



# EKONOMOSKI VIDICI

Časopis Društva ekonomista Beograda (Osnovano 1932.g.)

Godina XV

Beograd, decembar 2010.

Broj 4 str. 437-588

**Izdavač:**

Društvo ekonomista Beograda,  
Beograd, Kneza Miloša 10  
Tel/faks: 011/3230-120  
Žiro račun: 180-0183780101000-02  
E-mail: debeograd@gmail.com

**V.d. Predsednika Društva  
ekonomista Beograda:**

Prof. dr Gojko Rikalović

**Glavni i odgovorni urednik:**

Prof.dr Jelica Petrović - Vujačić

**Urednik:**

Bude Šever, dipl. ek, dipl. prav.

**Redakcija, Board of Editors  
Redakcioni kolegi**

Prof. dr Jelica - Petrović Vujačić, Prof. dr Zorka Zakić, prof. dr Vesna Milićević, prof. dr Petar Đukić, prof. dr Branko Medojević, prof. dr Ljubinka Joksimović, prof. dr Gojko Rikalović, prof. dr Ivica Stojanović, prof. dr Darko Marinković, dr Milan Šojić, dr Jugoslav Mijatović, prof. dr Sreten Vuković, prof. dr Sida Subotić, prof. dr Nataša Cvetković, prof. dr Ljiljana Jeremić, prof. dr Radmila Grozdanić, dr Snežana Grk, naučni savetnik, prof. dr Bojan Ilić, prof. dr Gordana Kokeza, Bude Šever, dipl. ek. dipl. prav.

**Tehnički urednik:**

Slavomir Mirković

**Štampa:**

FORMA B, Čika Miše Đurića 20,  
Beograd, tel. 2777-104

Časopis izlazi četiri puta godišnje

**Publisher:**

Economists Association of Belgrade (Founded in 1932), Beograd, Kneza Miloša 10, Tel/fax: 011/3230-120

**President of Economists Association  
of Belgrade:**

Profesor dr Gojko Rikalović

**Editor-in-Chief:**

Prof. dr. Jelica Petrović - Vujačić

**Editors:**

Bude Šever, dipl. ecc, dipl. prav.

**Technical Editor:**

Slavomir Mirković

**Издательство:**

Союз экономистов Белграда, Београд, Кнеза Милоша 10, Тел/факс: 011/3230-120

**Председатель Союза экономистов Белграда:**

Проф. др Гојко Рикаловић

**Главный и ответственный редактор:**

Проф. др Јелица Петровић - Вујачић

**Редакторы:**

Буде Шевер, дипл. јцц, дипл. прав.

**Технический редактор:**

Славомир Мирковић



Ekonomski vidici godina XV Broj 4 2010.

SADRŽAJ

1. Prof. dr Petar Đukić:	PREDUZETNIČKA EKONOMIJA I ODRŽIVI RAZVOJ: IZAZOV ZA SRBIJU . . . . .	437
2. Prof. dr Jelica Petrović-Vučić, dr Ivan Vučić:	MALA I SREDNJA PREDUZEĆA I EVROPSKE INTEGRACIJE . . . . .	449
3. Prof. dr Slobodan Pokrajac, Prof. dr Nikola Dondur, Sonja Grbić:	INOVACIJE I KONKURENTNOST MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA . . . . .	459
4. Prof. dr Gordana Kokeza:	ULOGA I ZNAČAJ MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U OŽIVLJAVANJU PRIVREDE SRBIJE . . . . .	471
5. Dr Radmila Grozdanić, dr Mirjana Marković, mr Milanka Vučić:	POSLOVNO OKRUŽENJE ZA RAZVOJ MSP, PREDUZETNIŠTVA I ZAPOŠLJAVANJA . . . . .	479
6. Prof. dr Goran Popović, mr Siniša Kurteš:	ULOГA DRŽAVE U JAЧANJU KONKURENTNOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA NA GLOBALNOM TRŽIŠTU . . . . .	497
7. Dr Žaklina Stojanović:	SOCIJALNO PREDUZETNIŠTVO U FUNKCIJI PREVAZILAŽENJA PROBLEMA NEZAPOSLENOSTI ŽENA U SRBIJI . . . . .	505
8. Biljana Milošević, Milivoj Janković:	ZAKONSKI OKVIR I INSTITUCIONALNO-FINANSIJSKA PODRŠKA SEKTORU MSSP . . . . .	517
9. Dr Jugoslav Mijatović:	MALA I SREDNJA PREDUZEĆA - GENERATOR ZAPOŠLJAVANJA Možemo li zapošljavati više i brže? . . . . .	525
10. Nikola Dondur, Slobodan Pokrajac, Sonja Grbić:	STRANE INVESTICIJE I IZVOZ KAO FAKTORI KONKURENTNOSTI MALIH PREDUZEĆA U SRBIJI . . . . .	533
11. Stevan Obradović:	PREDUZETNIČKI MENADŽMENT . . . . .	543
12. Dr Slobodan Šljivić, dr Radmila Grozdanić, mr Aleksandar Damnjanović:	MIKROKREDITIRANJE U SRBIJI - unapređenje prakse bankarskog finansiranja malih i srednjih preduzeća i preduzetnika . . . . .	553
13. Mr Danilović-Grković Gordana, mr Damnjanović Aleksandar, mr Mladenović Dragomir:	INSTITUCIONALNA PODRŠKA PREDUZETNIČKIM INOVACIJAMA . . . . .	563
14. Mr Aleksandar Damnjanović, dr Slavoljub Šljivić, dr Petar Domanović:	KORIŠĆENJE SAVREMENIH INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA U POSLOVANJU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U MORAVIČKOM OKRUGU . . . . .	577



*Prof. dr Petar Đukić\**

## PREDUZETNIČKA EKONOMIJA I ODRŽIVI RAZVOJ: IZAZOV ZA SRBIJU<sup>1</sup>

### Rezime

U vremenima sučeljavanja sa jednom od najdubljih ekonomskih kriza i poremećaja ekonomskih tokova u svetu i u zemlji, postavlja se opravданo pitanje izbora modela razvoja koji bi doprineo izbegavanju budućih kriza. Na ekonomskom planu, u domaćoj javnosti sve više se govori o tzv. novom modelu rasta, ali i o integralnom održivom razvoju u sledećoj deceniji.

Nedovoljno poznavanje suštine ovog pojma kao i mnoga neusklađena stanovišta oko prioriteta i načina realizacije privrednih i drugih ciljeva održivog razvoja, zahtevaju temeljnu raspravu i usaglašavanje sa načelima koja primenjuju pojedine zemlje. Jedna alternativa je preduzetnička ekonomija sa ključnom orientacijom ka integralnoj održivosti. Taj koncept zahteva daleko više znanja i realizma u procenama šansi za sadašnje i buduće generacije.

**Ključne reči:** održivi razvoj, preduzetnička ekonomija, novi model rasta, socijalna održivost, upravljanje promenama, transfer resursa, „zelena radna mesta“, globalna konkurentnost.

### Abstract

In times of dealing with one of the deepest economic crisis and disruptions of economic flows in the world, as well in Serbia, the issue concerning the model of development that would contribute to avoiding future crises justifiably becomes of essential importance. On the economic front, the local public is increasingly talking about the so-called new growth model, but also about integrated sustainable development over the next decade.

Lack of knowledge of the essence of this concept and many inconsistent views of the priorities and modes of achieving economic and other goals of sustainable development, demand thorough debate and harmonizing with the principles applied in certain countries. One alternative is the entrepreneurial economy with key orientation towards integrated sustainability. This concept requires far more knowledge and realism in assessments of opportunities for present and future generations.

**Key words:** sustainable development, entrepreneurial economics, the new growth model, social sustainability, change management, transfer of resources, “green jobs”, global competitiveness

Posle svega što se na ovdašnjem planu dešavalo tokom poslednje tri godine, više je nego očigledno koliko je duboka unutrašnja kriza ekonomije Srbije, ne samo u smislu tekućih makroekonomskih indikatora, već posebno u strukturi privrede i suštini jednog neodrživog ekonomskog sistema. Na mnogo mesta je pokazano da se u malim i nestabilnim ekonomijama koje nisu privele kraju tekuće tržišne reforme, svako globalno „talasanje“

---

\*

Tehnološko-metalurški fakultet, Beograd

1

Ovaj rad predstavlja deo istraživanja na projektu br. 149038 „Srbija i Evropa – ekonomske analize i prognoze“ koji finansira Ministarstvo nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

uzrokuje velika iskušenja finansiranja rasta i razvoja, koja po pravilu znače još drastičniji pad proizvodnje, zaposlenosti, realnog dohotka, investicija i standarda nego što je to slučaj u nešto širem okruženju.<sup>2</sup>

Privreda Srbije zapala je u recesiju nešto kasnije u odnosu na zapadne razvijene zemlje u kojima se najpre javila globalna finansijska kriza, tačnije rečeno tek u poslednjem kvartalu 2008., ali za iole racionalne i pažljive analitičare to nikako nije moglo da znači da će posledice krize po Srbiju biti lakše i kratkoročnije u odnosu na ostali svet, kako je to najpre oficijelno komentarisano.

Srbija je, sada već evidentno, bez obzira na pokazatelje blagog oporavka odnosno minimalnog i problematičnog rasta BDP (oko 1,5%, po proceni MMF, ili pak do 2% po proceni vlade za 2010. u odnosu na proteklu godinu) i nešto višeg rasta industrijske proizvodnje (verovatno od 3-4% u ovoj godini u odnosu na prethodnu) još uvek „živi“ svoju duboku krizu više nego mnoge referentne ekonomije, pre svega sudeći po stanju zaposlenosti, visini dohotka i standarda, „klizanju“ realne vrednosti nacionalne valute, sve većoj stvarnoj i latentnoj inflaciji, dubokim podelama i socijalnom raslojavanju.

Verovatno je najdrastičniji izraz te krize eskalacija nasilja, netolerancije, štrajkova i protesta svih vrsta. Bez obzira na još neistražene korene organizacije talasa nasilja u Srbiji s početka jeseni 2010. može se s pravom podvući paralela intenziteta ispoljavanja nasilja, sa produžavanjem ekonomske i socijalne krize i njenim efektima na društvenu strukturu i socijalnu psihologiju. Ekonomija kao nauka o tome kako ljudi, koristeći oskudne izvore, njihovom alternativnom upotrebom pokušavaju najefikasnije da zadovolje neograničene potrebe, na žalost nije dovoljna za analizu, a pogotovo rešavanje pomenutih problema. Međutim, sigurno je da ekonomija treba da pokuša da produži odgovor na pitanja kako uspostaviti održiv i stabilan ekonomski sistem i politiku, koji bi vodili ka održivom ekonomskom razvoju.

### **Traganje za konceptom**

Mnoge stvari vezane za ukupni razvoj društvenog sistema, što znači ne samo ekonomije već i kulture, politike, socijalnih odnosa i sl., ne mogu se objasniti samo ekonomskom analizom, kao što ni jedna ekonomska pojava u celini ne odražava isključivo relacije poznatih ekonomskih varijabli. Upravo zbog toga valja razmotriti stanje i aktivnosti koje proističu iz dugoročnog razvojnog koncepta i njegove realizacije u realnim okolnostima datih resursa, institucija i objektivnih, postojećih i novostvorenih, prilika za Srbiju. A resursi se, po definiciji, mogu efikasnije i efektivnije iskoristiti, odnosno upotrebiti, kombinirati.

2

Bastijan Jens, „Ponovno zaostajanje – jugoistočna Evropa i globalna kriza“, Socijalna politika i kriza, (red. D. Vuković M. Arandarenko) Fakultet političkih nauka, Beograd 2009; Joseph Stiglitz, „Globalna kriza, socijalna zaštita i zaposlenost“, isti zbornik

3

Đukić M. P., „Globalna i nacionalna ekonomska kriza – izazov za reforme i održivi rast ekonomije“, Zbornik apstrakata Poslovno okruženje u Srbiji i svetska ekonomska kriza, tematski zbornik, str. 45, u celini objavljeno u elektronskoj formi, na specijalnom CD- u, (red. R. Tomić, G. Rikalović) Novi Sad, oktobar 2009.

novati i kreirati, u zavisnosti od inventivnosti ljudi, a naročito od načina korišćenja raspoloživog znanja, kao ključnog ekonomskog faktora današnjice.

Ekonomija zasnovana na znanju ostaje prioritet na koji računa Evropska Unija još od Lisabonskog sporazuma 2001. godine. Ona je međutim samo jedan od podsistemske modela u okviru koncepta održivog razvoja koji bi trebalo da posluži, kako Evropi, tako i Srbiji, kao putokaz za trasiranje puta ka takvom ekonomskom rastu koji neće voditi ka novim potresima i „trkama kratkog daha“, na koje smo prilično navikli.

Preokret trendova globalnog razvoja u svetu najnovije krize, bez sumnje uslovjava način izlaska iz krize, kao i formu privrednog razvoja Srbije. U tom kontekstu treba posmatrati najpre ono što je u najavi za naredni period razvoja globalne ekonomije. Tzv. savremeni kapitalizam je pod preispitivanjem. Svetski ekonomski forum je u ovogodišnjem zasedanju u Davosu tretirao temu „preispitivanja kapitalizma“, pri čemu su uglavnom po minjalo „temeljno preispitivanje strukture i duha kapitalizma“. To je naravno podrazumevalo potrebu da kapitalizam postane „finiji i kreativniji“, posebno tako „da izade ususret potrebama siromašnih zemalja“<sup>4</sup>.

Slično se može govoriti o teoriji i praksi globalizacije, posebno o modelu „socijalno odgovorne globalizacije“ o kome se sve više čuje na svetskim samitima Svetske banke i drugih međunarodnih finansijskih institucija.

Rasprava oko današnje i buduće evolucije kapitalizma u Davosu, kretala se uglavnom oko mera nove regulacije delovanja tržišta koja se tiče kontrole finansijskih tržišta, veličine banaka i državnih mera u cilju preveniranja finansijske krize. To znači da je, bar po mišljenju Bredforda Breda, među razvojnim ekspertima i vodećim političarima sazrelo uverenje da je došlo vreme modifikacije dosadašnjeg principa samoregulacije. Utvrđeno je „da postoji potreba za većom transparentnošću i odgovornošću na tržištu“, kao i potreba da se „proširi krug onih kojima su dostupne tržišne informacije“. U kojim pravcima vodi nova ekonomski legislativa, to još nije dovoljno poznato, ali je izvesno da „poreski obveznici očekuju da će novac koji je pozajmljen bankama, biti i vraćen“.

A na pitanje kako do oporavka, prethodno pomenuti autor ističe, da je vrlo problematično korišćenje reči „socijalizam“ jer ključne kategorije kapitalizma – zakon ponude i tražnje i slobodnog tržišta – ostaju, ali su u fokusu novog tipa razvoja „reforme“, to jeste kako da se postigne cilj dugoročno održivog privrednog rasta. Cilj je kako da se stvore nova radna mesta i obezbede plate koje će ljudima omogućiti pristup kapitalu<sup>5</sup>. Praktičan način da se do toga dođe, i pored određenog nivoa državne intervencije u krizi, nudi Svetska banka. Njen pristup na globalnom nivou upućuje posebno ka podsticajima zemljama da motivišu i ojačaju privatni sektor i smanje ulogu javnog sektora.

Da li su te dve ideje protivrečne? To pitanje može da bude čisto retoričko, ukoliko se ne uđe u analizu pojedinačnih kriznih situacija kao što su „antikrizne politike“ i mere koje

---

4

Ovo su reči Bila Gejtsa, izgovorene pre par godina kada se ovaj multimiliarder opredelio za filantropiju, najviše u cilju pomoći siromašnim zemljama sveta. Prema: Pavlović Ivana, „Država protiv tržišta; Kapitalizam posle krize“, Ekonomist magazin, br. 506, 28. januar 2010.

5

Iz govora Roberta Zelika, predsednika Svetske banke na zasedanju u Istambulu oktobra 2009.

6

Bredford Bed, v.d. šef Ekonomskog odeljenja Ambasade SAD u Beogradu. Isti izvor kao u prethodnoj fusnoti.

se preduzimaju u SAD, Nemačkoj, Grčkoj ili Srbiji. Gotovo u svakom od ovih slučajeva je vidljiva kombinacija mera: državnih garancija i kontrole (na primer garantovanje štednih uloga u našem slučaju, ograničavanje rashoda države i kontrola javnog sektora u opštem slučaju) kao i posebnih stimulacija dela privatnog sektora, pre svega dizajniranjem novog privrednog ambijenta za otvaranje preduzeća i kreiranje novih radnih mesta.

Opšte je uverenje u svetu da je sa jedne strane potrebno obezbediti gradanima kredite koji moraju biti vraćeni. A sa druge, omogućiti da se ti krediti produktivno upotrebe. U tom cilju u svetu se teži ka modelu koji podrazumeva bitan oslonac na *potencijal preduzetništva i onoga što u sebi nose mala i srednja preduzeća*. Bredford Bel računa da će se prepoznati značaj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva kao i da će se rast zapošljavanja zasnovati na njima. Pri tome, „primat će biti na oživljavanju „zelene ekonomije“ ali i tehnološkom rastu i istraživanjima, kao i na reciklaži“.<sup>7</sup>

### „Novi model rasta“ – stari ili novi koncept

Što se tiče izvorišta novih ideja, one treba da dodu ne više iz velikih konglomerata već iz „najnižeg nivoa“ odnosno od preduzetnika. Ali uslov za to je informativna i tehnološka podrška koja će omogućiti da te ideje dodu do vrha<sup>8</sup>. Same reforme su dug i proces u čijem su fokusu običan potrošač i poreski obveznik, otvaranje novih radnih mesta i sl. U tom cilju vlade treba da stimulišu štednju i poboljšaju finansijsku disciplinu.

U svakom od udžbenika o preduzetništvu ističe se upravo ovaj model razvoja koji podrazumeva kreativnu ulogu inicijativnih i preduzetnih pojedinaca. Preduzetništvo se između ostalog, pored mnoštva podela, može podeliti na ono klasično - eksterno, i interno koje se zasniva na korišćenju potencijalna ljudi i korišćenju promena koje idu odozdo nagaore. Način formiranja novog preduzetnog menadžera kao i ulaga i zadaci malog i srednjeg preduzeća u ekonomskoj strukturi XXI veka, posebno u zemljama u reformi, obrazloženi su i utemeljeni u mnoštvu izvora. U svakom slučaju, jedno je sigurno, preduzetnička praksa je uvek išla ispred teorije tako da se preduzetničko ponašanja i inovacije stalno obogaćuju novim iskustvima koja obogaćuju i teoriju preduzetništva.<sup>9</sup>

Program, za sada nedovoljno određenog naziva - „novi model rasta“- namenjen dugoročnom oporavku, koji je prezentiran tokom jeseni 2010. i iza koga stoje vlada i drugi institucionalni naručioci ili korisnici, ne može, po definiciji, da predstavlja održiv model razvoja. Naime, po svojoj definiciji, održivi razvoj nije samo ekonomski „rast bez prestanka“ niti on može da se postigne samo makroekonomskim merama. Da bi se zakoračilo statom održivog razvoja mnoge stvari suštinski treba da se promene, pre svega u razvojnoj politici i strategiji koja bi omogućila usaglašavanje ključnih razvojnih indikatora, kako

7

Ibidem, str. 33.

8

Ibidem, str. 34.

9

Grozdanić Radmila, Preduzetništvo, Tehnički fakultet, Univerzitet u Kragujevcu, Tehnički fakultet u Čačku 2005. str. 12. ačak, Beograd 2005. Takođe videti Popović Z., „Internu preduzetništvo“, Ekonom:east magazin br. 542, 2010.

10

Ibidem, str. 17-19.

onih makro i mikroekonomskih, tako i socijalnih, institucionalnih, kao i onih koji se tiču stanja životne sredine i prirodnih resursa.

„Novi model rasta“ koji zagovaraju eksperti okupljeni oko projekta „Postkrizni model privrednog rasta i razvoja Srbije 2011-2020.“ uraden uz podršku USAID, obuhvata uglavnom, ono što je već mnogo puta argumentovano predlagano u kritičkim ekonomskim krugovima pa i novinama. Na prezentaciji osnovnih ideja i poruka pomenutog projekta premijer Vlade Srbije rekao je sledeće: „Srbija više nema para za da finansira potrošnju umesto proizvodnje, pa je zato novi model rasta neophodan.“ Zato će, dodao je on, „osnovna inspiracija za Strategiju Vlade Republike Srbije“ biti upravo prezentirani projekat.

U toj činjenici leži najveća zamka u realizaciji bilo kakvog ambicioznog razvojnog programa. Ako Srbija u deceniji u kojoj je u zemlju po raznim osnovama, (privatizacija, direktnе strane investicije, donacije i krediti) ušlo više od 35 milijardi USA dolara, nije praktikovala novi model održivog rasta, a imala je dovoljno para da finansira potrošnju, postavlja se pitanje: kojim sredstvima će u narednoj deceniji postići tako ambiciozne planove?

A ti planovi su sledeći:

1. rast investicija o stopi od 9,7% godišnje, za što je neophodan novi podsticajniji privredni ambijent;
2. podrška poljoprivredi i preradivačkoj industriji radi porasta proizvodnje i izvoza razmenljivih dobara;
3. ulaganje u infrastrukturu, ne samo železnicu i puteve već i u informatičku infrastrukturu.“

Ovako postavljenim trendovima i zahtevima se ništa suštinski ne bi moglo prigovoriti. Samo je pitanje *realizma i tempa realizacije ciljeva* koji su još ambiciozniji u prezentovanom projektu, sa scenarijom razvoja od 2011- 2020. godine. Naime, ciljevi su sledeći:

- a) rast investicija u BDP tako da na kraju perioda to učešće bude 28%;
- b) učešće potrošnje u BDP u trendu opadanja tako da na kraju iznosi ne više od 81%;
- c) prosečna stopa rasta BDP 5,8% tako da na kraju perioda BDP Srbije iznosi 52,7 milijardi evra odnosno 8.000 evra po stanovniku;
- d) rast zaposlenosti od 16,9% što podrazumeva 430.000 novih radnih mesta.

Jasno je da se postavljaju brojna pitanja u vezi sa metodologijom preciziranja budućih veličina, kao što su nova radna mesta kao i o strukturi novozaposlenih (da li je reč o neto povećanju ili ne). Suštinsko pitanje je: ko će sve da zaposli toliko novih radnika ako ne država? A to nikako ne može da bude „rešenje“. Ali, ako to čini privatni sektor – kako povećati konkurentnost, a da se ne ugrozi produktivnost rada?

Na ta pitanje možda imaju odgovor oni koji se bave globalnom krizom i razvojem. A oni poručuju da će rast u svetu održive ekonomije morati da bude skromniji ali dugoročniji.

Drugo problem je pitanje visine stopa rasta. Ukoliko je rast u protekloj, po Srbiju vrlo podsticajnoj deceniji u kojoj je zabeležen priliv od oko 12,5 milijardi evra stranih direktnih investicija, prosečna stopa ostvarenog rasta nije mogla da bude veća od 4,2%, postavlja se pitanje na koji način ostvariti stope rasta od oko 6% u proseku godišnje?

Sledeće pitanje tiče se problema inflacije koja se, po ko zna koji put, mora radikalno obarati da bi bila ispod 5% godišnje, jer će njeno zadržavanje na nivou od 8-10%, ponovo

usloviti apresijaciju dinara ili njegovo netaktičko naglo „obaranje“ radi podizanje cenovne konkurentnosti. A uz kolebljivu, nedoslednu bitku protiv inflacije ekonomija Srbije ne može ponuditi održivu makroekonomsku stabilnost.

### **Održivost rezultata - prethodna i naredna decenija**

Održivi rast koji donosi nova radna mesta, u stvari, je samo deo integralnog koncepta održivog razvoja koji je usvojen kao strateški koncept za Srbiju u maju 2008. godine, kada u Srbiji efekti globalne krize još nisu bili ni na pomolu.

Na osnovu tog koncepta, pravljen je a zatim revidiran Akcioni plan kojim se pokušavalo preći na takav ekonomski i ukupni razvoj koji se ne bi usporio ili došao u pitanje usled tekućih prepreka. Dakle, prema već davno usvojenoj *Nacionalnoj strategiji održivog razvoja*, (u daljem tekstu Strategija) održivi rast je operativno trebalo redefinisati već mnogo ranije. Naime, u njoj je konstatovano u načelu da je u načinu upotrebe BDP-a u Srbiji još od 2001. došlo do tendencije dominacije lične i kolektivne potrošnje i do nedovoljnog investiranja u odnosu na potrebe društva. Po tom osnovu došlo je do neadekvatne raspodele, a učešće investicija u BDP-u (iako nepouzdano zbog nepotpune evidencije) kretalo se od 16%-18%. Da bi se održale dugoročno visoke stope rasta i sprovele neophodne reforme, prema Strategiji neophodno je da investicije u BDP-u učestvuju sa 22-25%.<sup>12</sup>

Ako se uporede stanovišta kritički orijentisanih ekonomskih analiza prisutnih u domaćoj javnosti već odavno, onda je više nego jasno da se „novi model rasta“ kao pristup ne razlikuje mnogo od onoga koji smo imali mnogo ranije. Već pri analizi elementarnih rezultata ekonomskog i socijalnog razvoja ostvarenih u protekloj deceniji, gotovo nema tog objektivnog nalaza koji bi svedočio o elementarnoj održivosti „postignutih“ ciljeva kao što su: porast proizvodnje i zaposlenosti, rast realnih zarada, porast stranih direktnih investicija, jačanje izvoznih sposobnosti, jačanje konkurentnosti, smanjenje siromaštva, smanjenje mikro rizika poslovanja (makro stabilnost, korupcija, krada i kriminal, neefikasna administracija, tehničko-informacione slabosti države i poslovnog sektora, socijalno-psihološki otpori, netolerancija i odsustvo socijalnog dijaloga) socijalna inkluzija, zaštita životne sredine i neobnovljivih resursa....

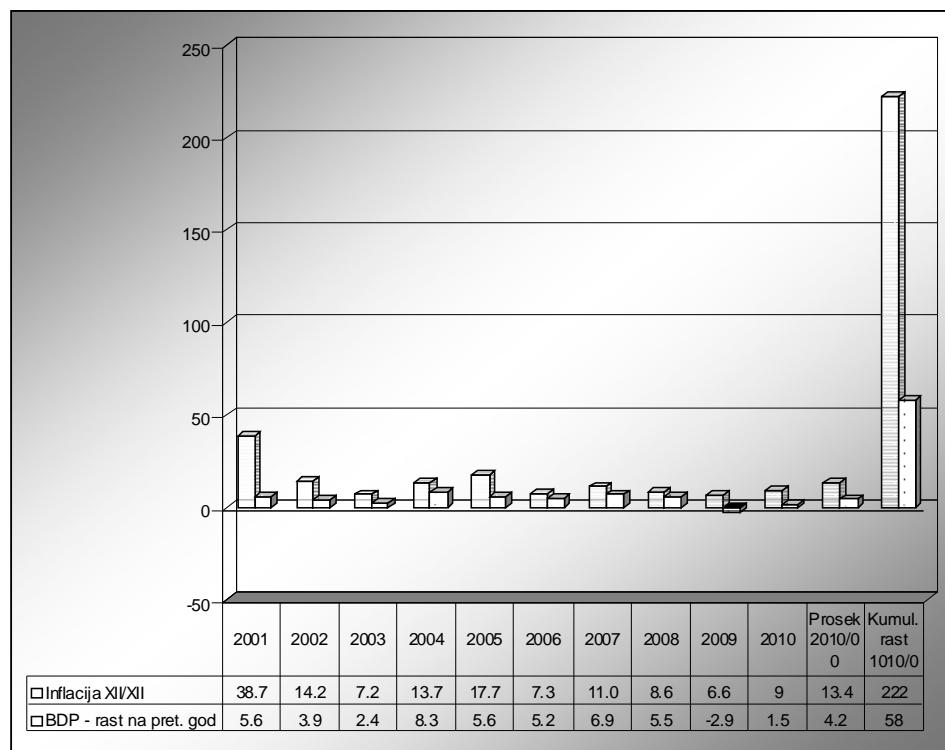
Naime, parcijalno ostvarivanje svakog od ovih ciljeva bilo je praćeno oscilacijama i zastojima, odnosno preprekama dubinskog karaktera, koje bi se moglo jedino okarakterisati kao posledica loše strukture ili suštinski neizmenjenog sistema funkcionisanja ekonomiske i socijalne politike, zaštite životne sredine, prostornog planiranja... Odnosno, svaki od ovih parcijalno ostvarivanih ciljeva dostizao je veoma brzo kulminaciju i limite, koji su bili uslovljeni smanjenjem stranih investicija ili deviznog priliva, smanjenjem tražnje sa eksternog tržišta, eksternim cenovnim udarima (nafta, metali, hrana i druge sirovine) ili pak socijalno-konfliktnim situacijama, protestima, skorim izborima slabošću vlade ili novim koalicijama na vlasti.

12

Održivi razvoj. Nacionalna strategija održivog razvoja, pogledati monografiju Održivo napred, Vlada Republike Srbije, Beograd 2008, str. ... Inače ovaj deo teksta Strategije dovršen je već početkom 2007. i nakon višemesečne javne rasprave u više od 20 gradova Srbije i Beogradu, usvojen je na Sednici Vlade 9. maja 2008.

Tako je u protekloj deceniji tri puta dolazilo do pada inflacije na jednocifreni nivo, a da je ipak prosečna godišnja inflacija bila oko 11%, što je za čitavu deceniju najviša inflacija u Evropi, s obzirom da je kumulativni skor indeks rasta od oko 222%.

Na *Slici 1.* može se videti kolebanje razvojnih indikatora kao što je inflacija i ekonomski rast. Naime, rast je već u 2003. pao za te uslove minornu stopu od jedva preko 2%, da bi u vreme krize kumulativna stopa od oko 60% ostvarena u proteklih osam godina bila umanjena za dva procenta do kraja decenije. Što se tiče inflacije, ona je 2003. godina najpre jednom smanjena ispod 10% da bi kasnije tek 2008. godine, opet pala ispod dvocifrenog nivoa, kome teži već krajem tekuće ili početkom sledeće godine, ukoliko se nastavi pad dinara, usled smanjenog deviznog priliva. Trenutno jedini spas dinara od daljeg „klizanja“ i potpora jednocifrene i opadajuće inflacije mogao bi doći na osnovu prodaje Telekoma. Slična situacija je u pogledu privlačenja stranih direktnih investicija, tako da je faktički maksimalni nivo od 4,2 milijarde dolara priliva došao upravo u 2006. godini, kada je inflacija bila najniža, a rast BDP već tri godine zaredom oko 6% u proseku. Te tendencije se nisu poklapale tek samo slučajno. Stopa nezaposlenosti je bila u padu kratko vreme nakon 2007. da bi u vreme krize opet eskalirala ka vrednosti od čak 18%. zaposlenosti-nezaposlenosti i izvoza, odnosno kretanja trgovinskog deficit-a i deficit-a medunarodnih plaćanja.



**Slika 1.** Uporedni prikaz inflacije merene rastom potrošačkih- maloprodajnih cena kao i stopa rasta BDP na prethodnu godinu i kumulativno 2010/2000

**„Novi model rasta“ u svetu Strategije održivog razvoja**

Prethodni prikaz makroekonomskih i ukupnih razvojnih rezultata ostvarenih u protekljoj deceniji upućuje na zaključak da je bez obzira na pozitivne pokazatelje, razvojni put Srbije bio kolebljiv, nestabilan, neodrživ, a rezultati u poređenju sa sličnim ekonomijama, (posebno imajući u vidu izrazito nisku polaznu osnovu) bio zaista minoran. Sve četiri vlade formirane od 2001-2008. vodile su prilično kontroverznu i nedoslednu ekonomsku politiku, naročito kada je reč o strukturnim promenama i tržišnim reformama. U najvećem broju slučajeva nisu se pridržavale dogovorenog tempa reformi, smanjivanja državne administracije, restrukturiranja javnog sektora, finansijske i budžetske discipline. Kada su upitanu donacije, niko u Srbiji još nije uspeo (i po svoj prilici neće) da sabere iznos različitih vrednosti strane pomoći u novcu, robi i uslugama, a da se i ne govori o nameni tih sredstava. A kada su presahle donacije, sve vlade su se utrkivale u pribavljanu stranih kredita koji su odlažili u nepovrat utrošeni uglavnom u finansiranje tekućih rashoda i državne pomoći bez kontrole. Slično je bilo sa upotrebotom sredstava ostvarenih od privatizacije, s obzirom da tim sredstvima nije napravljen ni jedan kapitalni infrastrukturni objekat, uz strogu namenu trošenja baš na taj projekat.

Sada je došlo vreme da se pokuša sa potpuno drugaćijim konceptom, za koji se ne zna ne samo ko i sa koliko sredstava će ga finansirati, već i da li postoji društvena spremnost na odricanje u veoma teškim trenucima za mnoge socijalne grupe kao i čitave slojeve ljudi, ne samo zbog efekata tranzicije već i zbog rezultata globalne i nacionalne krize.

Sasvim je izvesno da je preduzetnička ekonomija model razvoja prilagođen održivosti i stvarnom ekonomskom izazovu za budućnost. Naime, Srbija više ne može da računa na rast podstaknut prodajom tržišta ili velikih kompanija koje su ga držale vezanog za sopstvenu egzistenciju. Deregulacija i otvaranje nije suprotstavljeno korišćenju unutrašnjih ekonomskih potencijala, naročito znanja. Projekti energetske efikasnosti, reciklaže, zelenih tehnologija, novih ekološki podobnih materijala, razvoja ličnih usluga, naročito poboljšanja obrazovanja i zdravstvene zaštite, otvaraju mogućnost za plasiranje kapitala u Srbiju sa velikom izvesnošću brzog povratka sredstava.

Drugo područje je proizvodnja zdrave hrane i zdravstveno bezbednih namirnica, načina života, sporta i rekreacije. Preostaje i područje korišćenje domaćih resursa kao što su vode, voće i povrće, šumski plodovi, kvalitetno meso i prerađevine, od organski proizvedene hrane.

U finansiranju tih projekata mala i srednja preduzeća predstavljaju model koji donosi najbrže efekte i najmanje rizike. „Zelena“ radna mesta i zelena ekonomija predstavljaju model na koji računaju mnoge, daleko razvijenije zemlje u svetu, upravo u procesu prevazilaženja krize.

Praćenje ovdašnjeg tržišta rada i tržišta kapitala, pokazuje da su i na jednom i na drugom neophodne intervencije zajednice u smislu ospozobljavanja ljudi, ne samo za izazove dobijanja ili zadržavanja radnog mesta u krizi, već i za otvaranje preduzeća, preduzetničko ponašanje i realizaciju preduzetničke ideje, porodičnog biznisa, dinamičkog i korporativnog preduzetništva.

### **Restrukituriranje i održivost: kakve treba da budu reforme?**

Sve vlade u današnjem svetu globalne ekonomije takmiče se u reformskim rezultatima. Naime, u kriznim okolnostima ništa više ne može da funkcioniše kao prethodno. Promena je više nego imperativ.

Da bi se nacionalna privreda Srbije transformisala u efikasniju i održivu ekonomiju, dajemo parafrazirane preporuke odgovarajućeg dela Strategije:

Transformacija nacionalne privrede, prema Strategiji, treba da se ostvari uz oslonac na ekonomiju znanja, obezbeđenje visokog učešća investicija u BDP, izgradnju drugačijeg sistema obrazovanja, kao i *podsticajima i razvojem preduzetničke kulture* u najširim slojevima stanovništva.

Sledeće pitanje je kako doći do održivih reformi. Strateški odgovori kreću se u sledećim pravcima:

- usvojiti zakon o restituciji;
- pratiti sprovođenje mera *finansijskog podsticanja i institucionalnog unapređenja preduzetništva*;
- dalje *razvijati konkurenčiju* na bazi odgovarajućih promena zakona i u skladu s praksom EU, kao i na osnovu jačanja kapaciteta nadležnog regulatornog tela;
- stimulisati naučnoistraživačke delatnosti u preduzetništvu i konkurenciji.

Rast ekonomije je nužna prepostavka za smanjenje nezaposlenosti i povećanje zaposlenosti, ali naročito u sektoru usluga, ali na osnovu primene znanja i nove tehnologije, odnosno ekonomije koja je konkurentna u međunarodnim okvirima. U tom cilju valja osmišljeno stimulisati razvoja malih i srednjih preduzeća; poresko resterećenje, stimulacija i olakšavanje stranih investicija, stimulacija poslodavaca u cilju zapošljavanja posebno siromašnih građana i ranjivih grupa, efikasnija zaštita radnih prava i promocija korporativne društvene odgovornosti itd.

Sve su to samo prepostavke stabilne i reformisane privrede odnosno održive privredne strukture. U tom cilju, ističe se u Strategiji, bitno je poštovanje načela čvrstog budžetskog ograničenja („trošiti samo zarađeno“), kako za privatni tako i za javni sektor, ali i za domaćinstva, koje treba da se uvede kao princip u raspolažanju javnim i privatnim sredstvima na svim nivoima potrošnje<sup>13</sup>.

Na osnovu prikaza samo jednog dela poruka iz Strategije, vidi se da svu faktički sve ideje o održivosti „novog modela rasta“ već sadržane u strateškim dokumentima u Srbiji. Samo ih je trebalo, ili tek treba - primeniti. A to je izgleda ključna prepostavka svih drugih prepostavki.

### **Preduzetnička ekonomija, održivi razvoj i „zelena ekonomija“**

Da li je ekologija u najširem smislu reči, kao teorija, politika i praksa usklađivanja života sa zakonima prirode i nauka o opstanku na Planeti danas samo trošak i nerešiv ekonomski problem, kako se ponekad nepravilno tretira? Ili je možda ekološka svest izvor

---

13

„Nacionalna strategija održivog razvoja“, autorski tim Vlade Republike Srbije, Beograd 2008. Vidi monografiju: Održivi razvoj Srbije – naša zajednička budućnost, Vlada Republike Srbije, Beograd 2009.

brojnih poslova, odnosno potencijal ekonomskih aktivnosti usredsređenih na zaštitu čoveka i prirode, ka uspostavljanju poljuljanih ravnoteža na kojima počiva planetarni život i zajednica?

Sudeći po mnogim današnjim iskustvima, pokazuje se da zaštita životne sredine, briga o prirodnim resursima i aktivnosti koje se poklanjaju brizi oko klimatskih promena mogu biti izvor profita, čak i u čistim tržišnim okolnostima. Nema sumnje da se i u ekološkim pitanjima današnjice, ma kako ona bila obespokojavajuća, može ostvariti realna šansa za poslove zasnovane na konceptu i strategiji održivog razvoja.

Mnogi praktični poduhvati i objavljeni tekstovi predstavljaju verodostojnu ilustraciju mogućnosti da se održivost od formalne obaveze pretvori u poslovnu šansu. Ako se stvari postave na jednostavan ali i pragmatičan način, nema mesta tvrdnji da je ekološki senzibilitet po definiciji antitržišni i da je u konfliktu sa principima prihvatljivog poslovnog ponašanja i modernog menadžmenta.

Naime, ako se pod menadžmentom podrazumeva skup upravljačko-organizacionih funkcija usmerenih ka tržištu i ka dobrobiti kompanije, porodice ili društva u celini, onda se za svaku od njih može reći da se na ovaj ili onaj način tiču zaštite životne sredine i održivog razvoja. Naime, rukovodenje, organizacija, rad sa ljudima, planiranje i kontrola u okviru integralne menadžment uloge u današnjem svetu, po definiciji su orijentisani ka „zelenom“ globalnom usmerenju, zaštiti prirode i životne sredine od degradacije i ka održivom korišćenju resursa, iz prostog razloga jer su to postali standardi odgovornog poslovnog ponašanja, odnosno, poslovanja u današnjem svetu.<sup>14</sup>

### **Preduzetnička ekonomija i održivi razvoj – zaključne napomene**

Ako govorimo o kreiranju novih radnih mesta kao ključnom motivu održivosti ekonomije i socijalnog sistema, onda koncept preduzetničke ekonomije koji je davao rezultate još od vremena Ričarda Kantijona, Žana Batista Seja, preko teorije Alfreda Maršala i Josefa Šumpetera, pa sve do perioda Pitera Drakera, s kraja XX i početka XXI veka, nema ni jednog razloga da se on ne primeni u reformama i održivom razvoju privrede Srbije.

Srbija je do sada uludo uložila mnogo energije i sredstava na razvoj malih i srednjih preduzeća pogrešnom strategijom (ili bolje rečeno mnoštvom parcijalnih ili sektorskih strategija) na planu privrednog razvoja, smanjena siromaštva, uključivanja u EU, energetskog razvoja itd, a da one nisu bile uokvirene u zajedničku polazni okvir održivosti i jedne zajedničke razvojne strategije. Naime, u vreme izrade i usvajanja Nacionalne strategije održivog razvoja već je bilo aktuelno (u sprovodenju) više od trideset sektorskih strategija.

Mala i srednja preduzeća imaju ulogu samo jednog stuba u okviru koncepta preduzetničke ekonomije. Tendencija otvaranja i razvoja malih i srednjih preduzeća morala bi da proističe iz mnoštva pretpostavki za razvoj preduzetničke ekonomije kao što su: poreske reforme, institucionalno prilagođavanje, makroekonomski stabilnost, ekonomska predviđivost i izvesnost, efikasnost administracije, nezavisna regulatorna tela, efikasno pravosuđe, odgovarajuća infrastruktura... Kreiranje radnih mesta i poslovnih poduhvata koji idu

14

„Ekološke promene i biznis: Klima poverenja“ Ekonomist magazin br. 521, 13. maj 2010, str. 48-49

u pravcu održivosti, kako u današnjem svetu tako i u Srbiji, potrebno je zasnivati sve više na održivoj ekonomiji i „zelenim radnim mestima“.

### Literatura

- Ayres R, Kneese Allen, Externalities: Economics and Thermodinamics, New York 1989.  
Ayres Robert, Nesigurna sutrašnjica, Globus, Zagreb 1984.  
Bastijan Jens, „Ponovno zaostajanje – jugoistočna Evropa i glibana kriza“, Socijalna politika i kriza, (red. D. Vuković M. Arandarenko) Fakultet političkih nauka, Beograd 2009  
Bord V., Dibo R., Zemlja planeta naša, Glas, Beograd 1977.  
Clar Wilson, Sustainable Development of the Biosphere, Cambdge University Press, 1986.  
Đukić P., Pavlovska M., Ekologija i društvo, Ekocentar, Beograd, 1999.  
Đukić P., „Ekonomija i ekologija voda za novi milenijum: o prepostavkama održivog korišćenja vodotokova Srbije“, u tematskom zborniku, Tehnološka zaostalost privrede Srbije, časopis Ekonomski vidici br. 1, maj 2008, Savetovanje na Zlatiboru 22. i 23 maja 2008.  
Đukić Petar, Ekologija i ekonomija; Reciklaža i okolina, „Ecologica“ br. 15, 1997.  
Đukić M. P., “Globalna i nacionalna ekonomska kriza – izazov za reforme i održivi rast ekonomije”, Zbornik apstrakata Poslovno okruženje u Srbiji i svetska ekonomska kriza, tematski zbornik, str. 45, u celini objavljeno u elektronskoj formi, na specijalnom CD- u, (red. R. Tomić, G. Rikalović) Novi Sad, oktobar 2009.  
Đukić Petar, Ekološke determinante ekonomske teorije i politike: Ekonomija prirodnog kapitala (B. Drašković red.), Institut ekonomskeh nauka, Beograd 1998.  
Đukić Petar, i dr. Nacionalna strategija održivog razvoja, [www.http.odrzivi-razvoj.co.rs](http://www.http.odrzivi-razvoj.co.rs)  
Đurić Dragana, „Ekološki kodeksi multinacionalnih kompanija“, časopis Direktor 4-5 1995  
Galbrajt Džon Kenet, Dobro društvo: humani redosled, P.S Grmeč, Beograd 1997.  
Gidens Antoni, Klimatske promene i politika, (The Politics af Climat Changes, Polity Press Cambridge 2009), prevod CILIO, Beograd 2010.  
Goodstein S. Eban, Ekonomka i okoliš, drugo izdanje, MATE, d.o.o. Zagreb 2009.  
Grozdanić Radmila, Preduzetništvo, Univerzitet u Kragujevcu, tehnički fakultet u ačku 2005.  
Održivi razvoj Srbije – naša zajednička budućnost, Vlada Republike Srbije, Beograd 2009.  
Pavlović Ivana, „Država protiv tržišta; Kapitalizam posle krize“, Ekonomist magazin, br. 506, 28. januar 2010.  
Popović Zvonko, „Interni preduzetništvo“, Ekonom:east magazin br. 542, 2010.  
Stiglitz Joseph „Globalna kriza, socijalna zaštita i zaposlenost“, Socijalna politika i kriza, red. D. Vuković M. Arandarenko, Fakultet političkih nauka, Beograd 2009.



*Prof. dr Jelica Petrović-Vujačić\**  
*Dr Ivan Vujačić\*\**

## MALA I SREDNJA PREDUZEĆA I EVROPSKE INTEGRACIJE

### Rezime

Rad razmatra mere ekonomске politike Evropske komisije i Evropske unije koje su usmerene na unapređenje poslovnog okruženja za mala i srednja preduzeća (MSP). Cilj ovih mera je da se omogući da MSP realizuju svoj puni potencijal, tako što će zapošljavati veći broj ljudi, proširiti lepezu svojih proizvoda, osvojiti nova tržišta i povećati promet. Za to je potrebno obezbediti: (1) da MSP imaju lakši pristup izvorima finansiranja, (2) da se sprovodi princip "prvo misli u malim razmerama" i (3) da se olakšava pristup tržištima za MSP. Od posebne važnosti je Zakon o malim preduzećima za Evropu koji pruža sveobuhvatan okvir delovanja u pravcu podrške MSP i preduzetništva. Ovaj opšti okvir koji je postavila Evropska unija važan je za Srbiju, a neke mere se već preduzimaju.

## SMALL AND MEDIUM SIZE ENTERPRISES AND EUROPEAN INTERGRATION

### Abstract

The paper examines economic policy measures of the European Commission and the EU for the enhancement of the business environment of small and medium size enterprises (SMEs). The goal of these measures is to enable SMEs to develop their full potential by increasing employment, broaden the number of products, conquer new markets and increase turnover. In order to achieve this they must be supported by: (1) easier access to sources of finance, (2) implementing the principle "think small first" and (3) easier market access. The Small Business Act for Europe which offers a comprehensive framework for supportive action targeted at SMEs and entrepreneurship. This general framework established by the EU is important for Serbia with some measures already being implemented.

### 1. Uvod

Mala i srednja preduzeća (MSP) obuhvataju veliki deo ukupnog poslovanja u Evropskoj uniji (EU). Oko 23 miliona MSP čine oko 99 odstotka svih preduzeća u EU i učestvuju u nekim industrijskim sektorima, kao što je tekstilna industrijia, u ukupnom zapošljavanju sa oko 80 odstotkom. Ona obezbeđuju oko 65 miliona poslova i doprinose preduzetništvu i inovativnosti. Međutim, MSP se suočavaju sa posebnim teškoćama sa kojima EU i nacio-

\* Saobraćajni fakultet, Univerzitet u Beogradu

\*\* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu

nalna zakonodavstva pokušavaju da se suoče pružajući im različite vreste olakšica. Primenom zajedničke definicije od strane Komisije, država članica, Evropske investicione banke (EIB) i Evropskog investicionog fonda (EIF) postiže se konzistentnost i efektivnost politika koje se odnose na MSP i na taj način smanjuje rizik od distorzija konkrenčije na jedinstvenom evropskom tržištu.

Preduzeća se klasificuju kao MSP ukoliko ispunjavaju kriterijume koji su postavljeni u Preporukama Evropske komisije (tabela 1). Pored broja zaposlenih, preduzeće se klasificuje kao MSP ukoliko dostiže limit ili u pogledu prometa ili bilansa stanja.<sup>1</sup>

**Tabela 1. Klasifikacija malih i srednjih preduzeća prema kriterijumima Evropske komisije**

Kategorija preduzeća	Broj zaposlenih	Promet u E	Bilans stanja u E
Srednje	< 250	50 miliona	43 miliona
Malo	< 50	10 miliona	10 miliona
Mikro	< 10	2 miliona	2 miliona

Preporuke Evropske komisije se primenjuju na sve ekonomске oblasti u korist MSP (strukturni fondovi, okvirni program za istraživanje i razvoj), kao i na državnu pomoć, gde MSP mogu ostvarivati koristi od olakšica i veće pomoći. Ove preporuke su upućene zemljama članicama, EIB i EIF.

## 2. Šta radi EU?

Evropska komisija ima za cilj da promoviše uspešno preuzetništvo i unapredi poslovno okruženje za MSP tako da ona mogu da realizuju svoj puni potencijal u sadašnjoj globalnoj ekonomiji. Komisija radi na brojnim meraima koje se odnose na preuzetništvo i MSP u celoj Evropi, na programima pružanja podrške MSP kao što su umrežavanja i mere poslovnih podrški. Posebna pažnja se posvećuje specifičnim oblicima preuzetništva kao što su preuzetništvo žena i zanatstvo.

Sve aktivnosti kojima se podržavaju MSP i preuzetništvo imaju jedinstven i sveobuhvatan okvir a to je Zakon o malim preduzećima za Evropu. Zemlje članice su se obavezale da ga implementiraju, zajedno sa Evropskom komisijom. Budući da MSP treba podržavati na lokalnom nivou, aktivnosti Evropske komisije sa postoje i u pomaganju zemljama članicama i regionima da razviju mere ekonomski politike koje imaju za cilj promociju preuzetništva, poboljšanje uslova poslovanja MSP tokom njihovog životnog ciklusa i olakšavanje njihovog pristupa novim tržištima. Razmena dobroih iskustava u tome ima veliki značaj.

Evropski portal za mala preduzeća prikuplja sve informacije od strane EU o i za MSP, rangirajući ih od praktičnih saveta do političkih pitanja, od lokalnih kontaktnih tačaka do linkova mreže.

Ako MSP imaju značajan uticaj na evropsku ekonomiju, potrebno je da rastu tako što će zapošljavati veći broj ljudi, povećavati lepezu proizvoda, osvajati nova tržišta i

1

Recommendation 2003/361/EC.

povećavati promet. Međutim, često sposobnosti i iskustva preduzetnika nisu nužno dovoljna da bi preduzeće raslo. Razvoj preduzeća zahteva, između ostalog, implementiranje novih tehnologija i knonj-honj, nove zaposlene sa dodatnim sposobnostima i pristup novim tržištima.

Određene grupe u društvu, na primer žene, ljudi iz etničkih manjinskih grupa i mlađi, suočavaju se sa dodatnim teškoćama u pokušajima da osnuju i vode preduzeće, te je specijalna pažnja posvećena prevazilaženju ovakvih problema.

Zakon o malim preduzećima za Evropu (ZMP) koji je usvojila Evropska komisija u junu 2008. odražava političku volju da se prepozna centralna uloga MSP u ekon (rvi put stavi na mesto sveobuhvatan politički okvir u vezi MSP za EU i zemlje članice. Cilj ovog zakona je da se MSP postave u centar političkog odlučivanja, da se ojača njihov potencijal da kreiraju poslove u EU i da se promoviše njihova konkurentnost kako na jedinstvenom evropskom tržištu tako i na globalnim tržištima. Ključni element je da se kao cilj postavi princip "oprvo misli u malim razmerama" prilikom donošenja političkih mera na svim nivoima u EU. Zakon o malim preduzećima za Evropu primenjuje se na sva preduzeća koja su nezavisna i imaju manje od 250 zaposlenih, a to je 99 odsto svih preduzeća.

Finansijska i ekomska kriza je pojačala potrebu za dodatnim i sveobuhvatim meraima u korist MSP. Nakon usvajanja ZMP, Savet za konkureniju se takođe u decembru 2008. složio o Akcionom planu implementacije mera kao prioritete stvari radi boljeg suočavanja sa potrebama MSP u vreme globalne krize, koncentrišući se na: (1) poboljšanje pristupa finansijskim izvorima, (2) pristup tržištima i (3) regulatorno okruženje. Evropski savet je podržao ovaj Plan u decembru 2008. Evropski parlament je podržao ZMP i pozvao zemlje članice da implementiraju Zakon u celosti.

Evropska komisija u Izveštaju iz 2009. sumira napredak koji je postignut u 2009., prvoj punoj godini implemtacije ZMP, uglavnom se fokusirajući na mere koje sadrži Akcioni plan ZMP i Plan evropske ekonomiske obnove.<sup>2</sup> I Komisija i države članice su preduzele značajne akcije da unaprede pristup MSP finansijskim sredstvima, da im olakšaju pristup evropskim tržištima i tržištima trećih zemalja i da unaprede uslove u kojima posluju MSP, posebno uklanjajući administrativna opterećenja koja nisu neophodna.

## 2.1. Implementacija principa "prvo misli u malim razmerama"

Komisija je u februaru 2009. predložila da pruži mogućnost zemljama članicama da izuzmu mikro-preduzeća od određenih računovodstvenih pravila. Zemlje članice bi bile slobodne da smisle sistem računovodstva koji najviše odgovara mikro-preduzećima. Kao rezultat, oko 5.4 miliona mikro-preduzeća bi moglo profitirati od ovakvog režima, a uštede za ekonomiju EU mogle bi da budu 6.3 milijarde evra. Određeni broj zemalja članica kao što su Belgija, Danska, Finska i Nemačka su uvele "test MSP" prilikom donošenja političkih odluka.

Značajnije aktovnosti Komisije ka postizanju cilja o smanjenju administrativnog opterećenja za 25 odsto postavljene su u martu 2007., od kojih bi MSP trebalo da imaju pose-

<sup>2</sup>

European Commission, Commission Working Document, "Report on the implementation of the SBA", Brussels, COM(2009),680.

be koristi. Ovakvim merama, koje su već usvojene od strane zakonodavne vlasti, tebalo bi da se smanje troškovi za 7.6 milijardi evra. Predložene mere smanjenja administrativnog tereta mogле bi da dovedu do prebacivanja početnog cilja i dostignu 33 odsto od ukupno 123.8 milijardi evra procenjenih administrativnih troškova za region EU. Pored toga, Komisija je posvećena da nastavi sa snižavanjem onih administrativnih tereta koja nisu neophodna i to je predstavila u Programu za snižavanje administrativnog tereta u EU: sekadorski plan snižavanja i akcije za 2009".<sup>3</sup>

Sve zemlje članice su usvojile nacionalne ciljeve o smanjenju administrativnog tereta i pojednostavljinju administrativnog okruženja za MSP. Na primer, prosečno potrebno vreme i trošak kod osnivanja privatnog preduzeća sa ograničenom odgovornošću je u 2009. bilo 8 dana (u odnosu na 9 dana u 2008.) a trošak je 417 evra (u odnosu na 463 evra u 2008.). Osamnaest zemalja je obezbedilo funkcionisanje sistema da se na jednom mestu obave svi potrebnii poslovi za osnivanje privatnih preduzeća sa ograničenom odgovornošću, čime se procedura čini jednostavnijom i stvaraju mogućnosti za kreiranje većeg broja preduzeća. U Sloveniji je elektronski način popunjavanja svih obrazaca za preduzeće za 3 dana, ili manje od toga, rezultiralo u godišnjim ušedama od 10.2 miliona evra za MSP.

## **2.2. Pristup izvorima finansiranja**

Komisija je uprostila pravila za državnu pomoći i jasno naglasila potrebu da zemlje članice adekvatnije uzmu u obzir potrebe MSP. Novi Generalni blok regulisanja izuzetaka, koji je usvojen kao deo ZMP, konsolidovao je i harmonizovao pravila u jednom tekstu (prethodno je bilo pet odvojenih regulacija) i proširio kategorije državne pomoći koje se odnose na izuzetke. Generalni blok regulisanja izuzetaka uvodi nova pravila o intenzitetu pomoći za MSP. Na primer, odobrava se 20 odsto proporcionalno veće pomoći malim preduzećima i 10 odsto veće pomoći srednjim preduzećima. Takođe, podstiču se inicijative za davanje podrške za osnivanje preduzeća za žene preduzetnike. U 2008. pomoć od izuzetaka za MSP iznosila je 2.8 milijardi evra, što je predstavljalo porast od 0.3 milijarde evra u odnosu na 2007. godinu. Komisija je usvojila Priručnik o pravilima državne pomoći kojim se daje koncizan pregled mogućnosti pomoći za MSP.

Zbog finansijske i ekonomске krize, Komisija je usvojila privremeni okvir državne pomoći za 2009/2010 omogućivši zemljama članicama da se efikasnije suoče sa problemima smanjenog kreditiranja u realnoj ekonomiji. Države članice su u mogućnosti da daju garancije na subvencionisane zajmove, garancije na zajmove po sniženim premijama, rizični kapital za MSP i direktnu državnu pomoć do iznosa od 500000 evra, bez obaveštanja o pojedinačnim slučajevima.

