

# ЕУ Предузетнички барометар

Октобар 2018 | Република Србија

The EY logo consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. A yellow diagonal bar is positioned above the 'Y'.

Building a better  
working world

Уз подршку:



Република Србија

МИНИСТАРСТВО ПРИВРЕДЕ

# САДРЖАЈ

О ЕУ Предузетничком барометру	4
Ко је српски предузетник?	8
Изазови за даљи раст у предузетништву	11
Жене у предузетништву	13
План предузетника за даљи раст и инвестирање	15
Породичне компаније и питање наслеђа	18
Пореске политике које подстичу развој предузетништва	21
Алтернативни извори финансирања малих и средњих предузећа	24
Технолошке иновације и вештачка интелигенција	30
Кадрови и предузетничко пословање	36
Закључак	43

## Уводна реч



**Иван Ракић**

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

Мала и средња предузећа одиграла су виталну улогу у развоју готово свих индустријски развијених земаља у свету. Предузетништво је важан део сваке стабилне економије, представљајући шансу за иновације и отварање нових радних места. Са поносом истичемо да смо у ревизорско-консултантској компанији ЕУ, давно препознали потенцијал који предузетништво носи и из године у годину, трудимо се да истакнемо пословна достигнућа и пословне потхвате у овој области и награђимо оне који се највише истичу у нашој земљи.

Неопходно је развијати предузетничку културу и у широј јавности промовисати значај предузетништва. Једини начин да се унапреди стање је да се у друштву развије свест о доприносу предузетника општем економском развоју и промовисати предузетнике као кључне креаторе нових радних места. Стога, да би се мотивисали млади људи да уплове у предузетничке воде, и да би добили подршку окружења, која је од огромног значаја за успех предузетничког подухвата, неопходно је радити на промени система вредности у друштву и јачању предузетничке културе.

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.

Трећу годину за редом, 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

Кроз програм ЕУ Предузетник године™, оснивач и реализатор овог глобалног програма, компанија ЕУ има јединствену прилику да прикупи и објави сазнања до којих долази током реализације програма. Студија ЕУ Предузетнички барометар заснива се на резултатима анкете и детаљним интервјуима са лидерима 115 предузетничких компанија који су били кандидати за националну награду у Републици Србији, а неке од резултата ове студије били смо у прилици да упоредимо и са глобалним резултатима истраживања о предузетништву које је наша компанија спровела.

Предузетништво које по својој дефиницији развија идеје, препознаје проблеме и налази решења, а самим тим је познат број година покретач промена у економији, носилац нових радних места и извор прихода, па га је као таквог, ревизорско - консултантска компанија ЕУ препознала и већ 30 година пропагира и велича значај предузетништва и додељује награде најбољим предузетницима широм света. Предузетници у Републици Србији су се изборили за своје место у домаћој економији и један су од ослонаца њеног развоја, што и није изненађење када се зна да су главне карактеристике успешних предузетника идеје, знање, непоколебљивост, посвећеност послу и истрајност.

Наша компанија са дугогодишњим међународним искуством, увиђа значај предузетништва у Републици Србији и свесна је улоге које данашње предузетничке компаније могу имати у будућности, с обзиром на брзину раста и развоја. Стога нам је јако важно да нагласимо колико је битно креирати окружење у којем се ове компаније могу развијати, чиме ће се економија Србије активније укључити у токове глобалне економије.

Пружање подршке предузетницима условљено је разумевањем њиховог начина пословања и механизма који их покрећу, што је и основни циљ истраживања које смо спровели. Предузетници који су учествовали у овом истраживању воде брзорастуће компаније, а сама студија замишљена је тако да открије њихове тајне успеха - како је текао њихов пут од идеје до успешне компаније, чијим развојем су успели да креирају вредности за себе, окружење и цело друштво. Један од аспеката

студије су и њихова виђења додатних олакшавајућих околности у развоју пословања.

**Студија ЕУ Предузетнички Барометар 2018** настала је као резултат истраживања спроведеног међу најуспешнијим предузетницима Републике Србије. У жижи студије су активности и мишљења успешних предузетника који воде своје брзорастуће компаније.

Студија је по први пут спроведена 2016. године када је приказала визију већине предузетника који су били кандидати 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 115 српских предузетника (који воде брзорастуће компаније) који су одговорали на „online“ упитник. Такође, студија се заснива 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

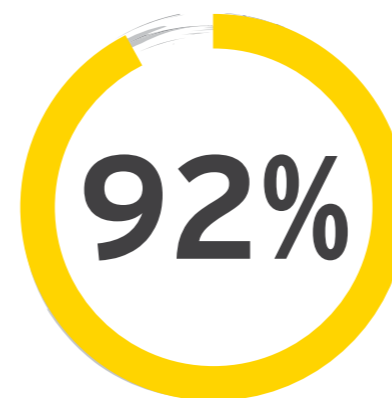
података које је објавио Републички завод за статистику Републике Србије у 2017. и 2018. години.

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. Како студија јасно показује да предузетници нису довољно подржани у одређеним областима, може се користити и као својеврсни водич при креирању јачег предузетничког окружења чиме се економија Републике Србије може брже ревитализовати. ЕУ Предузетнички Барометар може чак представљати инструмент за владу да се даље фокусира на препреке које спречавају предузетнички успех и формирање јаког предузетничког окружења у Србији.

**Препоруке које су резултат истраживања не могу се сматрати довољним за доношење одлука, јер је коришћен мали узорак одговора, али се свакако могу посматрати као искуство најактивнијих српских предузетника и као сажет опис онога што они мисле о финансирању,**

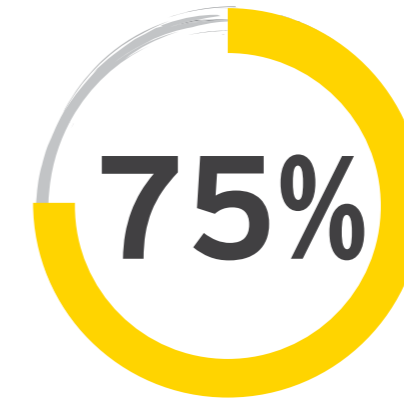
**предузетничкој култури, образовању и координираој подршци и пореским и регулаторним оквирима за пословање њихових компанија.**

**Основна водилца компаније ЕУ на глобалном нивоу за стварање успешног предузетништва је да унапређење предузетничког пословања треба да буде резултат удружених напора од стране државе, корпорација и самих предузетника, изнета је кроз препоруке истраживања. 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. Поред тога, 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*

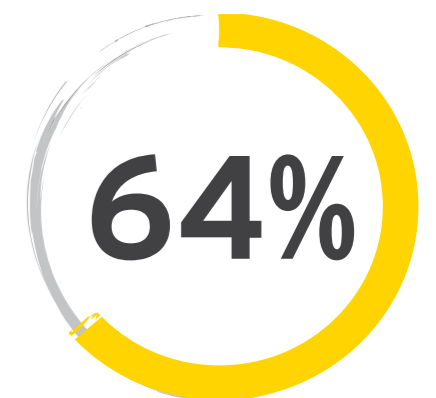
ЕУ Предузетнички барометар је годишње истраживање које има за циљ да истражи и артикулише на директан начин питања, очекивања и потребе домаћих предузетника на основу квалитативне и квантитативне анализе српског предузетничког амбијента. Како је ово трећи пут да је истраживање спроведено међу брзорастућим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



*предузетника сматра да је један од највећих изазова за даљи развој њихових компанија проналажење и ангажовање квалификоване радне снаге*

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



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

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 наилазили приликом покретања и даље грађења свог бизниса.

## Циљ студије ЕУ Предузетнички барометар

Трећи по реду ЕУ 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 2018 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:

- ▶ **Алтернативни извори финансирања малих и средњих предузећа**
- ▶ **Технолошке иновације и вештачка интелигенција**
- ▶ **Кадрови и предузетничко пословање**

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 доприносећи српској економској конкурентности.

Закључак који ЕУ Предузетнички барометар 2018 јасно нуди је да је у циљу отклањања баријера потребан заједнички напор, не само од творца политике, него и од инвеститора, предузетника, корпорација, образовног система, као и специјализованих удружења за подршку бизнисима.

„Предузетници су ти који предводе пут у будућност. Они су ти који су од највишег значаја за даљи напредак глобалне економије.

Предузетници постављају права и најтежа питања, покрећу иновације и такмиче се са великим компанијама“, генерални директор компаније ЕУ на глобалном нивоу, **Марк Вајнбергер**.



## Награда 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 седми пут доделити 2018. 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. Додела награде најбољем предузетнику/предузетници 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.

# ЕУ Предузетнички барометар

## Ко је српски предузетник?





## Ко је српски предузетник?

**66%**

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

Овогодишње истраживање ЕУ Предузетнички барометар који већ трећу годину за редом спроводи ревизорско консултантска компанија ЕУ заснива се на темељном истраживању пословања 115 најуспешнијих предузетника који својим пословањем сваке године доприносе развоју привреде Републике Србије. Као и претходних година, а у складу са светским трендовима, чак 75 одсто испитаника били су мушкарци, што потврђује већу склоност мушке популације ка предузетништву.

Студија показује да је две трећине испитаника који воде брзорастуће компаније високо образовано (69 одсто). Традиционално, производња представља најзаступљенију грану, са 37 одсто, док је следећа најзаступљенија делатност којој се српски предузетници окрећу у пословању делатност информациона технологија (15 одсто).

Велики број спроведених истраживања недвосмислено упућује на позитивну корелацију између нивоа образовања предузетника и привредног развоја земље. Истраживања су показала да предузетници са вишим нивоом образовања покрећу предузетничке подухвате са већим почетним инвестиционим капиталом. Такође, показало се да ова врста предузетника доживљава зрелије фазе предузетничког процеса и запошљава више радника у односу на предузетнике са нижим нивоом образовања.

Мала и средња предузећа и предузетници чине значајан сегмент привреде Србије. Према извештају о малим и средњим предузећима и предузетништву из 2016. године сектор МСПП је обухватао 340.122 предузећа, која су генерисала 1.222 милијарди динара новостворене вредности и која су запошљавала 837.532 људи, односно сектор МСПП је запошљавао две трећине запослених, чинио 56 одсто БДВ и 41 одсто извоза нефинансијског сектора. У односу на 2015. годину повећан је број МСПП за 4,8 одсто или укупно за 15.512 предузећа. У 2016. години основано је 42.044, а угашено 24.728 МСПП.

У структури сектора МСПП доминирају микро предузећа (327.695) са учешћем од 96,3%, а према облику организовања најбројнији су предузетници (243.590 - 71,6% сектора МСПП) и ДОО (90.956 - 26,7% сектора МСПП).

Стање на тржишту рада Републике Србије је следеће: према подацима републичког завода за статистику број радно способних становника Републике Србије износи 4.618.500. Од тога је активно 3.080.800. Број запослених становника износи 2.547.900, од тога је број оних који су неформално запослени - 771.500. Док је број незапослених становника 432.900.

просечна старост предузећа износи  
**22 године**

просечна старост предузетника приликом оснивања/преузимања компаније је  
**31 година**

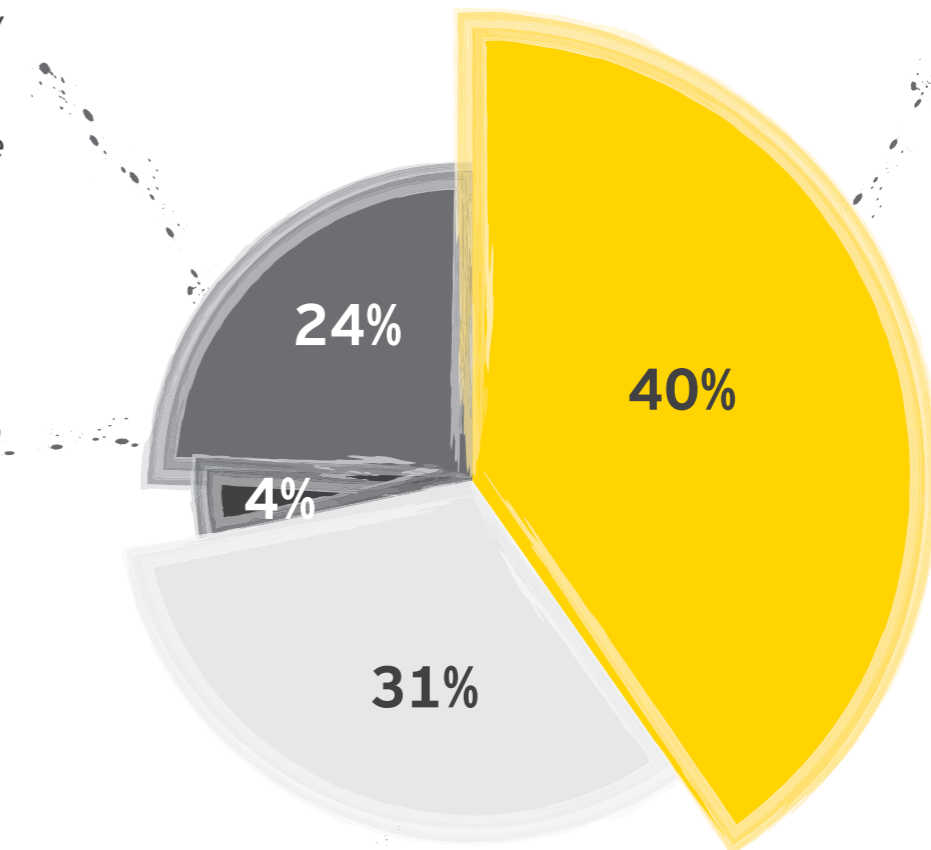


Како је ваша компанија основана?

Преузео/ла сам је од члана породице

Преузео/ла сам већ постојећу компанију

Сам/а сам започео/ла пословање



Започео/ла сам је заједно са партнером/партнерима

## Утицај предузетништва на привреду у Србији

Светске економије се од почетка овог века суочавају са крупним променама које, пре свега, иницира убрзан технолошки развој. С обзиром на то да сектор МСПП представља битну компоненту привредних система развијених земаља, који је допринео расту њиховог БДП-а и укупног економског напретка, развој МСПП се намеће као услов за ефикасан економски развој и решавање многих социјалних питања.

Искоришћење свих потенцијала малих и средњих предузећа, у смислу њиховог доприноса расту и развоју националних економија, условљено је степеном институционалне подршке коју посредством својих механизма обезбеђује држава. За транзиционе земље попут Србије које су суочене са проблемима високе незапослености, ниског степена привредне активности и конкурентности, развој малих и средњих предузећа представља једну од највећих развојних шанси.

У Европској унији сектор МСПП представља својеврсни извор предузетничких знања, иновација и нових радних места. Такође, у нашој земљи, која се налази на путу европске интеграције, сектор МСПП се посматра као један од носилаца економског развоја који допринио макроекономској стабилности и стварању повољног

пословног окружења. Овој чињеници доприноси податак да је развој предузетништва у Србији значајно убрзан у последњих 5 година, и то захваљујући политици малих и средњих предузећа која има директан утицај на побољшање положаја предузетника у Србији, као и мера и стратегија које су усвојене од стране државе ради постизања тог циља.

Развој предузетништва представља приоритет међу циљевима економске политике Републике Србије. С тим у вези, у марту 2015. године усвојена је Стратегија за подршку развоја малих и средњих предузећа, предузетништва и конкурентности за период од 2015. до 2020. године, којом је осмишљена политика развоја овог сектора у наредној периоду. У наредној, 2016. години, имплементиран је програм „Година предузетништва“ од стране Владе Републике Србије, у циљу пружања финансијске и нефинансијске подршке МСПП сектору. Овај Програм је обухватао више различитих програма које је нудила држава ради оснаживања предузетничке делатности и омогућавања дугорочног развоја предузетничког духа. Овај програм је 2017. године прерастао у Програм „Деценија предузетништва“, те Влада Републике Србије и Министарство привреде настављају са подршком

МСПП сектора и предузетника који укупно чине 99,8 одсто српске привреде и запошљавају 67 одсто људи.

Активности предвиђене програмом „Деценија предузетништва“ усмерене су на све фазе развоја једног предузећа. Унапређују се приступи изворима финансирања за мала и средња предузећа, укључујући и кредитну подршку и подстицаје Републике Србије и Агенције за осигурање и финансирање извоза, тако и преко међународних финансијских институција уз гаранцију државе, из фондова Европске уније и других извора. Такође, спроводе се мере подршке за унапређење структуре и обима извоза и укључивање у светске ланце вредности, где се највећи допринос очекује од Развојне агенције Србије и Привредне коморе Србије.

