

ПОСЛОВНИ ФАКУЛТЕТ ВАЉЕВО

УНИВЕРЗИТЕТ СИНГИДУНУМ

МАСТЕР СТУДИЈЕ

СТУДИЈСКИ ПРОГРАМ: ПОСЛОВНА ЕКОНОМИЈА

МАСТЕР РАД

**Предузетништво у Србији као одговор на економску
стагнацију**

Ментор:

Проф. др Зоран Јовић

Студент:

Катарина Ковачевић 810151/2013

Ваљево, октобар 2014.

САДРЖАЈ:

1.	Уводно разматрање	1.
2.	Методологија истраживачког рада	3.
	2.1. Предмет истраживања	3.
	2.2. Значај и актуелност истраживања	3.
	2.3. Циљеви истраживања	5.
	2.4. Хипотезе истраживања	6.
	2.5. Методе и технике истраживања	7.
	2.6. Структура истраживања	8.
3.	Рефлексија банкарства на савремене економске трансакције	11.
	3.1. Банке као преовлађујућа финансијска потпора процесима у привреди	11.
	3.2. Значај банкарства код земаља у транзицији	19.
4.	Опредјељујући утицај банкарских камата на раст и развој националне економије	21.
	4.1. Значај банкарских кредита у финансирању предузетништва и МСП-а	22.
	4.2. Изазови и ефекти микрофинансирања	25.
5.	Банкоцентричност домаћег финансијског система	31.
	5.1. Орјентисаност банке ка профиту	31.
6.	Предузетништво као динамички процес стварања увећане вредности	37.
	6.1. Предузетништво као друштвено користан концепт	37.
	6.2. Предузетнички концепт и предузетнички дух	42.
7.	Значај афирмације предузетништва и ослањања на стваралаштво	46.
8.	Потенцијал мале привреде за економски раст и побољшање конкурентности домаће привреде	53.
	8.1. Улога и значај предузетништва у локалном и регионалном развоју	55.
	8.2. Допринос предузетништва и МСП-а убрзаном развоју привреде и конкурентности земље	59.

8.3. Институционална инфраструктура и инструменти подстицаја за подршку и развој предузетништва 63.

9.	Бизнис план као инструмент за развој предузетништва	69.
10.	Пословна инкубација у функцији оживљавања привреде – кластери и бизнис инкубатори	73.
11.	Закључак	79.
12.	Литература	83.

УВОДНО РАЗМАТРАЊЕ

Предузелнички дух је већ годинама у врху колективних вредности друштава главних индустријских земаља. Бројни академци истраживали су настанак и развој предузелништва у циљу проналажења „формуле“ за успешно пословање. У транзитним економијама, као што је и наша земља, питање развоја приватног сектора јесте једно од кључних питања савременог тржишног амбијента. Наша друштвено-економска ситуација налаже да се узбрзано улаже у предузелништво, као и да се створе могућности за подршку предузелника у виду пружања стручних и правовремених савета за подршку добре идеје почетнике у ризичној фази, када је помоћ најпотребнија. Нове економске категорије захтевају и редефинисање основних економских постулата и флуидно померање „тачке гледишта“ за сваки нови економски одговор. Сасвим је очигледно да промену погледа на привредну активност постиже се искључиво предузелнишвом, том специфичном организационом вештином комбиновања успеха, ризика и неизвесности са једне стране и борбености, мотивацијом и знањем, са друге стране. Под предузелништво се обично мисли на покретање сопственог и малог бизниса.

Пословање базирано на приватном капиталу је нешто новијег датума, карактеристично за тржишно привређивање и процват базиран на приватном власништву где се интереси са појединца преносе на националне интересе и на њима базирану привредну структуру. Почетком претходне деценије у нашој земљи отпочео је период стварања нових предузелника где се рад више не заснива на јавном и друштвеном капиталу већ приватном. Предузелништво данас прелази границе појма привреде и привредне делатности, проширујући се на сва подручја деловања у друштву, међу којима се успоставља све већа повезаност, односно зависност о акцији и постизању учинака. Данас се предузелници изузетно поштују, више него у прошлости и савремено предузелништво се сматра престижном облашћу. Трендови показују да се предузелништво јавља чешће и на све више места, почев од новина, телевизијских емисија и часописа које извештавају о предузелничким подухватима и актуелностима.