Prvorazrednu ulogu u procesu relaksiranja pristupa MSP finansijskim izvorim u 2009. godini imala je Evropska investicijska banka. Ona je u značajnoj meri povećala svoju kreditnu aktivnost namenjenu MSP od 8.1 milijardi evra u 2008. na 11.5 milijardi evra u 2009. Štaviše, Komisija je blisko saradivala sa Evropskim investicionim fondom. Pored stalne primene instrumenata predviđenih Okvirnim programom konkurentnosti i inovativ-

<sup>3</sup>

European Commission, Action Programme for reduction Administrative Burdens in the EU : Sectoral Reduction Plan and 2009 Actions", COM(2009)544.

nosti (1.13 milijardi evra za period 2007-2013), raspoređeno je 200 miliona evra od strane EIB za mezanin finansiranje za 2009.

Najveći broj zemalja članica je usvojio mere kojima se osnažuje pristup MSP likvidnim sredstvima, posebno bankarskim zajmovima, kreiranjem i širenjem šeme zajmova i garancija za MSP (Austrija, Republika Češka, Danska, Estonija, Finska, Francuska, Nemačka, Grčka, Madarska, Italija, Litvanija, Luksemburg, Holandija, Španija i Velika Britanija). Paket EIB od 30 milijardi evra za zajmove MSP je takođe omogućio da neke zemlje članice upotrebe šemu garancija drugog nivoa. Pored toga, Belgija i Francuska su uspostavile kreditnog posrednika" koji deluje kao kontaktna tačka za MSP i preduzetnike koji imaju probleme sa svojim bankama.

Sredstava za finansiranje programa Kohezione politike za period 2007-2013 iznose 347 milijardi evra. Komisija nastoji da uprosti pravila upravljanja ovom politikom da bi olakšala implementaciju 455 programa i da bi ubrzala investicione tokove, posebno ka promotorima programa kao što su MSP. Naročito se podržavaju investicije u sektore koji su povezani sa energetskom efikasnošću i upotreboru obnovljivih izvora energije u domaćinstvima.

### 2.2.1. MSP i istraživački centri

Jedan od akcenata evropske politike je na što većoj saradnji između MSP i istraživačkih cenatara. Koristi od ovakve saradnje imaju građani, istraživači i MSP.

Sa aspekta koristi za gradane, MSP predstavljaju suštinski izvor rasta, zaposlenosti, preduzetničkih sposobnosti, inovacija i ekonomske i socijalne integracije. Stoga je od velike važnosti istražiti potencijale ovog sektora pomoću istraživanja i tehnoloških inovacija koja bi pomogla da ovaj sektor opstane i da se dugoročno razvija. Bliža saradnja MSP sa istraživačkim centrima će uvećati vrednost evropske ekonomije, doprineti većem rastu i većim mogućnostima zapošljavanja. Saradnja MSP i istraživačkih cenatara bi doprinela pronalaženju novih šema za obezbeđivanje finansijskih sredstava, većim stopama finansiranja, većoj ponudi novih znanja i povećanju potencijala za kreiranje novih proizvoda i usluga.

Saradjnjom sa MSP, istraživači ostvaruju koristi time što jačaju svoje pozicije povezujući se i uspostavljajući odnose sa međunarodnim partnerima, Otvara im se pristup istraživačkim centrima izvrsnosti i razvoju istraživanja i inovacija. Stoga se Evropska komisija zalaže za jačanje ovakve saradnje na polju nauke i tehnologije, primenjujući pristup od dna ka vrhu, što je operacionalizovalo u Sedmom okvirnom programu (OP7).<sup>4</sup> Za te svrhe trebalo bi implementirati dve vrste mera:

- Istraživanja za MSP: da se podrže male grupe inovativnih MSP u rešavanju zajedničkih ili komplementarnih tehnoloških problema.
- Istraživanja za asocijacije MSP: da se podrže asocijacije MSP i grupisanje MSP u razvijanju rešenja za probleme koji su zajednički za veći broj MSP u specifičnim sektorima.

---

4

Understanding the Seventh Framework Programme, line  
[http://ec.europa.eu/research/fp7/index\\_en.cfm?pg=sme](http://ec.europa.eu/research/fp7/index_en.cfm?pg=sme)

Ove dve vrste mera se pre svega odnose na veće zajednice MSP sa kapacitetima za inovacije ali sa ograničenim istraživačkim sposobnostima. Pored toga, Evropska komisija predlaže jačanje autsorsinga sa ciljem povećanja participacije MSP i njihovih koristi.

Program Evropske komisije (OP7) trebalo bi da aktivno ohrabruje participaciju u svim istraživačkim aktivnostima, posebno uključivanjem MSP u zajedničke tehnološke inicijative. Ključna uloga ovakvog programa Evropske komisije je da ponudi uprošćenja pravila i procedure. Navedene mere će pokriti celokupan krug finansiranja, uključujući različite elemente šema za finansiranje, administrativnih i finansijskih pravila, procedura, čitkosti dokumenata i njihovog pojednostavljivanja sa aspekta korisnika, a to su koristi za MSP. Okvirni program istraživanja EU sadrži novu, otvorenu šemu finansiranja MSP visokih tehnologija, koja bi trebalo da preuzmu liderstvo u istraživanjima budućih tehnologija.

### **2.3. Pristup tržištima**

Radi stimulisanja poslovanja preko granica zemalja članica a unutar jedinstvenog tržišta, zemlje članice EU i Evropska komisija su zajedno odlučile da još više snize dažbine na prava trgovinskog znaka na teritoriji EU za 40 odsto i uprostile su proceduru registracije od 1. maja 2009.

Komisija je pozvala zemlje članice da urade najviše što mogu u duhu "evropskog kodeksa najbolje prakse" sa ciljem da se olakšaju pristupi MSP javnim nabavkama, što je usvojeno kao deo ZMP u junu 2008. U Francuskoj, zakonodavac pojašnjava u Zakonu o javnim nabavkama da je postavljanje nivoa minimalnog kapaciteta za tendere opciono. U Mađarskoj je Zakon o javnim nabavkama modifikovan u aprilu 2009. i uključuje neke nove elemente kao što je podela ugovora u partije kada je to podesno. U Irskoj nacionalne vlasti pripremaju vodič sa ciljem da se olakša određivanje odgovarajućih nivoa finansijskih kapaciteta onih koji se prijavljuju na tenderima. U Poljskoj je vlast promovisala MSP kodeks preko vebajta.

Promociju upotrebe evropskih standarda od strane MSP besplatno obavlja Evropski komitet za elektrotehničku standardizaciju (CENELEC) na svom vebajtu. Raste broj članica Evropskog komiteta za standardizaciju (CEN). Komisija je u 2009. povećala finansijsku podršku EU na 2.1 miliona evra za promociju participacije MSP i odbranu njihovih interesa u procesu standardizacije i unapredenu informisanosti MSP o upotrebi evropskih standarda.

Komisija je posvetila značajna sredstva da nadgleda i koordiniše, zajedno sa zemljama članicama, implementaciju Direktive o premeštanju usluga kojom treba da se znatno olakša osnivanje preduzeća i preko-granična ponuda usluga. Olakšala bi se administrativna procedura u zemljama članicama i omogućilo kompanijama i pojedincima da završe sve potrebne formalnosti, kao što su autorizacija, obaveštavanje i pribavljanje ekoloških dozvola, elektronskim sredstvima pomoću tačaka jedinstvenog kontakta. Najviše se radi na postavljanju tačaka jedinstvenog kontakta i razvijanju praktičnih rešenja kojim bi se olakšala prekogranična upotreba elektronskog potpisa.

Kada se radi o eksternim dimenzijama, Timovi za tržišni pristup su uspostavljeni u 30 ključnih izvoznih tržišta. Sledstveno tome, delegacije EU, zemlje članice i evropske

poslovne organizacije su koordinisale svoje napore da jedni druge informišu o trgovinskim barijerama i da se sa njima suoče. Štaviše, Komisija je uspostavila poslovne centre na izabranom broju ovih tržišta da bi pomogla MSP da nastupe na brzo rastućim tržištima izvan EU.

I na kraju, Mreža evropskih preduzeća deluje kao mreža poslovne podrške sa 567 aktivnih partnerskih organizacija u 44 zemlje. Usluge obezbeđuju oko 3000 profesionalaca kojima se obraća oko 3 miliona MSP. U prvih 18 meseci svog delovanja, Mreža je organizovala više od 10000 događaja u kojima je učestvovalo oko 400000 MSP i zaključilo više od 1400 poslovnih i tehnoloških partnerskih sporazuma.

#### **2.4. Promocija preduzetništva**

U 2009. je za vreme Prve nedelje evropskih MSP učestvovalo 36 zemalja a konferencija o ZMP / Evropska povelja za mala preduzeća su doprineli promovisanju preduzetništva u javnosti, dajući reč preduzetnicima da predstave svoje planove i nudeći im priliku za povezivanje. Za ovu konferenciju su veliko interesovanje pokazale i zemlje kandidati za ulazak u EU i zemlje susedi, naročito zbog mera usmerenih ka MSP. Razmena dobrih iskustava, kao i proces učenja jednih od drugih, dobro funkcioniše preko granica EU. Na primer, Norveška je utvrdila Akcioni plan za promociju preduzetništva žena sa ciljem da do 2013. godine bude 40 odsto žena u ukupnom broju preduzetnika.

Evropska mreža žena ambasadora preduzetništva lansirana je u saradnji sa švedskim predsedavanjem u Stokholmu u oktobru 2009. sa ciljem opremoštanja rodnog jazaö i povećanja broja žena koje osnivaju preduzeća u Evropi. Mreža se sastoji od 100 ambasadora, trenutno pokrivači deset zemalja.

Inicijativa Evropske komisije ERASMUS za mlade preduzetnike treba da ohrabi mlade poslovne ljude da dođu do iskustva o preduzetništvu u drugoj zemlji članici EU. Više zemalja su postavile obrazovanje o preduzetništvu u svoje nastavne programe (Španija, Finska, Irska, Kipar, Poljska i Velika Britanija). Obrazovanje za preduzetništvo je sada cilj nove nacionalne strategije ili akcionog plana u Austriji, Danskoj i Švedskoj ili planiranoj reformi nastavnih planova u Republici Češkoj, Estoniji, Nemačkoj i Malti. U reformama nastavnih programa akcenat se sa sadržine pomera na kompetentnost, pri čemu je implementacija preduzetništva ključ kompetentnosti.

U EU je 2009. postignut značajan napredak u pogledu pomoći MSP kroz različite aspekte olakšavanja njihovog poslovanja. Ostaje da se i dalje energično implementira ZMP na svim nivoima i da se ne gubi iz vida dugoročna perspektiva kreiranja svetskog ambijenta za MSP kao važnog elementa buduće Strategije EU 2020.

#### **3. MSP i poslovno okruženje u Srbiji**

Globalna ekomska kriza je uticala na smanjenje interesa ka investiranju stranih investitora. Zadržana je finansijska stabilnost bankarskog sektora nakon teškog perioda s kraja 2008. godine. I dalje su teški uslovi kreditiranja. Bliska saradnja između regulatornih

tela, banaka i međunarodnih finansijskih institucija je od suštinskog značaja za stvaranja uslova da se banke na optimalan način suoče sa potrebama preduzeća i domaćinstava.

Ekonomski kriza je dovela do pada javnih prihoda i ukazala na neophodnost smanjenja javne potrošnje. Pri tome je od prioritetne važnosti da vlada drži pod kontrolom bugetske deficit i da se pridržava dogovora sa međunarodnim monetarnim fondom (MMF).

Prethodne vlade su napravile izvesne napore da unaprede poslovno okruženje, premda su se zadržali značajni problemi o čemu izveštava Svetska banka. Prema podacima iz izveštaja Svetske banke za 2009. godinu, od ukupno 183 posmatrane zemlje, Srbija se našla 88. mestu u pogledu uslova privređivanja.<sup>5</sup> Od deset posmatranih uslova, najnepovoljnije su ocenjeni uslovi za dobijanje građevinskih dozvola, poreska politika i registracija imovine. Preduzeća navode kao najveće probleme poreske stope, konkurenčiju neformalnog sektora i nemogućnost pristupa izvorima finansiranja. Država je postavila projekat "giljotine propisa" sa namerom da promoviše regulatornu reformu, a do sada je premljen popis postojećih propisa. Mogućnost da se na jednom mestu obavi posao registracije preduzeća postoji od maja 2009. godine sa ciljem da se skrati potrebno vreme za registraciju preduzeća sa 23 dana na samo 5 dana.<sup>6</sup>

Novi Zakon o preduzećima je usvojen u julu 2009. godine i stupio je na snagu u novembru 2009. Jedan od njegovih glavnih ciljeva je jačanje autoriteta Komisije za zaštitu konkurenčije, dajući joj moć da uvede kazne (do 10 odsto prihoda) za preduzeća koja se ne ponašaju u skladu sa zakonom. Pored toga, novi Zakon o kontroli državne pomoći u skladu je sa zakonom EU (na snazi od januara 2010.) po kojem je zabranjena svaka pomoć države koja narušava konkurenčiju, sem pod određenim ograničenim uslovima.

Iako mala i srednja privredna društva čine 98,9 odsto od ukupnog broja privrednih društava, pretežni uticaj na privredu Srbije već godinama ostvaruju velika privredna društva. Ona su od 2009. zapošljavala 42,5 odsto od ukupnog broja radnika, ostvarivala su više od polovinu poslovnih (52,6 odsto) i ukupnih (55 odsto) prihoda celokupne privrede Srbije, ali njihov negativan neto finansijski rezultat od 75 milijardi dinara čini preko dve trećine iskazanog negativnog neto finansijskog rezultata ukupne srpske privrede.<sup>7</sup>

Posmatrano po veličini, jedino su mala privredna društva iskazala pozitivan neto finansijski rezultat u iznosu od šest milijardi dinara, što je pad od 83 odsto u odnosu na 2008. Srednja privredna društva iskazala su višestruko veći negativan neto finansijski rezultat u iznosu od 27 milajardi dinara.

Značajna je visoka koncentracija privrednih aktivnosti. Sto najuspešnijih privrednih društava učestvuje sa 38,5 odsto u ukupnom neto dobitku cele privrede, dok na 100 najvećih gubitaka odlazi više od polovine neto gubitaka svih privrednih društava.

<sup>5</sup> The World Bank, Doing Business - Doing Business in Serbia, 2009.

<sup>6</sup> European Bank for Reconstruction and Development, Transition Report, 2009, str. 216.

<sup>7</sup> Ružica Stamenković, "Minus od milijardu evra", Ekonom: east magazin, broj 532/533, 2010., str. 29.

**Tabela 2. Struktura privrednih društava u Srbiji po broju zaposlenih u 2009. i 2008.**

OPIS	2009		2008		Indeks
	Broj	Učešće	Broj	Učešće	
Bez zaposlenih	22,862	25,5	24,461	26,4	93,5
1 zaposleni	19,593	21,8	19,285	20,8	101,6
od 2-5 zaposlenih	27,078	30,2	27,460	29,7	98,6
od 6-10 zaposlenih	8,399	9,4	8,805	9,5	95,4
od 11-50 zaposlenih	8,770	9,8	9,350	10,1	93,8
od 51-250 zaposlenih	2,424	2,7	2,645	2,9	91,6
više od 250 zaposlenih	532	0,6	571	0,6	93,2
Ukupno priv. društva	89,658	100,0	92,577	100,0	96,8
Ukupan broj zaposlenih	1,058,539		1,124,036		94,2

Izvor: Agencija za privredne registre

Više od četvrtine privrednih društava su preduzeća bez zaposlenih, dok je više od polovine onih koji su zapošljavali od jednog do pet radnika. Prema standardima Evropske unije o broju zaposlenih, može se zaključiti da 86,9 odsto svih privrednih društava u Srbiji čine mikroprivredna duštva i da je u njima zaposleno 15,6 odsto ukupnog broja radnika.

Od tega je tri četvrtine preduzeća poslovalo u sektorima nerazmenjivih dobara i u njima je bilo zaposleno oko polovine od ukupnog broja radnika. Posmatrano po sektorima, najviše preduzeća je u trgovini na veliko i malo (39%), preradivačkoj industriji (20,8%) i nekretninama (15,1%).

Osnovne karakteristike naše privrede sa aspekta odnosa velikih i MSP su: teritorijalna i regionalna neravnoteže privrednih aktivnosti, dominantni položaj velikih preduzeća i nepovoljna sektorska struktura. Pored toga, dominiraju nerazmenjivi sektori, dok sektori razmenjivih dobara imaju opadajući trend zbog višegodišnjeg procesa njihovog restrukturiranja i privatizacije. Oko polovine od ukupnog broja preduzeća i ukupnog broja zaposlenih koncentrisano u dva okruga  $\frac{3}{4}$  na teritoriji Grada Beograda i Južno  $\frac{3}{4}$ bačkog okruга. Ova preduzeća učestvuju u poslovnim prihodima sa 65 odsto, ukupnim sredstvima sa 66 odsto, kapitalu 67,7 odsto i kumuliranim gubicima sa 56,1 odsto.

Srbija je 2003. godine pristupila Evropskoj povelji za mala i srednja preduzeća u kojoj su precizno navedeni pravci razvoja preduzetništva. Prema izveštaju o napretku u implementaciji Evropske povelje za MSP za zemlje Zapadnog Balkana u 2009., a prema indeksu koji se dobija ocenjivanjem težinskih faktora posmrtarnih dimenzija određenih politika za MSP, Srbija se od posmatranih sedam zemalja najčešće nalazi na pretposlednjem mestu.<sup>8</sup> Kao bitne se posmatraju se dimenzije sledećih politika: (1) obrazovanje i trening za preduzetništvo, (2) jeftinije i brže osnivanje preduzeća, (3) bolje zakonodavstvo i regulacija, (4) raspoloživost stručne radne snage, (5) unapređenje usluga podrške MSP elektrons-

8

Western Balkans: Progress in the Implementation of the European Charter for Small Enterprises: 2009 SME Policy Index, link [http://www.oecd.org/document/49/0,3343,\\_en2649\\_34893\\_43220337\\_1\\_1\\_1,1,00.html](http://www.oecd.org/document/49/0,3343,_en2649_34893_43220337_1_1_1,1,00.html)

kim putem, (6) povećanje koristi koje ostvaruju MSP od jedinstvenog evropskog tržišta, pre svega povećanjem njihove konkurentnosti, (7) poreski sistemi i pristup izvorima finansiranja, (8) povećanje tehnoloških kapaciteta MSP, (9) povećanje broja uspešnih modela elektronskog poslovanja i (10) razvoj jače i efektivnije predstavljenosti interesa MSP.

Vlada Republike Srbije usvojila je više strateških dokumenata u vezi razvoja MSP. Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih MSP za period 2008.-2013. godina ima za cilj "razvoj preduzetničke ekonomije, zasnovane na znanju i inovativnosti, koja stvara snažan, konkurentan i izvozno orijentisan sektor MSP, ali i značajno doprinosi povećanju životnog standarda u Srbiji." Na osnovu ove strategije trebalo bi u narednom periodu stvoriti povoljnije okruženje za sektor MSP i podstići njegov brži razvoj. Ova Strategija je u skladu sa Zakonom o malim preduzećima (ZMP) koji je usvojila Evropska komisija 2008. godine i o kojem je bilo reči u prethodom delu rada.

#### **4. Zaključak**

Prioritetne mere koje treba sprovesti da bi se stvorio povoljniji poslovni ambijent za MSP odnose se na : (1) lakši pristup izvorima finansiranja, (2) sprovođenje principa "prvo misli u malim razmerama" da bi se dostiglo smanjenje administrativnih troškova od 25 odsto do 2012. godine, skratilo vreme za započinjanje poslovanja na 3 dana i promovisala druga šansa" za preduzetnike i (3) lakši pristup tržištima za MSP. Da bi MSP lakše pristupila novim tržištima, najvažnija je primena Direktive usluga, primena rešenja za pristup MSP elektronskim uslugama drugih zemalja članica EU i promocija primene Evropskog kodeksa za najbolje prakse kojima se olakšava pristup MSP javnim nabavkama.

Pristupanje EU podrazumeva poboljšanje uslova preivređivanja za mala i srednja preduzeća. Neke druge alternative stvaraju uslove za sporije poboljšanje poslovног okruženja i jačanje međunarodne konkurentnosti malih i srednjih preduzeća.

#### **Literatura**

- European Commission, Recommendation 2003/361/EC  
European Commission, Commission Working Document, "Report on the implementation of the SBA", Brussels, COM(2009),680.  
European Commission, Action Programme for Reduction Administrative Burdens in the EU : Sectoral: Reduction Plan and 2009 Actions", COM(2009)544.  
European Bank for Reconstruction and Development, Transition Report, 2009, str. 216.  
Stamenković R., "Minus od milijardu evra", Ekonom: east magazin, broj 532/533, 2010., str. 29.  
Understanding the Seventh Framework Programme,  
[http://ec.europa.eu/research/fp7/index\\_en.cfm?pg=sme](http://ec.europa.eu/research/fp7/index_en.cfm?pg=sme)  
The World Bank, Doing Business - Doing Business in Serbia, 2009.  
Western Balkans: Progress in the Implementation of the European Charter for Small Enterprises:  
2009 SME Policy Index, [http://www.oecd.org/document/49/0,3343,\\_en2649\\_34893\\_43220337\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/49/0,3343,_en2649_34893_43220337_1_1_1_1,00.html).

*Prof. dr Slobodan Pokrajac\**  
*Prof. dr Nikola Dondur\**  
*Sonja Grbić\**

## INOVACIJE I KONKURENTNOST MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

### Rezime

Osnovni izvor poslovne snage, tržišne konkurentnosti, profitabilnosti i dinamičnog rasta mala i srednja preduzeća moraju prvenstveno tražiti u ljudskoj kreativnosti, inovativnosti i novoj preduzetničkoj kulturi, koja sve ljudske resurse posmatra kao najvredniju "imovinu" preduzeća. Više od 1/3 velikih inovacija je nastalo i prvi put komercijalizovano u firmama sa manje od 20 zaposlenih. Stoga strategija inovacija može postati trajan izvor konkurenčke prednosti malih i srednjih preduzeća.

**Ključne reči:** mala i srednja preduzeća, inovacije i konkurentnost

### Abstract

Basic source of business power, market competitiveness, profitability and dynamic growth, small and medium-sized enterprises must first of all look for in the human creativity, innovativeness and new entrepreneurial culture, which all human resources watch as the most valuable assets of the enterprise. More than one third of great innovations have appeared and the first time commercialized in the firms with less than 20 employees. Therefore, strategy of innovations can become permanent source of competition advantages of small and medium-sized enterprises.

**Key words:** small and medium enterprises, innovations and competitiveness.

### 1. Uvodna razmatranja

Gigantizam preduzeća, zbog pozitivnih efekata ekonomije obima, je svojevremeno bio tumačen kao presudan činilac konkurenčije. Ekonomiju obima danas zamenjuje ekonomija raznolikosti koja je omogućena novim tehnologijama i organizacijom proizvodnje. Danas, mala i srednja preduzeća (MSP)<sup>1</sup> predstavljaju okosnicu ekonomskog razvoja, pos-

---

\* Mašinski fakultet Univerziteta u Beogradu.

<sup>1</sup> Mala preduzeća imaju do 50 zaposlenih, poslovni prihod manji od 2,5 mil. EUR i vrednost stalne imovine do 1 mil. EUR. Srednja preduzeća imaju do 250 zaposlenih, poslovni prihod manji od 10 mil. EUR i vrednost stalne imovine do 5 mil. EUR. Prema Zakonu o računovodstvu, preduzeća treba da ispunjavaju dva od tri navedena kriterijuma da bi se mogla svrstati u kategorije mala ili srednja preduzeća.

taju glavni nosioci zaposlenosti, otvaranja novih radnih mesta, stvaranja bruto domaćeg proizvoda, izvoza, uvoza i drugih pokazatelja razvoja tržišne ekonomije.

U junu 2002. god. EU je usvojila Evropsku povelju za mala preduzeća koja ima za cilj pružanje podrške i pomoći malim preduzećima u ključnim oblastima (obrazovanje i obuka preduzetnika, stvaranje efikasnijeg zakonodavstva, propisa, poreskog i finansijskog sistema i dr.). Glavni izvori ključnih sposobnosti MSP su:

- Veličina koja im omogućava da rade stvari koje velika preduzeća ne mogu ili im se ne isplati.
- Fleksibilnost - sposobnost da se brzo i lako prilagode tržišnim prilikama i promenama. MSP obično imaju uže proizvodne assortimente, jasno definisano bazu potrošača i manje tržište kojem se mogu više posvetiti nego što to mogu velika preduzeća.
- Jednostavnija organizaciona struktura sa mnogo manje zaposlenih u odnosu na velika preduzeća. Ovakva organizaciona struktura obezbeđuje obimnu i kvalitetnu komunikaciju između preduzetnika i zaposlenih, kontinuiranu razmenu mišljenja i ideja i razvoj inovacija.

Fleksibilnost i preduzetnička inicijativa MSP doprinose privrednom rastu i razvoju zemalja u tranziciji. U 2008. godini MSP činila su 99,8% ukupnog broja preduzeća, obuhvatila su 67,2% zaposlenih, 66,6% prometa, ostvarila su 60,5% uvoza i 45,9% izvoza Srbije. Nepostojanje dovoljnog broja relativno snažnih i brzo rastućih, dinamičnih preduzeća srednje veličine predstavlja značajno ograničenje privrednog rasta Srbije (dominiraju mikro preduzeća sa učešćem od 95,7%). Takođe, sektorski i regionalni raspored MSP je izuzetno koncentrisan. U 2008. godini 73,9% broja preduzeća, 78,6% zaposlenih, 85,3% prometa, 80,1% bruto dodate vrednosti (BDV), 95,8% izvoza i 96,2% uvoza sektora MSP ostvaruju četiri sektora: trgovina, prerađivačka industrija, poslovi sa nekretninama i iznajmljivanje i gradevinarstvo.

Regionalni raspored MSP u Srbiji takođe pokazuje izrazitu koncentrisanost: najveće učešće od 38,5% imaju preduzeća sa teritorije grada Beograda i Južno-bačkog okruga (zapošljavaju 41,6% radnika, ostvaruju 55,1% prometa i 55,5% BDV sektora MSP).

Prema učešću u broju preduzeća i zaposlenosti MSP Srbije su na nivou EU, a imaju veće učešće u formiranju ukupnog prometa, BDV i profita. Međutim, ovi pokazatelji nisu rezultat višeg nivoa razvijenosti MSP Srbije od proseka EU, već ukazuju na veći uticaj MSP na ukupna privredna kretanja i još uvek prisutne razvojne probleme velikih sistema. Potpuniju sliku o nivou razvijenosti MSP Srbije pokazuju izvedeni pokazatelji poslovanja (zaposlenost po preduzeću; promet, BDV i profit po zaposlenom; i stopa profitabilnosti) iz koji FJltaostajanje MSP Srbije u odnosu na prosek EU i većinu posmatranih zemalja. Drugačija slika je jedino kod profitabilnosti gde MSP Srbije imaju veću profitabilnost u odnosu na prosek EU, Slovenije i Mađarske, ali manji od Bugarske i Rumunije. Takođe, broj MSP na 1.000 stanovnika ukazuje na nedovoljnu razvijenost ovog sektora, posebno imajući u vidu izraženu nezaposlenost u zemlji.

**Tabela 1. Osnovni pokazatelji poslovanja sektora MSP u izabranim zemljama EU i Srbiji u 2007. godini**

	EU	Bugarska	Mađarska	Rumunija	Slovenija	SRB
2007						
Br. zap. po pred.	4,3	5,5	3,1	6,0	4,2	3,1
Prom. po zap.u 000 EUR	39,3	6,1	14,2	10,5	26,3	9,9
BDV po zap. u 000 EUR	11,0	3,2	2,8	4,7	3,2	3,8
Stopa profitabilnosti	28,0	52,2	19,4	44,9	12,3	38,6
PROCENTUALNO UČEŠĆE MSP U NEFINANSIJSKOM SEKTORU						
Br. preduzeća	99,8	99,7	99,8	99,5	99,7	99,8
Br. zaposlenih	67,2	72,8	70,2	61,0	66,0	65,5
Promet	57,6	65,9	58,0	57,6	62,8	67,6
BDV	57,6	53,0	51,0	48,2	59,1	58,3
Profit	51,1	47,0	26,5	42,8	33,5	58,8

Izvor: DG Enterprise and Industrdž; za podatke iz Srbije RZS na osnovu: Izveštaj o MSP i preduzetništvu za 2008. god., Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja Republike Srbije, Republički zavod za razvoj, Republička agencija za razvoj MSP i preduzetništva, 2009. godina, str. 7.

## 2. Inovacije stimulišu razvoj

Inovacije i inovativnost već nekoliko decenija su prave top-teme u svim najrazvijenijim zemljama, a poslednjih nekoliko godina i u onim zemljama koje ozbiljno planiraju svoj ekonomski rast i razvoj, a to je većina tzv. tranzicijskih zemalja. Svi poslovni subjekti su shvatili da je za opstanak na tržištu i uopšte za jačanje sopstvene konkurentnosti suštinski važno primenjivati inovativan pristup u svim fazama reprodukcije, odnosno stvaranja vrednosti: od nabavke i proizvodnje, do prodaje i postprodajnih usluga. Takođe, to su shvatili i kreatori politika jer inovacije ubrzavaju razvoj, donose više poslova i zarada, pomažu smanjenju ekoloških rizika i uopšte doprinose povećanju kvaliteta života.

Prema Michael E. Porteru "preduzeće ima konkurenčku prednost"<sup>2</sup>. Ako uspeva da njegova profitabilnost bude veća od prosečne profitabilnosti preduzeća u toj industriji, to kom određenog vremenskog perioda". Osim visokom produktivnošću i ekonomičnošću

2

Ova sintagma može se definisati kao skup činilaca koji razlikuju preduzeće od njegovih konkurenata zbog čega ono dobija jedinstvenu poziciju na tržištu. Znameniti Svetski ekonomski forum usvojio je tzv. **globalni indeks konkurenčnosti** koji polazi od pretpostavke da je konkurenčnost veoma složen fenomen na koji deluje više različitih faktora. Svi faktori grupisani su u 12 tzv. stubova konkurenčnosti, koji su podeljeni u tri grupe.

**Prva grupa** stubova konkurenčnosti su tzv. Osnovni zahtevi. U tu grupu ulaze sledeći stubovi konkurenčnosti: (1) institucije, (2) infrastruktura (3) makroekonomska stabilnost i (4) zdravstvo i primarno obrazovanje.

**Druga grupa** su tzv. Faktori povećanja efikasnosti. U ovu grupu ulaze sledeći stubovi: (5) visoko obrazovanje i obuka, (6) efikasnost tržišta dobara, (7) efikasnost tržišta rada, (8) sofisticiranost finansijskog tržišta, (9) tehnološka opremljenost i (10) veličina tržišta.

**Treću grupu** čine tzv. Faktori inovativnosti i sofisticiranosti. U ovu grupu ulaze stubovi (11) sofisticiranost poslovnih procesa i (12) inovacije.

(uštedama na svim troškovima), konkurentska prednost se postiže vrhunskim kvalitetom proizvoda/usluga, intenzivnom inovativnošću, diferencijacijom proizvodnog programa, odličnim postprodajnim servisom, snažnom društvenom odgovornošću i poslovnom etikom, odličnom organizacijom, timskim radom, kontinuiranim učenjem i ulaganjem u znanje. Još polovinom 80-ih godina prošlog veka, u svojoj knjizi *Competition in Global Industries*, Porter je istekao da su tradicionalni izvori konkurentске prednosti potpuno neupozdani i neodrživi, jer se stalno menjaju. Smatrao je da su faktori, kao što su "low-cost unskilled labor" (niski troškovi rada neobrazovane radne snage) i prirodni resursi - sve manje važni u globalnoj konkurentnosti, u odnosu na kompleksne faktore, kao što su veća naučna i tehnička podrška radnika i napredna infrastruktura, posebno informaciona. Po njemu za međunarodni uspeh važan je razmah inovacija u pravom smjeru, umesto pasivne eksploracije prirodnih resursa i konkurenциje na bazi niskih troškova, koja se lako može nadvladati. Japan je najbolji primer kako se oskudnost u prirodnim resursima može kompenzirati forsiranjem razvoja na bazi neopipljivih,<sup>3</sup> pre svega intelektualnih izvora. Done davno nepoznate, siromašne i nerazvijene zemlje (J. Koreja, Tajvan, Irska, Finska i dr.) danas su bogate i razvijene zahvaljujući isticanju inovativnosti kao strateškog cilja i prioriteta razvoja, od preduzeća do nacionalne ekonomije.

Najjednostavnije inovacije možemo definisati kao transformaciju novih ideja u proizvode i procese. Pri tome, pod inovacijama se ne smatraju samo krupne uštede i epohalna otkrića. U stvari, inovacija je svaki zahvat kojim se smanjuju inputi, tj. troškovi proizvodnje i administracije, povećava produktivnost, poboljšava kvalitet proizvoda i usluga, povećava sigurnost, smanjuje škart, unapređuje plasman i dr., odnosno svaka mera koja vodi ka porastu konkurentnosti. Osim toga, savremeno shvatanje inovacija, osim proizvodnje, obuhvata sva područja ljudskog stvaralaštva, uključujući i neekonomsku oblast života gde se, takođe, otkrivaju i primenjuju nova rešenja koja podižu efikasnost rada i kvalitet života.

Ipak, tehnološka inovacija igra glavnu ulogu u procesu dugoročnog ekonomskog rasta i konkurentnosti. Oblast tzv. visokih tehnologija svakodnevno pruža nove dokaze da su mnogi komercijalno uspešni proizvodi (usluge) nastali upravo u srednjim (koja su imala manje od 100 zaposlenih), a neretko u malim (manje od 50 zaposlenih) ili u tzv. mikro (manje od 10 zaposlenih) preduzećima. Tako npr. čuveni IBM Personal Computer razvijen je od strane 12-članog inicijalnog tima. Još je zanimljiviji primer nastanka prototipa Xerox-ove memorijske pisaće mašine koju je razvila nezavisna istraživačka firma od 6 inženjera i jedne sekretarice i to sa troškovima 40% nižim od onih koji su bili odobreni 35-članoj grupi Xerox-ovih inženjera koji ipak nisu uspeli da naprave traženi prototip. Bitno je podvući, da su pomenuta i sva druga propulsivna preduzeća dominantno oslonjena na resurse znanja i uopšte "intelektualni kapital" kao osnovni izvor sopstvene produktivnosti i ekonomske snage. Drugim rečima, osnovni izvor poslovne snage, tržišne konkurentnosti, profitabilnosti i dinamičnog rasta MSP moraju prvenstveno tražiti u ljudskoj kreativnosti, inovativnosti (posebno tehnološkoj) i novoj preduzetničkoj kulturi, koja sve ljudske resurse posmatra kao najvredniju "imovinu" preduzeća. U tom smislu možemo reći da je "infekcija" inovativnosti najpoželjnija "bolest" koju svaki preduzetnik i menadžer treba da priželjkuje. Takođe, i svaki istinski državnik treba da se potрудi da ova infekcija postane -

3

Inovativnost ljudi, organizaciona kultura, robne marke itd.

nacionalna "epidemija". Širom sveta postoje brojni primeri kako moderne države daju podršku inovacijama. Naravno, najrazvijenije (i najbogatije) države u tome su posebno uspešne.<sup>4</sup>

Naglašavajući dolazak "nove ekonomije" koja se odnosi na društvo znanja, Drucker (1993) zapaža da u ovom društvu znanje ne predstavlja samo još jedan resurs koji postoji zajedno sa tradicionalnim faktorima proizvodnje (radna snaga, kapital, zemljište) već predstavlja najznačajniji resurs. U "novoj ekonomiji" informacije, znanje i inovacije postaju najvredniji inputi i autputi. Naglasak je na stvaranju proizvoda sa visokom dodatom vrednošću i autputima koji se temelje na neopipljivim sredstvima. Drucker (2005) ističe da je najveći uspeh menadžmenta 20. veka bio pedesetostruko povećanje produktivnosti fizičkog rada, dok će najveći izazvod menadžmenta 21. veka biti povećanje produktivnosti radnika znanja. Troškovi materijalnih sredstava u ukupnim troškovima postaju zanemarljivi u poređenju sa situacijom od pre 15 godina, kada je na njih otpadalo skoro 80% ukupnih troškova. Koncentracija znanja danas se dešava u samo malom broju visokorazvijenih zemalja. Moderna znanja i veštine, pošto su veoma složene, podrazumevaju veoma specifične prepostavke (specijalizovane kadrove, visoku tehnologiju i finansiranje). To je i objašnjenje zbog čega u uslovima globalne ekonomije siromašne zemlje izvoze kreativnosti (tj. obrazovane i/ili talentovane kadrove), dok razvijeni svet transformiše znanje u tržišnu vrednost, a kao rezultat - nerazvijeni uvoze proizvode i usluge razvijenih.<sup>5</sup>

Sve tehnološki visokorazvijene zemlje su i visokoproduktivne i tržišno visokokonkurenčne zemlje, ali i visokosvesne da bi ih svaki zastoj i tobožnja ušteda na troškovima nauke, istraživanja i obrazovanja strateški unazadila i izbacila iz globalne "arene" u kojoj se istovremeno odvija tzv. preduzetnička revolucija na talasima globalizacije, tehnologije, liberalizacije i deregulacije privređivanja. Najrazvijenije zemlje (npr. članice EU) neprekidno usavršavaju svoje lokalne i regionalne strategije podsticanja razvoja MSP, posebno im pomažući u pogledu jačanja njihovog inovativnog kapaciteta, bilo da je reč o preduzećima u kojima se "radaju" tehnološke inovacije, bilo da su u pitanju preduzeća u kojima treba brzo, jednostavno i jeftino transferisati nove tehnologije spolja. U tom smislu razvijeni su obimni dugoročni programi pružanja svih vidova pomoći MSP. Osim finansijske pomoći, velika pažnja se posvećuje obrazovanju i stručnoj obuci i olakšavanju mobilnosti zaposlenih kada menjaju zanimanje ili radno mesto.

---

4

Tako npr. u Nemačkoj (region Baden-Wurttemberg) ključnim elementom se smatraju inicijative za jačanje inovativnih kapaciteta i razvoj klastera. Interesantan je i specijalni pilot projekat preko kojeg se MSP daju tzv. inovacijski vaučeri koji se mogu koristiti za plaćanje raznih inovativnih mera, kao npr.: plaćanje naučnih istraživanja za razvoj procesa i proizvoda, novih materijala, novih tržišta, izradu prototipova itd. Slično se radi i u Italiji. Tako npr. U regiji Friuli Venezia Giulia posebno se teži jačanju mreže tehnoloških centara koji treba da omoguće transfer znanja iz laboratorija ka poslovnom svetu. Takođe, podstiče se stvaranje mreža univerziteta, naučnih instituta, tehnoloških parkova i inovativnih preduzeća. Kao vid podrške ustanovljuju se i različite nagrade inovatorima i inovativnim preduzećima. Kao posebno uspešna podrška pokazalo se ulaganje u razvoj informatičke infrastrukture, prvenstveno u širokopojasne telekomunikacione mreže.

5

Rikalović G. (2009): Ekomska valorizacija razvojne uloge kreativnog sektora, str. 38-46, objavljeno u ed. Akademika, Kreativne industrije i ekonomija znanja (knjiga 1), Mad Mardž, Beograd, 2009, str. 39.

Podrška istraživanju i razvoju, inovacijama i inovacionim aktivnostima predstavlja jedan od osnovnih ciljeva strategije razvoja EU. U strategiji se navodi da od 3% BDP<sup>6</sup>, koliko su ciljna izdvajanja za nauku, samo jedna trećina treba da dolazi iz budžeta evropskih zemalja i EU, a čak dve trećine da budu investicije privrede u istraživanja. Iako sve evropske zemlje nisu blizu dostizanja ovog cilja, evropski prosek za 2007. god. pokazuje da je za EU-27, samo 35,4% izdvajanja za nauku došlo direktno iz budžeta, 54% iz privrede, a 10,6% iz drugih nacionalnih i međunarodnih izvora. Zemlje kao što su SAD, Švedska, Švajcarska i Kina su već postigle da ulaganja njihove privrede u nauku čine dve trećine ukupnih ulaganja.

Budžetska izdvajanja za nauku u Srbiji su značajno porasla u bruto iznosu, sa skromnih 28 mil. EUR 2001. god. na oko 86 mil. EUR u 2009. god. Međutim, ako se posmatra učešće nauke u BDP, ono je 2009. god. iznosilo skoro 0,3% BDP. Procena je da ukupna ulaganja u nauku u Srbiji ne prelaze 0,5% BDP što Srbiju svrstava među najmanjim ulagačima u nauku, kako u razvijenom svetu, tako i u regionu. U 2007. god. izdvajanja za nauku u SAD bili su 2,6% BDP, u Japanu 3,3%, u Kini 1,3%, u Rusiji 1,1%, a prosek evropskih zemalja bio je 1,84%. Zemlje u okruženju, osim Albanije izdvajaju preko 0,5% BDP, a Slovenija i Hrvatska preko 1% BDP u nauku.<sup>7</sup>

Jedan od velikih problema nauke u Srbiji je to što se mala količina sredstava, koja se uglavnom iz jednog izvora ulaže u naučna istraživanja raspoređuju na preko 1.000 projekata. Takođe, skoro 80% sredstava namenjenih naučnim projektima čine plate istrživača, a vrlo mali deo se koristi za izvođenje eksperimenta.<sup>8</sup> Ne treba zaboraviti da nauka jedino može dati pozitivne efekte ukoliko se uspostavi jedinstven nacionalni inovacioni sistem. Nacionalni inovacioni sistem je kompleksna mreža preduzeća, finansijskih institucija, univerziteta, istraživačko-razvojnih instituta, profesionalnih društava, obrazovne i informacione infrastrukture, državnih agencija i javnih resursa, za generisanje, difuziju i primenu naučnih i tehnoloških znanja u određenoj zemlji.

Takođe, u stvaranju konkurenčkih prednosti razvijenih zemalja važnu ulogu imaju istraživanje i razvoj, finansije i grupe stručnih pojedinaca koje je najlakše okupiti unutar klastera. Klasteri MSP omogućavaju da budu produktivnija i inovativnija nego kada bi funkcionalisala samostalno. EU u centar politike i mera za podsticanje razvoja MSP stavlja aktivnosti usmerene na inovacije, osnivanje MSP i umrežavanje, a posebno na razvoj klastera u industriji.

*Klaster čine geografski koncentrisana, međusobno povezana, preduzeća iz srodnih i različitih delatnosti, kao i nosioci znanja, druge institucije i organizacije koje garantuju kritičnu masu znanja, tehnologija, resursa i sredstava značajnih za jačanje konkurenčnosti pojedinačnih preduzeća - učesnika i klastera kao celine.*

---

6

Prema brojnim studijama granična vrednost ili prag koji treba dostići, a od kojeg se uspostavlja brži ritam podrške istraživanju i razvoju, inovacijama i inovacionim aktivnostima u jednoj državi iznosi 1% BDP.

7

Strategija naučnog i tehnološkog razvoja Republike Srbije za period 2010-2015. god., Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije, 2009 god., str. 7-8.

8

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku prosečna starost istrživača je 44,3 godine što je više od prosečne starosti stanovništva (40,25).

Proces povezivanja u klaster treba da vodi do saradnje svih aktera okupljenih unutar klastera, odnosno malih, srednjih i velikih preduzeća, razvojnih institucija i drugih organizacija kako bi se ostvarile dugoročne konkurentске prednosti. Prema Porteru klasteri utiču na konkurentnost preduzeća, a time i regionalnih privreda na tri načina:

- povećanjem produktivnosti kompanija baziranih u oblasti klastera;
- upravljanjem i usmeravanjem inovacija<sup>9</sup>
- podsticanjem otpočinjenja novih aktivnosti, koje proširuju i osnažuju i sam klaster.

U analitičkom izveštaju za 2006. godinu “Inobarometar o ulozi klastera u podsticanju inovativnosti u Evropi” (“Innobarometara on cluster’s role in facilitating innovation in Europe”, The Gallup Organization), ispitivano je u kojoj meri su firme u okviru klastera uključene u aktivnosti koje rezultiraju novim ili unapređenim proizvodima i uslugama. Na grafikonu 1. predstavljeni su odgovori firmi koje su anketirane 2006. godine, u sledećim geografskim oblastima:

- 25 zemalja članica EU (ne uključujući Bugarsku i Rumuniju koje su se priključile EU nakon perioda koji pokriva anketa);
- 10 novih članica EU, koje su se priključile EU 2004. godine (Češka, Kipar, Estonija, Letonija, Litvanija, Mađarska, Malta, Poljska, Slovenija i Slovačka)
- 4 zemlje kandidata za prijem u EU u tom trenutku: Bugarska, Hrvatska, Rumunija i Turska.

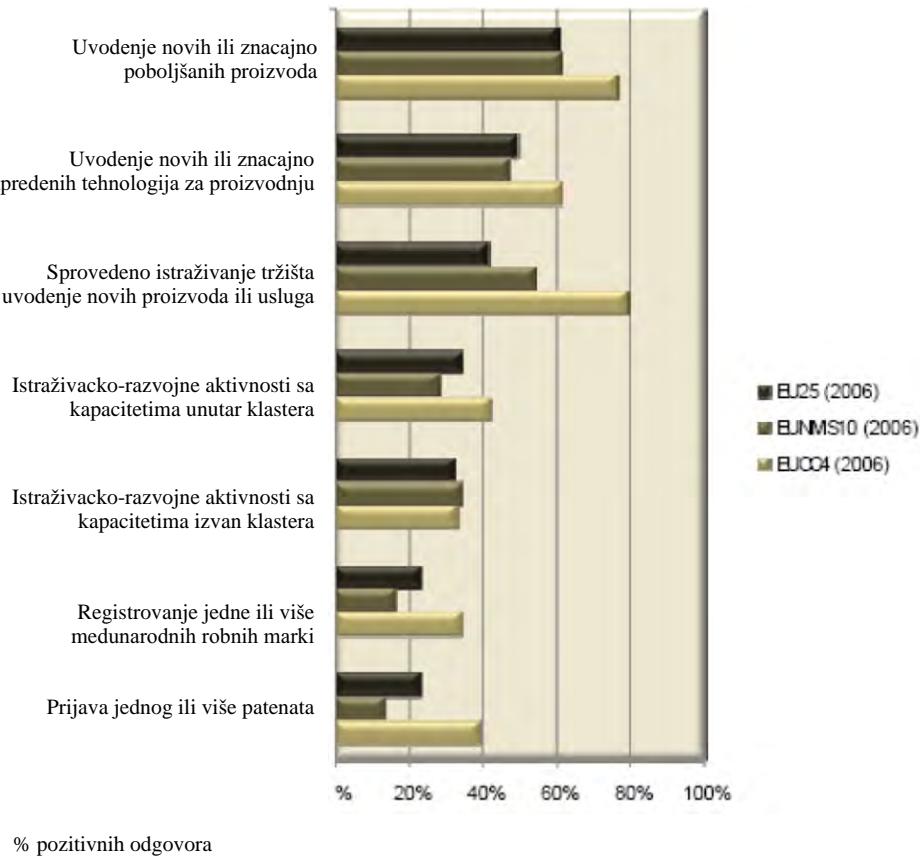
Grafikon 1. pokazuje da firme uključene u klaster naročito su aktivne u inovacijama proizvoda/usluga, tehnološkom razvoju i istraživanju tržišta. Uključenost firmi u prve tri gore navedene inovacione aktivnosti je bila značajno veća u zemljama kandidatima za prijem u EU, a razlike su postojale takođe i u odnosu na broj registrovanih međunarodnih robnih marki i prijavljenih patenata. Grafikon pokazuje da empirijski pokazatelji podržavaju tezu da su klasterski oblici udruživanja i rada važni za jačanje inovacionih aktivnosti u preduzećima.

Mada su sami po sebi impresivni podaci o broju i rasprostranjenosti MSP u pojedinih zemljama, važnije je uočiti da ta preduzeća imaju ulogu tzv. strukturnog lepka ili karike koje povezuju čitavu privrednu strukturu u kojoj još uvek velika preduzeća (više od 500 zaposlenih) imaju ulogu stubova nosača, ali takvih koji “nose” sve razgranatiju i sve ispletenu mrežu MSP. Upravo ta umreženost malih, srednjih i velikih preduzeća predstavlja jednu od važnijih slika nove realnosti u kojoj se po gustini pripadajuće mreže MSP meri i sama veličina tzv. velikih preduzeća, a ne više samo po njihovim fizičkim ili finansijskim obeležjima i pokazateljima.

---

9

Unutar klastera raste značaj koncentracije istraživača, konsultanata i laboratorija na jednoj lokaciji, a time se i povećavaju mogućnosti da se kreira takva inovacija, odnosno vrednost i kvalitet ponude, koju udaljeni konkurenți ne mogu lako da kopiraju ili prevaziđu.



**Grafikon 1.** Inovacione aktivnosti u evropskim firmama koje su uključene u klastere (2006. godina)

(Izvor: The Gallup Organization (2006), str. 35 na osnovu: Izveštaj o MSP i preduzetništvu za 2008. godinu, str. 62.)

### 3. Inovativnost malih i srednjih preduzeća u Srbiji

U tržišnoj privredi kupac je centralna figura. Zapravo, sve se vrti oko kupca: ako se taj ne pojavi ili ne pronađe, to je smrtna presuda proizvođaču i otvorena poruka da taj ne radi dobro, odnosno to što čini nikome nije privlačno. Zašto? Ostaje da se vidi da li je to samo zbog previsoke cene (više od cene konkurenata), neodgovarajućeg kvaliteta, neutraaktivnog dizajna, slabe funkcionalnosti proizvoda, ili nekog sledećeg razloga, ali poruka je gotovo zastrašujuća: tržište vas ne prihvata. Dakle, potrebno je preuzeti nešto novo, odnosno, inovirati, inovirati, inovirati... A sve češće su potrebne i inovacije inovacija.

Pored inovacija, za kreiranje konkurentske prednosti preduzeća važna je i diferencijacija i brzina tržišnog reagovanja. Preduzeća čija je strategija zasnovana na diferenciranju i proširenju postojećeg proizvodnog asortimana imaju, zbog smanjenog rizika, veću mogućnost uspeha od preduzeća koja dugoročno sprovode strategiju kontinuiteta. Osim toga, preduzeća moraju biti sve brža u nuđenju novih proizvoda/usluga, što znači da moraju skraćivati životni ciklus proizvoda/usluga i tako održavati prednost u odnosu na konkurente. Najveću dobit ostvarije preduzeće koje prvo uvede novi proizvod/uslugu na tržište.

Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja Republike Srbije u saradnji sa Republičkom agencijom za razvoj MSP i preduzetništva i Republičkim zavodom za statistiku sprovelo je anketno istraživanje stanja, problema i potreba sektora MSP.<sup>10</sup> Cilj istraživanja je sagledavanje postojećeg stanja i problema sa kojima se suočava sektor MSP, kako bi se odgovarajućim merama podržao njegov budući rast i razvoj. Najznačajniji rezultati istraživanja u pogledu inovativnosti MSP su:

- **Posvećenost inovativnosti**

Prema rezultatima istraživanja posvećenost inovativnosti u poslovanju nije dovoljno prisutna kod anketiranih MSP. Tek svaka četvrta firma sprovodi inovativne aktivnosti (najveći broj inovativnih firmi posluje u okviru srednjih preduzeća). Prema nadprosečnom broju inovativnih firmi izdvajaju se informacione tehnologije, prerađivačka i grafička delatnost.

- **Inovativna saradnja**

Trajnije oblike inovativne saradnje praktikuje mali broj ispitanika. Svega 9% firmi odgovorilo je da ima ugovore o saradnji na planu inoviranja poslovanja sa odgovarajućim institutima ili preduzećima.

- **Uvođenje novih proizvoda/usluga/procesa i inovacija u organizaciju ili marketingu**

Samo 30% anketiranih je odgovorilo potvrđno na pitanje da li je uvelo novi proizvod/uslugu ili tehnološki proces. Uvođenje inovacija u organizaciju poslovanja i marketinške aktivnosti sprovelo je 26% ispitanika. Efekti sprovedenih inovacija u 54% slučajeva odnosili su se na uštedu repromaterijala i energenata, a u 46% na smanjenje troškova radne snage.

- **Investicije u poslednje tri godine**

Na relativno razvijenu potrebu za poboljšanjem tehničko-tehnoloških uslova poslovanja ukazuje podatak da je 60% anketiranih realizovalo investicije u prethodne tri godine, a pri tome se najviše ulagalo u nabavku opreme, a potom u poslovni prostor. Izdvajanja za nabavku patenata, licenci i autorskih prava predstavljaju zanemarljiv deo ukupnih ulaganja (6,4%). Posmatrano po delatnostima, najživljja investiciona aktivnost odvija se u oblastima

10

Anketa se odnosi na 2008. godinu i sprovedena je na terenu, na uzorku od 3.000 izveštajnih jedinica. Anketirane jedinice su ekonomski aktivna MSP.

saobraćaja, grafičkih delatnosti i informacionih tehnologija, a najslabija u oblasti ličnih usluga i trgovine na malo.

#### • **Članstvo u udruženjima**

Rezultati ankete pokazuju da je samo 15% MSP učlanjeno u neko udruženje. U okviru klastera povezano je svega 2,3% anketiranih firmi.

U Srbiji postoji 20 klastera i 10 klaster inicijativa. Prema podacima Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja Republike Srbije, zemlje u okruženju imaju više klastera od Srbije. Tako je u Hrvatskoj registrovano 44, u Mađarskoj 48, a u Bugarskoj 50 klastera. Međutim, zanimljivo je da u Sloveniji postoji 10 regionalnih klastera koji ostvaruju godišnji promet od 2,87 mlrd. EUR (od čega 80% čini prihod od izvoza u zemlje EU). U poređenju sa onima u EU, klasteri u Srbiji su prilično slabi i ne mogu da se takmiče sa evropskim. Prema oceni stručnjaka EU i Ministarstva ekonomije glavni nedostaci klastera u Srbiji su: slaba organizovanost, slabost menadžmenta klastera, nizak nivo inovativnosti (slaba saradnja sa istraživačko-obrazovnim institucijama), nedovoljno razvijen preduzetnički duh, nedovoljna razvijenost i povezanost članica klastera, nedovoljna internacionalizacija itd.

U Srbiji postoje dva još uvek nastajuća, ali nedovoljno povezana procesa razvoja: 1. preduzetništva, u smislu privatizacije, podsticanja i ohrabrvanja određenih grupacija ljudi na preduzetništvo, razvoja odgovarajućeg zakonodavstva, razvoja obuke za preduzetništvo itd. i 2. inovativnosti, u smislu davanja raznih vidova podrške kreativnim ljudima u svojim stvaralačkim pokušajima. To ipak mora biti daleko osmišljenije i snažnije, a najbolji efekti dobijaju se na nivou preduzeća kada se razviju dovoljno efikasni sistemi stimulacije, materijalni pre svega. Pojačana tržišna konkurentnost i uvećana rentabilnost poslovanja biće prvi efekti koji moraju u celosti da pripadnu preduzeću koje je kreiralo neku inovaciju i tržišno je realizovalo.

#### **4. Zaključak**

Za svaku poslovnu organizaciju, od najmanje do najveće, esencijalno i egzistencijalno je važno da se primarno oslanja na znanje, svoje ili tuđe (na različite načine odnekud transferisano), i tako pronalazi izvore ne samo opstanka, nego i sigurnog rasta, razvoja i napredka. A to, praktično, znači oslanjanje na ljude, ljudski i intelektualni kapital, kreativnost i inovativnost kao dokazane generatore i pokretače željenih promena kojima možemo upravljati. U slučaju Srbije, potrebno je razviti inovacionu politiku na nivou društva u kojoj će centralnu poziciju dobiti svi talentovani i kreativni pojedinci koji imaju ideje i vizije novih rešenja u svim oblastima društvene prakse, posebno privredne i naročito proizvodne. Novi proizvodi, novi procesi (tehnologije) i nove usluge (servisi) treba da postanu okosnica nove ekonomske realnosti zasnovane na višem nivou kvaliteta i konkurentnosti, a to je imperativ opstanka u uslovima ubrzane globalizacije.

Zbog svega, tržišno orijentisana inovaciona politika mora biti usmerena ka svim komponentama inovacionog kapaciteta preduzeća, a pre svega ka ljudskim resursima i poboljšanju informacione infrastrukture. Posebno je važno jačati apsorbpcionu sposobnost za nova znanja i tehnologije, kao i za umrežavanje i sposobnost difuzije sopstvenih rešenja u

okruženje. To je moguće postići ulaganjima u tzv. "meke" investicije, kao što su obrazovanje i obuka, istraživanje i razvoj, razvoj softvera, informacionih mreža itd. Na taj način će se povećati komponenta znanja i u svim ostalim investicijama i tako obezbediti ključni uslov za njihovu veću efikasnost. Primeri brojnih uspešnih MSP svuda u svetu to nedvosmisleno potvrđuju. Ukoliko Srbija i njena ekonomija zaista žele da slede kurs otvorene i konkurentne privrede moraju te činjenice uvažavati znatno više nego do sada.