Министарство привреде је у претходној, 2017. години, издвојило око 1,22 милијарде динара у буџету за подстицање развоја предузетништва у земљи. Такође, ради пружања подршке овом сектору у понуду су уведени нови финансијски извори и инструменти за мала и средња предузећа. Ови извори финансирања су развијени у сарадњи са банкарским сектором, по принципу по коме функционише оваква подршка свуда у Европи.



## Изазови за даљи раст у предузетништву

Мала и средња предузећа представљају главне покретаче националне економије и имају виталну улогу у развоју индустријски развијених земаља. Искоришћење њиховог потенцијала које са собом подразумева раст и развој локаних економија условљено је степеном институционалне подршке које посредством својих механизма обезбеђује држава. Као таква, мала и средња предузећа представљају једну од највећих развојних шанси, нарочито када су у питању земље у транзицији.

На основу истраживања које је ревизорско-консултантска компанија ЕУ спровела на узорку од 115 успешних брзорастућих предузетника, као највећи изазов за даљи раст и развој компаније, чак 75 одсто испитаних предузетника навело је проналажење и ангажовање квалификоване радне снаге. Овај проблем чини се као горући с обзиром на то да је и у прошлогодишњој анкети знатно мањи број предузетника одговорило позитивно на ово питање, њих 46 одсто.

Такође, и на светском нивоу, проналазак квалификованог кадра представља озбиљан изазов. Трећина руководиоца брзорастућих компанија наводи проналазак младог и дигитално образованог кадра као један од главних приоритета у циљу раста и развоја организационе културе. Ово је такође обележено и као главни покретач раста компаније. Конкурентност тржишта следећи је изазов с којим се 43 одсто испитаника сусреће као великом препреком за даљи раст и развој компаније, а одмах потом са 32 одсто је одговорило да локална и глобална економска клима

# 74%

испитаника је навело проналажење и ангажовање квалификоване радне снаге као највећи изазов за даљи раст и развој компаније

представља озбиљан камен спотицања наших најуспешнијих предузетника. Прошле године, ово је као изазов за раст компаније навело 35 одсто испитаника док је локална и глобална економска клима била озбиљнији проблем који је мучило половину анкетираних предузетника.

Како би се допринело олакшавању услова за квалитетнији раст компанија и њихово успешно пословање, поред основних проблема на које предузетници указују, а који се односе на проналазак и ангажовање квалификованог кадра, конкурентности тржишта и унапређење пословне климе, како локалне тако и глобалне, треба обратити пажњу и на олакшавање начина за стицање финансијских средстава за даљи раст као и на поједностављење регулаторне политике и бирократије.

Опстанак, раст и развој МСП примарно је детерминисан могућностима финансирања из повољних извора. У зависности од циљева раста и развоја, фазе животног циклуса, финансијског положаја, стабилности новчаних токова, односа менаџмента према ризику и доступности појединих извора, предузећа се опредељују за прибављање капитала из једног или више извора финансирања, при чему теже оптималној структури капитала. Број расположивих извора финансирања МСП је мали, и ова

предузећа много теже задовољавају своје потребе за капиталом него што то чине велики системи.

**Резултати студије ЕУ Предузетнички барометар 2018. показују да четвртина брзорастућих предузетника у Републици Србији истиче као изазов расту и развоју компаније начин за стицање финансијских средстава за даљи раст.**

Приступ изворима финансирања и повезивање са националним, регионалним и међународним тржиштима издвојили су се као основне препреке за развој предузетништва у Републици Србији и у истраживању које је спровео British Council у сарадњи са Шведским институтом и Универзитетом у Херфордширу. У оквиру овог истраживања, реализовано је 100 интервјуа у Републици Србији у току претходне године.

Као посебна потешкоћа издвојило се финансирање компанија које постоје краће од две године. Без обзира на чињеницу да је, према процени Европске инвестиционе банке, доступна понуда кредита за МСП око 7,4 милијарде евра, указује се на недовољну иницијативу банака да пруже ове кредитне линије на располагање мањим предузећима.

Самим тим, и потенцијална искористивост ових кредита значајно је ограничена. Стога, микрофинансирање представља веома важну алтернативу за слабије компаније, које често не могу да одговоре захтевима успостављеним од стране ЕУ.

С друге стране, глобална студија коју је спровела компанија ЕУ под називом „ЕУ Growth Barometer 2018“, показује да приступ капиталу није фактор који утиче на даљи раст и развој пословања. Ипак, недовољни новчани ток удвостручен је као кључни изазов за раст на глобалном нивоу (35 одсто извршних директора је истакло овај параметар у поређењу са 15 одсто руководиоца у 2017. години). Свакако, резултати указују да постоји јака корелација између мањих компанија које рангирају недовољан новчани ток као кључни ризични фактор.

Светски руководиоци усагласили су се да приступ капиталу представља посебан изазов компанијама које воде жене (18 одсто наводи као препреку за раст). Чак свака пета компанија коју води жена нема никакве планове за прибављање капитала, у поређењу са само 3 одсто предузећа под вођством мушких руководиоца. Упркос томе, ове компаније су у претходној години забележиле бржу стопу раста него компаније чији су руководиоци мушкарци.



**Шта сматрате значајним изазовима за даљи раст и развој када је у питању пословање Ваше компаније?**



## Жене у предузетништву

Предузетништво подразумева спој два кључна елемента која га и разликују од других делатности - спремност за преузимање ризика уз проналажење креативних и неретко и иновативних решења у пословању, у циљу стварања профита. Савремено доба, поред убрзаног технолошког развоја доноси и повећање броја жена предузетница док ова комплексна делатност има највећи потенцијал за економско оснаживање жена.

Предузетнице су жене које су оснивачи компанија којима управљају и уз то су власнице више од 50 одсто предузећа. Статистике показују да је у последњих неколико година проценат предузетница у Републици Србији порастао са 15 на око 30 одсто што је значајан помак и чињеница која охрабрује. Значај, промоција и помоћ женском предузетништву, као део решавања глобалног проблема незапослености су у фокусу међународних организација, које су своје ставове и начине подршке преточиле у Конвенцију о елиминацији свих облика дискриминације према женама и Пекиншку декларацију.

Поред свих пословних изазова са којима се сусрећу, жене се још увек боре са стереотипима - који су много увреженији на нашим просторима него у остатку Европе - због чега је број жена у предузетништву знатно мањи од броја мушкараца. По једној од дефиниција предузетништво је и „стремљење за приликом без обзира на тренутно расположива средства“ те се често сусрећемо са искуствима предузетница које су, на одређени начин, биле принуђене да запливају овим водама како

У последњих неколико година проценат предузетница у Републици Србији порастао са 15 на око 30 одсто што је значајан помак и чињеница која охрабрује.

би се професионално оствариле. Успешне предузетнице које својим радом и успесима руше поменуте стереотипе чине и својеврсну мрежу подршке женама које су на почетку своје предузетничке каријере кроз охрабривање предузетничких особина код жена, саветовање и упознавање са могућностима пројектног финансирања које пружају различите институције. Резултати истраживања Републичког завода за статистику из 2012. године показују да је 47 одсто младих жена спремно или заинтересовано да покрене сопствени бизнис уз одређене услове.

Упркос сталној борби за једнакост полова, према истраживањима широм света, жене и даље зарађују од 20 до 50 одсто мање него мушкарци на сличним или истим позицијама, па се жене често опредељују за предузетништво због финансијске независности. Професионално остварење, потреба за самосталношћу у послу и жеља за развијањем сопствене идеје у успешно пословање, из године у годину повећава број жена предузетница, што показује да је женско предузетништво област са много економског потенцијала који још увек није довољно искоришћен.

Према подацима Републичког завода за статистику из 2017. године у Републици Србији има 51,3 одсто жена, што је око 180.000 жена више од мушкараца, док је у предузетништву сасвим обрнута ситуација. Стога, због околности савременог живота, где са сваким даном развоја и промена у пословним процесима који доносе приступ интернету и информационе технологије нестају професије којима се углавном баве жене, од великог је значаја поспешивање женског предузетништва као могућег решења за пословни развој припадница лепшег пола.

У прилог статистици Републичког завода за статистику иду и резултати истраживања које је спровела компанија ЕУ, па овогодишње истраживање показује да само четвртину преуздетника који воде брзорастуће компаније чине жене. Најчешћи фактори који мотивишу жене да упливају у предузетнице воде су позитивно радно окружење, изазови, економска независност, као и флексибилно радно време које омогућава баланс између породичних и пословних обавеза. Међутим, фактори који обично гурају жене у Србији у предузетништво јесу, пре

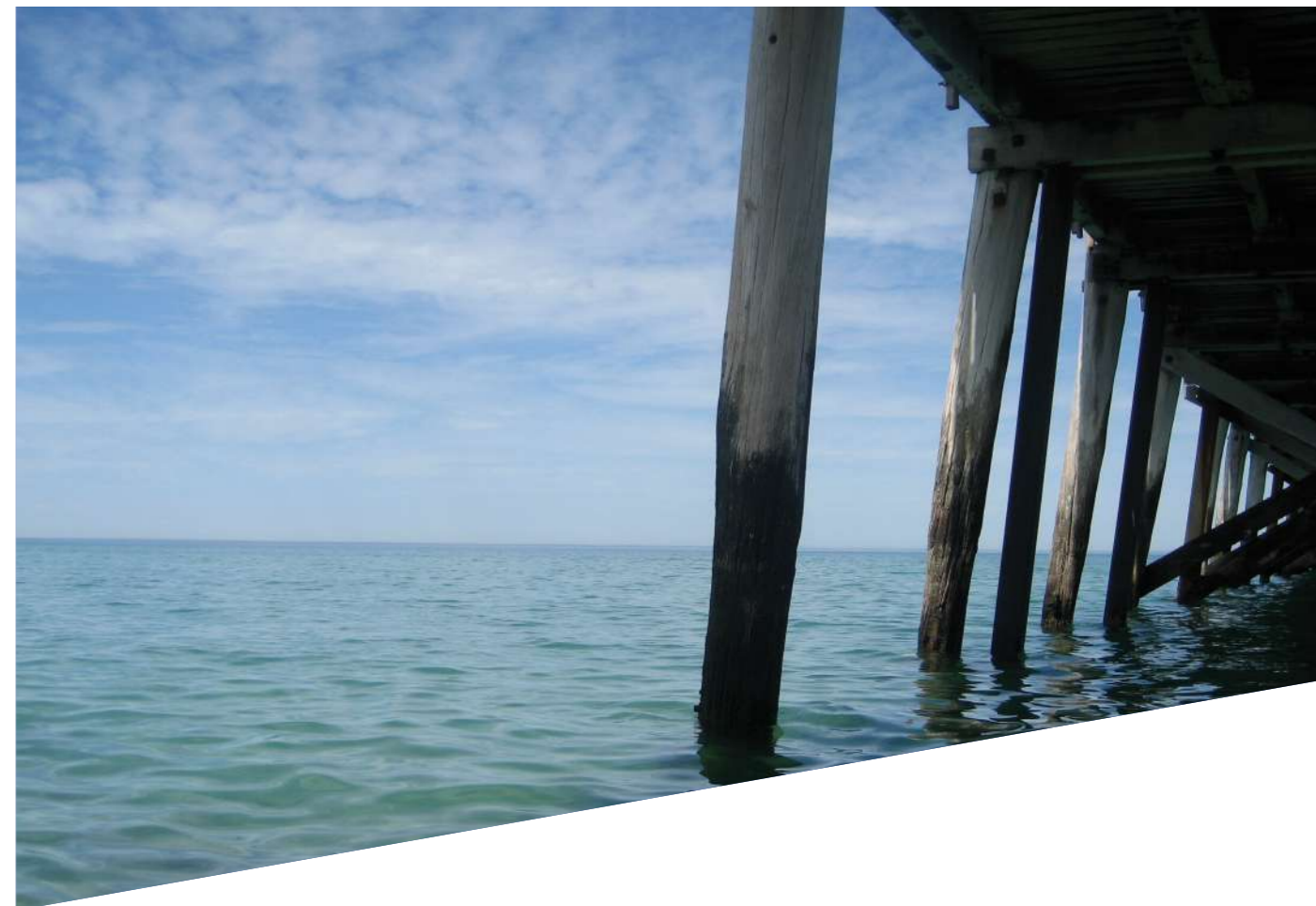
свега, недостатак расположивих радних места, незадовољство послом и/или зарадом. У Србији жене обично тек у четвртој деценији постају предузетнице. Ипак, сматра се да је најбоље време за покретање приватног бизниса у трећој деценији, јер тада постоји спремност да се учи, напредује, ризикује, има се више храбрости и енергије, слободног времена. Већина предузетница су већ радиле у сектору у коме покрећу свој бизнис. Покрећу га из нужде, али са претходним радним искуством. Углавном се одлучују за сектор услуга, јер је ниско капиталан и за њега нису потребна велика финансијска улагања (Николић, 2017:7.07).

Сиромаштво и незапосленост оставља трага на женско предузетништво. У региону још увек постоји недовољно развијена култура предузетништва, поготово женског предузетништва. Социолошка истраживања која су рађена на територији Србије сведоче о негативној пословној клими, у којој 73 одсто активних и 82 одсто бивших предузетница тврди да је пословно окружење било повољније у периоду када су започињале сопствени бизнис него данас, а 55 одсто активних предузетница и 49 одсто бивших предузетница сматра да је имиџ предузетника негативан. Највећи проблем већини жена представља приступ финансијама. Поготово што жене из руралних средина често немају непокретности на своје име јер се оне најчешће „воде“ на мужа, оца или брата због чега жене остају без већих кредитних могућности.

Ипак, и поред наведених околности и могућих препрека, последњих година долази до раста броја програма економског оснаживања жена и програма подршке женском предузетништву како код нас, тако и у свету. Програме покрећу и реализују различите институције и различите невладине организације. Статистички посматрано, 1991. године било је само 1.850.000 предузетница, а тај број се повећао на 2.950.000 предузетница до 1995/96. године. Почетком двехиљадитих година број жена предузетница је порастао на 5.000.000. Сектори у којима су жене највише заступљене су маркетинг, ИТ сектор, комуникација и банкарски сектор.



**Независност на више нивоа, иновативни нагон, потреба за достигнућем и жеља за преиспитивањем крајњих граница предузетничке идеје су неки од најјачих мотива за покретање сопственог посла код жена. Да би се унапредило, промовисало и развило женско предузетништво потребно је оформити мреже подршке и основати специјализоване организације, уз повећање активности постојећих. Медијска промоција успешних предузетница је такође важан корак у охрабривању припадница женске популације да начине тај важан корак ка осамостаљивању и придруживању групи жена остварених у пословању које су скројиле по својој мери.**



## План предузетника за даљи раст и инвестирање

На основу података добијених из истраживања које је спровео Републички завод за статистику, у другом кварталу 2018. године, број запослених био је већи за 3,2 одсто у односу на исти период прошле године, а територијално, раст запослености је био доминантно сконцентрисан у Београду и региону Војводине. Овај тренд раста запослености прате и предузетници који су учествовали у истраживању ЕУ Предузетнички барометар 2018. Чак 68 одсто анкетираних руководиоца има у плану додатно запошљавање док 22 одсто компанија планира да задржи исти број запослених. О ангажовању екстерних сарадника размишља око 5 одсто послодавца док свега 3 одсто анкетираних предузетника има идеју увођења вештачке интелигенције у пословање како би поједноставили обављање рутинских послова.

Уколико резултате студије упоредимо са светским трендовима, може се приметити да је у Републици Србији опште стање када је запошљавање у питању знатно повољније. Према глобалном истраживању које је спровела ревизорско - консултантска компанија ЕУ, 39 одсто компанија планира повећање броја запослених. Ипак, када је увођење вештачке интелигенције у сврхе смањења запослених у питању, може се рећи да се прате светски трендови, с обзиром да и у свету минимални број руководиоца (свега 3 одсто) у своје пословање уводе вештачку интелигенцију са овим циљем.