До промене става према малој привреди наспрам атрактивне велике привреде, дошло је не само због појаве ниског економског раста већ и због забележавања напретка у знању које је посредно довело до интензивних привредних активности. Да би посао имао предузелнички карактер мора бити заснован на специфичном предузелничком размишљању, приватном власништву и слободи одлучивања. Једноставно речено, предузелништво спаја стваралаштво и економију. Данас је неопходно применити предузелнички начин размишљања у свим областима и на свим нивоима деловања почев од појединца, предузећа као правне целине до самог друштва у целини. Прелиминарна истраживања су показала да земље са високим нивоом предузелничких активности имају већи потенцијал у стварању динамичке привредне активности која одговара захтевима ефикасности и ефективности светског тржишта. Значајан потенцијал потиче из флексибилности у пословању, обезбеђивању и мобилности потребних ресурса, иновирању производног асортимана, као и привлачењу директних страних улагања. Предузелништво је делатност усмерена на остваривање профита на тржишту, заснована на сталним променама и спремности да се преузме ризик. Предузелнички процес захтева високу ефикасност, брзину, оптималне трошкове и иновативност.

Мали бизнис је развојна шанса наше земље јер подразумева висок степен прилагођавања на променљиве факторе из окружења, висок ниво динамичности у раду, могућност брже и боље идентификације циљног тржишта и већу флексибилност. Просперитет настаје само ако се више грађана упусти у економско стваралаштво, не чекајући да им држава пружи решења али захтевајући од ње да обезбеди неопходне предуслове за предузетништво. Окретање према предузетништву захтева промене односа свих делова друштва – државе, грађана и предузетника. Сви они морају да сарађују на утврђивању неопходних мера, политика и правила као и њиховом спровођењу. Мала и средња предузећа су основни и најзначајнији део привредне историје и актуелних привредних структура и као таква представљају облик прилагођавања предузетништву као пословној вештини. Најважнији ефекат и добитак који друштвена заједница остварује активностима предузетника јесу здрава предузећа која су на водећој линији у развоју нових, иновативних технологија, које пре свега, квалитетом својих производа и услуга, прогресивно утичу на друштвену заједницу.

Конкурентност предузећа је веома важан појам сложене структуре и односи се на посвећеност предузећа тржишној утакмици односно успеху. Она није битна само са аспекта предузећа већ има и макроекономску важност јер шире гледано, она посредно утиче на успешност региона односно државе. Мала и средња предузећа имају велику улогу у побољшању конкурентности земље. Ипак, нема сумње да поред здравог макроекономског окружења, одговор лежи у и кохезији друштва – капацитету да се подстицајно окружење ствара кроз дијалог и сарадњу државе, предузетника и шире заједнице. За успех институционалне инфраструктуре кључно је да организације и институције које је чине морају саме по себи бити постављене на предузетнички начин. Један од начина за подизање ефикасности пословања и развоја малих и средњих предузећа, а тиме и њихове конкурентности и конкурентности укупне привреде, јесте стимулисање развоја кластера и пословних инкубатора. Сматра се да удружена мала и средња предузећа постају значајни партнер у односу са великим предузећима као део његовог производног ланца, научним институтима, универзитетима, финансијским институцијама и креаторима економске политике. Формирање пословних инкубатора и кластера могло би имати кључну улогу у остваривању потенцијалних економских ефеката инвестиције страних компанија у Србији. Суочавање са конкуренцијом у виду моћних, међународних кластера могло би бити погубно за изоловану домаћу привреду малих и средњих предузећа.