#### Literatura

- Izveštaj o MSP i preduzetništvu za 2008. godinu, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja Republike Srbije, Republički zavod za razvoj, Republička agencija za razvoj MSP i preduzetništva, 2009.
- Pokrajac S. (2010): Preduzetništvo: izazovi i putevi žkreativne destrukcije' privrede Srbije, Mašinski fakultet, Univerzitet u Beogradu, str. XXVII + 277.
- Pokrajac S. (2004): Tehnologija i globalizacija, SDPublik, Beograd.
- Pokrajac S. (2008/2009): Innovation & Entrepreneurship as possible way-out from global economic crisis, Serbian Scientific Society, Scientific Review, number 38. pp. 75-88.
- Rikalović G. (2009): Ekonomска valorizacija razvojne uloge kreativnog sektora, str. 38-46, objavljeno u ed. Akademika, Kreativne industrije i ekonomija znanja (knjiga 1), Mad Marx, Beograd.
- Strategija naučnog i tehnološkog razvoja Republike Srbije za period 2010-2015. god., Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije, 2009.



*Prof. dr Gordana Kokeza\**

## **ULOGA I ZNAČAJ MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U OŽIVLJAVANJU PRIVREDE SRBIJE**

### **Rezime**

U ovom radu proučavaju se uloga i značaj malih i srednjih preduzeća u oživljavanju privredne aktivnosti Srbije. U radu se polazi od stava da mala i srednja preduzeća ne mogu biti glavni nosilac privrednog razvoja, ali da imaju veoma značajnu ulogu u podršci datom razvoju. U tom smislu, u radu se proučavaju glavne karakteristike malih i srednjih preduzeća, uloga malih i srednjih preduzeća u procesu tranzicije kao i položaj malih i srednjih preduzeća u privredi Srbije. Na osnovu učinjenog istraživanja u radu se zaključuje da mala i srednja preduzeća imaju veoma značajnu ulogu u oživljavanju privredne aktivnosti u Srbiji, ali da je za realizaciju date uloge neophodna pomoć državnih institucija. Data pomoć najpotrebnija je u oblasti finansiranja, zakonskih procedura kao i podrške u unapređenju inovativnosti i konkurentnosti.

**Ključne reči:** mala i srednja preduzeća, ekomska tranzicija, ekonomski razvoj, konkurentnost

## **ROLE AND IMPORTANCE OF THE SMALL AND MIDDLE ENTERPRISES IN THE SERBIAN ECONOMDŽ REVIVAL**

### **Abstract**

Role and importance of the small and middle enterprises in the Serbian economdž revival in this paper are studied. In the paper it is confirmed that small and middle enterprise could not be basis of the economic development, but they have very important role in the support of the economic development. Main characteristics and role of the small and middle enterprises, their position in the Serbian economy are studied, too. It is concluded that small and middle enterprises have very importance role in the Serbian economy revival. But, that process need adequate help of the government institutions. The help means financial, low and innovative and competition area.

**Key words:** small enterprises and middle enterprises, economic transition, economic development, competition

### **Uvod**

Mala i srednja preduzeća, mada ne mogu biti glavni nosioci privrednog razvoja, predstavljaju veoma bitan faktor datog procesa. Ova grupa preduzeća posebno je značajna u privredama u tranziciji, budući da mogu bitno da doprinesu privrednom oporavku i

---

\*

Tehnološko-metalurški fakultet Beograd

razvoju. Zbog svoje specifične organizacije, specifičnih kvalitativnih i kvantitativnih odličja, mala i srednja preduzeća igraju bitnu ulogu ne samo u privredama zemalja koje su u tranziciji, već i u privredama visoko razvojenih zemalja. Mala i srednja preduzeća imaju sve veći značaj i u privrednom životu Srbije. Da bi ova preduzeća ostvarila adekvatan uticaj na oporavak i razvoj domaće privrede neophodno je kreirati stimulativno poslovno okruženje, kao i obezbediti odgovarajuće mere podrške razvoju ovog sektora.

### **1. Glavne karakteristike malih i srednjih preduzeća**

U savremenim uslovima privredivanja izražena je tendencija smanjivanja veličine organizacije, koja je uslovljena veoma izraženom promenljivošću datih uslova. Mala organizacija brža je u reagovanju i delovanju, ima užu upravljačku strukturu koja joj omogućava bržu razmenu informacija, kao i veću motivisanost zaposlenih za uključivanje u rešavanje nastalih problema. Peter Draker smatra da je preduzeće srednje veličine optimalno za poslovanje u savremenim uslovima jer inovativnije i otvorenije za promene.<sup>1</sup>

Mala i srednja preduzeća predstavljaju specifičan oblik organizacije privrednih subjekata, koji, pored naglašenih kvantitativnih karakteristika imaju i kvalitativne specifičnosti koje ih bitno odvajaju od velikih privrednih subjekata. Ono po čemu se mala i velika preduzeća razlikuju od velikih poslovnih sistema jeste svakako njihova organizacija, obim resursa kojima raspolažu, kao i specifični odnosi koje formiraju sa svojim poslovnim okruženjem.

Prema propisima Evropske unije mala i srednja preduzeća definišu se prema sledećim kriterijumima:

- srednje preduzeće je ono koje ima do 250 zaposlenih, koje je samostalno u smislu da nije sastavni deo neke veće organizacije, zatim čiji je godišnji obrt manji od 50 miliona evra, odnosno čija vrednost aktive je niža od 43 miliona evra,
- malo preduzeće je ono koje zapošljava do 50 radnika, sa godišnjim obrtom do 10 miliona evra, i vrednošću aktive do 10 miliona evra,
- mikro preduzeće je ono koje ima do 10 zaposlenih, čiji je godišnji obrt manji od 2 miliona evra i čiji je vrednost aktive takođe manja od 2 miliona evra. (2)

Prema domaćim propisima mala su ona preduzeća koja zapošljavaju do 50 radnika, čiji ukupan prihod ne prevazilazi 1,65 miliona evra, a čija je ukupna aktiva manja od 1,24 miliona evra. U srednja preduzeća ubrajaju se ona preduzeća koja zapošljavaju do 250 radnika, sa ukupnim prihodom manjim od 8,25 miliona evra i sa vrednošću aktive nižom od 6,2 miliona evra.

Može se postaviti pitanje čemu tolike rasprave o značaju, mestu i ulozi malih i srednjih preduzeća, kada je potpuno jasno da se jedna privreda ne može bazirati na ovoj vrsti preduzeća, posebno ne samo samo na njima. Odgovor leži u činjenici da su ova preduzeća veoma značajna, kako sa stanovišta postizanja ekonomskih, tako i sa stanovišta ostvarenja socijalnih ciljeva jedne privrede i društva. Generalno posmatrano, najveća prednost ove grupe preduzeća leži u njihovoj fleksibilnosti, kako tržišnoj tako i tehnološkoj. Zahvaljujući tim prednostima mala i srednja preduzeća predstavljaju značajnu logističku podršku

velikim privrednim sistemima, i mogu znatno da doprinesu povećanju i sopstvene i njihove efikasnosti.

Razvojem sektora malih i srednjih preduzeća može se doprineti rešavanju i socijalnih problema. Naime, mala i srednja preduzeća posebno su značajna u domenu podsticanja zapošljavanja, razvoja preduzetničke klime u privredi kao i za efikasnije uspostavljanje veza između različitih privrednih subjekata.

Ono što bi svakako trebalo istaći jeste izrazita fleksibilnost u poslovanju malih I srednjih preduzeća, koja se ogleda kako u brzini reagovanja na zahteve iz okruženja, tako i načinu snošenja rizika.

Prema tome, prednosti malih i srednjih preduzeća mogu se svesti na sledeće:

- veća fleksibilnost u poslovanju
- brže prilagodavanje tržišnim zahtevima
- niži troškovi poslovanja i, samim tim, veća cenovna konkurentnost
- mogućnost bržeg uvođenja određenih inovacija u proizvodnju i poslovanje.

Savremeni uslovi privredivanja podrazumevaju adekvatno upravljanje privrednim sistemima, kako bi se ograničeni resursi što racionalnije koristili i kako bi se društvene potrebe što potpunije zadovoljile. U tom smislu, upravljanje malim i srednjim preduzećima po svojoj suštini ne razlikuje se bitno od upravljanja drugim privrednim sistemima. Međutim, s obzirom na specifičnosti samih malih i srednjih preduzeća, posebno s obzirom na njihove resurse, broj zaposlenih, obim poslovanja i sl., neke forme upravljanja poslovanjem malih i srednjih preduzeća ipak su specifične i za tu grupu preduzeća bitnije. Naime, organizaciona struktura malih i srednjih preduzeća determinisana je pre svega, njihovim ograničenim resursima. To utiče da svaki zaposleni obavlja više funkcija, dok su nadležnosti i odgovornosti pojedinih zaposlenih po pravilu veće nego kod velikih sistema. S druge strane, ograničeni resursi uslovjavaju da se mnoge funkcije i aktivnosti obavljaju van samog preduzeća, u vidu usluga drugih subjekata. Malim privrednim subjektima se ne isplati da sami vrše date funkcije ili usluge, posebno kada su one povremenog karaktera, kao što su pravne usluge, održavanje računarske mreže, marketing usluge i sl.

Prilikom razmatranja specifičnosti upravljanja poslovanjem malih i srednjih preduzeća, ne bi trebalo izgubiti iz vida činjenicu da je ova grupa preduzeća mnogim vezama uključena u šire privredne tokove, da je zavisna od drugih subjekata, ali, da i drugi privredni subjekti zavise od nje. Zato je neophodno da se na nivou malih i srednjih preduzeća permanentno održava određeni nivo razvoja, uvođenja inovacija i stalnog inoviranja znanja zaposlenih. To bi ova preduzeća učinilo konkurentnijim i doprinelo njihovom izvesnjem opstanku i ostanku na tržištu.

## 2. Uloga malih i srednjih preduzeća u procesu privredne tranzicije

Proces tranzicije na tržišne uslove privredivanja zahvatio je zemlje centralne i istočne Evrope krajem osamdesetih godina. Dati proces tranzicije, pored naglašenih ekonomskih konsekvensi, obuhvata i političku i socijalnu sferu u svakoj zemlji, donoseći veoma bitne promene u svim tokovima društvenog i ekonomskog života. Mnogi teoretičari

smatraju da su date promene i reforme po dimenzijama svog delovanja nezabeležene u novijoj istoriji.

Posmatrajući proces privredne tranzicije, može se reći da stvaranje privatnog sektora, razvoj preduzetništva, kao i stvaranje malih i srednjih preduzeća, predstavljaju najbitnije elementa datog procesa. Procesi privatizacije i podsticanja preduzetništva trebalo bi da budu oslonac privrednog oporavka i razvoja. U svemu tome, mala i srednja preduzeća trebalo bi da imaju vodeću ulogu. Najveća snaga malih i srednjih preduzeća leži u njihovoj izrazitoj fleksibilnosti na tržišne promene, zatim u njihovom doprinosu diversifikaciji privrednih aktivnosti, kao i u doprinosu povećanju zaposlenosti, pospešivanju održivog razvoja, uvoza i izvoza.

Savremeni uslovi poslovanja doveli su do tendencije smanjivanja prosečne veličine preduzeća, o čemu je dosta pisao i Peter Draker.<sup>3</sup> Prema ovom autoru orientacija sa velikih na srednja preduzeća predstavlja veliki zaokret, budući da je dugo vladao trend velikih i kompleksnih preduzeća. Međutim, velika preduzeća postala su veoma glomazna i nefleksibilna, i, samim tim, neadekvatna u veoma turbulentnim uslovima privredovanja. U zemljama u tranziciji, u kojima dolazi do propasti velikog broja velikih privrednih sistema, mala i srednja preduzeća najviše mogu da doprinesu razvoju tržišta. Razlog leži u činjenici što mala i srednja preduzeća podrazumevaju manja ulaganja, s jedne strane, a, s druge strane, mogu delimično apsorbovati višak radne snage koja je otpuštena iz velikih preduzeća. Na taj način delom se rešavaju socijalni problemi koji nastaju otpuštanjem velikog broja radnika iz privatizovanih i ugašenih preduzeća.

Dosadašnje iskustvo pokazuje da je osnivanje malih i srednjih preduzeća u uslovima privredne tranzicije značajan faktor pospešivanja tranzicije, budući da ona jačaju preduzetništvo, doprinose povećanju konkurentnosti privrede, a, pre svega, utiču na favorizovanje privatne svojine.<sup>4</sup> Posebna vrednost malih i srednjih preduzeća ogleda se u njihovoj spremnosti za usvajanje inovacija, za njihovu primenu i za dalji razvoj. Data sklonost ka inovativnosti može bitno da utiče na povećanje konkurenčke sposobnosti čitave privrede.

Mala i srednja preduzeća igraju bitnu ulogu ne samo u privredama zemalja koje su u tranziciji, već i u privredama visoko razvijenih zemalja. O tome svedoči podatak da u zemljama OECD mala i srednja preduzeća čine 95% ukupnog broja svih postojećih preduzeća, a zapošljavaju 60%-70% ukupnog broja radnika.<sup>5</sup> Budući da se između 30% i 60% preduzeća iz sektora malih i srednjih preduzeća mogu okarakterisati kao inovativna, dok 10% spada u grupu visoko tehnoloških razijenih preduzeća, može se zaključiti da ova grupa preduzeća igra značajnu ulogu u razvoju svake ekonomije, a posebno u ekonomijama zemalja u tranziciji.<sup>6</sup>

Prednosti poslovanja malih i srednjih preduzeća veoma su značajne i zadiru u različite sfere. U tom smislu, važno je napomenuti da mala i srednja preduzeća imaju veoma izraženu sposobnost adaptacije na tehnološke promene koja se ogleda u bržem uvođenju novih proizvoda, bržem usvajaju novih tehnoloških procesa, većoj sposobnosti da se izvrši diversifikacija proizvodnog asortimana. Takođe, mala i srednja preduzeća predstavljaju veoma pogodan organizacioni oblik za probnu proizvodnju i za testiranje novih proizvoda i procesa. Na taj način, u kooperaciji sa velikim proizvodnim sistemima, ovi privredni subjekti predstavljaju veoma važnog partnera i vrlo bitnu kariku u lancu procesa

reprodukciјe. Sa stanovišta brzine primene novih tehnologija, bitno je istaći i činjenicu da su mala i srednja preduzeća po pravilu manji zagadivači prirodne sredine nego veliki sistemi. Ovo je delom posledica ograničenih resursa kojima raspolažu, jer ih to primorava na maksimalnu efikasnost njihovog korišćenja.

Mnogi autori posebno ističu ulogu malih i srednjih preduzeća u rešavanju problema zapošljavanja. Naime, proces privredne tranzicije nužno prati otpuštanje velikog broja radnika, što generiše značajne socijalne probleme. Mala i srednja preduzeća jedan deo otpuštenih radnika uključuju u svoje reprodukcione tokove, čime doprinose i delimičnom rešavanju socijalnih problema. Ovome doprinosi i činjenica da je cena radnog mesta oko dva puta niža u ovim nego u velikim privrednim sistemima.

### **3. Položaj malih i srednjih preduzeća u privredi Srbije**

Privreda Srbije nalazi se u završnoj fazi tranzicije na tržišne uslove privređivanja. U takvim uslovima mala i srednja preduzeća predstavljaju značajnu okosnicu oživljavanja i razvoja srpske privrede. Sektor malih i srednjih preduzeća trenutno zapošljava preko 65% svih zaposlenih u privredi, ostvaruje oko dve trećine ukupnog prometa i oko 60% bruto do-dane vrednosti. Od ukupnog broja registrovanih firmi, na mala i srednja preduzeća otpada oko 99,8 %. U vrednosti ukupnog izvoza Srbije mala i srednja preduzeća učestvuju sa 50,2%, a u vrednosti ukupnog uvoza sa 64%, dok njihovo učešće u investicijama u nefinansijskom sektoru iznosi 51,2%. <sup>7</sup>

Mala i srednja preduzeća odigrala su veoma značajnu ulogu procesu tranzicije srpske privrede. Budući da je proces tranzicije imao veoma negativne posledice na broj i strukturu zaposlenih, mala preduzeća su delom zaposlila jedan broj otpuštenih radnika iz velikih, privatizovanih firmi. U takvim okolnostima mala i srednja preduzeća pokazala su se kao adekvatniji organizacioni oblik poslovanja, budući da su svojom fleksibilnošću, preduzetništвom, profitabilnoшću i konkurentnoшću uspela da opstanu u otežanim okolnostima privređivanja.

U privredi Srbije najveći broj malih i srednjih preduzeća posluje u oblasti maloprodaje, velikoprodaje i u sektoru usluga. <sup>2</sup> Osim toga, mala preduzeća su najčešće kooperanti velikim preduzećima u oblasti proizvodnje. Na taj način, ona doprinose da se proces reprodukcije odvija brže i uz niže troškove proizvodnje, povećavajući efikasnost poslovanja, kako sopstvenu, tako i preduzeća sa kojim kooperiraju.

Mada mala i srednja preduzeća u privredi Srbije imaju značajnu ulogu, o čemu sve doče i njihovi rezultati poslovanja, ne bi trebalo zanemariti da se ova grupa preduzeća u svom poslovanju susreće sa mnogim problemima i teškoćama. Posebno značajnu grupu problema čine razvojni problemi ovih preduzeća. Dati problemi tiču se, pre svega:

- usitnjjenosti samih privrednih subjekata
- nedovoljna razuđenost finansijskog tržišta
- neodgovarajuća struktura tržišta rada
- nepovoljan regionalni raspored
- administrativne prepreka i sl.

Osim navedenih, mala i srednja preduzeća kao posebno značajne probleme ističu sledeće:

- svoju slabu kupovnu moć
- nedostupnost obrtnog kapitala i kredita
- visoke troškove reprodukcionog materijala.

Kao posledica niske likvidnosti i profitabilnosti kod ovih preduzeća je istaknut problem nemogućnosti nabavke nove, savremenije opreme. To negativno utiče na njihove troškove i konkurentnost.

U sprovedenoj anketi koja je obuhvatila 3000 malih i srednjih preduzeća, kao najznačajniji problemi sa kojima se data preduzeća susreću u svom poslovanju istaknuti su sledeći: 7 .

- nedostatak sredstava
- nedostatak zakonske regulative
- nedostatak radnika odgovarajuće vrste i stepena kvalifikovanosti
- neusklađenost poslovanja sa standardima kvaliteta
- nedovoljna informisanost o tržišnim prilikama i tehnologijama.

Anketirana preduzeća posebno su istakla problem u vezi sa poreskim propisima i procedurama kao i veoma duge i skupe postupke prilikom izdavanja građevinskih dozvola. Zatim sledi čitav niz zamerki na račun komplikovane i duge administracije vezane za završetak mnogih poslova. 7

Budući da su uloga i značaj malih i srednjih preduzeća u oživljavanju privredne aktivnosti Srbije veoma značajni, da bi ova grupa privrednih subjekata datu ulogu zaista i odigrala, neophodno je da država, preko svojih odgovarajućih organa, obezbedi uslove za njihovo nesmetano poslovanje. Rešavanje problema sa kojima se mala i srednja preduzeća susreću u svom poslovanju podrazumeva mere koje se moraju preuzeti sa najviših državnih instanci. Naime, država pokušava da ublaži problem nedovoljnih izvora finansiranja stimulativnim kreditnim linijama za započinjanje poslovanja, zatim usmeraanjem investiranje u nerazvijena područja, unapređenjem turističko-ugostiteljskog sektora i sl. Jedan deo tih mera odnosi se na davanje subvencija za samozapošljavanje i opremanje radnih mesta. Osim toga, Nacionalna agencija za regionalni razvoj realizuje programe podrške uspešnim preduzećima i preduzetnicima za jačanje konkurentnosti. Takođe je bitno primetiti da se preko nadležnih ministarstava finansijski podržavaju inovatori i klasteri.

Kada su u pitanju komplikovani i skupi propisi, država i u tom domenu preuzima određene mere kroz proces sprovodenja strategije regulatorne reforme. Za sada je skraćen postupak registracije firme, pojednostavljenja je predaja završnih računa, a uvodi se i red u oblasti regulative nekretnina. Date mere još uvek su nedovoljne i sporo se odvijaju mada predstavljaju izvestan pomak u oblasti pravne regulative poslovanja malih i srednjih preduzeća.

Jedna od najvažnijih uloga malih i srednjih preduzeća u domaćoj privrednoj aktivnosti jeste unapređenje konkurentnosti. Dat proces mogao bi značajno da doprinese poboljšanju položaja naše zemlje u međunarodnom poslovanju. Razvijene zemlje, kao što su Nemačka, Austrija, Italija predstavljaju najbolje uspešne primere za to. U tom smislu i Vlada RS usvojila je Strategiju razvoja konkurentnosti i inovativnosti malih i srednjih pre-

dužeća za period 2008-2013. godina. 4 Cilj strategije jeste da omogući jačanje i efikasnosti korištenje razvojnih potencijala sektora malih i srednjih preduzeća, to bi trebalo da doprinese povećanju konkurentnosti i izvoza, jačanju inovacionih kapaciteta preduzeća kao i dinamičnom razvoju zaposlenosti i ravnopravnijem regionalnom razvoju. Prema ovom dokumentu, politika razvoja malih i srednjih preduzeća trebalo bi da se bazira na podsticanju osnivanja novih preduzeća, poboljšanju veština menaxmenta i zaposlenih, poboljšanju uslova finansiranja i oporezivanja, podršci izvozu i inovacijama kao i unapređenju zakonodavstva i poslovnog okruženja.

Jedna od mera obezbeđivanja boljih uslova poslovanja za mala i srednja preduzeća jeste i definisanje programa za podršku razvoju klastera kao i formiranje poslovnih inkubatora. Program za podršku razvoju klastera sprovodi se od 2007. godine sa ciljem da se poveća konkurentnost domaćih preduzeća i preduzetnika. Takođe, ovim programom želi se postići otvaranje novih radnih mesta, rast izvoza, kao i jačanje partnerstva između privatnog, istraživačko-razvojnog i javnog sektora. U periodu do 2009. godine program je podržao 25 klaster inicijativa.

Poslovni inkubatori predstavljaju takođe veoma značajan vid podrške novoosnovanim preduzećima, sa ciljem da im se pomogne da uspešno prebrode početni period poslovanja. Iskustvo pokazuje da je data podrška veoma značajna u procesu podsticanja lokalnog i regionalnog razvoja, kao i u procesu primene inovacija kroz saradnju nauke i privrede.

Na kraju, veoma je važno istaći značaj koji mala i srednja preduzeća imaju u procesu integracije domaće privrede u evropske tokove. Naime, razvoj sektora malih i srednjih preduzeća može bitno da doprinese razvoju poslovnih veza sa zemljama Evropske unije, i da na taj način doprinese bržem ulasku naše zemlje u evropske integracije. O tome svedoči i pomoć koju su zemlje Evropske unije uputile sektoru malih i srednjih preduzeća u Srbiji. Naime, EU je u periodu od 2001. do 2006. pomogla sektor malih i srednjih preduzeća sa 50 miliona evra, a iz IPA fondova u periodu 2007., 2008. 2009. izdvojeno je 9,5 miliona evra. Takođe, već je pripremljen program za podršku malim i srednjim preduzećima za 2011. godinu. (11)

## Zaključak

Efikasno funkcionisanje poslovnih sistema u jednoj privredi podrazumeva postojanje kako velikih i kompleksnih preduzeća, tako i postojanje preduzeća koja se mogu okarakterisati kao mala i srednja. Mala i srednja preduzeća nemaju ulogu glavnog nosioca privredne aktivnosti niti privrednog razvoja, ali, predstavljaju veoma bitan faktor datih procesa. Zato je neophodno da struktura ekonomskih subjekata bude takva da postoji uravnotežen odnos između velikih i malih i srednjih preduzeća, da se data preduzeća u svojoj aktivnosti medusobno dopunjaju, što bi omogućilo i uravnotežen privredni razvoj. Za privredu Srbije, koja još nije okončala proces tranzicije i koja se još uvek suočava sa mnogo brojnim problemima, sektor malih i srednjih preduzeća trebalo bi da predstavlja jednu od okosnica oživljavanja privredne aktivnosti kao i budućeg privrednog razvoja. U datom procesu neophodna je adekvatna pomoć državnih institucija u domenu poboljšanja uslova

finansiranja, uvođenja poreskih olakšica, skraćenja pravnih procedura kao i podsticanja inovativnosti.

**Literatura**

- Draker, P., Upravljanje u novom društvu, Adižes, Novi Sad, 2005.  
<http://megtrender.blog.rs/blog/megatrender-5/2007/09/07/mala-preduzeća>
- Draker, P., Menadžment za budućnost, Privredni pregled, Beograd, 1996.
- Strategija razvoja konkurentnosti i inovativnosti malih i srednjih preduzeća za period 2008.2013,  
Službeni glasnik RS, br. 55/05, 71/05-ispravka, 101/07 i 65/08, Beograd, 2008.
- <http://www.economy.rs>
- Urošević, S., Uloga unapređivanja kvaliteta poslovanja MSP u razvoju konkurentnosti tekstilne industrije, Menadžment totalnim kvalitetom & izvrsnost, YU ISSN 1452-0680, No 1, Vol 38/2010.
- <http://www.blic.rs/vesti/Ekonomija/180515/Kuda-idu-mala-i-srednja-preduzeća>
- Urošević, S., Šanse malih i srednjih preduzeća u tekstilnoj industriji, Poslovna politika, Beograd, Februar 2006.
- <http://edukaplus.com/tag/nacionalna-agencija-za-mala-i-srednja-preduzeća/>
- <http://glassrbije.org/pr/content/finansijski-podsticaji-za-mala-i-srednja-preduzeća/>
- <http://www.rts.rs/page/stories/sr/story/13/Ekonomija/753514/>
- <http://www.merr.gov.rs>

*Dr Radmila Grozdanić\**

*Dr Mirjana Marković\*\**

*Mr Milanka Vučić\*\*\**

## **POSLOVNO OKRUŽENJE ZA RAZVOJ MSP, PREDUZETNIŠTVA I ZAPOŠLJAVANJA**

### **Rezime**

Predmet istraživanja u ovom radu jeste poslovni ambijent, kvalitet uticaja mnogostruktih mera države na svim nivoima na razvoj i konkurentnost MSPP, gde se konstatuje da su uslovi poslovanja za ovaj sektor nepovoljni, po čemu on nije u mogućnosti da značajnije doprinosi ukupnim rezultatima privredovanja i zaposlenosti.

**Ključne reči:** MSP, poslovni ambijent, mnogostruki uticaj države, konkurentost

### **Abstract**

The subject of research in this paper are interactions and dependences of SME development and competences of business ambient quality and institutional infrastructure support, where the state at all levels have direct and indirect impacts. The results founded go to unfavorable opportunities which are in some aspects even worse than years ago.

**Key words:** SMEs, state impact institutional support measures, competitiveness

### **Uvod**

Predmet istraživanja u ovom radu jesu faktori: pravnog, fiskalnog, finansijskog, obrazovnog i tehnološkog i tržišnog okruženja za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzeštva i mogućnosti novih radnih mesta u tom sektoru. Ovo posebno iz razloga što uslovi poslovanja u dinamičnom i teško predvidivom poslovnom okruženju predstavljaju sve veće izazove, za mala i srednja preduzeća i započinjanje preduzetničkih aktivnosti. Poseban izazov u 2010. godini predstavljeni su negativni uticaji svetske ekonomske krize, koji su se usled globalizacije velikom brzinom proširili na sve nacionalne ekonomije, ali i korupcija u Srbiji, monopolji, siva ekonomija i rascepak pristup državnih politika prema MSP, zbog čega kritička: "mala i srednja preduzeća su šansa za razvoj i zapošljavanje" je u praksi, više kao dogma, iako bi za Srbiju, kao zemlju u tranziciji, trebalo da bude prioritet i imperativ, kako u legislativi tako i u ponašanju administracije.

Preduzetništvo, kao bitan razvojni resurs i akciono orijentisani način razmišljanja, koji u centar pažnje stavlja inovativno ponašanje, trebalo bi da ima presudan uticaj na eko-

\* Tehnički fakultet u Čačku

\*\* Institut društvenih nauka u Beogradu

\*\*\* PKS

nomski i ukupan društveni razvoj države, ali samo ako su MSP dinamična, ako rastu, generičkim godišnjim rastom, imaju sve više tkzv. Gazela, ako su na tržišu sa sve više proizvoda veće dodate vrednosti po osnovu te inovacije. Uvidom u rezultate razvijenosti MSP sektora može se detaljnije upozoriti na kvalitet okruženja. U tom smislu se u radu prezentuju elementi analize ostvarenih rezultata poslovanja i dostignutog nivoa razvijenosti sektora MSPP u Srbiji, daju elementi za ocenu uspešnosti sprovođenja politike unapređenja sistemskog privrednog ambijenta, dostignutog nivoa izgradenosti institucionalne infrastrukture kao i efekata kreiranih i sprovedenih mera za poslovanje i rast sektora MSPP.

## 1. Okvir poslovanja MSP

Srbija je ostvarila napredak u formulisanju i sprovođenju politike razvoja MSPP. U procesu primene Evropske povelje o malim preduzećima Srbija je napravila najveći napredak na Zapadnom Balkanu. U izveštaju "Indeks politike MSP" Evropske komisije, OECD, ETF i EBRD posebno se ističe da je Srbija veoma brzo prešla iz faze formulisanja politike i definisanja strateških ciljeva u fazu realizacije politike, posebno u oblastima kao što su:

- podrška inovativnim preduzećima, start-up preduzećima, pružanje poslovnih usluga i širenje informacija putem on-line usluga
- unapređenje dijaloga o politici MSP između javnog i privatnog sektora. Osim toga, konstantno se poboljšavaju rezultati u oblastima u kojima je Srbija već imala pozitivan trend realizacije, kao što su registracija preduzeća i promocija izvoza. U poslednjem kvartalu 2008. godine Vlada je usvojila Strategiju razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine, sa Operativnim planom za njeno sprovođenje. Strategija predstavlja dokument kreiranja politike razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva i na konzistentan i celovit način definiše osnovne prioritete i načine njihovog ostvarivanja u narednim godinama. Ovaj razvojni dokumenat se bazira na pet stubova, koji odgovaraju prioritetima razvoja MSP i koji će doprineti podizanju performansi preduzetnika u svim fazama osnivanja, rasta i razvoja MSP.

Od posebnog značaja za unapređenje poslovanja sektora MSPP je i Strategija regulatorne reforme u Republici Srbiji za period od 2008. do 2011. godine koja predviđa sprovođenje Sveobuhvatne reforme propisa (SRP), čiji efekti će se ogledati u smanjenju regulatornog tereta za mala i srednja preduzeća u cilju povećanja njihove konkurenčnosti. Procenjeno je da će se smanjiti administrativni troškovi poslovanja najmanje za 25% do 2011. godine.

Najznačajnije mere koje je preduzela Vlada Srbije sa ciljem razvoja sektora MSPP odnose se na finansijsku podršku. Iz javnih izvora obezbeđena su značajna finansijska sredstva za kreditiranje početnika u poslovanju, nezaposlenih, nerazvijenih opština, inovatora, kao i za finansiranje programa internacionalizacije poslovanja MSPP, razvoja klastera i infrastrukturnog opremanja poslovnih inkubatora. Ostvaren je napredak u obezbeđivanju pristupa izvorima finansiranja sektora MSPP: unapredjen je sistem kreditnih garancija u pravcu proširenja njihovog opsega.

Uspostavljen je i potpuno operativan registar založnog prava na pokretnim stvarima i pravima pri Agenciji za privredne registre, obezbeđeno je funkcionisanje registra podataka o obavezama pravnih i fizičkih lica kroz Kreditni biro, a značajan pomak načinjen je na

uvodenju sistema nepokretnosti i uspostavljanja zakonodavne regulative neophodne za funkcionalisanje investicionih fondova. U okviru programa start up kredita, realizovano je 2.158 kredita u iznosu od 3,3 mlrd. dinara. Broj odobrenih zahteva u 2008. u odnosu na 2007. godinu povećan je za 51,2%. Značajna finansijska podrška sektoru MSPP u 2008. godini realizovana je i posredstvom NSZ kroz programe aktivnih mera zapošljavanja.

**Tabela 1: Realizovana podrška MSP iz Buxeta RS u 2008.**

	Institucija	2008.
1.	Start-up krediti	3,270,973,000.00
2.	Krediti za razvoj preduzeća i preduzetništva	2,060,500,000.00
3.	Najnerazvijenijim opštinama	393,520,000.00
4.	Krediti za podsticanje kvalitetne turističke ponude fizičkih lica, MSP u oblast turizma	54,380,774.52
5.	Agencija za promociju izvoza (SIEPA)	69,931,145.80
6.	Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja (klasteri, poslovni inkubator)	2,501,966,247.94
7.	Nacionalna služba za zapošljavanje (obuhvaćene aktivne mere politike zapošljavanja (obuhvaćeni i javni radovi)	136,343,003.94
8.	Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća	2,660,570,316.00
9.	Agencija za osiguranje izvoza (AOFI) krediti za izvoznike	11,148,184,488.20
10.	UKUPNA SREDSTVAZA MSP	8,342,550,000.00
11.	SVE UKUPNO	19,490,734,488.20

**Tabela 2: Pregled realizovanih i raspoloivih sredstava po kreditima u 2008. (u EUR)**

	REALIZOVANA SREDSTVA	I-XII 2008
1.	Fond revolving kredita Republike Srbije	7,739,307.20
2.	EIB_Apeks globalni krediti	9,850,000.00
3.	Kredit Vlade Republike Italije	12,331,107.17
4.	Sredstva plasirana iz revolvinga	3,627,390.85
5.	UKUPNO	29,920,414.37
	RASPOLOŽIVA SREDSTVA	XII 2008
7.	Fond revolving kredita Republike Srbije	3,506,992.62
8.	EIB_Apeks globalni krediti	15,672,119.61
9.	Kredit Vlade Republike Italije	59,880.04
10.	UKUPNO	19,238,992.27

Kao vid podrške konkurentnosti i internacionalizaciji MSPP, pored realizacije aktivnosti na promociji izvoza koje je sprovela SIEPA kroz 15 projekata, realizovan je i Projekat podrške razvoja klastera u Srbiji u 2008. godini.

Pozitivne inicijative vezane za podršku MSP koja su usmerene ka inovacijama realizovane su kroz takmičenja u oblasti najboljih tehnoloških inovacija kao i finansijsku podršku za inovativne projekte koje sprovodi Ministarstvo nauke.

U okviru nefinansijske podrške ostvareni su rezultati u oblasti razvoja ljudskih resursa u MSPP sektoru, kao i unapređenja nivoa znanja i sposobnosti preduzetnika, vlasnika MSP i zaposlenih, a doneta je vrlo značajna Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period 2008-2013. godine, i Operativni plan za njeno sprovođenje, koji u punoj meri uvažavaju referentne smernice politike EU u ovoj oblasti, ali i domaće specifičnosti.

## **2. Nivo razvijenosti MSPP**

MSP sektor je ostvario je 66,6% ukupnog prometa i 59,1% bruto dodate vrednosti nefinansijskog sektora, a u ostvarenom profitu učestvovao je sa 58,7%, dok je profitabilnost sektora MSPP na nivou profitabilnosti nefinansijskog sektora. Konstantan rast broja MSPP rezultirao je u 2008. godini brojem od 303.449 privrednih subjekata, što je uvećanje za 7.363 novih preduzeća i preduzetnika.

**Tabela 3: Indikator razvijenosti sektora MSPP**

	MSPP		Velika		Nefinansijski sektor		Učešće MSPP	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Broj preduzeća	296,086	303,449	598	568	296,684	304,017	99.8	99.8
Broj zaposlenih	906,669	940,159	476,972	458,562	1,383,641	1,398,721	65.5	67.2
Promet (mil.din.)	4,106,838	4,662,624	1,965,293	2,341,886	6,072,130	7,004,510	67.6	66.6
BDV (mil.din.)	719,659	837,990	515,611	580,234	1,235,270	1,418,224	58.3	59.1
Izvoz (mil.din.)	226,786	274,506	283,273	323,873	510,058	598,379	44.5	45.9
Uvoz (mil.din.)	652,587	751,817	404,653	490,213	1,057,240	1,242,030	61.7	60.5
Robni bilans (mil.din.)	-425,802	-477,311	-121,380	-166,339	-547,182	-643,651	77.8	74.2
Investicije (mil.din.)	288,960	...	203,306	...	492,266	...	58.7	...

Izvor: RZR

**Tabela 4: Indikator poslovanja sektora MSPP u 2008. prema veličini preduzeća**

	Mikro		Mala		Srednja		MSPP	
	vrednost	%	vrednost	%	vrednost	%	vrednost	%
Broj preduzeća	290,359	95.7	10,415	3.4	2,675	0.9	303,449	100.0
Broj zaposlenih	444,158	47.2	214,136	22.8	281,865	30.0	940,159	100.0
Promet (mil.din)	1,956,930	42.0	1,393,273	29.9	1,312,421	28.1	4,662,624	100.0
BDV (mil.din)	334	39.9	233,054	27.8	270,740	32.3	837,990	100.0
Zaposlenost po preduzeću	2		21		105		3	
Zarada po zaposlenom (hilj.din)	498		558		634		552	
Promet po preduzeću (mil.din)	6.7		133.8		490.6		15.4	
BDV po preduzeću (mil.din.)	1.2		22.4		101.2		2.8	
Izvoz (mil.din.)	64,368	23.4	75,892	27.6	134,246	48.9	274,505	100.0
Uvoz (mil.din.)	196,383	26.1	293,851	39.1	261,583	34.8	751,817	100.0
Robni bilans (mil.din.)	-132,016	27.7	-217,959	45.7	-127,337	26.7	477,312	100.0
Racio izvoz/uvoz		32.8		25.8		51.3		36.5

Izvor: RZR

**Tabela 5: BDV sektora MSPP u periodu 2004-2008**

		Mikro	Mala	Srednja	MSPP
2004	u mlrd.din.	171.7	78.3	106.7	356.7
	% učešća u MSPP	48.1	22.0	29.9	100.0
2005	u mlrd.din.	214.4	110.2	142.2	466.7
	% učešća u MSPP	45.9	23.6	30.5	100.0
2006	u mlrd.din.	263.2	155.2	173.5	592.0
	% učešća u MSPP	44.5	26.2	29.3	100.0
2007	u mlrd.din.	293.2	200.1	226.3	719.7
	% učešća u MSPP	40.7	27.8	31.5	100.0
2008	u mlrd.din.	334.2	233.1	270.7	838.0
	Poređenje sa zemljama EU	39.9	27.8	32.3	100.0

Izvor: RZR

**Tabela 6: Osnovni pokazatelji poslovanja sektora MSPP u izabranim zemljama EU i Srbiji u 2007. Godini u mlrd.din.**

	EU	Bugar-ska	Češka	Madar-ska	Poljska	Rumu-nija	Slove-nija	Srbija	
		2007						2007	2008
Br. preduzeća, u 000	24,409.3	258.0	934.6	561.7	1,516.3	428.2	93.3	296.1	303.4
Br. zaposlenih, u 000	87,909.3	1,419.6	2,587.3	1,752.3	5,709.8	2,570.3	393.2	906.7	940.2
Promet u mlrd. EUR	13,470.6	68.8	220.1	156.7	412.3	158.7	47.1	51.3	58.3
BDVu u mlrd. EUR	3,453.0	8.7	45.2	24.9	77.3	26.9	10.3	9.0	10.5
Profit,u mlrd. EUR	965.8	4.5	7.6	4.8	41.9	12.1	1.3	3.5	4.0
Br. MSPP na 1000 stanovnika	41.2	33.6	90.9	55.8	39.8	19.9	46.4	40.2	41.4
Broj zaposl. po pred.	4.3	5.5	2.8	3.1	3.8	6.0	4.2	3.1	3.1
Prom. po zap. u 000 EUR	153.2	48.4	85.1	89.4	72.2	61.7	119.7	56.6	62.0
BDV po zap. u EUR	39.3	6.1	17.5	14.2	13.5	10.5	26.3	9.9	11.1
Prof po zap. u EUR	11.0	3.2	3.0	2.8	7.3	4.7	3.2	3.8	4.2
Stopa profitabil.	28.0	52.2	16.9	19.4	54.1	44.9	12.3	38.6	38.1
PROCENTUALNO UČEŠĆE MSP U NEFINANSISKOM SEKTORU									
Broj preduzeća	99.8	99.7	99.8	99.8	99.8	99.5	99.7	99.8	99.8
Broj zaposlenih	67.2	72.8	69.1	70.2	69.8	61.0	66.0	65.5	67.2
Promet	57.6	65.9	60.3	58.0	60.3	57.6	62.8	67.6	66.6
BDV	57.6	53.0	57.2	51.0	47.4	48.2	59.1	58.3	59.1
Profit	51.1	47.0	31.3	26.5	41.7	42.8	33.5	58.8	58.7

Izvor: DG Enterprise and Industry; za podatke iz Srbije RZS

Postoji usporavanje stope osnivanja preduzeća (novonastala MSPP u odnosu na aktivna) sa 22,3% u 2006. na 18% u 2008. godini, dok je stopa gašenja u porastu sa 10,6% na 13,2% u istom periodu.

**Tabela 7: Rana preduzetnička aktivnost evropskih država u 2008. godini**

	TEA Početnici	TEA Novi preduzetnici	TEA indeks	Indeks postojećih vlasnika	Ukupna stopa vlasnika pokrenutih preduzeća	Stopa poslovnog prekida	GDP PPP 2008	Grupa
Hrvatska	4.9	2.8	7.6	4.8	12.3	2.9	16,474	II
Mađarska	3.8	2.8	6.6	5.3	11.8	1.1	19,830	II
Rumunija	2.5	1.6	4.0	2.1	5.9	2.2	12,698	II
Makedonija	7.2	7.7	14.5	11.0	24.8	5.3	9,128	II
Slovenija	4.1	2.4	6.4	5.6	11.8	1.3	28,894	III
BiH	6.4	2.7	9.0	8.7	17.1	5.0	7,618	I
Srbija	4.0	3.6	7.6	9.3	16.5	3.7	10,911	II
Evropski presek	3.8	3.1	6.7	6.3	12.6	2.5		

Izvor: Global Entrepreneurship Monitor 2008.; GDP (PPP)-World Economic Outlook October 2008

Komparativna analiza razvijenosti sektora MSPP u Srbiji i u zemljama EU, pokazuje da prema učešću u broju preduzeća i zaposlenosti, kao i ostvarenom prometu i BDV-u, sektor MSPP Srbije je na nivou proseka EU. Međutim, veliko je zaostajanje sektora MSPP Srbije u odnosu na prosek EU ako se posmatraju promet po zaposlenom, BDV po zaposlenom i profit po zaposlenom. Uporedna analiza investicija po zaposlenom i investicija po preduzeću u zemljama okruženja i EU-27 ukazuje na značajno niži nivo ovih pokazatelja u Srbiji, kako za sektor MSPP tako i za ukupnu privredu. Investicije po zaposlenom u MSPP sektoru iznose 4.100 EUR (prosek EU 7.400 EUR), a investicije po preduzeću 12.200 EUR (EU 31.700 EUR).

**Tabela 8: Stope nastanka i stope gašenja MSPP**

U %	Radnje		Društva		Ukupno	
	stopa nastanka	stopa gašenja	stopa nastanka	stopa gašenja	stopa nastanka	stopa gašenja
2006	23.7	14.0	18.9	1.9	22.3	10.6
2007	22.6	14.9	16.2	5.0	20.7	12.1
2008	20.2	16.1	12.8	6.4	18.0	13.2

Izvor: RZR

**Tabela 9: Broj novoosnovanih MSPP 2006-2008**

	Broj društava		Broj radnji		Neto efekat	
	osnovano	obrisano	osnovano	obrisano	osnovano	obrisano
2006	14,423	1,449	45,693	27,010	10,0	1,7
2007	13,602	4,184	47,951	31,619	3,3	1,5
2008	11,386	5,682	43,375	34,572	2,0	1,3

Izvor: APR

**Tabela 10: Stopa opstanka MSPP**

	Društva				Radnje**	Ukupno
	malo	srednje	preduzetnik*	svega		
Broj novoosnovanih MSPP 2006	9,992	186	4,103	14,281	45,695	59,976
1-godišnja stopa opstanka, %	99.7	100.0	92.6	97.6	79.5	83.8
2-godišnja stopa opstanka; %	96.9	98.9	80.3	92.2	66.9	72.9
Broj novoosnovanih MSPP 2007	10,177	107	3,200	13,484	47,948	61,432
1-godišnja stopa opstanka, %	99.2	100.0	93.0	97.8	79.0	83
2-godišnja stopa opstanka; %	95.8	93.5	79.8	92.0	66.2	71.9

Izvor: RZS

\*koji vode dvojno knjigovodstvo; \*\*paušalci

Pored povećanja apsolutnog broja MSPP, još uvek se nedovoljno dinamično poboljšava struktura sektora MSPP. Dominiraju mikro preduzeća sa učešćem od 95,7%. Kao i u prethodnim godinama i u 2008. godini je zadržana nepovoljna tendencija koncentracije broja MSPP u svega dva sektora (Trgovina na veliko i malo i Prerađivačka industrija) i to uglavnom u dva najrazvijenija regiona (Gradu Beogradu 29,3% i Južno-bačkom okrugu 9,2%).

U izvozu prerađivačke industrije dominiraju proizvodi nisko-tehnoloških sektora. Na drugoj strani, glavni teret tranzisionog procesa po pitanju kreiranja novih radnih mesta je ostvaren u sektoru MSPP.

**Tabela 11: Indikatori MSPP sektora u okviru preradivačke industrije u 2008. godini prema tehnološkoj strukturi (u %)**

Grane	Broj preduzeća	Broj zaposlenih	Promet	BDV	Izvoz	Uvoz
Preradivačka industrija MSPP	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nisko tehnološki sektor	64.1	59.3	52.5	52.1	51.2	36.9
Prehrambeni proizvodi, pića i duvan	18.7	24.2	26.8	21.9	21.3	9.2
Proizvodnja tekstila i tekstilnih proizvoda	13.0	11.6	4.7	7.0	7.5	7.2
Prerada kože i proizvodnja predmeta od kože	1.7	2.7	0.9	1.6	3.5	2.2
Prerada drveta i proizvodi od drveta	9.1	5.3	3.8	3.7	3.2	2.9
Proizvodnja papira, izdavanje i štampanje	10.9	8.0	9.6	11.6	6.8	9.4
Ostala preradivačka industrija	10.7	7.4	6.7	6.3	8.9	6.0
Srednje nisko tehnološki sektor	25.4	22.9	23.3	23.7	24.6	26.6
Proizvodnja koksa i derivata nafte	0.1	0.3	0.6	0.5	0.5	1.6
Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	5.5	5.1	5.0	5.3	5.4	6.4
Proizvodnja proizvoda od ostalih minerala	5.1	4.5	4.3	4.7	2.7	3.1
Proizvodnja metala i metalnih proizvoda	14.8	12.9	13.4	13.2	16.0	15.5
Srednje visoko tehnološki sektor	5.3	11.1	13.8	14.5	18.2	18.3
Proizvodnja hemiskih proizvoda i vlakana	2.1	3.6	7.6	6.3	5.8	7.9
Proizvodnja ostalih mašina i uređaja	2.4	4.6	3.5	4.7	5.6	4.6
Proizvodnja saobraćajnih sredstava	0.8	2.9	2.6	3.6	6.8	6.1
Visoko tehnološki sektori	5.1	6.8	10.4	9.7	5.9	18.3
Proizvodnja električnih i optičkih uređaja	5.1	6.8	10.4	9.7	5.9	18.3

Napomena: Podela podsektora izvršena prema međunarodnoj klasifikaciji  
Izvor:RZS

**Tabela 12: Struktura bruto dodate vrednosti, 2001-2008. godine**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Industrija - ukupno	25	24.3	23.2	22.9	22	21.7	21.2	20.4
Vađenje ruda i kamena	1.7	1.7	1.8	1.7	1.7	1.6	1.5	1.5
Prerađivačka industrija	19.6	19	17.7	17.8	16.9	16.8	16.6	15.8
Proizvodnja el. Energije, gasa i vode	3.7	3.6	3.7	3.4	3.4	3.3	3.2	3

Izvor:RZS

U periodu 2004-2008. godine broj radnih mesta povećan je za 24,9% (187.419 radnika) i na taj način neutralisano je smanjenje broja zaposlenih radnika u velikim preduzećima usled restrukturiranja (163.620 radnika ili 26,3%). Sektor MSPP je neto kreator novih radnih mesta.

U periodu 2004-2008. godine broj radnih mesta povećan je za 24,9% (187.419 radnika) i na taj način neutralisano je smanjenje broja zaposlenih radnika u velikim preduzećima usled restrukturiranja (163.620 radnika ili 26,3%). Sektor MSPP je neto kreator novih radnih mesta.

**Tabela 13: Broj i struktura zaposlenosti u MSPP sektoru u 2008. godini**

Oblik organizovanja	Mikro	Mala	Srednja	Ukupno	
	Broj	Broj	Broj	Broj	Struktura (%)
Preduzeća	153,567	214,136	281,865	649,568	69.1
AD	2,945	19,593	88,258	110,796	11.8
DOO	139,177	178,590	155,365	473,132	50.3
Ostalo	1,445	15,953	38,242	65,640	7
Preduzetnici	290,591	0	0	290,591	30.9
Ukupno	444,158	214,136	281,865	940,159	100
Struktura (%)	47.2	22.8	30	100	

Izvor:RZR

Pozitivan pomak primetan je u domenu investicione aktivnosti. Sektor MSPP u strukturi investicija privrede učestvuje sa 48,1%, a u strukturi nefinansijskog sektora sa 58,7%. Učešće investicija ovog sektora povećano je u BDV-u (sa 29% u 2006. na 40% u 2007.) i u 2007. godini je na nivou učešća u nefinansijskom sektoru. U strukturi investicija sektora MSPP primetno je da ovaj sektor gotovo polovinu investicija plasira u opremu što može imati pozitivan uticaj na rast proizvodnje/usluga i konkurentnosti u narednom periodu. Međutim, još uvek se visok procenat investira u građevinske radove (42,6%) što se ne može oceniti kao produktivno.

Sektor MSPP beleži ispodprosečne vrednosti prosečnih troškova rada i troškova rada po satu što ukazuje na nadprosečnu troškovnu konkurentnost sektora. Iskazano, međutim, preko pokazatelja jediničnih troškova rada (odnos troškova zarada i bruto dodate vrednosti) u sektoru MSPP je od 2004-2006. došlo do pogoršanja konkurentnosti, ali se u 2007. i 2008. godini uočava blagi porast konkurentnosti koja je sada na nivou ukupnog nefinansijskog sektora.

**Tabela 14: Troškovi konkurentnosti nefinansijskog sektora**

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Prosečni troškovi rada (u hilj.din)</b>					
Nefinansijski sektor	298.6	390.8	488.0	551.4	625.7
velika	370.3	472.6	589.8	673.1	776.6
MSPP	239.4	333.9	428.6	487.3	552.1
Prerađivačka industrija	286.3	364.1	451.8	507.4	579.8
velika	341.5	420.8	540.2	609.6	714.4
MSPP	224.2	308.6	378.6	434.0	494.8
<b>Troškovi rada po satu (u hilj.din)</b>					
Nefinansijski sektor	143.0	187.1	233.7	264.1	298.5
velika	177.4	226.4	282.5	322.4	370.5
MSPP	114.6	159.9	205.3	233.4	263.4
Prerađivačka industrija	137.4	174.4	216.4	243.0	276.6
velika	163.5	201.6	258.7	292.0	340.9
MSPP	107.4	147.8	181.3	207.8	236.1
<b>Produktivnost rada (u hilj.din)</b>					
Nefinansijski sektor	500.7	627.5	754.7	892.8	1013.9
velika	533.2	702.4	883.0	1081.0	1265.3
MSPP	473.9	575.6	679.7	793.7	891.3
Prerađivačka industrija	405,3	517,3	639.1	761.4	879.2
velika	407.1	521.4	683.5	857.3	1035.8
MSPP	403.1	513.3	602.3	692.6	780.4
<b>Produktivnost rada (u hilj.din)</b>					
Nefinansijski sektor	0.596	0.623	0.647	0.618	0.617
velika	0.694	0.673	0.668	0.623	0.614
MSPP	0.505	0.580	0.631	0.614	0.619
Prerađivačka industrija	0.708	0.704	0.707	0.666	0.659
velika	0.839	0.807	0.790	0.711	0.690
MSPP	0.556	0.601	0.629	0.627	0.634

Izvor: RZR

**Tabela 15: Indeks otkrivene komparativne prednosti (RCA), u %**

	UKUPNO				MSPP				VELIKA			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
UKUPNO	-35.7	-34.0	-49.6	-49.7	-54.6	-46.8	-45.8	-44.6	-11.4	-18.9	-30	-33.9
PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA	-7.4	-1.0	-2.6	4.2	-30.4	-21.9	-13.7	-10.4	4.9	12.0	23.9	32.2
Prehrambeni proizvodi, pića i duvan	-13.5	-2.7	10.3	14.1	19.2	9.4	18.0	26.8	-29.5	-9.0	-9.0	-13.9
Proizvodnja tekstila i tekstilnih proizvoda	1,5	-3.1	-5.7	-3.9	-11.7	-10.6	-8.7	-11.0	7.5	3.6	6.1	16.6
Prerada kože i proizvodnja predmeta od kože	7.5	-8.3	27.8	31.5	-1.4	3.7	5.1	10.1	14.1	11.9	42.9	52.9
Prerada drveta i proizvodi od drveta	-5.3	-1.9	24.6	-7.8	-9.2	-9.1	15.0	-14.5	31.6	58.0	336.0	213.3
Proizvodnja papita, izdavanje i štampanje	-39.1	-33.5	-47.9	-48.2	-40.2	-31.0	-44.4	-39.6	-35.0	-41.5	-43.0	59.2
Proizvodnja koksa i derivata nafte	-73.1	-59.6	-69.6	-76.2	-67.6	-59.9	-66.7	-76.3	-98.6	-59.4	-86.6	0
Proizvodnja hemiskih proizvoda i vlakana	0.0	0.3	18.2	20.0	-57.9	-54.6	-15.6	-13.1	19.4	20.6	64.4	64.7
Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	9.2	7.7	1.2	22.6	-48.3	-34.4	-16.6	-12.0	30.1	27	37.5	73.5
Proizvodnja proizvoda od ostalih minerala	-28.5	-6.7	-15.8	-15.5	-21.8	-13.4	-19.6	-13.9	-31.4	-1.8	10.1	-4.3
Proizvodnja metala i metalnih proizvoda	3.7	13.3	17.8	16.0	-32.5	-12.3	-6.3	-5.4	9.2	18.3	35	32.3
Proizvodnja ostalih mašina i uredaja	21.4	9.8	18.3	35.8	-18.3	-19.5	-7.9	-1.2	48.1	50.7	61.6	91.8
Proizvodnja električnih i optičkih uredaja	-58.5	-40.5	-52.1	-35.1	-71.5	-55.1	-54.3	-47.6	-14.3	-1.2	4.8	98.4
Proizvodnja saobraćajnih sredstava	-17.7	-2.6	-30.1	16.7	-37.2	-19.4	-31.3	-7.7	-6.1	13.9	3.3	69.9
Ostala preradivačka industrija	-11.7	3.1	14.8	9.7	-15.7	2.4	17.0	10.2	-5.0	5.9	3.1	1.1

Izvor: RZR

**Tabela 16: Izvoz i uvoz prema faktorskoj intezivnosti u 2008. godini u %**

		Struktura izvoza			Struktura uvoza		
		Ukupno	MSP	Velika	Ukupno	MSP	Velika
A	Primarni proizvodi	78.0	64.8	88.9	67.5	51.3	92.1
B	Resursno-izvozni proizvodi	2.5	1.6	3.2	1.0	1.7	0.0
C	Radno intezivni	1.0	2.2	0.1	1.7	2.7	0.1
D	Tehnološko intezivni proizvodi	7.7	13.3	3.1	13.1	19.6	3.1
E	Proizvodi intezivnim ljudskim kapitalom	10.8	18.1	4.7	16.8	24.7	4.7
		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Izvor: RZR

**Tabela 17: Indikatori poslovanja gazela po sektorima u 2008. godini**

Naziv sektora	Broj preduzeća		Broj zaposlenih		Ukupan prihod*		Kapital*		Dobit*	
UKUPNO GAZELE	53	100.0	10,630	100.0	58,289	100.0	11,285	100.0	4,147	100.0
Preradivačka industrija	18	34.0	4,109	38.7	21,330	36.6	3,583	31.8	1,336	32.2

**Tabela 18: Ostvareni rezultati poslovanja gazela u 2003. i 2007. godini**

	Privreda		Gazele	
	2003	2007	2003	2007
stalne cene 2007. (u hilj. din.)				
Kapital	2,654,949,550	3,818,871,003	2,411,759	11,285,057
Ukupan prihod	3,700,899,252	5,698,525,044	17,822,314	58,289,234
Poslovni prihod	3,349,639,439	5,302,313,019	17,182,743	55,943,736
Dobit	109,581,633	328,505,548	710,383	4,147,251
realno (indeksi)				
Kapitl	100.0	143.8	100	467.9
Ukupan prihod	100.0	154.0	100	327.1
Poslovni prihod	100.0	158.3	100	325.6
Dobit	100.0	299.0	100	583.8

Izvor: RZR na osnovu podataka NBS

**Tabela 19: Indikatori poslovanja dinamičkih preduzeća u 2007. godini po sektorima**

	Broj preduzeća	Broj zaposlenih	Broj preduzeća	Broj zaposlenih	Ukupan prihod	Kapital	Dobit
Sektor ukupno = 100							
Ukupno	532	43,311	0.6	3.9	4.5	1.8	5.7
Preradivačka	207	17,675	1.2	4.4	5.8	3.6	6.3

Izvor: RZR

U 2008. godini smanjuje se učešće izvoznika i uvoznika u ukupnom broju preduzeća, ali je povećan broj izvoznika (za 428 ili 3,9%) i broj uvoznika (za 733 ili 3,8%), pre svega zbog povećane spoljnotrgovinske aktivnosti sektora MSP, dok se broj velikih preduzeća koji se bave izvozom i uvozom smanjio (sa 396 na 368 i sa 482 na 449, respektivno). Vrednost izvoza i uvoza po zaposlenom u 2008. u odnosu na 2007. godinu raste po istoj stopi: nominalno 16,5%, a realno 5,0%. Pri tome, ostvarena stopa rasta izvoza po zaposlenom sektora MSP (nominalno 16,2%, realno 4,8%) je niža nego kod velikih preduzeća (nominalno 18,9%, realno 7,2%).