**57%**

предузетника  
планира да уложи  
5 - 25% од укупног  
обрта назад у  
компанију



Чак 99 одсто предузетника очекује раст прихода у наредне три године. Међу њима је скоро половина која очекује раст већи од 15 одсто (47 одсто). На светској предузетничкој сцени, ова слика изгледа мало другачије. Више од половине руководиоца очекује раст али не већи од 10 одсто. Ипак, с обзиром на свеукупно бољу слику која влада у предузетничком свету, и ово очекивање забележило је озбиљан раст од 26 процентних поена у односу на 2017. годину. Када су компаније које очекују раст изнад 15 одсто у питању, свака четврта је из технолошког света, док је свака шеста компанија са америчког тржишта.

Раст и развој предузећа, неминовне су последице успешног пословања. Ипак, у условима турбулентног пословног окружења, сами по себи нису загарантовани већ је неопходно уложити озбиљан напор како би се

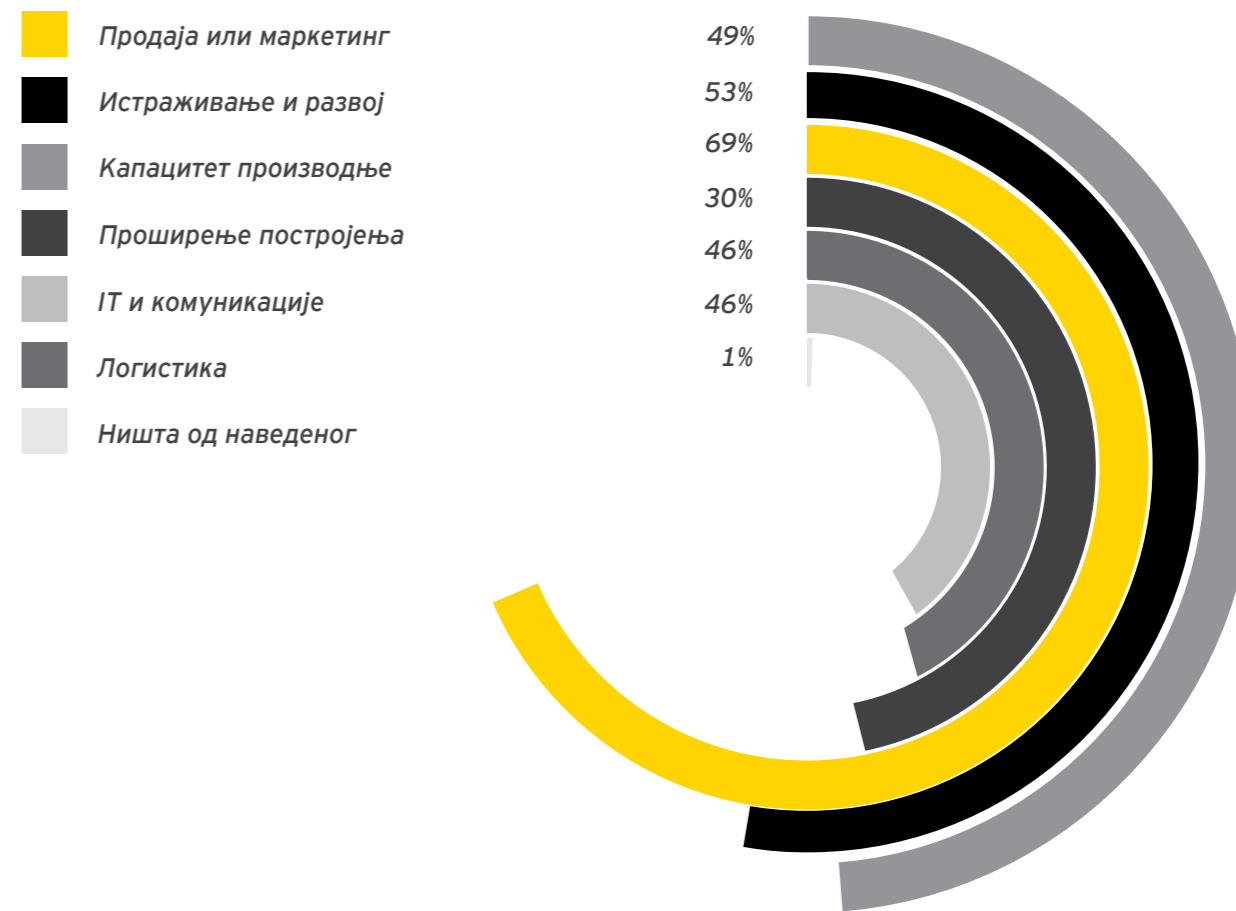
остварио помак. У циљу опстанка и побољшања своје позиције на тржишту, предузеће мора да одреагује на многобројне спољне утицаје. Једна од основних премиса органског раста предузећа јесте и инвестирање.

У поређењу са резултатима прошлогодишњег истраживања које је спровела компанија ЕУ, планови српских предузетника по питању инвестиција у свеукупан развој у наредне три године остварили су благи помак на већ значајне резултате. Чак 81 одсто предузетника планира да инвестира од 5 до 50 одсто тренутног годишњег промета у наредне три године како би поспешили свеукупан развој свог пословања. Овај проценат прошле године износио је 78 одсто. Тек 10 одсто предузетника планира више од 50 одсто тренутног годишњег промета да уложи у развој што је у потпуном складу са одговорима које су предузетници давали и током

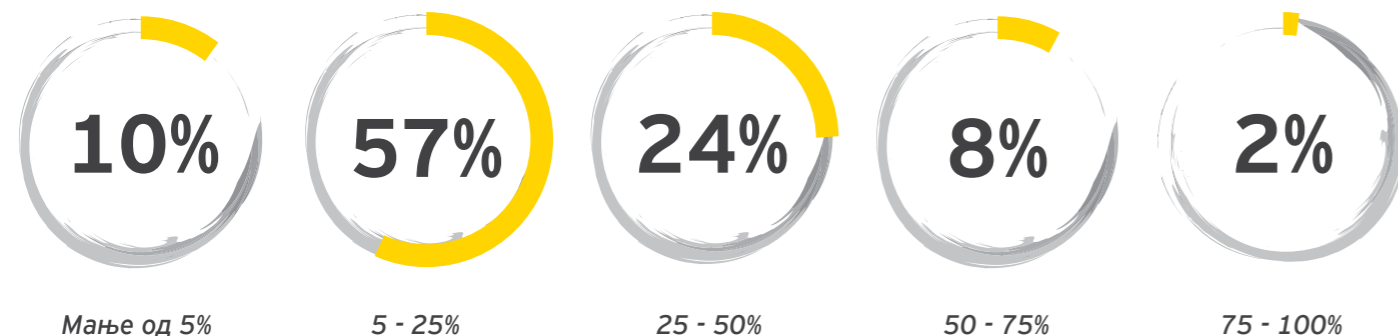
претходних истраживања које је спроводила ревизорско-консултантска компанија ЕУ.

Инвестирање у продају и маркетинг апсолутно је у фокусу предузетника који су учествовали и истраживању ЕУ Предузетнички барометар 2018, па је готово 70 одсто њих навело ово поље као примарно за планирање инвестиција у будућности. Уколико упоредимо резултате са претходним годинама, када се 65 одсто анкетираних предузетника водило овом филозофијом, види се додатни помак и још снажнији фокус на успешну пословну политику. Одмах потом следе и истраживање и развој са 53 одсто, улагање у проширење капацитета производње са 49 одсто и проширење постројења и информационе технологије и комуникације са по 46 одсто.

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



### ? Колико просечно годишње планирате да инвестирате у свеукупан развој Ваше компаније у наредне 3 године? (% од тренутног обрта)



„Све успешне компаније имале су своје тешке почетке. Данас ризични капитал представља један од извора финансирања компанија у раним фазама развоја, узимајући за узврат удео у власништву компаније. Ипак, ризични капитал није једини начин како доћи до правих извора финансирања. На основу истраживања спроведеног међу 500 победника у програму ЕУ Предузетник године на светском нивоу, 55 одсто њих покренуло је и изградило своје компаније

засноване на кредитима и другим позајмицама. Без обзира на иницијалну стратегију финансирања, увек треба да постоји јасан план који ће обезбедити да инвестиција служи у сврху раста и повраћаја. Развој јасне стратегије раста подразумева више од једноставног „сипања нових средстава“ у циљу обављања основног посла. Заправо, превише новца у кратком временском периоду може бити и деструктивно.

Током процеса планирања од помоћи може бити мапирање кључних приоритета и циљева. Ипак, како предузеће расте, последња ствар око које руководиоци треба да брину јесу одлуке микроменџмента. Успешни лидери не доносе сваку одлуку. Они стварају добре тимове са јако изграђеном културом и јасном визијом.“, **генерални директор компаније ЕУ на глобалном нивоу, Марк Вајнбергер.**



## Породичне компаније и питање наслеђа

**69%**

испитаника је рекло да води породичне компаније

Породица је неретко основна јединица развоја предузетништва које у себи подразумева иновативне идеје реализоване другачије или ефикасније него раније. Почетак већине предузетничких пословања углавном је био везан за ризик, промену области рада или борбу за тржишта, а у позадини свега била је породица која је подржавала или активно учествовала у развоју пословања.

Када је у питању породично пословање на које се предузетници често одлучују, они на себе аутоматски пребацују одговорност да поставе одређене структуре и начине рада у компанији, како би утабали пут за наследнике али и на неки начин пустили своје корене у структури самог пословања. Породични бизнис данас је један од најзначајнијих генератора успешности у светској привреди. Постати део породичног бизниса, посебан је пут у предузетништву.

Патријархално друштво на овим просторима у себи садржи и одређени елемент неповерљивости према људима из окружења, уколико нису чланови породице, те се у пословању подршка једног или више чланова породице очекује и посматра благонакотно. Сарадња и у пословно време, породицу може да ојача, фокусира на заједнички циљ, а самим тим се ојачава и пословање и планирање будућности. **Од 115 испитаних руководиоца брзорастућих компанија који послују у Републици Србији, 67 одсто њих је изјавило воде породичне компаније. То имплицира на податак да је 39 одсто предузетника истакло да чланови породице значајно доприносе пословању компаније док**

је 28 одсто њих истакло да су чланови породице подједнако укључени у рад. У поређењу са прошлогодишњим истраживањем када је овај проценат износио 58 одсто, стиче се закључак да се предузетници више окрећу изградњи успешног породичног бизниса.

Ови предузетници у највећем броју воде компаније са тенденцијом да оне остану у породичном наслеђу (44 одсто). У овим статистикама види се благи помак у односу на претходну годину (40 одсто у 2017. години). Друга опција коју разматра 31 одсто анкетираних предузетника јесте да своје компаније у будућности продају другом лицу или компанији.

Највећи број анкетираних предузетника у периоду од 5 до 10 година па чак и дуже не планира да изађе из власничке структуре (60 одсто). Ипак, 22 одсто руководиоца планира да из бизниса изађе у року од пет година. Оно што студија ЕУ Предузетнички барометар истиче је

да готово 80 одсто предузетника не види себе да ће у скорој будућности (наредних пет година) изаћи из власничке структуре, што је сличан податак као и прошле године.

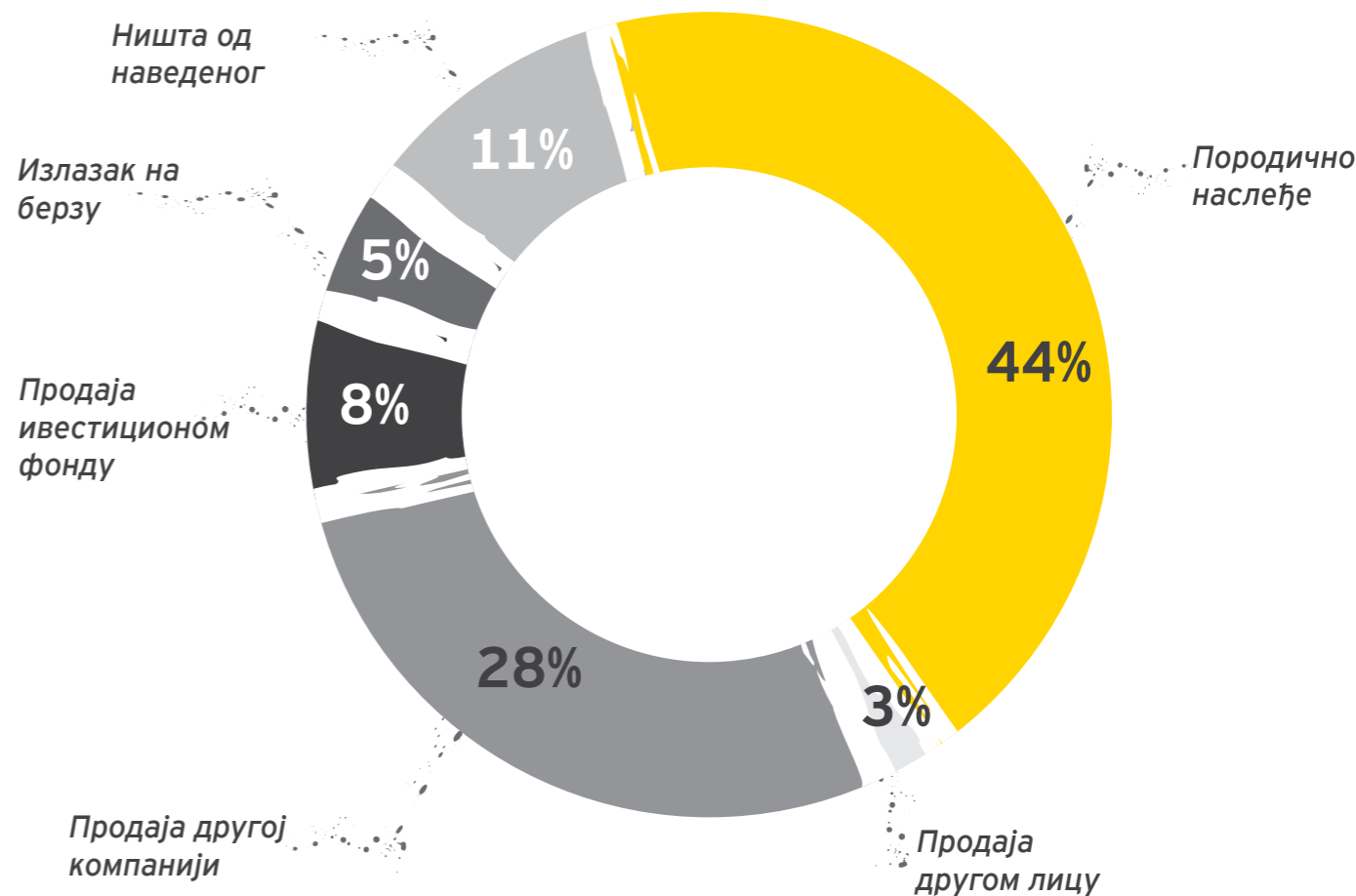
Светски тренд не одступа од ове статистике па многа светска предузећа бити све значајнија и све чешћа у будућности. Процењује се да ће 40-50 одсто предузећа у будућности у САД водити браћа и сестре као сувласници. Све говори да више од 40 одсто свих предузећа у свету пролази или ће пролазити кроз процес сукцесије, односно преноса предузећа из једне у другу генерацију лидера. Значај породичних предузећа препознала је и **Европска Унија** која је у Акту о малом бизнису (**Small Business Act**), као најважнијем документу Европске комисије којим се одређује политика подршке малим и средњим предузећима, као први принцип истакла неопходност стварања окружења у којима ће предузетници и породична

предузећа напредовати и у коме ће се предузетништво награђивати. Многа од породичних предузећа су по својој величини мала и средња предузећа, али широј јавности је обично непознато да има и значајан број великих предузећа која су у породичном власништву.

Нека од тих предузећа су и веома позната, као што су нпр. **Levi Strauss & Co, Ford Motor Company, Johnson & Johnson, Heineken, BMW, Washington Post, New York Times, Tetrapak** итд. Чак једна трећина предузећа са листе 500 највећих предузећа америчког часописа Fortune су у породичном власништву. Нека породична предузећа су веома стара и имају дугу традицију, као нпр. група Codorniu 1551, међународни признати произвођач вина из Шпаније, чији се почетак рада везује за 1551. годину и коју данас води осамнаеста генерација исте породице.



Коју од наведених опција планирања наслеђа (будуће руководство компаније) сматрате могућом у Вашем случају?