Истраживања у нашој земљи, јачају наду у будућим поколењима да ће се ствари побољшати и да потенцијала за напредак има. На основу резултата истраживања утврђено је да би сваки трећи испитаник покренуо сопствени посао и да су то углавном мушкарци средњег или високог образовање. Као главну препреку наводе да им окружење у којем раде и живе то не омогућава. Поред наведеног податка, мора се додати да Србија има велики број креативних и образованих људи чије је знање и енергија недовољно упослено. Полазна претпоставка је да се у домаћој привреди накупио значајан и вредан предузетнички набој. Свакодневница и модерна дешавања изискује да тренутне генерација живи у другачијем времену и окружењу од њихових родитеља и сходно томе треба прилагодити и начин размишљањ. Оно чега морамо бити свесни јесте да решење увек постоји. Још пре много година, мудри филозоф Џеферсон је рекао „Да би сте изменили свет, потребно је само да промените начин на који о њему размишљате“.

2. МЕТОДОЛОГИЈА ИСТРАЖИВАЧКОГ РАДА

2.1. ПРЕДМЕТ ИСТРАЖИВАЊА

Пред нама је истраживање које покушава да продуби тему предузетништва и са теоријског аспекта одговори на питање - колики је утицај предузетништва на побољшање конкурентности и економског раста домаће привреде, односно *да ли је предузетништво у Србији одговор на економску стагнацију?* Овај рад ће показати да је улога малог бизниса веома важна у укупном просперитету земље. Објасниће се како је улазак страних инвеститора и приближавање Европској унији утицало на промену става према приватном бизнису и колики су потенцијали домаћег предузетништва. Утврдиће се како предузетништво утиче на раст и развој националне економије, просперитет и опстанак и какве су развојне шансе за проширење потенцијала у будућности. Дефинисањем предузетништва деценијама су се бавили теоретичари и стручњаци кроз више научних дисциплина и из различитих углова посматрања, али у нашој земљи до скоро недовољно и тихо. Последњих година политичари су афирмацију предузетништва често помињали у свакодневним говорима али се нису удубљивали у срж и подстицање предузетништва, па је стога наведено питање било повод за истраживачки рад.

Предмет истраживања је анализа улоге и значаја предузетништва у нашој земљи као доминантног решења за излазак из кризе, као и његов утицај на новостворену вредност и склоност будућих генерација ка предузетништву. Поставља се значајно питање - да ли је предузетништво развојна шанса реалног сектора и повећања конкурентности наше земље и на којим питањима треба радити да би се потенцијали повећали.

Проблем истраживања представља шта се све мора променити у нашем окружењу и менталитету да би склоност ка предузетништву била већа и где се крију потенцијални предузетници. Полази се од претпоставке, зашто на домаћем тржишту нема довољно генерисане нове вредности, зашто млађе генерације више размишљају о предузетништву него старије и може ли мали бизнис бити конкурентан? Анализом је утврђено да су са једне стране, промене мукотрпне иако са собом носе шансе а са друге стране, истовремено неопходне како би се пронашао излаз. Дубоком анализом, сагледаће се шта се под предузетништвом некада подразумевало а шта се подразумева данас.

2.2. ЗНАЧАЈ И АКТУЕЛНОСТ ИСТРАЖИВАЊА

Значај истраживања је у ближем разумевању важности малих и средњих предузећа код земаља у транзицији, са освртом да упркос величини и значају великог бизниса, мали бизнис карактерише иновативност, флексибилност и прилагодљивост променама и да велики бизнис не би имао обухватност и брзину напредовања као што се очекује од малог бизниса. Предузетничке иновације са собом носе потенцијални ризик али пре свега играју значајну и позитивну улогу у развоју