**MEĐUNARODNO POREĐENJE SEKTORA MSPP.** U godišnjim izveštajima Eropske komisije o napretku Srbije u razvoju sektora MSPP i primeni principa Evropske povelje za mala preduzeća, ističe se pozitivna tendencija razvoja i uticaja MSPP na ublažavanju početnih negativnih efekata tranzicije. Srbija je u procesu primene Evropske povelje o malim preduzećima u 2008. godini napravila značajan napredak i u ovom ciklusu ocenjena je sa ukupnom ocenom 3,3 (na skali od mogućih 5), što je značajan napredak u odnosu na prošli krug (2,48). Međutim, komparativna analiza sa EU 27 i zemljama u okruženju – članicama EU pokazuje zaostajanje u nivou razvijenosti MSPP sektora Srbije. Indeks ukupane preduzetničke aktivnosti (Total Entrepreneurial Activity) Srbije, na bazi istraživanja Global Entrepreneurship Monitor (GEM), iznosi 7,6 u 2008. godini što ukazuje da je na 100 odraslih osoba skoro 8 preduzetnički aktivno. Relativno visoka stopa rane preduzetničke aktivnosti u Srbiji uglavnom je rezultat potrebe ublažavanja negativnih efekata tranzitornih kretanja, pre svega visoke nezaposlenosti.

Komparativna analiza ukazuje na značajno zaostajanje nivoa konkurentnosti MSPP Srbije u odnosu na prosek EU i većinu izabranih zemalja. Prema učešću u broju preduzeća i zaposlenosti MSPP Srbije su u 2008. godini na nivou proseka EU13 iz 2007. godine, a imaju veće učešće u formirajućem ukupnog prometa, BDV i profita. Niska konkurentnost MSPP sektora i dalje onemogućava njegovo dinamičnije uključivanje na međunarodno tržište. Visina i kvalitet investicija su pri tome najvažnije dugoročne odrednice privrednog rasta i konkurenetskog napredovanja. U 2007. godini sektor MSPP učestvovao je sa 58,7% u strukturi investicija nefinansijskog sektora. Istovremeno, povećano je učešće investicija u BDV-u na 40% u 2007. Komparativna analiza investicija po zaposlenom i investicija po preduzeću u zemljama okruženja i EU-27 ukazuje na značajno niži nivo ovih pokazatelja u Srbiji, kako za sektor MSPP tako i za ukupnu privedu.

MSPP sektor beleži ispodprosečne vrednosti prosečnih troškova rada i troškova rada po satu u svim godinama što ukazuje na njegovu veću troškovnu konkurentnost. Iskazano preko pokazatelja jediničnih troškova rada (odnos troškova zarada i bruto dodate vrednosti) u sektoru MSPP je od 2004-2006. došlo do pogoršanja konkurentnosti, ali se u 2007. i

2008. godini uočava blagi porast konkurentnosti koja je sada na nivou ukupnog nefinansijskog sektora. U Preradivačkoj industriji sektor MSPP još uvek je konkurentniji od velikih preduzeća, bez obzira na konstantni rast jediničnih troškova rada od 2004. godine.

Kao posledicu svetske ekonomske krize, koja u najvećoj meri pogoda preduzeća uključena u međunarodnu trgovinu, imamo manje učešće broja izvoznika i uvoznika u ukupnom broju preduzeća u 2008. godini u međunarodnoj trgovini. Indeks otkrivene komparativne prednosti (RCA) ukazuje na nizak nivo konkurentnosti MSP preradivačke industrije - deficit u 2008. godini iznosi 10,4% razmene (u preradivačkoj industriji ostvaren deficit od 4,3% razmene). Iako spoljnotrgovinska aktivnost visoko tehnoloških proizvoda beleži najbrži rast, privreda Srbije još uvek zavisi od izvoza grana niske tehnološke intenzivnosti. U sektoru MSP situacija je takođe nepovoljna: predmet spoljnotrgovinske razmene su uglavnom nisko tehnološki proizvodi, koji beleže i najbrži rast od 2005. godine. Izvoz zasnovan na ovim proizvodima ne može da obezbedi respektabilnu konkurentsku poziciju preduzeća u dužem vremenskom periodu.

U korišćenju Interneta MSP Srbije značajno zaostaju za prosekom, kao i za većinom članica EU, pri čemu se najčešće koristi Internet u cilju obezbeđivanja bankarskih i finansijskih usluga, dok je elektronsko poslovanje (kupovina i prodaja) još uvek nedovoljno zastupljeno. Klasteri u Srbiji su, na osnovu analize sprovedene primenom evropske metodologije mapiranja klastera, generalno slabi u evropskom kontekstu i neophodan je značajan rast posebno u okviru treće dimenzije (učešće klastera u ukupnoj zaposlenosti padajućeg regiona). Takođe, srpski klasteri koji su uključeni u zajedničke komercijalne aktivnosti ne uspevaju da značajno unaprede ukupan promet.

Ovi pokazatelji nisu rezultat višeg nivoa razvijenosti MSPP Srbije od proseka EU, već ukazuju na veći uticaj MSPP na ukupna privredna kretanja i još uvek prisutne razvojne probleme velikih sistema. Potpuniju sliku o nivou razvijenosti MSPP Srbije pokazuju izvedeni pokazatelji poslovanja (zaposlenost po preduzeću; promet, BDV i profit po zaposlenom; i stopa profitabilnosti) iz kojih se vidi veliko zaostajanje MSPP Srbije u odnosu na prosek EU i većinu posmatranih zemalja. Drugačija slika je jedino kod profitabilnosti gde MSPP Srbije imaju veću profitabilnost u odnosu na prosek EU, Slovenije, Češke Republike i Madarske, ali manju od Poljske, Bugarske i Rumunije. I broj MSPP na 1.000 stanovnika ukazuje na nedovoljnu razvijenost ovog sektora, posebno imajući u vidu izraženu nezaposlenost u zemlji.

### 3. Problemi poslovanja MSPP

Problemi poslovanja MSPP serp venstveno odnose na ograničenja i veliku faksilnu i administrativnu opterećenost sektora MSP. Poseban problem predstavlja cena kapitala po kojoj sektor MSP ima mogućnost da finansira poslovanje i razvoj, stepen restriktivnosti monetarne politike usmerene na održanje makroekonomske stabilnosti, kao i visinu referentne kamatne stope i visinu stope obavezne rezerve. Ovome treba dodati i nedovoljnu razvijenost drugih instrumenata finansiranja, odnosno tržišta kapitala i odgovarajućih finansijskih organizacija, mikrofinansiranje, regionalne garancijske šeme, eljuity finansiranje, venture capital.

Doprinos države (kroz veći obim podrške ili smanjenje ograničenja) i podrška lokalnog okruženja, veća podrška poslovnih banaka, kao uslov unapredavanja poslovanja su. Doprinos boljih poslovnih odnosa sa partnerima zauzima preposlednje mesto na skali us-

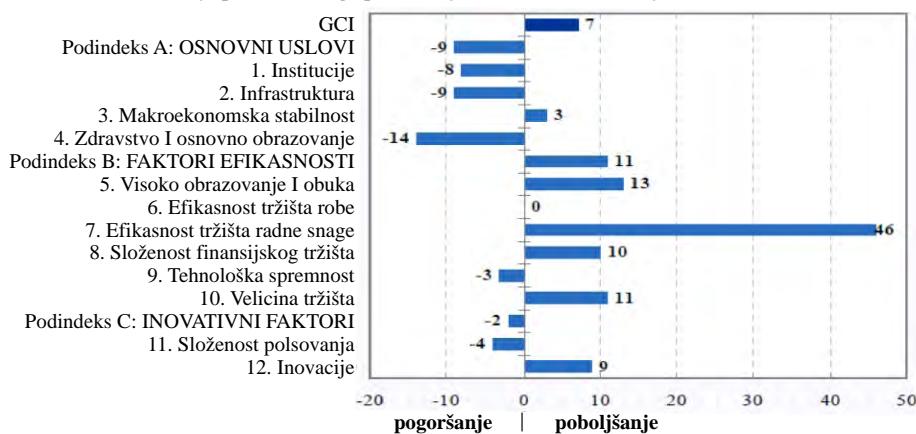
lova za napredovanje biznisa, a poslednje pripada poboljšanju upravljačkih funkcija u firmi (6% odgovora), ne računajući ponudenu opciju "ostalo" koja obuhvata raznovrsne komentare vezane najčešće za povećanje životnog standarda, sivu ekonomiju, sporu naplatu potraživanja i slično (1,8%). najveće prepreke, koje pretežno proizilaze iz poslovog okruženja, nalaze se u nedostatku povoljnih izvora finansiranja i zakonodavnog ambijentu. Na to ukazuju prosečne ocene intenziteta ograničenja. U rasponu od jedan do sedam najjači intenzitet ograničenja, sa prosečnom ocenom 2,03 ima nedostatak sredstava, a odmah iza toga, zakonska regulativa sa ocenom 2,12. Uz nešto slabiji intenzitet, naglašen je i problem nedostatka radnika odgovarajućih kvalifikacija. Iza toga, po redosledu dolazi neuključenost poslovanja sa zahtevima standarda kvaliteta i nedostatak informacija o tržištima, kao i tehnologijama. Ispitanici su po svom izboru mogli da navedu druge probleme sa kojima se suočavaju u poslovanju (otežana naplata potraživanja, međusobna neusaglašenost i česte promene propisa, nelojalna konkurenca, monopolističko ponašanje velikih preduzeća, javne nabavke, korupcija). najlošije su ocenjeni nedostatak sredstava i propisi (40,2%, odnosno 36,2% odgovora).

U okviru zakonske regulative i procedura, anketirani preduzetnici su izrazili najveće nezadovoljstvo poreskim propisima i procedurama, kao i dugim i skupim postupcima prilikom izдавanja građevinskih dozvola. Na skali od jedan do sedam, gde jedan ima najveći intenzitet, ove prepreke imaju prosečnu ocenu 2,6, odnosno 2,7. Nakon toga, po jačini ne-povoljnih uticaja na poslovanje slede rad inspekcijskih organa, problemi sa uknjižbom ne-pokretnosti, komplikovani postupci prijave i oðave radnika i uvozno-izvozne procedure.

### Zaključci

Konkurentnost i stvaranje moderne, evropske i konkurentne tržišne privrede predstavlja razvojni prioritet prvog ranga i bazični princip integracije u EU, međutim ako se pogleda relan kvalitet poslovog ambijenta za 99,8% svih preduzeća u Srbiji, koja čine MSPP, vidljivo je nepostojanje inetgralanog pristupa u njegovom unapedenju, o čemu najbolje govori godišnja promena konkurenosti.

**Godišnja promena ranga pokazatelja konkurentnosti Srbije (2008-2007)**



Najveće pogoršanje ranga pokazatelja konkurentnosti Srbije je u okviru podindeksa Opšti uslovi (pad za 9 pozicija), u okviru kojeg bi trebalo tražiti razloge i odgovor zašto Srbija nije prešla u višu fazu razvoja konkurentnosti. Prema rangu svih 105 pokazatelja, raspoređenih u 12 stubova, utvrđene su konkurentske prednosti (rang od 0-50) i slabosti (rang preko 50) svih država. Indikatori konkurentnosti Srbije ne ukazuju na kapacitet ekonomije da evoluira u višu fazu razvoja. Najkritičnije oblasti su Složenost poslovanja (stub 11) i Institucije (stub 1), u okviru kojih nema ni jedne konkurentske prednosti, a što izuzetno loše utiče na razvoj MSPP u Srbiji.

#### Literatura

- Grozdanić R., Radojičić M., Vesić J., Ekonomija preduzetništva, Tehnički fakultet Čačak, 2006.godine ISBN-86-7776-033-4
- Pokrajac S., Tomić D., Preduzetništvo, Alfa Gras, Novi Sad, 2008.godine, ISBN 978-86-87093-10-2
- Barringer B., Irelan D., Entrepreneurship Successfully launching new ventures, Second edition, Pearson Education, New Jersey, 2008, ISBN 978-0-d13-224057-4
- Human Development Report Serbia 2008 Regional Cooperation, UNDP 2008, ISBN: 978-86-7728-102-1
- Grozdanić R., Savić B., Usluge agencija za razvoj MSPP, UNDP, SME Consulting, Beograd, 2008.  
[www.sme.sr.gov.yu](http://www.sme.sr.gov.yu)  
[www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)  
[www.sme.sr.gov.yu](http://www.sme.sr.gov.yu)  
[www.siepa.gov.rs](http://www.siepa.gov.rs)  
[www.fondzarazvoj.sr.gov.yu](http://www.fondzarazvoj.sr.gov.yu)  
[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/entrepreneurship/sme-week/private/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/entrepreneurship/sme-week/private/index_en.htm)  
[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/entrepreneurship/sme-week/portraits-enterpreneurs/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/entrepreneurship/sme-week/portraits-enterpreneurs/index_en.htm)



*Prof. dr Goran Popović\**  
*Mr Siniša Kurteš\**

## ULOGA DRŽAVE U JAČANJU KONKURENTNOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA NA GLOBALNOM TRŽIŠTU

### Rezime

Mala i srednja preduzeća imaju važno mesto u razvijenim ekonomijama. Ona su veoma fleksibilna, prednjače u poslovnoj inicijativi, inovacijama i često ostvaruju visoke stope rasta. Značajne su i zbog visokog učešća zaposlenih u ovom sektoru privrede. Zbog toga se makroekonomski ambijent sve više adaptira i prema potrebama malog i srednjeg preduzetništva. Uočava se da postoji interakcija između kreiranja ekonomске politike i potreba MSP koja sve više participiraju u stvaranju tzv. razmenjivih dobara. Danas se MSP sve više okreću međunarodnom tržištu, što zahteva i novu ulogu države u stvaranju povoljnog ekonomskog ambijenta. Za stimulisanje MSP za izlazak na međunarodno tržište primenjuju se specifične mere, koje su samo u određenim segmentima slične merama na domaćem tržištu. Nije reč samo o kratkoročnim merama države (cene, nominalni devizni kurs itd.), već dugo-ročnim merama za rast produktivnosti i eksterne konkurentnosti. Veza između države i MSP je relacija endogenih i egzogenih faktora koji utiču eksternu konkurentnost, što je centralna hipoteza ovog rada. Tradicionalni instrumenti spoljnotrgovinske politike se rede koriste zbog globalnih ograničenja, pa su vlade država primudene da traže druge načine za rast međunarodne konkurentnosti nacionalne privrede, a jedan od njih jeste zasigurno jačanje konkurenčnosti MSP na svetskom tržištu.

**Ključne reči:** mala i srednja preduzeća, konkurenčnost, globalizacija, internacionalizacija.

### Abstract

Small and medium business (SMB) are very important in developed economies. They are very flexible, they lead in business initiative and innovations and very often they create a high growth rate. They are also very important because of their great participation in employment. All those reasons make it very important to adapt macroeconomic environment to demands of small and medium entrepreneurship. It is been noticed that there is more interaction between creation of economic policy and needs of SMB. Today SMB are more involved in international market which requires new role of state in creating favorable economic environment. In stimulating SMB to participate on international market specific measures must be taken, which are only in certain segments similar to those on domestic market. Those measures include short-term measures (prices, nominal exchange rate...) and long-term measures for stimulating productivity and external competitiveness. Link between state and SMB is relation between endogenous and exogenous factors that are affecting external competitiveness which is central hypothesis of this work. Traditional instruments of foreign policy are less used because of global restrictions on that field, so governments of states are searching for alternative ways to increase competitiveness of national economies, and one way is certainly strengthening competitiveness of SMB on international market.

**Key words:** small and medium business, competitiveness, globalisation, internationalizations.

---

\*

Ekonomski fakultet Univerziteta u Banjoj Luci.

## 1. Uvod

Mala i srednja preduzeća (MSP) predstavljaju osnovu razvoja razvijenih ekonomija. U njima se zapošjava najveći deo radno sposobnog stanovništva. Ona nastaju kao rezultat individualne poslovne inicijative, često praćene inovacijama koje su u modernim privredama osnova ekonomskog rasta i razvoja. Stoga se u tim privredama poslovno okruženje razvija prema potrebama malog i srednjeg preduzetništva, te se pri donošenju mera ekonomske politike posebno razmatra njihov uticaj na poslovanje malih i srednjih preduzeća. U otvorenim i malim ekonomijama koje se nalaze u procesu tranzicije, mala i srednja preduzeća se suočavaju sa dodatnim problemima, posebno kada je u pitanju njihova globalna konkurentnost. Naime, države u kojima posluju često usporavaju njihov razvoj i onemogućavaju im željeni rast i razvoj. Ipak, ekonomske politike modernih i razvijenih država se sve više stavljavaju u funkciju stimulisanja MSP, kako bi ona bila konkurentnija na svetskom tržištu. U ovom radu se pokušava dokazati da država ima značajan uticaj na konkurentnost malih i srednjih preduzeća na globalnom tržištu.

## 2. Definisanje i značaj malih i srednjih preduzeća

Postoje različite definicije malih i srednjih preduzeća. U Velikoj Britaniji mala preduzeća se definišu kao ekonomski subjekti koji imaju do 200 zaposlenih, dok npr. u Francuskoj mala preduzeća zapošjavaju od 6 do 50 radnika, a srednja od 51 do 500 radnika. U Njemačkoj pored broja zaposlenih, uzima se u obzir i ukupan godišnji prihod. Ili, npr. u Republici Srbiji mala i srednja preduzeća se determinišu prema sledećim kriterijima<sup>1</sup>:

- Prosečan broj zaposlenih
- Ukupan prihod od prodaje
- Zbir bilansne aktive

U tom smislu, mala preduzeća se definišu kao pravna lica koja zapošjavaju prosečno između 10 i 49 radnika i ostvaruju ukupni godišnji prihod manji od 10 miliona KM, ili imaju ukupni godišnji bilans stanja manji od 10 miliona KM. Među malim preduzećima se diferenciraju mikro preduzeća, koja u proseku godišnje zapošjavaju do 9 radnika. Prema navedenim kriterijumima srednja preduzeća zapošjavaju prosečno između 50 i 249 osoba godišnje i ostvaruju ukupan godišnji prihod manji od 50 miliona KM, ili imaju ukupni godišnji bilans stanja manji od 43 miliona KM. Očigledno, definicije MSP su različite od države do države i zavise od niza različitih faktora.

Značaj malih i srednjih preduzeća u modernoj privredi je ogroman. Kao što je rečeno, u mnogim razvijenim zemljama ona predstavljaju motor ekonomskog razvoja. Tako npr. od ukupno dvadeset miliona preduzeća u Evropskoj uniji, 99% čine mala i srednja preduzeća koji stvaraju oko 60% BDP i u kojima je zaposleno oko 80 miliona

---

1

Zakon o podsticanju malih i srednjih preduzeća RS, Sl. glasnik 64?/02, 2002.

radnika<sup>2</sup>. Za mnoge, ona predstavljaju sinonim preduzetništva i privatne svojine kao osnovne tržišne ekonomije. Njihova konkurentnska prednost u odnosu na velika preduzeća jeste u fleksibilnosti poslovanja. Ovo je posebno značajno u (noga preduzeća ostaju bez poslova. U nestabilnim periodima mala i srednja preduzeća se lakše prestrukturiraju i orijentiju ka novim proizvodnim programima.

### **3. Internacionalizacija malih i srednjih preduzeća**

Liberalizacija spoljne trgovine omogućava relativno slobodan i jednostavan pristup inostranim tržišima, što može predstavljati potencijalni prostor za izvoz malih i srednjih preduzeća. Zato se postavlja pitanje, koliko su MSP internacionalizovana, odnosno u kom obimu su prisutna na svetskom tržištu?

Tako, prema podacima Evropske komisije, 27% MSP iz Evropske unije izvoze ili su izvozili u nekom trenutku u poslednje tri godine. Međunarodnoaktivna MSP imaju rast zaposlenosti od 7%, dok taj procenat iznosi samo 1% za preduzeća bez ikakve međunarodne aktivnosti. Značajno je, da postoji pozitivna i jaka korelacija između internacionalizacije i inovacije, pa je čak 26% malih i srednjih preduzeća aktivnih u inostranstvu predstavilo proizvode ili usluge kao novitete u njihovim sektorima. Međutim, međunarodne aktivnosti su uglavnom usmerene prema zemljama članicama unutartržišta EU, a samo oko 13% malih i srednjih preduzeća iz EU su aktivni na tržišima i van EU. Najviše internacionalizovanih MSP se nalazi u rudarstvu, industrijskoj proizvodnji, trgovini na veliko i prodaji motornih vozila. Sektori i delatnosti s najvećim udelom izvoza malih i srednjih preduzeća su rudarstvo (58%), proizvodnja (56%), trgovina na veliko (54%), istraživanje (54%), prodaja motornih vozila (53%), iznajmljivanje (39%) i transport i komunikacije (39%)<sup>3</sup>. Sve ovo govori o dubokoj inkorporiranosti sektora MSP u proizvodnu i trgovinsku sferu ekonomije Evropske unije.

### **4. Doktrinarni aspekti konkurentnosti MSP na globalnom tržištu**

Da bi MSP bila međunarodno aktivna, ona moraju biti konkurentna na svetskom tržištu, odnosno na delovima tržišta na kojima izvoze svoje proizvode i usluge. Povoljni podaci o internacionalizaciji MSP u Evropskoj uniji, dobri delom su rezultat delovanja država. Zemlje članice programima razvoja MSP i ekonomskim politikama utiču na rast njihove konkurentnosti. Međutim, mala i srednja preduzeća se moraju prilagođavati novim uslovima (obzirom na rast globalizacije i sve češćih regionalnih integracija), čime se jača konkurenca na domaćem i stranom tržištu. Svetska privreda je u poslednjih pola veka doživela značajne metarmorfoze. Ona se i institucionalizovala, što je direktno uticalo na

<sup>2</sup> Grupa autora - Eurobarometer Team of the European Commission, "Observatory of European SMEs", Flash Eurobarometar, No. 196., European commission, Budapest , 2007., p.7.

<sup>3</sup> Podaci preuzeti iz studije Internationalisations of European SMEs, European commission, Brussels, 2010

tokove i razvoj svetske privrede. Ukiđanjem nekih ograničenja u svetskoj trgovini i uspostavljanjem novih pravila, nameće se dodatni konkurenčki pritisak na poslovanje MSP, koja su prinuđena da se internacionalizuju ukoliko žele opstati, rasti i razvijati se. Iz tih razloga, većina razvijenih država donosi posebne mere, koje direktno utiču na jačanje konkurenčkih prednosti MSP na svetskom tržištu.

U kojoj meri država može da utiče na konkurenčnost privrednih aktera, i što je još važnije, koji su to faktori koji utiču na konkurenčnost MSP na svetskom tržištu? S toga je neophodno dati sadržajna tumačenja doktrina koje izučavaju upravo ove faktore i politike.

Krajem 20. veka javlja se nova doktrina u međunarodnoj trgovini koja izučava konkurenčnost nacija, država (nazvana teorija konkurenčke prednosti nacija). Njen tvorac je Majkl Porter, harvardski profesor koji u međunarodnu ekonomiju uvodi novi način promišljanja. Nova teorija konkurenčnosti polazi od toga da nacionalno blagostanje nije nasleđeno, već stvoreno strateškim izborima (Porter, 1990.). Teorija konkurenčnosti ide dalje od komparativne do konkurenčke prednosti države (nacije). Ona izučava faktore, uslove i institucije neophodne za konkurenčnost na svetskom tržištu. Zato se u poslednje vreme velika pažnja posvećuje izučavanju "nacionalne konkurenčnosti"<sup>4</sup>. Države, regije, veliki gradovi, ali i manje prostorne aglomeracije teže da budu konkurenčniji kako bi odgovorili zahtevima globalizovanog tržišta, na kome se koriste sofisticirane industrijske, informacijske i druge tehnologije. U izučavanje konkurenčnosti se involviraju uticajni ekonomisti, koji je dižu na nivo zakonomernosti moderne kapitalističke privrede.<sup>5</sup> Danas, političari i ekonomisti u razvijenim zemljama, prilikom kreiranja ekonomske politike u centar stavljaju mere i instrumente ekonomske politike koji utiču na rast konkurenčnosti nacionalnih privreda. Ovo je posebno karakteristično za SAD, Japan i najrazvijenije članice Evropske unije.

Konkurenčnost na nivou nacionalne ekonomije nije identična konkurenčnosti na nivou preduzeća. Na makro nivou, konkurenčnost je širi pojam koji obuhvata rast, razvoj i produktivnost. Na mikro nivou, konkurenčnost se obično izjednačava sa tržišnim uspehom preduzeća, tj. dinamikom tržišnog udela i pozicioniranjem na lestvici kvaliteta. Uspesno globalno poslovanje firmi neke nacionalne privrede značajno doprinosi rastu međunarodne makro konkurenčnosti njene ekonomije. Ovo je jedan od važnih stavova i Majkla Portera, koji je dao najveći doprinos u definisanju i istraživanju konkurenčnosti u 20. veku.<sup>6</sup>

Kako je konkurenčnost u dugom roku pitanje povećanja produktivnosti, odnosno nivoa efikasnosti i kvaliteta proizvodnje i usluga, ona je dugoročno i jedna od ključnih odred-

<sup>4</sup> Nation of competitiveness.

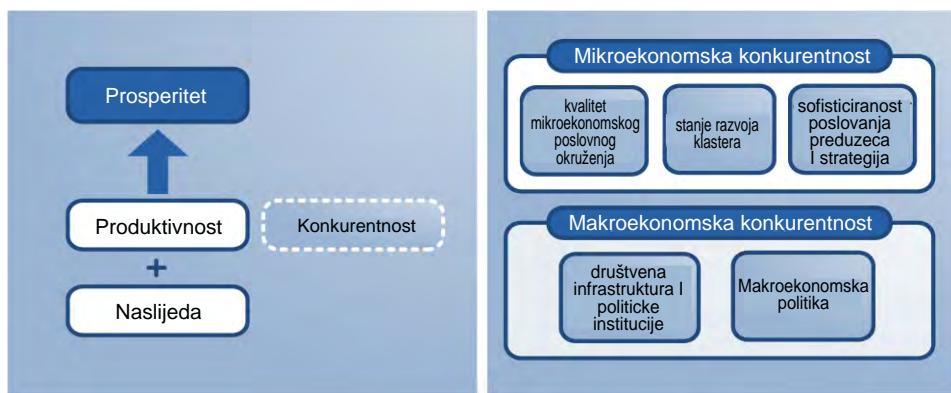
<sup>5</sup> Jedno od najznačajnijih naučnih dela jeste delo Majkla Portera "The Competitive Advantage of Nations" iz 1990. godine. Danas postoje brojne međunarodne institucije koje se bave izučavanjem konkurenčnosti i njenim uticajem na privredni rast. Dvije najznačajnije takve institucije su Svetski ekonomska forum, sa sjedištem u Ženevi i Institut za razvoj rukovodenja. One svake godine prezentiraju izveštaje o konkurenčnosti zemalja.

<sup>6</sup> Majkl Porter je smatrao da naučnici nisu bili na dobrom putu kada su modifisirali teoriju faktorske raspoloživosti koja nije bila u stanju da objasni nove fenomene u praksi međunarodne trgovine. Sve veći deo međunarodne trgovine se odvija kroz poslovanje transnacionalnih kompanija koje osnivaju filijale u inostranstvu plasiranjem stranih direktnih investicija. Dok klasične teorije međunarodne trgovine kao faktore proizvodnje prepoznaju rad, kapital i prirodne faktore, Porter ističe da su to osim navedenih faktora i znanje, infrastruktura i mnogi drugi.

nica standarda života. Konkurentnost takođe, zavisi od troškova i sposobnosti preduzeća da konkurišu na inostranom i domaćem tržištu. U kratkom roku, kretanja cena, troškova, plata i deviznog kursa značajno utiču na konkurentnost MSP bez obzira na nivo njihove produktivnosti. Dugoročno unapredjenje konkurentnosti je moguće samo saradnjom poslovne zajednice, vlade i društva. Konkurentno sposobna mala i srednja preduzeća su najbolja osnova za stvaranje socijalno pravednog društva i zadovoljavajuće stope zapošlenosti. Zato i ne čudi, što ekonomisti posebno izučavaju konkurentnost MSP i predlažu politike koje utiču na njeno povećanje.

Najsveobuhvatniju definiciju konkurenčnosti je dao upravo Majkl Porter koji u njen fokus stavlja životni standard kao jedini cilj konkurenčnosti. Po njemu, nacionalni životni standard je ocenjen produktivnošću njene ekonomije, mereno vrednošću roba i usluga proizvedenih po jedinici nacionalnih ljudskih, kapitalnih i prirodnih rezervi. Produktivnost zavisi i od efikasnosti proizvodnje, i vrednosti proizvoda i proizvedenih usluga, mereno cenama koje preduzeća mogu da diktiraju na otvorenom tržištu. Produktivnost je, naglašava Porter, ono što naciji omogućava da održi visoke dohotke, atraktivne povrate na kapital i jaku valutu, a tim i visok životni standard. Dakle, stvarna konkurenčnost se meri produktivnošću, zaključuje Porter<sup>7</sup>.

Svetska trgovina, kao polje gde se sučeljavaju stotine hiljada preduzeća nije igra sa multim ishodom. Mnoga od njih mogu poboljšati ekonomski prosperitet samo ukoliko povećaju produktivnost. I sam Porter ističe da je krajnji cilj svake države (ali i svakog preduzeća) prosperitet u svakom smislu. Dakle, ekonomski progres preduzeća i države je međusobno uslovljen i komplementaran. Do prosperiteta se dolazi na osnovu nasleđenog bogastva i produktivnosti stvorene mikroekonomskim i makroekonomskim uslovima poslovanja koji egzistiraju u određenoj zemlji (slika br.1)



Slika 1. Konkurenčnost i prosperitet

Izvor: M. Porter, 2008., str. 20.

7

M. Porter, On Competition, A Harvard Business Review Book, 2008., p.19.

Nasleđeno bogastvo obuhvata prirodne resurse, geografsku lokaciju i istorijsko nasleđe koji imaju veliki uticaj na sveukupnu konkurentnost. Prirodni resursi kao što su mineralna nalazišta, rudna bogastva mogu biti preduslovi razvoja teških industrija, uglavnom izvozno orijentisanih. Međutim, iskustvo govori da je u nekim zemljama bogatim prirodnim resursima nasleđe imalo negativan uticaj na kvalitet rada političkih i ekonomskih institucija, što je dugoročno uticalo na nepovoljan odnos prema kultu konkurentnosti. Dalje, i geografska lokacija može biti presudna za prosperitet nacionalne ekonomije. Neke zemlje imaju manje troškove logistike (npr. one sa prekoceanskim i morskim lukama) što utiče na rast produktivnosti. Takođe, ukoliko je neka mala zemlja geografski locirana u susedstvu velike i bogate zemlje, ona je može ograničavati u rastu njene produktivnosti. Oba slučaja utiču na konkurentnost, pa tako i na prosperitet nacije. Istorijsko nasleđe je ugrađeno u temelje društva, a odnosi se na poslovnu kulturu, disciplinu i urođene radne navike itd. Sve navedeno može uticati na konkurentnost i prosperitet preduzeća i države u celini.

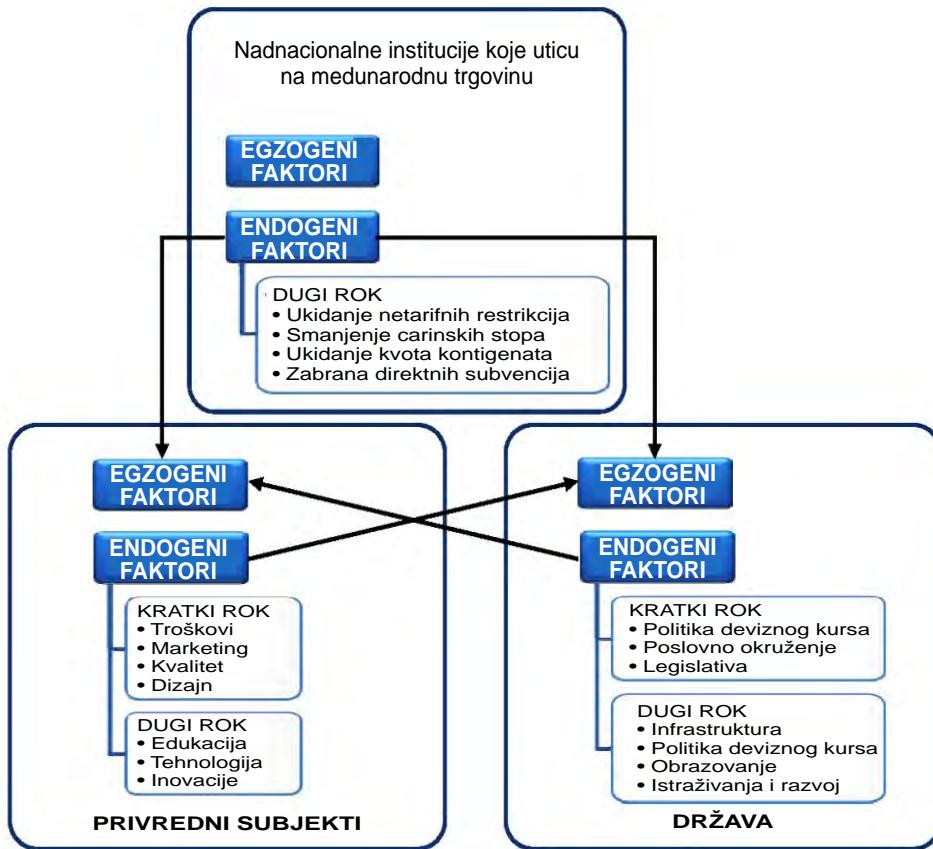
Očigledno je, da je osnovna postavka produktivnosti jedne države prema Porteru njena mikroekonomска и makroekonomска konkurentnost. Mikroekonomска konkurentnost obuhvata kvalitet poslovnog okruženja, razvoja klastera i sofisticiranost poslovanja kompanija i njihovih poslovnih strategija. Makroekonomска konkurentnost obuhvata infrastrukturu, političke institucije i makroekonomске politike. U tim aspektima konkurentnosti postoje segmenti koji imaju veliki uticaj na konkurentnost MSP, jer bez aktivne uloge države, odgovarajućih ekonomskih politika, ali i bez razvijene infrastrukture nema efikasnog izlaska na svetsko tržište. Upravo su ovo neki od najvažnijih segmenta za uspešno poslovanje MSP.

## **5. Uloga države u jačanju konkurentnosti malih i srednjih preduzeća**

Sagledavajući razne teorijske koncepcije konkurentnosti i praksi zemalja koje rade na povećanju konkurentnosti svojih preduzeća, može se uočiti jaka međuzavisnost između mikroekonomске i makroekonomске konkurentnosti, a sve u cilju dostizanja višeg nivoa nacionalne konkurentnosti. U ovaj koncep se može uključiti pozicija MSP, posebno kada je reč o brzorastućim privredama. MSP ne mogu biti konkurentni na domaćem i međunarodnom tržištu ukoliko ne postoji adekvatna makroekonomска konkurentnost (i obrnuto). Država nije međunarodno konkurentna, odnosno, ne može se obezbediti ekonomski prosperitet ako njeni privredni subjekti nisu međunarodno konkurentni na mikroekonomskom nivou. Dakle, ovo se odnosi na celokupnu privredu, a posebno na dinamični segment malih i srednjih preduzeća. Ovome treba dodati i neminovne uticaje otvorene ekonomije, dominantne u uslovima globalizacije i velikih svetskih integracija.

Endogeni i egzogeni faktori. Može se zaključiti da kod privrednih subjekata (MSP) ali i države, postoje endogeni i egzogeni faktori od kojih zavisi konkurentnost privrede na svetskom tržištu. Endogeni faktori su oni na koje mogu uticati i privredni subjekti (MSP) i država, dok na egzogene faktore ne mogu uticati ni jedni ni drugi.

Imajući u vidu da su MSP i država zavisni jedni od drugih, intenzitet i struktura njihovih odnosa se može prikazati i šematski (predstavljeno slikom br. 2.).



Slika 2. Endogeni i egzogeni faktori konkurentnosti

Izvor: autori,

Endogeni faktori konkurentnosti privrednog subjekta mogu se podeliti na kratak i dugi rok. U kratkom roku, MSP mogu uticati na kvalitet, dizajn, troškove i cene. U dugom roku MSP utiču na edukaciju radne snage, tehnološku spremnost i inovacije kao najvažnije faktore mikroekonomske konkurentnosti.

Egzogeni faktori MSP su oni, na koje ona kao takva ne mogu uticati, a odnose se na politiku vlade u kreiranju ekonomske politike. Dakle, egzogeni faktori preduzeća su endogeni države.

I endogeni faktori konkurentnosti države mogu se podeliti na kratkoročne i dugoročne. U kratkom roku, država može uticati na poslovno okruženje, legistativu poslovanja, formirati nominalni devizni kurs, nivo kamatnih stopa itd. U dugom roku, država može uticati na razvoj infrastrukture, nivo obrazovanja, istraživanje i razvoj i sl.

Egzogeni faktori države su oni faktori na koje ona nema uticaja, a u ovom smislu to bi bilo formiranje privrednih subjekata koji imaju namenu da izađu i konkurišu na svets-

kom tržištu. Poznato je da države ne konkurišu jedna drugoj, već to čine komanije iz tih zemalja. Države utiču na njihovu eksternu konkurentnost preko svojih endogenih faktora, tj. utiču na egzogene faktore preduzeća.

Suština je da država delujući na endogene faktore u kratkom i dugom roku, utiče na egzogene faktore privrednih subjekata, čime direktno deluje na rast konkurentnosti istih i na svetskom tržištu.

Globalna institucionalizacija. Imajući u vidu da je svetska privreda već sada snažno institucionalizovana, u ovaj teorijski koncept se mora uvrstiti i uloga nadnacionalnih institucija koje sve snažnije utiču na tokove međunarodne trgovine i investicija. Jedna od najuticajnijih institucija je Svetska trgovinska organizacija (WTO) koja utiče na rast međunarodnih trgovinskih tokova, i tako na rast dobitaka preduzeća i zajednice u celini. Zbog karaktera svojih nadležnosti, ona raspolaže sa isključivo endgenim faktorima koji neposredno utiču na egzogene faktore, i to države, ali i preduzeća. Tako se npr. nižim carinskim stopama, potpunim ili delimičnim ukidanjem netarifnih barijera, kvota i kontigenata i harmonizacijom propisa (sve su to endogeni faktori WTO) utiče na egzogene faktore konkurentnosti privrednih subjekata i države. Sve ove mere deluju stimulativno (u nekim prilikama mogu delovati i suprotno) na rast konkurentnosti MSP i drugih oblika organizovanja preduzeća. Konačno, potrebno je kontinuirano sagledavati uticaj nadnacionalnih institucija u oblasti međunarodne trgovine, jer on nije marginalan. Međunarodne institucije kao važan globalni faktor sve više dobijaju na značaju u ekonomskim odnosima, što se snažno manifestuje i na pozicije MSP na globalnom nivou.

## 6. Zaključak

Mala i srednja preduzeća imaju važno mesto u razvijenim ekonomijama. Ovaj oblik organizacije preduzeća omogućava visoku fleksibilnost poslovanja, lakšu adaptaciju u slučaju cikličnih ekonomskih kretanja i uspešnije prolazi kroz krizne periode. Čak i kada dode do gašenja većeg broja MSP, na tržištu se relativno lako otvaraju nova i uspešnija. Ona prednjače u poslovnoj inicijativi, inovacijama i tehničkom progresu koji su u funkciji ubrzanja rasta, i u njima se zapošljava veliki deo radno sposobnog stanovništva. Zato dinamične ekonomije poslovni ambijent adaptiraju i prema određenim potrebama i zahtevima malog i srednjeg preduzetništva. Ovo ukazuje na interakciju između kreiranja ekonomskih politika vlada razvijenih država i funkcionisanja MSP kao aktera na tržištu. Ova interakcija nije ograničena samo na domaće tržište, već se sve više proširuje izvan lokalnih granica. Tako MSP sve više participiraju u proizvodnji tzv. razmenjivih proizvoda, iako se njihova uloga ranije svodila na proizvodnju dobara lokalnog karaktera, ili tzv. nerazmenjivih roba. Činjenica, da se danas MSP sve više okreću međunarodnom tržištu traži aktivnu i izmenjenu ulogu države, koja stvara ambijent, ne samo za njihovo funkcionisanje na domaćem tržišti, već ih svojim merama stimuliše i za izlazak na globalno tržište. To su specifične mere, koje su samo jednim delom slične merama koje se primenjuju na domaćem tržištu. Ovo se ne odnosi samo na kratkoročne mere države (kretanja cena, formiranje nominalnog deviznog kursa itd.), već na dugoročne mere podrške i brige za rast produktivnosti i eksterne konkurentnosti.

U radu se analiziraju se mikroekonomski i makroekonomski aspekti konkurentnosti. Dalje, veza izmedu države i MSP je odnos endogenih i egzogenih faktora koji utiču na spoljnu konkurentnost MSP (što je i centralno pitanje istraživanja u ovom radu). Kada je reč o carinskim stopama, necarinskim barijerama, subvencijama, kvotama, kontingentima, zaštitnim cenama i drugim instrumentima protekcionističkog karaktera, one se sve redje koriste zbog prisustva nadnacionalnih institucija (npr. WTO). Zbog toga države i MSP traže i druge načine kako bi povećali međunarodnu konkurentnost privrednih subjekata, a time i celokupne nacionalne privrede.

#### Literatura

- Porter, M., *On competition*, Harvard Business Press, USA, 2008.
- Competitiveness Advisory Group /Ciampi Group/, “Enhancing European Competitiveness, First Report to the President of the Commission, 1995.
- Janno Reiljan, Maria Hinrikus, Anneli Ivanov, , Key issues in defining and analyzing the competitiveness of a country, University of Tartu, Tartu University Press Tiigi, Tartu Order No. 561, 2000.
- Trabold, H. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Viertequärshefte zur Wirtschaftsforschung (Schwerpunkttheft Internationale Wettbewerbsfähigkeit), Duncker&Humblot: Berlin, 1995.
- World Competitiveness Yearbook, International Management for Development, Lossane, 2003.
- World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Geneva, 2008-2009.



*Dr Žaklina Stojanović\**

## **SOCIJALNO PREDUZETNIŠTVO U FUNKCIJI PREVAZILAŽENJA PROBLEMA NEZAPOSLENOSTI ŽENA U SRBIJI**

### **Rezime**

U radu su polazi od terminoloških razjašnjenja bitnih za istraživanje socijalne ekonomije i preduzetništva. Imajući u vidu iskustva razvijenih zemalja, socijalna preduzeća i preduzetništvo su se pokazali kao efikasno sredstvo za rešavanje problema socijalne i radne inkluzije marginalizovanih grupa. U tom smislu, istraživanje je specifično usmereno na razmatranje nezaposlenosti žena kod nas. Po ugledu na druge ekonomije, učinjen je osvrt na definisanje osnovnih smernica za razvoj trećeg sektora privređivanja.

**Ključne reči:** treći sektor privređivanja, socijalno preduzeće, socijalni preduzetnik, tržište rada, nezaposlenost žena, mogućnosti zapošljavanja.

## **SOCIAL ENTERPRENEURSHIP IN THE FUNCTION OF OVERCOMING THE PROBLEM OF WOMEN UNEMPLOYMENT IN SERBIA**

### **Abstract**

The paper is based on the clarification of terminology relevant to the study of social economy and entrepreneurship. Bearing in mind the experiences of developed countries, social enterprises and entrepreneurship have shown to be an effective tool for solving problems of social and occupational inclusion of marginalized groups. Thus, the research is specifically focused on the consideration of unemployment among women. Based on the other countries experiences, paper gives an overview of the basic guidelines for third sector development.

**Key words:** third economy sector, social enterprise, social entrepreneur, labor market, women unemployment, employment possibilities.

### **1. Teorijski osvrt na osnovne pojmove - treći sektor privređivanja, socijalno preduzeće i socijalno preduzetništvo**

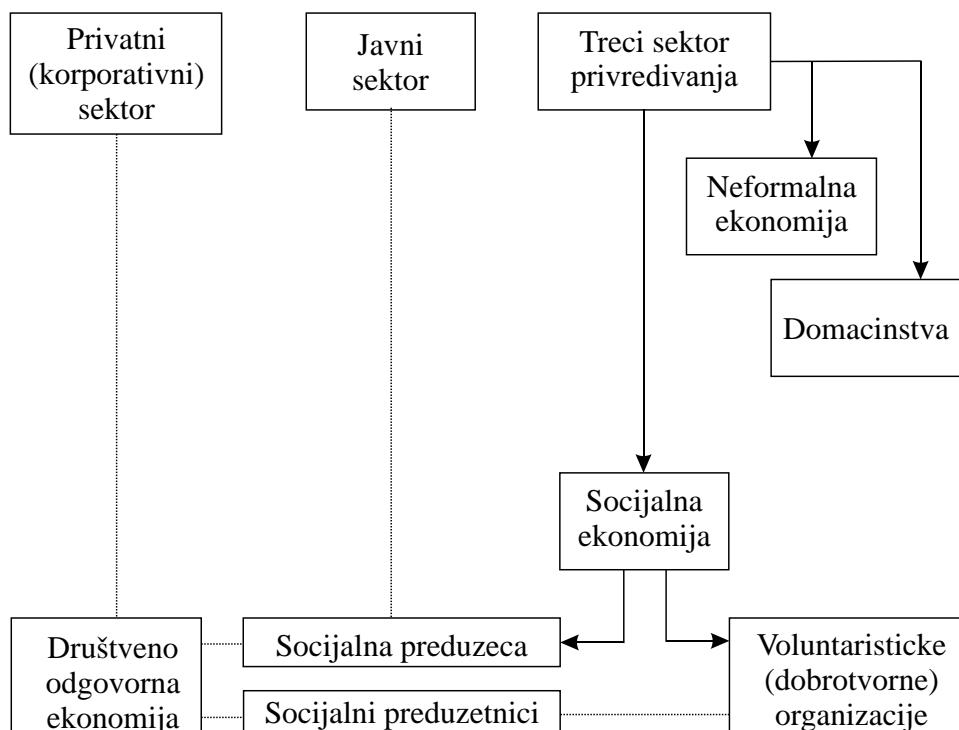
U istraživanjima problema tranzicije (uključujući i nezaposlenost), kako u stranoj tako i u domaćoj literaturi, u novije vreme izdvaja se mišljenje da pored dominantno treti-

\*

Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu

ranih sektora - privatnog (korporativnog) i javnog (državnog), paralelno funkcioniše treći sektor privredovanja. (Spear, Bidet 2005; Zakić, Stojanović, Arsenijević 2007; Fecher, Le' Veslje, 2008). Treći sektor privredovanja ima posebnu ulogu u rešavanju problema marginalizovanih socijalnih grupa uključujući i nezaposlenost, te se stoga neretko i označava socijalnom ekonomijom. (Monzon, Chaves, 2008).

Ipak, ovde treba imati u vidu da je teorijski posmatrano pojam trećeg sektora privredovanja znatno širi od pojma socijalne ekonomije (Grafikon 1). Unutar trećeg sektora privredovanja postoji bitna razlika između dva izdiferencirana podsektora. Prvi čini neformalna ekonomija i naturalna proizvodnja zastupljena u okviru domaćinstva, dok se drugi podsektor poistovećuje užim pojmom socijalne ekonomije. Ova razlika se vezuje za mogućnost statističkog praćenja. Aktivnosti prva dva navedena segmenta su statistički ne-



**Grafikon 1.** Treći sektor privredovanja u mešovitoj ekonomiji  
 (Modifikovano prema Birch K., Njhattam G. (2008). The Third Sector and the Regional Development of Social Capital, Regional Studies, Vol. 42.3, p. 439)

vidljive, a time i teško merljive. Suprotno, aktivnosti socijalne ekonomije kao dela trećeg sektora privredovanja se zvanično prate i analiziraju putem onih istih pokazatelja kojima se meri snaga ostalih sektora ekonomije (na pr. učešće u broju zaposlenih, učešće u ostvarenom društvenom proizvodu, učešće u investicijama itd.). Otuda se i ekomska snaga

trećeg sektora privredovanja u institucionalno uređenim ekonomijama meri pokazateljima funkcionisanja socijalnih preduzeća i socijalnog preduzetništva.

Tranzicija je kontinuiran proces te se i sam pojam i način organizacije socijalne ekonomije stalno menja. Više studija je pokazalo da se savremena država povlači iz sektora pružanja različitih socijalnih usluga. Ovaj proces se odvija planski tako što se funkcije države blagostanja postepeno zamjenjuju funkcijama tzv. kooperativne države. Gradeći institucije i definišući pravila ponašanja učesnika u ekonomskom sistemu kooperativna država promoviše blagostanje u okviru pluralizma, tj. mešovite ekonomije koju čine zajedno privatni, javni i treći sektor privredovanja. To istovremeno znači da i socijalna ekonomija poprima novu formu budući da uključuje nove, inovirane vrste preduzeća koja pružaju socijalne usluge. (Spear, Bidet, 2005).

Pravne forme za osnivanje socijalnih preduzeća su široko postavljene - počev od različitih oblika profitnih do neprofitnih organizacija. Tako se u razvijenim ekonomijama mogu naći različite organizacije za samozapošljavanje, kreditne unije, zadruge, dobrotvorne organizacije, preduzeća usmerena na ispunjavanje zadataka zajednice (kvazi-državne organizacije) i sl. U razvijenim ekonomijama socijalno preduzeće je pozicionirano tako da koristi snagu tržišta kako bi rešilo kritične društvene ili ekološke probleme zajednice. Iako koriste ekonomski principe poslovanja kao i sva druga preduzeća, ova preduzeća su jedinstvena po tome što rešavaju probleme sa kojima se društvo ne suočava ili se ne može suočiti na efikasan način (na primer, pružanje socijalnih usluga marginalizovanim grupama). Tako se cilj socijalnih preduzeća vrlo često vezuje za ostvarivanje specifičnih zadataka koji se odnose na unapređenje socijalnih funkcija ili životne sredine.

Ipak, socijalna preduzeća ostaju neodrživa ukoliko nisu u mogućnosti da ostvare i odgovarajuće finansijske efekte. Ostvarivanje pozitvnog poslovnog rezultata služi kao osnova za postizanje prethodno definisanih širih društvenih i ekoloških ciljeva socijalnog preduzeća, kao i za promociju dugoročne samoodrživosti poslovne jedinice. Poslovanje socijalnih preduzeća je u tom smislu zasnovano na trostrukoj ciljnoj liniji (triple bottom line). Trostruka ciljna linija (skraćeno TBL ili 3BL, takođe poznata pod skraćenicom 3P ljudi, planeta, dobit – 3P People, Planet, Profit ili Tri stuba - Three Pillars) zasniva se na proširenom spektru vrednosti i kriterijuma za merenje organizacione i društvene usmerenosti i uspeha. Tri granice obuhvataju ekonomski, ekološki i socijalni aspekt poslovanja. (Murphy, Coombes, 2009) Otuda se i karakteristike socijalnih preduzeća izvode iz njegove uže ekonomski i šire društvene dimenzije. Način organizacije i funkcionisanja savremenih socijalnih preduzeća može biti posebno istraživan. (Defourny, Borzaga 2001) Tako se navodi da socijalno preduzeće, kao prvo, treba da autonomno i kontinuirano obavlja ekonomsku aktivnost proizvodnje ili pružanja usluga na tržištu kombinujući istovremeno elemente plaćenog i volontarističkog rada. Ovo preduzeće je izloženo delovanju poslovnih rizika na tržištu kao i sva druga preduzeća. Drugo, inicijativa za osnivanje socijalnog preduzeća treba da bude pokrenuta od grupe ljudi koja će donositi sve odluke u vezi preduzeća, pri čemu se proces odlučivanja neće zasnivati na visini uloženog kapitala. Poslovna usmerenost treba da bude bazirana na participaciji - tj. angažovanju grupe koja je osnovala preduzeće. Istovremeno, proces raspodele ostvarene dobiti je obično limitiran i šire usmeren ka ostvarivanju definisane misije i društvenih ciljeva socijalnog preduzeća.

Osim pojma socijalnog preduzeća u teorijskom razjašnjenju suštine socijalne ekonomije posebna uloga pripada pojmu socijalnog preduzetnika. Zasnovan na teorijskim postavkama preduzetništva (Sej, Šumpeter, Draker i Stivenson) socijalni preduzetnik se ipak razlikuje od drugih. Socijalni preduzetnik ima centralnu i eksplizitnu socijalnu funkciju, odnosno treba da doprinese poboljšanju položaja socijalne grupe u čije ime zasniva aktivnost. Kao i kod socijalnog preduzeća, dugoročna održivost započete aktivnosti socijalnog preduzetnika je istovremeno definisana ispunjenjem trostrukе ciljne linije. Uloga socijalnih preduzetnika kao nosilca promena u socijalnoj ekonomiji je obično sagledavana putem sledećih elemenata socijalnog preduzetništva: (1) prihvatanje misije kreiranja i održavanja društvene vrednosti (ne samo privatne vrednosti); (2) prepoznavanje i konstantna težnja ka novim mogućnostima za realizaciju postavljene misije; (3) uključivanje u proces kontinuiranog inoviranja, prilagodavanja i učenja; (4) sprovodenje aktivnosti koje ne podrazumevaju samo oslanjanje na organske resurse kojima se trenutno raspolaže; (5) povećan osećaj odgovornosti prema grupi čijem ostvarivanju ciljeva se teži. (Dees J., Haas P., Haas M., 1998) Očigledno je da pojam socijalnog preduzetništva u savremenim uslovima obuhvata set ponašanja koje je više izuzetak nego pravilo. Socijalno preduzeće i preduzetništvo se može povezati i sa socijalno odgovornim ponašanjem privatnih kompanija koje zaradu ostvarenu na tržištu jednim svojim delom redistribuiraju ka ostvarenju širih ciljeva zajednice. Ipak, socijalno preduzetništvo u okviru socijalne ekonomije zahteva posebno izučavanje.

Konstantnom jačanju osnovnog motiva za promociju uloge trećeg sektora privređivanja u savremenim uslovima značajno doprinosi i proces globalizacije. (Evers, Laville, 2004). Pod uticajem globalizacije, između ostalog, raste i broj nezaposlenih, a ne manje bitne promene se mogu uočiti u smislu porasta zahteva poslodavaca u pogledu veština i znanja kojim jedno lice na tržištu rada u savremenim uslovima treba da raspolaže. To dodatno pogoršava poziciju marginalizovanih grupa. Imajući u vidu iskustva razvijenih ekonomija, u traženju rešenja za ispunjavanje različitih problema socijalne i radne inkluzije, socijalna preduzeća i preduzetništvo se nameću kao alternativa klasičnim oblicima ekonomskog delovanja.

