

# ЕУ Предузетнички барометар

Октобар 2017 | Република Србија

Уз подршку:



Република Србија

МИНИСТАРСТВО ПРИВРЕДЕ

The EY logo, consisting of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font, with a yellow triangle pointing upwards to the left of the 'Y'.

Building a better  
working world

# САДРЖАЈ

О ЕУ Предузетничком барометру	2
Ко је српски предузетник?	6
Изазови у предузетништву	9
Жене у предузетништву	12
Дигитално пословање	14
Иновације и инвестирање у предузетништву	16
Колико је просечно радно време предузетника у Србији?	18
Породичне компаније и питање наслеђа	20
Пореске политике које подстичу развој предузетништва	22
Приступачност извора финансирања	24
Уклонити препреке за међународни раст и развој	29
Препреке и потенцијална решења за младе предузетнике	34
Закључак	39

# Уводна реч



**Иван Ракић**

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

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. Самим тим, стварање културе подршке предузетништву представља 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.

Предузетничке компаније имају кључну улогу за развој српске привреде и друштва, јер поседују флексибилност и способност брзог реаговања на промене, чиме аутоматски утичу на убрзавање економске трансформације. Иако су визијом Владе Републике Србије предузетничке компаније већ обухваћене, у циљу комплетног успешног унапређивања предузетничког пословања неопходно је ангажовање како корпорација, тако и самих предузетника.

Предузетништво представља идеалан спој стваралаштва и економије. Током претходних пет година, колико програм ЕУ Предузетник године™ у Србији постоји, имали смо прилику да се упознамо са појединцима који су, ношени својим идејама креирали успешне компаније које данас представљају стуб домаће 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.

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 брзорастућих предузетничких подухвата. Тим пре, неопходно је створити услове који дозвољавају оваквим компанијама да расту и развијају се. Током вишегодишњег спровођења програма ЕУ Предузетник године™ у Србији, имали смо привилегију да се упознамо са пословањем најеминентнијих домаћих 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.

И ове године са жељом да допринесемо даљем развоју српског предузетништва објављујемо ново издање истраживања под називом „ЕУ Предузетнички барометар“. 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

Студија је заснована на резултатима анкете која је обухватила 107 лидера предузетничких компанија у Републици Србији и поткрепљена је серијом детаљних интервјуа са кандидатима за националну награду ЕУ Предузетник године™.

Предузетништво је покретачка снага економије, извор прихода, нових радних места и као такво је препознато од стране ревизорско-консултантске компаније ЕУ која већ 30 година додељује награде најбољим предузетницима широм света и велича значај предузетништва. Домаћи предузетници дају изузетан допринос економији и представљају кључан ослонац током процеса њеног развоја. Њих карактерише знање, идеја, иницијатива, а упорност и посвећеност послу су особине које их најчешће воде до успеха.

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 Србије активније укључи у токове глобалне економије.

У циљу пружања подршке предузетништву, морамо разумети 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.

Предузетници који су учествовали у овом истраживању воде брзорастуће компаније, а студија је конципирана тако да открије како су они успели да остваре успехе и креирају вредност за себе и друштво уопште и шта је то што би додатно помогло за развој њиховог пословања.

Студија ЕУ Предузетнички Барометар 2017 настала је као резултат истраживања спроведеног међу најуспешнијим предузетницима Републике Србије. Студија је ставила у фокус мишљење и активности успешних брзорастућих предузетника који воде сопствене компаније. Студија је по први пут спроведена 2016. године где је осликала визију велике већине предузетника који су разматрани за признање ЕУ Предузетник године™, а подржана и ове године од стране Министарства привреде Републике Србије у оквиру пројекта „Деценија Предузетништва“.

ЕУ Предузетнички Барометар представља глас 107 српских предузетника (који воде брзорастуће компаније) који су одговарали на „online“ 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, истраживања које су спровеле Привредна комора Србије и Развојна агенција Србије, као и на основу података које је објавио Републички завод за статистику

Републике Србије у 2016. и 2017. години.

Студија ЕУ Предузетнички барометар, као и закључци и препоруке које она нуди могу се посматрати као смерница за државне институције, кредитне и 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.

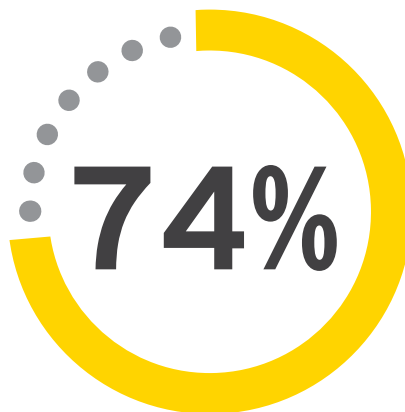
**Напомињемо да мали узорак одговора на основу кога су препоруке произашле указује да се резултати студије не могу сматрати довољним за доношење одлука, али се могу узети у обзир као огледало онога што неки од најактивнијих српских предузетника мисле о финансирању,**

**предузетничкој култури, образовању и координираној подршци и пореским и регулаторним оквирима за пословање њихових предузећа.**

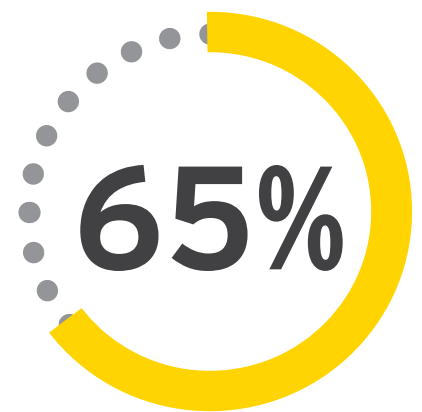
Препоруке које су изнете у студији засноване су на основној идеји коју компанија ЕУ на глобалном нивоу види као водилу за стварање успешног предузетништва, да унапређење предузетничког пословања треба да буде резултат удружених напора од стране државе, корпорације и самих предузетника. Овај модел пренет је и на концепт којим је студија ЕУ Предузетнички барометар дизајнирана, те су кључне препоруке формиране на основу посматрања како све три стране уједињено треба да се боре за унапређење услова за пословање предузетника. Такође, студија нуди и описује неке од добрих пракси у циљу развоја предиспозиције које су идентификоване у другим земљама, а које би могле бити примењене у Србији.



*предузетника сматра да је потребно снижавање стопе опорезивања зарада*



*предузетника финансира пословање својих компанија искључиво из сопствених финансијских средстава*



*предузетника сматра да је потребно јавно промовисати успешне предузетничке приче у циљу побољшања имиџа који предузетници имају у друштву*

ЕУ Предузетнички барометар је годишње истраживање које има за циљ да истражи и артикулише на директан начин питања, очекивања и потребе домаћих предузетника на основу квалитативне и квантитативне анализе домаћег предузетничког амбијента. Како је ово други пут да је истраживање спроведено међу брзорастућим домаћим предузетницима, студија нуди и упоредну анализу података која

открива и каква је континуирана проблематика пословања предузетништва у Србији. Фокус на предузетништво има за циљ да нагласи како творци политика могу пресудно помоћи предузетницима у Републици Србији, а тако и подржати нове пословне генерације, економски раст и отварање нових радних места.

Истраживање је спроведено анкетним „online“ упитником који је садржао

питања о социо-демографским карактеристикама испитаника, њиховом образовању, запослењу и искуству. Осим тога, испитивали смо склоност предузетника када су изазови у питању, преференцијама када је реч о запослењу и, наравно, о препрекама на које су предузетници наишли приликом покретања и даљег грађења свог бизниса.

## Циљ студије ЕУ Предузетнички барометар

Други по реду Предузетнички барометар у Србији који је објавила компанија ЕУ има за циљ да пружи увид у предузетничко виђење локалне предузетничке екоклиме, као и да да одговоре на питања како доносиоци одлука и креатори политика у Републици Србији могу да изврше позитиван утицај на будуће предузетничко пословање. Такође, ЕУ Предузетнички барометар 2017 ставља у фокус и потребе друштва и економије у циљу постизања новог развојног циклуса српске економије који би био заснован већински на предузетништву. Студија указује на то како креирати окружење у коме је олакшан приступ капиталу и пословним приликама на домаћем и страном тржишту, како направити снажне везе између предузетништва и образовног система и како креирати предузетнички екосистем подржан од државе и приватног сектора.

**Такође, ова студија даје предлоге и препоруке са циљем креирања нове економије засноване на знању, технологијама и другим савременим трендовима глобализованог економског система.** Таква економија води порасту броја радних места, увећању економске активности и, последично, порасту висине прихода државе остварених кроз порезе и обима профита у приватном сектору.

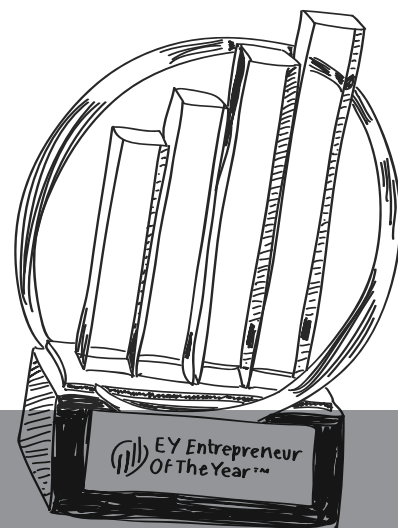
Студија ЕУ Предузетнички барометар као један од резултата наводи и три кључне препоруке Влади Републике Србије:

- ▶ **Развити алтернативне моделе за финансирање предузетничког пословања**
- ▶ **Уклонити препреке за међународни раст и развој**
- ▶ **Пронаћи потенцијална решења за младе предузетнике**

Предузетници су изузетно мотивисани, иновативни и у стању да пронађу средства и начине да се суоче са било којим проблемом. Међутим, локална истраживања су показала да су уколико би начин финансирања, фискална и регулаторна политика, културно окружење, били наклоњенији пословању предузетника, да би далеко више људи имало храбрости да започне сопствени посао, на тај начин допринесе српској економској конкурентности.

Закључак који ЕУ Предузетнички барометар 2017 јасно нуди је да је у циљу отклањања баријера потребан заједнички напор, не само од твораца политике, него и од инвеститора, предузетника, корпорација, образовног система, као и специјализованих удружења за подршку.

*„Предност коју предузетништво пружа јесте спретност, учи вас како да заиста слушате, извучете најбоље из различитих перспектива и омогућава вам да испробате нешто ново и подигнете га на виши ниво. Кад си на власти, немаш право да добијеш све гласове од различитих чланова Конгреса, тако да мораш да их убедиш не само по питању нечега, већ и зашто - то је такође битно у и бизнису/предузетништву.“*, глобални CEO компаније ЕУ, **Mark Weinberger**.



## ЕУ Предузетник године™

Награда ЕУ Предузетник године™ постоји више од тридесет година, а у Србији је први пут установљена 2012. године. Као прва и једина глобална награда овог типа, ЕУ Предузетник године™ додељује се инспиративним предузетницима који су успели да изграде и развију успешне, растуће и динамичне компаније.

Ревизорско - консултантска компанија ЕУ (Ernst & Young) овај програм организује у више од 150 градова и готово 60 земаља широм света. Награда ЕУ Предузетник године™ која ће се по шести пут доделити 2017. године у Србији, промовише предузетнички дух и иницијативу, и одаје признање људима који не чекају решења већ их сами траже независно

од спољних околности и упркос предрасудама.

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

ЕУ Предузетник године™ је глобални програм који промовише достигнућа најбољих светских предузетника. ЕУ Предузетник године™ постоји у готово 60 земаља у којима се ствара 93% глобалне економије. Додела награде најбољем предузетнику/предузетницима има за циљ да

промовише оно најбоље што долази из предузетничког сектора у свакој од ових земаља - и да охрабри друге предузетнике да пођу корацима најбољих.

Добитник/добитница признања ЕУ Предузетник године™ представљаће Републику Србију на церемонији доделе признања ЕУ Светски предузетник године™ која се сваке године одржава у Монте Карлу. Представник/представница Србије конкурише за светско признање заједно са осталим националним победницима са којима током боравка у Монте Карлу има прилику да се упозна, успостави контакт и размени искуства.

# EY Предузетнички барометар

## Ко је српски предузетник?



107 испитаника



производња

49%



IT хардвер и софтвер

11%



агрикултура и агробизнис

7%

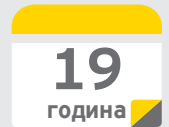
Доминантна индустрија

Просечни број запослених



120

Просечна старост предузећа



19 година



Визија домаћих предузетничких компанија: постати претежно извозне компаније



74%

предузећа се финансира сопственим средствима



97%

предузећа је увело иновативна решења у неком облику њиховог пословања



49%

већ има развијене програме за младе

46%

планира да уведи праксе, менторства, радионице за младе



83% предузетника је високо образовано

### Потенцијали раста

Приходи



36%

предузећа планира повећа приходе за преко 25% у наредне 3 године

Број запослених



43%

предузећа планира да повећа број запослених до 15%



## Ко је српски предузетник?

**60%**

испитаника који воде  
брзорастуће компаније  
каже да им је компанија  
коју тренутно воде  
уједно и први пословни  
подухват

Према резултатима студије ЕУ Предузетнички барометар у којој је учествовало 107 предузетника, може се закључити да су мушкарци, којих је било 79 одсто, склонији уласку у предузетништво од жена. Иако постоје бројни примери познатих предузетника који нису завршили формално образовање, наша студија показује да је 85 одсто њих високо образовано. Компаније испред којих ови предузетници стоје у просеку запошљавају 120 људи, а своје пословање започели су релативно млади - са 30 година у просеку. 60 одсто предузетника који воде брзорастуће компаније каже да им је компанија коју тренутно воде уједно и први пословни подухват. Велики део испитаника наводи да су своје пословање започели самостално или са партнером (укупно 79 одсто), а преосталих 22 одсто српских предузетника је компанију коју сада води преузело од члана породице или од другог лица. Најзаступљенија индустрија пословања је производња са 49 одсто.