реалног сектора. Без разумевања предузетништва и схватања користи и мана које оно носи, неће доћи до јасне стратегије развоја и економске политика у овом домену, што повлачи чињеницу да се неће поставити значајни циљеви и остварити позитивни резултати. Према студијама које је радила Европска Унија, конкурентност наше земље је дубоко угрожена земљама из окружења које су у кратком року доста унапредовале а у прошлости су биле у сличном стању као наша земља. Уколико се брзо не пронађе ефикасно решење, излаза неће бити. Због тога се истиче мали бизнис као шанса домаће привреде и потенцира његово активно ширење у будућности. Свако непромишљени корак може бити мукотрпан и скуп, без обзира да ли је гледано са аспекта правног или физичког лица, па зато држава мора преузети добро промишљене и ефикасне кораке уз унапред дефинисан циљ, план и стратегију. Да би се будућа поколења определила за приватан бизнис потребно је прилагодити окружење, променити навике и ставове људи према предузетништву и мотивисати их да једнога дана и они буду припадници приватног пословног света. Овај научно-стручни рад има за циљ да разјасни дилеме које постоје о приватном бизнису, представи приватни и мали бизниса као један од одговора на економску стагнацију наше земље и подстакне, првенствено омладину, да размишља предузетнички. Напослетку, без обзира о којој области говорили или размишљали, тежња за напретком, развојем и просперитетом додатно наглашава актуелност предстојећег истраживања.

Актуелност истраживања лежи у чињеници да је глобална економска криза проузроковала регионални слом и глобалну неликвидност и да је потребно утврдити какав је даљи правац привредног развоја. Актуелност истраживања је значајна јер обухвата истраживање теме кроз више временских периода и врши поређење са истим или сродним показатељима и искуствима из региона, односно земаља у транзицији. Истраживање је интердисциплинарно по критеријуму припадности науци, односно истраживање обухвата више дисциплина једне науке и сродности са другим наукама. Услови недостајућих новчаних ресурса последњих година су све актуелнија тема, али се мора додати и предузетничких идеја. У нашој земљи се стално прича како нема довољно новчаних средстава али има се утисак да је окружење постало инертно. Оправдање се може наћи у менталитету, ставовима или претходним искуствима, али у овом тренутку оно што нашој земљи треба јесте конкретно решење. Окружење прихвата шта им се нуди и не показује иницијативу за шире залагање за напредак. Уколико се у садашњости не пронађе решење за излазак из кризе и не успостави у сталну навiku праћење савремених трендова и шанси, будући предузетнички потенцијали неће имати шансе за успех. Теме везане за перспективе и благодети у реалном сектору су у реалности неопходне и неизоставне, док су стручно и политички неусаглашене а самим тим и недовршене. Наведено стање углавном је такво јер испуњење свих захтева укључује пуно времена, системских промена, изискују велике ресурсе, рад и стратегије и зато их политичари остављају само на папиру а њихово решавање препуштају неким будућим временима и властима. Проблемима, а посебно последицама политичких режима из прошлости се све чешће помињу након кризе, осим успешних предузетника које ћутке освајају нова тржишта и хватају прилику за промене. Србија има потенцијал да изроди много више успешних домаћих предузетника и да направи листу успеха које ће постићи у будућности, уколико се посвети ширењу и подржавању свести о предузетништву. Околина углавном види позитивне ефекте вишегодишњег рада али не зна шта се крије при самом почетку сопственог бизниса, што ће временом морати да се искорени. Актуелност истраживања се тиме додатно ставља на проверу.

У истраживању су коришћене теоријско-емпиријске актуелности. Истражена су општа научна сазнања, зборници стручних радова, стручна литература и јавно подаци доступни путем интернета, истраживања, званични сајти, библиотеке, публикација и саопштења државних институција јавности.

2.3. ЦИЉЕВИ ИСТРАЖИВАЊА

Општи циљ рада је истраживање социјално-економских процеса, односа и последица активнијег заговарања предузетништва и утицај на повећање конкурентности и економски раст земље. Реализација овог истраживања била је усмерена на промене и ефекте процеса транзиције, са циљем стицања потпуније и реалније слике о тренутном стању реалног сектора као и потенцијала и шанси за развој приватног сектора у будућности. Привредни сектор обухвата велики број привредних организација, различитих власничких облика, величина и пословне оријентације из различитих делатности и као такав привредни систем бори се са иновативном и напредном конкуренцијом. Уколико не постоји паралелни и усклађени развој предузетништва и привредног сектора са свим чиниоцима, ширење предузетничког духа и прилагођавање актуелним променама и потребама, изостаће ефекти рада и интересовања за истим и напредак ће бити доведен у питање. То значи да предузетништво мора једним делом бити у функцији привреде, док је привреди предузетништво неминовни излаз из економског ћорсокака.

