира на томе да дугорочно повеже међународне купце и инвеститоре са индустријама Новог Зеланда које имају дугорочне, одрживе предности и високи потенцијал раста.²³

Тајван је пример како лидери владе могу да смање одлив мозгова. Шездесетих година прошлог века, многи инжењери су напустили Тајван да би студирали или радили ван граница своје земље. Током те деценије, тајванска влада је препознала потребу за предузетништвом и послала делегације у стране земље да уче о њиховом успеху. Седамдесетих, многи тајвански инжењери постали су извршни руководиоци у области технологија. Они су се придружили експат индустријским асоцијацијама и састали се са креаторима политике у Тајвану како би дискутовали о техничком, а касније, и законодавном развоју. Осамдесетих година основали су саветодавну групу за науку и технологију (Science and Technology Advisory Group - STAG), која је укључивала 15 истакнутих тајванских експата у циљу да помогну влади да изграде научну и образовну инфраструктуру за једну целу генерацију технолошких предузетника. STAG и друге консултације са експатима су биле толико успешне у помагању влади у ојачавању тајванског предузетничког екосистема, да је одлив мозгова почео да се преокреће. Самим тим, између 1988. и 1998. године 40.000 тајванских инжењера вратило се у своју домовину да настави рад, ствара и развија могућности.²⁴

Чиле - У јануару 2011. године, Влада Чилеа уложила је напор да створи технолошку предузетничку културу која ће олакшати раст нових и иновативних компанија програмом који се зове „Start-up Chile“. Програм је обезбеђивао шестомесечне почетне стипендије од 40.000 долара за сваког предузетника у раној фази пословања из целог света у циљу привлачења најбољих идеја. Две године након званичног почетка програма, Чиле је постао предузетничка дестинација број један. У програму је учествовало 888 предузетника из 36 земаља који су освојили стипендије које је програм нудио, а више од 63.000 људи учествовало је у њиховим радионицама, конференцијама и окупљањима. Као резултат програма, предузетништво је порасту, а проценат становништва који се идентификује као „предузетник у раној фази“ порастао је од 7 до 24 одсто у периоду од 2010. до 2011. године према Глобалном предузетничком контролном извештају из маја 2012. године.²⁵

„У компанији 3Lateral истичемо важност посећивања конференција од стране запослених. Трудимо се да запосленима пружимо прилику да бар два, три пута годишње посећују конференције и да се упознају са другим културама, другим начинима пословања и да схвате да су ситуације на страним тржиштима много више сличне него различите. Могуће да је једна од добрих идеја направити неки програм, буџет посвећен додатној едукацији експерата о томе која је вредност ових конференција и које информације на њима могу или не могу добити.“

Владимир Мاستиловић, 3Lateral d.o.o.



испитаника спремно је да пружи подршку младим предузетницима

Наше препоруке

1. Акције владе: на шта се фокусирати

- **Промовисање снаге предузетништва као мотора економског раста** - уздизати предузетнике и позиционирати их као узор кроз маркетиншке кампање и догађаје који промовишу њихове успехе
- **Уколони стигму неуспеха** - статистика показује да предузетници имају више успеха у пословању из другог покушаја - промовисати гледиште у којем би неуспех требало третирати као могућност у учењу
- **Стварање прилика за умрежавање** - олакшати могућности амбициозним предузетницима да уче од предузетника који су изградили успешне компаније

2. Перспектива предузетника: кључни проблеми за разматрање

- **Промовисати приче о успеху** - континуирано обавештавати јавност о предузетничким успесима у циљу подстицања младих предузетника на предузимање нових пословних подухвата
- **Помоћи следећој генерацији предузетника** - учествовати и подржати формалне/неформалне сарадње и контакте за развој предузетничких идеја и стварање корисних веза

3. Корпоративна перспектива

- **Спонзорисати инкубаторе и акселераторе развоја** - корпорације могу да подрже предузетнике кроз пружање спонзорства или друге програме који подржавају предузетнике да се развијају у безбеднијим окружењима или уз бољу подршку стручњака
- **Препознати доприносе и успехе предузетника** - истаћи инспиративне предузетничке студије случаја како би се нагласила важност предузетничког пословања



Закључак

Током последње деценије, лидери у предузетништву играли су све значајнију улогу у глобалној економији. Њихова способност да виде шансу у несигурном окружењу, преузму срачунати ризик и буду упорни у претварању идеја у успешне подухвате суштинске су компоненте како стварања радних места, тако и опоравка глобалне економије.