### Предузетништво у Републици Србији

Покретањем иновација, стварањем нових радних места, развојем нових привредних друштава, предузетници играју виталну улогу у глобалној економији. Упркос свим позитивним променама и утицајима који предузетници остварују на глобални просперитет и раст, и даље се не може утврдити универзална дефиниција



предузетништва, нити се могу усагласити прецизне особине и понашања карактеристична за лидере у предузетништву. Иако кључна разлика између предузетника и традиционалног руководиоца лежи у идеји и визији, и самим предузетницима је потребно да садрже карактеристике лидера уз одређен степен пословне дисциплине како би се одређена идеја спровела у пословни подухват.

Мала и средња предузећа и предузетници (МСПП) су значајан сегмент привреде Србије: чине 99,8 одсто укупно активних предузећа, запошљавају скоро 2/3 запослених у нефинансијском сектору и учествују са 32 одсто у формирању БДП Републике Србије. Број малих и средњих предузећа, по статистици Привредне коморе Србије из 2015. године, износио је 324.600 предузећа. У 2017. години (првих шест месеци), према показатељима које је издало Министарство привреде, основано је 22.045 привредних субјеката (17.618 предузетника и 4.427 предузећа), док је угашено 11.846 (10.488

предузетника и 1.358 предузећа), тако да је укупан број привредних субјеката повећан за 10.199 (7.130 предузетника и 3.069 предузећа). Однос броја основаних и угашених привредних субјеката (нето-ефекат) је 1,9:1 и показује да се **на сваких 10 угашених привредних субјеката оснује 19 нових.**

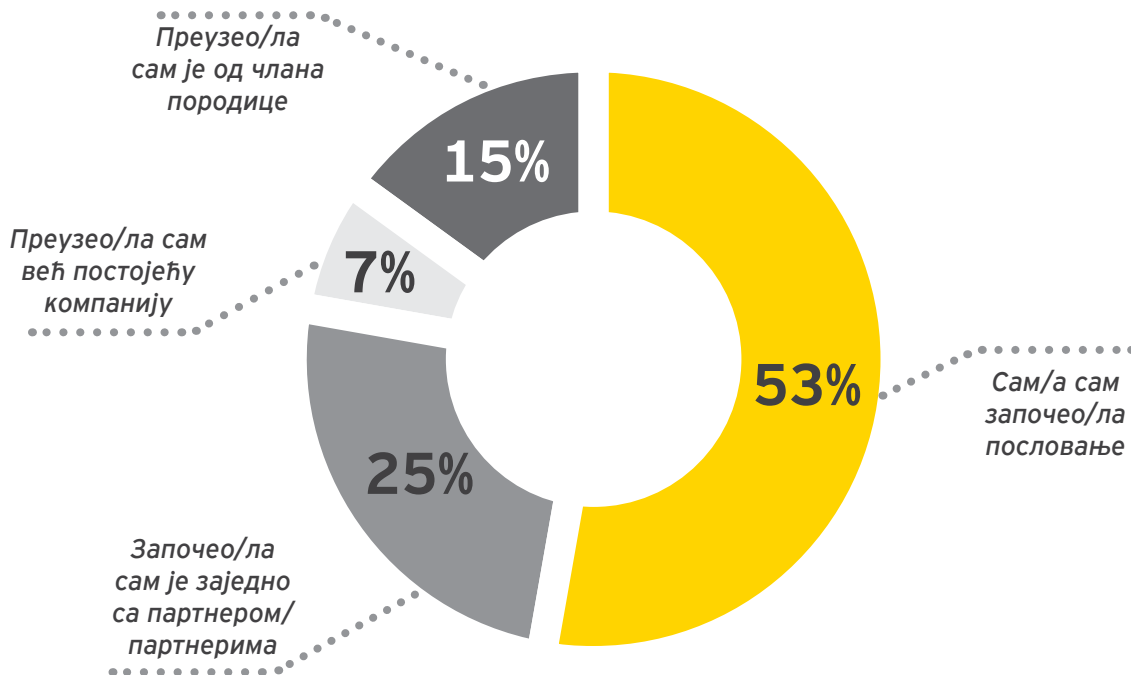
Имајући у виду слаб потенцијал запошљавања у Републици Србији, перспектива предузетништва се пружа као једно од кључних решења којим би се могао смањити број незапослености. Према тренутним подацима НСЗ-а из јула 2017. године, тренутно је незапослено 638.718 особа која имају евиденцију у НСЗ-у. Ако ове податке упоредимо са статистиком РЗС-а из 2015. године која говори да је укупан број радно активних лица (запослених и незапослених) износио 3.126.100, увиђамо да је у просеку сваки пети радно способни становник Србије незапослен. Такође, према последњим републичким статистикама, у 2014. години у Републици Србији је било 86.996 активних пословних субјеката са

1.007.518 запослених лица (од којих су 937.896 плаћени запослени радници). Укупан промет који су пословни субјекти остварили у 2014. години износио је 8.088 милијарди РСД, док је додата вредност по факторским трошковима била 1.530 милијарди динара.

На подстицајно окружење за предузетништво утичу сви елементи предузетничког екосистема: култура, образовање, људски капитал, локална и глобална тржишта, и много битније државне политике, регулаторни оквири, институције и финансије. Иако се државне институције труде да олакшају пословање предузетника и даље постоје велике препреке и законски проблеми који инхибирају бржи развој предузетништва у Србији. Екстерни извори финансија често су недоступни и нестабилни, компликовани фискални и пара-фискални систем повећава већ постојећу неизвесност пословног окружења, док недостатак информација, пословних мрежа и менторства отежава напредак.



**Како је ваша компанија основана?**



## Утицај предузетништва на привреду у Србији

За предузетништво се може рећи да игра једну од кључних улога у економском развоју сваке земље. Србија не представља изузетак па, јако предузетничко пословање може да има позитиван утицај на раст и побољшање националне привредне климе. Посебно у периоду транзиције, после 2000. године, Србију карактеришу предузећа која су последњих година понела титулу носиоца економског раста и запошљавања и на тај начин су постала најдинамичнији и најефикаснији елемент државне привреде (Костадиновић & Петровић Ранђеловић, 2015).

Значај који МСПП имају у макроекономском аспекту наше земље је прилично велик. На основу извештаја Републичког завода за развој (2010: 30) за 2008. годину, 35 одсто БДП је дошло од МСПП, док су са 45,5 одсто учествовали у укупној запослености. Још један битан допринос МСПП привреди Републике Србије огледа се у показатељима пословања нефинансијског сектора националне привреде. Републички завод за развој процењује да МСПП остварује око 60 одсто увоза и 50 одсто извоза, добити и улагања нефинансијског сектора.

Наводи се да је управо предузетништво начин на који важне иновације улазе на тржиште што води даље ка новим

производима и услугама који у коначници повећавају ефективност тржишта кроз повећање конкуренције тржишта. Повећана тржишна конкуренција доводи даље до стремљења од стране предузетника ка новим тржиштима где би могли да пласирају своје производе и услуге. На тај начин, с једне стране, пружају се веће могућности за сарадњу и промоцију сопственог пословања, а са друге, економска интеграција на регионалном или глобалном нивоу чини да се национална привреда посепши. Доказ за ово јесте повећани број предузећа која су усмерена ка мањим и специфичнијим деловима тржишта што у ствари значи да су окренути ка одређеним потрошачима са одређеним потребама. Оваква предузећа успешно послују највише из разлога као што су брже прилагођавање условима пословања, и препознавање и благовремена реакција како на потенцијалне неприлике тако и на потенцијалне шансе (Костадиновић & Петровић Ранђеловић, 2015: 259).

Чињеница да су МСПП главни иноватори и покретачи конкурентног тржишта и да имају изузетно висок утицај на државни економски успех препозната је од стране Министарства привреде Републике Србије које је у марту 2015. године донело Стратегију за подршку развоја МСП, предузетништва и конкурентности

за период од 2015. до 2020. године. Разлози за доношење Акта о малим предузећима јесу континуитет у досадашњој политици развоја предузетништва и конкуренције тржишта и усклађивање са ЕУ политиком у овој области.

Стратешки циљеви Министарства привреде јесу раст броја МСПП и запослених у овом сектору. Ова стратегија има за циљ да до 2020. године повећа број МСПП до 350.000 и број запослености до 950.000 (последњи подаци показују вредности од 315. 412 МСПП и 768.550 запослених у 2013. години). Како би ово било остварено, ова стратегија укључује следеће области које треба додатно унапредити:

- ▶ Унапређење пословног окружења
- ▶ Унапређење приступа изворима финансирања
- ▶ Континуирани развој људских ресурса
- ▶ Јачање одрживости и конкурентности МСПП
- ▶ Унапређење приступа новим тржиштима
- ▶ Развој и промоција предузетничког духа и подстицање предузетништва жена, младих и социјалног предузетништва.





## Изазови у предузелтнштву

**53%**

испитаника се изјаснило да им тешкоће у раној фази пословања ствара теже стицање финансијских средстава

Стални изазови за компаније у развоју често су бремене притиска са којим се сваки предузелтник хвата у коштац, поготово током почетне и ране фазе раста предузећа. Савремено пословање које прати честа промена окружења и потреба за што већим пословним учинком чине да предузелтници креирају иновативне процесе пословања како би остали конкуренти на тржишту.

Како би омогућила лакше и ефикасније пословање, влада Републике Србије ставила је велики акценат на побољшање опција финансирања као и на смањење административних оптерећења. Међутим, резултати истраживања ЕУ Предузелтничког барометра из 2017. године показују да најчешћи изазови у почетној фази пословања са којима се сусрећу предузелтници у нашој земљи управо јесу приступ финансијским изворима и проналазак решења за пласман производа/услуга.

Према резултатима истраживања, преко половине предузелтника се изјаснило да им је највећи изазов био продаја производа/услуга купцима, док се 53 одсто њих изјаснило да им тешкоће у раној фази пословања ствара теже стицање финансијских средстава.

Предузетници који су учествовали у нашем истраживању сагласни су са тим да је конкуренција за ангажовање квалификованих радника висока и да постоји недостатак способности унутар индустрије у овом тренутку. Они сматрају да тржиште рада није синхронизовано са потребама компанија, и да постоји велика дискрепанца између понуде и потражње квалификованих кадрова. Резултати истраживања показали су да међу просперитетним компанијама

потешкоће у вези са проналажењем и ангажовањем квалификоване радне снаге има 39 одсто учесника истраживања, који указују на то да би приватни сектор имао велике користи од тога да се образовни систем усагласи са потребама тржишта, и да се фокус преусмери ка бољој едукацији, како би школовани кадар био способан да одмах приступи пословању.

Такође, један од кључних изазова са којим се сусрећу компаније на почетку свог рада је како организовати структуру унутар саме компаније.

Наиме, четвртина испитаника сматра да лоша организација процеса најчешће успорава раст домаћих компанија, и да је успостављање здраве организационе структуре један од битних и пресудних корака развита који омогућава компанијама позитиван раст.



### Из данашње перспективе, који су били највећи изазови у почетној фази пословања Ваше компаније?



### Изазови даљег развоја

Један од кључних развоја и напретка националне економије се одражава највише преко раста малих и средњих предузећа. Како бисмо омогућили раст и развој МСП, потребно је разумети њихову улогу и значај, и допринети решавању разних изазова са којима се тренутно суочавају. Стога би требало да кроз разне стручне и научне кругове, али и шире друштвено-политичке заједнице стално креирати и проналазити нове мере за подстицај предузетништва. Иако су вештине и искуство кључни сегменти даљег развоја компанија, препреке са којима се предузетници сусрећу су разнолике и чине широки дијапазон изазова у пословању. Према резултатима нашег

истраживања, као главни будући изазови за које сматрају да ће највише утицати на даљи развој њихових компанија, предузетници су означили економску климу на локалном и глобалном нивоу као највећу препреку. Половина испитаника сматра да ће променљива економска клима бити од пресудног значаја за даљи развој пословања. Додамо ли томе хроничну домаћу и светску економску и финансијску кризу све заједно може погоршати стање у предузетништву и наметнути одговорност и притисак за креирање стимулативних мера. Поред економске климе, предузетнике и даље брине квалификован и стручан кадар. Оно што су учесници

нашег истраживања навели као један од кључних изазова пословања јесте проналажење и задржавање кључних запослених, где се 47 одсто предузетника слаже да то може бити велика препрека просперитетном пословању.

Недостатак квалификованих људских ресурса може играти главну улогу на тржишту рада, што може довести до разних турбуленција унутар компанија услед нестручног кадра, и самим тим онеспособити компанију да буде конкуретна на локалном и глобалном нивоу, што је следећи највећи изазов за који 35 одсто испитаника тврди да им може представљати потешкоће у



будућности.

Такође, организациона структура се и даље сматра једним од главних изазова како у раној фази настанка компаније, тако и у будућем пословању. Резултати истраживања показали су да 31 одсто предузетника сматра да ће и у будућности један од главних изазова

бити успостављање добре структуре унутар организације као и решавање питања и проблема структурних шема у компанијама.

Сви изазови би требало да покажу одређене смернице и помогну садашњим и будућим компанијама

како би олакшали пословање и унапредили предузетничку климу у нашој земљи. Такође, на ове проблеме треба да обрате пажњу државне институције, које би новим законским мерама, или мењањем постојећих побољшали услове за стварање, раст и развој предузећа.



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

46%

Проналажење и  
задржавање кључних  
запослених

Конкурентност  
(локална и  
глобална)

35%

50%

Економска клима  
(локална и глобална)

## Изазови у фазама пословања

Од почетне идеје до дугогодишњег пословања, свака компанија пролази кроз неколико основних фаза, које се могу разврстати на фазу покретања, раног пословања и даљег развоја. Како би своју идеју и визију претворио у пословни подухват, предузетник пролази кроз разне изазове током свих фаза пословања.