Друштвени циљ истраживања је сагледавање ефеката и резултата рада малог бизниса на дужи рок и њихово удруживање у кластере као дугорочно решење. Бројни проблеми у привреди и окружењу се крију под оправдањима ефеката транзиције, кризе, ризика и сличних фактора који посредно поништавају склоност ка предузетничкој иницијативи. Да би се мотивисали предузетници да реализују своје пословне идеје, морају бити дубоко упознати са темама и актуелностима у вишеслојним сферама економије и искуствима других земаља које су прошле кроз исто и знати коме се, на почетку предузетничке иницијативе могу обратити за помоћ, како финансијску тако и стручну. Циљ истраживања је обезбеђивање довољних сазнања на основу којих се могу пројектовати шансе и будућност предузетништва и мотивисање млађих поколења да размишљају о предузетништву као животном позиву. Нашој земљи је потребан ефикасан и одржив реални сектор који ће без потешкоћа да сарађује са светом а истовремено одговарати текућим потребама и са таквим основама бити одраз нивоа развијености наше земље.

Научни циљ истраживања је научни опис свих или скоро свих појмова и елемената предузетничког концепта, посебно инсистирање на приватном власништвом и планирању пословања, као и упознавање са могућностима и променама које могу обезбедити остваривање будућих пословних пројеката у Србији. Квалитет и брзина промена и прилагођавања окружења предузетништву утиче на диманику и квалитет структурних промена у реалном сектору. Скреће се пажња да је мали бизнис специфична шанса која у економском смислу има доста другачију улогу од великих предузећа и да их није лако заменити као што би се могло претпоставити. Дисперзија ризика, ефекти рада и продуктивност су знатно израженији код малог него великог бизниса. Истраживање обједињује последње актуелности из области предузетништва, појмове, значај и

улогу као и потребе, трендове и проблеме које застарела литература није препознала, обухватила или нису у складу са тренутним економским стањем и временом, а будуће предузетнике могу довести у забуну или непажњу услед које се може проузроковати штета. Сагласно томе, виши ниво развијености предузетничке свести укључује дубљу интермедијацију учесника на тржишту, мерен бруто домаћим производом и нивоом инвестиција а посредно доводи до повећања конкурентности наше земље. У многим земљама је потврђена ова тврдња, постојање позитивне корелације између степена привредне развијености и капацитета предузетничког сектора. Стога, циљ истраживање је научно објашњење система малих и средњих предузећа у Србији, упознавање са његовим функционисањем, правилима и понашањем наметнутим од доминантних конкурената, као и предностима и недостацима сопственог бизниса. Као перманентан циљ намеће се захтев да се достигне одређени ниво сазнања из ове области економске науке која ће читаоцима помоћи да препознају и примене знања у свакодневном финансијском пословању и одлучивању, посебно значајним за будуће предузетнике.

2.4. ХИПОТЕЗЕ ИСТРАЖИВАЊА

Главна хипотеза рада:

- Мала привреда представља иницијални покретач развоја домаће економије и њеним развојем стварају се реални предуслови за значајан пораст привредне активности и конкурентности региона у целости.

Помоћне хипотезе рада:

- Банка је најдоминантнија финансијска институција земаља у транзицији са великим утицајем на ток, интензитет и усмеравање домаће привредне активности уз опредељујући утицај на пословни амбијент и предузетнички дух.
- Предузетнички процес захтева високу ефикасност, брзину, оптималне трошкове и иновативност и побољшава економски и социјални потенцијал земље.
- Оздрављење привреде води кроз болне и рестриктивне мере кроз рационализацију предимензионираног јавног сектора и увођење озбиљне финансијске дисциплине, без којих привредни раст и развој конкурентности није могућ.
- Кључна улога у остваривању потенцијалних ефеката инвестиције и конкурентности малих и средњих предузећа у Србији лежи у удруживању субјеката у кластере и на нижем нивоу, развијањем кроз пословне инкубаторе.