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



Према истраживању EY Growth Barometer 2018 више од једне трећине (34 одсто) породичних предузећа циља двоцифрене стопе раста у односу на четвртину (26 одсто) не-породичних предузећа. Такође, једна од водећих стратегија раста породичних предузећа јесте излазак на прекоокеанска тржишта (27 одсто у поређењу са 22 одсто не-породичних компанија).

Поред изласка на страна тржишта, велики део испитаника, као доминантну стратегију породичног бизниса наводи и раст у сродним пословним секторима или подсекторима бизниса, где су изједначени са не-породичним компанијама (20%:20%). Излазак на нова географска тржишта изван њихових граница чини (17 одсто) испитаника, док су не-породичне компаније ту у предности (19 одсто). Могућности спајања и аквизиције као доминантну стратегију наводи 16 одсто испитаника, док је тај проценат код не-породичних компанија 18 одсто. Повећање тржишног удела наводи њих 12 одсто, где су у предности у односу на не-породичне компаније (11 одсто).

Истраживање EY Growth Barometer 2018 открива шта најчешће окупира пажњу највећим породичним компанијама и које су њихове интенције и жеље. Више од половине, (68 одсто) испитаника, наводи да су веома предузетнички настројени, док 67 одсто планира да инвестира у проширење њихових капацитета, а 59 одсто њих предвиђа ширење тржишта у њиховим државама, 47 одсто планира да повећа запослење за отприлике 100.000 послова. Ако бисмо се осврнули на управљање породичном компанијом, чак 83 одсто има активан борд директора, док се у 70 одсто компанија се у борду налази макар једна жена, што је повећање од 15 одсто у односу на 2014. годину када је тај проценат износио 55 одсто. Велика већина, односно 78 одсто прави приватно имовинске инвестиције у пословне подухвате које су основали чланови породице. Будућност је такође важан аспект сваке породичне компаније, те тако њих 52 одсто сматра да су добро припремљени за изненадну сукцесију, а чак њих 83 одсто је одредило појединца, или групу, који ће бити одговорни да осигурају глатку сукцесију.

Оно што би наизглед могло да буде проблематично у породичним компанијама јесте питање наслеђивања бизниса и угледање деце на своје родитеље и њихов бизнис. Иако родитељи предузетници охрабрују своју децу да наставе њихов, или да започну сопствени бизнис, она неретко падају под утицај својих родитеља. Иако родитељи могу да пруже подршку у различитим облицима, само физичка подршка, у облику материјала и опреме, директно помаже следећим генерацијама да постану предузетници (3 одсто испитаника истраживања „EY Growth Barometer 2018“). Истраживања су показала да, уколико су деца укључена у образовни програм који се фокусира на предузетништво, имају 12 одсто више шанси да постану предузетници. Такође социјална култура игра значајну улогу у креирању будуће генерације предузетника.



## Пореске политике које подстичу развој предузетништва

# 92%

испитаника сматра да је потребно снизити стопе опорезивања зарада

Креирање идеалног пословног окружења често није лак задатак, како за саме законодавце, тако и за послодавце. Предузетник је углавном особа која има жељу да своју визију спроведе у дело, и врло често, због одређених препрека, које се могу манифестовати у виду различитих неповољних прописа и полити ка, високих намета, пореза, или у виду необавештености (информационе асиметрије), могу довести до потпуне пропасти одређене идеје. Како би се овакви ломови на предузетничкој сцени Србије избегли, потребно је да се онима који започињу свој бизнис олакшају неки кораци у том процесу.

Готово сви предузетници који су учествовали у овогодишњем истраживању EY Предузетнички барометар (92 одсто) истакли су да је снижавање стопе опорезивања зарада од круцијалног значаја за подстицај предузетничког пословања у Републици Србији. Када поредимо ове податке са одговорима које смо добили претходне две године за редом, видимо да је статистика готово идентична, што указује на озбиљан проблем који предузетнике значајно „спотиче“. Такође, резултати истраживања спроведеног међу предузетницима који воде брзорастуће компаније указују на то да се више од две трећине (71 одсто) сложило да је за подстицање предузетничког пословања од велике важности и снижавање стопе опорезивања добити. Овај податак значајно је већи у

односу на прошлогодишњи (52 одсто у 2017. години). **Више од половине испитаника је као мере подстицаја предузетничког пословања у земљи предложило и пореске подстицаје за инвестиције у мала предузећа (58 одсто) као и снижавање стопе индиректних пореза (52 одсто). За поједностављење фискалне регулативе определило се 37 одсто анкетираних предузетника, а 14 одсто њих мисли да би предузетничком пословању допринело и покретање владине агенције за помоћ предузетницима у фискалној усклађености.**

Када су у питању технолошке иновације које су потребне предузетничком пословању, 35 одсто успешних предузетника, који су учествовали у истраживању ЕУ Предузетнички барометар 2018 сматра да су само донекле ограничене могућности за иновације постојећом пореском регулативом. Тринаест одсто предузетника верује да су технолошке иновације у највећој мери ограничене пореском регулативом, а истовремено, свега 15 одсто предузетника сматра да су мало ограничене, док 7 одсто предузетника сматра да могућности за увођење технолошких иновација нису нимало ограничене постојећом регулативом. Процентуално најмањи број предузетника (свега 5 одсто)

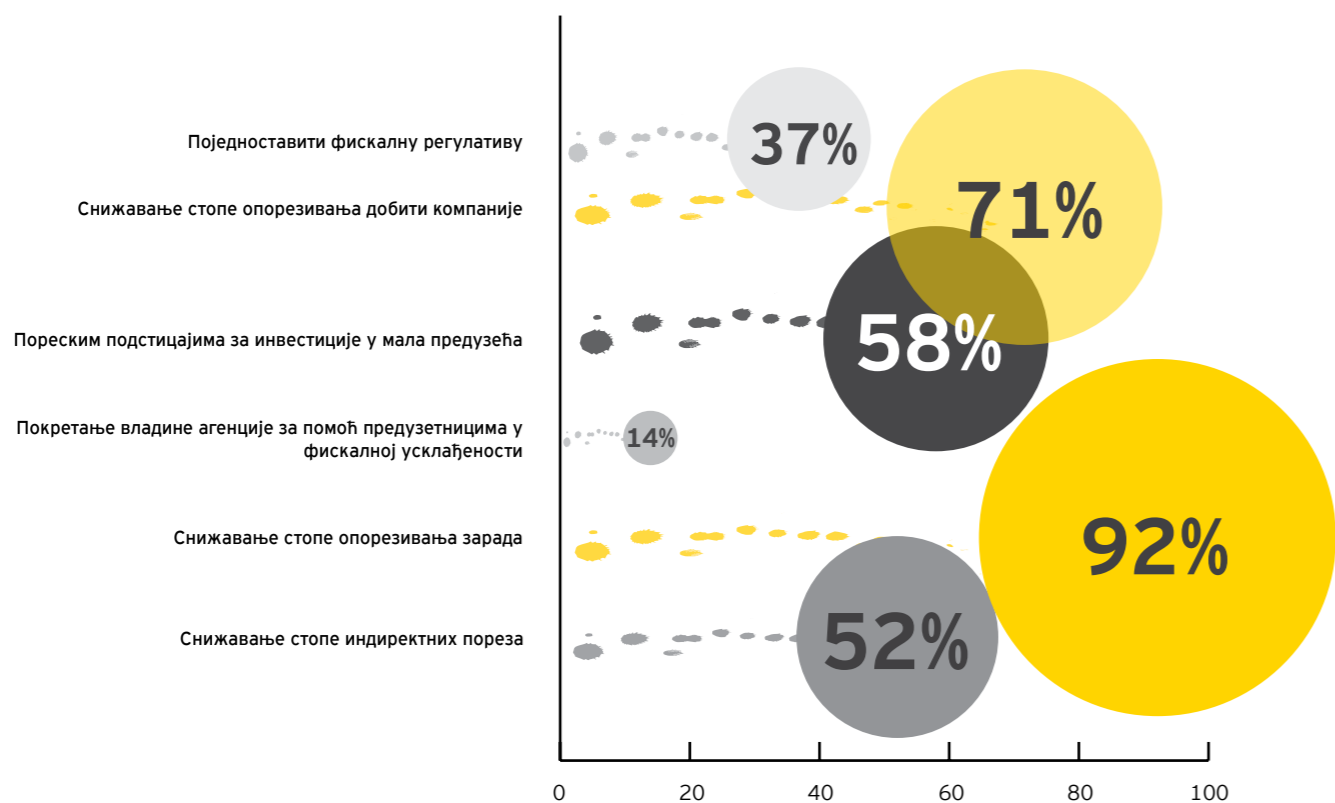
изјавило је да у наредном периоду не планира увођење било каквих технолошких иновација у своје пословање.

Када се осврнемо на тренутну ситуацију у вези са актуелном регулативом у нашој земљи, најновије мере којима се подстиче развој предузетништва јесу оне које помажу почетницима да у првим годинама пословања имају значајне пореске олакшице. Можемо да кажемо да помака има, па тако према најновијим изменама Закона о порезу на доходак и Закона о доприносима за обавезно социјално осигурање које су усвојене у децембру прошле године, почетници у пословању биће ослобођени плаћања пореза на зараде и доприноса за обавезно социјално осигурање у трајању од годину дана. Та новина односи се на зараду оснивача предузетничке радње и зараде до девет новозапослених особа, које морају да буду тек свршени средњошколци, студенти или особе са евиденције НСЗ.

Услов да незапослени који почињу бизнис добију пореску олакшицу је да су дуже од шест месеци на евиденцији НСЗ. Пореске олакшице могу да остваре послодавци који су основали фирму у периоду од почетка примене закона, односно од 1. октобра 2018. године до 31. децембра 2020. године.

Потребно је да постоји снажна подршка институција које би те олакшице у предузетничком пословању могли да доделе, на начин који је утврђен законом. Предузетништво у Србији као и свуда у свету постаје јако популаран тренд, најчешће код младе популације. Млади се на овај корак одваже често бивајући незадовољни тренутном понудом послова, и жељом да својом активношћу допринесу иновативним, атрактивним, често необичним и наизглед непојмљивим решењима, и тако помогну целокупном опоравку локалне економије. Наравно, да би своје замисли спровели у дело, морају да наиђу на инситуционалану подршку. Србија је несумњиво атрактивно подручје, због географских карактеристика, природних економских богатстава али је и непресушан извор младих људи жељних нових знања и изазова. Самим тим, закључујемо да институције треба да се ставе у функцију систематичне подршке предузетништву и омогуће да се кроз редован законодавни поступак успоставе мере које ће имати подстицајан ефекат на развој предузетништва у Србији.

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



**Предузетништво је урођена вештина?**

**Предузетништво је стечена вештина?**

Понеки предузетници могу бити рођени као такви, али уз квалитетно образовање и развијене пословне политике можемо направити корак напред у циљу охрабривања предузетничких подухвата.

■ ■ ■ The better the question. The better the answer. The better the world works.

# Алтернативни извори финансирања малих и средњих предузећа

## 50%

испитаника сматра да други алтернативни извори финансирања највише одговарају тренутним потребама њихове компаније

Мала и средња предузећа (у наставку: МСП) заузимају значајно место у привреди Републике Србије и према подацима Агенције за привредне регистре, на крају 2016. године, ову групу предузећа чини 10.393 активних друштва. Током 2016. године, МСП сектор је запошљавао 506.649 радника, генерисао је пословне приходе у износу од чак 36 милијарди ЕУР и остварио нето профит од око 1,25 милијарди ЕУР.

Отежано финансирање је највећа препрека расту и развоју МСП. У почетним фазама раста, већина малих предузећа се ослања на сопствене изворе финансирања, а 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. 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 су пословни подухвати веома ризични. (Ерић, 2012, стр. 42).

Ослањајући се на податке Народне банке Србије, у периоду 2000-2012. године, шест пута се увећао номинални износ кредитних средстава одобрених компанијама у Србији. Посматрано процентуално учешће лизинг сектора у финансирању привреде Србије, према подацима Народне банке Србије, у истом периоду је износило око 4 одсто, док је учешће банкарских кредита око 96 одсто. Према овим подацима можемо закључити да су остали облици финансирања у посматраном периоду једва присутни међу привредним

субјектима. Самим тим намеће се питање: зашто нису присутни остали извори финансирања предузећа у Србији? Резултати истраживања које је спровела ревизорско-консултантска компанија ЕУ потврђују ову констатацију.

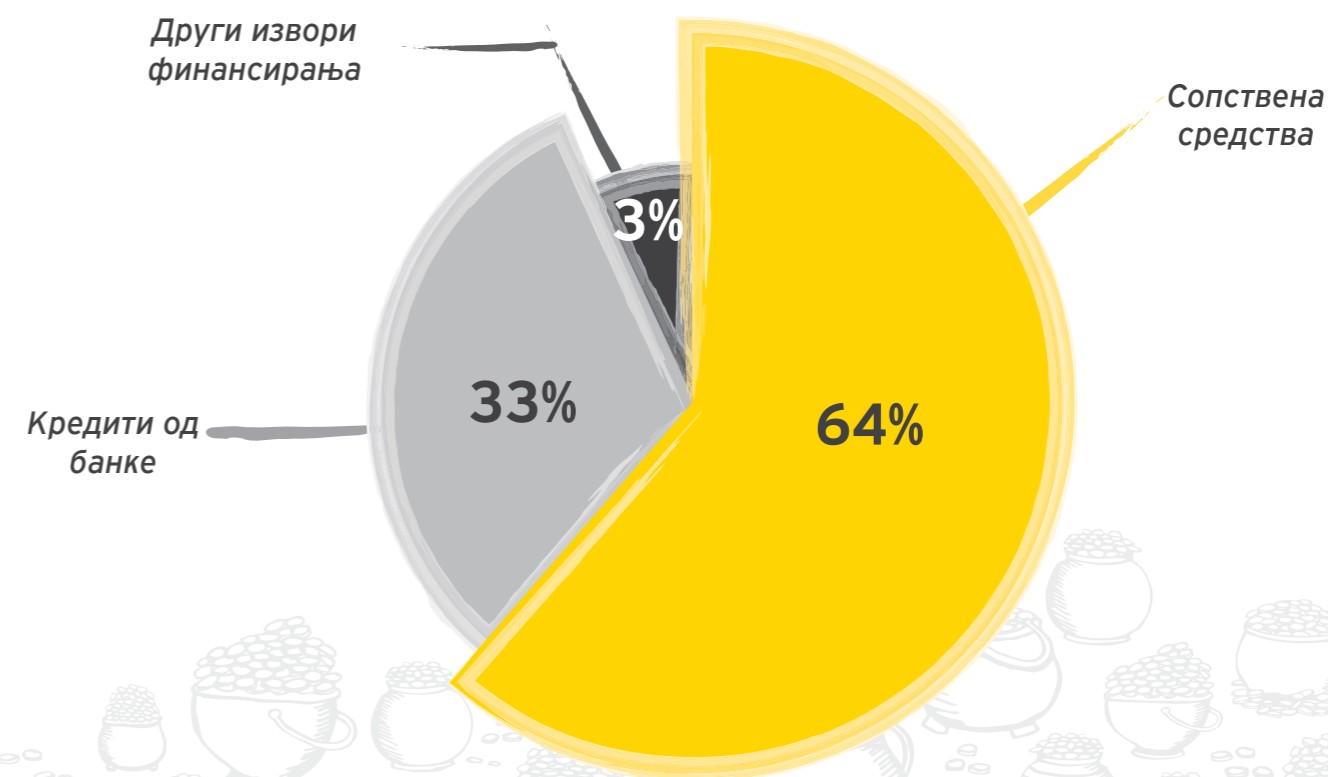
Потреба за унапређењем приступа финансирању била је један од кључних циљева Владине Стратегије развоја МСП и Акционог плана за период 2015-2020. године, препознајући да су МСП у лошем положају и да тржиште финансијских услуга није конкурентно. Рангирање Србије у односу на различите индикаторе то подржава:

- ▶ Доступност финансијских услуга 98. место у свету
- ▶ Приступачност финансијских услуга 110. место
- ▶ Приступ кредитима 121. место
- ▶ Доступност ризичног капитал 132. место

Извор: Извештај о конкурентности на глобалном нивоу Светског економског форума за период 2014-2015. (истраживано је за 144 земље).



Који су доминантни извори финансирања Ваше компаније?