**Као највећи проблем који се тиче изазова у почетној фази, 56 одсто предузетника сматра да је продаја производа/услуга купцима, док је 53 одсто испитаника навело да им је највећи проблем био стицање финансијских средстава. Оно што их је мало мање кочило у почетној фази пословања је ангажовање квалификоване радне снаге, где је 39 одсто изјавило да је имало потешкоће са проналажењем стручних кадрова, док је сваки четврти предузетник навео да је имао велики изазов у успостављању организационе структуре компаније.**

Компаније које превазиђу изазове

у почетној фази наилазе на разне проблеме наставка пословања. Намети су бројни и непредвидиви, а предузетници улажу максималан напор зарад раста предузећа. Према студији ЦЕВЕС-а, свака трећа компанија има равну стопу раста са тек маргиналним променама током година. Већина ових компанија су оне које раде из потребе, без нарочитих намера за растом. Међутим, чак ни они који траже могућности често у томе не успевају. Међу постојећим фирмама, 20 одсто има раст изнад 10 одсто годишње, при чему чак 4,3 одсто испољава динамичан раст, са просечним годишњим растом изнад 40 одсто.

Резултати истраживања ЕУ Предузетнички барометар за 2017. годину указали су на то да половина предузетника као највећи изазов који би могао највише утицати на даљи развој њихових компанија наводи глобалну и локалну економску климу. Такође, 47 одсто учесника нашег истраживања сматра да им је највећи проблем у задржавању главних

запослених кадрова. Оно што би додатно могло да буде изазов у даљем развоју, јесте глобална и локална конкурентност, коју 35 одсто учесника виде као једну од потенцијалних ризика будућег пословања.

Како бисмо допринели успешном пословању постојећих и развоју нових компанија, потребно је поједноставити законске одредбе, изградити стабилан привредни амбијент, као и усагласити предузетнички начин размишљања са наставним програмом.

Такође, треба допринети на развоју и бољој информисаности о постојећим ресурсима, већој медијској промоцији која би била посвећена представљању разних програма, едукативних обука, као и унапређењу пословне климе и подршке предузетничким напорима.



## Жене у предузетништву

47%

жена би било радо  
да покрене своје  
пословање уколико се  
за то укаже прилика

Два кључна елемента којим бисмо могли да опишемо предузетништво јесу преузимање ризика и проналажење креативних решења у пословању. У свету где доминантност у вођењу предузећа и даље припада мушкарцима, можемо приметити да број жена које предузимају најразличитије пословне подухвате расте из дана у дан, а да највећи потенцијал за економско оснаживање жена лежи баш у предузетништву.

Тренутан проценат предузећа која су под руководством жена чине 30 одсто свих предузећа у Републици Србији. Ова статистика је изузетно охрабрујућа, јер истраживања која су вршена пре само неколико година према истраживању РЗС-а показују да је тада број женских предузетница руководилаца у Републици Србији износио између 10 и 15 одсто.

У складу са трендом, тренутно постоје бројне кампање за оснаживање жена како би ступиле у воде предузетничког пословања, као и разна удружења и институције које раде на њиховој едукацији. Кључна делања би се сводила на оснаживање, охрабривање предузетничких особина, спремност на ризик као и саветодавна подршка коју могу добити од удружења и институција. За жене које покрећу или развијају малу, самосталну делатност, подршка је потребна како за умрежавање, пласман производа, маркетинг, дизајн, тако и за масовнију производњу. Такође, потребно је помоћи у промоцији на различитим нивоима, од оних млађих који се још школују, до целокупне шире јавности. Најзначајније је

да се жене упознају са пројектима и разним олакшицама и финансијским подстицајима које пружају различите институције. С обзиром на то да су светска истраживања показала да жене на истим радним позицијама зарађују од 20 до 50 одсто мање од мушкараца, један од одлучујућих фактора који може да покрене жене да се отисну у предузетничке воде јесу независност, економски фактор и успостављање баланса између породичних и пословних обавеза.

Иако се формирање пословних мрежа у власништву жена и даље континуирано повећава, постоје бројне препреке и изазови са којима се суочавају жене предузетнице. Предузетништво се и даље сматра пољем у којем доминирају мушкарци, и један од највећих изазова са којим се многе жене сусрећу јесте утицај традиционалног родног друштва.

Према статистици УН-а из 2013. године, показало се да жене обављају 67 одсто светског рада док им зарада износи 10 одсто светског дохотка, а од укупног светског иметка, жене су власнице само 1 одсто. Међутим, резултати истраживања Републичког завода за статистику из 2012. године, показује да се жене све више осамостаљују, и да су све спремније на покретање сопственог приватног бизниса. Од укупног броја испитаница, 47 одсто младих жена је спремно или заинтересовано за покретање сопственог предузећа уколико би им се за то пружила прилика. На основу доступних информација може се увидети да простора за економски потенцијал жена итекако има, и да он дефинитивно није довољно искоришћен.

Резултати глобалне студије коју је наша компанија урадила истичу

да је један од највећих изазова 21. века, ако не и најопаснији, питање незапослености услед аутоматизације. Студија предвиђа да ће до 2020. године 60 одсто нових послова захтевати вештине које данас поседује само 20 одсто популације. Са тако драстичним променама на тржишту рада, способност прилагођавања и предвиђања вештина које ће бити неопходне у будућности, од неизмерног је значаја за компаније, владе и појединце како би се у потпуности искористиле могућности које нови трендови доносе и умањили нежељени исход. Неке од новина и промена које се очекују у приступу интернету и информационим технологијама омогућиће радницама да обављају послове и активности изван традиционалног радног места. У извештају који је објавио

Светски економски форум у јануару 2016. године, наводи се да ће аутоматизација и друге напредне технологије имати много већи ефекат на професије које данас махом обављају жене. Предвиђа се да ће до 2020. године мушкарци изгубити четири милиона радних места, док ће добити 1.4 милиона нових - што значи отприлике **један нови посао на свака три која ће нестати. Истовремено, очекује се да ће жене изгубити три милиона послова, а појавиће се 550 хиљада нових - више од пет изгубљених за свако ново радно место.**

Према различитим студијама, разлози због којих жене започињу сопствени посао укључују страст за решавањем специфичних каријерних проблема, желећи већу контролу над својим каријерним напретком и флексибилнији распоред који може њихову личну визију претворити у уносан посао.

Како бисмо могли унапредити, развити и промовисати женско предузетништво, потребно је да се оформе разне мреже и организације, да постојеће буду активније и више присутне у јавности, да се организују гостовања предузетница и њихових удружења у различитим институцијама, као и да се повећа број тренинга и обука. Пожељно би било и организовање медијске промоције женског предузетништва где би се могле промовисати и разне врсте подршке коју пружају различите организације, али и охрабрити остале припаднице популације кроз промовисање успешних жена у бизнису.



*Тренутан проценат предузећа која су под руководством жена чине 30 одсто свих предузећа у Републици Србији, што је изузетно охрабрујућа статистика.*



# Дигитално пословање

Интернет је у потпуности променио наш начин пословања и омогућио креирање нових и иновативних пословних модела. Електронска револуција делује у широком економском контексту обухватајући интерне процесе и пословање организација, али и тржишно окружење

**У данашњем свету повећане глобализације тржишта и економске регионализације, компанија не може опстати без употребе модерне информационе технологије. Умрежавање компанија и јавне администрације, као и развој интернета довели су до великих промена у начину и ефикасности рада пословних система.**

Концепт дигиталног пословања настаје почетком седамдесетих година са првим употребама електронских новчаних трансфера EFT (Electronic Fund Transfer) и EDI (Electronic Data Interchange) апликација које су се углавном користиле између пословних организација. Временом, под појмом дигитално пословање почели смо да подразумевамо вођење послова у које не спадају само куповина и продаја, већ и целокупна организација пословања компаније. Дигитално пословање добија нове димензије почетком деведесетих година прошлог века комерцијализацијом интернета (WorldWideWeb) и дефинише се као нов начин пословања: процес размене добара, услуга и информација online, путем интернета, VANs, LANs и сл.

Развој интернет технологија постоји свуда у свету, па је тако и нашој земљи отворена могућност да се интегрише у већ постојеће или новостворене системе електронског пословања. То је свакако комплексан процес који захтева ангажовање стручњака из различитих области и знатне новчане инвестиције.



Србија генерално каска за земљама ЕУ у погледу развијености дигиталног пословања, па је тек 2017. године усвојен Закон о електронском документу, електронској идентификацији, услугама од поверења у електронском пословању који мења постојеће законе о електронском потпису и електронском документу и регулише материју у складу са решењима из Уредбе ЕУ о електронској идентификацији и услугама од поверења у електронским трансакцијама, којом је престала да важи Директива о електронском потпису из 1999. године. Идеја је да се створе законски услови за брже и ефикасније пословање и смањење трошкова пословања, модернизацију и ефикаснији рад органа јавних власти и привредних субјеката, лакши и сигурнији приступ услугама органа јавне власти и других субјеката, као и поуздано чување електронских докумената.

Када је у питању утицај који „недигитализовани“ државни апарат има на привреду, претходне анализе су показале да у земљама попут

Републике Чешке, Словачке или Пољске мали предузетник свега 3-4 пута годишње одлази у неку државну институцију, и то само када је баш неопходно, док је у Србији просек посете институцијама између 30 и 35 пута годишње.

Ту се, може се рећи, крије и одговор на питање зашто просечно мало предузеће у Србији више од 40 одсто активног радног времена запослених потроши на задовољавање бирократских захтева система. Као додатак на претходно, коначно су и корисници у Србији добили прилику да користе услуге светског провајдера виртуалних трансакција - PayPal.

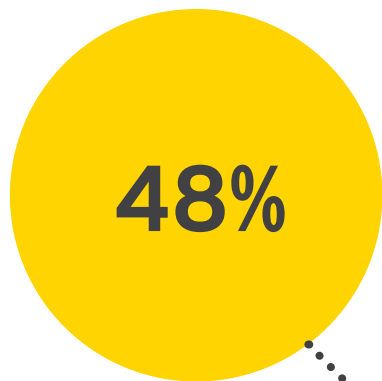
У истраживању ЕУ Предузетнички **барометар, 48 одсто наших предузетника тврди да су примарне препреке за даљи развој дигиталног пословања у својим компанијама управо неразвијена регулатива у вези са интернет плаћањем, дигиталним каналима продаје и сл.,** стога очекујемо да ће нова законска регулатива омогућити малим и средњим предузећима да постану део дигиталне економије, која се све

брже развија у свету. Она је један од најважнијих покретача иновација, конкурентности и економског раста, али подаци показују да је проценат домаћих малих и средњих предузећа која тренутно могу у потпуности да користе дигиталне могућности занемарљив. Ипак, та чињеница не би требало да кочи увођење дигиталног пословања, напротив. Дигитализација пословања махом олакшава начин пословања и даје веће могућности за привлачење нових инвеститора.

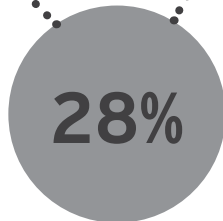
Интернет је у потпуности променио наш начин пословања и омогућио креирање нових и иновативних пословних модела. Електронска револуција делује у широком економском контексту обухватајући интерне процесе и пословање организација али и тржишно окружење. Глобална финансијска међузависност, дерегулација, дигитализација, глобалне комуникације и транспорт, као и нове геополитичке околности представљају главне покретаче економије.



Које су то примарне препреке за даљи развој Вашег дигиталног пословања?



Неразвијена регулатива у вези са интернет плаћањем, дигиталним каналима продаје и сл.



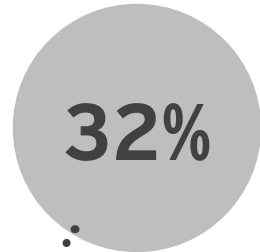
Посебне препреке које ствара Управа царине

Фискални намети који ометају фирме чије је пословање дигитално орјентисано на интернет



Недостатак финансијске подршке за иновације

Ништа од наведеног





## Иновације и инвестирање у предузетништву

Гледано са финансијског аспекта, чак 78% предузетника који су учествовали у истраживању планира да инвестира од 5 до 50 одсто тренутног годишњег промета у наредне три године у развој

**Једна од предности малих и средњих предузећа над великим корпорацијама лежи у њиховој већој спремности за имплементацију нових идеја и увођење иновативних решења.**

Иако реч иновација често алудира на стварање нечега потпуно новог, попуњавање ниша и тржишних празнина у погледу иновативности често може бити задовољено новим обликом већ постојећег решења. Тај нови облик пословања учиниће да се та компанија издвоји из мора сличних и истих, и на тај начин привуче нове кориснике. Иновације су суштински део предузетништва и предузетничких активности. Управо зато се њихов значај истиче готово свуда.

Иновације генеришу значајне разлике у различитим организацијама без обзира на њихову конституцију, а поред тога дозвољавају предузетницима да их користе као могућност за извршење разноликих производних или услужних активности. Са друге стране, иновације у пословном смислу обухватају далеко шири појам од развоја нове технологије, производа или процеса. Задатак самог предузетништва, свакако је шири од иновације јер подразумева да се иновација уведе на тржиште како би се

пундила одговарајућа вредност за купца, а истовремено и омогућила остваривање позитивног пословног односа за организацију која је носилац иновација.

Мала и средња предузећа далеко брже препознају и одговарају на нове шансе тржишта и то је аспект на ком су они далеко супериорнији од великих традиционалних корпорација које се због својих одличних ресурса и софистицираних и ефикасних процеса теже одлучују за иновирањем, па самим тим експериментисање није нешто у шта ће лако улагати.

Такође, сматра се да иновативне активности више нису само ствар преференција и жеља, већ су постале и обавеза, јер је то једини начин да предузећа опстану у данашњем свету који се брзо мења, а нове прилике и могућности отварају се са свих страна. Зато се предузетник бори иновативним решењима не само да привуче нове клијенте, већ и да задржи старе. То је један од разлога зашто предузећа предузимају све мере и често ризикују како би успели свој развој и раст. Колике су амбиције српских предузетника у погледу раста и развоја њихових компанија говоре резултати овогодишње студије ЕУ Предузетнички барометар, који су нам показали да ће готово сви испитаници (тачније 99 одсто њих) сигурно инвестирати

у један или више сектора своје компаније.