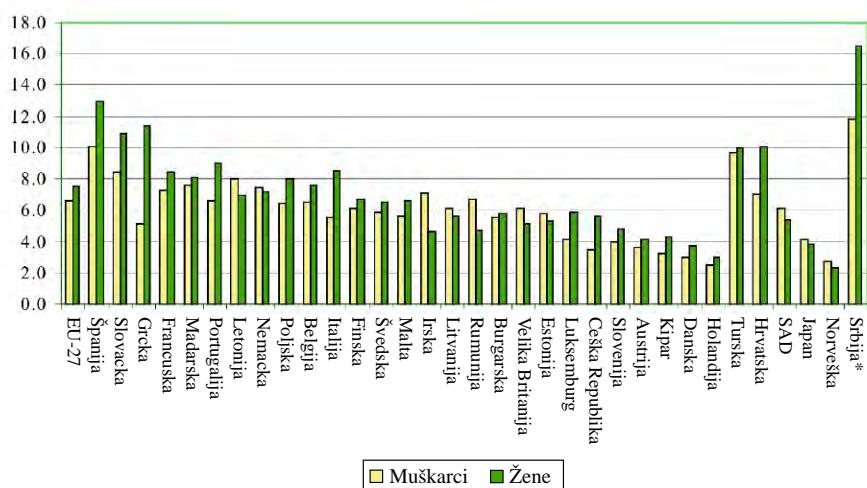
Nažalost, problemi sa kojima se inicijatori razvoja socijalnih preduzeća i preduzetništva u Srbiji suočavaju su mnogobrojni. Ignorantski stav zvaničnih institucija obično je rezultat krajnjeg neprepoznavanja ekonomskog značaja i uloge koju socijalna inicijativa može imati u prevazilaženju naraslih problema tranzicije, što iskustva razvijenih ekonomija nedvosmisleno pokazuju.<sup>1</sup> Ovaj rad se bavi statusom žena na tržištu rada Srbije. Analiza je usmerena na užu tematiku vezanu za marginalizaciju žena kao posebno ranjive grupe. Osim toga, rad je i specifično ciljno umeren budući da dodatno analizira problem nezaposlenosti žena u ruralnim sredinama Srbije. Na kraju, po ugledu na istražena iskustva razvijenih ekonomija analizirane su i mogućnosti radnog angažovanja žena u Srbiji kroz različite oblike socijalnih preduzeća i pokretanje socijalnog preduzetništva.

1

Treći sektor privređivanja u EU zapošjava oko 11 miliona ljudi, što čini oko 6% aktivnog stanovništva, dok različite forme socijalnih preduzeća čine čak 10% ukupnog broja preduzeća koja funkcionišu u evropskoj ekonomiji. U njihovoj strukturi sa 70% učestvuju neprofitne organizacije, zadruge čine 26% dok 4% otpada na zajedničke fondove.

## 2. Nezaposlenost i položaj žena na tržištu rada u Srbiji

Jedan od ključnih dugoročnih problema ekonomske politike u Srbiji je nezaposlenost koja je generalno visoka. Stopa nezaposlenosti u Srbiji je više od dva puta veća u odnosu na vrednost istog pokazatelja u EU-27 (Grafikon 2). Rastuća nezaposlenost posledica je kako sprovođenja procesa svojinskog restrukturiranja, tako i nedovoljne snage srpske privrede da prevede ekonomski rast do 2007. godine u rast zaposlenosti (Arandarenko, Krstić, 2007). Ovome treba dodati i kontinuiranu marginalizaciju mogućnosti da se kroz afirmaciju trećeg sektora privredivanja pokrenu šire mogućnosti zapošljavanja u Srbiji. Tako Strategija privrednog razvoja Srbije u okviru kvantitativnih projekcija kretanja zaposlenosti po sektorima svojine i tipovima zaposlenja iz godine u godinu za period koji je obuhvaćen računa sa destrukcijom i kumulativnom destrukcijom kako društvenog tako i javnog sektora, dok se okosnica novog zapošljavanja traži u okviru privatnog sektora bez ikakve naznake o mogućoj ulozi socijalne ekonomije po modelu Zapada.

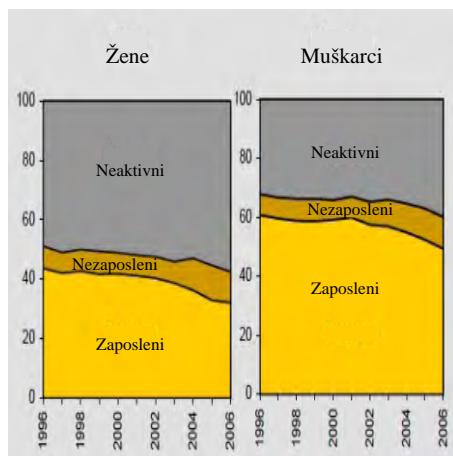


Grafikon 2. Stope nezaposlenosti stanovništva prema polu u Srbiji (2007) i u izabranim zemljama (2008)

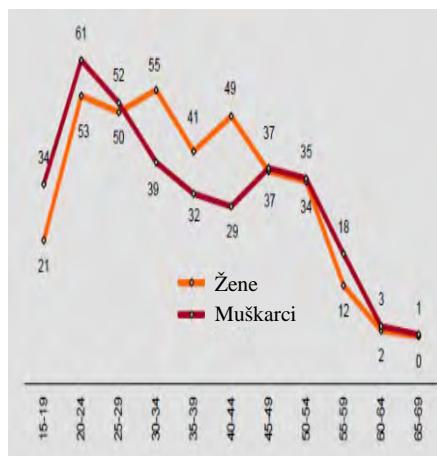
Izvor: Eurostat Džearbook 2010 - chapter 5 Labour Market, figure 5.8 i Arandarenko M. i Krstić G. Analiza uticaja politike zapošljavanja i aktivnih mera tržišta rada u Republici Srbiji 2003-2007, Tim potpredsednika Vlade za implementaciju Strategije za smanjenje siromaštva, str. 18 prema Anketi o životnom standardu 2002-2007.

Ovde treba napomenuti da se u javnosti mogu naći veoma različite ocene i interpretacije aktuelnog nivoa nezaposlenosti. Do različitih ocena dolazi najviše zbog toga što se mešaju ekonomska i administrativna definicija osnovnih kontigenata stanovništva. Po ekonomskom kriterijumu, osoba se klasificuje kao zaposlena ako je u referentnom periodu radila neko vreme i po tom osnovu ostvarila određeni prihod. Osoba je nezaposlena ako je u referentnom periodu tražila posao i bila spremna da ga prihvati i sposobna da ga obavlja, ali

nije uspela da ga pronađe. Najzad, osoba nije u radnoj snazi (koju čine zaposleni i nezaposleni), ako u referentnom periodu nije radila i nije ni želela da radi, ili je u tome bila privremeno ili trajno sprečena. Nasuprot ekonomskim, administrativne definicije kontingenata stanovništva u radnom dobu zasnovane su na njihovom formalnom, registrovanom statusu. Po administrativnom kriterijumu, osoba je zaposlena ako je u tom statusu registrovana kod poslodavca ili kao samozaposlena, nezaposlena ako je registrovana kao nezaposlena kod odgovarajuće državne službe, i izvan radne snage ako nije ni u jednom od prethodna dva formalna statusa. Administrativna nezaposlenost je stoga veća od ekonomske nezaposlenosti. Imajući u vidu podatke Ankete o radnoj snazi nezaposlenost u Republici Srbiji prema podacima iz aprila 2010. godine ostvaruje rastući trend i iznosi 19,2%. (ARS 2010) S druge strane, stopa zaposlenosti je znatno ispod cilja Lisabonske strategije iz 2000. godine, koji predviđa stopu zaposlenosti od 70%. Stopa zaposlenosti u Srbiji u aprilu 2010. godine iznosi svega 38,1%. Stopa zaposlenosti muškaraca registrovana je na nivou od 45,5%, a žena na tek na 31,4%. Tako i u pogledu analize mogućnosti zapošljavanja posebno mesto pripada aspektu rodne nejednakosti (videti grafikon 3-4).



**Grafikon 3.** Stanovništvo starije od 15 godina prema aktivnosti i polu, 1996-2006. (u %)

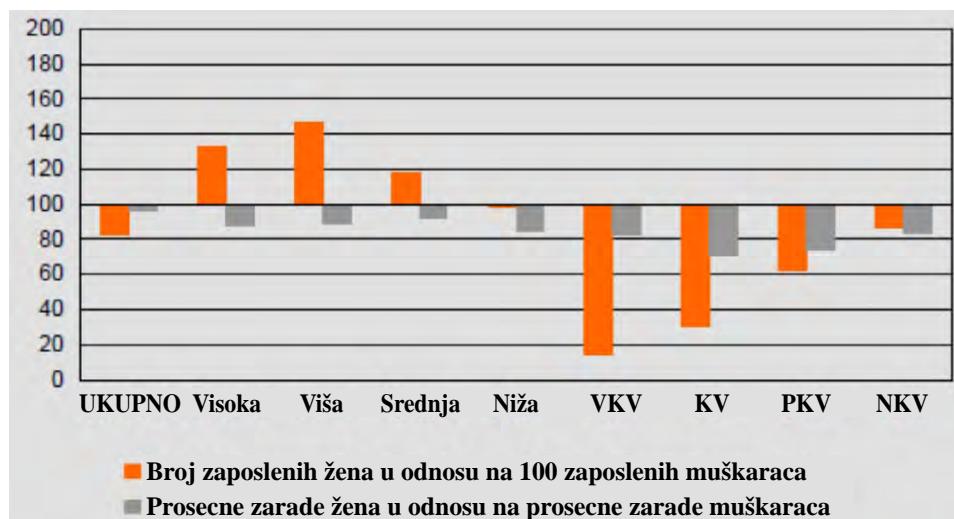


**Grafikon 4.** Nezaposlena lica prema starosti i polu u Srbiji 2006 (u %)

Izvor: Žene i muškarci u Srbiji, Republički zavod za statistiku 2008 prema Anketi o radnoj snazi RZS, str. 54 i 60.

Istraživanja rodne nejednakosti pokazuju da se problemi zapošljavanja žena u periodu tranzicije u Srbiji pojačavaju. Niska stopa zaposlenosti žena, diskriminacija na tržištu rada, mali izgledi ponovnog zapošljavanja, visok stepen siromaštva samo su neki od problema sa kojima se žene na tržištu rada u Srbiji suočavaju. (Kolin 2009) Istovremeno, zastupljenost žena na rukovodećim pozicijama je uprkos povoljnijoj obrazovnoj strukturi u odnosu na drugi pol manja, dok su istovremeno žene za isti posao koji obavljaju plaćene znatno manje u odnosu na muškarce. (grafikon 5) Ovome treba dodati i dominantno

održavanje tradicionalizma u modernim uslovima kroz nasleđene stereotipe o izboru zanimanja žena kao i patrijarhalno nasledjene obrazce o mestu žene u porodici i društvu. S druge strane, podsticaji za promociju zapošljavanja žena mogu se naći se kako u ekstremim, tako i u internim faktorima. Šansu boljoj perspektivi zapošljavanja žena pruža promocija vrednosti i strategija u različitim oblastima koje su usaglašene sa evropskom perspektivom. Posebno se kao pozitivni ističu primjeri pokretanja mera i programa u okviru Nacionalne službe za zapošljavanje koji su specifično usmereni na žensku populaciju.



Grafikon 5. Relativna zaposlenost žena i zarade, 2007.

Izvor: Žene i muškarci u Srbiji, Republički zavod za statistiku 2008, str. 65 prema Statistici rada, RZSS.

Uprkos svemu navedenom ostaje zaključak da su žene na tržištu rada u Srbiji marginalizovana grupa u celini. Unutar ove grupe se kao posebno ugrožene mogu izdvojiti prednica romske populacije, invalidi, samohrane majke, starije žene i izbeglice. Dodatnu nepovoljnost mogla bi da predstavlja samo kombinacija prethodno izdvojenih statusa ugroženosti uz dodavanje epiteta seoska žena. U ruralnim sredinama Srbije mogućnost zapošljavanja žene je dodatno smanjena. Većina ruralnih regiona u Srbiji se nalazi još uvek u ranoj razvojnoj fazi označenoj kao agrarna ruralnost kada su samo poljoprivreda i malobrojni skup delatnosti koje mogu biti povezane sa poljoprivredom nominirane kao nosioci ukupne privredne aktivnosti i mogućnosti zapošljavanja unutar regiona. (Stojanović 2007; Zakić, Stojanović, 2008) Ipak, restriktivni uslovi razvoja i siromaštvo mogu biti posmatrani i kao dodatni podsticaji za razvoj socijalne ekonomije i preduzetništva u ruralnim sredinama, gde ženska inicijativa može imati poseban značaj (Stojanović, 2002; Ruminska-Zimndž 2003; Lisonjska 2003). Treba istaći da institucionalni preduslovi (adekvatno zakonodavstvo i podsticajne mere za razvoj sektora) predstavljaju osnov bez koga socijalno preduzetništvo ne može dati očekivane rezultate.

**3. Zaključna razmatranja: Prilog definisanju smernica za afirmaciju trećeg sektora privredivanja u Srbiji**

Treći sektor privredivanja u Srbiji ne samo da nije u dovoljnoj meri prepoznat, već se prema njemu jasno može uočiti ignorantski stav donosioca odluka. Treba napomenuti da se radi o sektoru koji može da doprinese smanjenju problema nezaposlenosti i širem uključivanju marginalizovanih grupa na tržištu rada (uključujući i žene) u ekonomski aktivnosti. Dalje, ocena je da je podrška razvoju socijalnog preduzetništva u Srbiji nespecifična, generalna i vrlo često uključena u programe razvoja preduzetništva uopšte. Šta više, specifični instrumenti na državnom nivou za socijalno preduzetništvo za sada izostaju. Suprotно praktikovanim merama primenjivim u razvijenom svetu koji uvida značaj "pravednije" (socijalne) ekonomije kod nas čak i opšte aktivnosti finansijske podrške za početak biznisa, kao što su subvencije za samozapošljavanje (Nacionalna služba za zapošljavanje) ili start-ap krediti (Fond za razvoj) često isključuju specifične oblike socijalnog preduzetništva kao što su, na primer, zadruge ili udruženja. Ovome treba kao najtežu ograničavajuću okolnost dodati i kompletну institucionalnu neizgradenost sektora. Posmatrajući različita iskustva u razvoju socijalnog preduzetništva u svetu i kod nas mogu se izvući odredene pouke. Paralele ove vrste mogu biti od izuzetne koristi za formulisanje određenih mera koje bi pomogle afirmaciju ne samo ženskog socijalnog preduzetništva, već i šire posmatrano trećeg sektora privredivanja u nas.

Prvo, forme i delatnosti socijalnih preduzeća od zemlje do zemlje se razlikuju. Stoga iskustva drugih zemalja se ne mogu jednostrano implementirati. Pristup razvoju sektora treba da odlikuju kulturno-istorijske specifičnosti regiona. Pri tome, u Srbiji već postoje dragocena iskustva vezana za razvoj kooperativa i socijalnih preduzeća za zapošljavanje osoba sa invaliditetom.

Drugo, treba posebno imati u vidu da je sve što nosi prizvuk društveno ili zadružno kod nas povezano sa negativnom percepcijom stečenom u prošlosti, i to kako u široj javnosti tako i kod donosilaca odluka, što može predstavljati bitno ograničenje za razvoj sektora. To istovremeno znači da napore treba usmeriti ka promovisanju paralela na relaciji razvijeni treći sektor privredivanja u EU i nerazvijeni (zanemareni) treći sektor privredivanja u zemlji koja za strateški cilj ima priključenje EU. Ovo se posebno ima u vidu kada se zna da se proces priključenja jednim svojim delom zasniva na stvaranju ekonomski i socijalne kohezije koja je nezamisliva, između ostalog, bez postojanja trećeg sektora privredivanja ili socijalne ekonomije.

Treće, dalju pažnju treba usmeriti ka afirmaciji trostrukе ciljne linije socijalnih preduzeća i preduzetništva. Ove aktivnosti treba da doprinesu jačanju svesti o značaju trećeg sektora privredivanja.

Četvrto, korišćeni instrumenti u procesu afirmacije socijalnih preduzeća i preduzetništva se takođe razlikuju od zemlje do zemlje. Ovi instrumenti se odnose na institucionalnu definisanost, oblike ekonomski i neekonomski pomoći funkcionisanju sektora. Ipak, u teorijskom smislu mogu se uočiti određene pravilnosti koje mogu biti sistematizovane na sledeći način: (1) sektor u inicijalnoj fazi ima snažnu podršku u start-ap programima kako na lokalnom i regionalnom, tako i na nacionalnom i nadnacionalnom nivou (EU fondovi), pri čemu su u svim zemljama ovi programi obilato korišćeni kao svojevrsna inicijalna kapital za razvoj socijalnog preduzetništva; (2) sredstva pomoći se plasiraju delom

bespovratno, a delom uz subvencionisanu kamatnu stopu i relaksiranje uslove kreditiranja; (3) sektor je snažno podržan od strane mikrofinansijskih institucija koje specifično usmeravaju pažnju na podsticanje razvoja aktivnosti manjeg obima na lokalnu, te se ovaj pristup može koristiti i u promociji širih aktivnosti lokalnog, regionalnog i ruralnog razvoja; (4) sektor je snažno podržan prihvaćenim razvijenim konceptom društvene odgovornosti velikih kompanija, posebno multinacionalnih, koje deo zarađenih sredstava u regionu plasiraju u programe inkluzije marginalizovanih socijalnih grupa.

Izvršeno istraživanje pokazuje da je problem žena, više nego muškaraca, u tranzicionim uslovima vezan za nedostatak kvalitetnih i jednakno plaćenih radnih mesta. Pokazalo se da je uspešnost prilagođavanja novonastalnoj situaciji u velikoj meri određena mogućnostima šireg uključivanja novih aktivnosti u sistem tržišne proizvodnje. Socijalno preduzetništvo u tom smislu ne predstavlja izuzetak. Orijentisanost na usmerenost izvršenog istraživanja u ovom radu na problem nezaposlenosti žena ima i dodatno opravdanje. Žene ne samo da su više ugrožene tranzicionim procesima nego muškarci, već one po pravilu raspolažu i manjim inicijalnim kapitalom za započinjanje izabrane privredne aktivnosti. U tom smislu, različite forme socijalnog preduzetništva mogu biti dobra alternativa.

### Literatura

- Arandarenko M. i Krstić G. (2008). Analiza uticaja politike zapošljavanja i aktivnih mera tržišta rada u Republici Srbiji 2003-2007, Vlada Republike Srbije, Tim potpredsednika Vlade za implementaciju Strategije za smanjenje siromaštva
- Arandarenko M. i Nojković A. (2007). Pregled tržišta rada u Srbiji, Fondacija Evropske unije u okviru programa Aeneas i Center for Democracy and Reconciliation in Southeast Europe.
- Birch K., Whittam G. (2008). The Third Sector and the Regional Development of Social Capital, Regional Studies, Vol. 42.3, pp. 437-450
- Dees J., Haas P., Haas M. (1998). The Meaning of "Social Entrepreneurship" - The Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership
- Defourny J. and Borzaga C., (2001) Social Enterprise in Europe, Routledge, London.
- Eurostat Yearbook 2010 - chapter 5 Labour Market
- Evers A., Laville J.L. (2004). Defining the third sector in Europe, print in ed. Evers A. Laville J.L. The Third Sector in Europe - Globalization and Welfare, Edward Elgar Publishing
- Fecher F., Le Vesque B. (2008). The Public Sector and the Social Economy in the Annals (1975-2007): Towards a new Paradigm, Annals of Public and Cooperative Economics 79:3/4 2008 pp. 679-727.
- Kolin M. - red. (2009). Rodne nejednakosti na tržištu rada u Srbiji i podsticaji evropskih integracija, Evropski pokret u Srbiji
- Lisonjska E. (2003). Women's entrepreneurship: trends, motivations and barriers, print in United Nations Economic Commission for Europe - Series: Entrepreneurship and SMEs, Women's Entrepreneurship in Eastern Europe and CIS Countries, pp. 17-36.
- Monzon J.L. and Chaves R. (2008). The European Social Economy: Concept and Dimensions of the Third Sector, Annals of Public and Cooperative Economics 79:3/4 2008 pp. 549-577.
- Murphy J.P. and Coombes M.S. (2009). A Model of Social Entrepreneurial Discovery, Journal of Business Ethics 87:325-336.
- Powell M., Barrientos A. (2004) Welfare regimes and the welfare mix, European Journal of Political Research, 43, 1, pp 83-185.

- Ruminska- Zimny E. (2003). Women's entrepreneurship and labor market trends in transition countries, print in United Nations Economic Commission for Europe - Series: Entrepreneurship and SMEs, Women's Entrepreneurship in Eastern Europe and CIS Countries, pp. 1-16.
- Spear R, Bidet E. (2005). Social Enterprise for Work Integration in 12 European Countries: A Descriptive Analysis, Annals of Public and Cooperative Economics 76:2 2005 pp. 195-231.
- Stojanović Ž (2002). Ženske zadruge - izazov i šansa, Ekonomski vidici 1/2002, str. 138-148.
- Stojanovic Ž. (2007). Labour Market and Rural Development Perspectives", the EAAE 100th Seminar: Development of Agriculture and Rural Areas in Central and Eastern Europe, Thematic proceedings, ed. D.Tomic and M. Sevarlic, 2007, pp. 357-366.
- Žene i muškarci u Srbiji, Republički zavod za statistiku 2008.
- Zakić Z., Stojanović Ž. i Arsenijević Ž. (2007). Zadrugarstvo kao treći sektor privređivanja - značaj za konkurentnost različitih privrednih grana, Ekonomski vidici 3/07, str. 587-597.
- Zakić Z., Stojanović Ž. (2008). Regionalni razvoj i problemi na tržištu rada u ruralnim sredinama Srbije, Acta Economica 6/8., str. 33-54.

*Biljana Milošević\**  
*Milivoj Janković\**

## ZAKONSKI OKVIR I INSTITUCIONALNO- FINANSIJSKA PODRŠKA SEKTORU MSPP

### Rezime

Tema rada je zakonski okvir i institucionalno-finansijska podrška sektoru MSPP. Sektor MSPP predstavlja ključ razvoja konkurentne ekonomije zasnovane na znanju, novim tehnologijama i inovativnosti. Cilj razvoja MSPP treba da bude smanjenje nezaposlenosti i unapredjenje ekonomije. U radu su predstavljeni statistički podaci o strukturi firmi kao i o stopi nezaposlenosti. Predstavljene su najčešće forme obavljanja preduzetništva u Srbiji ¾ preduzetnik i društvo sa ograničenom odgovornošću. Takođe je dat prikaz propisa pomoću koji država treba da doprinese smanjenju nezaposlenosti i unapredjenju sektora MSPP kao i aktivnosti koje preduzimaju državni organi, pre svih Nacionalna služba za zapošljavanje i Fonda za razvoj RS ali i osvrt na Strategiju razvoja MSP u periodu 2008. do 2013. godina.

**Ključne reči:** ekonomski napredak, smanjenje nezaposlenosti, pravni okvir, razvoj sektora MSPP, podrška države

### Abstract

The topics of this work are presentation is legal and institutional support for SME Sector. SME Sector is the key of competition economy, dedicated to knowledge, new technologies and innovations. The aim of SME should be the decrease of unemployment level and economy prosperity. Here you can find statistic view of companies structures and unemployment level.

In this work, are presented the form of legal entities for entrepreneurship in Serbia - entrepreneur and legal liability company. Here are also a list of legal acts which should State of Serbia use in accordance to decrease the unemployment level and develop SME Sector. Also, mentioned are the key activities of National agency for unemployed, Fund for development of State of Serbia, and overall Strategy for developing SME from 2008 - 2013.

**Key words:** prosperity of economy, decreasing of unemployment level, legal frame, development of SCEE, support of state.

### 1. Uvod

Pod izrazom MSPP podrazumevaju se privredna društva i samostalne preduzetničke radnje, kao pravne forme privrednih subjekata predviđene vazećim zakonima.

U prethodnim decenijama, politika razvoja MSPP nije uvek bila posmatrana kao integralni deo ukupnog društveno-ekonomskog razvoja Republike Srbije. Sektor MSPP je

---

\*

Centar za privredno pravni sistem Privredne komore Beograda

često bio marginalizovan i smatran za manje značajnu dimenziju ukupnog ekonomskog razvoja. Situacija je počela značajno da se menja od 2000. godine kada su započele društveno-ekonomske reforme u Republici Srbiji. Mala i srednja preduzeća su, pored privatizacije i direktnih stranih investicija, prepoznata kao pokretači ekonomskog razvoja koja treba da imaju ključnu ulogu u ekonomskom prosperitetu i napretku zemlje.

Ekonomski napredak i razvoj Republike Srbije zahteva potrebu razvoja konkurentne ekonomije zasnovane na znanju, novim tehnologijama i inovativnosti. U ostvarivanju tog cilja, od preduzetništva se očekuje važan doprinos u ekonomskom i društvenom razvoju, a naročito u zemljama u tranziciji, kao što je Republika Srbija. Doprinos treba da se ogleda kako kroz povećanje ekonomskog blagostanja tako i kroz smanjenje nezaposlenosti koja predstavlja jedan od ključnih problema sa kojim se danas susrećemo.

Pri tome, od posebnog značaja je i spremnost sektora MSPP za brže osvajanje tržišta Evropske Unije, usvajanje potrebnih standarda i smanjivanje razlika u nivou razvijenosti i ravnopravnog učešća u globalnoj tržišnoj utakmici.

### **Statistički pregled**

Broj nezaposlenih u EU je dostigao rekordnih 21,5 miliona. U našoj zemlji situacija nije ništa bolja. U privredi Srbije, koja je iz dana u dan sve nelikvidnija, prezadužena ali i u društvu u celini, nezaposlenost predstavlja jedan od gorućih problema i to je razlog što država preduzima odredene mere usmerene na poboljšanje mogućnosti zapošljavanja, razvoja preduzetničkog duha i unapređenja mogućnosti prilagodavanja preduzeća na novonastale okolnosti. Prema statističkim podacima Nacionalne službe za zapošljavanje<sup>1</sup> u Republici Srbiji je u maju mesecu ove godine bilo više od 750 hiljada nezaposlenih lica. Struktura nezaposlenih je sledeća: najzastupljenija je starosna grupa od 25 do 29 godina, slede građani između 30 i 34 godine, zatim 50 i 54, dok je najmanje nezaposlenih u starosnoj grupi od 35 do 39 godina. Prema poslednjim istraživanjima i projekcijama Fonda za razvoj ekonomske nauke<sup>2</sup> ukupna zaposlenost će dotači dno upravo ove 2010. godine, ali će se vratiti na predkrizni nivo tek oko 2013. godine, da bi zatim počela stabilno da raste prosečnim tempom od preko 50.000 osoba godišnje. Na kraju 2020. godine, ukupna zaposlenost će se približiti broju od 3.000.000, što ce biti nekih 440.000 zaposlenih više nego 2010. godine. Ukupna nezaposlenost, s druge strane, imaće svoj maksimum ove godine, da bi zatim do 2013. usledilo njen blago smanjivanje, koje će biti ubrzano do kraja projektovanog perioda, tako da će broj nezaposlenih 2020. godine biti oko 340.000.<sup>3</sup>

---

1 [www.nsz.gov.rs](http://www.nsz.gov.rs).

2 [www.fren.org.rs](http://www.fren.org.rs)

3 Projekcija zaposlenosti i kretanja na tržištu rada Srbije do 2020. godine zasnovan je na analizama i projekcijama koje su rađeni u sklopu izrade Postkrisnog modela rasta i razvoja Srbije, kao i za potrebe Tima za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva Vlade Republike Srbije.

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku<sup>4</sup> u Republici Srbiji u 2009. godini poslovalo je ukupno 89.115 preduzeća od čega: 76.243 mikro (85,6%), 9.873 malih (11,1%), 2.470 srednjih (2,8%) i 529 velikih (0,5%). Preduzeća u Republici Srbiji, u 2009. godini, zapošljavala su 1.048.908 lica. Učešće broja zaposlenih u mikro preduzećima, na nivou Republike Srbije iznosi 14,6%. Mala preduzeća u broju zaposlenih u Republici Srbiji učestvuju sa 19,2%. Kod srednjih i velikih preduzeća učešće broja zaposlenih kreću se za srednja preduzeća na nivou Republike Srbije 24,7%, a za velika preduzeća na nivou Republike Srbije 41,5%.

Što se broja zaposlenih u preduzećima tiče situacija je sledeća: Preduzeća u Republici Srbiji, u 2009. godini, zapošljavala su 1.048.908 lica. Učešće broja zaposlenih u mikro preduzećima, na nivou Republike Srbije iznosi 14,6%. Mala preduzeća u broju zaposlenih u Republici Srbiji učestvuju sa 19,2%. Kod srednjih i velikih preduzeća učešće broja zaposlenih kreću se za srednja preduzeća na nivou Republike Srbije 24,7%, a za velika preduzeća na nivou Republike Srbije 41,5%. Istovremeno je u 2009. godini poslovalo ukupno 226242 preduzetnika. Od tog ukupnog broja preduzetnika, u centralnoj Srbiji u 2009. godini poslovalo je 164110 preduzetnika - što čini 72,5%, a u Vojvodini 62132 - što čini 27,5%. Preduzetnici u Republici Srbiji u 2009. godini zapošljavali su 259383 radnika. U centralnoj Srbiji bilo je 183618, tj. 70,8%, a u Vojvodini 75765, tj. 29% zaposlenih.

Što se tiče poslovanja prema saopštenju Agencije za privredne registre RS<sup>5</sup> a nakon uvida u finansijske izve{take za mala i srednja privredna dru{tva jedino su mala privredna dru{tva iskazala pozitivan neto finansijski rezultat u 2009. godini u iznosu od 6 milijardi dinara dok su srednja privredna dru{tva iskazala negativan neto finansijski rezultat u iznosu od 27 milijardi dinara.

### Zakonodavni okvir

Preduzetnik je ustaljena pravna forma za organizovanje individualne forme preduzeća koja predstavlja pandam nekadašnjem trgovcu. Preduzetnik predstavlja pravnu formu organizovanja preduzeća radi obavljanja odredene delatnosti a radi sticanja dobiti, sa poslovnim imenom i neograničenom odgovornošću celokupnom imovinom. Zakonodavac je pojam preduzetnika definisao u dva zakona. Prema zakonu o privatnim preduzetnicima ("Sl. glasnik SRS", br. 54/89 i 9/90 i "Sl. glasnik RS", br. 19/91, 46/91, 31/93 - odluka USRS, 39/93, 53/93, 67/93, 48/94, 53/95, 35/02, 55/04, 61/05, 101/05) preduzetnik je fizičko lice koje radi sticanja dobiti osniva radnju i samostalno obavlja delatnost, dok je prema Zakonu o privrednim društвima ("Sl. glasnik RS" broj 125/04) preduzetnik fizičko lice koje je registrovano i koje radi sticanja dobiti u vidu zanimanja obavlja sve zakonom dozvoljene delatnosti, uključujući umetničke i stare zanate i poslove domaće radinosti. Obe definicije imaju istu ključnu odrednicu preduzetnika - samostalno obavljanje delatnosti. Ovako organizovano preduzeće predstavlja najrašireniju i najkorišćeniju pravnu for-

4

[www.stat.gov.rs](http://www.stat.gov.rs)

5

[www.apr.gov.rs](http://www.apr.gov.rs)

mu organizovanja. Preduzetnik može organizovati preduzeće samo ispunjenjem jednog uslova - podnošenje prijave kod Agencije za privredne registre RS uz uplatu naknade, a od skora mu je omogućena i on line prijava putem interneta. Postupak registracije se završava za pet dana. Preduzeće organizovano u formi preduzetnika ima značajnih prednosti ali i nedostataka. Prednosti su: niski troškovi osnivanja i registracije, jednostavnost forme (nema organa odlučivanja), fleksibilnost, mali troškovi poslovanja i odlučivanja, poslovni ugled, nema dvostrukog oporezivanja. Kao osnovni nedostatak ovog oblika organizovanja se može istaći neograničena odgovornost preduzetnika celokupnom ličnom imovinom, ali treba pomenuti još i finansiranje (jer preduzetnik zavisi uglavnom od svoje finansijske moći i ograničene mogućnosti kreditiranja) i ograničen prenos.

Preduzetnički duh se neispoljava samo kroz otvaranje radnje i samostalnog obavljanja delatnosti već i kroz osnivanje firmi, gde je vlasnik preduzetnik koji svoju poslovnu ideju sprovodi u delo. Zakon o privrednim društvima je predviđao više formi privrednih društava: ortačko društvo, komanditno društvo, društvo sa ograničenom odgovornošću i akcionarsko društvo. Od značaja za razvoj preduzetništva i podsticanja zapošljavanja u Srbiji je najpopularniji i istovremeno najzastupljeniji odlik - društvo sa ograničenom odgovornošću (doo). Prema slovu zakona "Društvo s ograničenom odgovornošću je privredno društvo koje osniva jedno ili više pravnih i/ili fizičkih lica (najviše 50), u svojstvu članova društva, radi obavljanja određene delatnosti pod zajedničkim poslovnim imenom". Društvo sa ograničenom odgovornošću je nastalo iz potrebe kombinovanja karakteristika društava lica (lične osobine članova) i društava kapitala (ograničena odgovornost za rizik poslovanja društva). DOO je u većini slučajeva društvo sa malim kapitalom (koji je podeljen na udele koji nemoraju biti jednakе vrednosti i koji predstavljaju granicu odgovornosti svakog člana) i malim brojem članova. DOO je vrlo fleksibilna forma privrednog društva gde je osnivačima ostavljena potpuna sloboda prilagođavanja i to od osnivanja preko funkcionisanja i upravljanja pa sve do prestanka članstva i društva. Takođe, zakonodavac je predviđao i relativno brz proces registracije ove forme društva. DOO samo odgovara za preuzete obaveze prema trećim licima i to celokupnom imovinom. Ovo je jedna od ključnih razlika između preduzetnika i društva sa ograničenom odgovornošću jer preduzetnik kako je napred istaknuto odgovara neograničeno svojom ličnom imovinom, a osnivač doo samo do visine uloga koje je uneo u društvo.

### **Politika države**

Osnovni cilj politike zapošljavanja koju država treba da obezbedi i sproveđe zasniva se na obezbeđenju uslova za otvaranje novih radnih mesta privlačenjem prvenstveno stranih greenfield investicija i određenim subvencijama i poreskim podsticajima poslodavcima koji zapošljavaju nove radnike kao i olakšicama za samozapošljavanje ali takođe i kroz transformaciju javnog sektora.

Država svoje aktivnosti na smanjenju nezaposlenosti sprovodi na više načina. Prvi i osnovni način pospešivanja politike zapošljavanja i smanjenja nezaposlenosti je uspostavljanje zakonskog i funkcionalnog okvira za poslovanje i unapređenje poslovanja MSPP. U Republici Srbiji je na snazi nekoliko zakona čiji je cilj da doprinesu zapošljavanju ali i da

omoguće određene olakšice i oslobođenja od plaćanja doprinosa za zapošljavanje novih lica. To su: Zakon o zapošljavanju i osiguranju za slučaj nezaposlenosti<sup>6</sup> koji između ostalog uređuje i poslove zapošljavanja, mere aktivne politike zapošljavanja i druga pitanja od značaja za zapošljavanje i zadovoljavanje potreba poslodavaca; Zakon o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje<sup>7</sup> koji propisuje slučajeve u kojima poslodavci mogu biti oslobođeni plaćanja doprinosa na osnovicu ili im ta obaveza može biti umanjena za 80%; Zakon o porezu na dohodak građana<sup>8</sup> kojim su utvrđene poreske olakšice za poslodavca koji zaposli lice sa invaliditetom saglasno odredbama člana 45, 45a i 45b Zakona o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje i to oslobadanje obaveze plaćanja obračunatog i obustavljenog poreza iz zarade novozaposlenog lica za period od dve odnosno tri godine od dana zasnivanja radnog odnosa tog lica. Pored pomenutih zakonskih propisa za politiku zapošljavanja su od značaja i Pravilnik o načinu i postupku ostvarivanja poreske olakšice za zapošljavanje lica starijih od 45 godina,<sup>9</sup> Pravilnik o načinu i postupku ostvarivanja poreske olakšice za zapošljavanje pripravnika i lica mlađih od 30 godina<sup>10</sup> i Pravilnik o načinu i postupku ostvarivanja poreske olakšice za zapošljavanje lica sa invaliditetom<sup>11</sup>

Pored pozitivnih propisa koji imaju za cilj da doprinesu smanjenju nezaposlenosti od značaja su i aktivnosti koje preduzimaju i različiti državni organi. Oni sprovode direktnе mere koje podstiču potražnju za radom i cilj i svrha njihovog postojanja je smanjenje nezaposlenosti i obezbeđivanje adekvatne radne snage u skladu sa zahtevima tržišta. To se ostvaruju različitim programima za otvaranje novih radnih mesta, prekvalifikacijom i stručnim ospozobljavanjem radnika, i sl. koji kao krajnji ishod imaju za cilj povećanje proizvodnje, ali i porast kupovne moći građana, te povećana potražnja za robom i uslugama.

Jedan od najznačajnijih organa državne uprave čiji je primarni cilj smanjenje nezaposlenosti je Nacionalna služba za zapošljavanje (u daljem tekstu: NSZ). Aktivnosti koje sprovodi NSZ su usmerene u dva osnovna pravca. Jedan je pružanje pomoći nezaposlenim licima i ona se sprovodi kroz razne oblike i to: obuke za aktivno traženje posla, dokvalifikacija kroz dodatno obrazovanje i kurseve, savetovanje o izboru pravog zanimanja, obuke za započinjanje sopstvenog posla, organizovanje sajmova zapošljavanja. Svakako je jedna od aktivnosti NSZ na smanjenju nezaposlenosti i pospešavanju sektora MSPP predstavlja subvencija i isplata novčane pomoći za samozapošljavanje koje se odobravaju u jednokratnom iznosu nezaposlenom licu. Cilj ovih mera je da se otvorи što više takozvanih "malih porodičnih" firmi koje bi na svom početku imale zdrav biznis plan svog poslovanja i izvesni početni kapital za realizaciju poslovne ideje. Drugi pravac delovanja NSZ se ogleda u

<sup>6</sup> "Sl.glasnik RS" BR. 36/09

<sup>7</sup> "Sl.glasnik RS", br. 84/84, 61/05, 62/07 i 5/09

<sup>8</sup> "Sl.glasnik RS" BR. 24/01, 80/02, 135/04, 62/06, 65/06, 10/07, 7/08, 7/09, 31/09, 44/09

<sup>9</sup> "Sl.glasnik RS" br. 72/06

<sup>10</sup> Ibid.

<sup>11</sup> Ibid.

pružanju usluga poslodavcima i pospešivanja na zapošljavanje novih lica sa evidencije nezaposlenih. Te usluge su: subvencija za otvaranje novih radnih mesta koja se odobrava poslodavcima koji otvaraju nova radna mesta radi zapošljavanja nezaposlenih lica prijavljenih na evidenciju NSZ u jednokratnom iznosu od 160 do 80 hiljada dinara u zavisnosti od razvijenosti opštine na kojoj se lice zapošjava i oslobadanje od plaćanja doprinosa odnosno olakšice kod plaćanja doprinosa poslodavca koji zaposljava lica koja pripadaju posebnim kategorijama nezaposlenih (lica starija od 50 godina, lica starija od 45, a mlada od 50 godina, pripravnici, lica mlada od 30 godina, nezaposleno lice sa invaliditetom).

U cilju podsticanja ravnometernog regionalnog i privrednog razvoja, poslovanja pravnih lica i preduzetnika u Republici Srbiji, konkurentnosti i likvidnosti privrede Republike Srbije, kao i podsticanja zapošljavanja i razvoja tržišta kapitala osnovan je Fond za razvoj Republike Srbije.<sup>12</sup> Cilj Fonda pruža finansijsku podršku privrednim subjektima kroz održavanje kredita i to: za privredna društva, za preduzetnike i za početnike. Osnov za dodelu kredita predstavlja poslovna ideja i plan aktivnosti potencijalnih korisnika.

Vlada RS je prepoznala značaj razvoja i unapređenja sektora MSPP kao motor celokupnog razvoja privrede i smanjenja nezaposlenosti što je rezultiralo donošenjem "Strategije razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine"<sup>13</sup>. Sprovodenje strategije treba da doprine otvaranju novih radnih mesta kroz otvaranje novih malih preduzeća koja će uspešno opstati u prvim godinama poslovanja i učešća u nemilosrdnoj tržišnoj utakmici, većoj konkurentnosti na međunarodnom planu i poboljšanju spoljnotrgovinskog bilansa kroz povećanje izvoza i generalno povećanju životnog standarda. Strategija jasno definiše pravce unapređenja sektora MSP počev od promocije i podrške preduzetništvu i osnivanje novih preduzeća, preko unapređenja ljudskih resursa putem raznih obuka, lakšeg finansiranja poslovnih ideja, reforme poreske politike, unapređenje konkurentnosti i konstantni razvoj pravnog, institucionalnog i poslovnog okruženja MSPP u RS. Na evropskom nivou najznačajniji dokument razvoja i unapređenja preduzetništva je Small Business Act (SBA) koji je usvojila Evropska komisija 2008. godine. SBA je sektoru MSP dodelio centralnu ulogu u razvoju i unapređenju Evropske ekonomije jer njihov broj i značaj konstantno raste.

### **Umesto zaključka**

MSPP se smatraju jednom od vodećih snaga ekonomskog razvoja. Ona stimulišu privatnu inicijativu i preduzetničke sposobnosti, fleksibilna su i mogu se brzo prilagođavati promenama na tržištu, generišu zaposlenost, utiču na sve raznovrsniju ekonomsku aktivnost, doprinose izvozu i trgovini i osnovni su činilac razvoja konkurenčke ekonomije. Uočljivo je da on postaje sve značajniji segment ekonomije u sprovodenju strukturnih reformi, posebno u funkciji oživljavanja ukupnog rasta i otvaranja novih radnih mesta.

<sup>12</sup> "Sl.glasnik RS" br. 36/09

<sup>13</sup> "Sl.glasnik RS" br. 103/08

Jedan od bitnih koraka u poboljšanju statusa MSPP treba da bude uklanjanje pravnih prepreka koje se najviše odnose na:

- usvajanje posebnih poreskih olakšica za nove vlasnike MSPP,
- maksimalno pojednostavljenje procedure i smanjenje troškova registracije MSPP,
- donošenje zakonske regulative o mikrokreditiranju,
- izradu i usvajanje posebnih zakonskih propisa iz oblasti finansija koji će omogućiti jednostavan i kratak proces odobravanja finansijske podrške sektoru MSPP uz garancije koje su primerene sistemu obezbeđivanja kredita u zemljama EU.

U sklopu napred navedenih propisa i aktivnosti koje treba da doprinesu ekonomskom prosperitetu sektora MSPP a samim tim i celokupne privrede uz smanjenje nezaposlenosti na kraju može samo da se izrazi nada da će Srbija u skoroj budućnosti stati rame uz rame sa većinom zemalja Evropske unije, kako na nivou ekonomskog razvoja tako i po stopi nezaposlenosti.



*Dr Jugoslav Mijatović\**

## MALA I SREDNJA PREDUZEĆA GENERATOR ZAPOŠLJAVANJA Možemo li zapošljavati više i brže?

### Rezime

Osnovne karakteristike stanja i trendova na tržištu rada u periodu svetske i domaće ekonomske krize, manifestuju se u Srbiji sa naglašeno nepovoljnim performansama. Na tržištu rada križa se vidljivije, drastičnije i sa većim posledicama, manifestuje nego kod drugih ekonomske pokazatelja. U brojnim svojim aspektima ova križa na tržištu rada je čak znatno veća nego u drugim zemljama u tranziciji što svedoči o njenoj ozbiljnosti ali i o slabostima mera koje se preduzimaju da se smanje njene negativne posledice. Negativne tendencije na tržištu rada i ranije a naglašeno u periodu ekonomske križe, sa svoje strane, ograničavajuće deluju na mogućnosti oporavka privrede kao i mogućnosti daljih neophodnih tržišnih i ekonomske reformi.

Nije netačno reći da nema izlaska iz križe sa ovako nepovoljnim obimom i strukturu zaposlenosti i ako se križa meri prema stanju i bliskim perspektivama otvaranja novih radnih mesta, tada stoji nesumnjiva ocena da se ekonomskoj križi ne samo da ne vidi kraj već da se ona i produbljuje. Nezaposlenost i sve veća ograničenja u pristupu tržištu rada nesumnjivo su među najtežim ekonomskim, socijalnim i političkim problemima u Srbiji sa dugoročno nepovoljnim posledicama i tom pitanju se ne posvećuje dovoljna briga a pogotovo potrebna i dovoljna stručna pažnja. Mere na koje se takođe svakodnevno ukazuje u sredstvima informisanja ne mogu bitnije da promene stanje na tržištu rada niti da otvore perspektivu većeg i bržeg zapošljavanja u Srbiji. U postkrižnom periodu u Srbiji povećanje zaposlenosti može se ostvariti samo na bazi uspešnijih poslovnih rezultata, veće poslovne preduzimljivosti i fleksibilnosti a to mogu postići samo mala i srednja preduzeća.

**Ključne reči:** tržište rada; tranzicioni period; ekonomska križa, visoka stopa nezaposlenosti; viškovi zaposlenih; politike zapošljavanja.

### Abstract

The basic characteristics of the status and trends in the labour market in the transition period and in the period of economic crisis so far have been manifested in notably unfavourable performances, much higher than in other transition countries. The negative tendencies in the labour market, on their part, put limits to the possibilities of further necessary market and economic reforms. The unemployment has become today one of the most difficult economic, social and political problems in the Republic of Serbia with lasting unfavourable consequences.

To prepare such a programme, the first indisensable step is an objective status projection, i.e. a presentation of an actual situation and trends in the labour market which are not dependant on the changes in statistical data presentation, the objective of which is to minimize the problems and thus present them lesser than they actually are. Only after such an analysis it would be possible to discuss

---

\*

Nezavisni konsultant

a real potential of the economy and society for opening of new jobs, as well as the recommendations to instigate the employment policy in Serbia.

**Key words:** labour market; transitory period; economic crisis, high rate of unemployment; redundant staff; employment policies.

### **Osnovne karakteristike tržišta rada u Srbiji**

Osnovne karakteristike stanja i trendova na tržištu rada u periodu svetske i domaće ekonomskog krize, manifestuju se u Srbiji sa naglašeno nepovoljnim performansama. Na tržištu rada kriza se vidljivo, drastičnije i sa većim posledicama manifestuje nego kod drugih ekonomskih pokazatelja. U brojnim svojim aspektima ova kriza na tržištu rada je čak znatno veća nego u drugim zemljama u tranziciji što svedoči o njenoj ozbiljnosti ali i o slabostima mera koje se preduzimaju da se smanje njene negativne posledice. Negativne tendencije na tržištu rada i ranije a naglašeno u periodu ekonomskog krize, sa svoje strane, ograničavajuće deluju na mogućnosti oporavka privrede kao i mogućnosti daljih neophodnih tržišnih i ekonomskih reformi.

Nije netačno reći da nema izlaska iz krize sa ovako nepovoljnim obimom i strukturalnom zaposlenosti. Nezaposlenost i sve veća ograničenja u pristupu tržištu rada nesumnjivo su među najtežim ekonomskim, socijalnim i političkim problemima u Srbiji sa dugoročno nepovoljnim posledicama i tom pitanju se ne posvećuje dovoljna briga a pogotovo potrebna i dovoljna stručna pažnja. Mere na koje se takoreći svakodnevno ukazuju u sredstvima informisanja ne mogu bitnije da promene stanje na tržištu rada niti da otvore perspektivu većeg i bržeg zapošljavanja u Srbiji. Ekonomski kriza, kako vreme prolazi, pokazuje svu svoju destruktivnu energiju na sektoru regionalnih tržišta rada. U mnogim nerazvijenim opština u Srbiji najveći broj zaposlenih je u opštinskim administracijama dok privreda praktično i ne postoji. Kada se ima u vidu da investicije u regionalni razvoj počinju da daju pune efekte na planu razvoja i zapošljavanja tek za nekoliko godina, tada slobodno možemo reći da ekonomski politika počinje da govori o ovom problemu sa zakašnjnjem od najmanje jedne decenije. Smanjivanje regionalnih razlika se ne realizuje. Naprotiv, prisutna je tendencija produbljavanja ovih razlika. Stope registrovane nezaposlenosti po okruzima variraju u razmeri čak jedan prema tri, sa izraženim tendencijama produbljavanja ovih razlika.

Posebno je teško shvatiti zašto se za aktivnu politiku tržišta rada u društvu ne obezbeđuju potrebna sredstva, odnosno zašto se i postojeća više nego skromna sredstva, neproduktivno angažuju u sferi potrošnje (otpremnine i sl.) a ne na otvaranje novih radnih mesta. Kada je reč o programima otvaranja i očuvanja radnih mesta situacija u uslovima nastanka krize se ponavlja kao i kod tranzicionih promena. Takvi programi, posebno u domenu razvoja malih i srednjih preduzeća, jednostavno kasne ili tačnije njih nema ili ih bar nema u meri koji bi sa stanovišta zaposlenosti nešto ozbiljnije značili u smislu odgovora na visoku nezaposlenost.

Za izradu politike i programa zapošljavanja, sa posebnim naglaskom na nepovoljne uslove koje donosi ekonomski kriza, prvi neophodni korak je objektivna dijagnoza stanja, tj. prikaz stvarnog stanja i tendencija na tržištu rada (posebno realni obim nezaposlenosti i realne mogućnosti zapošljavanja) koje ne zavise od promena u metodološkom i statis-

tičkom iskazivanju podataka. Primarni cilj ovih metodoloških izmena koji su postali tako-reći svakodnevna praksa u statistici tržišta rada je da probleme prikažu manjim nego što realno jesu. Tek nakon ovakve analize moguće je govoriti o stvarnom potencijalu privrede u Srbiji da se i u uslovima ekonomske krize otvaraju nova radna mesta kao i o preporukama da se podstiče politika zapošljavanja.

Obim i struktura privrednog rasta ne omogućuju ne samo apsorbovanje nezaposlenih lica, već bitno ugrožavaju i postojeću zaposlenost koja je sve nepovoljnija u odnosu na radno sposobno stanovništvo. Prisutni su smanjenje domaće tražnje, snanje izvoza, smanjenje priliva stranih investicija i usporavanje rasta usluga u finansijskom sektoru. Sve to čini situaciju na tržištu rada veoma nepovoljnom. Brojna su otpuštanja radnika, struktura zaposlenosti i nezaposlenosti je loša, veoma je visoka stopa nezaposlenosti, dugo se čeka na zaposlenje, postojeća radna mesta se sve brže gube, tržište rada je nedovoljno fleksibilno pa postojeća stručna znanja nezaposlenih ne odgovaraju zahtevima tržišta rada.

Već zastarela Nacionalna strategija zapošljavanja predviđa povećanje privlačnosti zaposlenja u manjim mestima ali se ta politika još ne ostvaruje. Potrebna strateška opredeljenja za prevazilaženje regionalnih razlika na tržištu rada u Srbiji razvojem malih i srednjih preuzeća, su razvijanje sveobuhvatnog koncepta regionalne politike, izrada posebni regionalnih strategija razvoja i strategija zapošljavanja u saradnji svih relevantnih lokalnih aktera i socijalnih partnera u oblasti zapošljavanja, razvoj infrastrukture koja obezbeđuje uslove za uravnotežen regionalni razvoj i ekspanziju aktivnih mera politike tržišta rada.

Tranzicija naše privrede i prisutna ekonomska kriza izazivaju brojna otpuštanja radnika koji su i najveća žrtva smanjenog obima posla kod preduzeća i poslodavaca. Nezaposlenost koja se ubrzano pretače u krizu na tržištu rata u Srbiji, pogoda praktično sve kategorije stanovništva u aktivnoj radnoj dobi, kako one koji su već zaposleni ili su bili zaposleni tako i brojne kategorije mladih lica koja prvi put traže zaposlenje i koja su do zaposlenja i do sada dolazila izuzetno teško i sporu.

Pokazatelji na tržištu rada ukazuju na osnovne karakteristike nezaposlenosti koja zadržava visok nivo, dugotrajna je, strukturno nepovoljna u smislu učešća stručnih i kvalifikovanih lica u ukupnom broju nezaposlenih lica. Nedovoljna sredstva za tržište rada i njihovo usmeravanja na tzv. pasivna prava nezaposlenih, značajno su umanjili sredstva za aktivne programe i mere zapošljavanja kojima se podstiče otvaranje novih radnih mesta i smanjuje vreme čekanja na zaposlenje.

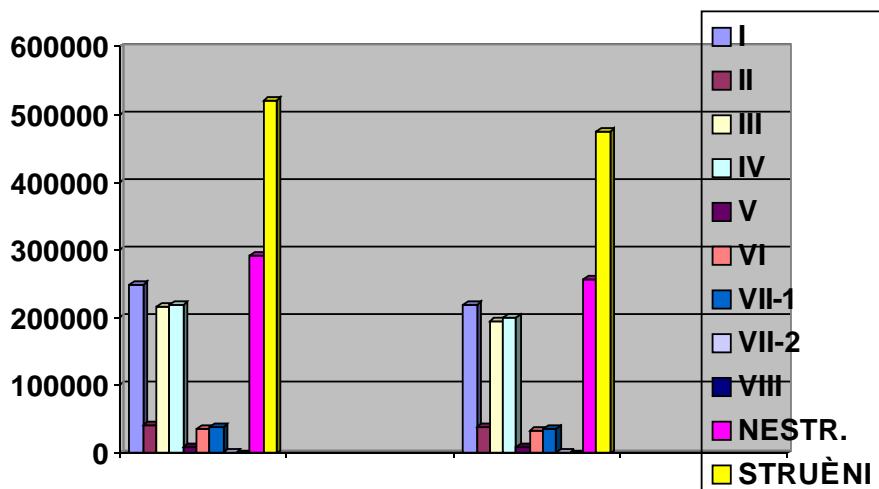
### **Stanje na tržištu rada**

Prema zvaničnim podacima u Srbiji ima prosečno 3,17 miliona radno aktivnih stanovnika. Broj zaposlenih krajem 2009. godine je iznosio 1.857.291 i on se smanjio u odnosu na prethodnu godinu (krajem 2008. godine je iznosio 1.999.476) čime je nastavljen dugogodišnji trend smanjivanja zaposlenosti u Srbiji. U preduzećima je bilo zaposleno 1.372.676 (u 2008. g. 1.428.457) a broj privrednika i kod njih zaposlenih lica je bio 484.615 (u 2008. g. 571.019). Ovo je i dalje izrazito nepovoljan trend na tržištu rada u Srbiji, koji u dobroj meri devalvira rezultate na tržištu rada na koje se zvanična ekonomska politika i politika zapošljavanja pozivaju, svodeći ih, najvećim delom, na rezultat promena u statističkom i metodološkom obuhvatu podataka.

Sledeća, bitna i izrazito nepovoljna karakteristika, je visok obim i brzi rast registrovane nezaposlenosti, odnosno lica koja se nalaze na evidenciji Nacionalne službe za zapošljavanje, demantujući izjave zvaničnika datih u prvim mesecima krize da ona neće imati uticaja na zaposlenost u Srbiji, odnosno izjava u kasnijim mesecima da kriza već prolazi.

Ukupan broj lica koja traže zaposlenje iznosio je krajem 2009. godine 812.350 lica što je porast u odnosu na kraj 2008. godine (793.665). Ukupan broj nezaposlenih lica iznosio je krajem 2009. godine 730.372 (u 2008. g. 727.621). Krajem septembra 2010. godine ukupan broj lica koja traže zaposlenje prema zvaničnoj evidenciji Nacionalne službe za zapošljavanje iznosio je 809.595 lica a nezaposlenih lica 724.270 lica.

#### LICA KOJA TRAŽE ZAPOSLENJE I NEZAPOSLENA LICA



Nacionalna služba za zapošljavanje već duže vremena za obračun stope nezaposlenosti ne koristi podatke o licima koja traže zaposlenje već tzv. "nezaposlena lica - aktivni" u koju se uključuju i lica koja su bili osigurani preko poljoprivrede koja po statistici nisu uključena u zaposlene. Stopa nezaposlenosti se iskazuje na dva načina - prema Anketi o radnoj snazi i prema podacima Nacionalne službe za zapošljavanje (tzv. stopa registrovane nezaposlenosti). Prema našem mišljenju obe zvanične stope ne iskazuju pravo stanje nezaposlenosti u Srbiji jer podaci iz Ankete o radnoj snazi značajno variraju po godinama a kod registrovane nezaposlenosti u kategoriju zaposlenih se neopravdano svrstavaju i kategorije kojima tu nebi trebalo da bude mesta.

Preduga nezaposlenost, posebno stručnih lica ima veliki uticaj na tržište rada, ekonomiju i društvo u celini. Pre svega, reč je o gubitku značajnog doprinosu ekonomskoj aktivnosti i razvoju od strane najproduktivnije populacije stanovništva. Dugo odsustovanje sa posla, posebno mlade generacije i njenog stručnog dela, van sveta rada znači, po pravilu, i odsustovanje ovih generacija od neposrednog uticaja na odlučivanje o bitnim pitanjima

rada i života društva. Tu leže i koreni mnogih političkih i socijalnih nesporazuma između generacija.

U periodu 2000 - 2009. godine nije bilo značajnijih pomaka u osnovnim kategorijama tržišta rada u Srbiji. Zaposlenost se u celom ovom periodu smanjivala i, kao što smo videli, ta tendencija se nastavlja i sada. To je nesumnjivo najnepovoljnija činjenica sa kojom se tržište rada u Srbiji suočava i dok se ova tendencija ne promeni nemoguće je govoriti o izmeni nepovoljnih trendova na tržišti rada u Srbiji.

Broj nezaposlenih lica (prema zvaničnoj statistici tržišta rada) je varirao dostigavši maksimum u 2006. godini. Međutim, nakon te godine izmene u metodološkom obuhvatu podataka su doprinele da se zvanična nezaposlenost smanjuje ali to nije, kao što smo videli, rezultat otvaranja novih radnih mesta jer je zaposlenost i dalje bila u padu. Nezaposlenost 2009. godine, i pored ovih metodoloških promena je veća nego 2000 godine.