Као земља у развоју, Србија треба да прати трендове улагања развијених земаља и на основу њиховог искуства да створи услове како би привукла инвеститоре, у циљу одрживог, дугорочног развоја земље. Финансирања путем приватног (private equity) и ризичног капитала (venture capital) у развијеним земаљама Европе, као и на америчком континенту, су на далеко вишем нивоу развоја у поређењу са регионом Централне и Источне Европе, укључујући у анализу и западни Балкан. Самим тим, као један од приоритета EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) стратегије за Србију истиче се финансирање тј. отежани приступ добијања финансирања за компаније из сегмента малих и средњих предузећа. У складу са тим, као циљ EBRD стратегије истиче се ојачавање улоге МСП-а кроз саветодавно и посредно финансирање. Активности које ће се спроводити у те сврхе су примена АСБ алата (програм „савет за мала предузећа“) и производа финансијских институција за побољшање унутрашњих капацитета МСП, управљања, финансијског учинка и спремности за инвестирање, укључујући програм ЕНЕФ и ЕУ програм за конкурентност. („Стратегија за Србију 2018-2023“, 2018).

У погледу финансирања као најпопуларнији вид финансирања пословања код МСП представљају сопствена средства. За разлику од великих предузећа којима проналазак средстава за финансирање не представља велики проблем, МСП имају велике проблеме управо када је овај сегмент пословања у питању. Тренутно, екстерно финансирање МСП у Србији је у највећој мери окренуто опцијама које нуди банкарски сектор.

Томе у прилог иду и резултати истраживања које је објављено од стране USAID које указује на то да

када се компаније из МСП сектора обраћају за екстерно финансирање да су то у више од 90 одсто укупно доступних извора финансирања МСП банке, са врло малим учешћем других финансијских институција („Извори финансирања малих и средњих предузећа у Србији“, 2018).

У односу на друге врсте кредита инвестициони кредити који представљају извор неопходних средстава за финансирање набавке опреме, машина, постројења, изградњу или куповину пословног простора и др. имају најнижу стопу одобравања (10-30 одсто). Ови подаци указују на пад обима финансирања правних лица. Све то је последица умерено конзервативне политике финансирања домаће привреде. Ситуација је значајно тежа када су у питању компаније које послују мање од 2 године имајући у виду то да кредитори воле да позајмљују у односу на историјат задужевања и установљена средства. Као најчешћи разлози високе стопе одбијања наводе се: недовољан финансијски капацитет, недостатак адекватног колатерала, ризик власника и менаџмента, недостатак квалитетних пословних планова, и недостатак кредитне историје.

Истраживање које већ трећу годину за редом спроводи ревизорско - консултантска компанија ЕУ и даље указује на проблематику финансирања пословања из сопствених средстава. Ипак, мора се приметити помак када је овај сегмент у питању, с обзиром на то да је овогодишњи резултат за 10 процентних поена нижи него претходне године (64 одсто у 2018. години за разлику од 2017. године када је износио чак 74 одсто). Као други извор финансирања пословања и ове године су кредити комерцијалних банака (33 одсто).

Микрофинансирање није лако доступно у Србији иако представља важну алтернативу за слабије компаније, које често не могу да испуне захтеве за средства или кредите из пројеката суфинансираних од стране Европске уније. Према студији коју је 2018. године објавила установа British Council у Републици Србији, три организације које послују у области микрофинансирања у Србији јесу Agroinvest, Micro Development Fund и MicroFinS и добијају финансијску подршку од међународних донатора. Међутим, њима није дозвољено да директно пласирају средства, већ морају да користе програме гаранције депозита којим посредују пословне банке, што у значајној мери компликује процедуру и повећава цену ових средстава за њихове крајње кориснике (Стратегија развоја МСП 2015-2020. Републике Србије).

Присутна су различита мишљења о способности банкарског сектора да обезбеди довољно кредита сектору МСП. Европска инвестициона банка процењује да укупна понуда кредита доступна МСП (путем програма које финансира ЕУ) износи приближно 7,4 милијарде евра. То указује да не постоји значајан недостатак финансирања, будући да је велика понуда кредита на располагању (Европска инвестициона банка, 2016). Банке, међутим, немају довољну иницијативу да ове кредитне линије пласирају својим клијентима, малим предузећима, чиме се ограничава искоришћеност. Извод Народне банке Србије за трећи квартал 2017. године показује да су се банке нашле под притиском да релаксирају своје кредитне захтеве, али са стране МСП није било повећања тражње, могуће зато што немају свест о овим променама.

Понуда алтернативних извора финансирања је тренутно у Србији

веома слабо развијена и постоји само мањи број фондова који МСП пружају финансирање путем додатног капитала. Неки од банкарских производа који су намењени финансирању МСП:

- ▶ револвинг кредитна линија
- ▶ кредити за ликвидност
- ▶ кредити за набавку обртних средстава
- ▶ кредити за набавку основних средстава

Истраживања су показала да мали део привредних субјеката користи друге облике финансирања, као што су лизинг, факторинг, финансирање путем ризичног и приватног капитала итд. Уколико се посматрају изоловано мала и средња предузећа, њихов положај је још неповољнији што се тиче доступности средстава. Релативно мали износи капитала у односу на велика предузећа, као и недовољан износ aktive који би користио као средство обезбеђења приликом узимања банкарских кредита, само су неки од проблема са којима се

сусрећу мала и средња предузећа (Н. Миленковић, 2017, стр. 2).

- ▶ Београдска берза би требало по очекивањима да понуди тржишту у Србији crowdfunding платформу са циљем да младе иновативне компаније и почетници могу да дођу до средстава за даљи раст и развој.
- ▶ Факторинг - чиме се обезбеђује додатни обртни капитал и ликвидност, убрзава се циклуса наплате. Наплата недospelог потраживања се обавља преко Фактор куће која наплаћује провизију.
- ▶ Лизинг - Финансирање широког спектра основних средстава, укључујући и некретнине. Више могућности коришћења својих и позајмљених средстава.
- ▶ Микрофинансирање - није лако доступно у Србији иако представља важну алтернативу за слабије компаније, које често не могу да испуне захтеве за средства или кредите из пројеката

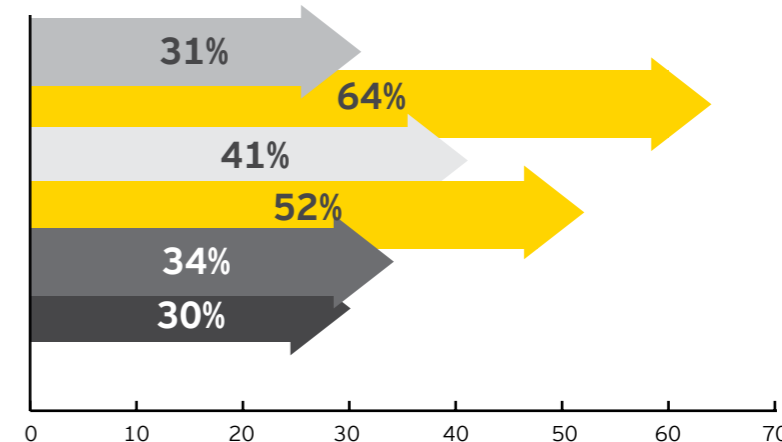
суфинансираних од стране Европске уније. („Студија изазова који ометају развој микро, малих и средњих предузећа у Републици Србији“ 2018)

**Према резултатима истраживања ЕУ Предузетнички барометар 2018, алтернативни начин финансирања који би највише одговарао потребама испитаника (47 одсто) јесу инвестициони фондови, док private equity фондови одговарају сваком четвртом власнику брзорастућих компанија. За crowdfunding и venture (ризични) капитал се изјаснило 8, односно 2 одсто респективно.** Међутим, када су упитани за типове алтернативних опција финансирања, готово половина испитаника сложила се да ништа од претходно понуђених опција није право решење, већ да би им тренутно одговарали други алтернативни извори финансирања.



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

- Поједностављење процедура за покретање пословања
- Смањење административних и других накнада
- Стварање флексибилније регулативе за банкарско финансирање или инвестирање у капитал за предузећа која се брзо развијају
- Унапређење квалитета едукације
- Развијање других повољних извора финансирања
- Помоћ Владе Републике Србије младим компанијама у погледу њиховог пословања са осталим учесницима на тржишту



**Која опција алтернативног финансирања би највише одговарала тренутним потребама Ваше компаније?**

6%

Crowdfunding (онлине групно финансирање)

Venture capital (ризични капитал)

3%

20%

Private equity фондови

Инвестициони фондови

47%

50%

Други извори финансирања

## Примери добре праксе

**Канада:** Venture капитал (ризични капитал) представља једну од могућности финансирања на тржишту приватног капитала. Ризични капитал карактерише постојање приватних или јавно спонзорисаних фондова, који инвестирају у компаније које су у раној фази или у фази раста пословања у замену за значајан утицај у погледу менаџмента и правца кретања компаније. У Канади постоји неколико фондова који се баве пласирањем ризичног капитала:

- ▶ Приватни независни фондови ризичног капитала који професионално управљају капиталом почев од пензијских фондова, фондова осигуравајућих друштава па до фондова разних других инвеститора, као што су богати појединци (High-net-worth individuals).
- ▶ Фондови ризичног капитала под покровитељством владе, као што су они којима управља Канадска Банка економског развоја (The Business Development Bank of Canada), финансијска институција у власништву Владе Канаде.
- ▶ Фондови ризичног капитала спонзорисани од стране корпорација који улажу капитал у име корпорације како би остварили своје стратешке циљеве као што је приступ иновацијама.
- ▶ Фондови ризичног капитала којима управљају институционални инвеститори, укључујући банке и канадске пензионе фондове.

Инвестиције на основу ризичног капитала у Канади расту из године у годину, делимично захваљујући компанијама са високим тржишним капиталом и великим пословним договорима као што су спајање и аквизиција. Канадска асоцијација ризичног капитала објавила је да је за 2016. годину на инвестиције из фондова ризичног капитала утрошено 3,2 милијарде канадских долара, остварено преко 530 инвестиција, са просечном величином инвестиције 6,1 милион долара.

Иницијатива - Катализатор Ризичног Капитала. Влада Канаде је, почевши од 2017. године, покренула иницијативу катализатор ризичног капитала како

би повећала доступност ризичног капитала и у каснијим фазама. Овај фонд обезбеђује 400 милиона канадских долара намењених за финансирање, док је план да ће финансирањем управљати Развојна банка Канаде. Такође, фокус је на заједничко инвестирање са приватним сектором, а Влада Канаде је објавила да се овим потезом тржиште капитала за иновације повећало за 1,5 милијарди канадских долара.

**Европска Унија:** Пословни анђели су појединци који користе своје лично богатство да обезбеде капитал start-up компанијама и компанијама које су у раној фази развоја у замену за удео у власништву компаније. Осим капитала, пословни анђели са собом могу донети и вредно пословно и професионално искуство и могу заузети и неко од руководећих места у оквиру компаније. Европски фонд пословних Анђела, је иницијатива европског инвестиционог фонда за пружање капитала бизнис анђелима и другим приватним инвеститорима за финансирање иновативних компанија у форми заједничког инвестирања. Европски фонд Анђела ради руку под руку са пословним анђелима и помаже им да повећају капацитет за инвестирање тако што ће заједно са њима инвестирати у предузећа која су фази оснивања почетној фази или фази раста. У оквиру сваке инвестиције, на суму инвестирану од стране пословних анђела, Фонд Европских анђела додаје исти износ чиме се дуплира тотални износ инвестиције. Пословним анђелима оставља се максималан ниво слободе у погледу доношења одлука и менаџмента инвестиција, док Износ инвестиција може да варира од 250.000 евра до 5 милиона евра. На овај начин, Европски фонд Анђела до сада је остварио сарадњу са 65 пословних анђела. Инвестирано је 37 милиона евра. А број компанија који су на овај начин пронашле финансијска средства је 274.

**Данска:** Данска представља један од најбољих предузетничких екосистема на свету. Све то захваљујући свом поједностављеном законском оквиру који подстиче стварање нових предузећа, затим одличном образовном систему као и поузданој и

искусној заједници start-up компанија. Дански стартап сектор доживљава значајан раст у последњих неколико година, где је заједница у Копенхагену једна од кључних технолошких start-up хабова у Европи. Неке од иницијатива владе Данске су: Start-Up Denmark програм - за привлачење страних инвестиција. Програм је намењен страним талентованим предузетницима који желе да развијају стартап компаније високог утицаја у Данској, тако што ће им омогућити разне бенефиције у склопу двогодишње обновљиве визе као и потребну техничку помоћ. Данска такође омогућује разне олакшице за ризични капитал чиме је привукла већину фондова ризичног капитала у скандинавском региону да се региструју као партнери у Данској.

Данска има и бенефите као чланица Европске уније јер има приступ Фонду Европских Анђела. Такође, на регионалном скандинавском нивоу постоји иницијатива под називом Скандинавска Инвестициона мрежа, online платформа која пружа бизнис анђелима прилику за инвестирање, а start-up компанијама прилику за проналажење финансијских средстава.

Значајан допринос у подржавању инвестирања у мала и средња предузећа имају и следеће државне иницијативе као што су: Фонд за развој тржишта, Програм инкубатор иновација, Фонд зелене транзиције и Дански капитал за раст. Значајну улогу када је у питању финансирање има и Дански фонд за развој, који обезбеђује почетне зајмове за start-up компаније које на другачији начин не могу да дођу до финансијских средстава.

Укупан проток инвестиција у Данској је драматично порастао од 2014. године. Подаци показују да је у 2014. године, евидентирано 38 инвестиција у Данске start-up компаније у износу од 183 милиона евра. Тај број је 2015. године порастао на 65 инвестиција тј. 231 милион евра. Тренд раста се наставља и у 2016. години где је само у првом кварталу регистровано 29 инвестиција, а тренд се наставио и у годинама које су следиле.

# Наше препоруке

## 1. Акције владе: на шта се фокусирати

- ▶ **Унапредити међународно умрежавање компанија** - Развити низ финансијских инструмената у функцији повезивања домаћих компанија са адекватним компанијама из других земаља.
- ▶ **Унапређење информисања предузетника о условима и програмима подршке** - Едукација предузетника од стране званичних институција о томе како да аплицирају за кредите код банака, али такође и за државне субвенције.
- ▶ **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

- ▶ **Развити менторске програме** - увезати предузетничке компаније из исте гране индустрије како би се међусобно саветодавно помагале када су и опције финансирања у питању
- ▶ **Покренути питање опција финансирања у оквиру удружења** - промовисати постојећа удружења предузетника као и кластере, охрабривати њихову међусобну сарадњу и размену информација и услуга, као и повезивање са удружењима других земаља ради потенцијалног ширења пословања на страним тржиштима.
- ▶ **Укључити успешне предузетнике у програме пословних анђела** - искористити потенцијалну жељу појединаца да учествују у развоју других предузетничких подухвата.

## 3. Корпоративна перспектива

- ▶ **Спојити предузетнике са носиоцима алтернативних извора финансирања** - Организовати стручне радионице и конференције на којима би се спојили предузетници са инвестиционим, private equity и другим фондовима као алтернативним извором финансирања, а увезати и корпорације које су заинтересоване да подрже нове идеје и уложе у развој.

# Технолошке иновације и вештачка интелигенција

У свету у коме се тржишта, производи, технологије, прописи, па и читава друштва изузетно брзо мењају, богатство природним ресурсима више не одређује конкурентност предузећа, региона и држава, већ њихова способност да створе и искористе напредно знање. Ово ново стање друштва често се означава као „друштво знања“ и оно почива на могућности и способности да се створи ново знање, и да се кроз иновације производа, услуга и процеса трансформише у економску вредност и богатство (Huggins & Izushi, 2002). У оваквом друштву, иновације заједно са знањем које их омогућава, постају најважнији извор тржишног успеха и одрживе конкурентске предности. Самим тим, питање мерења и разумевања иновативности, како од стране предузећа тако и од стране држава, у оваквом окружењу од кључног значаја. („Иновације и предузетништво: Алати за успех на тржишту ЕУ, 2012).

Иновације представљају незаобилазну тему када говоримо о данашњим условима привређивања. Да би се задовољиле нове, незадовољене потребе потрошача, потребно је иновирати и на тај начин стећи конкурентски предност. (Ристић, „Иновације као покретачки фактор развоја привреде“, 2016). Готово сви који су учествовали у истраживању ЕУ Предузетнички барометар 2018. позитивно су одговорили на питање о иновативним активностима у претходне две године. Свега 7 одсто њих није имало никакве активности у претходном периоду.