### Велика већина предузетника (65 одсто) примарно жели да инвестира у продају и маркетинг, као и у унапређење капацитета производње.

У поређењу са истраживањем ЕУ Предузетнички барометар из прошле године, овогодишња студија је показала незнатне разлике, тако да се може рећи да се инвестициони планови српских предузетника нису променили и да они настављају у стилу претходне пословне визије која је показала успех. Гледано са финансијског аспекта, чак 78 одсто предузетника који су учествовали у истраживању планира да инвестира од 5 до 50 одсто тренутног годишњег промета у наредне три године у развој. Тек 10 одсто укупног броја испитаника, одлучило се за улагање веће од 50 одсто тренутног промета, а ови показатељи у јасном су складу са прошлогодишњом визијом коју су предузетници имали када је инвестирање у питању.

Стварање иновативних решења и континуирано инвестирање су од кључне важности за успех и раст компаније. Проналажење нових производа, начина и процеса пословања од великог су значаја, првенствено како би се конкурентност тржишта одржала, а друштво имало

на располагању све већу палету производа и услуга, која су све ефикаснија, квалитетнија и лакше доступна. Иновације су чинилац конкурентности подједнако важан на светском, али и на домаћем тржишту. Зато предузетнике треба подржати и омогућити им већи простор како би боље досегнули до нас, крајњих корисника, јер они су иноватори данашњег потрошачког друштва.



## 59%

испитаника је у претходне две године окренуто производној иновацији

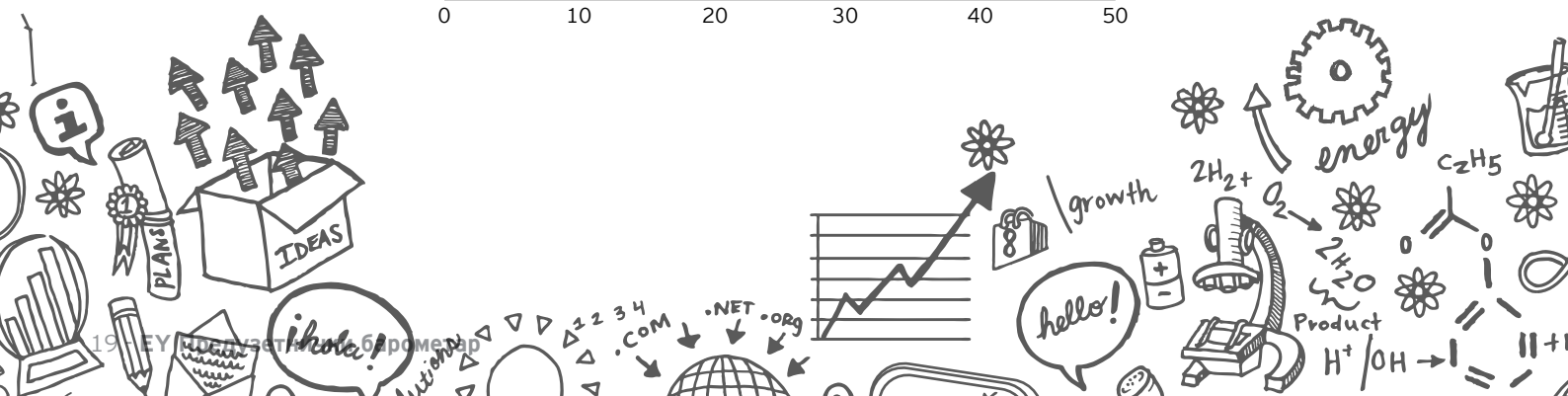
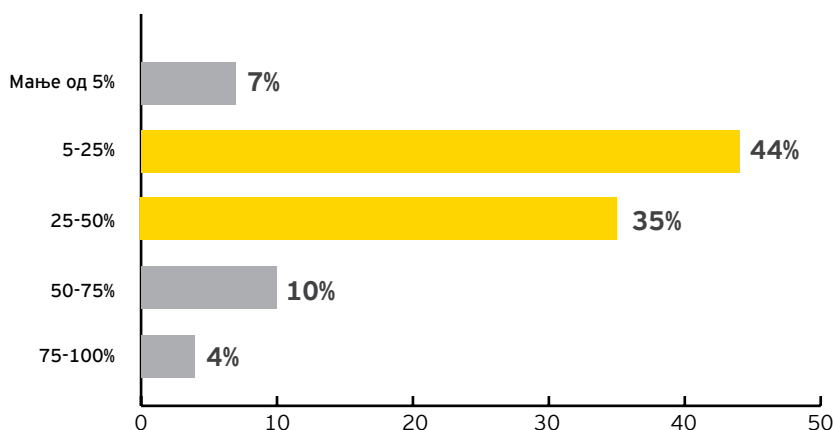


## 65%

испитаника ће у будућности примарно инвестирати у капацитет производње



Колико просечно планирате да инвестирате у свеукупан развој Ваше компаније у наредне три године (% од тренутног промета)?





## Колико је просечно радно време предузетника у Србији?

Прековремени рад је феномен који се јавља свуда у свету, па тако и у нашем региону. Постало је уобичајено да радна снага, без обзира на врсту пословања и позиције, проводи више од 40 сати на радном месту.

Бити сам свој газда заиста звучи примамљиво и неретко се чини да је то најбоља опција за запослење. Слободно организовање радног времена, обима и распореда послова у току дана је оно што свима прво падне на памет када помисле да се отисну у предузетничке воде. Међутим, бити успешан предузетник подразумева улагање доста напора и времена. Иако закон прописује да радна недеља не би требало да износи више од 40 сати, изузетно је чест случај да власници приватних предузећа и запослени на вишим позицијама у приватном сектору раде далеко више од тога.

Прековремени рад је феномен који се јавља свуда у свету, па тако и у нашем региону. Постало је уобичајено да радна снага, без обзира на врсту пословања и позиције, проводи више од 40 сати на радном месту. Када је у питању предузетничко пословање, реална слика је још драстичнија, па су самим тим последњих година постали и предмет истраживања.

Када се узме у обзир наш регион, једини емпиријски резултати



долазе из Републике Србије и Румуније. Наиме, резултати истраживања у оквиру студије ЕУ Предузетнички барометар 2017 у Србији наводи да 83 одсто предузетника, који воде брзорастуће компаније, раде више од 8 сати дневно. Са овим налазом се слаже и студија „The Barometer of Startups in Romania 2016“ која у профилу просечног предузетника, бележи да просечан радни дан за румунског предузетника који започиње свој бизнис траје 10 сати. Када би анализирали европско тржиште, такође би наишли на сличну ситуацију. Према подацима објављеним у аустријским новинама Karriere Die Presse, аустријски предузетници су у 2010. години били највреднији предузетници у Европи

са радном недељом која је трајала 49 сати. Иако је законски прописано да је 48 сати максимални прековремени рад, предузетници у Великој Британији проводе и по 52 сата недељно на послу, тврди Џон Ремптон, предузетник и инвеститор. Далеко више од границе од 48 сати дефинисане као горње границе прековременог рада износи просечна недеља и за већину немачких предузетника. По подацима немачког Завода за статистику из 2013. године, просечна радна недеља за 53 одсто предузетника у Немачкој је трајала дуже од 48 сати. Другим речима, а како и Spiegel наводи, немачки предузетник провео је у просеку 50,4 сати на послу.

Што се тиче америчког тржишта као једног од најразвијених неевропских

тржишта, подаци нам говоре да и тамо предузетници вредно раде како би достигли пословни успех. По статистичким извештајима америчке Канцеларије за статистику, 33 одсто власника малих предузећа ради више од 50 сати недељно, док се додатних 20 одсто изјаснило да ради више од 60 сати у току једне седмице.

Иако претходно наведени подаци наизглед делују обесхрабрујуће, свакако нису прекретница за младе људе на прагу оснивања свог бизниса. Управо то доказује чињеница да је већина предузетника задовољна постојећим односом радног и слободног времена, јер сви они теже ка што већем успеху компаније испред које стоје.

„Да бисте повећали шансе за успех потребно је да уложите 80-100 часова недељно. Уколико други људи улажу 40 часова недељно, а Ви 100, то значи да оно што они постигну за годину дана, Ви можете постићи за 4 месеца.“

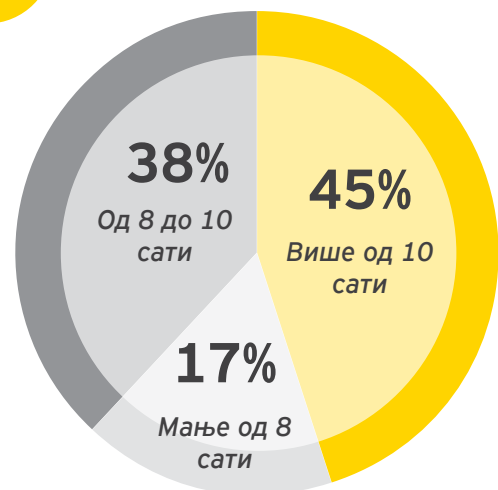
**Elon Reeve Musk, PayPal и Tesla Motors**

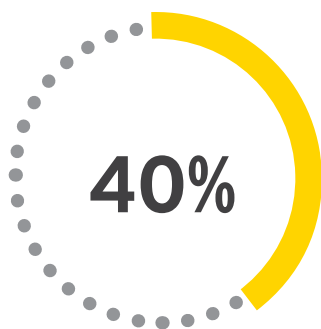
„Предузетници су спремни да раде 80 сати недељно да би избегли регуларних 40 сати у корпорацији.“

**Lori Greiner**, предузетница

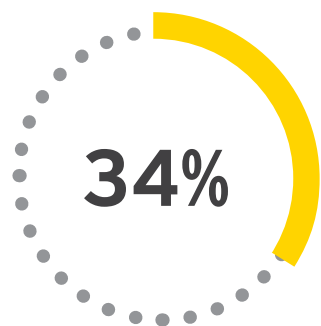


Колико сати просечно Ви радите лично?





*Испитаника одабрало је породично наслеђе као опцију будућег руководства компаније*



*Испитаника одабрало је продају другој компанији као опцију будућег руководства компаније*

## Породичне компаније и питање наслеђа

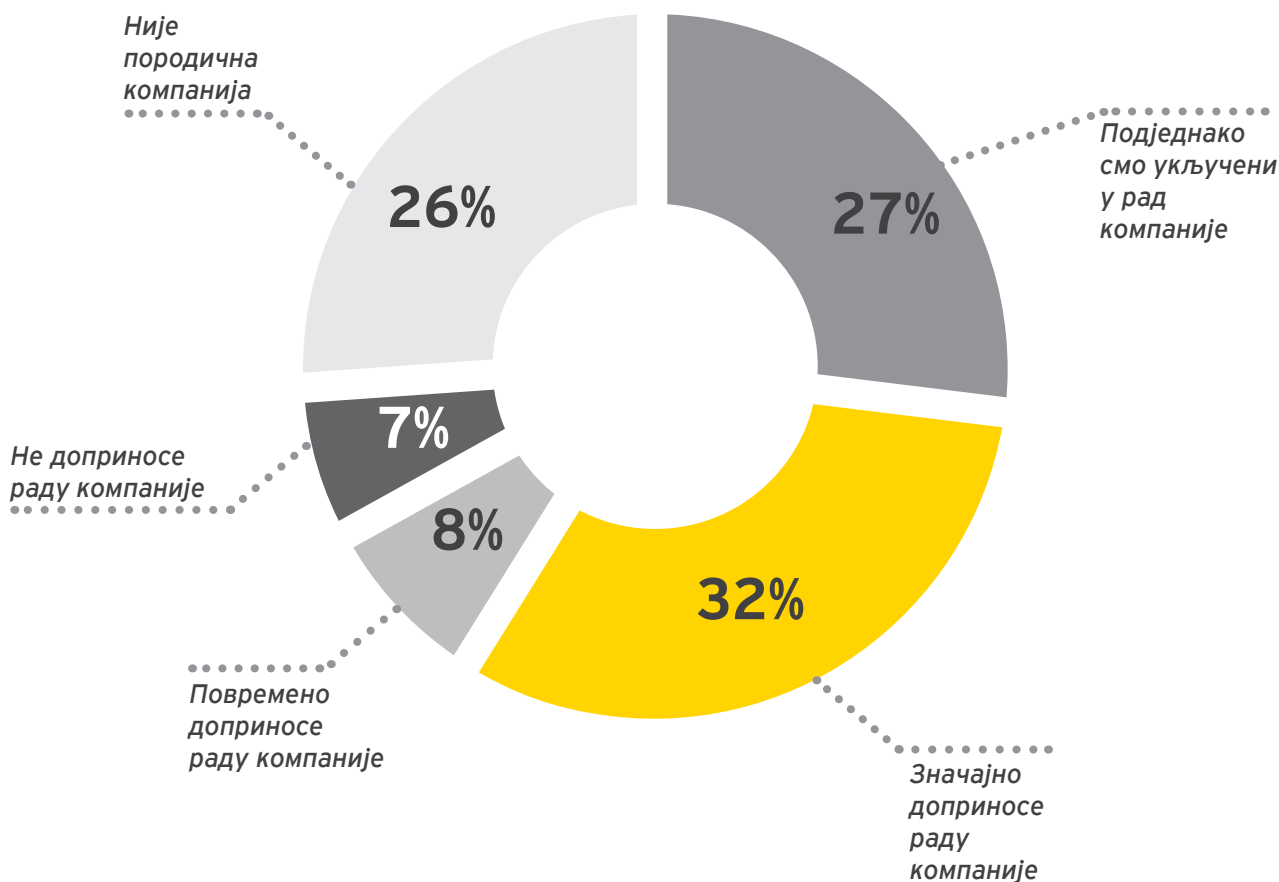
Предузетници се често одлучују за породично пословање, или за укључивање породичних чланова у вођење компаније. Управо ова карактеристика може некад да буде кључна за успех предузећа и зато предузетници током свог пословања морају озбиљно да планирају и размишљају о будућим генерацијама које би дошле на чело предузећа. Намере везане за преузимање компаније представљају важан аспект раста и развоја предузетништва, па су самим тим често тема истраживања.