Ponude poslodavaca za radnicima su statistički iskazano, rasle ali bitnijeg zapošljavanja sa evidencije nezaposlenih lica nije bilo.

### **Mala i srednja preduzeća - generator zapošljavanja**

Ekomska kriza je ukazala na slabosti globalne privrede zasnovane na velikim kompanijama opterećenim ogromnom administracijom i teško promenljivoj strukturi proizvodnje i usluga. Kriza i izlazak iz nje, a pogotovo prevazilaženje problema nezaposlenosti, jasno ukazuju na prednost preduzeća koja mogu u kratkom vremenu povećati svoju konkurenčku moć na bazi inovacija i fleksibilnosti a to su mala i srednja preduzeća. Istovremeno to je i način da se povećaju proizvodnja i zaposlenost i Srbija u tom pogledu nije nikakav izuzetak.

Kriterijumi koji treba da ukažu na poželjnu strukturu preduzeća po osnovi njihove veličine, su prosečan broj zaposlenih u preduzeću, godišnji prihod i prosečna vrednost imovine. Prema Evropskoj investicionoj banci ta podela ima sledeću logiku.

Pod srednjim preduzećima podrazumevaju se preduzeća koja imaju do 250 zaposlenih, koja nisu deo ni jedne veće organizacije niti deo nekog lanca, koja imaju godišnji obrt manji od 40 miliona EUR i kojima je vrednost imovine u bilansu stanja manja od 27 miliona EUR.

Pod malim preduzećima podrazumevaju se preduzeća do 50 zaposlenih, do 7 miliona EUR godišnjeg obrta i sa imovinom u bilansu stanja do 5 miliona EUR.

Pod mikro preduzećima podrazumevaju se preduzeća koja imaju do 10 zaposlenih.

Na evropskom tržištu u grupaciji malih i srednjih preduzeća zaposleni je 80% od ukupne zaposlenosti u zemlji a mala i srednja preduzeća zapoščavaju preko 100 miliona radnika. U Japanu od ukupnog broja preduzeća 77% je u oblasti malih i srednjih preduzeća i oni ostvaruju 52% ukupne proizvodnje u zemlji, 62% veleprodaje i 78% ukupne maloprodaje. U Singapuru od ukupnog broja preduzeća 92% je u oblasti malih i srednjih preduzeća a u Jugoistočnoj Aziji oko 90%.

Koje su prednosti malih i srednjih preduzeća?

Pre svega, to su ekonomске prednosti koje omogućuju bržu rekonstrukciju i razvoj zemlje, veću tržišnu i tehnološku fleksibilnost, bolje uočavanje tržišnih šansi, povećanje ponude, povećavanje zapošljavanja, logistička podrška velikim preduzećima kao i lakša

primena savremenih menadžment koncepata (reinžinjering, povećanje produktivnosti, povećanje znanja, razvoj etno - biznisa, razvoj mreže lokalnih preduzeća, bolja međusobna saradnja).

Prednosti su i u domenu socijalne prirode jer omogućuje brže zadovoljavanje i rešavanje potreba zaposlenih, razvoj preduzetničkog duha, bolje odnose sa poslovnim partnerima, razvoj lokalne zajednice, brže zapošljavanje uključujući i zapošljavanje posebnih kategorija (penzioneri, domaćice, dodatni poslovi za već zaposlene). Sa tog stanovišta može se oceniti da je u Srbiji relativno mali broj aktivnih malih i srednjih preduzeća u kojima je mali i broj zaposlenih radnika i vlasnika preduzeća a da veliki broj radnika radi na "crno" ili bez zasnivanja radnog odnosa.

Koji su preduslovi za razvoj malih i srednjih preduzeća?

Pre svega, to je definisanje i razvoj tzv. sistemskog okvira (formiranje uslova i mehanizama za razvoj malih i srednjih preduzeća). Posebno je važan uslov kreiranje uslova za razvoj malih i srednjih preduzeća na lokalnom nivou. Veliki značaj imaju i tzv. etno - ulaganja kao i veća saradnja malih i srednjih preduzeća sa velikim preduzećima. Sistemski okvir treba da omogući veće korišćenje neiskorišćenog poslovnog prostora i slobodnih kapaciteta ali i povećanje znanja nezaposlenih lica da bi pokrenuli sopstveni biznis.

Kada je reč o značaju malih i srednjih preduzeća za povećanje zaposlenosti u Srbiji, nezaobilazni aspekt je lokalni nivo opština i regiona. Programi razvoja i programi zapošljavanja na lokalnom nivou nesumnjivo najpre treba da bude analiza osnovnih pokazatelja u domenu privredne strukture opštine uključujući i analizu mogućnosti korišćenja slobodnih a neiskorišćenih ili nedovoljno korišćenih kapaciteta. Drugi korak treba da bude istraživanje potreba stanovništva dotične opštine. Nakon toga potrebno je napraviti istraživanja stavova privatnih preduzetnika kako u toj opštini tako i van nje koji bi bili spremni da pod određenim uslovima ulazu u razvoja i zapošljavanje opštine. Konačno, sve to treba da rezultira u definisanju projekcije razvoja i zapošljavanja opštine u domenu malih i srednjih preduzeća. Sva ta istraživanja i projekcije razvoja i zapošljavanja na nivou opština moraju da budu sinhronizovano praćeni unapredivanjem institucionalne osnove za podsticanje razvoja preduzetništva i malih i srednjih preduzeća na nivou opština od strane države i njenih organa.

Šta konkretno na organizacionom planu treba uraditi da bi se realizovala ova lokalna strategija razvoja i strategija zapošljavanja?

Na nivou opština treba da se formiraju saveti za preduzetništvo, zapošljavanje i razvoj malih i srednjih preduzeća u kome treba da budu zastupljeni svi lokalni akteri koji mogu imati uticaja na definisanje strategije razvoja opštine. Razvoj saveta treba da prati formiranje informacionih centara gde se mogu dobiti sve informacije o prednostima i mogućnostima investicionih ulaganja u optini. Centri mogu biti i pri novoformiranim agencijama za mala i srednja preduzeća u opštini. Sve ove institucije treba da podrži i formiranje fondova za razvoj malih i srednjih preduzeća na nivou opština koji bi finansijski i organizaciono podržali definisanje i relaizaciju prorgama razvoja malih i srednjih preduzeća u opštinama.

Kada je reč o sistemskom okviru koji treba da podrži razvoja malih i srednjih preduzeća, potrebno je, po našem mišljenju, hitno pristupiti izradi nove prilagodene Nacionalne strategije zapošljavanja i Akcionog plana za sprovođenje strategije zapošljavanja, koji će ponuditi odgovore za održivi razvoj politike tržišta rada i zapošljavanja u Srbiji. Od sep-

tembra 2008. godine, kada je zvanično obnarodovana svetska ekonomska kriza, koja se gotovo odmah prenela i na privredu Srbije, prošlo je više od dve godine a od perioda usvajanja Nacionalne strategije zapošljavanja, tačno 5 godina. U Programu rada Nacionalne službe za zapošljavanje za 2010. godinu, strategija i politika zapošljavanja se zasniva na utvrđenim ciljevima i zadacima Nacionalne strategije zapošljavanja 2005-2010. godine, koja je usvojena aprila 2005. godine. Neprihvatljivo je da za toliko dugo vreme, a posebno nakon izbijanja krize i njenog prenošenja na Srbiju, nisu ponuđeni adekvatni odgovori koji bi minimizirali negativne posledice krize, a oni se mogu dati u okviru izrade Nacionalne strategije razvoja čiji sastavni deo bi bila i nova ili inovirana Nacionalna strategija zapošljavanja.

Potrebna strateška opredeljenja za prevazilaženje prisutnih problema na tržištu rada, a posebno prevazilaženja njenog nesumnjivo najtežeg problema - regionalnih razlika na tržištu rada u Srbiji, treba u novoj Nacionalnoj strategiji zapošljavanja, tražiti u operativnoj razradi sledećih strateških opredeljenja:

- Zakonska i svaka druga podrška inostranim i domaćim investicijama u Srbiji, posebno u domenu razvoja malih i srednjih preduzeća;
- Fleksibilnija podrška podsticanju proizvodnji (u kojima značajno mesto treba da zauzmu i mala i srednja preduzeća) koja je namenjena izvozu;
- Razvijanje sveobuhvatnog koncepta regionalne politike razvoja malih i srednjih preduzeća, koja bi obuhvatila finansijsku podršku biznisu i tržištu rada;
- Izrada posebnih regionalnih strategija razvoja i strategija zapošljavanja, naslonjenih na razvoj malih i srednjih preduzeća, u kooperaciji svih relevantnih lokalnih aktera kao i aktiviranje socijalnih partnera u oblasti zapošljavanja, obrazovanja i razvoja na regionalnom nivou;
- Nastavak procesa razvoja lokalne samouprave uz odgovarajuću budžetsku decentralizaciju što treba da omogući sagledanja i brigu o lokalnim potrebama tržišta rada na bazi razvoja malih i srednjih preduzeća;
- Izrada jedinstvene metodologije i odgovarajuće regionalne osnove za ocenjivanje stepena razvijenosti pojedinih opština gde bi jedan od najvažnijih parametara bio i nivo i struktura malih i srednjih preduzeća u opštini;
- Usavršavanje sistemskih mera radi poboljšanja mogućnosti za pokretanje sopstvenog malog biznisa i zapošljavanja;
- Razvoj infrastrukture koja obezbeđuje uslove za uravnotežen regionalni razvoj i širenje mreže malih i srednjih preduzeća;
- Ekspanzija aktivnih mera politike tržišta rada sa posebnom pažnjom i dodatnim sredstvima usmerenim prema manje razvijenim regionima i razvoju malih i srednjih preduzeća u njima;
- Odgovarajuća kreditna podrška razvoju malih i srednjih preduzeća.

Sastavni deo te strategije moraju biti novi indikatori uspeha koji će biti precizno kvantificirani (sa definisanim normativima i standardima) tako da se mogu pratiti mesечно, kvartalno, polugodišnje i godišnje. Ovakva analiza će jasno pokazati da li i u kojoj meri se ciljevi i zadaci Nacionalne strategije zapošljavanja poseno u domenu razvoja malih i srednjih preduzeća ostvaruju ili se kriza na području zaposlenosti dalje produbljuje.

Neki od indikatora uspeha treba da budu: rast broja zaposlenih na bazi razvoja malih i srednjih preduzeća, smanjenje stope nezaposlenosti po tom osnovu, smanjenje broja zaposlenih u "sivoj" ekonomiji, smanjenje poreskih opterećenja i posebne olakšice za zapošljavanje u malim i srednjim preduzećima, smanjenje regionalnih dispariteta u stopama zaposlenosti i nezaposlenosti po osnovu razvoja malih i srednjih preduzeća, podsticanje zapošljavanja žena, mlađih, invalida, posebno pogodenih grupa i dugoročno nezaposlenih lica u malim i srednjim preduzećima, povećanje sredstava za aktivne mere zapošljavanja i povećanje upotrebe otpremnina za ponovno zapošljavanje u malim i srednjim preduzećima, omogućavanje malim i srednjim preduzećima da koriste sredstva za prekvalifikacije, dokvalifikacije i inoviranja znanja lica koja zapošljavaju.

Sa ispunjenjem potrebnih uslova u Srbiji bi se moglo u domenu malih i srednjih preduzeća zaposliti dodatnih 700.000 - 1.000.000 lica od čega nešto više od polovine u stalnom radnom odnosu a ostatak putem zapošljavanja na određeno vreme.

#### Literatura

- Republički zavod za statistiku, popis iz 2002.  
NSZ "Nacionalna strategija zapošljavanja", Beograd 2005.  
NSZ "Nacionalni akcioni plan zapošljavanja"  
NSZ "Program rada za 2009. godinu"  
NSZ "Izveštaj o radu za 2008. godinu"  
NSZ "Poslovi", (mesečni statistički bilten)  
Dr Jugoslav Mijatović "Realni obim nezaposlenosti u Srbiji i mogućnosti njenog rešavanja", Ekonomski vidici, Savetovanje u Vrnjačkoj Banji 2007. godine  
Dr Jugoslav Mijatović "Stanje na tržištu rada i nezaposlenost u Srbiji nakon pet godina tranzicije (problemi i alternative)", Ekonomski anali, Beograd 2006. godine (Savetovanje "Ekomska tranzicija u Srbiji 2001 - 2005.  
Dr Jugoslav Mijatović "Programi zapošljavanja - kako uraditi više i bolje", (Savetovanje NSZ, Tara 21 -24 jun 2006.)  
Dr Jugoslav Mijatović "Stručnost na tržištu rada", Ekonomski vidici, Savetovanje "Poslovni ambijent - efekti na razvoj realnog i finansijskog sektora privrede Srbije", Banja Koviljača 2007.  
Dr Jugoslav Mijatović "Koliko dugo se čeka na zaposlenje u Srbiji", Ekonomski vidici, Savetovanje "Tehnološka zaostalost privrede Srbije", Zlatibor 2008.  
Dr Jugoslav Mijatović "Decentralizacija tržišta rada u Srbiji", Ekonomski vidici, Savetovanje "Decentralizacija i održivi razvoj privrede Srbije", Zlatibor, 14-15. novembar 2008.  
Dr Jugoslav Mijatović "Zaposlenost najveća žrtva ekomske krize u Srbiji", Ekonomski vidici, Savetovanje, Zlatibor 2009.  
Dr Jugoslav Mijatović "Kriza zaposlenosti u Srbiji se nastavlja i produbljuje", Ekonomski vidici, Savetovanje, Zlatibor, decembra 2009.  
Dr Jugoslav Mijatović "Stanje i perspektive tržišta rada u Srbiji", Ekonomski vidici, Savetovanje, Zlatibor, maja 2010.

*Nikola Dondur\**  
*Slobodan Pokrajac\**  
*Sonja Grbic\**

## **STRANE INVESTICIJE I IZVOZ KAO FAKTORI KONKURENTNOSTI MALIH PREDUZEĆA U SRBIJI**

### **Rezime**

Na balansiranom panel uzorku od 559 malih preduzeća iz 37 privrednih sektora u periodu 2005-2007. godina u radu su empirijski odredene razlike u totalnoj faktorskoj produktivnosti malih preduzeća u stranom vlasništvu i malih preduzeća izvoznika i prosečne produktivnosti svih malih preduzeća na području Srbije. Empirijski je utvrđeno da su mala preduzeća u stranom vlasništvu i mala preduzeća izvoznici imala za 14% i 46% veću produktivnost od prosečne produktivnosti svih malih preduzeća na području Srbije respektivno.

**Ključne reči:** mala preduzeća, produktivnost, konkurentnost, strano vlasništvo, izvoz.

### **Abstract**

On the balanced panel data from a sample of 559 small companies from 37 economic sectors during the period 2005 - 2007 this paper estimates differences in total factor productivity of small companies in foreign ownership and small exporting companies and average productivity of all small companies in Serbia. It is empirically estimated that small companies in foreign ownership and small exporting companies had 14% and 46% higher productivity than the average productivity of all small companies in Serbia, respectively.

**Key words:** small companies, productivity, competitiveness, foreign ownership, export.

### **1. Uvodna razmatranja**

Mala privatna preduzeća imaju poseban značaj u privrednom razvoju zemalja u tranziciji. Uspešna mala preduzeća<sup>1</sup> doprinose povećanju konkurenčnosti, zaposlenosti i izvozu kao ključnim faktorima privrednog rasta. U Srbiji je sektorski raspored malih preduzeća izuzetno koncentrisan, jer je 73,9% broja preduzeća, 80,8% zaposlenih, 85,3% prometa i 81,0% bruto dodate vrednosti<sup>2</sup> u 2008. godini ostvareno u četiri sektora: trgovina, predivačka industrija, poslovi sa nekretninama i iznajmljivanje i gradevinarstvo.

---

\* Mašinski fakultet, Beograd

<sup>1</sup> Imaju do 50 zaposlenih, poslovni prihod manji od 2,5 mil. EUR i vrednost stalne imovine do 1 mil. EUR.

<sup>2</sup> Bruto dodata vrednost je razlika između vrednosti finalnih proizvoda u baznim cenama i mađufazne potrošnje u nabavnim cenama.

**Tabela 1. Indikatori razvijenosti sektora malih preduzeća (2008. godina)**

	Mala preduzeća	Mala i srednja preduzeća	Nefinansijski sektor	Učešće malih preduzeća (%)
Br. preduzeća	300.774	303.449	304.017	98,9
Br. zaposlenih	658.294	940.159	1.398.721	47,1
Promet (mil. RSD)	3.350.203	4.662.624	7.004.510	47,8
BDV (mil. RSD)\$\$	567.248	837.990	1.418.224	40,0
Izvoz (mil. RSD)	140.259	274.505	598.379	23,4
Br. izvoznika	11.728	12.991	13.359	87,8
Uvoz (mil. RSD)	490.234	751.817	1.242.030	39,5
Br. uvoznika	21.107	22.735	23.184	91,0
Robni bilans (mil. RSD)	-349.975	-477.312	-643.651	54,4

Izvor: Modifikovano na osnovu podataka navedenih u Izveštaju o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2008. godinu, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja Republike Srbije, Republički zavod za razvoj, Republička agencija za razvoj MSP i preduzetništva, str. 28-29, aneks str. 10.

U 2008. godini u sektoru malih preduzeća poslovalo je 300.774 privredna subjekta, sa 658.294 zaposlenih, ostvareno je 3.350 mlrd. RSD prometa i 567,2 mlrd. RSD bruto dodate vrednosti (što predstavlja 47,1% zaposlenosti, 47,8% prometa i 40,0% bruto dodate vrednosti nefinansijskog sektora).<sup>3</sup>

Analiza spoljnotrgovinske aktivnosti ukazuje da je sektor malih preduzeća značajan nosilac spoljnotrgovinske razmene. U 2008. godini sektor malih preduzeća ostvario je izvoz u vrednosti od 140,2 mlrd. RSD i uvoz od 490,2 mlrd. RSD, što predstavlja 23,4% izvoza i 39,5% uvoza nefinansijskog sektora. Spoljnotrgovinska aktivnost malih preduzeća koncentrisana je u sektorima prerađivačka industrija i trgovina na veliko i malo:

- u 2008. godini navedena dva sektora ostvarila su 126,8 mlrd. RSD izvoza (21,2% izvoza nefinansijskog sektora, 90,5% izvoza malih preduzeća),
- u 2008. godini navedena dva sektora ostvarila su 445,3 mlrd. RSD uvoza (35,9% uvoza nefinansijskog sektora, 90,8% uvoza malih preduzeća).

U strukturi izvoza i uvoza malih preduzeća prerađivačke industrije najveće učešće imaju mala preduzeća koja pripadaju nisko tehnološkim sektorima<sup>5</sup> (u 2008. godini njihovo učešće u ukupnom izvozu malih preduzeća prerađivačke industrije iznosilo je 51,3%, a

<sup>3</sup>

Profitne jedinice u kojima se proizvodnjom robe i usluga ostvaruje profit (nisu uključene u finansijski sektor i neprofitne institucionalne jedinice koje obezbeđuju dobra i usluge za tržište po ekonomskim cenama).

<sup>4</sup>

Podaci su dobijeni na osnovu: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2008. godinu, str. aneks 14-17.

<sup>5</sup>

Prehrambeni proizvodi, pića i duvan; Proizvodnja tekstila i tekstilnih proizvoda; Prerada kože i proizvodnja predmeta od kože; Prerada drveta i proizvodi od drveta; Proizvodnja papira, izdavanje i štampanje; Proizvodnja metala i metalnih proizvoda i dr.

u uvozu 37,8%). Visoko tehnološki sektori<sup>6</sup> prerađivačke industrije (srednje visoko tehnološki sektori i visoko tehnološki sektori) u 2008. godini imali su učešće u ukupnom izvozu malih preduzeća prerađivačke industrije od 20,4%, a u uvozu 33,0%.<sup>7</sup>

Na nizak nivo konkurentnosti sektora malih preduzeća ukazuje sledeći što apsolutni rast broja uvoznika od izvoznika tokom poslednjih godina,

- u spoljnotrgovinskoj razmeni sektor malih preduzeća ostvaruje deficit iz godine u godinu,
- pokrivenost uvoza izvozom je daleko ispod proseka privrede i velikih sistema (u 2008. godini 28,6%, prema 48,2% i 66,1% respektivno),
- predmet spoljnotrgovinske proizvodnje malih preduzeća su uglavnom nisko tehnološki proizvodi (koji beleže najbrži rast poslednjih godina).

Visina, kvalitet i struktura investicija su bitne dugoročne odrednice privrednog rasta i razvoja. Investicije nefinansijskog sektora iznosile su 492,2 mlrd. RSD u 2007. godini, što je realno povećanje od 28,4% u odnosu na 2006. godinu (34,8% investicija nefinansijskog sektora u 2007. godini odnosilo se na sektor malih preduzeća).

**Tabela 2. Tehnička struktura investicija malih preduzeća u Srbiji (u hilj. RSD)**

	2007			
	Ukupno	Građevinski radovi	Oprema sa montažom	Ostalo
UKUPNE INVESTICIJE	600.493.800	263.418.683	293.002.609	44.072.507
Nefinansijski sektor	492.208.668	201.882.366	254.254.087	36.072.214
Mala preduzeća	171.177.501	80.047.537	75.627.576	15.502.387

Izvor: Modifikovano na osnovu podataka navedenih u Izveštaju o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2008. godinu, str. 41, aneks str. 33.

U 2007. god. investicije nefinansijskog sektora činile su 82,0% ukupnih investicija u Srbiji. Sektor malih preduzeća u strukturi investicija privrede učestvuje sa 28,5%, a u strukturi nefinansijskog sektora sa 34,8%. Najveći deo investicija sektora malih preduzeća uložen je u građevinske radove (46,8%) i opremu (44,2%). Visoko učešće investicija u opremu sektora malih preduzeća može imati pozitivan uticaj na rast proizvodnje i konkurentnosti u narednom periodu.

Još bolji rezultati sektora malih preduzeća i njihov značajniji uticaj na ukupna ekonomska i društvena kretanja mogu se postići uz dalje unapređenje kako makro ambijenta (zakonodavne regulative, podsticajnih mehanizama finansijske i nefinansijske podrške), tako i mikro faktora koji se odnose na jačanje kapaciteta malih preduzeća da poboljšaju svoju konkurentnost, efikasnost i inovativnost.

6

Proizvodnja hemijskih proizvoda i vlakana; Proizvodnja ostalih mašina i uredaja; Proizvodnja saobraćajnih sredstava i Proizvodnja električnih i optičkih uredaja

7

Podaci su dobijeni na osnovu: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2008. godinu, aneks str. 18-19.

## 2. Metodologija, uzorak i promenljive

Empirijski deo rada ima za cilj određivanje razlika u efikasnosti malih privatnih preduzeća u zavisnosti od toga da li su u većinskom stranom vlasništvu i da li su izvoznici. Kao mera za određivanje produktivnosti malih preduzeća, po osnovu stranih investicija i izvoza, korišćena je totalna faktorska produktivnost (TFP). U osnovi je neoklasični koncept koji produktivnost pripisuje svim faktorima proizvodnje i koji u novije vreme predstavlja dominantan pristup za empirijsku ocenu performansi preduzeća u zemljama u tranziciji.<sup>8</sup> U osnovi pristupa je proizvodna funkcija različitih specifikacija, pri čemu se u ekonometrijskoj oceni najčešće koristi linearna proizvodna funkcija sledećeg oblika:

$$\ln(y_{jt}) = k \ln(k_{jt}) + l \ln(l_{jk}) + m \ln(m_{jt}) + \epsilon_{jt} \quad (1)$$

U navedenoj funkciji  $\ln(y_{jt})$ ,  $\ln(k_{jt})$ ,  $\ln(l_{jk})$ ,  $\ln(m_{jt})$  predstavljaju vrednosti ili količine proizvodnje, kapitala, rada i materijala firme (j) u godini (t). Parametar ( $k$ ) meri srednji nivo efikasnosti firmi u vremenu, a greška ( $\epsilon_{jt}$ ) određuje specifično odstupanje od srednje efikasnosti koje ima firma (j) u godini (t). Ovu meru (odstupanje) je dalje moguće dekomponovati na deo koji je obesrvabilan (poznat) preduzetniku (ali ne i istraživaču) i deo koji je nepoznat istraživaču i posledica je prirode podataka, merenja i propusta u računskoj proceduri:

$$\ln(y_{jt}) = k \ln(k_{jt}) + l \ln(l_{jk}) + m \ln(m_{jt}) + \eta_t + \epsilon_{jt} \quad (2)$$

gde je ( $\eta_t$ ) nivo produktivnosti firme (j) u godini (t).

Da bi se dobio nivo produktivnosti na nivou firme u empirijskim istraživanjima se obično odredi jednačina (2) i reši ( $\eta_t$ ):

$$\eta_t = \ln(y_{jt}) - k \ln(k_{jt}) - l \ln(l_{jk}) - m \ln(m_{jt}) \quad (3)$$

pri čemu se nivo produktivnosti dobija kao eksponencijal od ( $\eta_t$ ) ( $TFP = \exp(\eta_t)$ ).

Dobijena mera se dalje koristi za ocenu uticaja različitih promenljivih na produktivnost. Ocena uticaja u ovom radu određena je kroz dekompoziciju greške na način koji nam omogućava (dozvoljava) identifikovanje faktora koji su vezani za promene u produktivnosti po firmama u posmatranom periodu:

$$\eta_t = \eta_{jt} (\eta_{jt}) + \epsilon_{jt} \quad (4)$$

gde je ( $\eta_{jt}$ ) vektor specifičnih atributa firme (j) u godini (t), ujt opisuje kako ti atributi utiču na TFP, a ( $\epsilon_{jt}$ ) predstavlja slučajnu grešku.

<sup>8</sup>

Videti više: Dankov, Simeon, Murrell and Peter (2002): Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey, Journal of Economic Literature, 40, p. 739-792.

Proizvodnja u jednačini (1) se u empirijskim istraživanjima izražava kao prihod od prodaje, poslovni prihod ili dodata vrednost u zavisnosti od toga sa kakvim podacima se raspolaže. Vrednost kapitala se obično meri kao vrednost stalne imovine, vrednost rada kao prosečan broj radnika, a vrednost materijala kao direktni troškovi materijala. U našem istraživanju proizvodnja je merena kao dodata vrednost, kapital kao fer vrednost stalne imovine, a rad kao prosečan broj zaposlenih. Kao specifični atributi firme su korišćeni struktura vlasništva preduzeća i izvozna orijentacija firme. Pored specifičnih atributa firme, za ocenu konkurentnosti je korišćen Herfindahl-Hirschman Indeks. Atributi se manjaju od firme do firme i od godine do godine. Jednačina (2) je transformisana u sledeći oblik:

$$\ln(VA_{jt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(k_{jt}) + \alpha_2 \ln(l_{jt}) + \alpha_3 fd_{jt} + \alpha_4 ed_{jt} + \alpha_5 HHI_i + \alpha_{jt} \quad (5)$$

gde  $\ln(VA)$  predstavlja logaritam dodate vrednosti,  $\ln(k_{jt})$  logaritam vrednosti stalne imovine,  $\ln(l_{jt})$  broj zaposlenih,  $fd_{jt}$  firmu ( $j$ ) sa većinskim stranim vlasništvom u godini ( $t$ ), firmu ( $j$ ) koja beleži izvoz u godini ( $t$ ),  $HHI_i$  Herfindahl - Hirschman Indeks konkurentnosti sektora ( $i$ ), a  $\alpha_{jt}$  slučajnu grešku. Za određivanje parametara je korišćena linearna Translog proizvodna funkcija:<sup>9</sup>

$$\begin{aligned} \ln(VA_{jt}) = & \alpha_0 + \alpha_1 \ln(k_{jt}) + \alpha_2 \ln(l_{jt}) + \alpha_3 \frac{1}{2} \ln(k_{jt})^2 + \alpha_4 \frac{1}{2} \ln(l_{jt})^2 + \alpha_5 \ln(k_{jt}) \ln(l_{jt}) + \\ & \alpha_6 fd_{jt} + \alpha_7 ed_{jt} + \alpha_8 HHI_i + \alpha_{jt} \end{aligned} \quad (6)$$

Za period 2005-2007. godina statistički su obuhvaćena mala privatna preduzeća iz 37 sektora (standardna dvocifrena klasifikacija delatnosti). Mala preduzeća su definisana kao firme sa ne više od 50 zaposlenih, sa poslovnim prihodom manjim od 2,5 mil. EUR i vrednošću stalne imovine do 1 mil. EUR. Kako se radi o vremenskoj seriji podataka ovi kriterijumi su definisani kao prosečne vrednosti za ceo posmatrani interval. U uzorak nisu uključeni zdravstvo, obrazovanje, finansijski sektor i sektor osiguranja, nevladine organizacije i agencije, sportske i kulturne organizacije. Za potrebe naše analize su izostavljena i preduzeća koja su u nekoj od posmatranih godina imala negativnu dodatu vrednost. Konačni broj posmatranih preduzeća u uzorku je bio 559. Konačnim izborom uzorka su, i po kriterijumu broja preduzeća i po kriterijumu obuhvatnosti privrednih sektora, ravnomerno zastupljeni region Vojvodine, područje Beograda i Centralne Srbije.

Za merenje nivoa efikasnosti kao zavisna promenljiva je korišćena dodata vrednost.<sup>10</sup> Vrednost proizvodnje je određena na bazi vrednosti prometa korigovane za promene u stanju zaliha gotovih proizvoda i nedovršene proizvodnje i umanjene za vrednost nabavki proizvoda i usluga za preprodaju. U obračun dodate vrednosti je uključena vrednost proizvodnje i subvencija umanjena za troškove poreza na proizvodnju i proizvode i vrednost međufazne potrošnje koja uključuje troškove materijala, troškove materijalnih i ne-

<sup>9</sup> Translog proizvodna funkcija predstavlja najbolju aproksimaciju podataka i kada se proširi promenljivim koje opisuju specifične atributе firme.

<sup>10</sup> Dodata vrednost je obračunata na bazi vrednosti proizvodnje i subvencija umanjena za troškove poreza na proizvode i vrednost međufazne potrošnje.

materijalnih usluga i ostale lične rashode. Nominalne vrednosti stavki korišćene za obračun dodate vrednosti su korigovane odgovarajućim indeksima cena, pri čemu je kao bazni period uzeta 2004. godina. Vrednost prometa je deflacionirana odgovarajućim sektorskim indeksom cena. Nominalna vrednost direktnih troškova materijala i robe namenjene za preprodaju je deflacionirana ponderisanim indeksom cena sektora iz kojih materijal ili roba potiču. Vrednost kapitala je merena kroz vrednost stalne imovine preduzeća. Vrednost stalne imovine u bilansima stanja privatizovanih i privatnih preduzeća je nabavna vrednost korigovana za iznose amortizacije.<sup>11</sup> Proizvodni faktor rad je meren kao prosečan broj zaposlenih na kraju svakog meseca, a prosečan broj zaposlenih je izračunat na osnovu broja radnih časova.

U cilju ocene uticaja izvoza na proizvodnu efikasnost privatizovanih i novoformiranih privatnih preduzeća korišćena je promenljiva koja predstavlja učešće izvoza u ukupnoj prodaji na domaćem i stranom tržištu. Vrednost izvoza predstavlja tekuću FOB vrednost izraženu u dinarima. Da bi se izračunalo realno učešće izvoza u ukupnoj prodaji, tekuće dinarske vrednosti izvoza su deflacionirane istim sektorskim indeksima kojima je urađena deflacija prihoda od prodaje.

Uticaj stranih investicija na proizvodnu efikasnost je meren kroz učešće inostranog kapitala u ukupnom kapitalu malih preduzeća. Kako se struktura vlasništva privatizovanih i privatnih preduzeća menja tokom godine i kako je jedinični vremenski okvir u kome se posmatra vrednost promenljive jedna godina, to je za potrebe ove studije korišćen podatak o procentnom obimu učešća inostranog vlasništva u preduzeću na kraju godine. Za ocenu uticaja konkurenčije na proizvodnu efikasnost u ovom tipu empirijskih studija kao promenljive se uglavnom koriste Herfindahl-Hirschman Indeks ili u-e{ }e firme u prodaji na doma}em tr`i{tu kao mera stepena koncentracije odnosno konkurenčije. U-e{ }e firme na tr`i{tu je za potrebe ove studije izra~unato kao u-e{ }e prodaje odre|ene firme u ukupnoj prodaji proizvodnog sektora kojoj firma pripada.

**Tabela 3. Statistika promenljivih korišćenih u uzorku (2005-2007. god.)**

Promenljive (srednja vrednost)	Srbija
Dodata vrednost (000 RSD)	43796
Kapital (K) (000 RSD)	110261
Radna snaga (L)	48
Tržišna koncentracija (%)	2,036558
Učešće izvoza u prodaji (%)	5,443169
Strani kapital (%)	6,533041
HHI	1600

Prosečna firma u uzorku je malo preduzeće sa prosečnim brojem zaposlenih od 48, učešćem na tržištu od 2%, učešćem izvoza u prihodu od prodaje od 5,4% do 10% i učešćem

<sup>11</sup>

Po novim računovodstvenim standardima (koja su u praksi od 2004. godine) preduzeća su u obavezi da, ukoliko dođe do znatnog odstupanja knjigovodstvene od realne vrednosti, revalorizuju vrednost stalne imovine po fer vrednosti - procenjenoj tržišnoj vrednosti stalne imovine.

stranog vlasništva od 6,5%. Herfindahl-Hirschman Indeks od 1600 ukazuje na oligopolsku konkurenčiju.<sup>12</sup> Najveći broj firmi u uzorku (70%) je u industriji hrane, građevinarstvu, poljoprivredi, proizvodnji nemetalnih materijala, proizvodnji metalnih proizvoda i transportu. U uzorku je za posmatrani period zabeležena visoka sektorska koncentracija vrednosti izvoza. Oko 90% izvoza je koncentrisano u 13 industrijskih sektora pri čemu je u sektorima proizvodnje hrane i pišča, preradi osnovnih materijala i mačinskoj industriji koncentrisano oko 70% ukupnog izvoza. Najveća prosečna sektorska koncentracija stranog vlasništva je u hemijskoj industriji, proizvodnji hrane, drvnoj industriji i proizvodnji nemetala.

### 3. Empirijski rezultati

Empirijska vrednost parametara funkcija je prvo odredena izvornim metodom najmanjih kvadrata (OLS). Izvorni metod najmanjih kvadrata zahteva da su inputi u proizvodnoj funkciji nezavisni od nivoa produktivnosti (greške). Međutim, kako preduzetnik ima predstavu o nivou produktivnosti u prethodnom vremenskom periodu, u vremenskoj seriji obično postoji korelacija između greške (nivoa produktivnosti) i količine varijabilnih proizvodnih inputa. U dvofaktorskoj proizvodnoj funkciji gde je rad jedini varijabilni input i gde postoji rast produktivnosti dolazi do povećanja korišćenja radnog inputa. Ocenjeni regresioni koeficijent faktora rad ( $\alpha_2$ ) jednačini (6) je prema tome iskrivljen nagore (upnjard biased). U proizvodnim funkcijama sa više varijabilnih inputa gde postoji korelacija između izbora količine tih faktora i nivoa produktivnosti nemoguće je odrediti smer nagnutosti regresionog koeficijenta faktora kapitala. U dvofaktorskim funkcijama gde postoji pozitivna korelacija rada i kapitala ocenjeni regresioni koeficijent za faktor kapital je iskrivljen nadole (donjnnard biased). Ovaj problem u konzistentnom određivanju parametara proizvodne funkcije je poznat kao problem endogenosti proizvodnih inputa i u empirijskim istraživanjima postoje brojni pokušaji rešavanja ovog problema (metod fiksnih efekata, metod instrumentalnih promenljivih, GMM, Oledž-Pakes<sup>13</sup>, Levinsohn-Petrin<sup>14</sup> i dr.). Svaki od ovih pristupa se koristi u zavisnosti od raspoloživih podataka. U cilju prevazilaženja problema endogenosti, parametri funkcije su u našem istraživanju određeni metodom fiksnih efekata. Metod fiksnih efekata u određivanju parametara proizvodne funkcije sadrži pretpostavku da vrednost greške (produktivnosti) varira od jedne do druge firme, ali ne i u posmatranom vremenskom intervalu. Na ovaj način se izbegava zavisnost izbora varijabilnih inputa i nivoa produktivnosti i parametri funkcije su konzistentno određeni.

Primenjujući modele (5) i (6) na panel uzorku od ukupno 559 malih preduzeća određena je regresiona zavisnost dodata vrednosti za period 2005-2007. godina na nivou Srbije.

---

<sup>12</sup>  $HHI = \frac{1}{n} \sum_j S_j^2$  gde je  $(S_j)$  učešće firme  $(j)$  u prodaji sektora  $(n)$ .

<sup>13</sup> Videti više: Olley S. and Pakes A. (1996): The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry, *Economica*, 64(6)

<sup>14</sup> Videti više: Levinsohn J. and Petrin A. (2003): Estimating Production Function Using Inputs to Control for Unobservables, *Review of Economic Studies*, 70(2), p. 317-342.

**Tabela 4. Određivanje uticaja promenljivih firme na totalnu faktorsku produktivnost malih preduzeća u Srbiji za period 2005-2007. godina (zavisna promenljiva dodata vrednost ln(VA))**

Variable	CD	CES	Translog (OLS)	Translog (Fixed-Effects)
const	6,218*** (26,2925)	7,82437*** (20,0479)	1,96342* (1,8784)	
ln (k)	0,128133*** (6,3786)	-0,427933*** (-3,8057)	0,332617* (1,8586)	0,28642 (1,4839)
ln (l)	0,67533*** (23,1028)	1,24306*** (10,5474)	2,18362*** (9,0839)	1,97654*** (6,5658)
1/2(ln k - ln l) <sup>2</sup>		0,0840762*** (4,9792)		
1/2(ln k) <sup>2</sup>			0,0401167** (2,1729)	0,041387** (2,0650)
1/2(ln l) <sup>2</sup>			0,0441261 (1,2633)	0,0608751 (1,2770)
ln k * ln l			-0,157885*** (-8,2002)	-0,147984*** (-5,9216)
fd	0,146617*** (2,5733)	0,118655** (2,1160)	0,127509** (2,3482)	(0,10165) (1,1850)
ed	0,341857*** (5,8891)	0,357045*** (5,9689)	0,37794*** (6,2214)	0,401145*** (4,7222)
HHI	-0,476418 (-1,2569)	-0,298369 (-0,7072)	-0,227744 (-0,5350)	
Industry dummy	Yes	Yes	Yes	Yes
N=559	N=559	N=559	N=559	N=559
Adjusted R <sup>2</sup>	0,530953	0,498005	0,5177	0,47222

Regresioni koeficijenti uz binarne promenljive koje se odnose na mala preduzeća sa većinskim vlasništvom i izvozna mala preduzeća su pozitivni i statistički signifikantni. Produktivnost malih preduzeća u većinskom stranom vlasništvu je bila za 14%<sup>15</sup> veća od produktivnosti svih malih preduzeća na teritoriji Srbije. Izvozna mala preduzeća su imala za 46% veću produktivnost od prosečne produktivnosti malih preduzeća na nivou Srbije. Povećanjem Herfindahl-Hirschman Indeksa smanjuje se totalna faktorska produktivnost. Malo preduzeće koje posluje u monopolističkom sektoru ima za oko 20% manju produktivnost od malog preduzeća koje posluje u uslovima perfektne konkurenčije.

<sup>15</sup>

Izračunato kao (100\*(e0,127-1))

#### **4. Zaključak**

Sledeći osnovne indikatore privrednog rasta kao što su bruto dodata vrednost, zaposlenost i nivo razmene sa inostranstvom očigledno je da mala preduzeća predstavljaju značajan deo privrede Srbije. Kako se mala preduzeća pojavljuju kao izvoznici i predstavljaju kanal za strana ulaganja u radu je testirana razlika u efikasnosti malih preduzeća u zavisnosti da li su preduzeća u većinskom stranom vlasništvu ili su pretežni izvoznici u odnosu na prosečnu efikasnost svih malih preduzeća. Empirijski rezultati pokazuju da preduzeća u većinskom stranom vlasništvu imaju za 14% veću produktivnost od prosečne produktivnosti svih malih preduzeća na području Srbije. Izvozna mala preduzeća su za 46% produktivnija od svih malih preduzeća što upućuje na zaključak da izvoz pravi najveće razlike u efikasnosti i u ovom delu ukupne privrede. Rezultati koji se odnose na tržišnu sektorskiju koncentraciju ukazuju da su mala preduzeća u konkurentskom okruženju za 20% produktivnija od malih preduzeća na monopolskim tržištima.

#### **Literatura**

- Goldberg I., Radulović B. and Schaffer M. (2005): Productivity, Ownership and the Investment Climate: International Lessons for Priority in Serbia, World Bank Policy Research Working Paper, 3681
- Dondur N., Radojević S. i Veljković Z. (2007): Efekti privatizacije i restrukturiranja u industrijskim preduzećima u Srbiji, Industrija, (3), str. 13-25.
- Đankov, Simeon, Murrell and Peter (2002): Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey, Journal of Economic Literature, 40, p. 739-792.
- Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2008. godinu, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja Republike Srbije, Republički zavod za razvoj, Republička agencija za razvoj MSP i preduzetništva
- Levinsohn J. and Petrin A. (2003): Estimating Production Function Using Inputs to Control for Unobservables, Review of Economic Studies, 70(2), p. 317-342
- Milovanović M. (2007): Property Rights, Liberty and Corruption in Serbia, The Independent Review, 2, p. 213-234.
- Olley S. and Pakes A. (1996): The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry, Econometrica, 64(6)
- Privatisation Agency of the Republic of Serbia (2005): Impact Assessment of Privatisation in Serbia, Belgrade
- Privredna komora Srbije (2009): Privatizacija u Srbiji sa posebnim osvrtom na probleme privatizovanih preduzeća realnog sektora, Beograd



*Stevan Obradović, dipl ek.\**

## PREDUZETNIČKI MENADŽMENT

“Preduzetnik uvek traga za promenom, reaguje i koristi je kao mogućnost”  
**Peter Drucker**

### Rezime

Uspešan preduzetnik je ujedno i uspešan menadžer. To su dve dimenzije iste osobe, koja kombinuje svoje preduzetničke sposobnosti i menadžment veštine kako bi ostvario novi poduhvat. Za uspešnu realizaciju neophodni su mu podrška organizacije i infrastruktura. On organizaciju stvara iznova ili je kreira unutar postojeće strukture u čemu mu podršku pruža top menadžment, dok je postojanje stimulativnog ambijenta i infrastruktura briga države, koja treba da je stvori i očuva.

**Ključne reči:** preduzetništvo, menadžment, infrastruktura

### Abstract

A successful entrepreneur is, at the same time, a successful businessman. Those are two dimensions of the same person who combines entrepreneurial and managerial skills, in order to succeed in a new venture. For the realization of a venture, organization and infrastructure are needed. Organization is made as a new company or inside a bigger structure as a part, where the help from top management is needed, while the existence of a stimulating environment and infrastructure is government issue, and government should create and preserve it.

**Key words:** entrepreneurship, management, infrastructure

### Preduzetnik i menadžer - jedna osoba - osnova održivog razvoja

U modernom poslovanju opstaju samo oni koji inoviraju. Kada kažemo inovacija, najčešće se setimo preduzetništva, kao sposobnosti da koristeći raspoložive resurse, uz pomoć vizije i ideje, stvori nešto novo i vredno što će iskoristiti ukazanu priliku na tržištu. Preduzetništvo i menadžment su dve dimenzije poslovnog poduhvata, upravljanja mogućnostima i resursima. Poslovnim funkcijama i promenama upravlja pojedinac, a koja će dimenzija prevagnuti zavisi od sposobnosti i afiniteta osobe i trenutnih okolnosti.

Trnovi nove decenije<sup>1</sup>

- Globalizacija
- Intervencija države
- Upravljanje kapitalom (menadžeri postaju preduzetnici)

---

\*

Privredna komora Beograda

1

Hermann Simon, The business trends that shape the new decade - What they mean, what has to be done

- Novi proizvodi (ultraskupi i ultrajeftini proizvodi)
- Totalni marketing

Ovi trendovi pružaju osnovu za novi talas preduzetništva, od multinacionalnih kompanija do mikro preduzeća.

Prema Šumpeteru, preduzetnik je osoba koja uništava postojeći ekonomski poredak uvođenjem novih proizvoda i usluga, stvarnjem novih organizacionih oblika ili korišćenjem novih sirovih materijala.

Preduzetnik je nosilac rizika, osoba koja je spremna da kombinovanjem novih tehnologija, znanja, veština i tržišnih prilika, uđe u poslovni poduhvat, s ciljem stvaranja profita.

Menadžment je naučna disciplina, specifična društvena tehnologija, fenomen, ljudska aktivnost vezana za upravljanje različitim tipovima organizacija. Najčešće se objašnjava kao usmeravanje organizacija ka ostvarivanju postavljenih ciljeva. Suština fenomena je da se ciljevi ostvaruju posredstvom drugih ljudi. Postoje dve osnovne vrste - operativni (interno orijentisan, vezan za obavljanje transformacionih input-output procesa u organizacijama) i strategijski (eksterna orijentacija, neophodan usled velikih promena u okruženju i potrebe blagovremenog reagovanja).<sup>iii</sup> Tri osnovna zadatka menadžmenta kao naučne i praktične discipline su: rad i njegovo organizovanje, ljudski resursi, proizvodnja i njene operacije.

Uspešan preduzetnik je ujedno i uspešan menadžer. Da bi preduzetnik ostvario svoje ciljeve treba da poseduje sposobnosti svestranog osmišljavanja, planiranja poslovne akcije, sposobnosti inicijative i inovativnog mišljenja, da bude dobar organizator, motivator, da zna da prenese odgovornost na prave ljude, da bude strpljiv, sistematičan i uporan. Na optimalan način mora da upravlja ljudima, finansijskim i materijalnim resursima i informacijama. Mnoga empirijska istraživanja su pokazala da uspešne preduzetnike karakterišu sledeće osobine:

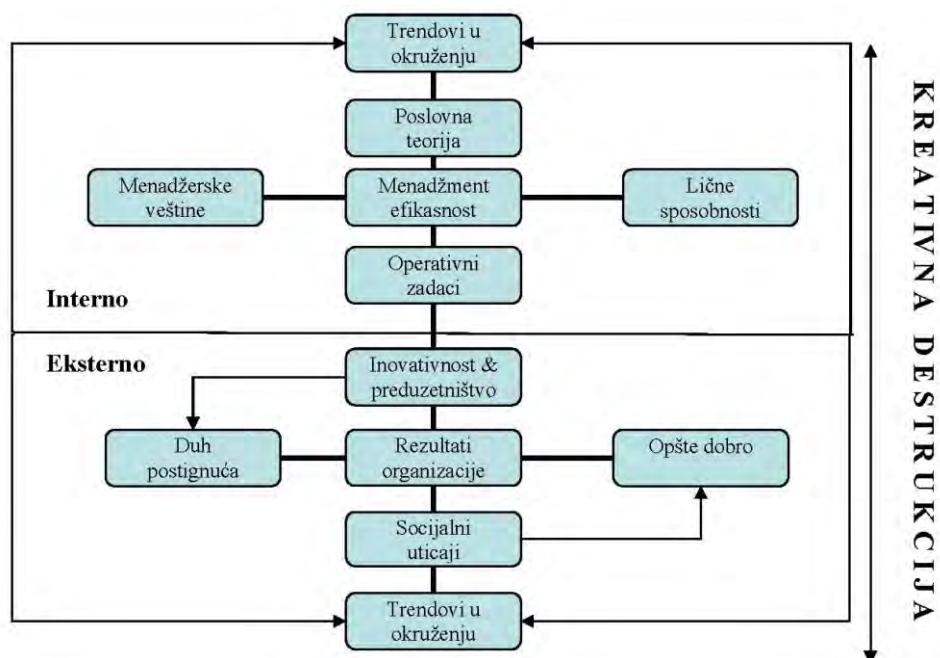
- Tehnička sposobnost, znaju čime se bave, on je stručnjak svoje oblasti i poznaje sve aspekte proizvoda ili usluge.
- Mentalne sposobnosti, kapacetet da se zna i razume (preduzetnik je generalista, sposoban da sagleda posao u celini i da razume međusobnu povezanost poslova, kako bi mogao da izabere najbolji način delovanja).
- Prihvatanje odgovornosti, za uspeh kao i za neuspeh, inicijativom za donošenjem odluka i rešavanjem problema.

Ciljna orijentacija, vodeni u uspehom i dostignućima, veoma motivisani.

- Integritet i pouzdanost
- Interni lokus kontrole
- Značaj nenovčanih vrednosti

Menadžment i preduzetništvo zasnivaju se na načelima poslovne efektivnosti, bez obzira da li je reč o velikoj uhodanoj organizaciji ili malom preduzeću. Nije bitan ni oblik osnivanja, kao ni oblik svojine i poreklo kapitala. Forma je preduzetničko upravljanje organizacijom. Uspešnost organizacije, zavisi od politike i orientacije, kada je preduzetništvo u fokusu, onda je to preduslov stvaranja novih vrednosti i daljeg razvoja organizacije. Nedostatak preduzetničkog koncepta i podrška inovativnosti predstavljaju stagnaciju i onemogućavaju dalji razvoj i rast organizacije i osuđuju je na gubitak stečene tržišne i ekonomske vrednosti.

Preduzetničke i menadžment veštine, vrednosti i motivacija nalaze se u pojedincu. Preduzetnička dimenzija doprinosi kreativnom razmišljanju, težnju ka stvaranju novog, uočavanju prilika i mogućnosti, prihvatanju rizika, dok menadžment dimenzija vodi računa o održivosti sistema, efikasnosti, procesima, kontroli. Zajedno, ove dve dimenzije stvaraju preduslove održivog razvoja. Preduzetnički i menadžerski stilovi upravljanja i korišćenja resursa daju različite poglede na iste stvari. Po pitanju strateške orientacije preduzetnik je vođen percepcijom mogućnosti, dok je menadžer vođen trenutno kontrolisanim resursima. Kada se pristupa realizaciji mogućih poduhvata preduzetnik želi revolucionarno u kratkom roku, dok je menadžer više fokusiran na evolutivno u dugom roku. Resuuti višefazno sa minimalnim izlaganjem riziku, dok ih menadžer koristi jednofazno sa potpunim korišćenjem po donošenju odluke. Kada je reč o kontroli preduzetnik vrši povremenu kontrolu ili iznajmljuje resurse, dok menadžer želi vlasništvo nad resursima i njihovo upošljavanje. Organizaciona struktura kod preduzetnika je plitka sa nefomalnim mrežama, dok je menadžer za više formalizovane strukture. Poslovanje u današnjim uslovima zahteva od pojedinca na rukovodećoj poziciji da poseduje moć da poslovne prilike sagleda iz obe dimenzije, preduzetničke i menadžerske, i u skladu sa trenutnom situacijom i stanjem u okruženju doneše adekvatnu odluku.



Izvor: Management, revised edition, Peter F. Drucker

Svestranost ekonomskih prilika i mogućnosti na tržištu, koje su nošene talasom globalizacije i razvojem transporta i novih informacionih tehnologija dobile novu dimenziju, iziskuju od pojedinca više veština i kraće vreme donošenja odluke. Preduzetnička i me-

nadžerska dimenzija su zbog toga neophodnost savremenog načina upravljanja, bez obzira na veličinu, vlasništvo i orientaciju organizacije. Jer da bi validna odluka bila donesena, pojedinac mora da nauči da sagleda sve aspekte koje odluka tangira i koji utiču na njeno donošenje.

Savremene uspešne organizacije favorizuju i zahtevaju preduzetnike menadžere i povezuju funkcije upravljanja i vlasništva nad kapitalom. Menadžment koji nema odgovornost i koji svoju upravljačku funkciju stavlja samo domen u lične zarade više nije potreban organizaciji.

Kada se sposobnosti i moć znanja spoje u jednoj osobi ona postaje istinski lider.

### **Poslovni ambijent i preduzetnička infrastruktura, preduslov konkurentnog poslovanja i novih poslovnih mogućnosti.**

Ekonomski klima, državni i pravni sistem ispoljili su u periodu tranzicije mnoge de-generativne oblike koji u mnogome sputavaju normalno poslovanje, a posebno destimulativno utiču na razvoj preduzetništva u Srbiji.

Pristup izgradnjji državnog i pravnog sistema, sa stanovišta uspešnog preduzetništva i menadžmenta, zahteva praktičnu primenu načela prema kojem država treba da bude sistem koji služi za uspešnije poslovanje i potpunije ostvarivanje ciljeva razvoja privrede i napretka društva u celini. Država mora da odredi institucionalne okvire preduzetničkog ponašanja. Postojanje vladavine prava u državi osnovni je preduslov uspešnog razvoja preduzetništva. Jer kada ne postoje definisana i jasna pravila igre u sistemu poslovanja, razvoj preduzetništva se zasniva na korišćenju privilegovanih pozicija koje onemogućavaju stvaranje stvarne konkurenčije, stoga selekcija preduzetnika i menadžera se ne zasniva na prirodnom pravu, odnosno na vrednostima koje zahteva ekonomski doktrina i praksa. Umesto nevidljive ruke tržišta, poslovnim ambijentom počinje da vlada interesna ruka pojedinaca.

Za pravnu sigurnost bitno je da propisi budu:

- jasni, razumljivi i pregledni, da sadrže pravne standarde prihvачene u razvijenim zemljama tržišne ekonomije,
- da ih nema previše, ali da se strogo poštuju
- da ne budu opterećeni nepotrebnim sadržajem, da se ista pitanja ne određuju na više mesta, bez protivurečnosti, da jasno oblikuju konzistentan pravni sistem,
- da budu stalni, kako bi preduzetnik i menadžer može za vreme projekta da računa sa onim pravnim režimom koji je bio na snazi u momentu započinjanja poduhvata,
- da priznaje stečena prava i kontinuitet u pravu,
- omogućuje autonomiju ugovornih strana, uz najmanju moguću meru, zaista samo preko potrebnih prisilnopravnih odredaba i uz dispozitivna rešenja koja se primenjuju ako se ugovorom drugačije ne odredi,
- da prihvataju načelo po kojem je dozvoljeno sve ono što nije zabranjeno,
- da osiguravaju poštovanje ugovora, uz jasno izražene sankcije za učinjene povrede i propisana prava kojima se druga strana štiti od takvih povreda,
- da pružaju sigurnost vlasništva i štite poverioce.

Pored pravnog sistema i vladavine prava, za razvoj preduzetništva izuzetno su značajni sistem oporezivanja koji stimulativno deluje na nove poduhvate i prihvatanje rizika, koji je jasan, bez rupa i preobiman, uz delovanje državne uprave čije je ovlašćenje i delovanje strogo određeno zakonom, delovanje javnih službi koje ne obavljaju državni organi kao što su advokatske firme, računovode, poreski savetnici, revizori, lekari, itd.

Socijalni problem koji izaziva razvoj preduzetništva je stalna težnja za inovacijama koje za cilj imaju povećanje produktivnosti određenog dela ili ukupnog procesa stvaranja vrednosti. Povećanje produktivnosti za posledicu ima smanjenje broja radnika koji je neophodan za nesmetano poslovanje organizacije. Ovim problemom mora država ozbiljno da se pozabavi. Nove tehnologije podrazumevaju visoko kvalifikovanu radnu snagu. Sve je manji broj prostih operacija koje obavlja radnik u procesu proizvodnje. Država mora se tom mera, stvaranjem neophodne infrastrukture i stvaranjem određenih pravno ekonomskih pogodnosti da podstakne organizacije da u procesu razvoja i rasta zapošljava što više radne snage ili da na drugim mestima za višak radne snage pronade adekvatna zaposlenja i ne stoji na putu brzog razvoja organizacije.

Porast produktivnosti dovodi direktno utiče na rast standarda i ekonomске moći. Država mora da odredi i reši problem minimalne plate, jer je socijalna politika zaštitni mehanizam autonomije preduzeća i građana. Određivanjem minimalne plate nekvalifikovanog radnika, koji živi sam, je osnova na kojoj se sistemom multiplikatora gradi cela piramida plata u preduzeću. Ako je ona određena prenisko u odnosu na troškove reprodukcije radne snage, onda su sve, pa i najviše plate u organizacije depresirane, radna snaga postaje prejeftine. Vrlo dobro je poznato da Srbija je na začelju po iznosu prosečnih plata u regionu. Gfk Geomarketing je objavio nove podatke o kupovnoj moći u Srbiji. Prema istraživanju, sa per capita kupovnoj moći od 3.022 eura naši građani imaju malo više od petine kupovne moći dostupne građaninu EU u 2010. Prosečan prihod koji ostaje na raspolažanju je 2/3 Hrvatskog.<sup>2</sup>

Uspešnost delovanja organizacija i preduzetnika tesno je povezana sa stepenom organizovanosti društvene zajednice države, jer su im u svim poslovima preko potrebne njihove usluge i podrška kroz zakoni i propisi.