Предузетник је онај који има другачији поглед на свет, који види могућности чак и у најдепресивнијим тренуцима и има далекосежне визије. Предузетници обично раде напорније од велике већине других и често су усамљени у својим убеђењима, што може створити огромну несигурност. Зато је стварање културе подршке предузетништву кључ њиховог успеха. Како би млади људи успели да своје бриљантне идеје преточе у конкретне пројекте и значајно допринесу економском расту, од највеће важности је да им се омогући подршка у виду развијене предузетничке културе.

Извори

- 1 <http://www.privreda.gov.rs/mala-i-srednja-preduzeca-2/>
- 2 Corporate SNV, World Business Council for Sustainable Development (2007), "Promoting Small and Medium Enterprises for Sustainable Development", SNV/WBCSD, Hague/ Geneva, страна 2.
- 3 <http://ceves.org.rs/wp-content/uploads/2015/05/SME-Growth-Opportunities-and-How-Policies-and-Banks-miss-them.pdf>
- 4 European Commision (2014), "Statistical Data on Women Entrepreneurs in Europe", European Commision, Brussels, страна 8.
- 5 European Commision (2014), "Statistical Data on Women Entrepreneurs in Europe", European Commision, Brussels, страна 33.
- 6 <http://pubdocs.worldbank.org/en/853331458573485843/Srbija-preduzetnistvo-21-mart-2016.pdf>
- 7 EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013 (2013), EY, страна 31.
- 8 Институт економских наука (2012), „Финансирање малих и средњих предузећа“, ИЕН под покровитељством ПКС, Београд
- 9 http://webzrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/02/20/77/Trendovi_Jun_2016.pdf
- 10 Институт економских наука (2012), „Финансирање малих и средњих предузећа“, ИЕН под покровитељством ПКС, Београд, страна 20.
- 11 Институт економских наука (2012), „Финансирање малих и средњих предузећа“, ИЕН под покровитељством ПКС, Београд, страна 20.
- 12 <https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution>
- 13 <https://www.enterprise-ireland.com/en/News/PressReleases/2016-Press-Releases/Enterprise-Ireland-supported-companies-created-record-21-000-new-jobs-in-2015.html>
- 14 <http://www.seifsa.co.za/skills-development/17-human-capital-and-skills-development-news/188-the-benefits-of-the-new-employment-tax-incentive-youth-wage-subsidy.html>
- 15 <http://www.sanews.gov.za/south-africa/employment-tax-incentives-leads-270-000-new-jobs>
- 16 http://www.businessangelseurope.com/News/Documents/BAE_Book_final.pdf
- 17 Републички завод за статистику (2016), „Транзиција младих од школе до посла“, РЗС, Београд, страна 6.
- 18 Институт економских наука (2012), „Финансирање малих и средњих предузећа“, ИЕН под покровитељством ПКС, Београд, страна 17.
- 19 Републички завод за статистику SWTS, 2015. године
- 20 Kauffman Index of Entrepreneurial Activity, 2015. године
- 21 Јасминка Чекић-Марковић (2015), "Предузетничко пословање: компаративни преглед образовних политика, модела и праксе", Тим за социјално укључивање и смањивање сиромаштва, Влада Републике Србије, страна 25.
- 22 Јасминка Чекић-Марковић (2015), "Предузетничко пословање: компаративни преглед образовних политика, модела и праксе", Тим за социјално укључивање и смањивање сиромаштва, Влада Републике Србије, страна 5.
- 23 <http://www.eturbonews.com/20855/new-zealand-emerges-entrepreneurial-powerhouse>
- 24 <https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution>
- 25 <https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution>



EY је глобални лидер у пружању услуга ревизије, пореског саветовања, пословног саветовања и подршке при пословним трансакцијама. Циљ нам је да позитивно утичемо како на пословање тржишта, тако и на друштво у целини. Издајамо се по томе што помажемо нашим запосленима, клијентима и заједницама да остваре свој потенцијал.