Једна од студија која се позабавила темом наслеђа породичног бизниса јесте „EY Comming Home or breaking free“ из 2014. године која показује резултате добијене на основу података прикупљених од студената из 34 земље чији бар један родитељ је предузетник. Анализа је открила да само 3,5 одсто студената планира да одмах након завршетка студија преузме породични бизнис, док је нешто виши постотак оних који би то урадили 5 година после дипломирања (4,9 одсто). Међутим, студија такође показује да је ипак овај проценат мало већи (око 20 одсто) када се узму у обзир сагласни одговори студената на питања која генерално илуструју вољу и жељу за наслеђивањем породичне фирме.

Резултати ЕУ истраживања указују да је наслеђивање у породичном бизнису критично и неретко крајње проблематично. Још једно истраживање које је компанија ЕУ спровела под називом „Staying Power: How do family businesses create lasting success?“, својим



У којој мери су чланови Ваше породице укључени у рад Ваше компаније?



результатима показало је да већина породичних компанија траје само једну генерацију, док је незнатан број оних које се поносе са 3 или више генерација укључених у пословање породичне компаније. Тема наслеђивања породичног пословања завредила је пажњу и нашег овогодишњег истраживања међу водећим српским предузећа у оквиру студије ЕУ Предузетнички барометар 2017. У циљу разумевања ове проблематике у нашој средини, упитник је садржао питања која су покрила тренутно стање, као и планове и намере српских предузетника у погледу наслеђа бизниса. Преузимање породичног бизниса се чини да није чест случај, с обзиром да резултати наше студије указују на то да је само 15 одсто српских предузећа наслеђено од члана породице, док већина предузетника (79 одсто) воде компаније које су они самостално или са пословним партнером основали. Међутим, када се ради о доприносу породице у пословању компаније, слика је мало оптимистичнија. Колико су чланови породице укључени

у пословање њихове фирме се може закључити из податка да у 58 одсто српских предузећа породица прилично доприноси раду у оквиру компаније. Стога, не чуде следећи резултати који се тичу опција планирања наслеђа. Наиме, 40 одсто тренутних власника намерава да остави предузеће у породично наслеђе, док продаја долази у обзир у нешто мањем постотку - 38 одсто (34 одсто планира да прода своју компанију некој другој, док 4 одсто се одлучује за продају неком другом лицу). У поређењу са резултатима прошлогодишњег истраживања, присутно је увећање броја предузетника који намеравају да предају посао неком од чланова породице (35 одсто у 2016. години). Још један увид добијен овим истраживањем јесте план тренутних власника о будућем изласку из власничке структуре. Више од 80 одсто предузетника не види себе да излази из власничке структуре у скорој будућности (наредних 5 година). Како би очували традицију породичног бизниса, предузећа и руководиоци морају да усвоје кораке стратешког

планирања наслеђивања, који би, по импликацијама студије „EY Staying Power: How do family businesses create lasting success?“, укључивали прихватање наслеђа као дугорочног процеса, јасно дефинисање и именоване стране која је одговорна за овај процес и упорно и квалитетно припремање следеће генерације за преузимање вођства. Наслеђе породичног пословања је лепо описано речима ЕУ глобалног лидера за породични бизнис: „Ако породица намерава да предузеће остане у породичним рукама, наслеђе бизниса мора се посматрати као процес, а не као дестинација“.

У закључку бисмо могли рећи да проблематика наслеђа породичних компанија постоји и у Србији, али можда не у толикој мери као на светском нивоу, с обзиром на то да подаци ипак пружају незнатно више охрабрујућу слику у погледу очувања породичне традиције предузетничког пословања.



## Пореске политике које подстичу развој предузетништва

**Пуно искоришћавање свих потенцијала МСП, у смислу њиховог доприноса расту и развоју националних економија и смањењу сиромаштва, у великој мери је условљено степеном институционалне подршке коју за њих обезбеђује држава. Постојање било какве системске несавршености на тржишту, примарно фаворизује велика предузећа, што у условима честог одсуства адекватних подстицаја и пореских олакшица за МСП додатно утиче на њихов неповољнији положај. Предузетничке компаније најчешће не располажу са довољно финансијских и људских ресурса, услед чега много теже од великих предузећа подносе терет високих намета и скупих и дугих бирократских процедура.**

Креирање стимулативног пословног окружења и повољног институционалног и системског оквира изазов је са којим се суочавају креатори економских политика и доносиоци одлука у свим земљама које су препознале улогу и значај сектора МСП, а посебно у транзиционим и земљама у развоју.

Креирање подстицајног окружења кроз функционалан механизам подршке, укључује активност државе у погледу дефинисања и имплементације потребних регулатива, мера подршке и унапређења пореског система, као и активности еминентних институција



за подршку razvoju sektora MСП koje укључују реализацију бројних пројеката и креирање одговарајућих механизма за развој и унапређење привредника.

Резултати истраживања ЕУ Предузетнички барометар за 2017. годину показали су да већина (89 одсто) предузетника сматра да је једна од кључних иницијатива за подстицање предузетничког пословања снижавање стопе опорезивања зарада. Овогодишња статистика је у потпуности у складу са прошлогодишњом анкетом када се готово једнак број предузетника (90 одсто) сложио са тим да је од највеће важности, када су порески подстицаји у питању, снизити стопе

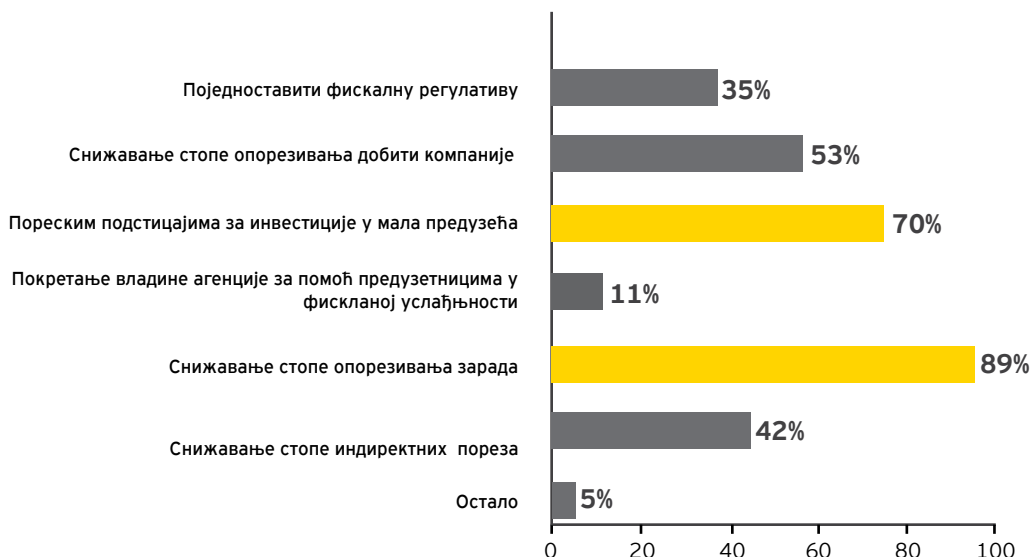
опорезивања зарада. Једнако битна иницијатива фискалне политике која би подстакла предузетништво у Републици Србији, око које је сложено 70 одсто предузетника јесу порески подстицаји за инвестиције у мала предузећа. Резултати истраживања спроведеног међу предузетницима који воде брзорастуће компаније, такође су указали да половина испитаника (52 одсто) сматра да је потребно снизити стопе опорезивања добити компанија у Републици Србији у циљу подстицања предузетничких успеха. Претходно наведена статистика иде у прилог томе да је 75 одсто предузетника сложио са тим да је потребно смањити административне и друге накнаде како би се унапредиле предузетничке

активности у Србији.

На питање са којим се од пореских изазова условљених растом свог пословања ван граница Републике Србије су се суочили домаћи предузетници, 42 одсто предузетника је као кључни изазов навело ризик од неизвесности у погледу примене царинских прописа. У додатне изазове 27 одсто предузетника убраја ризик од неизвесности у погледу примене пореских прописа (укључујући правила о избегавању двоструког опорезивања), док се 28 одсто предузетника сложило са тим да су ограничења и неизвесности везане за прописе о девизном пословању изузетно велики изазов за њихово спољнотрговинско пословање.



### Које од следећих иницијатива фискалне политике би подстакле предузетничко пословање у Републици Србији?



### Са којим од следећих пореских изазова, условљених растом и развојем Вашег предузетничког пословања ван граница Републике Србије, се у последње две године суочило ваше предузеће у Републици Србији?



# Приступачност извора финасирања

Финансирање је значајан фактор који детерминише опстанак и раст МСП. 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. Уколико је предузеће успешно врло брзо ће се јавити потреба за ширењем бизниса и иновацијама.



74%

испитаника  
примарно финансира  
своје бизнисе  
из сопствених  
средстава

Проблеми наступају из разлога што је обезбеђивање финансијских средстава много теже за мала него за велика предузећа. МСП 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 каснијим фазама животног циклуса потребе за капиталом превазилазе интерне могућности власника, 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 пословни подухвати су веома ризични. За велику већину МСП у Републици Србији приступ изворима финансирања ради инвестирања и раста веома је ограничен и непредвидив.

Истраживање ЕУ Предузетнички барометар већ другу годину за редом указује на то да су опције за финансирање предузетничког пословања врло сужене и проблематичне. Истраживање од пре неколико година које је вршила организација USAID указало је на то да шездесет одсто МСП не користи кредите из формалних извора, док је приступ изворима финансирања још неповољнији за МСП у власништву жена. Многи производи које нуде зајмодавци не одговарају потребама МСП. Такође, ова предузећа имају веома сужен избор финансијских институција код којих могу да се задужеју. Процент МСП која наводе да имају проблеме са приступом изворима финансирања далеко премашује глобални просек средње развијених земаља. **Преко 60 одсто МСП наводи да тешко долази до кредита и сматра да се њихов приступ изворима**

**финансирања није побољшао, већ да је чак и погоршан, у протеклих 12 месеци. То је много горе у поређењу са 30 одсто МСП у средње развијеним земљама (15 одсто у високо развијеним земљама) које сматрају да је лош приступ изворима финансирања главна кочница развоју.**

Србија је, према извештају Светског економског форума о конкурентности, на 105. месту од укупно 144 земље када је реч о приступу изворима финансирања, што је ложије од пласмана многих суседних земаља, при чему јој је рејтинг опао у односу на претходне године.

У последњих неколико година тешкоће са којима се суочавају МСП у приступу изворима финансирања стално су присутна тема у јавним дискусијама и Владином стратегијама реформе. Међутим, у спровођењу реформи није се далеко одмакло, а јаз финансирања и даље је велики. Да би се омогућио шири и одрживи приступ изворима финансирања, неопходно је умањити тржишне баријере које спречавају прилив приватног капитала у МСП. Довољно извора финансирања, којима се могу задовољити потребе раста економски продуктивних МСП, може се мобилисати само у контексту тржишних решења. Ако се узму у обзир величина и значај сектора МСП, јасно је да постоји потреба за дубљом анализом фактора који ограничавају приступ финансирању и за развијањем специфичних решења у оквиру политика за превазилажење таквих ограничења. За овај стратешки важан привредни сектор од кључног је значаја омогућити МСП приступ изворима финансирања по разумној цени и под условима који одговарају пословним потребама МСП. Истраживање ЕУ Предузетнички барометар који је спровела ревизорско-консултантска компанија ЕУ међу 107 предузетника који воде брзорастуће компаније указало је другу годину за редом на проблематику финансирања даљег раста њихових

компанија. Па тако, **велика већина испитаника студије (74 одсто) примарно финансира своје бизнисе из сопствених средстава, док се прошле године 71 одсто испитаника сложила да из сопствених извора финансира пословање својих компанија. Можемо да приметимо мали помак када је у питању финансирање пословања компаније од кредита банака, па тако ове године готово половина предузетника (55 одсто) каже да су кредити други по учесталости избор када је финансирање бизниса у питању, док је прошле године само 23 одсто предузетника делило ово мишљење.**

Истраживање под називом „Финансирање раста малих и средњих предузећа“ коју је спровела организација USAID 2012. године указује на то да МСП веома мали проценат финансирања користе за инвестирање. Заправо, неких 80 одсто МСП која су учествовала на округлим столовима наводе да користе изворе финансирања за обртна средства и друге краткорочне потребе. Ова предузећа често ове потребе финансирају из наменских кредита. Основна средстава су са свега 15-25% одсто покривена дугорочним кредитима, што наводи на закључак да се највећи део основних средстава не финансира из спољашњег задужевања.

Претходно рађена истраживања међу МСП у Републици Србији указују на то да већина предузетника сматра да кредитни производи и услуге недовољно одговарају њиховим потребама. Изгледа да је тако без обзира на то да ли предузеће узима формални кредит или не. Приближно 60 одсто МСП сматра да трајање кредита, услови отплате и обавезна средства обезбеђења мало или нимало одговарају њиховим потребама.



Који су доминантни извори финансирања Ваше компаније?

**74%**  
Сопствена средства

Кредити од банака

**57%**

**4%**

Владини програми финансирања

Приватни капитал

**10%**

**7%**

Инвестициони фондови



## Недостатак алтернативних извора финансирања

Недостатак алтернатива финансирању које пружају банке представља значајан чинилац који утиче на кредитну позицију МСП. Банке или нису у стању, или не желе да задовоље целокупну тражњу малих и средњих предузећа за финансирањем, а њима су потребне различите врсте финансирања. Небанкарске финансијске институције тржиште капитала и механизми за међусобно финансирање предузећа могли би играти већу улогу у финансирању МСП него што је то сада случај - ови актери би могли да пружају услуге у областима које тренутно нису адекватно покривене и да премосте јаз финансирања својим блиским контактима са привредом и флексибилношћу у раду.