**С друге стране, 36 одсто анкетираних предузетника увело је значајне организационе промене, 20 одсто производне иновације, а 13 одсто њих бавило се иновацијом процеса.**

**На питање да ли сте планирали увођење и примену вештачке интелигенције у пословање компаније 42 одсто анкетираних предузетника истакло је да у будућности не планира увођење вештачке интелигенције у пословање, док је исти проценат изјавио да планира увођење у временском оквиру од наредних две до десет година.**

На основу глобалног истраживања које је ревизорско консултантска компанија ЕУ спровела под називом „ЕУ Growth Barometer“, прошле године је чак 74 одсто светских руководиоца најуспешнијих компанија истакло је да никада не би увели примену вештачке интелигенције. Ове године, исти број је изјавио да већ уведу или планирају усвајање и примену вештачке интелигенције најкасније у року од две године.

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 да и да задржи старе. То је један од разлога зашто предузећа предузимају све мере и често ризикују како би поспешили свој развој и раст. („ЕУ Предузетнички Барометар“, 2017).

Агилност и брзина реаговања на промене омогућавају средњим предузећима (средњег тржишта) да искористе нове могућности за раст и учвршћивање позиције на глобалном тржишту.

Глобално истраживање под називом „ЕУ Growth barometer“ које је спровела ревизорско-консултантска компанија ЕУ 2018. године доноси одговор на питање шта на светском нивоу подстиче компаније на иновирање:

1. Профитабилност - 27%
2. Законска регулатива - 25%
3. Захтеви потрошача - 16%
4. Конкурентска предност - 16%
5. Консолидација тржишта - 12%
6. Конвергенција сектора - 4%

**Лидер компаније ЕУ за регион Европе, Блиског Истока, Индије и Африке, Енди Болдвин каже: „У овом свету брзе трансформације, агилност представља кључ пословне снаге. Лидери компанија ће морати да развију јаке дигиталне сигурносне стратегије руку под руку са њиховим плановима усвајања вештачке интелигенције“.**

# 93%

испитаника спроводило је иновативне активности у оквиру пословања компаније



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

Иновације нису спровођене

7%

20%

Производне иновације

Иновације процеса

13%

36%

Значајне организационе промене

Значајне стратешке промене и промене у маркетингу

7%



## Законска регулатива - подстицај иновација

Резултати нашег глобалног истраживања EY Growth Barometer показују да се ове године, као велика промена у односу на ранији период, појављује регулатива као кључни покретач иновација у компанијама које спадају у МСП сегмент. Стара мантра да регулатива гуши увођење иновација изгледа да је застарела, бар за компаније изван Северне Америке, где владе управљају политичким приликама како би се подстакло покретање креативних промена, а не онемогућавање.

Као пример издвајамо примену европског закона о заштити података о личности (General Data Protection Regulation) који има широке импликације не само на технолошке гиганте већ и на сва предузећа

која прикупљају и чувају податке о клијентима. Ове промене већ покрећу нове иновативне услуге које помажу организацијама да постигну усаглашеност са овим законом. Издвајамо и прописе влада широм света о смањењу емисије угљеника из дизел мотора чиме су убрзане иновације у електричним возилима и повећала њихова продаја („EY Growth Barometer“, 2018).

Привредни субјекти самосталним активностима, без подстицаја државе и интервенције државне регулативе и државних институција у правцу подстицања активне иновационе политике, не могу да остваре значајне резултате иновативних активности (Ристић, Вукајловић и Бразаковић, 2016).

На постављено питање у којој мери су могућности за технолошке иновације, које су потребне пословању компанија, условљене односно ограничене постојећом пореском регулативом Републике Србије већина испитаника сматра да су могућности за иновације ограничене.

Трећина испитаника, односно 33 одсто њих сматра да је донекле ограничена могућност за иновације, док 21 одсто сматра да је доста ограничена могућност, а 10 одсто сматра да је у највећој мери ограничена способност. За малу и никакву ограниченост се изјаснило 19 и 11 одсто респективно, док се 6 одсто испитаника изјаснило да не планира технолошку иновацију.

## У којој мери су могућности за технолошке иновације, које су потребне Вашем пословању, условљене односно ограничене постојећом пореском регулативом Републике Србије?



## Вештачка интелигенција - четврта индустријска револуција

Прва индустријска револуција започела је у Британији крајем 18. века увођењем парне машине и механизацијом текстилне индустрије. У деценијама које су уследиле напуштена је занатска производња и прешло се на машинску производњу широм света. Друга индустријска револуција започела је у Америци почетком 20. века увођењем монтажних линија које су довеле до масовне производње. Трећа индустријска револуција, која данас добија на убрзању, темељи се на дигитализацији индустрије, пре свега у делу прерађивачке индустрије. Дигитализација уводи економичност

у производњу у малим серијама, флексибилност и знатно мање учешће рада. Ово је омогућено захваљујући употреби нових материјала, потпуно новим процесима као што су 3-Д штампа, напредним роботима и новим услугама које су расположиве електронски. Суштина ове промене је у томе да се са масовне производње прелази на све више индивидуализовану производњу. Радна места захтевају висок ниво вештина и долази до све већег значаја услуга које постају саставни део дигитализованих производњи. Данас услед веома брзог развоја технологија

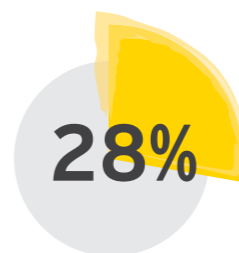
долазимо до четврте индустријске револуције коју поред примене вештачке интелигенције карактеришу и технологије и трендови попут Интернета ствари (internet of things), роботике, виртуелне реалности које мењају начин на који живимо и радимо („Иновације и предузетништво: Алати за успех на тржишту EY, 2012).

Истраживање које је спровела компанија EY на глобалном нивоу показало је да да 73 одсто предузетника већ примењује или су у процесу адаптације вештачке интелигенције (artificial intelligence) у

наредном периоду од 2 године. Ово је значајна промена у односу на прошлу годину када је 74 одсто испитаника изјавило да никада неће примењивати RPA (robotic process automatization). Овај преокрет се дешава због убрзаног технолошког развоја и дигитализације.

Управо због тога, мала и средња предузећа морају да иновирају своје организационе структуре и процесе како би се прилагодили променама и заузели што бољу позицију на тржишту. Вештачка интелигенција је у фокусу јер доприноси и бржем доношењу одлука

повећава организациону агилност и елиминише одређене хијерархијске моделе који применом вештачке интелигенције не доприносе расту и развоју предузећа.



Испитаника планира увођење вештачке интелигенције у наредне две године



Испитаника примењује вештачку интелигенцију

## Инвестирање

Развој предузећа је врло битан за будућност предузећа и тежи променама које би омогућиле успешно пословање у будућности. Развој подразумева квалитативне промене које се обезбеђују увођењем нових пословних активности. Постићи солидан и усклађен развој је далеко комплекснији и сложенији задатак који захтева интегрална побољшања и иновације на свим подручјима пословања. Квалитативне промене и иновације у пословању предузећа које захтева развој, једино је могуће обезбедити сталним праћењем развоја науке и технологије и применом најновијих научних достигнућа. Због тога развој, представља и перманентан процес прихватања научно-технолошког прогреса и примене његових тековина и резултата (Блечић, „Значај објективности анализе развојне политике предузећа“, 2015).

Постати јака и профитабилна компанија у локалном окружењу подједнако је важна стратегија предузетника у Србији као и тенденција да постану међународна извозна компанија. Ове одговоре дало је 28 одсто анкетираних предузетника. Следећи тип стратегије којој се приклањају најуспешнији српски предузетници, њих 20 одсто, јесте раст уз улагање у дигитализацију или технолошку иновацију. Према глобалном истраживању, истиче се да је тржиште које је највише фокусирано на развој технолошких иновација у циљу задовољења

потреба клијената и купаца, америчко тржиште, где сваки трећи руководилац прибегава овом развоју. Такође, сваки четврти предузетник истиче да је покретач иновација подстакнут и задовољењем регулаторних захтева. **У истраживању EY предузетнички барометар 2018. у Србији, чак 81 одсто испитаника је као главни покретач технолошких иновација у пословању навело задовољење потреба клијената и купаца. У врху листе, са 74 одсто позитивних одговора нашло се и питање постизања конкурентне предности, и повећање профитабилности са 59 одсто.** Задовољење регулаторних захтева и смањење броја запослених услед аутоматизације као покретач технолошких иновација навело је 12 одсто испитаника док је свега 2 одсто њих изјавило да је смањење ризика од сајбер напада разлог покретања технолошких иновација у њиховом пословању.

Инвестирање у продају и маркетинг апсолутно је у фокусу предузетника који су учествовали и истраживању EY Предузетнички барометар 2018 у Србији, па је готово 70 одсто њих навело ово поље као примарно за планирање инвестиција у будућности. Уколико упоредимо резултате са претходним годинама, када се 65 одсто анкетираних предузетника водило овом филозофијом, види се додатни помак и још снажнији фокус на успешну пословну политику. Одмах потом следе и истраживање

и развој са 53 одсто, улагање у проширење капацитета производње са 49 одсто и проширење постројења и информационе технологије и комуникације са по 46 одсто.

Када су у питању технолошке иновације које су потребне предузетничком пословању, 35 одсто предузетника који су учествовали у истраживању EY Предузетнички барометар 2018 сматра да су само донекле ограничене могућности за иновације постојећом пореском регулативом. На лествици одговора за ову област, није велика процентуална разлика када се на једно место ставе одговори свих предузетника који су учествовали у истраживању, па свега десет одсто мање њих (25 одсто) сматра да су могућности за технолошке иновације доста ограничене постојећом пореском регулативом, док 13 одсто предузетника верује да су технолошке иновације у највећој мери ограничене пореском регулативом. Свега 15 одсто успешних домаћих предузетника сматра да су мало ограничене, а 7 одсто власника брзорастућих компанија сматра да могућности за увођење технолошких иновација нису нимало ограничене постојећом регулативом. Процентуално најмањи број предузетника (свега 5 одсто) изјавило је да у наредном периоду не планира увођење било каквих технолошких иновација у своје пословање.

## Примери добре праксе

**Израел - Нација иновација:** Држава Израел се издваја од осталих због необичног односа између релативно ниског степена расположивости ресурсима и њене величине са једне стране, и високом стопом стварања нових радних места и иновативних стартап предузећа, са друге стране.

Основно владино тело које је одговорно за подстицање и потпору иновацијама, предузетништву, истраживању и развоју у држави Израел је „Office of the Chief Scientist“, које постоји и ради у оквиру Министарства економије. Улога владе Израела у подстицању и развоју предузетништва и иновација је велика, а остварује се управо путем рада „Office of the Chief Scientist“ које из свог годишњег буџета, у износу од 450 милиона УСД, издваја чак 85 одсто средстава за финансирање око 200 компанија инкубатора годишње, као и за подршку обимним истраживачко-развојним пројектима великих компанија. Иако велики број компанија различитих величина започиње своје пословање приватним капиталом, потпора државе сматра се пожељном зарад унапређења тржишног неуспеха оних предузећа или пројеката који су, дугорочно посматрано, корисни за израелску економију, али без државне потпоре у датом тренутку не би могли да издрже притисак тржишта и конкуренције. Дакле, државна интервенција није замена за приватни капитал, већ само његова допуна и подршка, и то у ситуацијама када постоји реална могућност да би искључиво ослањање на тржишне механизме унапред угрозило развој потенцијално лукративног бизниса базираног на иновативним решењима. Другим речима, израелска влада води економску политику у правцу стварања адекватног и привлачног макроекономског амбијента у циљу подстицања иновација, великих пројеката истраживања и развоја, развоја високих технологија и привлачења иностраних инвестиција.

Иако је иновативност и економски развој Израела тема коју истражују готово све високоразвијене земље Запада, како би у својим стратегијама развоја примениле израелска решења која дају добре резултате, још је важније да мале земље- географски, демографски, у погледу ресурса, популације, геополитичке позиције- посвете више пажње изучавању

израелске економије, посебно у домену стварања макроекономског амбијента који би подстакao развој високих технологија, без којих није могуће променити привредну структуру у корист високо-технолошких привредних грана, нити модернизовати њихов рад у смислу повећања продуктивности.

**Естонија - е-резиденција:** Влада Естоније је врло рано начинила прве кораке ка дигитализацији. Већ 1997. године проценат естонских школа које су имале интернет износио је 97 одсто, а до 2002. године бесплатни интернет уведен је у свим урбаним срединама. Е-гласање уведено је 2007. године. Међутим, последње две иницијативе владе Естоније имале су трансформативни утицај на глобалном нивоу, а то су е-идентитет и е-резиденција.

Програм е-идентитет је омогућио свим грађанима Естоније дигитални идентитет издат од стране државе тј. дигиталне личне карте. За разлику од традиционалних личних карти, естонска дигитална лична карта у себи садржи чип са свим личним подацима. Као резултат рад државне управе је у основи без икаквих папира и формулара. Е-идентитет грађани користе како би приступили услугама као што су здравство, образовање, програми мобилности. Поједностављени разни процеси у области јавног сектора као што су плаћање пореза, легализација земљишта, историја лечења. Све то је довело до драстичног смањења трошкова у јавном сектору. Процес дигитализације је произвео уштеде од 2 одсто годишњег бруто друштвеног производа.

Увођењем е-резиденције Влада Естоније је процес дигиталне трансформације подигла за степен више. Естонија је постала прва држава на свету која нуди е-резиденцију, програм који омогућава становницима других земаља да постану резиденти Естоније, без иједног доласка у земљу. На овај начин странци постају Естонски дигитални грађани. Е-резиденција омогућава резидентима да региструју компанију у Естонији, плаћају порезе као и да користе све друге услуге доступне и локалним грађанима. Циљ је омогућити сигурне и ефикасне дигиталне услуге грађанима из целог света који су инвеститори, предузетници, студенти, хонорарно

запослени итд. који ће допринети Естонском дигиталном друштву и економији.

Естонија је од стране Светског економског форума проглашена за европског лидера у предузетништву. Естонија је постала место за развој, тестирање и пласирање на тржиште иновативних дигиталних решења у сектору информационих и комуникационих технологија. Овај сектор чини 20 одсто од укупног извоза Естоније.

**САД - Универзитети и стартап-уп:** Кључни фактор успона САД као једног од технолошких лидера је дуга традиција блиских веза и честе сарадње између компанија и мреже најбољих универзитета. Основа успеха иновативних кластера као што су Силицијумска долина (Silicon Valley), Пут 128 (Route 128) и Истраживачки троугао Северне Каролине (Research Triangle of North Carolina) су локални универзитети са дугогодишњом мисијом да подстакну економски развој развијањем технологије и њеним трансфером у локалну индустрију подстиче стварање нових предузећа у инкубаторима и научним парковима. Технолошке компаније најчешће лоцирају своје операције у близини најбољих универзитета у појединим областима науке и инжењерства, како би им омогућиле да њихова истраживачка одељења раде са научницима и да регрутују најбоље студенте.

Start-up компаније које се потичу са универзитета најчешће лоцирају (успостављају) своје операције у близини ових институција. Тренутно постојање истраживачких универзитета се сматра као један од неопходних услова за иновативни и економски развој региона. Пример који један универзитет може имати на регион, током 2004. године је МИТ (Massachusetts Institute of Technology), који је произвео 133 патента, покренуо 20 start-up компанија и потрошио 1,2 милијарде УСД у спонзорисано истраживање. Подаци из 1994. године показују да су дипломирани студенти овог универзитета основали више од 4.000 предузећа у којима је запослено 1.1 милиона људи и остварују 232 милијарде долара продаје у целом свету.

# Наше препоруке

## 1. Акције владе: на шта се фокусирати

- ▶ **Унапређење амбијента за више улагање у иновације** - стварање услова за побољшање финансирања, унапређење законодавног оквира и пореског система у циљу стварања погоднијег привредног амбијента за привлачење инвестиција у истраживање, развој и технолошка унапређења.
- ▶ **Отварање нових програма за суфинансирање иновација** - програми Владе Републике Србије којима би се омогућило компанијама да конкуришу за даља унапређења иновација

## 2. Перспектива предузетника: кључни проблеми за разматрање

- ▶ **Менторска подршка** - пружити подршку свима који су тек на почетку пословања
- ▶ **Увезати предузетнике са технолошким инкубаторима** - повезивањем на тржишту учинити ефикаснију размену искустава и знања у циљу даљег иновирања.