Широм света, 230 хиљада запослених у компанији EY дели заједничке вредности као и потпуну посвећеност грађењу бољег пословног окружења. Верујемо да је свакој особи, компанији или заједници потребна подршка како би остварила свој потенцијал, стога нам је циљ да искористимо свој таленат и вештине како бисмо покренули ефикасан и одржив развој код наших запослених, клијената и заједница у којима живимо и радимо.

Ernst & Young d.o.o. Београд је компанија основана 1997. године. Током готово 20 година пословања стекли смо непроцењиво искуство у пружању различитих врста услуга у великом броју пословних области и индустријских сектора. Данас, са више од 180 врхунских експерата, укључујући петоро партнера, EY поседује кључне вештине и искуство које је неопходно да својим клијентима из Србије и других земаља региона обезбедимо врхунски ниво услуге. Наше референце укључују велики број компанија, организација и финансијских институција - од великих мултинационалних корпорација до локалних фирми у успону и страних инвеститора који желе да успоставе операције у Србији.

Циљ деловања Министарства привреде Владе Републике Србије јесте унапређење стања у кључним областима за развој предузетништва као што су пословно окружење, приступ изворима финансирања, јачање одрживости и конкурентности МСПП, приступ новим тржиштима као и развој предузетничког духа уз посебан фокус на развој женског предузетништва, социјалног предузетништва и предузетништва младих.

Мала и средња предузећа и предузетници чине преко 99 одсто свих привредних субјеката у Републици Србији. Њихов раст и развој од пресудног су значаја за опоравак и развој српске привреде, повећање запослености и побољшања животног стандарда грађана. Због тога, Влада Републике Србије прогласила је 2016. годину „Годином предузетништва“, претходно усвојивши и Стратегију за подршку развоја малих и средњих предузећа, предузетништва и конкурентности за период од 2015. до 2020. године.

програм ЕУ Предузе
илику да предузетни
развијању њиховог п
стваривању њихових
ограм ЕУ Предузетни
пет година у 150 гра
маља широм света, а
о што чини предузет
сиоцима признања Е
не **мотивације**, инова
ост и **истрајности** у о
словних **циљева**. Оно

Оснивач и организатор



Генерални спонзор



Уз подршку
Министарства привреде



Медијска подршка



ЕУ | Ревизија и повезане услуге | Пореско саветовање | Подршка при пословним трансакцијама | Пословно саветовање

О нама

ЕУ је глобални лидер у ревизорским, пореским, услугама везаним за трансакције и саветодавним услугама. Широм света, више од 230,000 наших запослених деле наше заједничке вредности као и потпуну посвећеност квалитету. Наша организација развија врхунске лидере који заједнички раде на испуњењу наших обавеза према свима који зависе од нас.

ЕУ се односи на глобалну организацију једну или више чланица фирми Ernst & Young Global Limited, од којих свака представља одвојено правно лице. Ernst & Young Global Limited је фирма регистрована у Уједињеном Краљевству, која не пружа услуге клијентима. За више информација о нашој организацији, молимо вас да посетите адресу ey.com/rs

© 2016 Ernst & Young д.о.о. Београд

Објављено у Републици Србији. Сва права задржана.

ey.com/rs

Овај материјал садржи информације у сажетој форми и стога је искључиво намењен за информисање. Намена овог материјала није да замени детаљно истраживање или изражавање професионалног мишљења. ЕУГМ као ни било која друга чланица глобалне ЕУ организације не прихвата било какву одговорност за штету коју претрпи неко лице услед поступања или уздржавања од поступања по основу информације из овог материјала. За све информације које се односе на специфичне случајеве, треба се обратити одговарајућем саветнику.