Током последњих 30 година, небанкарске финансијске институције постале су значајни пружаоци финансијских услуга на многим тржиштима широм света. Оне повећавају конкуренцију међу пружаоцима финансијских услуга, а последично доводе до нижих трошкова и бољих производа и услуга. Ове институције помажу диверсификацију и интеграцију финансијског сектора, чиме се омогућава већа специјализација кредитора и побољшава приступ у регионима са недовољном покривеношћу.

На тржиштима где су доста боље развијене алтернативне опције за финансирање МСП су у стању да приступе различитим изворима финансирања како им обим пословања расте, неvezано за степен њиховог развоја или већину предузећа. Предузећа која су сувише мала да би били клијенти комерцијалних банака могу да обезбеде финансирање од других зајмодаваца, као што су специјализоване институције за кредитирање малих предузећа, компаније за финансирање и друге институције чији су модели

пословања оријентисани ка пружању услуга регионалним или локалним заједницама. Већа МСП која се развијају могу да искористе изворе финансирања попут факторинга, лизинга, комерцијалног задуживања и приватног капитала, са крајњим циљем иницијалне јавне понуде акција. Свака од ових опција доводи фирме у додир са различитим финансијским актерима и изворима капитала који одговарају појединачним деловима животног циклуса фирме. Способност да се пређе са једног облика финансирања на наредни од кључног је значаја за успех сваког МСП.

МСП неће бити у стању да заузму место које им по праву припада и допринесу привредном преображају и расту докле год се суочавају са тешкоћама у финансирању. Иако ће услед макроекономских чинилаца и нестабилности у еврозони и даље бити оправдан одређен степен опрезности у кредитирању, много више може и треба да се уради да би се побољшали услови за финансирање продуктивних МСП и на тај начин им омогућити да буду део решења за привредни опоравак. Многа ограничења представљена у овом извештају могу се превазићи уз скромне напоре ако постоји снажна сарадња између јавног и приватног сектора, као и доследна опредељеност државе.

Препоруке које представљамо у даљем тексту за циљ имају остварење тог плана. Оне су свеобухватне и за њихово спровођење биће потребне, између осталог, даље правне, регулаторне и административне реформе, изградња капацитета институција, продубљивање финансијског сектора, већи дијалог између јавних и приватних актера и активизам, подстицајне мере за инвестирање, као и унапређење механизма државне подршке.

## Финансирање иновација захтева финансирање развоја

Један од примера проблема које изазива недостатак интеграције са широм стратегијом за побољшање приступа изворима финансирања јесте подршка државе и донаторских организација за иновације, новоотворене компаније и предузетнике. Без мера за премошћавање јаза финансирања за фирме које су у каснијим фазама развоја, подршка за нове компаније може имати ограничено дејство ако те фирме касније неће бити у стању да ван јавног сектора пронађу средства за финансирање свог развоја. У том смислу, нема никакве логике усредсредити се на само један аспект тржишног ограничења. Да би се обезбедили одрживи ефекти, подршка за новооснована предузећа мора бити повезана са подршком за фирме у каснијим фазама развоја.

## На питање које иницијативе би могле да унапреде предузетничке активности у Србији, велика већина предузетника (75 одсто) сложила се да би смањење административних и других накнада унапредило њихово пословање.

Додатне иницијативе које предузетници виде да би могле да унапреде предузетништво су поједностављење процедура за покретање пословања коју половина предузетника тренутно сматра отежавајућим фактором (49 одсто), а 60 одсто испитаника истраживања сложило се да би унапређење квалитета едукације коју нуди образовни систем знатно помогао. Ову статистику прати и потреба за развијањем других повољнијих извора финансирања која је према 41 одсто предузетника једнако кључна за унапређење предузетничких активности. Самим тим, доступност финансија и приступ капиталу - развој алтернативних модела финансирања предузетништва представља и ове године кључну препоруку коју ова студија нуди.



# Примери добре праксе

**Холандија:** Мала и средња предузећа играју кључну улогу у економији државе. Међутим, приступ изворима финансија представља један од најозбиљнијих препрека која доводи у питање и оснивање и раст и развој предузећа. Зато је неопходно да држава развије фондове, иницијативе и програме који би помогли финансирање МСП. Један такав фонд је основан у Холандији (Dutch Good Growth Fund) и он помаже холандска МСП и предузетнике на тржиштима у настајању и земљама у развијању. Фонд обезбеђује средства до 10.000.000 евра за предузећа која планирају да инвестирају, а не могу да добију кредит од своје банке. Фокус је такође стављен на компаније на чијем челу се налазе жене и млади предузетници и у питању су интермедијарни фондови који имају за циљ развијање финансијског сегмента одређеног тржишта за мала и средња предузећа и на тај начин омогућавају да финансијске прилике малих и средњих предузећа на тржиштима у настајању и земљама у развоју настављају да расту. Што се тиче извоза, овај фонд потпомаже холандска предузећа која намеравају да извозе у земље у развоју. Овде се холандски предузетници и њихови финансијски спонзори саветују да узму осигурање у Atradius Dutch State Business, до 15.000.000 евра како би покрили ризик плаћања/наплате који се везује за извоз капиталних добара. Програми финансирања овог фонда примењују се у 66 земаља у развоју и тржишта у настајању у Африци, Азији, Јужној Америци, и Централној и Источној Европи.

**Аустрија:** Vrbás оцењује Аустрију као околину која подржава предузетнички дух. Наиме, аустријска Влада је током 2012. и 2013. године донела одређене финансијске олакшице за предузетнике. Једна од мера тиче се акционарског капитала потребног за оснивање компаније са ограниченом одговорношћу - уместо 35.000 евра, сада је потребно само 10.000 евра како би се покренуо овакав бизнис. Друге платне олакшице укључују минимални порез на корпоративни приход који је снижен на 500 евра, док су таксе адвоката и јавног бележника неопходне како би се компанија основала снизиле за 50 одсто. Захваљујући овим смањењима које реформа предлаже, очекује се да ће се додатних 1000 оваквих компаније основати сваке године. У поређењу са просецима на нивоу ЕУ, Аустрија бележи прилично позитивне резултате у погледу приступа изворима финансирања. Најупечатљивији податак јесте да је стопа одбијања захтева за кредите само 1 одсто, а и у претходном периоду је такође била ниска (3 одсто), поготово када се узме у обзир ЕУ просек који је 17 одсто. Исто тако, ова земља се налази далеко изнад просека када су у питању друге финансијске области попут кретања новца, јачине уопштеног регулаторног оквира који укључује и јачину законских права и количину кредитних информација.

**Пољска:** Када је у питању предузетничка сцена Пољске, приметан је помак по питању времена и трошкова за започињање бизниса, који је чак бољи од ЕУ просека. Закон о смањењу административног терета је усвојен 2012. године у циљу редукације финансијских уских грла и поједностављивања административне процедуре. Такође, приступ изворима финансирања је бољи него на нивоу ЕУ. Финансијски услови се чине повољним за мала и средња предузећа, иако се већина ових предузећа финансира сопственим средствима. Још један корак напред тиче се новог гарантног програма за МСП који је усвојен 2013. године, а такође од јануара 2013. године предузећа имају могућност коришћења готовинског рачуноводства за ПДВ поравнање/обрачунавање до 1.2 милиона евра годишње продаје.



Које иницијативе би могле да унапредепредузетничке активности у Србији?

Поједностављење процедура за покретање пословања

49%

75%

Смањење административних и других накнада

Унапређење квалитета едукације коју нуди образовни систем

60%

41%

Развијање других повољнијих извора финансирања

# Наше препоруке

## 1. Акције владе: на шта се фокусирати

- ▶ **Унапређење информисања предузетника о условима и програмима подршке** - креирати јединствени портал за информисање МСП о могућим програмима подршке. Такође, потребно је да овај систем може да понуди и сарадњу са стручњацима који могу да саветују о најбољим опцијама за финансирање пословања компаније.
- ▶ **Обезбедити менторство поред капитала** - капитал без менторства је изгубљен капитал.
- ▶ **Убрзати приступ финансирању** - подстицање формирања фонда ризичног капитала („venture capital“), подршка оснивању специјализованих банака, кредитних гаранција и кредита са ниском каматом за „start-up“ компаније, подстицање иновативних нових приступа као што је „crowdfunding“, мезанин финансирање и улагања пословних анђела у предузетничке компаније у Републици Србији.

## 2. Перспектива предузетника: кључни проблеми за разматрање

- ▶ **Менторство при истим гранама индустрије пословања** - потребно је мотивисати предузетнике да саветодавно помажу дуге предузетнике.
- ▶ **Удруживање у кластере** - може да помогне и при проблематикама за финансирање јер је лакше комуницирати нове опције за финансирање уколико постоји јасно интересовање од стране предузетника који послују у истој индустријској грани.

## 3. Корпоративна перспектива

- ▶ **Улагање у предузетничке компаније** - у корпорацијама основати одељења која се баве улагањем у предузетничке компаније („venturing unit“) - подршка и приступ иновативним предузетничком пословању кроз корпоративна улагања.
- ▶ **Размена са предузетницима** - подржати предузетничко пословање, односно дати предност локалној привреди насупрот другим мултинационалним компанијама, када за то постоји могућност, као део стратегије за одговорно пословање.

# Уклонити препреке за међународни раст и развој

Глобализација, конкуренција, развој интернета, јачање улоге потрошача на светском тржишту, развој технологије и хомогенизација потрошача допринели су да национална тржишта постану тесна. Због тога, многа предузећа шире своје пословне активности проналазећи нова тржишта, која постају важан фактор њиховог даљег раста и развоја.



51%

испитаника сматра  
да је највећи изазов у  
почетој фази пословања  
успостављање  
стратегисјких  
партенрстава на  
кључним тржиштима



Убрзани глобализацијски процеси, економске и политичке интеграције, развој модерних технологија и нови начини комуникације отворили су могућност развојка малих и средњих предузећа (МСП) која представљају интегрални сектор свих економија и дају велики допринос привредном развоју, како са аспекта флексибилних предузетничких идеја, тако и са аспекта запослености.

МСП промовишу приватну својину и предузетничке вештине и у развијеним земљама одавно представљају „мотор економског развоја“, док је њихов покретачки утицај на тржиштима у развоју још увек недовољан. Компаративна предност ових предузећа је што могу релативно брзо да се адаптирају на промене и да задовоље захтеве тржишта. Самим тим, и резултати истраживања које је спроведено показују да и предузетници желе више да се фокусирају на међународни раст својих компанија.

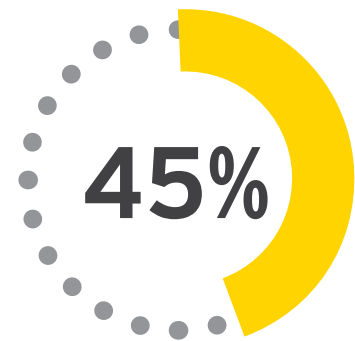
**Учесници овогодишњег истраживања ЕУ Предузетнички барометар и ове године изјаснили су се да им је изузетно тешко да развијају своје компаније у циљу да оне постану међународне. Већина предузетника (51 одсто) сложила се са тврдњом да је успостављање стратегијских партнерстава у кључним тржиштима један од највећих изазова у њиховом**

**пословању, док је друго по реду изазов (40 одсто испитаника сагласно) који прети развоју њихових компанија конкурентност страних тржишта.**

Када су у питању изазови који су постављени пред предузетнике и њихов међународни раст, као један од кључних изазова истиче се и недостатак искуства у интернационалном маркетингу и продаји коју 23 одсто предузетника наводи као једно од честих ограничења која утичу на пословање њихових компанија. Када говоре о планирању будућег раста и развоја својих компанија до 2020. године, резултати истраживања ЕУ Предузетнички барометар показали су да 36 одсто предузетника очекује да има раст прихода од преко 25 одсто. Такође, готово половина испитаника истраживања (45 одсто) планира да увећа број запослених до 2020. године за 10-15 одсто. Ови резултати у складу су и са истоименим прошлогодишњим истраживањем.

Како су тренутни резултати истраживања показали домаћа микро, мала и средња предузећа и предузетници нису у позицији да добију информације о условима за улазак на тржиште Европске уније (релевантни закони, директиве и др), приликама за извоз, јавним набавкама, новим технологијама, потенцијалним партнерима,

могућностима технолошког развоја и оквирним програмима Европске уније, као и да са једног места имају приступ новим технологијама. Како би им у будућности путање ка извозном пословању биле олакшане, потребно је да институције за развој предузетничког пословања као што су Привредна комора Србије и Развојна Агенција Србије више промовишу већ постојеће програме помоћи и тако подстакну развој предузетничких компанија на данашњим динамичним и отвореним тржиштима.



*испитаника планира да увећа број запослених до 2020. године за 10-15 %*



**Из данашње перспективе, који су били највећи изазови у почетној фази пословања Ваше компаније?**





## Појам интернационализације

Према ОЕЦД-у интернационализација је процес у коме компаније чије је седиште у једној земљи, постају активне у више од једне земље. То је прелазак на пословање са компанијама у иностранству. Предузеће се окреће интернационализацији пословања у ситуацији када укупне пословне могућности надмашују лимите домаћег тржишта и када постојеће окружење спутава остваривање жељене рентабилности.

На глобалном, изузетно конкурентном тржишту, интернационализовање пословања је данас једини начин континуираног одржања конкурентске предности. Најчешћи мотиви за интернационализацију су: приступ новим тржиштима, приступ капиталу, приступ радној снази, приступ додатним производним капацитетима и приступ „know-how-у“ и новим технологијама.