Dva faktora koji najviše determinišu mogućnosti razvoja novih poduhvata i malih preduzeća jesu postojeća infrastruktura i finansijsko tržište. Infrastruktura, koja podrazumeva društvenu, fizičku i institucionalnu. Društvenu čine institucije koje omogućavaju funkcionisanje pravnog poretku i primenu propisa i uredbi. Fizička infrastruktura obuhvata komunikacione, saobraćajne, energetske i druge slične sisteme.

Institucionalna infrastruktura obuhvata delatnosti sa područja informacija, zaštite intelektualne svojbine, normizacija, merenja ispitivanja i overavanje kvaliteta, finansijsko poslovanje, obrazovanje, tu spadaju i profesionalna naučna, stručna i strukovna društva, različita udruženja za podršku preduzetništva -preduzetnički inkubatori, tehnološki parkovi.

---

2

GfK GeoMarketing, website

Rang. Zemlja	Visoko obrazovanje i trening	Tehnološko spremnost	Poslovna sofisticiranost	Inovacije	Infrastruktura
1. Švajcarska	6.	3.	3.	2.	5.
2. USA	7.	13.	5.	1.	8
3. Singapur	5.	6.	14.	8.	4.
4. Švedska	3.	1.	4.	5.	14.
5. Finska	1.	10.	9.	3.	10.
6. Danska	2.	4.	8.	10.	12
7. Nemačka	22.	12.	2.	7.	1.
8. Japan	23.	25.	1.	4.	13.
9. Kanada	9.	11.	17.	12.	7
10. Holandija	10.	2.	6.	13.	15
84. Srbija	76.	78.	102.	80.	107

Izvor: The Global Competitiveness Report 2009-2010, World Economic Forum, 2010

Prema globalnom indeksu konkurentnosti nacionalnih ekonomija, jasno se vidi da zemlje u kojima je preduzetništvo najrazvijenije, poseduju najrazvijeniju infrastrukturu i lideri su u inovacijama. Prema istraživanju Svetskog ekonomskog foruma, kao najproblematičnije faktore poslovanja u Srbiji, navedeni su: korupcija, neefikasna državna birokratija, politička nestabilnost, pristup finansijskim tržištima, poreske regulative, kriminal i krade i inflacija.

Deo infrastrukture je u nadležnosti države, a razvoj drugog vezan je za kulturu i vrednosti društvene zajednice i za razvijenost ekonomije. Na osnovu razvijenosti, organizovanosti i efikasnosti infrastrukture može se oceniti konkurentnost privrede i perspektiva preduzetništva.

Znanja i informacije koje su potrebne preduzetniku pri njegovom delovanju i šta bi u obliku usluge morale da mu obezbede infrastrukturne institucije.<sup>3</sup>

1. Znanja i informacije o organizaciono pravnoj strukturi i delovanju preduzeća, osnivanju, promenama i prestanku njihovog postojanja. Izvor tih znanja su pravni savetnici, advokati i njihova preduzeća i društva.

2. Znanja i informacije o tržištu roba i usluga koje nude:

- a. državne i regionalne privredne komore istraživački instituti za konjunkturna i struktura praćenja i b. istraživanja s redovnim informacijama, analizama, prognozama

---

<sup>3</sup>

Preduzetnički menadžment: biznis plan i biznis programi, Institut za razvoj malih i srednjih preduzeća.

3. Znanja i informacije o tržištu kapitala (pribavljanje i ulaganje novca, kreditiranje, cena i uslovi otplate kredita, uslovi lizinga ili faktoringa, cene HoV, poreske i carinske obaveze i olakšice...). Te informacije daju banke, štedionice, osiguravajuća društva, organizacije za finansijski konsalting, organizacije za računovodstveni, poreski, carinski konsalting, kao i druge finansijske institucije, Centralna banka, NBS

4. Znanja i informacije o tržištu rada, zavod za zapošljavanje, obrazovne institucije i strukovna udruženja.

5. Znanja i info potrebne za uspešno organizovanje preduzeća, vođenje poslova, savladavanje strateških promena i za upravljanje u kriznim i nesigurnim uslovima. Ta znanja nude složene konsalting organizacije i savetnički timovi sa potrebnim sistemom unutrašnjeg i spoljnog obrazovanja.

6. Sistemsko osnovno i trajno dopunsko obrazovanje preduzetnika i menadžera u organizaciji univerziteta, poslovnih škola, strukovnih i poslovnih udruženja, kao i privrednih komora.

7. Izdavačke delatnosti za sistemsko pružanje potrebnih znanja i informacija putem knjiga, novina i časopisa.

8. Znanja o važećim standardima, patentima i tehničkim propisima, merama zaštite i sigurnosti.

9. Znanja o održavanju kvaliteta proizvoda, o merenjima, analizi i ispitivanju materijala i proizvoda i, što je posebno važno, o upravljanju kvalitetom i garanciji kvaliteta.

10. Znanja o prikupljanju, obradi, širenju i primeni naučnih, tehničkih, tehnoloških i poslovnih informacija o radu.

Institucionalno organizovanje infrastrukture u najvećoj meri odreduje stepen razoja i rasta preduzetništva. Uticaj institucionalne infrastrukture, političke prilike, vladavina mera, poreska politika, razvijenost tržišta su glavni preduslovi za razvoj. Ove prilike su različite od države do države i ne postoji univerzalno rešenje niti najbolji model. Sigurno je da je neophodno zauzeti postupan pristup izgradnje preduzetničke infrastrukture, koju mora da prati politička i ekonomska stabilnost. Početna tačka razvija su centri za informativno savetodavne usluge, kao što su komore, dok su poslednji faktori delovanje nacionalnih i međunarodnih preduzetničkih grupa, udruženja, poslovnih mreža i inkubatora.

Pored infrastrukture, najveća boljka preduzetnika su izvori finansijskih sredstava. Tu je izuzetno potrebna javna, državna podrška. Tu se nameće potreba osnivanja razvojne banke.

Da bi se došlo do neke ideje u budućnosti, određeni parametri moraju da budu stalni u nekom dužem vremenskom periodu. Neophodno je prvo na makronivou utvrditi strateške delatnosti, a potom i glavne igrače, kada je to definisano i stvore se uslovi za poslovanje ovih delatnosti, preduzetnički kapital će sam početi da gravitira ka ovim strukturama koje su opremljene infrastrukturom, institucionalnom podrškom, razvojnim kapacitetima i tržišnom perspektivom. Preduzetnički duh će početi da pronalazi niše koje veliki sistemi zapostavljaju i prostore za napredak koji veliki zanemaruju i tako doprinosići sveukupnom

rastu delatnosti. Da bi razvijali preduzetništvo, mi moramo da razvijamo ambijent i kulturu i da ostavimo majstore svog poziva da nesmetano stvaraju.

Ali ne samo i makroekonomsko okruženje, već i mikrookruženje i obrazovanje. Zemlje gde je najrazvijenije preduzetništvo posluju na tržišnim uslovima već 200 godina.

Zaposlenost koja se bazira na preduzetništvu koje zahteva nizak nivo obrazovanja i specijalizacije, pod naletom velikih tržišnih igrača, posebno međunarodnih mogula, gubi svoje mesto na karti privrede. Za poslove koji zahtevaju tehnološku osnovu nemaju sredstva, dok radno intenzivne delatnosti ne doprinose rastu produktivnosti i povećanju standarda građana. Stoga, strategija kroz zapošljavanje na pozicijama prostih poslova ne sme biti cilj sam po себи, ona je sredstvo obezbeđenja socijalne egzistenciju, ali ne omogućava razvoj društva.

### **Nove ideje, šansa velikih u podršci malima**

Za ideju je dovoljna mašta individue, ali njena realizacija iziskuje tim, svestranost i saradnju. Osoba može skovati genijalnu ideju, ali plan njene realizacije koji ne iziskuje svakodnevne aktivnosti ostaje samo pomisao. Operativne aktivnosti su mali delovi mehanizma koji treba da stvara nove vrednosti, svaki novi deo koji se priključi realizaciji nove mogućnosti je šansa za nov posao i unapređenje postojećeg. Nova ideja, koja ima temelj, smisao i cilj će svojim rastom generisati nove poslove i aktivnosti, poslovi će se granati i razvijati. Zato je nephodno da novom idejom rukovodi sposobna osoba, koja poseduje adekvatne veštine, iskustvo i kredibilitet. Poduhvat koji je u povoju je vrlo ranjiv, kako u internom, a posebno u eksternom okruženju, iako ima sve tržišne preduslove za uspeh, mora da stane na noge. Za to je potrebno vreme i mukotrpan napor tima koji je zadužen za njegovu realizaciju. Tim timom mora da rukovodi lider koji poseduje nevedene preduzetničke i menadžerske sposobnosti.

Opšte je prihvaćeno da se preduzetništvo vezuje za nešto što je malo i novo, ali to uopšte ne mora da bude tako. Nije veličina organizacije ta koja uništava preduzetništvo, to su operativne prepreke sa kojima se ono susreće, a koje ima mnogo veće šanse da prevazide ako je u tome podrži veliki sistem. Za rezultat poslovanja nije presudan oblik svojine, već veština i sposobnost pojedinca i odgovornog tima koji mora da poseduje adekvatne kreativne vrednosti.

Uzimajući u obzir trenutno stanje privrede Srbije, ne nalazi se mnogo prostora za razvoj novih ideja. U zemlji ne postoji dovoljno generatora kapitala i resursa koji bi mogao da bude izvor novih poslovnih poduhvata. Preduzetnik sa novom idejom nema puno opcija. Finansijsko tržište mu je nedostupno i veoma skupo. Država nema finansijskih sredstava da adekvatno podrži nove projekte (start-up kredit od maksimalno 15.000 evra teško da može da podrži ozbiljni poduhvat). A potom i nedostatak adekvatne kvalifikovane radne snage, koja treba da preuzme na sebe razvoj nove ideje. Veliki sistemi koji su opstali i još uvek funkcionišu su najveća šansa za razvoj novih "malih" poslova koji mogu postati "veliki" u budućnosti. Veliki sistemi poseduju organizacionu strukturu, pristup finansijskim

tržištima, tehnička znanja, opremu i svu ostalu neophodnu podršku koja je potrebna za razvoj novog proizvoda, koja je pojedinačnom preduzetniku nedostupna.

Novi poslovi mogu se osnovati, kako unutar postojećih organizacija kao novo odjeljenje, ili kao potpuno novo preduzeće koje će poslovati pod okriljem velikih dok ne sazri, dok ne postane dovoljno jako da može da preživi konkurenčku utakmicu na tržištu.

Isto kao što je preduzetniku neophodna pomoć sistema, tako je i neophodno u postojeće sisteme i organizacije uvesti preduzetništvo, tj. preduzetničku kulturu. Preduzetnik radi unutar strukture, tako da bi poduhvat bio uspešan neophodno je stvoriti strukturu oko preduzetnika, strukturu koja će podstići preduzetnički duh.

Inovira se ono što se razume, tako da je mnogo veća šansa organizaciji da za svoj razvoj angažuje nekoga unutar organizacije ili sistema, neko ko poznaje sistem, ko zna njegove slabosti i mane, kao i snage i mogućnosti.

Vodeći menadžment velikih organizacija nema vremena od svakodnevnih aktivnosti, operativnih poslova i problema da se bavi razvojem novih proizvoda ili usluga, odnosno da mu se posveti maksimalno. Zato je neophodno da se unutar organizacije izdvoje delove koji će imati relativnu nezavisnost u kreativnom smislu i podršku u tehničko-tehnološkom smislu. Razlog zašto ovakvi predlozi su često neprihvatljivi je taj, što novi poduhvati trenutno ne poseduju ekonomsku moć u vidu finansijskih pokazatelja da mogu da pariraju sa postojećim poslovima, tako da nisu u radaru top menadžmenta.

Primer, kako su veliki prihvatali preduzetništvo kao formu poslovanja možemo naći i kod velikih multinacionalnih kompanija. Siemens AG - je uslovio svom menadžentu da kupi akcije preduzeća u srazmeri sa pozicijom u organizaciji, a u vrednosti minimalnoj 2 godišnje plate. Tako je preneo deo vlasništva na menadžment, posebno top menadžment. Time je utkao u njihov rad potrebu da se preduzetnički ponašaju kada donose odluke o budućnosti organizacije.

Razvoj 86% svetskog stanovništva u zemljama sa bruto društvenim proizvodom (BNP) po glavi stanovnika manjim od 10.000 \$ pretvorio je ta područja u zemlje prilika. No njihova složenost i posebne karakteristike znače da su potrebe drukčije tržišne strategije da bi se te prilike ostvarile. Ove zemlje su ogromno i stalno rastuće tržište koje će uz adekvatan marketing prihvatići sve što im se nudi.

### Zaključak

U interesu razvoja i napretka privrede i porastu sveukupnog životnog standarda, neophodno je da država stvari i održi sistem koji će nagradjavati poslovne poduhvate koji su zasnovani na principima preduzetništva uz poštovanje socijalnih i društvenih normi. Jer samo povećanje standarda kroz povećanje produktivnosti privrede doprinosi povećanju životnog standarda. Nosioci projekata povećanja produktivnosti su pojedinci koji poseduju preduzetnički duh i menadžerske sposobnosti, koji ruše postojeći sistem, stvaraju nove vrednosti. Razvoj preduzetničkog i pobedničkog mentaliteta mora da bude prioritet organizacija i obrazovnih institucija. Trenutno stanje Srpske privrede upućuje na razvoj novih poduhvata kroz mala preduzeća, koje će veliki sistemi kroz tehničko-tehnološku i finansijsku podršku podržati i dovesti do brže i efikasnije realizacije novih ideja.

**Literatura**

- Peter F. Drucker with Joseph A. Maciariello, Management Revised Edition, Harper Collins Publishers 2008.
- Peter F. Drucker, Management challenges for the 21st Century, Wnj York Harper 1999
- Preduzetnički menadžment: biznis plan i biznis programi, Institut za razvoj malih i srednjih preduzeća, Beograd 2004
- Vidžaj Mahadžan, Kamini Banga, The 86% solution, Honj to succeed in the biggest market opportunity of next 50 years, Mate 2007
- Dragišić dr. Dragoljub, Ilić dr. Bogdan, Medojević dr. Branko, Pavlović dr. Milovan, Politička ekonomija, Ekonomski fakultet Beograd 2003.
- The Global Competitiveness Report 2009-2010, World Economic Forum, 2010
- Kotler Filip, Kako kreirati, ovladati i dominirati tržištem, Assee, Novi Sad, 2007
- BfK GeoMarketing, internet sajt, [www.gfk-geomarketing.com](http://www.gfk-geomarketing.com), studija 2010
- Internet linkovi

*Dr Slavoljub Šljivić\**

*Dr Radmila Grozdanić\**

*Mr Aleksandar Damjanović\**

## **MIKROKREDITIRANJE U SRBIJI**

### **- unapredjenje prakse bankarskog finansiranja malih i srednjih preduzeća i preduzetnika -**

#### **Rezime**

Ovaj rad se bavi odnosom komercijalnog bankarstva i sektora MSP i preduzetnika u Srbiji po pitanju mikrokreditiranja. U prvom delu rada se ukazuje na značajan rast mikrokreditiranja u svetu i u Evropskoj uniji, kao i na neravnotežu između ponude i tražnje za mikrofinansiranjem. Drugi deo sadrži osnovne pravce za poboljšanje odnosa između komercijalnih banaka i sektora MSP i preduzetnika. U trećem delu rada se prikazuju nekoliko vrsta garancijskih šema.

**Ključne reči:** Mikrokrediti, svetska ekonomska kriza, komercijalne banke, mala i srednja preduzeća i preduzetnici, garancijski fondovi

#### **Abstract**

This paper deals with relationship between commercial banking and SME and entrepreneurs in Serbia on microcredit issue. Considerable growth of microcredit in the world and in European Union and disbalance between supply and demand for microfinancing are pointed in the first part of the paper. Second part contains basic directions for improving relationship between commercial banks and SME sector and entrepreneurs. Several types of guarantee schemes are showed in the third part of the paper.

**Key words:** Microcredits, world economic crisis, commercial banks, SMEs and entrepreneurs, guarantee funds

#### **1. Uvod**

Mikrokreditiranje predstavlja vrstu finansijskih usluga u okviru šireg koncepta mikrofinansiranja, koji obuhvata još i štednju, osiguranje i transfer sredstava. Raspon pojedinačnih mikrokredita se kreće od 500 do 25.000 evra i namenjeni su za različite svrhe: za preduzetnike, mikro i mala preduzeća sa manje od 50 zaposlenih (MSP), za samozapošljavanje, za zaposlene u sivoj ekonomiji, za socijalno ugrožene slojeve i sl.

Mikrofinansiranje kao svodni termin za pomenute finansijske usluge predstavlja vrstu društveno odgovornih investicija. Zbog takvog karaktera ono privlači veliku pažnju međunarodnih finansijskih institucija i institucionalnih i pojedinačnih investitora. Pos-

\*

Tečinhki fakultet Čačak

lednjih godina u sektoru mikrofinansiranja mogu da se uoče dve glavne tendencije. Prva tendencija je izrazito brzi rast odobrenih kredita, kako po broju korisnika tako i po obimu finansijskih sredstava. Druga tendencija je velika neravnoteža između ponude i tražnje mikrofinansiranja. U mikrofinansijski sektor u svetu se plasira oko 25 milijardi dolara kredita (SAD-2,3 milijarde, Evropa-27 zemalja-1,0 milijarda dolara). Navedeni iznos zadovoljava potrebe sto miliona korisnika, što je deset puta manje od aktuelne tražnje za kreditima. Procenjeni finansijski gap između tražnje i ponude mikrofinansiranja iznosi 250 milijardi dolara.

Komercijalne banke se uključuju u proces mikrofinansiranja na jedan od četiri načina:

1. direktno plasiraju mikro kredite klijentima;
2. finansiraju mikrofinansijske institucije;
3. vrše distribuciju kreditnih linija mikrofinansijskih institucija i
4. vrše sekjuritizaciju kreditnih portfolija mikrofinansijskih institucija (emisija i plasman hartija od vrednosti na finansijskom tržištu).

Na osnovama Lisabonske povelje, komercijalne banke imaju značajnu ulogu u proizvodnji preduzetničkih ljudi. To se pre svega odnosi na nudenje novih finansijskih instrumenata za početak poslovanja i samozapošljavanje. Svetska ekomska kriza, međutim, ograničila je pristup MSP i preduzetnika bankarskim izvorima finansiranja. Dve strane iznose različita viđenja krizne situacije.

Mala preduzeća i preduzetnici ističu drastičan pad tražnje za proizvodima i usluga-ma i pooštovanje uslova za dobijanje novih kredita kao najteže posledice delovanja krize. Osim toga, pad tražnje je praćen serijom negativnih posledica kao što su: otežana naplata potraživanja od kupaca, porast zaliha, pogoršanje likvidnosti i solventnosti i pojava gubitaka. Posledično, broj stečajeva i likvidacija je u porastu.

Banke ukazuju na nepovoljne prognoze poslovanja malih preduzeća i preduzetnika u narednom periodu, zbog čega se povećava kreditni rizik. Medubankarsko kreditiranje beleži stagnaciju, a troškovi kapitala rastu. Najzad, mnoge banke radije teže da poprave narušene bilansne slike usled efekata krize, nego da kreditiraju privredu. Takvo rezonovanje ima za rezultat povećanje bankarskih marži i insistiranje banaka na punoj kolaterizaciji kredita.

Uprkos disonantnim tonovima u međusobnoj komunikaciji u periodu krize, ankete pokazuju da odnos banaka i malih preduzeća i preduzetnika nije suštinski narušen. Prema anketi koja je sprovedena u 27 zemalja Evropske Unije u 2009. godini, najveći problem malih preduzeća i preduzetnika je kako pronaći kupce (29% ispitanika), dok je pristup kreditima na drugom mestu (16%), ispred konkurencije (13%). Na pitanje: "iz kojih izvora je dobijen poslednji kredit?", većina ispitanika je odgovorilo da je to bankarski kredit (89%). Dve trećine ispitanika se izjasnilo da je bankarski kredit najpoželjniji izvor eksternog finansiranja.

Prema anketi koja je sprovedena u Srbiji u 2009. godini, na zahtev Republičke agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, jedan od glavnih problema u poslovanju ovog sektora je nedostatak finansijskih sredstava. Uticaj ekomske krize se najviše oseća kroz smanjenje domaće tražnje (49% ispitanika) i probleme u naplati potraživanja (31%), dok je teškoće u otplati kredita prijavilo samo 7 procenata ispitanika. U

strukturi spoljnih izvora finansiranja, domaći krediti poslovnih banaka učestvuju sa 40 procenata.

## 2. Ka boljoj praksi bankarskog finansiranja

Vlada Republike Srbije je u više svojih dokumenata istakla stratešku viziju razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. Unapređenje finansiranja predstavlja jedan od stubova strateške vizije. Zatečeno stanje u oblasti finansiranja se karakteriše pozitivnim, ali i negativnim ocenama. Poslednjih godina je u okviru bankarskog sektora došlo do rasta ponude kredita "\$PQcksjalnu pokrivenost. Ipak, uočeni su i glavni problemi u obliku visoke cene kapitala, komplikovane i skupe bankarske procedure i nedostatka pravne regulative.

Kao posledica, otežan je razvoj finansijskih instrumenata za funkcionalisanje tzv. venture kapitala, mikro-kreditnih i garancijskih fondova na regionalnom i lokalnom nivou. Zbog svega toga postojeća mikro-finansijska podrška ne zadovoljava postojeću tražnju. U tom institucionalnom vakuumu se postavlja logično pitanje: kako unaprediti praksu bankarskog finansiranja MSP i preduzetnika? Početna tačka u odgovoru na ovo pitanje je razumevanje činjenice da banke i vlasnici/menadžeri malih preduzeća i radnji imaju različite interese. Različitost interesa je sumirana u narednoj tabeli:

**Tabela 1: Različiti interesi banaka i MSP**

Interesi malih preduzeća i preduzetnika	Interesi banaka
Dobiti kredit po najnižoj mogućoj ceni. Pri tome u cenu kredita su uključene dve komponente: kamata i transakcioni troškovi	Maksimalno čvrsto upravljati rizikom, a posebno kreditnim rizikom. Zbog toga banke treba da imaju visoke zahteve u pogledu obezbeđivanja kolaterala Osim toga
Banke treba da budu transparentnije nego do sada. Za vlasnike/menadžere su veoma komplikovana pitanja u vezi sa rasponom kamatnih stopa, načinom otplate... koja važe za pojedine vrste finansiranja..	Maksimiziranje profit-a, često kroz inovativne bankarske proizvode.
Treba dobiti dovoljan iznos kredita	tj.onaj koji je tražen
Obezbediti kredit uz što manje garancija, po mogućству samo uz priloženi biznis plan plan.	

Usklađivanje različitih interesa nije lak zadatak. To pogotovo važi za banke, s obzirom da se suočavaju i sa dodatnim izazovima. Jedan od izazova je kako da se poboljša efikasnost, a time i konkurentnost i profit za banku. Da bi postala efikasna, banka mora da zasniva svoje poslovanje na najnovijim informacionim tehnologijama. To, pak, zahteva standardizaciju bankarskih proizvoda i procesa. Najveći napredak u standardizaciji je ostvaren na području transfernih plaćanja, a najmanji u segmentu odobravanja kredita.

Borba za bankarski profit postaje sve neizvesnija. Konkurenčija postoji kako unutar bankarskog sektora, tako i izvan njega. Mnoge komercijalne banke su ušle u poslove finansijske podrške MSP i preduzetnika. Konkurenčiju provociraju i nebankarske finansijske institucije kao što su osiguravajuće kompanije, privatni investicioni fondovi i sl.

Pitanje kolateralna takođe predstavlja značajan izazov za banke. Kolaterali danas pružaju manju sigurnost banci nego ranije, ukoliko bi došlo do problema u otplati kredita. Proizvodi koji se uzimaju za kolaterale imaju kraći životni vek, a postoje i velike fluktuacije u vrednosti nepokretnosti. Zbog toga banke sve manje vrednuju kolaterale i traže rešenja u garancijama trećih lica. Uprkos navedenim izazovima, moguće je da se unapredi praksa bankarskog finansiranja.

Unapređena su moguća na nekoliko koloseka i to:

1. korišćenje fleksibilnijih bankarskih proizvoda;
2. bolje prilagođavanje bankarskih proizvoda;
3. smanjivanje troškova finansiranja;
4. povećanje obima kredita i
5. poboljšanje komunikacije.

(1) Korišćenje fleksibilnijih bankarskih proizvoda. Banke u svom poslovanju sa MSP i preduzetnicima treba više da koriste lizing i faktoring poslove. Obim bankarskih garancija i avaliranih menica treba da se poveća. Banke, takođe, treba da razmišljaju o većoj fleksibilnosti u pogledu otplate kredita. Klijentima koji imaju probleme sa likvidnošću može da se ponudi mogućnost odlaganja otplate glavnice kredita (na primer, za novoosnovano preduzeće to može da bude rok od 6 meseci, a za već osnovano preduzeće do 2 godine, pri čemu klijent u međuvremenu plaća samo kamatu).

(2) Bolje prilagođavanje bankarskih proizvoda. Korišćenje tzv. "semenskog kapitala" za finansiranje MSP i preduzetnika nije do sada zaživilo u praksi u većem obimu. Zbog toga bi banke mogle da otpočnu sa praksom izdvajanja manjeg dela svog kapitala u fonde semenskog kapitala čiji osnivači mogu da budu lokalne i regionalne institucije. Sredstva ovih fondova se koriste za delimično finansiranje MSP i preduzetnika, pri čemu je učešće ovih fondova obično do 50 procenata izvora finansiranja. Osim toga, banke mogu da kreiraju novu vrstu usluge sa ciljem da privuku neformalni kapital tzv. "poslovnih andela". Reč je o pojedincima ili grupama ljudi koji su spremni da, uz odgovarajuću naknadu, finansiraju projekte MSP i preduzetnika. Zadatak banke bio bi da poveže takve ljude sa MSP i preduzetnicima kojima je potreban kapital.

(3) Smanjivanje troškova finansiranja. Banke mogu da praktikuju različita rešenja kada je u pitanju smanjivanje troškova finansiranja za klijente. Jedno rešenje jesu programi subvencionisanih kredita, pri čemu republički ili lokalni razvojni fondovi "pokrivaju" određeni iznos kamate. Za početnike u poslu banke mogu da smanje svoje provizije (na primer, kroz niže troškove obrade kreditnog zahteva ili/i troškove održavanja tekućeg računa u prvoj godini i sl.). Banke, takođe, mogu da odobravaju kredite sa nižim kamatnim stopama za specifične projekte u oblastima ekologije, energetske efikasnosti, alternativnih izvora energije i sl. Najzad, banke mogu da afirmišu praksu nagradivanja, u smislu niže kamate na kredite, onih klijenata koji su prošli kroz neku vrstu certifikovane poslovne obuke.

(4) Povećanje obima kredita. Ključni podsticaj za povećanje obima kredita jeste osnivanje lokalnih garancijskih fondova. Francuska sa 115 takvih fondova i oko 300 hiljada MSPi preduzetnika i Italija sa 500 fondova predstavljaju tipične primere ekspanzije bankarskih kredita uz učešće lokalnih garancijskih fondova. O toj temi će više biti reči u poslednjem delu ovog rada.

(5) Poboljšanje komunikacije. Dobra komunikacija ima prednosti i za banke i za preduzeća. Iz ugla banaka, dobra komunikacija doprinosi da se lakše i na vreme prepoznaaju problemi klijenata. Banke tada mogu blagovremeno da reaguju, zbog čega stiču naklonost klijenata. Zahvaljujući boljoj informisanosti banke su stanju da uspešnije prilagode svoju poslovnu politiku prema sektoru preduzetništva. Posledično, banke bolje upravljaju svojim rizicima.

Sa stanovišta MSP i preduzetnika, dobra komunikacija sa bankom znači bolje poslovne savete i stručnu pomoć. Menadžeri malih preduzeća i preduzetnici mogu da koriste mrežu poslovnih klijenata banke. Oni, takođe, bolje razumeju i koriste različite bankarske proizvode. Kroz otvorenu komunikaciju moguće je da se ublaži stav banke u vezi obezbedenja otplate kredita i sl. Poboljšanje komunikacije između banaka i MSP i preduzetnika ima tri aspekta. Prvi aspekt je stepen otvorenosti koji banke i preduzeća međusobno pokazuju. Problem transparentnosti je jedan od najčešćih problema koji ističu preduzetnici. Oni se najčešće žale da nisu upoznati sa procedurom obrade zahteva za kredit, kao ni sa pravim razlozima za odbijanje aplikacije. Preduzetnici ne razumeju zašto su bankarski troškovi tako visoki, niti kako banka postupa kada preduzeće zapadne u teškoće. S druge strane, banke zameraju preduzetnicima što nerado daju informacije o svom poslovanju, što ih često falsifikuju, kao i da ne poseduju kapacitet za pripremu takvih informacija.

Drugi aspekt komunikacija su različiti nivoi znanja koja poseduju banke i preduzetnici, zbog čega se stvara utisak da se dve strane u komunikaciji nalaze na različitim "talasnim dužinama". Preduzetnici se žale da službenici banke često nemaju dovoljno znanja o proizvodima koje nudi njihova banka. Koren problema vide u tome što se banke oslanjaju na previše iskusne kadrove, ali nedovoljno obrazovane kadrove, ili na obrazovane kadrove bez dovoljno praktičnog iskustva. Osim toga, problem su i česte fluktuacije kadrova koji rade blisko sa preduzetnicima.

Banke, pak, ukazuju da preduzetnici generalno ne poseduju znanja iz oblasti finansija. Sticanje takvog znanja nije im prioritet, zbog čega poslove iz te oblasti prepuštaju profesionalnim knjigovodama i stručnjacima izvan preduzeća. Takvo stanje stvari neminovno rada konflikte. Posledica svega su nekompletne ili/i netačne informacije koje se prosleđuju bankama.

Treći aspekt komunikacija se odnosi na energiju koju dve strane ulažu u poslovne odnose. Službenici banaka su preopterećeni ne samo velikim brojem klijenata koje opslužuju, već i drugim administrativnim poslovima. Oni takođe izbegavaju preveliko uključivanje u probleme klijenata, iz straha od moralne odgovornosti ukoliko klijent ostvari loše poslovne rezultate. Banke se, takođe, žale da klijenti previše obilaze druge banke u potrazi za novim kreditima, a njima se obraćaju samo kada više ne mogu sami da se izbore sa teškom problemima. Osim toga, preduzetnici često u poslednjem trenutku apliciraju za

kredit. U takvim momentima dolazi i do otvorenih svađa i rasprava i prebacivanje sve krivice na račun banke.

Poboljšanje komunikacije između banaka i preduzetnika može da se ostvari kroz veću transparentnost i viši nivo kvaliteta usluga. Veća transparentnost može da se postigne pomoću različitih aktivnosti banke kao što su:

- nagrade za dobru poslovnu saradnju-niže kamate na kredite za preduzetnike koji ostvaruju odličan poslovni odnos sa bankom;
- kreiranje "Pravila prakse", pisanog dokumenta koji opisuje standarde kojih se banka svakodnevno pridržava u svom radu sa klijentima;
- osnivanje komisija za rešavanje problema između banke i klijenata preduzetnika;
- osnivanje servisa za brigu o klijentima.
- Kvalitet usluga za klijente takođe može da se unapredi pomoću različitih aktivnosti kao što su:
  - kreiranje baze podataka, informacionih brošura i sl. o najvažnijim ekonomskim trendovima u zemlji i okruženju i diseminacija tih informacija preduzetnicima;
  - realizacija seminara i obuke za preduzetnike;
  - formiranje klubova privrednika;
  - izrada anketa o zadovoljstvu klijenata;
  - uključivanje predstavnika MSP i preduzetnika u upravne odbore banaka;
  - osnivanje savetodavnih odbora u banci za oblast preduzetništva.

### **3. Uloga garancijskih fondova**

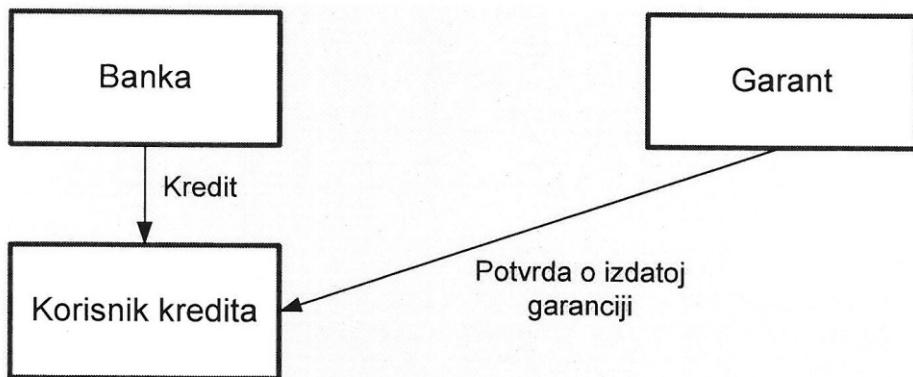
Kreditna garancija je finansijski proizvod koji mali preduzetnik može da kupi kao parcijalni supstitut za kolateral. Garant se obavezuje da isplati dug u celosti ili delimično, ukoliko dužnik zapadne u finansijske teškoće. Ciljna grupa garancijskih fondova su MSP i preduzetnici koji imaju finansijski kapacitet da otplaćuju kredit, ali iz nekog razloga ne mogu da dobiju kredit bez garancijskog fonda. Glavni argumenti za osnivanje garancijskih fondova mogu da se sažmu u nekoliko tačaka. Prvo, mnoge banke u različitim privredama imaju višak likvidnosti, ali ne plasiraju kapital zbog procjenjenog visokog rizika kojima su izloženi tražioci kredita. Garancijski fondovi mogu da pomognu da se ovaj višak likvidnosti ponovo vrati u privredu. Drugo, zbog postojanja tzv. informacione asimetrije (banke poseduju malo pouzdanih informacija o poslovanju malih preduzeća), manje kredita se plasira preduzetnicima. Treće, duge i komlikovane procedure oko konfiskovanja kolateralala više pogadaju mala, nego velika preduzeća. Posledično, dobijaju i manje kredita.

Garancijski fondovi nisu oruđa za rešavanje problema neuspešnih preduzetnika ili/i loših banaka. Uspešno funkcionisanje garancijskog fonda podrazumeva više stvari istovremeno. Sve što treba ispuniti jeste:

- dobro edukovani preduzetnik,
- koji predstavi dobar projekat,
- dobro stojećoj banci
- koja ima kvalifikovano osoblje sposobno da oceni projekat i zaključi da potencijalni korisnik ne može da obezbedi dovoljno kolateralala.

Opšte prihvaćena praksa je da zajmotražilac učestvuje u finansiranju sa minimum 20 procenata od vrednosti projekta.

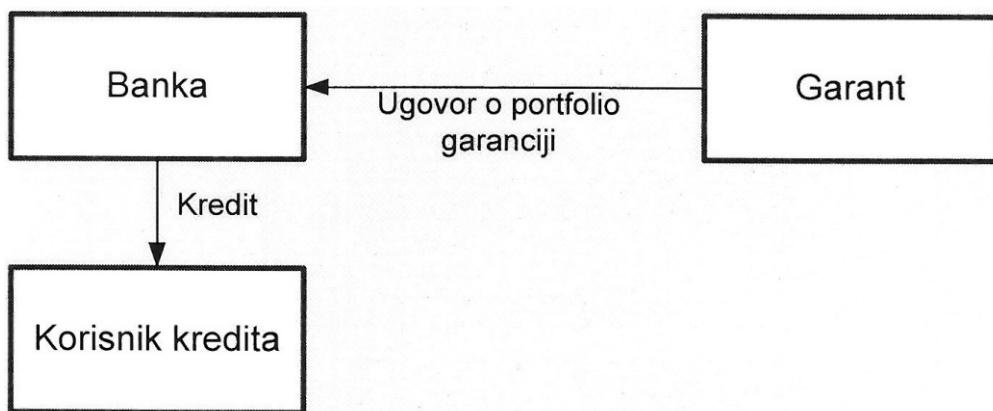
Postoji više vrsta garancijskih fondova . Na Slici 2 je prikazana tzv. individualna garancijska šema.



Slika 2. Individualna garancijska šema

Osnovna karakteristika individualne garancijske šeme je da garant pojedinačno proverava svakog klijenta-korisnika kredita. To znači da svaki preduzetnik pojedinačno aplikira za dobijanje garancije, a njegova aplikacija se proverava pre nego što se izda potvrda o izdatoj garanciji. Proces je vremenski zahtevan. Preduzetnik se praktično dva puta proverava: jednom kada konkuriše kod banke i drugi put kada aplicira kod garantnog fonda.

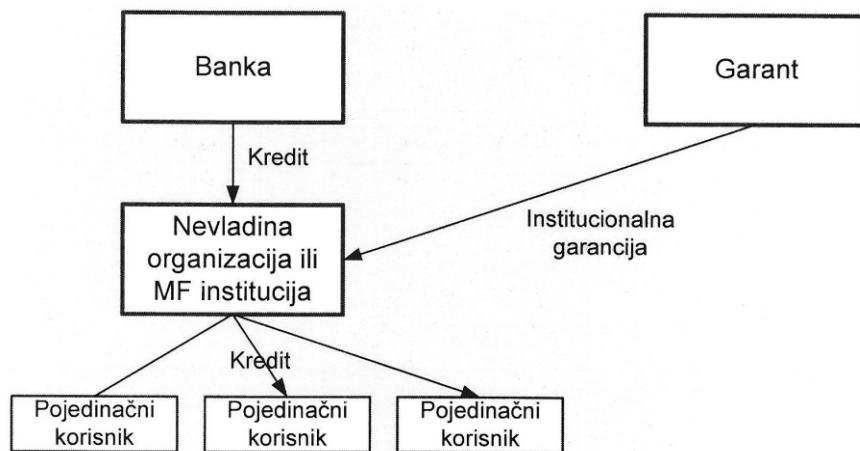
Nedostatak prethodne šeme ispravlja portfolio garancijska šema koja je prikazana na Slici 3:



Slika 3. Portfolio garancijska šema

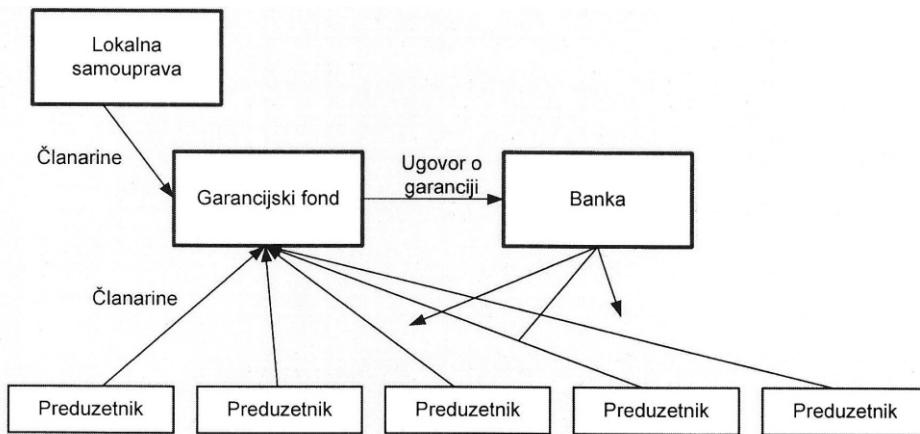
Kod ove šeme banka ima dozvolu da odobri kredit bilo kom klijentu koji zadovolji njene kriterijume. Banka informiše garancijski fond, obično jednom mesečno, o broju odbrenih kredita. Ova šema je jednostavnija, zahteva manje rada i klijenta ocenjuje samo banka. Šema, međutim, ima i nedostatak. Garancijski fond ima manju kontrolu nad kreditima za koje garantuje. Zbog toga je neophodno da fond ima poverenje u rad banke. Fond ne izdaje pojedinačne potvrde, već potpisuje ugovor sa bankom o pravima i obavezama.

Na Slici 4 je prikazana garancijska šema orijentisana na instituciju. Mnoge nevladine organizacije i/ili mikrofinansijske institucije pozajmjuju sredstva od banke radi kredit-



Slika 4. Garancijska šema orijentisana na instituciju

iranja pojedinačnih korisnika. Garantni fond izdaje garanciju takvim organizacijama čime indirektno olakšava pristup kreditima malim preduzećima i preduzetnicima. Otuda postoji i drugi naziv-indirektna garancijska šema.



Slika 5. Udrženje za uzajamne garancije

Na Slici 5 je prikazano udruženje za uzajamne garancije. Takvo udruženje osnivaju sami preduzetnici radi međusobnog garantovanja kredita. Članovi udruženja uplaćuju članarine u garancijski fond. Fond se često dopunski finansira sredstvima lokalne samouprave.

Osnovni princip rada fonda je uzajamnost, odnosno solidarnost. Najbolja iskustva u radu ovih fondova ima Italija. Udruženja za uzajamne garancije najčešće osnivaju: taksi vozači, građevinari, drumski prevoznici, grnčari i zlatari, drvoradivači i druge profesije.

### Zaključak

U odnosu na prikazanu praksu u svetu i posebno u Evropskoj Uniji, mikrokreditiranje u Srbiji je u velikom zaostatku. Odsustvo pravne regulative onemogućava uvodenje u finansijski sistem ključnih finansijskih instrumenata za povećanje obima mikrokreditiranja, kao što su mikro-kreditni i garancijski fondovi. Osnivanje takvih fondova bilo bi korisno kako za banke, tako i za MSP i preduzetnike i pomoglo bi da se smanji nivo siromaštva kao jedan od najtežih ekonomskih i socijalnih problema u državi.

Važan korak ka napretku u mikrokreditiranju jeste unapređenje odnosa između komercijalnih banaka i MSP i preduzetnika. Takav korak ne zahteva institucionalna rešenja, već inicijativu obe strane da se o otvorenim pitanjima, primedbama i predlozima pokrene dijalog. Okrugli sto bankara i preduzetnika u Srbiji bio bi dobar instrument za realizaciju tog dijaloga.

### Literatura

- Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development (2009): The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses, OECD
- Deelen, Linda and Klaas, Mollenaar (2004): Guarantee Funds for Small Enterprises, ILO
- Dieckmann, Raimar (2007): "Microfinance: an emerging investment opportunity", Deutsche Bank Research
- Euro Barometer (2009): Access to finance-analytical report
- ILO/SFP Working group (2003): Mutual Guarantee Associations-what they are and how they work, ILO
- Republički zavod za statistiku (2009): Stanje, potrebe i problemi malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, Beograd
- "The Second Round table of Bankers and SME-final report", <http://ec.europa.eu/enterprises/policies/finance>
- "Third Round Table of Bankers and SME-final report", <http://ec.europa.eu/enterprises/policies/finance>



*Mr Danilović-Grković Gordana\**  
*Mr Damnjanović Aleksandar\*\**  
*Mr Mladenović Dragomir\*\*\**

## INSTITUCIONALNA PODRŠKA PREDUZETNIČKIM INOVACIJAMA

### Rezime

Predmet ovog rada jeste institucionalna podrška preduzetničkim inovacijama. U radu se razmatra potreba razvoja ove podrške u Srbiji i aktualna instalirana infrastruktura u poređenju sa vodećim primerima dobre prakse iz sveta. Cilj jeste uvedenje i transfer savremenih modela i trendova u podršci institucija za preduzetničke inovacije analizirajući spektar uticaja složenog sistema komuniciranja, polazeći od države, lokalnih vlasti, univerziteta, inovacionih centara i različitih modela organizacija podrške u namjeri da se poveća broj inovacija i konkurentnost malih i srednjih preduzeća.

**Ključne reči:** institucionalna podrška, mala i srednja preduzeća, preduzetništvo, inovacija

### Abstract

The subject of this thesis is the institutional support for entrepreneurial innovation. This work discusses the situation and the needs for development of institutional support for entrepreneurial innovation in Serbia in comparison to leading practices and the theoretical framework of such support in countries in transition and developed countries in Europe. The scientific objective of the work is introduction and transfer of contemporary models and trends in institutional support for entrepreneurial innovation by analysis of wide range of impacts and complex communication systems starting from state, local government, universities, innovation centers and different models of support organizations in order to increase innovation and competitiveness of the enterprises.

**Key words:** Institutional support, SMEs, entrepreneurship, innovation

### Uvod

Pitanja o tome šta određuje privredni rast i zašto se neke zemlje razvijaju brže, te postaju bogatije od drugih, je intrigiralo ekonomiste još od vremena Adama Smita. Istorija kapitalizma, od industrijske revolucije na ovamo, pokazuje rastuće razlike u produktivnosti i uslovima života u različitim delovima sveta. Na primer, pre 250 godina, razlika u dohotku po glavi stanovnika između najbogatije i najsiromašnije zemlje na svetu je bila približno 5:1, danas je ta razlika porasla na 400:1.

---

\* Tehnološki inkubator Beograd

\*\* Tehnički fakultet Čačak

\*\*\* Železnice Srbije

Međutim, uprkos ovom dugoročnom trendu ka razilaženju produktivnosti i dohotka, postoje mnogi primeri zemalja, slabije razvijenih na početku, koje su u različitim vremenima uspevale da smanje taj jaz u produktivnosti i dohotku između sopstvene pozicije i zemalja predvodnika.

Ma koliko se privredni subjekti i država zalagali za širenje inovativne prakse i jačanje duha inovativnosti, treba imati u vidu da postoje brojne prepreke različitog porekla koje to otežavaju, ali nikad i sasvim onemogućavaju. Težnja ka drugačijem uvek je, u krajnjem, pobedivala i savladavala sve barijere. Generalno uzev, može se govoriti o sledećim preprekama pojavi i širenju inovacija:

- lična nespremnost za inovacije (strah od promena, konformizam);
- neinovativna društvena klima i nerazvijena svest o značaju inovacija;
- nepostojanje državne podrške za inovacije;
- ekonomske prepreke (malo i zatvoreno tržište, nedostatak kapitala);
- poslovne prepreke (neinovativna organizaciona kultura, nedostatak stimulacija).

Istovremeno, postoje brojni rizici inovacija:

- tehničko-tehnološki rizici (naučni rizici, inženjerski rizici i rizici proizvodnje);
- tržišni rizici (smanjena tražnja, konkurenčija, negativne reakcije kupaca...);
- rizik uplitanja (ometanje inovacije od samih radnika, konkurenčije, raznih organizacija i udruženja itd.);
- rizik dinamike inovacije (brzina tržišnog lansiranja inovacije i dužina trajanja projekta);
- rizik zastarevanja inovacije (konkurenti mogu biti brži);
- subjektivni rizici (sposobnost istraživača, marketing stručnjaka, menadžera inovacija i drugih "agenata promena" u organizaciji).

Za savladavanje ovih prepreka, potrebno je izgraditi konzistentan sistem i inovacionu politiku na nivou društva u kojoj će centralnu poziciju dobiti svi talentovani i kreativni pojedinci koji imaju ideje i vizije novih rešenja u svim oblastima društvene i privredne prakse. Novi proizvodi, novi procesi (tehnologije) i nove usluge (servisi) treba da postanu okosnica nove ekonomske realnosti zasnovane na višem nivou kvaliteta i konkurentnosti, a to je imperativ opstanka u uslovima ubrzane globalizacije. Kratak uvid u danas najpropulzivnije privrede sveta (Južna Koreja, Tajvan, Irska, Finska i dr.), donedavno potpuno marginalne i nepoznate, siromašne i nerazvijene, a danas najinovativnije, bogate i razvijene, dovoljan je dokaz šta se sve može postići kada se inovativnost istakne kao strateški cilj i prioritet razvoja, od preduzeća do nivoa nacionalne ekonomije. Strategija zasnovana na inovacijama do sada se uvek pokazivala kao siguran put u prosperitetno preduzetništvo.

Studije o evropskoj i medunarodnoj politici ističu da je bolja saradnja između naučne osnove i privrede ključni faktor privrednog razvoja. Otuda politika, strategije i programi potpomažu interakciju između ovih sektora.

Inovacija zasnovana na znanju je super zvezda preduzetništva. Ona dobija veliki publicitet, ona donosi novac. Inovacija zasnovana na znanju ima najduže "vreme realizacije". Postoji prvo dugi vremenski raspon između pojave novog znanja i početka njegove pri-

menjivosti na tehnologiju. Zatim, postoji još jedan dugi period, pre nego što se nova tehnologija preobrati u proizvode, procese ili usluge na tržištu. Brojni primeri pokazuju da se “vreme realizacije”, odnosno vreme potrebno da jedno znanje postane primenjiva tehnologija koja će biti prihvaćena na tržištu, kreće između dvadeset pet i trideset pet godina Š3Č. Druga karakteristika inovacija zasnovanih na znanju je da one skoro nikada nisu zasnovane na jednom faktoru, nego na konvergenciji više raznih vrsta znanja, među kojima ima i onih koja nisu naučna ili tehnološka. Sve dok se ne skupe zajedno sva potrebna znanja za datu inovaciju zasnovanu na znanju, ta inovacija neće zaživeti. Ona će ostati mrtvorodena. Inovacija zasnovana na znanju pokazuje se prevremenom i po pravilu promašenom, ukoliko se za nju ne obezbede sva potrebna znanja. U većini slučajeva inovacija se zaista dešava samo onda kada su ti razni njeni faktori već poznati, već raspoloživi i već negde u upotrebi. Sve ovo daje inovaciji zasnovanoj na znanju posebne karakteristike:

Inovacija zasnovana na znanju zahteva pažljivu analizu svih neophodnih faktora bilo samog znanja, bilo socijalnih, ekonomskih ili perceptivnih faktora. Analiza mora da utvrdi koji faktori još nedostaju, tako da preduzetnik može da odluči da li se ti nedostajući faktori mogu proizvesti ¾ ili se inovacija mora odložiti kao još neizvodljiva. Propust da se jedna takva analiza napravi, predstavlja skoro siguran recept za neuspeh. Tada se dešava da se inovacija zasnovana na znanju ne ostvari. Dešava se i to da inovator gubi plodove svog pronalaska, odnosno uspe samo u stvaranju mogućnosti za nekog drugog.

Inovacija zanovana na znanju zahteva koncentraciju pažnje na stratešku poziciju. Ona se ne može uvesti kao probni pokušaj. Sama činjenica da uvođenje inovacija izaziva uzbudjenje i privlači mnoge druge ljude, znači da inovator mora da bude u pravu već prvi put. Vrlo je verovatno da drugu šansu neće imati. Fokusiranost treba da bude usmerena na:

- Koncentraciju pažnje na razvoj kompletног sistema koji će imati dominantan položaj u sektoru;
- Tržišni fokus ¾ inovacija zanovana na znanju može imati za cilj stvaranje tržišta za svoje proizvode;
- Zauzimanje strateške pozicije putem koncentracije na ključnu funkciju (ekološke niše npr.).
- Inovator baziran na znanju ¾ a posebno onaj čija se inovacija zasniva na naučnom ili tehnološkom znanju ¾ treba da uči i praktikuje preduzetnički menadžment. U stvari, preduzetnički menadžment je bitniji za inovaciju zasnovanu na znanju nego za bilo koju drugu vrstu inovacije. Inovatori najčešće teže zaluđenosti sopstvenom tehnologijom, često verujući da kvalitet znači ono što je tehnički savršeno, a ne ono što prestavlja vrednost za korisnika.

Čak i kada je zasnovana na brižljivoj analizi, opremljena jasnim fokusom i dosledno vođena, inovacija zasnovana na znanju još uvek pati od jedinstvenih rizika i, što je još gore, od urođene nepredvidivosti. Da bi bila uspešna inovacija zasnovana na znanju, mora da bude zrela, odnosno da postoji prijemčivost za nju. Kod većine inovacija zasnovanih na znanju prijemčivost je kocka. Prepreke su nepoznate i zaista misteriozne. Može se čak desiti da postoji velika prijemčivost a da to нико ne shvati. Isto tako može se desiti da uopšte nema prijemčivosti, odnosno da postoji čak i težak otpor, upravo kada su svi sigurni da društvo nestupljivo očekuje inovaciju.

Po Piteru Drakeru, uspešni inovatori su oni koji su uspeli da utvrde rizike i da ih svedu na što manju meru i oni su, po pravilu, konzervativni. Oni nisu koncentrisani na rizik, oni su koncentrisani na mogućnost.

U Lisabonskoj strategiji 2001. godine postavljen je cilj da Evropska Unija tokom sledeće decenije postane najkonkurentnija i najdinamičnija privreda u svetu, zasnovana na znanju i sposobna da uspostavi održivi privredni rast, veći broj i bolja radna mesta, kao i veću društvenu koheziju, a mala preduzeća, kao glavne pokretače inovacija, zapošljavanja i integracije, treba podržati i stvoriti najbolji mogući ambijent za mali biznis i preduzetništvo.

Evropski savet je marta 2005. godine redefinisao dosta široko postavljene ciljeve iz Lisabona i doneo inoviranu Lisabonsku agendu pod nazivom "Privredni rast i zapošljavanje", koja je fokusirana na tri glavna prioriteta:

- snažna podrška razvoju znanja i inovacija kao motoru održivog razvoja,
- stvaranje boljih uslova za investiranje i rad u Evropi i
- više posla, odnosno jača socijalna kohezija.

Ključni deo inovirane Lisabonske strategije su Integrisane smernice za rast i zapošljavanje na osnovu kojih zemlje članice izrađuju nacionalne programe reformi. Smernice se odnose na tri šire prioritetne oblasti: znanje i inovacije za održivi razvoj, bolji uslovi za investiranje i rad u Evropi i puna zaposlenost i jača socijalna kohezija.

Sve zemlje članice Unije su kreirale stimulativne mere za razvoj preduzetništva, od smanjenih kamata na kredite i ulaganja, niskih cena usluga, tehničkih saveta, pravnih saveta, biznis planiranja, upravljanja, istraživanja tržišta...

Rastući značaj obrazovanja i inovacija za razvoj i konkurentnost povećao je i interesovanje Vlada, koje u svojim politikama nastoje da kreiraju sredinu pogodnu za generisanje i širenje inovacija. Tradicionalne makroekonomski politike su pokazale da su nedovoljne kako bi izašle u susret ovom cilju i postoji konsensus da institucionalne karakteristike ekonomije pokazuju značajan uticaj na inovacione sposobnosti zemlje. Takođe, evidentno je da su odnosi između institucionalnog okruženja zemlje i sposobnosti nacionalnih firmi u inoviranju i nadmetanju vrlo kompleksni, sadrže brojne veze, kao i direktnе i indirektnе mehanizme feedback-a. Razumevanje ovog odnosa se konstantno povećava, ali u isto vreme, uvećana globalna konkurenca, rapidne tehnološke prednosti i pojava novih strategija na nivou firme i zemlje i praktično čine ovo razumevanje samo privremenim. Ovo uvećava potrebu za kontinuiranom procenom ustanovljenih "opštih mudrosti" i intervensanjem u politici podrške preduzetništva i inovacija. Inovacije su prioritet za sve države članice i za Evropsku komisiju. U celoj Evropi sprovode se ili su u pripremi stotinak političkih mera i modela podrške usmerenih na inovacije. Raznolikost ovih mera i modela odražava različite uslove za stvaranje okvira, različite kulturne i političke prioritete u državama članicama. "Prvi akcioni plan inovacije u Evropi" koji je lansirala Evropska komisija 1996. po prvi put je obezbedio zajednički analitički i politički okvir za politiku inovacija u Evropi.

Analize UNECE upućuju na činjenicu da suštinu političke i ekonomske transformacije zemalja u tranziciji čini stvaranje privatnog sektora i razvoj preduzetništva. To istovremeno znači i obaveznu orientaciju ka stvaranju povoljnog poslovнog okruženja u kojem bi transformacija društva bila lakša.

#### Organizacije za podršku preduzetništvu i inovacijama u razvijenim ekonomijama

Krajem osamdesetih i tokom devedesetih godina prošlog veka, u razvijenim zapadnim zemljama razvio se veliki broj različitih organizacija za podršku inovacijama, njihovu komercijalizaciju, transfer znanja i tehnologija sa fakulteta u privredu i podršku razvoju preduzetništva, pa sve do stvaranja velikih razvojnih zona na nekoliko desetina hektara. Prema tipu menadžerske i tehnološke podrške ove organizacije nižu se od industrijskih zona (gde je nivo podrške najmanji), preko biznis inovacionih centara, tehnoloških centara i inkubatora, pa do kompleksnih struktura kao što su naučno-tehnološki parkovi i tehnopolisi. Ove organizacije su pre svega regionalni instrumenti razvoja i prilagođene su regionalnim prilikama i maksimizaciji potencijala u regionu. One su zastupljene u velikom broju u razvijenim ekonomijama (samo biznis i tehnoloških inkubatora danas u svetu ima preko 3000) i analize pokazuju njihov veliki uticaj na inkubaciju biznisa, odnosno na stvaranje i razvoj preduzetničkih inovacija.

Od navedenih iskustva razvijenih zemalja posebno se izdvaja primer Izraela. Izrael je uspeo da kroz razvoj tehnoloških inkubatora u poslednjih 19 godina značajno pospeši prelaz inovacija iz istraživanja u preduzetničke inovacije i sada se inkubatorima pripisuje stvaranje oko 15% hi tech kompanija u toj zemlji. Ovaj program tehnoloških inkubatora u Izraelu smatra se najuspešniji u svetu.