## 3. Корпоративна перспектива

- ▶ **Унапредити сарадњу предузетничке заједнице и корпорација** - интензивнијом сарадњом на овом пољу, очекује се да и дођи од улагања од стране корпорација у циљу даљег развијања иновативних решења.

# Кадрови и предузетничко пословање

# 74%

испитаника сматра да је недостатак правих кадрова значајан изазов за даљи раст и развој компаније

Као највећи изазов за даљи раст и развој компаније, чак 75 одсто испитаних предузетника у оквиру истраживања ЕУ Предузетнички барометар 2018, навело је проналажење и ангажовање квалификоване радне снаге. Овај проблем чини се као горући с обзиром на то да је и у прошлогодешњој анкети знатно мањи број предузетника одговорио позитивно на ово питање, њих 46 одсто.

Истраживања су показала да је у 2013. години просечна стопа незапослености младих у Европској унији износила је око 26,4 одсто, док је у југоисточној Европи била 48 одсто. Земље региона се и даље труде да се носе са потресима финансијске кризе 2008. године, а као последица издвајају се висока незапосленост и непостојање перспективе, посебно међу младима, остаје један од најтежих изазова са којима се суочавају ове земље. Оваква ситуација ограничава изгледе за повећање животног стандарда и економског раста (The World Bank „Youth Unemployment in South East Europe: 10 Key Messages“, 2016).

На жалост, ни на територији Републике Србије ситуација није охрабрујућа па тако у првом кварталу 2018. године стопа запослености популације старости 15 и више година износи 45,1 одсто, а укупна стопа незапослености износи 14,8 одсто. Уколико на то додамо стопу неформалне запослености (под којом се подразумева рад у нерегистрованим предузећима, рад у регистрованим предузећима без уговора о раду, као и рад помажућих чланова домаћинства) која износи 18,6 одсто, долазимо до

закључка да је стопа незапослености у Србији 33,4 одсто (Републички завод за статистику, „Анкета о радној снази, I квартал 2018“, 2018). Удео младих који нити раде, нити су у процесу образовања (формалном или неформалном), - НЕЕТ стопа у укупној популацији младих између 15 и 24 године старости износи 17,3 одсто. Код популације од 15 до 29 година старости, стопа НЕЕТ износи 21,9 одсто.

На основу претходно наведене статистике можемо да закључимо да је забрињавајуће висока стопа младих људи који нису запослени, не образују се или обучавају, а тиме смањујући количину и квалитет радне снаге на тржишту рада како тренутно, тако и у будућности. Дугорочна незапосленост као и баријере које спречавају младе да активно учествују у тржиште рада (активни део радне снаге) подстичу многе обесхрабрене младе људе да потпуно напусте тржиште рада и образовање, или да емигрирају.

**Даље истражујући ситуацију на тржишту рада у Србији наилазимо на још један проблем. На основу података који су добијени истраживањем за потребе реализације пројекта „Development of Lifelong Learning Framework in Serbia“, утврђено је да квалификациона структура запослених и незапослених не одговара потребама послодавца, односно да њихова знања, вештине и способности не одговарају захтевима тржишта рада.**

**То показује јасну неповезаност између образовног система и комерцијалних захтева за**

**вештинама. Баш овај закључак истиче и резултате студије на које смо и ми наишли када смо руководиоце брзорастућих предузетничких компанија упитали „Који су највећи изазови за даљи раст и развој Ваше компаније?“, на шта је 74 одсто испитаника рекло је највећи изазов проналажење и ангажовање квалификоване радне снаге.**

„Ова неусаглашеност се може посматрати са два аспекта: незадовољавајући ниво квалификација у смислу нивоа образовања (основно, средње и високо образовање) и недостатак знања, вештина и компетенција примерених тренутном нивоу технолошког развоја. Овакво стање, са аспекта послодавца, може да значи и смањење могућности за раст и развој фирме, што у крајњем исходу доводи до успоравања привредног раста“, говори Ј. Зубовић, „Активне мере на тржишту рада и питања запослености“ 2011.

Даље, док смо се бавили темом кадрова у Србији из перспективе потреба које имају врло успешне предузетничке компаније, на основу одговора који су дали за ЕУ Предузетнички барометар можемо закључити да највећи утицај на пословање наших предузетника, има задржавање и мотивисање квалитетног кадра годинама уназад представља један од највећих изазова с којима се компаније сусрећу јер чак 81 одсто анкетираних предузетника наводи ово као велики проблем. Потом следи проблем самог проналазак стручног кадра са релевантним искуством, који је навело 57 одсто испитаника.



Које ставке које имају висок утицај на пословање Ваше компаније, а тичу се кадрова?

## 81%

Задржавање и мотивисање квалитетног кадра

Пронаћи на тржишту рада високообразован кадар са одговарајућим искуством

## 54%

## 57%

Пронаћи кадрове са стручним образовањем који могу да одговоре на потребе бизниса

Ангажовати раднике који имају уско специјализоване дигиталне вештине

## 28%

## 33%

Конкуренција за ангажовање квалификованог кадра је велика

Уколико се окренемо на резултате прошлогодишњег истраживања, можемо видети да је чак 77 одсто предузетника сматрало да факултети не развијају праве вештине будућег кадра, а више од половине (54 одсто) испитаника веровало је да млади кроз менторство у њиховим компанијама могу највише научити.

Поред тога што је већина предузетника (64 одсто), спремна да се посвети менторству младим предузетницима и да их тако обликује за рад, нашим испитаницима који руководе брзорастућим компанијама и даље је озбиљан изазов како проналажење, тако и задржавање квалитетног кадра. Према анкети коју је спровео Центар за међународну јавну трговину коју су спровели у новембру 2017. године добијени су веома занимљиви резултати који додатно објашњавају стање тржишта рада у овом тренутку. Наиме, од 1.200 студената на питање „Да ли се током студирања баве још неким активностима?“, чак 48,5 одсто је изјавило да се не ангажује ни на каквим ваннаставним активностима, 21 одсто се ангажује у неком образовном програму, док се само 14,9 одсто студената за време свог студирања ангажује у студентским организацијама. За време студирања посао нађе 9,6 одсто а само 5,5 одсто студената се ангажује у невладиним организацијама.

Велики проблем представља што чак 73 одсто испитаних студената сматра да тржиште рада није усклађено са образовним програмом Републике Србије. Ова два податка говоре да млади у Србији нису довољно проактивни, и да иако сматрају да

образовни програм није у потпуности усклађен са тржиштем рада, не предузимају довољан напор како би ту ситуацију променили и надоградили своја знања и стекли искуство како би касније били конкуренти на тржишту рада. Са друге стране, очигледно је да се и послодавци слажу да кадар иако има високо образовање није усклађен са њиховим потребама, па тако као најзначајнији изазов за даљи раст и развој када је у питању пословање компанија српски предузетници управо истичу у великој већини недостатак правих кадрова (71 одсто) што је значајни пораст у односу на 2016. годину када је 58 одсто предузетника изјавило да је проналажење и задржавање кључних запослених један од највећих изазова.

У извештају Светског економског форума „The Global Human Capital Report“ се истиче да начин на који државе развијају свој људски капитал у значајној мери утиче на дугорочну успешност у поређењу са било којим другим фактором. Под људским капиталом се подразумевају знања и вештине које људи поседују, а које им омогућавају да креирају вредност у глобалном економском систему. **Према овом извештају, Србија заузима 60. место од 130 земаља, а када је у питању незапосленост Србија заузима 112. место (24-54). Оно што је поржавајуће јесте да када је у питању незапосленост младих од 15 до 24 године Србија заузима 122. место од укупно 130 рангираних земаља. Када је у питању квалитет образовања налазимо се на 95. месту.** Међутим, оно што се можда може чинити као охрабрујуће је

да када је у питању разноврсност вештина дипломаца Србија се налази на 16. месту од 130 светских земаља.

На питање да ли су упознати са концептом доживотног учења свега 25 одсто испитаних предузетника је изјавило потврдно, док је 46 одсто рекло да не зна ништа о томе. Ствара се дојам да српски предузетници нису свесни новог глобалног тренда и значаја који он има за предузетништво (Бабић-Славковић „Повезаност образовног система и потребе привреде“). У свету се све више комбинује формално и неформално стечено знање са практичним радним искуством. Повећање нивоа знања, обучености и квалификованости запослених је пресудан фактор у тржишној утакмици. Бројне студије показале су да се обука на радном месту као и ангажовање и спонзорство послодаваца везује за позитивније резултате у поређењу са обуком и програмима који се организују у учионици, који нису повезани са приватним сектором. (М. Радовић-Марковић, Образовни систем и потребе привреде у Србији, 2011)

На основу приложеног, можемо закључити да на тржишту рада постоји радна снага са широким обимом експертисе (која не одговара тржишту рада), која има проблем у налажењу посла, а кад га нађе од радника се очекује испољавање уско стручне специјализованости за тај одређени посао, у околностима где се о додатној обуци од стране послодаваца и не разматра и на њу гледа као трошак, а не инвестиција.

за препознавањем и развијањем мотивационих приступа у сврху обезбеђења развоја организације/предузећа и њеног успешног функционисања. Организациона структура на нивоу компаније треба да прати стратегију саме организације, а да је као таква и најбоља за запослене, технологију, али и за сам циљ компаније.

На питање шта би унапређење организационе структуре донело запосленима, велика већина, 65 одсто предузетника, слаже се да је у питању креирање продуктивније радне атмосфере. Више од половине (53 одсто) предузетника сматра да је циљ унапређења организационе структуре управо могућност да се сви запослени уједине под исту визију, а 47 одсто испитаника сматра да би поједностављење организационе шеме охрабрило запослене за даље каријерне напретке у оквиру компаније. Како организациона структура највише утиче на запослене, 34 одсто предузетника сматра да би

унапређење исте управо привукло млад, дигитално спреман кадар. Са друге стране, 30 одсто предузетника има за циљ да укорени предузетничко размишљање као срж стратегије, а веома мали број њих, свега 9 одсто жели да направи диверсификованију структуру кадрова.

На глобалном нивоу, топ 5 разлога због којих запослени дају отказ су: Минимални раст зараде (76 одсто), превише прековремених сати рада (71 одсто), радно окружење које не подстиче тимски рад (71 одсто), и шеф који не дозвољава флексибилност у раду. (Global generations | A global study on work-life challenges across generations, 2015).

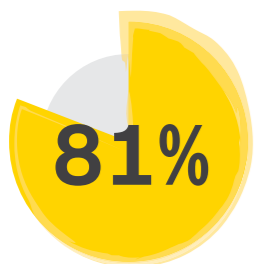
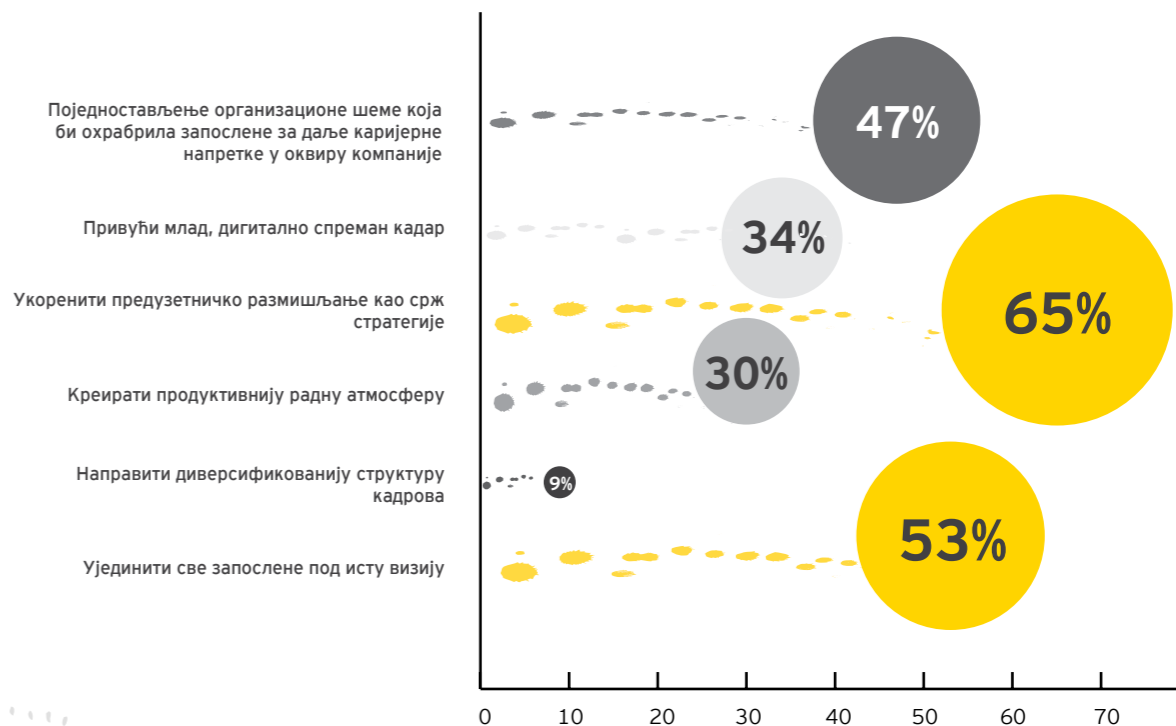
Предузетници који су учествовали у истраживању ЕУ Предузетнички барометар 2018 може се рећи да никако не разматрају смањење броја запослених у наредном периоду. Чак 68 одсто има у плану додатно запошљавање у пуном радном времену док 22 одсто компанија планира

да задржи исти број запослених. О екстерним сарадницима размишља само 5 одсто послодаваца док свега 3 одсто анкетираних предузетника има идеју увођења вештачке интелигенције у пословање како би поједноставили обављање рутинских послова.

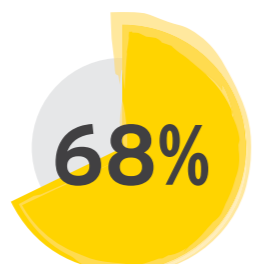
Уколико резултате студије упоредимо са светским трендовима, може се приметити да је у Републици Србији опште стање када је запошљавање у питању знатно повољније. Према глобалном истраживању које је спровела ревизорско - консултантска компанија ЕУ, 39 одсто компанија планира повећање броја запослених. Ипак, када је увођење вештачке интелигенције у сврхе смањења запослених у питању, може се рећи да се прате светски трендови, с обзиром на то да и у свету минимални број руководиоца (свега 3 одсто) у своје пословање уводе вештачку интелигенцију са овим циљем.



### Шта сматрате да би унапређење организационе структуре донело Вашим запосленима?



Испитаника сматра да задржавање и мотивисање квалитетног кадра има висок утицај на пословање компаније



Испитаника планира да запосли више кадра на пуно радно време



Испитаника сматра да би унапређење организационе структуре ујединило запослене под исту визију

### Мотивација

На питање шта сматрате да би унапређење организационе структуре донело Вашим запосленима домаћи предузетници истичу креирање продуктивније радне атмосфере (68 одсто). Као највећи утицај на пословање наших предузетника а који је у вези са кадровима има задржавање и мотивисање квалитетног кадра

(77 одсто). Креирање продуктивније радне атмосфере као и задржавање и мотивисање квалитетног кадра као заједнички фактор има мотивацију. У основи функционисања сваке организације налазе се људи са својим знањима, вештинама и мотивацијом. Успешност функционисања предузећа, у виду позитивних и негативних

пословних резултата, у својој основи детерминисано је квалитетом кадрова и њиховим степеном мотивације за предузимањем пословних активности.