Досадашња знања су показала да форме интернационализације предузећа чине сукцесивне фазе кроз које оно у развоју својих међународних активности пролази, а то су следеће:

- ▶ извоз;
- ▶ сарадња са страним партнерима;
- ▶ лиценцирање од стране партнера и
- ▶ укључивање у токове страних директних инвестиција/ инвестирање у иностранство.

МПС се укључују у процес интернационализације и у својој интернационалној експанзији пролазе најчешће кроз следеће фазе: (1) прва фаза (пасивне везе са иностранством), (2) друга фаза (сарадња са страним партнерима (цооператион) и директна контрола (надгледање иностраних интереса), (3) трећа фаза (доминација компаније која врши услуге у иностранству (која извози и/или производи) и (4) четврта фаза (заједничко улагање (joint venture), домаће и стране фирме деле трошкове развоја нових производа и изградње производних капацитета. Резултати истраживања које је спровела Европска комисија у МПС и ЕУ указују да су најчешће препреке интернационализацији на интерном нивоу: (1) високи трошкови процеса интернационализације, (2) недостатак стратегије у почетној фази и недостатак способности за имплементацију стратегије, (3) квалитет и/или спецификације производа и услуга, (4) недостатак вештина и знања запослених и менаџера, (5) цена производа и услуга, (6) недостатак know-how-а који се тиче интернационализације.

Најчешћи разлог предузетничких компанија у Србији да остану само на домаћем тржишту су високи трошкови процеса интернационализације. У те трошкове можемо убројати трошкове истраживања страних тржишта,

прилагођавање својих производа новим тржиштима, плаћање превода докумената и правних услуга... Наравно, постоји и велики број предузећа која су задовољна продајом својих производа на домаћем тржишту, па самим тим не желе да улазе у даљи пословни и финансијски ризик са повећањем обима пословања или лансирања нових производа и услуга у циљу почетка извоза на одређена тржишта.

Када говоримо о интерним проблемима који стају на пут интернационализацији предузећа, наводимо и недостатак организацијских и стратешких вештина, као и непостојање стратешког планирања, који такође могу да буду камен спотицања. Резултати емпиријских истраживања на територији Републике Србије показују да су најчешће интерне баријере процеса интернационализације поред високе цене производа и услуга, недоследност у извозу, као и недовољна знања, способности и вештине запослених.

## Екстерне баријере интернационализације предузетничког пословања

Најчешће препреке са којима се МПС сусрећу на страним тржиштима, односно спољашње (екстерне) баријере интернационализацији према Европској комисији су: културне и језичке разлике, величина и удаљеност тржишта, постојећи закони и регулативе, мањак информација, недостатак подршке и/или савета, недостатак капитала као и других облика финансирања).

Мањак информација о страним тржиштима представља озбиљан проблем за МПС која често нису у могућности због трошкова и недовољно обучених кадрова да обаве неопходно потребна скупа истраживања тржишта. Удаљеност тржишта је једнако значајан фактор пословања на међународном тржишту, јер су за удаљенија тржишта виши трошкови извоза због транспорта производа. Такође, проблеми са којима се МПС

редовно сусрећу јесу недостатак капитала, постојеће законске регулативе које су углавном различите и специфичне за сваку земљу посебно и проблеми при добијању кредита. Укидањем или смањењем формалних баријера слободне трговине, стварањем заједничког тржишта ЕУ са јединственим законским прописима, МПС је олакшан приступ новим тржиштима. Међутим, и поред тога, ова предузећа се још увек срећу са многим тешкоћама као што су: технички стандарди производа, државна регулација сигурности производа попут додатних тестирања и специфичних садржаја декларација, затим закон о заштити потрошача, културне разлике, национални интереси што знатно повећава трошкове наступа на одређеном тржишту.

Емпиријска истраживања показују да су често баријере за процес интернационализације: непотпуна знања и вештине запослених, недостатак сопственог капитала, традиције, ограничен број јаких спољнотрговинских предузећа, високи пословни и финансијски ризици, непостојање стратешког планирања, трошкови истраживања страних тржишта, дистрибуције, као и високе неконкурентне цене производа и услуга.

## Примери добре праксе

**Шпанија:** Доношење одређених законских мера и актова је један вид пружања помоћи предузетницима у њиховом пословању тако је шпанска влада донела у септембру 2013. године „Предузетнички акт“ који је једним делом усмерен ка предузетницима који имају аспирације ка ширењу свог бизниса у овој земљи. Три најинтересантније ставке за стране улагаче укључују :

► Добијање боравишне визе за стране улагаче који добију право на поседовање имовине вредне више од 500.000 евра, намеравају да реализују пројекте који су означени да су од националног интереса за Шпанију или да инвестирају 2.000.000 евра или више у шпански суверени дуг и/или акције и/или у холдинге шпанских компанија.

► Олакшани систем за плаћање ПДВ-а који се огледа у чињеници да ће сада мала и средња предузећа бити у могућности да одложе плаћање ПДВ-а док се одређена фактура не добије.

► Сукцесивно оснивање друштва са ограниченом одговорношћу тзв. „zero price incorporation“, која подразумева оснивање корпорације акционарским капиталом који може бити мањи од 3.000 евра што је до сада био услов

► Помоћ за предузетнике прво у виду ограничавања личне одговорности за дугове направљене за време пословања, а које обезбеђује заштиту личне својине предузетника који се одлуче за оснивање друштва са ограниченом одговорношћу, и друго, у виду смањења наплате доприноса за првих 18 месеци за нове предузетнике (80% за време првих шест месеци, 50% наредних шест месеци и 30% за време последњих 6 месеци)

**Француска:** Француска планира увођење низа подстицаја и олакшица везаних за интернационализацију предузећа. У складу с тим, француска влада је 2015. године увела сет алата везан за развој технологије, који не само да омогућавају француским start-up-овима да стекну видљивост и атрактивност на међународном нивоу, већ и да подстакну успостављање иностраних start-up-ова у Француској. Интернационализација француске технологије ће се базирати у почетку на три алата. То су:

► Имплементација „French Tech Hub“ ознаке од стране великих међународних области које имају могућности и капацитете да подрже иновативне француске start-up-ове, као и ресурсе за идентификацију ове ознаке и убрзање развоја самих старт-уп-ова.

► Креирање интернационалне платформе за подизање атрактивности француске технологије са буџетом од 15 милиона долара коју воде предузетници одговорни за промовисање самог пројекта и привлачење инвеститора.

► Вођење „French Tech“ карте која омогућава иностраним start-up-овима финансијску подршку владе Француске како би што боље започели своје пословање на новом тржишту уз боравишну дозволу.

**Словенија:** 2015. године Влада Републике Словеније је донела програм за интернационализацију 2015-2020 како би подржала словеначка предузећа да уђу на инострана тржишта. Све мере прописане планом су у надлежности Министарства економског развоја и технологије, а у сарадњи СПИРИТ – јавне агенције за промоцију интернационализације. Основне активности укључују:

► Пружање информација о страним тржиштима и промоција добара и услуга словеначке економије на интернет платформама ИзвозноОко и СловениаПартнер.

► Организација различитих семинара и академија за стицање неопходног знања за улазак на страна тржишта.

► Организовање интерних и екстерних делегација, конференција и семинара у европском и балканском региону, који су традиционални региони за покретање бизниса словеначких организација.

► Суфинансирање активности словеначких бизнис клубова чија је сврха промовисање могућности за економску сарадњу са Словенијом.

► Суфинансирање индивидуалних учесника на трговинским сајмовима у иностранству (изнајмљивање изложбеног простора, трошкови организације наступа и администрације).

► Суфинансирање анализе тржишта – за даљу помоћ словеначким организацијама у прикупљању неопходних података за одређена страна тржишта.



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

15%

Постићи раст и профитабилност у локалном окружењу

Постати битан национални играч

21%

45%

Постати претежно извозна компанија

Постати велика међународна група

18%

# Наше препоруке

## 1. Акције владе: на шта се фокусирати

- ▶ **Унапређење информисања предузетника о условима и програмима подршке** - омогућити предузетницима да се путем предузетничких организација боље информишу о опцијама за интернационализацију свог пословања
- ▶ **Примена једноставнијих правих прописа** - омогућити једноставније правне прописе како би се отвориле могућности интернационализације предузетничких компанија.
- ▶ **Смањење административних баријера** - омогућити предузетницима да по једноставнијим протоколима могу да се повежу са другим иностраним компанијама у циљу интернационализације.

## 2. Перспектива предузетника: кључни проблеми за разматрање

- ▶ **Пружити подршку онима који тек почињу** - менторска подршка.
- ▶ **Удруживање у кластере** - удруживање у циљу повећања конкурентности домаћих производа на домаћем и иностраном тржишту, као и обезбеђивање услова за проширење тржишта (повећање извоза).

## 3. Корпоративна перспектива

- ▶ **Размена са предузетницима** - направити удружења у која су укључене и корпорације где ће се радом у радним групама унапређују могућности за даље међународно пословање.
- ▶ **Менторство предузетницима** - потребно је да се компаније у оквиру својих програма за одговорно пословање побрину да у својим локалним заједницама унапреде пословање предузетника уз активно менторство.

# Препреке и потенцијална решења за младе предузетнике

Последњих година након глобалне економске кризе која је задесила цео свет и која је утицала да се стопа незапослености из године у године повећава, бележе повећано интересовање и спремност младих људи за преузимање одговорности и потребних корака како би самостално, или уз евентуалну помоћ субвенција, обезбедили себи радно место.



54%

*предузетника  
мисли да би млади  
кроз менторство у  
њиховим фирмама  
највише научили*



## Предузетништво и образовни систем

Формално образовање појединца је један од главних путева који би требало да развију праве вештине будућих предузетника и кадрова. Међутим, кључни проблем у односу између образовног система и предузетништва у Србији лежи у неадекватној радној снази, односно радној снази која је непоткована практичним знањем.

Резултати прошлогодишњег истраживања ЕУ Предузетнички барометар коју је спровела наша компанија показали су да су најчешће тешкоће на које наилазе предузетници привлачење запослених са правим вештинама и у томе да факултети не развијају праве вештине будућих кадрова. Истраживање је показало да се чак 77 одсто испитаника се слаже са тврдњом да факултети не развијају праве вештине, док се 58 одсто предузетника изјаснило да има потешкоћа да привуче добро обучене кадрове.

Са друге стране нас такође чека прилично поражавајућа статистика РЗС-а која показује да од 700.947 незапослених, скоро половину (310.519) чине високо образовани људи, јасно је да формално образовање, чак и високо, не

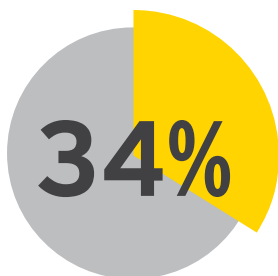
пружа довољно стручности за оспособљавање радника. Претходна статистика наводи на питање, колико је високо образовање заиста кључно за оснивање и развој предузећа. Резултати нашег истраживања показују да највиши степен образовања није најзначајније за оснивање и развој предузећа. Међу испитаним предузетницима који воде просперитетна предузећа у Републици Србији, 68 одсто има завршен факултет, по 15 одсто њих је завршило средњу или вишу школу, док само 2 одсто предузетника има само основну школу. Ови подаци су слични подацима истраживања које смо урадили прошле године када се 74 одсто испитаника изјаснило да поседује факултетску диплому. Предузетници који су учествовали у нашем истраживању су били сагласни да формално образовање није једини пут њиховог развоја, и да доста тога зависи од иновативности самог предузетника, али и од експерименталних учења и ваннаставних програма које су самостално похађали. Такође, већина њих је изјавила да је државна управа препознала неке од проблема у односу између образовног система и предузетништва и да је усвојила и започела низ пројеката како би унапредила услове предузетничке

културе, а који би допринели смањењу незапослености, отварању нових компанија и радних места, а самим тим и јачању креативности и друштвене одговорности. Самим тим, истраживање ЕУ Предузетнички барометар 2017 као једну од тематика истраживања имало је и испитивање врсте препрека и у оквиру своје студије, испитао успешне предузетнике водећих компанија у Србији о њиховом мишљењу шта може да се уради како би се помогло младим предузетницима и шта они планирају у том погледу.

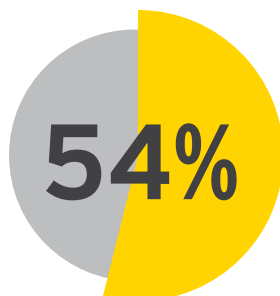
Резултати нашег истраживања показали су да половина предузетника (49 одсто) испитаних предузетника већ у својим компанијама имају програме за младе који им омогућавају да стекну искуство кроз стажирање и разне праксе, док 46 одсто тренутно нема овакве програме, али планирају да их уведу у скоријој будућности. Још један увид у могућности које успешни и стабилни српски предузетници дају младим снагама, у циљу надограђивања практичног знања, тичу се различитих активности које би допринеле развоју младих предузетника.



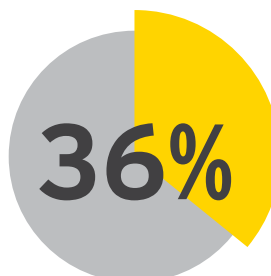
Ангажовањем у којој од следећих активности сматрате да бисте ви допринели развоју младих предузетника?