Značajna su i austrijska iskustva u podršci saradnje nauke i privrede, na temelju javno-privatnog partnerstva. Ona obuhvataju organizaciju naučnih i vladinih institucija sa ciljem informisanja, bliske saradnje i evaluacije u sistemu javno privatnog partnerstva. Predstavljene su informacije o sveobuhvatnom pristupu, broju učesnika i formiranih organizacija, programima, naučnim, tehnološkim i ekonomskim sistemima, obrazovanju, angažovanim finansijskim sredstvima kao i o dinamici promena podstaknutih kontinuiranim procenama i evaluacijama svakog od ključnih faktora međusektorske saradnje. Prikaz centara i programa na pojedinim fakultetima upravo odražavaju ukupnost i rezultate politike JPP. Ovo bogatstvo u pristupima, rezultatima i stručnoj kritici, može biti od velike koristi u budućim konceptima, strategijama i operativnim programima u Srbiji.

Analize UNECE upućuju na činjenicu da suštinu političke i ekonomske transformacije zemalja u tranziciji čini stvaranje privatnog sektora i razvoj preduzetništva. To istovremeno znači i obaveznu orijentaciju ka stvaranju povoljnog poslovnog okruženja u kojem bi transformacija društva bila lakša.

Usvajanje Evropske povelje o malim preduzećima, na samitu u Solunu, 2003.godine, koja predstavlja panevropski instrument razvijen u okviru Lisabonske agende, doprinoće je promeni stavova koji se odnose na politiku prema ovom sektoru u zemljama Zapadnog Balkana. Od tada, deset smernica za politiku koje su definisane u Povelji, postale su glavna referenca u razvijanju politike prema malim preduzećima u regionu.

Cilj je da se sagledaju performanse zemalja zapadnog Balkana, identifikuju regionalni i tematski trendovi u implementaciji Povelje, što može pomoći privredama u regionu da uče jedne od drugih, identifikuju dobru praksu u implementaciji politike, identifikuju snage i slabosti na nacionalnom i regionalnom nivou, unaprede planiranje i daju doprinos u definisanju prioriteta i ciljeva. Progres u implementaciji Povelje je neravnomeran, posmatранo i regionalno i u deset dimenzija ocene:

Na polju politke prema sektoru MSP zemlje zapadnog Balkana su napredovale. Što se tiče edukacije preduzetnika pilot projekti su inicirani u svakoj od zemalja. U ostalim oblastima postoje vidljive razlike, na primer Hrvatska je ispred ostalih balkanskih zemalja u delu tehnološkog razvoja (jačanja tehnoloških kapaciteta sektora MSP i elektronskog poslovanja i podrške)

Ukupni napredak u regionu je značajan u dimenzijama direktno vezanim za unapređenje poslovnog ambijenta MSP: mnogo brža i povoljnija registracija preduzeća, porezi i finansije i zastupljenost interesa MSP. U regulatornim reformama i unapređenju poslovanja na domaćem i stranom tržištu napredak u ovim zemljama je sporiji i neravnomerni.

Različit je i napredak u dimenzijama tehnološkog progresa; rezultati su više ohrabrujući u dimenziji jačanja tehnoloških kapaciteta i elektronskog poslovanja, nego u delu unapređenja on-line pristupa sektora MSP (odnosi se na komunikaciju sa javnom upravom).

Rezultati u dimenzijama koje se odnose na razvoj ljudskih resursa, preduzetničku edukaciju i trening i razvoj veština su komparativno loši. Napredak u ove dve dimenzije zahteva uvođenje kompleksnih strukturnih reformi u edukaciji i tržištu rada, a ove reforme pokazuju rezultate u dužem vremenskom periodu.

Ostvaren je napredak u okviru sledećih principa: povoljnije i brže osnivanje preduzeća, bolje zakonodavstvo i propisi, raspoložive sposobnosti, unapređenje poslovanja na domaćem i inostranom tržištu, oporezivanje i finansijska pitanja, jačanje tehnoloških kapaciteta.

Institucije podrške preduzetničkim inovacijama se mogu grupisati kao:

1. Inovacioni centri: Inovacioni centri pružaju malim preduzećima savete i podršku u razvoju novih proizvoda i procesa. To obično podrazumeva podršku u razvoju prototipova za nova preduzeća ili pomoći postojićim malim preduzećima da unaprede procese proizvodnje. Za razliku od tehnoloških centariticitija, oni svojim klijentima obično ne obezbeđuju prostor. Takođe, inovacioni centri nisu usmereni na visoke tehnologije. Klijenti obično imaju zajednički pristup opremi i mašinama, a neki inovacioni centri pružaju usluge i izvan centara. Svrha ovoga je da podstaknu razvoj novih preduzeća, koja ne moraju biti iz oblasti visoke tehnologije, i da dinamiziraju već aktivan sektor u okviru dobrog, stimulativnog ambijenta. Inovacioni centri u osnovi nude savetodavne usluge, pošto su više usmereni na ekonomsku rentabilnost nego na transfer tehnologije.

2. Klasični biznis inkubatori: mogu biti "rasadnici" novoosnovanih poslovnih jedinica. Oni novoosnovanim preduzećima obezbeđuju prostorije, infrastrukturu, kao i razne usluge koje mogu unaprediti njihovu sposobnost da započnu i vode svoje operacije u toku ranog perioda razvoja.

3. Biznis inovacioni centri: Koncept biznis inovacionih centara (BIC - Business Innovation Centre) promoviše Evropska komisija kao instrument regionalnog razvoja. BIC-ovi su upravljeni kapaciteti koji za cilj imaju generisanje novih inovativnih preduzeća koja su angažovana na delatnostima visoke dodatne vrednosti, ali koja nisu obavezno tehnološka. Za razliku od tehnoloških centara i inovacionih centara, BIC-ovi svojim klijenti-

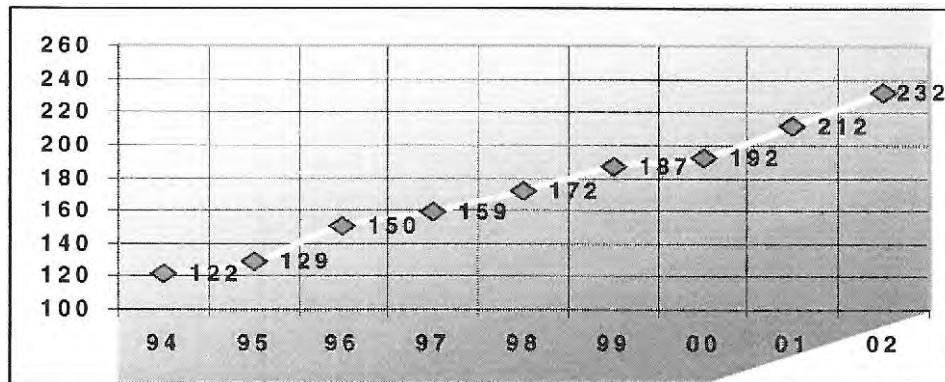
ma pružaju sveobuhvatnu podršku, koja često uključuje poslovne jedinice i prateće kapacitete i usluge. Oni takođe pružaju direktni pristup u podršci preduzećima stanarima da razviju svoj biznis. BIC-ovi generalno imaju stroge kriterijume prijema i izlaska, a pokušava se postići konstantan protok stanara. BIC koncept najviše liči na biznis inkubatore u SAD, odnosno na tehnološke inkubatore u Izraelu.

4. Centar za preduzeća <sup>3/4</sup> Inkubator bez zidova: Centri za preduzeća pružaju savete i pomoć preduzetnicima i malim preduzećima, ali, za razliku od upravljenih radnih prostora, obično ne obezbeđuju prostor.

5. Naučno-tehnološki park: naučno-tehnološki park predstavlja manje-više širok pojam, koji se koristi da opiše raznovrsne pokušaje da se podstakne razvoj "preduzetništva putem osnivanja na znanju zasnovanih malih i srednjih preduzeća" unutar jedne države. Ovaj naziv ima mnogo sinonima, od kojih su najčešći "naučni park", "NT park", "istraživački park" i "tehnopolis". Novi termini se pojavljuju kada naučno-tehnološki parkovi pokušavaju da se diferenciraju od velike konkurenčije koju čine oko 300 naučno-tehnoloških parkova širom sveta. Naučno-tehnološki parkovi (NTP) postoje u Sjedinjenim Američkim Državama od ranih pedesetih godina i od tada se inicijativa za njihovim osnivanjem proširila po svetu, uzrokujući konstantnu pojavu novih NT parkova Š9Ć. Prvobitno je pojam NT park imao veoma ograničeno značenje, zasnovano na aspektu koncepcije nekretnina parka, gde su univerziteti u stvari izdavali nekretnine, poslovni prostor ili istraživačke kapacitete za razne poslove. Pojam se razvijao, tako da sada uključuje mnogo širi opseg funkcija, uključujući ekonomski razvoj i transfer tehnologije. Iako ima više definicija NTP, činjenica je da on predstavlja aglomeraciju malih i srednjih preduzeća, koja ima sledeće osobine:

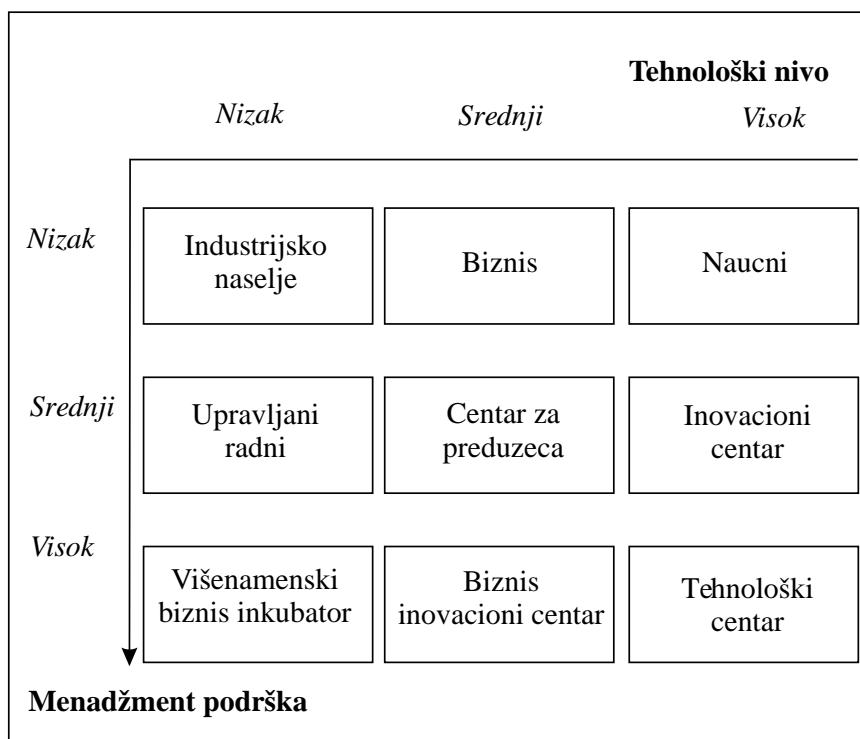
- povezana je sa obrazovnim ili istraživačkim institucijama;
- obezbeđuje infrastrukturu i usluge za aktivnosti okupljenih MSP, prvenstveno nekretnine i poslovni prostor;
- olakšava proces transfera tehnologije;
- namenjena je podsticanju privrednog razvoja regiona u kom se nalazi.

Ipak, nemaju svi NTP sve nabrojane karakteristike, a neki mogu da imaju i dodatne funkcije. Pojam naučno-tehnološki park uključuje opseg inicijativa koje mogu da variraju u širokom dijapazonu, čak i unutar jedne države. Zbog toga ne možemo govoriti o preciznoj definiciji ili o jedinstvenom prenosivom modelu koji je prikidan širom sveta. Na primer, 1993. godine u Sjedinjenim Državama prosečan NTP imao je 80 ha, preko 18.500 m<sup>2</sup> izgrađenog prostora, 12 kompanija zakupaca, 300 zaposlenih i operativni budžet od oko 250.000 USD. Ukupan broj kompanija u NT parkovima u SAD te godine iznosio je 4000, zapošljavajući 225.000 radnika. Parkovi van Sjedinjenih Država često su manji i mogu se naći na raznim lokacijama, od zelenih prostora u ruralnim sredinama do "vertikalnih parkova" u visokim zgradama u većim gradovima. Do danas postoji 212 NT parkova učlanjenih u Međunarodno udruženje naučnih parkova, 295 članova Udruženja univerzitetskih istraživačkih parkova i 53 članova Britanske asocijacije naučnih parkova, uz 7 pridruženih iz drugih zemalja. (9). Na grafikonu 3.1 prikazan je porast broja članova najveće asocijacije NT parkova u svetu.



Grafikon 1. Porast broja članova IASP

Pošto naučni park može da znači mnogo različitih stvari, njegove karakteristike se određuju u zavisnosti od ciljeva koji su pred njega postavljeni, od njegove lokacije i od prevladajuće ekonomске klime kao i ljudskih i tehnoloških resursa regije u kojoj je smešten.



Slika 1. Tipologija centara

Izvor: Benchmarking of EU Incubators: Centre for Strategy & Evaluations Services, EC February 2002

Postoje i specijalizovani parkovi, kao, na primer, Medipark, koji podrazumevaju koncentraciju na neku specifičnu oblast (medicina, u konkretnom slučaju).

1. Tehnopolis: tehnopolis je urbana struktura koja može pokrivati nekoliko gradova u jednom regionu. Tehnopolis obuhvata velika preduzeća i njihove istraživačke laboratorije, univerzitete i istraživačke institute, nova preduzeća iz oblasti visoke tehnologije i nekoliko servisa za transfer tehnologije, a takođe obuhvata i stambene zone za istraživače i preduzetnike, kao i sve neophodne kadrove. Pravi cilj tehnopolisa je kreiranje nove vrste društvene, građanske i radne organizacije koja privlači finansijske i ljudske resurse na jedno mesto. Zbog toga je dobar objekat u atraktivnoj oblasti optimalna postavka. Ova vrsta visoko razvijene infrastrukture u potpunosti zavisi od stabilnog socioekonomskog i političkog konteksta.

Biznis inkubatori su smešteni u donjem delu matrice pošto pružaju visok nivo menadžment podrške stanarima i obično, mada ne uvek, obuhvataju preduzeća zasnovana na tehnologiji. Industrijska naselja u gornjem levom uglu, generalno nemaju selektivni prijem, pružaju malo ili uopšte ne pružaju menadžment podršku, i nemaju posebne kriterijume u odnosu na poslovne delatnosti i tehnološki sadržaj. Na sasvim suprotnom kraju, u donjem desnom uglu, tehnološki centri imaju veoma selektivne kriterijume za prijem, pružaju direktnu menadžment podršku, i imaju usko specijalizovanu tehnološku usmerenost.

#### **4. Institucionalna podrška u Srbiji**

Srbija se nakon demokratskih promena opredelila za razvoj sektora malih i srednjih preduzeća i trebalo je podići institucije i mehanizme praktično iz nule, ili još bolje reći iz minusa, obzirom da je društvo dominirala svest o velikim preduzećima (kao jedinim vrednim) i sveopšti strah od rizika. Hronološki gledano u ovom periodu:

- 2001. godine Vlada Republike Srbije osniva (Sl.Gl. 65./2001.) Republičku agenciju za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, sa osnovnim ciljem da podrži (pomogne, savetuje i zaštititi) razvoj i interes MSP sektora. Krajem iste godine, uz pomoć donatora započinje uspostavljanje prvih regionalnih agencija i centara za podršku razvoju sektora MSP i danas je to Republička mreža od 14 regionalnih organizacija za razvoj MSPP, koje pokrivaju 85% Republike Srbije (bez Kosova i Metohije), odnosno područje grada Beograda i 19 okruga sa ukupno 130 opština.
- 2003. godine Vlada RS usvaja Strategiju razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Republici Srbiji za period 2003-2008. godine, a iste godine Srbija potpisujući Evropsku povelju o malim preduzećima, obavezuje se da će raditi u skladu sa principima Evropske unije.
- 2004. godine donet je Zakon o registraciji privrednih subjekata i osnovana je Agencija za privredne registre
- 2005. godine otvoren je i prvi biznis inkubator u Srbiji a u poslednje 3 godine uspostavljeno je 16 biznis inkubatora, od kojih je 11 funkcionalno (sa oko 100

preduzeća stanara) a 5 je u završnoj fazi renoviranja prostora i prijema stanara. Iste godine počinje i razvoj klastera u Srbiji.

- Krajem 2005.godine donet je Zakon o inovacionoj delatnosti.
- 2008. godine Vlada RS usvaja Strategiju razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period 2008. do 2013. godine.
- 2010. godine usvojene su izmene i dopune Zakona o inovacionoj delatnosti.

Sada sektor malih i srednjih preduzeća ima važnu ulogu u ekonomiji Republike Srbije. Istovremeno saradnja privrede i nauke, odnosno "otvaranje" nauke smatra se izuzetno važnim za razvoj inovativnosti privrede, odnosno njenu konkurentnost. Preduslovi za upravljanje tehnološkim inovacijama su ljudi obrazovani i sposobljeni za upravljanje tehnologijom, to jest, potrebno je učiti ih kreativnosti, preuzimanju rizika, kulturnom i profesionalnom ponašanju. Suštinski je važno stimulisanje kreativnih rešenja, obrazovanje za inovacije, razvijanje preduzetništva, stvaranje klime za preuzimanje rizika i uspostavljanje organizacija koje će pomoći da se rizik svede na najmanju moguću meru.

1. Studije o evropskoj i međunarodnoj politici ističu da je bolja saradnja između naučne osnove i privrede ključni faktor privrednog razvoja. Stoga politika, strategije i programi potpomažu interakciju između ovih sektora.

2. Obavljeno istraživanje o saradnji privrede i nauke u Srbiji 2006. godine pokazuje nivo saradnje najuspešnijih preduzeća srpske privrede sa javnim naučnoistraživačkim organizacijama. Evidentno je da čak i u ovim "najboljim preduzećima u Srbiji" ne postoji dovoljno istraživačkih potencijala, mali je broj zaposlenih sa visokom stručnom spremom, slaba je mobilnost istraživača, veći broj inovativnih aktivnosti preduzeća realizuju se samostalno dok samo 1/3 anketiranih preduzeća angažuje povremeno NIO za potrebe istraživanja i razvoja, pri čemu nijedno malo preduzeće:

3. Preko 60% anketiranih NIO inovativne aktivnosti realizuju za sopstvene potrebe, a prethodna sopstvena istraživanja ocenjuju kao najvažniji izvor informacija za svoju inovativnu delatnost. Istovremeno mali broj NIO uspeva da značajnije komercijalizuje svoje inovativne aktivnosti. Slaba mobilnost istraživača izražena je i u samim NIO kada su u pitanju angažovanja u delatnostima maloserijske proizvodnje i registrovanih MSP.

4. Podrška javnih fondova za potrebe inovacija nije razvijena na zadovoljavajućem nivou: podršku za istraživanje i razvoj dobitilo je tek 7,8% anketiranih preduzeća. Istovremeno preko 60% anketiranih preduzeća smatra da u javnom sektoru ne postoji razvijeni mehanizmi za podršku akcija privatnog sektora i da nema dovoljno informacija o ponudi NIO; preko 50% smatra da je nedovoljno izgrađena mreža institucija za podršku inovacija. Takođe, skoro sve anketirane NIO prepoznaju značaj JPP za podršku inovacijama i u istom procentu kao i preduzeća su nezadovoljna njegovim efektima u Srbiji - oko 50%. NIO smatra da privatni sektor nema dovoljno informacija o mogućnostima saradnje sa javnim sektorom, da nema dovoljno sredstava, te da je privatni sektor nedovoljno spreman za partnerstvo i/ili ne može da identificuje adekvatnog partnera u javnom sektoru.

5. Jaz između sektora MSP i istraživačko-razvojnog sektora (I&R) je evidentan kod nas (kao i u svim zemljama u tranziciji). U okviru našeg naučno- istraživačkog sistema, posebno u okviru tehničko-tehnoloških i biotehničkih nauka, u istraživačkom procesu osvo-

jene su mnoge tehnološke inovacije: novi proizvodi, novi tehnološki postupci, novi materijali, softveri, poboljšani su mnogi postojeći proizvodi i tehnologije....Jedan broj ovih istraživačkih rešenja (posebno u biotehnologiji) našao je svoje mesto u primeni (u okviru samog proizvodnog procesa u institutima ili u velikim sistemima) ali najveći deo nije nikada zaživeo u proizvodnji i samim tim nikad nije ispunio osnovni uslov inovacionog procesa ¾ komercijalizaciju, a još uvek su i tržišno aktuelni.

6. Dosadašnji pokušaji (poslednjih 15 godina) povezivanja našeg naučnoistraživačkog sistema i privrede su, uglavnom, na bazi linearног modela inovacija (istraživanje ¾ razvoј ¾ dizajn - inženjering - proizvodnja). Devedesetih godina prošlog veka u svetu je razvijen tzv. lančani model: interakcija između tržišnih prilika i osnove znanja i sposobnosti preduzeća; razvoј raznih podprocesa i stalne povratne informacije između svih delova procesa. Danas, ekonomije zasnovane na znanju, podrazumevaju stvaranje sistemskog ambijenta za inovativnost. Neophodno je pre svega, stvaranje različitih mehanizama, modela i centara koji će biti podrška razvoja inovativnosti na svim nivoima, od republičkog do opštinskog. Posebno je važna aktivna uloga univerziteta kao i potreba da se aktivnosti takozvane "treće misije" univerziteta, razrade.

7. Efikasna i efektivna saradnja nauke i privrede i naučno zasnovane inovacije u okviru funkcionalnog inovacionog sistema su od ključnog značaja za privredni razvoј, konkurenost i društveno blagostanje. Ovo je opšteprihvaćeno shvatanje. Međutim, praktično u svim zemljama preovlađuje mišljenje da je to oblast "neuspeha tržišta" koju suštinski treba mnogo poboljšavati, odnosno, to prepostavlja da postoji suštinski razlog za intervenciju države.

8. Saradnja između univerziteta, javnih istraživačkih organizacija i privrede, širenje tehnologija i sarađivačkog razvoja i učenje - predstavljaju složene društvene procese komunikacije između različitih sistema sa različitim ciljevima i argumentacijama. Pojednostavljeno tumačenje, koncepti i pristupi, neće dovesti do uspeha u pogledu privredne i društvene inovativnosti i konkurencije, već će voditi ka neuspehu, čime će se proširiti jaz između sveta nauke i privrede.

9. Analiza dejstva Zakona o inovacionoj delatnosti pokazuje da se za ove četiri godine (od usvajanja zakona) razvio mali broj organizacija za podršku inovacijama. Posledica je da je izostalo masovnije osnivanje spin off kompanija, (dobri primeri postoje samo u par centara koji su obrađeni kroz studije slučaja), ali ovim rezultatima, u odnosu na potencijale istraživačkog sektora u celini u Srbiji sigurno ne možemo biti zadovoljni. Minorni rezultati pokazuju samo koliko je podrška inovacijama važna, odnosno presudna za prelaz inovacija iz istraživanja u preduzetničke inovacije.

10. Kako su organizacije za podršku inovacijama najkompleksnije organizacije (posebno naučno-tehnološki parkovi i tehnološki inkubatori) potrebno je mnogo truda i napora da se oni podignu i da počnu da daju rezultate. Kod nas još uvek ne postoji sistemska podrška države u uspostavljanju i razvoju ovih organizacija. Istovremeno evidentan je i nedostatak svesti o značaju ovakvih organizacija na fakultetima, odnosno i u tom segmentu vidljivo je da fakulteti još uvek ne prepoznaju u dovoljnoj meri svoju "treću misiju".

### Zaključci

Kada se sagledaju iskustva razvijenih zemalja u podršci inovacijama i kada se imaju u vidu uspešna iskustva prevođenja inovacija iz istraživanja u preduzetničke inovacije i na Univerzitetu u NS i tehničkim fakultetima Beograd, kao i izostanak procesa stvaranja i razvoja spin off kompanija u ostalim univerzitetskim centrima u Srbiji, može se zaključiti da je prelaz inovacija iz istraživanja u preduzetničke inovacije direktno zavisan od povoljne institucionalne podrške i zakonskog okvira.

Ovog proleća usvojene su, od strane Skupštine RS, izmene Zakona o inovacionoj delatnosti. Izvesno je da ukoliko Zakon u narednih nekoliko godina ne bude imao ovako široku implementaciju i ne omogući podršku start up, pre svega kroz razvoj organizacija za podršku inovacijama, neće doći ni do masovnijeg osnivanja spin off kompanija, odnosno do prelaza inovacija iz istraživanja u preduzetničke inovacije. Istovremeno, važno je, proširiti paletu programa, podržati transfer znanja i tehnologija i definisati više instrumenata koji će poboljšati i ubrazati saradnju naučnoistraživačkog sektora i privrede, i na taj način pomoći pretvaranje prototipova, metodologija i softvera iz istraživačkog sektora u proizvode spremne za tržište.

Evidentno je da je u ovoj deceniji kod nas došlo do velikih promena i da temelje podršci preduzetništva, postavljene početkom ove decenije, dalje treba razvijati i osnažiti sa čitavim nizom mera i instrumenata za podršku inovacijama. Međutim, treba imati u vidu da razvoj institucionalne podrške inovacijama zahteva i odgovarajući način razmišljanja uključenih aktera. Menjanje stavova i načina razmišljanja u ovoj oblasti sada predstavlja najteži zadatak. A bez razvijene institucionalne podrške inovacijama, razvijeni modeli podrške preduzetništvu su nekompletni i rezultiraće velikim brojem novih preduzeća na nivou radnji (što je po nekim analizama već sad slučaj).

Uspostavljanje organizacija za povezivanje sektora nauke i privrede, kao što su centri za transfer tehnologija, agencije, biznis inkubatori, naučno-tehnološki parkovi i podrška njihovom razvoju mogu značajno ubrzati utemeljenje privrednog razvoja na znanju.

Istraživanja upućuju na potrebu definisanja strateškog pristupa, integriranog kroz stvaranje nacionalnog inovacionog sistema, uz stalnu potrebu menjanja svesti i učenja u ovoj oblasti. Paralelno na regionalnom nivou treba programirati, postaviti i razvijati odgovarajuće instrumente za podršku inkubaciji biznisa posebno za podršku prelazu inovacija iz istraživanje u preduzetničke inovacije (od tehnoloških inkubatora do naučnotehnoloških parkova), a to se može postići jedino čvrstom spregom sa naučnoistraživačkim sektorom i na temelju znanja.

### Literatura:

- Grozdanić R., Radojičić M., Vesić J., Ekonomija preduzetništva, Tehnički fakultet Čačak, 2006.godine ISBN-86-7776-033-4
- Drucker P., Inovacije i preduzetništvo, PS Grmeč, Beograd, YU ISBN 86-315-0151-4
- Barringer B., Ireland D., Entrepreneurship Successfully launching new ventures, Second edition, Pearson Education, New Jersey, 2008, ISBN 978-0-d13-224057-4

- 2002 European Innovation Scoreboard, Evropski pregled tendencija u inovaciji, Tehnički dokument br. 5, Doživotno učenje za inovaciju, Evropska komisija, Generalna direkcija za preduzetništva Program inovacije/MSP, novembar 2002
- Benchmarking of EU Incubators: Centre for Strategy & Evaluations Services, EC, February 2002
- Danilović-Grković G., Žegarac A., Biznis inkubatori, Republička agencija za razvoj MSPP, Beograd, 2003. godina ISBN 86-84199-13-8
- Šenk V., Novak L., Despotović M., Naučno tehnološki parkovi: različiti pristupi, Stylos, Novi Sad, 2003. godine
- Vinnova (2004), The Swedish National Innovation System 1970-2003. A Quantitative International Benchmarking Analysis. Izveštaj napisan od strane Goran Marklund, Rolf Nilsson, Patrik Sandgren, Jennie Granat Thorslund, Jonn Ullstrom, Vinnova analysis
- European Trend Chart on Innovation (2006), Annual Innovation Policy Trends and Appraisal Report: Nemačka, 2006
- The Pilot Action of Excellence on Innovation Start-ups The PAXIS Manual for Innovation Policy Makers and Practitioners, Analize i transfer inovacionih instrumenata, metodologija i politika European Commission Directorate General Enterprise & Industry



*Mr Aleksandar Damnjanović\**

*Dr Slavoljub Šljivić\**

*Dr Petar Domanović\*\**

## **KORIŠĆENJE SAVREMENIH INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA U POSLOVANJU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U MORAVIČKOM OKRUGU**

### **Rezime**

U ovom radu su dati rezultati empirijskog istraživanja o korišćenju informaciono komunikacionih tehnologija MSP Moravičkog okruga. IKT su izuzetno važne za unapređenje osnovnih unutrašnjih procesa, performansi menadžmenta i finansijskog kapaciteta MSP, a istovremeno una preduju pristup tržištu, kapitalu, novim tehnologijama i komunikacijama MSP sa domaćim i inostranim poslovnim okruženjem. Osnovna ocena rada jeste da je korišćenje IKT u MSP u nekim oblicima značajnije, dok je ipak još nedovoljno u odnosu na tempo uvođenja novih tehnologija i potreba globalnog tržišta.

**Ključne reči:** MSP, Informaciono komunikacione tehnologije, konkurentnost, globalno tržište

### **Abstract**

The paper presents the results of empirical research of 130 SMEs and solo-traders in Moravički district according to the usage of Informaticstechnologies in their operations. ICT technologies are seen as very important for inner functions and operations, but above all for general improvement of enterprise capabilities in communication with customer, clienting functions development, modern electronic trading, and general market accessibility. According to the results the level of implementation of ICT in SMEs business operations is still low.

**Key words:** SMEs, Informatic technologies, competitiveness, global market

### **Uvod**

Naglašena dinamika i prisutni nivoi konkurentnosti savremenih tržišta primoravaju preduzeća da budu fleksibilna, inovativna i da brzo reaguju za zahteve potrošača. Ona to postižu primenom savremenih IKT kako u regulisanju i funkcionisanju svojih internih poslovnih odnosa, tako i u uspostavljanju poslovnih veza sa spoljnim partnerima, bilo kupcima ili snabdevačima. IKT igraju ključnu ulogu u kreiranju sposobnosti preduzeća da bude agilno, povezano i inovativno i da brzo razmenjuje sve informacije interno i eksterno. Informacioni sistem unutar MSP je postao jedan od osnovnih mehanizama kontrole poslo-

\* Tehnički fakultet Čačak

\*\* JKP Čačak

vanja od strane svakog menadžera. Počevši od softnjere-a za računovodstvo, preko elektronskog praćenja stanja repromaterijala i gotovih proizvoda, do automatizacije same proizvodnje  $\frac{3}{4}$  IKT su postale sastavni deo svakog preduzeća.

Glavni cilj IKT-a je da omogući preduzećima održivu konkurentsku prednost.

Vrlo važan elemenat uspeha u savremenim preduzećima je kvalitetno uskladivanje mogućnosti koje IKT pruža sa ciljem unapredjenja poslovnih aktivnosti, funkcija i procesa. Zato je neizbežno uključiti IKT u razvojnu strategiju preduzeća tako da njihovi strateški ciljevi budu međusobno potpuno uskladjeni.

Ulaznica u svet IKT je sve jeftinija, izdaci drastično padaju, a oprema je sve jeftinija. U zavisnosti od delatnosti, zavisi i nivo IKT u svakom MSP ponaosob.

Dosadašnji razvoj IKT doneo je sledeće prednosti u razvoju MSP i poslovnom odlučivanju:

- u globalnoj privredi koja se zasniva na visokoj tehnologiji i kontinualnom tehnološkom napretku IKT omogućavaju enormno povećanje produktivnosti poslovanja i kreira nove razvojne mogućnosti,
- primena IKT je od suštinskog značaja za pomeranje poslovanja ka novim horizontima. IKT prožima sve tržišne aktivnosti. IKT su transformisale proces proizvodnje i usluga, upravljanje preduzećem, kao i komuniciranje preduzeća sa njegovim okruženjem,
- informacije su ključni element koncipiranja i sprovođenja efikasne poslovne strategije i osnovni element poslovnog odlučivanja,
- potreba da poslovne odluke budu zasnovane na informacijama proizilazi iz složenosti zbivanja koje vlada u poslovnom okruženju preuzeća,
- informacioni sistem kao svoj osnovni zadatak mora imati proizvodnju informacija za odlučivanje, odnosno brzo i efikasno snabdevanje informacijama,
- pribavljanje informacija omogućuje smanjenje rizika prilikom odlučivanja, što utiče na poboljšanje kvaliteta odluke. Odluka ne može biti bolja nego što su informacije na kojima se odluka zasniva. Informacijama se smanjuje neodređenost.
- Iz iznetog možemo zaključiti kako preduzeća u savremenim uslovima poslovanja moraju prepoznati nužnost uskladivanja strategije IKT-a prema poslovnoj strategiji, pa prilagoditi celokupno poslovanje tome. Ukoliko preduzeća neće prepoznati sve mogućnosti koje pruža IKT, neće adaptirati svoje poslovanje prema novim trendovima, zasigurno će se suočiti sa brzim nestajanjem sa tržišta.
- Od 2003. do 2010.godine, ukupan broj preduzeća u oblasti IKT registrovanih u Srbiji povećan je za 56%; prodaja i broj radnih mesta su udvostručeni, a izvoz je povećan sa 11 miliona na 150 miliona USD. Srpske firme su sve više svesne povećanja konkurentnosti. Izveštaj Svetskog ekonomskog foruma o tehnološkoj spremnosti/inovacijama u Srbiji je ohrabrujući: Srbija se našla ispred većine svojih suseda po tehničkoj spremnosti, čak i ispred Bugarske, Makedonije, Albanije i Bosne u pogledu inovacija. Srpska vlada obezbeđuje posebne podsticaje za di-

rektna strana ulaganja u IKT, a istovremeno se radi na institucionalizaciji i jačanju veza između ove grane privrede i visokog obrazovanja.

- Ovaj sektor raste u Srbiji očekuje dodatni rast od 20% u narednih nekoliko godina. Srbija poseduje neophodnu radnu snagu, uključujući i zahtevnije više menadžerske kao i IT sposobnosti za upravljanje saobraćajnim/logističkim delatnostima.
- Veliki deo rasta IKT na međunarodnom nivou potiče od prenosi off-shore zona i podugovaranja poslovnih delatnosti, business processing outsourcing-a, BPO. Ovo intenzivno rastuće tržište je samo izazov za sada za celu Istočnu Evropu koja na svetskom BPO tržištu vrednom 30 milijardi \$USD učestvuje sa manje od 1%.
- U Moravičkom okrugu je srednja koncentracija preduzeća čija je delatnost vezana za IKT tehnologije, što u narednom periodu treba posebnim podsticajima na nivou regionala podsticati. Posebno iz razloga što su ove industrije u okviru kreativnih industrija i turizma izuzetno važne, a i u unapređenju konkurentnosti preuzeća iz drugih grana lake industrije. Prepreke za ulazak na tržište IKT usluga su srednjeg nivoa. Jedna od ključnih jeste veličina indijskog tržišta, naročito u pogledu BPO. Tehničko obrazovanje na novim tržištima podravljena da su inicijalni troškovi radne snage niski, ali sa potencijalom za brzo napredovanje. Zahtevi u pogledu neophodnih znanja će nastaviti da se radikalno menjaju u skladu sa novim tehničkim i tehnološkim rešenjima. Budući da tržišta sazrevaju i da je konkurenčija sve jača, zakonodavne mere mogu igrati značajnu ulogu, utičući na način na koji vlasti koriste i nabavljaju usluge IKT kao i na otvorenost tržišta za nove igrače i inovaciona baza za ovu industriju. U Moravičkom okrugu ozbiljnu naučnu, obrazovnu i stručnu bazu za razvoj ove infrastrukture daju informatički obrazovni programi na Tehničkom fakultetu u Čačku, Mašinskom fakultetu u Kraljevu, kao i na 2 fakulteta u Novom Pazaru.

IKT preduzeća u Moravičkom okrugu su konkurentna u dosta oblasti, a naročito u pogledu cena i fleksibilnosti stručnjaka da se prilagode različitim tipovima projekata. Međutim, u ovoj grani rade uglavnom mala preduzeća koje se retko udružuju kako bi dala zajedničke ponude za veće projekte na velikim tržištima. Sa prosečnom bruto platom od 880 USD na mesečnom nivou u IKT, Srbija je ispod proseka u odnosu na Gruziju (1050 USD bruto), Rumuniju (1300 USD), Madarsku (2200 USD) i Tursku (3600 USD). Raspoložive tehničke sposobnosti, poput programiranja, su na visokom nivou uz prisutan stabilan porast radne snage, uvezvi u obzir ukupan broj diplomaca u 2008. godini iz tehničkih nauka relevantnih za IKT poslove. Očekuje se da će Srbija uspeti da pridobije značajan deo regionalnog poslovanja iz oblasti IKT uz povećanu tražnju usluga od strane zapadnih tržišta, čime šanse za rast IKT infrastrukture u Moravičkom okrugu povećavaju.

## 1. Razvijenost MSP u Moravičkom okrugu

Struktura privrede prema veličini i delatnosti preduzeća na teritoriji Moravičkog okruga ima 7.507 radnji i 2.514 preduzeća, od čega su mala 95%, srednja 3,9% i mala 1%.

**Tabela 1: Broj preduzetničkih radnji i preduzeća u Moravičkom okrugu**

Okrug	Broj radnji	Broj preduzeća	Mala	Srednja	Velika
Srbija	216.780	89.726	85.286	3.516	924
Moravički okrug	7.507	2.514	2.381	105	28

Izvor: Razvojni atlas Srbije 2008.

Pretežna delatnosti preduzetničkih radnji i preduzeća su trgovina i prerađivačka industrija. Broj registrovanih preduzeća i radnji u Moravičkom okrugu. Na teritoriji Moravičkog okruga u 2008. godini bilo je registrovano 2.514 preduzeća, što je 2,8% od registrovanih preduzeća na teritoriji Republike Srbije. Najveći broj registrovanih preduzeća koncentrisan je u gradu Čačku 1.496. Najveći broj preduzeća registrovan je kao DOO, AD i zadruge 1.484 preduzeća, 6 preduzeća bilo je u društvenoj svojini i 6 preduzeća bila su javna.

**Tabela 2.: Broj preduzeća na teritoriji Moravičkog okruga i oblik organizovanja**

Opština/Okrug	Broj preduzeća	Javna	Društvena	DOO, AD, Zadruge
Srbija	89.726	679	467	88.580
Moravički okrug	2.514	13	10	2.491
Gornji Milanovac	442	1	1	440
Ivanjica	442	1	2	439
Lučani	134	5	1	128
Čačak	1.496	6	6	1.484

Izvor: Razvojni atlas Srbije 2008. Na teritoriji Moravičkog okruga preovladavaju mala preduzeća i ona čine 95,3% od ukupnog broja registrovanih preduzeća, srednja čine 3,9% a velika 0,8%. Tako da su noseća mala i srednja preduzeća sa 99,2% preduzeća u ukupnom broju registrovanih u okrugu.

**Tabela 3.: Preduzeća po veličini na teritoriji Moravičkog okruga**

Opština/Okrug	Mala	Srednja	Velika
Srbija	85.286	3.516	924
Moravički okrug	2.381	105	28
Gornji Milanovac	414	20	8
Ivanjica	420	14	8
Lučani	124	6	4
Čačak	1.423	65	8

Izvor: Razvojni atlas Srbije 2008.

Na teritoriji Moravičkog okruga u 2008.god. bilo je registrovano 7.507 preduzetničkih radnji to je 3,46% od ukupnog broja preduzetničkih radnji na teritoriji Republike Srbije. Najveći broj radnji registrovan je u Čačku 4.386.

**Tabela 4.: Broj preduzetničkih radnji u Moravičkom okrugu**

Opština/Okrug	Broj preduzetničkih radnji
Srbija	216.780
Moravički okrug	7.507
Gornji Milanovac	1.484
Ivanjica	1.148
Lučani	489
Čačak	4.386

Izvor: Razvojni atlas Srbije 2008.

Dominantna delatnost preduzetničkih radnji na teritoriji Moravičkog okruga bavi se trgovinom (42,7%), zatim sledi prerađivačka industrija (16,59%), saobraćaj skladištenje i veze (12,4%), hoteli i restorani (11,19%). Sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetnika pokazuje dinamična kretanja u Moravičkom okrugu.

## 2. Korišćenje IKT u poslovanju MSP u Srbiji

Internet se kako u EU, tako i u Srbiji koristi u velikom procentu za uspešno poslovanje preduzeća i stvaranje konkurentske prednosti na tržištu. U Srbiji se u sektoru MSP-a koristi Internet u poslovanju kao i u razvijenim Evropskim zemljama, čak sa 93%, a od toga tipovi veza za pristup internetu kablovski inetrnet u MSP sektoru je 21%, a DSL od 58%, tabela 5.

**Tabela 5.: Korišćenje Interneta i tipovi veza za pristup Internetu u 2008. godini**

% preduzeća koja koriste Internet u poslovanju	Tipovi veza za pristup internetu					
	Kablovski internet		DSL			
	MSP	Ukupno	MSP	Ukupno	MSP	Ukupno
EU	97	97	16	17	78	78
Bugarska	92	92	33	33	48	48
Mađarska	96	96	24	26	66	66
Rumunija	83	83	39	39	29	29
Slovenija	99	99	17	19	75	75
Hrvatska	99	99	15	17	85	85
Srbija	93	92	21	23	58	57

Izvor: EUROSTAT, za Srbiju RZS

**Tabela 6: Upotreba Interneta u poslovanju u 2008. godini**

	% preduzeća koja su primila porudžbine on-line (najmanje 1% ukupnih porudžbina)		% preduzeća koja su poslala porudžbine on-line (najmanje 1% ukupnih porudžbina)		% preduzeća koja koriste internet za bankarske i finansijske usluge	
	MSP	Ukupno	MSP	Ukupno	MSP	Ukupno
EU	15	16	27	28	84	84
Bugarska	2	2	4	3	62	63
Mađarska	4	4	7	7	81	81
Rumunija	3	3	4	4	71	71
Slovenija	8	8	14	15	95	95
Hrvatska	16	16	22	22	88	88
Srbija	16	17	19	21	78	77

Izvor: EUROSTAT, za Srbiju RZS

**Tabela 7: Upotreba računara, uređaja i komunikacionih sistema poslovanja u 2008. godini**

	% preduzeća koja koriste računar u poslovanju		Tipovi uređaja i komunikacionih sistema						Extranet		Intern et
	MSP	Uk.	MSP	Uk.	MSP	Uk.	MSP	Uk.	MSP	Uk.	
EU	96	96	16	17	29	31	75	75	26	26	27
Bugarska	91	91	14	14	25	26	58	59	19	19	20
Mađarska	90	90	11	12	17	18	54	56	19	19	20
Rumunija	80	80	14	15	31	32	55	55	12	12	13
Slovenija	98	98	14	12	29	31	83	84	31	31	32
Hrvatska	99	99	13	14	30	30	70	71	32	32	32
Srbija	98	98	13	13	45	44	70	66	24	24	25

Izvor: EUROSTAT, za Srbiju RZS

**Tabela 8: Korišćenje Interneta i tipovi veza za pristup Internetu u 2008. godini**

	% preduzeća koja koriste Internet u poslovanju		Tipovi veza za pristup internetu			
			Kablovski internt		DSL	
	MSP	Ukupno	MSP	Ukupno	MSP	Ukupno
EU	97	97	16	17	78	78
Bugarska	92	92	33	33	48	48
Mađarska	96	96	24	26	66	66
Rumunija	83	83	39	39	29	29
Slovenija	99	99	17	19	75	75
Hrvatska	99	99	15	17	85	85
Srbija	93	92	21	23	58	57

Izvor: EUROSTAT, za Srbiju RZS

**Tabela 9: Upotreba Interneta u poslovanju u 2008. godini**

	% preduzeća koja su primala porudžbine on-line (najmanje 1% ukupnih porudžbina)		% preduzeća koja su poslala porudžbine on-line (najmanje 1% ukupnih porudžbina)		% preduzeća koja koriste Internet za bankarske i finansijske usluge	
	MSP	Ukupno	MSP	Ukupno	MSP	Ukupno
EU	15	16	27	28	84	84
Bugarska	2	2	4	3	62	63
Mađarska	4	4	7	7	81	81
Rumunija	3	3	4	4	71	71
Slovenija	8	8	14	15	95	95
Hrvatska	16	16	22	22	88	88
Srbija	16	17	19	21	78	77

Izvor: EUROSTAT, za Srbiju RZS

A. Damnjanović i dr. Korišćenje savremenih informacionih...

		1	2	3	4	5	Srednja ocena
1.	Da li preduzeće poseduje svj web prezentaciju?	9%	4.5%	4.5%	23%	59%	4.18
2.	Da li preduzeće redovno ažurira svoju prezentaciju i daje adekvatna obaveštenja putem nje?	14%	4,5%	9%	26.5%	46%	3.86%
3.	Da li se podstiču i prihvataju ideje, sugestije i primedbe kupaca i dobavljača kao i koriste odgovarajući mehanizmi (npr. terenska istraživanja, ankete, savetodavni sastanci, knjige primedbi, kutije za žalbe, kutije za ideje i predloge...)?	4.5%	4.5%	23%	41%	27%	3.82
4.	Da li se vodi aktivna politika informisanja kupaca, posebno o planovima, aktivnostima, odlukama i uslugama preduzeća (elektronskim vidovima komunikacije)?	0%	9%	36%	9%	46%	3.91
5.	Da li se približavaju usluge kupcima putem informacione tehnologije, a za invalide i starije osobe i isporukom na kućnom pragu ?	9%	4.5%	18%	27%	41.5%	3.86
6.	Da li se obezbeđuje transparentnost rada preduzeća, kao i njegovih odluka i razvoja (štampanje godišnjih izveštaja, držanje press konferencija, web prezentacije) ?	0%	9%	32%	23%	36%	3.86
7.	Da li se koriste elektronski vidovi komunikacije sa partnerima?	4,5%	14%	4,5%	27%	50%	4,4
8.	Da li preduzeće poseduje korisnički orijentisane web prezentacije, prilagođene svakom kupcu ponaosob?	32%	9%	14%	14%	31%	3,049.
9.	Da li preduzeće na svom web sajtu nudi detaljan opis svojih proizvoda i/ili usluga?	23%	4.5%	18%	18%	23%	31.5%

10.	Da li preduzeće obezbeđuje usluge e-trgovine?	46%	14%	0%	0%	40%	2.77
11.	Da li preduzeće ima u planu uvođenje e-trgovine (ukoliko je već nema) ?	9%	9%	14%	9%	59%	4,00
12.	Ukoliko preduzeće omogućava prodaju putem svog web sajta, da li je omogućeno plaćanje putem elektronskih platnih kartica?	50%	0%	0%	23%	27%	2,77
13.	Da li se preduzeće prilagođava kupcima (npr. fleksibilno radno vreme prilagođeno kupcima, dokumenti dostupni u pisanoj i elektronskoj formi, obaveštenja putem e-mailova, web prezentacija, SMS-a)?	4,5%	4,5%	18%	27%	46%	4,04
14.	Da li se promoviše elektronska komunikacija i interakcija sa kupcima i dobavljačima?	4.5%	9%	13.5%	27%	46%	4.00
15.	Da li se razvija odgovoran sistem upravljanja i procedure za odgovore i žalbe (elektronskim putem) ?	23%	4.05%	23%	18%%	31.5%	3.14

### 3. Rezultati istraživanja o korišćenju IKT u MSP u Moravičkom okrugu

U periodu od marta do jula 2010. godine izvršeno je empirijsko istraživanje na području Moravičkog okruga, po metodi intervjuja. U Moravičkom okrugu su istraživane potrebe i korišćenje IKT u malim i srednjim preduzećima kao i u preduzetničkim radnjama gde su obuhvaćene raznorodne delatnosti. Istraživanje je obuhvatilo 93 mala i srednja preduzeća i 46 preduzetničke radnje. U sledećoj tabeli data su neka pitanja iz intervjuja, koja su i grafički obradena. U tabele su unošene ocene od 1 do 5, u zavisnosti od stepena korišćenosti ili potrebe preduzeća za IKT, tako da je na kraju data srednja ocena po pitanju.

Na osnovu istraživanja koje je izvršeno u Moravičkom okrugu na uzorku od 93 mala i srednja preduzeća i 46 preduzetničke radnje, zaključeno je da se IKT koristi u MSP sektoru sa srednjom ocenom u rasponu od 2,77 do 4,18. Na pitanje "Da li preduzeće poseduje svoju njeb prezentaciju", 59% ispitanika je odgovorilo da poseduje i da su prezadovoljni svojom prezettacijom na internetu. Na pitanje "Da li preduzeće redovno ažurira svoju prezentaciju i daje adekvatna obaveštenja putem nje?", 46% je odgovorilo da aktivno održavaju svoj sajt i da je prava i tačna informacija jedan od ključnih faktora zadovoljstva

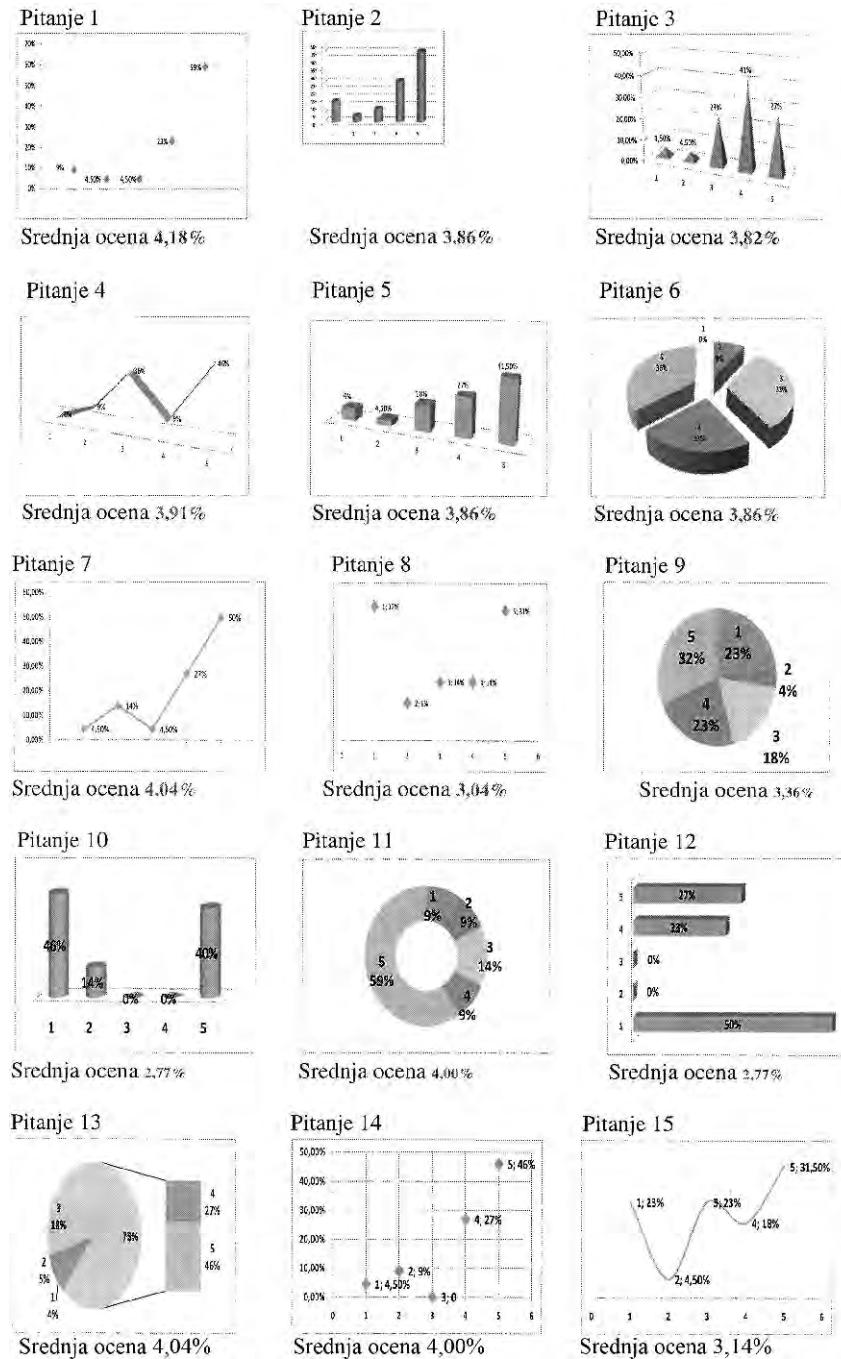


Tabela 10. Anketni upitnik

krajinjih korisnika. Kod pitanja "Da li se podstiču i prihvataju ideje, sugestije i primedbe kupaca i dobavljača kao i koriste odgovarajući mehanizmi (npr. terenska istraživanja, anketе, savetodavni sastanci, knjige primedbi, kutije za žalbe, kutije za ideje i predloge...)?", sa četvorkom je ocenilo 41% ispitanih. Kod pitanja "Da li se vodi aktivna politika informisanja kupaca, posebno o planovima, aktivnostima, odlukama i uslugama preduzeća (elektronskim vidovima komunikacije)?", 46% je dalo odličnu ocenu.

### **Zaključno razmatranje**

Današnji uslovi poslovanja preduzeća bitno se razlikuju od poslovanja pre 10-tak godina. Današnje polovno okruženje je turbulentno, pa se preduzeća susreću sa naglim i ne-predvidivim promenama. Potrošači stalno zahtevaju nove promene, pa se samim tim potražnja povećava, širi i menja u svojoj strukturi, što rezultira zahtevnjijim tržištima a time je konkurenca sve jača.

Istovremeno, ubrzavaju se razvojni ciklusi, jer se tehnologija sve brže razvija i menja, omogućavajući ubrzanje proizvodnih i poslovnih procesa, izradu kvalitetnih proizvoda, eliminisanje rasipanja resursa i uvođenje fleksibilnosti, gde je moguće izradivati proizvode prema željama i potrebama potrošača. Ovo je bitna pretpostavka za jačanje konkurentskih sposobnosti preduzeća.

Uspešna preduzeća su inovativna, tehnološki pripremljena i prilagođena u svakom pogledu. Ali u uslovima nove ekonomije sve ovo je nezamislivo bez informacionih tehnologija.

Konkurentnost je pitanje opstanka a ne uspeha. Izgradnja i stalno podizanje konkurentnosti postaje ključni zadatak top menadžmenta u pokušaju ostvarivanja razvojnih ciljeva. Preduzeća moraju biti fleksibilna, inovativna i kontinuirano usavršavati svoje poslovanje. Ali pre svega moraju imati strategiju kojom mogu ostvariti bolju poziciju u odnosu na konkurenčiju. Sve je veća globalizacija svetskog tržišta, ubrzanoga razvijanja novih tehnologija, pa i njihove sve veće primene u poslovnim organizacijama. Istraživanje je pokazalo da se u Moravičkom okrugu veoma progresivno razvija i primjenjuje IKT, koja je osnova za uspostavljanje poslovne konkurentnosti MSP. Istraživanjem se potvrdilo da primenom IKT u Moravičkom okrugu MSP značajno i to, jasno, pozitivno utiču na svoje osnovne poslovne parametre (smanjenje troškova poslovanja, diferencijacija proizvoda/usluga, veći kvalitet, proizvodnja proizvoda/usluga prema potrebama potrošača, brzo prilagodavanje tržišnim uslovima, proširenje potencijalnog tržišta,...), stvarajući tako i veću vrednost za potrošače (prihvatljivije cene, fleksibilnost, diferencijacija, smanjenje vremena isporuke,...), a što je pretpostavka pridobivanja njihove lojalnosti na temelju povećane konkurentnosti. Iz ovog istraživanja konkurentnosti i uspešnosti poslovanja MSP bez primen informacionih tehnologija u uslovima savremenog poslovanja je nezamisliva. Informaciono komunikacione tehnologije uspešno doprinose konkurentnosti MSP u Moravičkom okrugu ali se ovaj trend mora uspešno pratiti, graditi i negovati.

**Literatura**

- Grozdanić R., Preduzetništvo, Tehnički fakultet Čačak, 2006., Čačak.
- Izveštaj o razvoju MSP u Srbiji, Zavod za razvoj RS, 2008.
- EUROSTAT, za Srbiju RZS, 2008.
- Veljović A., Vulović R., Damnjanović A., "Informaciono komunikacione tehnologije u menadžmentu", Univerzitet u Kragujevcu, Tehnički fakultet Čačak, Čačak, 2009.
- Bešić C., Sajfert Z., Damnjanović A., "Menadžment promena", Univerzitet u Kragujevcu, Tehnički fakultet Čačak, Čačak, 2009.
- Damnjanović A., Urošević N., Internet marketing za mali biznis, Naučno-stručni skup, Menadžment inovacije i razvoj, Vrnjačka Banja, 2009.
- Damnjanović A., Milisavljević V., Ciljni marketing, ICDLjM-2009, 12. Međunarodna konferencija "Upravljanje kvalitetom i pouzdanošću", Beograd, 25-26 Jun, 2009.