Специфичности сваког појединца подразумева и различитост у њиховим способностима, потребама, мотивима и сл. Из тога произилази потреба

## Образовни систем и припрема за предузетништво

Предузетника нема много, они представљају мали део друштва, али су темељ његовог постојања и ослонац у прилагођавању и иницирању промена које омогућавају напредак и боље функционисање друштва. С обзиром на то да је истинских предузетника заиста мало, потребно је нагласити њихов значај и вредности које стварају у једном друштву. Предузетништво представља процес заснован на креативности, проактивности, иновативности, преузимању ризика, развијању и имплементацији пројеката, а све у функцији постизања задатих циљева. Овај процес заснива се пре свега на способности појединца да своје идеје преточи у конкретне акције. Како је процес заснован на способности предузетника, потребно је у процес разматрања уврстити његова знања и вештине на којима се читав процес и заснива. Сечена знања путем формалног и неформалног процеса образовања чини основу умешности предузетника приликом покретања пословног подухвата. Инвестиције у области предузетничког образовања показале су веома позитивне ефекте на предузетнички сектор. Према истраживању које је спровео Jepner (2012) од укупног броја полазника 15-20 одсто студената које је похађало мини предузетнички програм покренуло је сопствени предузетнички подухват. Путем ових тренинга будући предузетници развијају све вештине од круцијалног значаја за успешан развој предузетничког подухвата.

Велики број спроведених истраживања недвосмислено упућује на позитивну корелацију између нивоа образовања предузетника и привредног развоја земље. Предузетници са вишим нивоом образовања покрећу предузетничке подухвате са већим почетним инвестиционим капиталом. Такође, ова врста предузетника доживљава зрелије фазе предузетничког процеса и запошљава више радника у односу на предузетнике са нижим нивоом образовања (Б, Лековић „Каузализитет предузетничког понашања, фактора успешности предузетничког подухвата и амбијенталних услова“, 2015).

Предузетничко учење у Србији је неопходно. Знања која се стичу морају бити практично применљива, па је неопходно да се привреда укључи у обликовање наставних планова и програма. Без међусобне повезаности и координисаног деловања школства и привреде остваривање циља образовног процеса било би под знаком питања. Озбиљан проблем у Србији је и мишљење које јавност има о предузетништву и могућности самосталног пословања. Главни задатак свих делова образовног система јесте промена начина размишљања не само младих, већ и одраслих у погледу предузетништва, притом се не фокусирајући само на формално већ и на остале облике стицања знања. Све су присутније различите врсте неформалног предузетничког образовања свих старосних структура. Оне су

првенствено засноване на деловању породице, пријатеља, вршњака, а касније и колега и самог радног места. (Д. Гарабиновић, „Предузетништво и улога перманентног образовања у његовом развоју“).

**У просеку само једна трећина послодаваца сматра радну снагу у Србији компетентном. Већина послодаваца (преко 50 одсто) не предузима ништа да побољша компетенције својих запослених. Свега 20 одсто упућује раднике на додатно усавршавање (извор Анкета о потребним вештинама, Републички завод за статистику). Утисак је да послодавци још увек трошкове за обуке доживљавају као луксуз, а не као инвестицију и спремни су да издвоје буџет за ове потребе само онолико колико је безбедно са становишта рентабилности пословања.**

Када се осврнемо на то колико је до сада учињено на овом пољу у Србији је покренут Споразум о сарадњи на нивоу Министарства просвете и Министарства економије и регионалног развоја. У Скупштини Републике Србије представљено је учење за предузетништво 30. новембра 2010. године, залагањем грађанске иницијативе. До сада су урађени курикулуми за средње школе, а пројект је подржан донаторским билатералним пројектом Владе Норвешке.

## Примери добре праксе

**САД:** 2009. године покренут је програм од стране Goldman Sachs под називом „10.000 малих предузећа“. У питању је иницијатива за свеобухватни приступ у пружању практичног предузетничког образовања, услуга пословне подршке и приступа капиталу за 10,000 малих предузећа у САД. Програм спроводи Goldman Sachs фондација заједно са бројним партнерима. Бабсон колеџ је образовни партнер задужен за израду наставног плана и програма, развоја и тренинга за сваку локацију, односно локалне образовне институције на којима се програми одржавају, затим мерење и евалуација као и развој алумни програма.

Појединачни програм обухвата групу до 40 власника предузећа који се састају на целодневном модулу једном у две недеље током 4 месеца. Да би учествовали у програму предузетници морају да испуне следеће услове: да су власници предузећа које послује најмање 2 године, са приходом најмање 150.000 УСД и које запошљава најмање 4 особе. План и програм је фокусиран на раст предузетничких фирми и заснива се на принципу невидљиве теорије - теорија се користи као основа за избор садржаја, али никад није тема предавања већ се прожима кроз практичне примере.

Програм користи план развоја, који је за разлику од традиционалног бизнис плана дизајниран за потребе сваког учесника посебно са освртом на тактичност, благовременост и личне потребе учесника. Учесници током трајања програма раде на свом плану раста и развоја, интегришући учење у учионици и упутства која добијају од стране пословних саветника.

Програм је усмерен на мала предузећа јер су она окосница економског развоја. У периоду од 2010. - 2015. године у програму је учествовало преко 5.000 предузећа. Подаци који су прикупљени показују да је у првих 6 месеци након програма 66,8 одсто учесника пријавило раст прихода, а 46,2 одсто је пријавило повећање броја запослених. Након 18 месеци 87 одсто је пријавило раст прихода, а 57,1 извештава о стварању нових радних места. Ови подаци се упоређују

са стопама од 45 одсто за приходе и 22 одсто за стварање нових радних места у општој америчкој економији.

**Финска - Case Team Academy:** У Финској су сви универзитети посвећени подршци предузетништва. Међутим, програм Team Academy у оквиру Jyväskylä Универзитета издваја се због јединственог приступа. Team Academy програм сваке године има 180 полазника. У трајању је од 3 године и 6 месеци, а резултира дипломом из Бизнис Администрације. На овој академији сви полазници већ првог дана постају тимски предузетници водећи своје заједничко предузеће, учећи кроз употребу правих новчаних средстава и комуникацију са правим купцима. На програму ради 5 тренера, они имају диплому из области бизниса (економије), радно искуство повезано са предузетништвом и имају завршене педагошке студије потребне за рад на финским универзитетима.

Начин рада академије се заснива на вршњачком учењу где тимови величине 10-20 ученика формирани на почетку програма заједно раде као независни сарадници. О предузетништву се учи кроз вођење предузећа. Идеја програма је да се о предузетништву не може учити само кроз теорију, већ увек мора бити повезано са практичним и личним искуством. Предузећа формирана на овакав начин продају своје услуге компанијама у виду пројеката намењених купцима, а учествовањем у овом процесу студенти развијају битне компетенције. Поред маркетинга, финансија и других пословних вештина студенти стичу и лидерске и менаџерске вештине. Одмах након завршетка програма, чак 39 одсто дипломаца наставља да се бави предузетништвом, након две године 47 одсто њих је основало своје предузеће.

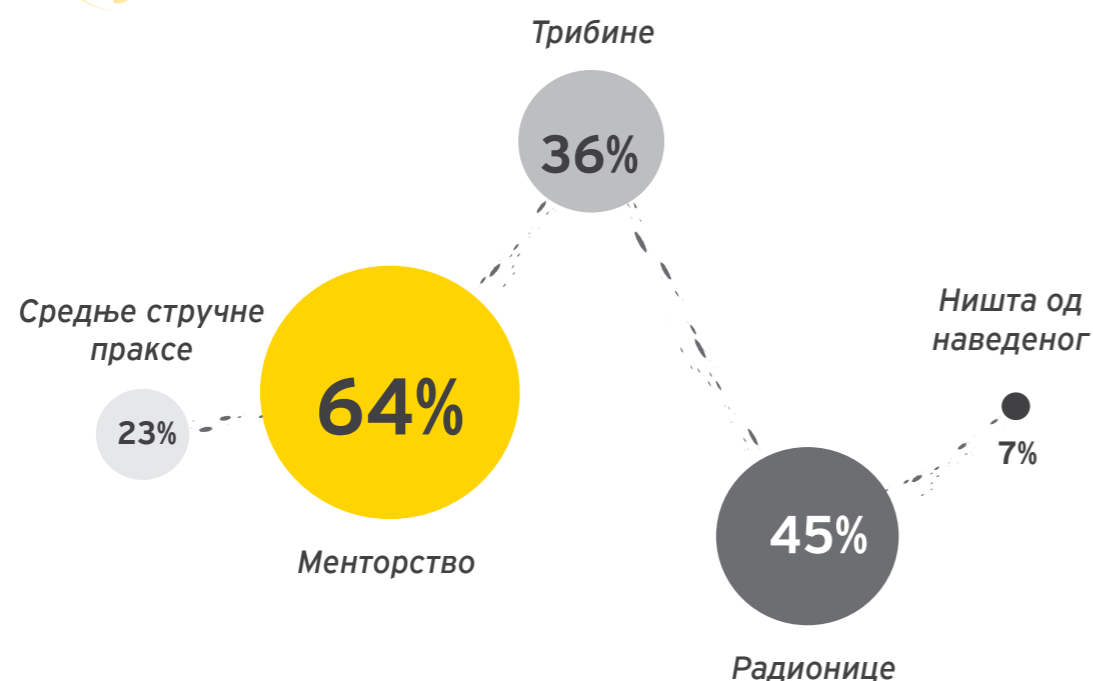
Чак 97 одсто дипломаца успешно нађе посао. Овакав ниво успеха можемо приписати свеобухватним тимским вештинама као широку мрежу контаката и повезаности коју студенти изграде радећи на својим пројектима у оквиру програма.

**Израел:** Technological Entrepreneurship programme је пилот програм је покренут 2013. године, да би већ од 2015. године био оперативан и тренутно се имплементира у 6 ОРТ школа (ORT - Technology & Science Educational Network). Циљна група програма су успешни средњошколци (16-18 година) који су усмерени на технолошке науке, док је сврха програма да развије предузетничке компетенције ученика кроз њихов завршни пројекат. Програм има мултидисциплинарни приступ и заснива се на развијању тимског рада и јаким веза у оквиру бизнис света. Група од 3-4 студената ради заједно на пројекту, а целокупна предавања и учење се одвија око развоја новог производа који се може пласирати на тржиште. Пројекат обухвата циклус радњи као што су идентификација предузетничке идеје, разумевање технолошких импликација идеје, истраживање тржишта, прикупљање средстава за финансирање, патентирање... Програм траје две године, са концептом да је у првој години фокус је на саму идеју и развој концепта, док је друга година резервисана за имплементацију идеје.

Главни педагошки инструмент „21 century toolbox“ има за циљ да учесницима програма обезбеди знања везана за: развој производа, интелектуалну својину и патентирање, анализу тржишта, развој бизнис плана, финансирање и управљање буџетом, стратешких менаџмент. Програм подстиче и развој предузетничких компетенција као што су иновативност и креативност, решавање проблема, тимски рад, комуникација, све то уз помоћ учења кроз праксу, односно учење кроз развој пројекта и рада са ментором.

Позитивни резултати овог пројекта подстакли су развој знатно већег „I-STEAM“ пројекта чији је циљ имплементације предузетничког образовања у свим образовним установама у земљи. I-STEAM подржава амбицију Израела да одржи своју позицију као једна од најбољих земаља на свету када су у питању иновације, креативност и предузетништво.

**?** Ангажовањем у којој од следећих активности сматрате да бисте Ви највише допринели развоју младих предузетника?



# Наше препоруке

## 1. Акције владе: на шта се фокусирати

- ▶ **Реформа образовања** - Унапредити образовни систем тако да буде прилагођен потребама тржишта рада, односно тражњи коју стварају послодавци.
- ▶ **Образовни систем који подстиче предузетништво** - унапређивање квалитета образовања на свим нивоима, већу мобилност студената и радне праксе, учење страних језика, стицање искуства кроз студирање и живот у иностранству, изградњу мреже, подизање истраживачке инфраструктуре и квалитета истраживања, промовисање иновација и преноса знања, максимизирање практичне користи од истраживања за мала и средња предузећа, развој јавно-приватних партнерстава, подстицање каријере истраживача, приступ повољним кредитима за иновативна решења итд.

## 2. Перспектива предузетника: кључни проблеми за разматрање

- ▶ **Повезати успешне предузетнике и стартап компаније са омладином у циљу менторског програма** - унапредити знања почетника у предузетничком пословању, а истраживање је показало да две трећине предузетника жели да менторише почетнике.
- ▶ **Унапредити сарадњу универзитета и успешних предузетничких компанија** - на тај начин постигло би се да млади добију рпаве обуке и правовремено стекну искуства.

## 3. Корпоративна перспектива

- ▶ **Развити програме стручних пракси за младе** - на тај начин, млади могу на време да стекну искуства која им касније могу користити у каријери.
- ▶ **Партнерство између образовних институција и послодаваца** - игра важну улогу у помагању младим људима код преласка из образовног процеса у процес рада
- ▶ **Веће укључивање послодаваца у креирање образовног програма** - како би се креирао будући кадар, обликован према стварним потребама тржишта и послодаваца.

# Закључак

Предузетници чине мали део друштва, али су темељ његовог постојања и ослонац у прилагођавању и иницирању промена које омогућавају напредак и боље функционисање друштва и савременог пословања. Предузетништво представља процес заснован на креативности, проактивности, иновативности, преузимању ризика, развијању и имплементацији пројеката, а све у функцији постизања задатих циљева.

Овај процес заснива се пре свега на способности појединца да своје идеје преточи у конкретна решења. Уобичајено је да предузетници улажу свој сопствени капитал у бизнис и преузимају ризик повезан са инвестирањем. То је случај са малим и средњим предузећима, у којима је предузетник и власник, менаџер, често и специјалиста, заљубљен у своју идеју - тешко је препушта другима, али са растом предузећа постепено се раздваја од менаџерских и осталих „задужења“, да би на крају остао као један од власника. Данас је предузетник онај који „иновира или развија“, који препознаје и користи шансе, конвертује их у остварљиве идеје које су тржишно изводљиве, додаје вредност уз посвећивање времена, напора, новца или вештина.

Имајући у виду слаб потенцијал запошљавања у Републици Србији перспектива предузетништва се пружа као једно од кључних решења којим би се могао смањити број незапослених.

У циљу подстицања развоја предузетничке климе у држави, велики број најуспешнијих предузетника у Србији истакло је да би врло радо били ментори младим предузетницима (64 одсто). Ова иницијатива из године у годину добија све више присталица међу најуспешнијим предузетницима у Републици Србији па не чуди податак да сваке године током нашег истраживања све већи број руководиоца радо прихвата менторског програма (54 одсто у 2017. години). Такође, 45 одсто предузетника учествовало би на стручним радионицама, а 36 одсто њих прикључило би се и трибинама посвећеним развоју предузетничког духа и самог предузетништва у Републици Србији.

Међутим, као додатан проблем јавља се став грађана Србије о предузетништву. Интересовање грађана Србије за предузетништво као први избор посла знатно ниже од европског просека, а у поређењу са новим чланицама Европске уније (бившим социјалистичким

земљама) више само од Словеније. На питање какву врсту запослења желе једна трећина (30 одсто) грађана одговорила је да би њихов избор био да покрену сопствени посао тако што ће отворити предузеће или агенцију или самостално обављати професију. С друге стране, чак две трећине (65 одсто) грађана радило би за плату, и то у јавном сектору.

Да српским предузетницима ипак није лако да руководе својим компанијама говоре у прилог резултати овогодишњег истраживања ЕУ Предузетнички барометар, у ком су скоро сви (92 одсто) истакли су да је снижавање стопе опорезивања зарада од круцијалног значаја за подстицај предузетничког пословања у Републици Србији. Када поредимо ове податке са одговорима које смо добили претходне две године за редом, видимо да је статистика готово пресликана, што указује на озбиљан проблем који предузетнике значајно спотиче.

# 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 суслове пословања, октобар 2012.
  13. Д. Ерић, И. Бераха С. Ђуричин, 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>



*„Док неки људи изгледају као рођени предузетници, а многи од њих могу поделити свој рецепт за успех, једно је сигурно – прави спој образовања и искуства од виталног је значаја за предузетнички успех.“, генерални директор компаније ЕУ на глобалном нивоу, Марк Вајнбергер.*

EY је глобални лидер у пружању услуга ревизије, пореског саветовања, пословног саветовања и подршке при пословним трансакцијама. Циљ нам је да позитивно учинемо 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, 260 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 више од 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 шесторо 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™**  
2018

## Vodite uspešnu kompaniju?

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

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

Osnivač i organizator



Generalni sponsor



**ProCredit Bank**

Uz podršku Ministarstva Privrede



Република Србија  
МИНИСТАРСТВО ПРИВРЕДЕ

Medijska podrška



BIZNIS &  
FINANSIJE

ekapija  
Dnevna novica uspešnih



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, 260.000 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)

© 2018 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.