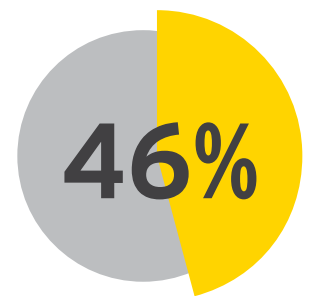
предузетника сматра да би средњим стручним праксама у оквиру њихових компанија највише помогли младима



мисли да би млади кроз менторство у њиховим фирмама највише научили



предузетника верује да би трибине организоване од стране успешних предузетника повољно утицале на младе предузетнике



предузетника би кроз организовање радионица намењених младим предузетницима истим помогли да стекну неопходна знања потребна за вођење сопственог предузећа

## Млади предузетници у Србији

Тренутна слика предузетништва у Србији показује да и иако постоји воља међу младим људима за покретањем сопственог бизниса, препреке се чине незаобилазним. Међутим, уз адекватни труд и помоћ, како државних институција, тако и подршком утицајних и успешних предузетничких компанија, млади предузетници могу да успеју у својој замисли. Једна од озбиљних потешкоћа која се налази пред младим генерацијама при уласку у предузетничко пословање тиче се недовољног практичног искуства и слабих вештина. Али, имајући у виду вољу за различитим активностима од стране компанија са дугогодишњим успехом и које воде људи са огромним искуству у предузетништву, можемо се надати да ће млади људи бити далеко спремнији за корак ка оснивању свог предузећа, а њихов пословни успех реалнији. Према истраживању које је спроведено од стране Центра за високе економске студије 2017. године под покровитељством Министарства за економску сарадњу и развој Немачке (БМЗ) путем Немачко-српске иницијативе за одрживи раст и запошљавање, предузетништво младих у Србији наилази на три главне препреке, а то су приступ финансијама, фискални и пара-фискални систем, као и недостатак

информација, вештина и менторства. Резултати истраживања које је ЦЕВЕС објавио за 2016. годину показала су да почетни капитал неопходан за покретање сопственог бизниса је први и основни проблем са којим се сусрећу млади предузетници. У случају да не поседују довољан капитал, врло је тешко за њих да обезбеде довољна средства за оснивање своје фирме кроз екстерне изворе финансирања с обзиром на то да представљају ризичну групу за већину финансијских институција и организација, а неки други, алтернативни модели попут микрофинансирања и ризичног капитала нису довољно стабилни, наводи се у извештају овог истраживања.

Фискални и пара-фискални системи су следећа озбиљна препрека за младе предузетнике, пре свега јер су недовољно транспарентни, бројни и често променљиви, тако да представљају потешкоћу не само по питању решавања проблема, већ и разумевања и одређивања широке лепезе намета који се подразумевају за вођење предузећа. Ово је, како се наводи у претходно поменутом истраживању, посебно отежавајућа околност за младог предузетника, којем фали искуство у овој области. Недостак искуства је трећа категорија

препрека која се налази пред младим предузетником и управо је она та врста потешкоће која се искључиво јавља у овој популацији предузетника. Један од недостатака нашег образовног система је свакако непостојање практичне наставе током школовања која би омогућила младим људима да се отисну у предузетничке воде са већ одређеном количином практичног искуства, вештина и знања, а која би им свакако у великој мери помогла да се снађу са новонасталим ситуацијама по оснивању свог бизниса. Конкретно, у вези предузетничког пословања, ниједна институција формалног образовања не пружа наставу или курсеве који би адекватно припремили младог човека за будуће пословне авантуре.

За промене у систему образовања обично је потребно доста времена. Баш 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.



Да ли у Вашој компанији постоје програми за младе у виду стажирања, пракси и слично?

**50%**

Да

**45%**

Не, али планирамо да их уведемо

**5%**

Не, и не планирамо да их уведемо



## Примери добре праксе

**Аустрија:** Одлични резултати предузетништва у Аустрији засигурно имају у много чему да захвале дуалном образовању. Овај начин формалног образовања који претпоставља комбинацију теоријског учења у званичним институцијама образовног система и практичног учења кроз рад у разним предузећима и компанијама чини да се ученици од раних дана сусретну са реалним пословним ситуацијама које захтевају адекватан приступ деловања, а који је најлакше савладати кроз комбиновање теоријског и практичног знања.

Дуално образовање има дугу и успешну традицију у Аустрији највише из разлога што је образовни систем у складу са тржишним и пословним потребама. Наиме, разноликост терцијарних институција образовања омогућава студентима избор између државних јавних универзитета и виших стручних школа. Посебно су битне више стручне школе које пружају велику разноликост усмерења и које константно одржавају контакт са привредом и индустријом и на тај начин обликују своје наставне програме и планове како би обучиле студенте на прави начин. Међутим, оно по чему је дуално образовање Аустрије познато и зашто је постало аспирација образовних система других земаља (између осталог и Србије) јесте то што сви ученици који заврше обавезно формално образовање у трајању од 9 година имају могућност да наставе своје школовање кроз дуално стручно образовање, а то уради 37,5 одсто младих Аустријанаца, како тврди Привредна комора Аустрије. Овај начин школовања одвија се на два места - једним делом у стручној школи, а другим у одређеном предузећу или компанији где ученик има прилику да се стручно усавршава кроз праксу. Оно што је најзанимљивија чињеница дуалног образовања јесте то што већину времена ученик проводи радећи у предузећу - чак 80 одсто времена је предвиђено за стручно усавршавање док 20 одсто времена је резервисано за похађање наставе у стручним школама и усвајање теоријских знања. Кроз овакав тип образовања, нису само ученици на добитку, јер истовремено добијају и

теоријска и практична знања, већ и послодавци, предузећа и компаније који већ током стручне праксе могу да препознају будућу квалификовану радну снагу и на тај начин осигурају стручни кадар за себе. Такође, кроз овакве програме, Аустрија се успешно бори са проблемом незапослености младих, јер велики број ученика убрзо након положене матуре и завршног испита или нађе посао, или остане да ради у предузећу где су похађали праксу. У овом тренутку, око 35.000 предузећа у Аустрији стоји на располагању младима за стицање практичних знања.

**Белгија:** У Белгији је основана Асоцијација за подстицање економије (АСЕ) са циљем да подигне свест о предузетништву и пословању међу младим људима. Ова асоцијација сарађује са великим бројем организација и нуди низ улазних тачака у програм едукације о предузетништву који ће помоћи у смислу подршке и даљег усмеравања. Пројекат је креиран са циљем да побољша услуге предузећа и да промовише дух предузетништва.

Овај пројекат је конципиран тако што стручни предавачи посећују средње школе и високошколске установе и делују као „амбасадори“ предузетништва. Млади људи тако имају прилику да чују о различитим пословним искуствима кроз које су прошли предавачи и упознају се са пословним светом тако што деле са њима реалне приче из живота. Овакав приступ треба да мотивише и инспирише младе људе да постану стручних предавача долази до сарадње школа и Асоцијације за подстицање економије (АСЕ) која им на различите начине помаже у промовисању предузетништва и савременог пословања у образовању. Након две године постојања пројекта, више од половине школа са којима је успостављена сарадња, укључило је област предузетништва у своје школске пројекте. Тиме млади људи уче о предузетништву и пословним вештинама на другачији и занимљивији начин. Активности које је спровела Асоцијација за подстицање

економије (АСЕ) изазвале су повећање интереса и промене у ставовима између наставника/директора школа, повећано је ангажовање наставника и ученика, као и мотивација за успостављање активности везаних за предузетништво и коришћење нових алата.

**Данска:** Данска фондација за предузетништво је национални центар знања и фокусна тачка за развој подучавања предузетништва на свим образовним нивоима. Циљ ове организације је усавршавање и додатно образовање предузетника са фокусом на иновацијама и умрежавању предузетника са образовним системима. Кроз истраживања која спроводи, фондација се залаже и за ширење и утицај образовања на предузетништво у Данској. Сврха подучавања о предузетништву је да ученици напусте образовни систем са усвојеним предузетничким вештинама, и да буду компетентни за развој нових предузећа, да откривају нове тржишне прилике и претварају идеје у вредност. Програм је подржан од стране неколико министарстава које сарађују са великим националним компанијама и другим организацијама. Визија пројекта је да се млади упознају са предузетништвом; да усвоје предузетнички начин размишљања који би им помогао у развијању способности за предузетничко делање.



**испитаника сматра да менторство највише доприноси развоју младих предузетника**

# Наше препоруке

## 1. Акције владе: на шта се фокусирати

- ▶ **Промовисање снаге предузетништва као мотора економског раста** - Промовисати предузетнике и позиционирати их као узоре кроз маркетиншке кампање и догађаје који промовишу њихове успехе
- ▶ **Уклонити 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** - омогућити 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

**Мала и средња предузећа имају кључну улогу у развоју српске привреде и друштва. Оваква представљају највећи и најбољи извор за креирање нових радних места и посредством иновација и учења могу да прошире економску базу око главних страних улагања.**

Процент МСП која наводе да имају проблеме са приступом изворима финансирања далеко премашује глобални просек средње развијених земаља. Преко 60 одсто МСП наводи да тешко долази до кредита и сматра да се њихов приступ изворима финансирања није побољшао, већ да је чак и погоршан, у протеклих 12 месеци. То је много горе у поређењу са 30 одсто МСП у средње развијеним земљама (15 одсто у високо развијеним земљама) које сматрају да је лош приступ изворима финансирања главна кочница развоју. Србија је у најновијем извештају Светског економског форума о конкурентности на 105. месту од укупно 144 земље када је реч о приступу изворима финансирања, што је лошије од пласмана многих суседних земаља, при чему јој је рејтинг опао у односу на претходне године.

МСП имају флексибилност и способност брзог реаговања на промене, чиме могу да олакшају (а чак и убрзају) економску трансформацију. Она доприносе развоју заједнице тако што запошљавају раднике са нижим квалификацијама, пружају обуку, шире дистрибуцију дохотка и граде друштвени капитал. МСП треба да буду виђена као важан део визије Владе Републике Србије за стварање конкурентне и извозно оријентисане привреде, али да би читаво унапређење предузетничког пословања било успешно потребно је да се у унапређење климе укључе и корпорације као и сами предузетници.

# Извори

---

1. Урођено или стечено, Студија коју је издала ЕУ Србија 2012.године
2. „Препреке за предузетништво младих“ спроведено од стране Центра за високе економске студије 2017. године под покровитељством Министарства за економску сарадњу и развој Немачке, путем Немачко-српске иницијативе за одрживи раст и запошљавање
3. Impact of Entrepreneurship on the Economy of a Country, Francis Nwokike <http://thetotalentrepreneurs.com/impact-of-entrepreneurship-on-economy-of-country/>
4. How entrepreneurs impact an economy <https://www.ukessays.com/services/example-essays/economics/how-entrepreneurs-impact-an-economy.php>
5. How Many Hours Should You Work Each Week? John Rampton, <https://www.inc.com/john-rampton/what-hours-should-i-work-everyday-as-an-entrepreneur.html>
6. The digital publication for ambitious SMEs, <http://realbusiness.co.uk/hr-and-management/2013/08/13/entrepreneurs-work-63-longer-than-average-workers/>
7. Екапија, тематски билтен - Буђење индустрије у Србији, новембар 2016. године

Изазови у предузетништву - изазови ране фазе пословања

8. ЕУ Предузетнички барометар у Републици Србији 2016. године
9. „Препреке за предузетништво младих“ спроведено од стране Центра за високе економске студије 2017. године под покровитељством Министарства за економску сарадњу и развој Немачке (БМЗ) путем Немачко-српске иницијативе за одрживи раст и запошљавање
10. Марјановић, Д., 2016, 'The transition of young women and men in the labor market of the Republic of Serbia', International Labour Organization in Geneva, Work4Youth publication series; No. 36
11. USAID ВЕР Национална анкета о пословању, септембар 2011.
12. Финансирање.раста малих и средњих предузећа: критична питања и препоруке ", USAID Пројекат за боље услове пословања, октобар 2012.
13. Д. Ерић, И. Бераха С. Ђурићин, Н. Кеџман, Б. Јакшић „Финансирање малих и средњих предузећа“, Привредна Комора Србије, Институт економских наука, 2012. година, стр 150.
14. Закључак са јавне расправе поводом представљања новог предлога за јавну практичну политику Истраживачког форума Европског покрета у Србији, под називом „Унапређење перформанси МСП у Србији реформом система опорезовања“, април 2013. године
15. Стратегија за подршку развоја малих и средњих предузећа, предузетништва и конкурентности за период од 2015. до 2020. године „Службени гласник РС“, број 35/2015 [https://www.aktivasisistem.com/assets/documents/Propisi/Registracija\\_privrednih\\_subjekata/Strategija\\_razvoja\\_sgrs\\_35-2015.pdf](https://www.aktivasisistem.com/assets/documents/Propisi/Registracija_privrednih_subjekata/Strategija_razvoja_sgrs_35-2015.pdf)
16. Финансирање малих и средњих предузећа УСАИД „Кључна питања и препоруке за Србију“ стр 44, [http://www.bep.rs/baza\\_znanja/documents/access-to-finance/FINAN-SIRANJE%20RASTA%20MSP%20kljucna%20pitanja%20i%20preporuke.pdf](http://www.bep.rs/baza_znanja/documents/access-to-finance/FINAN-SIRANJE%20RASTA%20MSP%20kljucna%20pitanja%20i%20preporuke.pdf)
17. Интернационализација привреде у фокусу ПКС, Нови магазин (2016, септембар 16). Преузето са: <http://www.novimagazin.rs/ekonomija/cadez-internacionalizacija-privrede-u-fokusu-pks>





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. Издвајамо се по томе што помажемо нашим запосленима, клијентима и заједницама да остваре свој потенцијал.

Широм света, 250 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 20 година пословања стекли смо непроцењиво искуство у пружању различитих врста услуга у великом броју пословних области и индустријских сектора. Данас, са више од 200 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.



Република Србија

МИНИСТАРСТВО ПРИВРЕДЕ

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.



# EY Preduzetnik godine™ 2017

## Vodite uspešnu kompaniju?

Program **EY Preduzetnik godine** već šestu godinu za redom promovira dostignuća preduzetnika koji svojim zaslugama pomeraju granice. Saznajte više o programu na:

[ey.com/rs/eoy](http://ey.com/rs/eoy)

Оснивач и организатор

Генерални спонзор

Уз подршку  
Министарства привреде

Медијска подршка



**ProCredit Bank**



Република Србија  
МИНИСТАРСТВО ПРИВРЕДЕ



BIZNIS &  
FINANSIJE





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](http://ey.com/rs)

© 2017 Ernst & Young д.о.о. Београд

Објављено у Републици Србији. Сва права задржана.

[ey.com/rs](http://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. EYGM 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.