2.5. МЕТОДЕ И ТЕХНИКЕ ИСТРАЖИВАЊА

Узимајући у обзир специфичности предмета истраживања коришћене су различите методе и технике истраживања¹ како би се задовољили основни методолошки захтеви и одлике научног знања, при томе мислећи на општост, објективност, поверљивост, прецизност, систематичност, организованост и научну структуру. Према наведеним критеријумима, истраживање је емпиријско-теоријско и примењиво јер је истраживач научна сазнања уз научне теорије обрадио тако да утврди могућност његове практичне примене. Поступак истраживања је усмерен на верификовање, односно проверу постојећег знања и постављених хипотеза истраживања.

У истраживању је коришћена основна метода, односно *аналитичка метода*, која осигурава поузданост и тачност аналитичких података коришћених у истраживању. Коришћене су опште-научне методе, односно *хипотетичко-дедуктивне методе* и *историјско-компаративне методе*. Кроз хипотетичко-дедуктивне методе је утврђена основа укупног научног и друштвеног искуства и стварности кроз предмет, ставове, судове и на крају закључке истраживања. Коришћено је упоређивање важећих знања, теорија као и евидентирање различитих искустава како би се обрадио предмет истраживања и представиле карактеристике проблема истраживања. Ова метода је највише коришћена, како кроз сам рад тако и на почетку, током дефинисања хипотеза истраживања. Током истраживања, постојала је тежња да однос према теорији буде што активнији у свим деловима истраживања и због тога су бирани проблеми које је истраживач осећао искуствено важним и о којима има жељу и заинтересованост да стекне већа знања. Историјско-компаративна метода је коришћена за сагледавање и упоређивање неких друштвених појава и еволуције појмова у различитим временским интервалима. Код њих се истиче склоност посматрању појаве, става или појма у складу са условима у којима је посматрана а основана је на историјској грађи из неког записа, као и анализи различитости, сличности и значењу током развоја поменутог. У истраживању су коришћене и посебне методе, као што су методе прикупљања података, односно *анализе садржаја документа* и *статистичко-математичка метода*. Анализа садржаја документа допринела је дубини истраживања где се користе квалитативне и квантитативне технике порука пазећи на објективност, поузданост, ваљаност, могућности генерализације и провере хипотеза. Ова метода се сматра самосталном емпиријско-теоријском методом наглашавајући широки капацитет примене у анализи комуникације и различитих типова грађе и материјала. Хроника претходних искустава, знања и примери из свакодневне делатности и праксе садржани су у бројним документима и материјалним формама, кријући битне информације и податке различитих садржаја и значења а који су коришћени током истраживања. У данашњим условима постоји огромна количина информација и података што се знатно разликује од знања. Сходно томе, у циљу истраживања неопходно је било организовати информације како би се дошло до резултата истраживања. Статистичке методе су највише коришћене током прикупљања података помоћу бројева или процената везаних за приватни сектор у Србији, за добијање података како би се извршила поређења у односу на претходне периоде и околину, утврдили трендови и интензитет кретања у реалном сектору, као и ради процене значаја предузетничке иницијативе у укупном домаћем тржишту. Током истраживања коришћене су индуктивне методе,

¹ *Методологија зnanstvenih наука*, Свеучилиште у Задру, приступ јул 2014.
http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrzivanja.pdf

односно методе *непотпуне индукције* и *каузалне индукције*, где је начин закључивања био на основу анализе великог броја појединачних чињеница и ставова, коришћењем репрезентативних и анализираних података од стране органа Европске Уније, која као евалуатор сумираних истраживања, гарантује потпуност, тачност и поузданост коришћених података у истраживању. Резултати добијени индуктивним методама, односно везе, односа и јединства, коришћени су за доношење закључака истраживања док је *дедуктивна метода* коришћена на крајњем делу истраживања. *Специјализација и дескриптивна анализа* коришћене су при растављању целине на њене делове како би се дубље ушло у материју истраживања и *генерализација и синтеза*, како би се потврдиле хипотезе, односно, сазнато објединило у чврсто повезану целину и боље разумело, најпре у циљу формирања коначног закључка и резултата истраживања. *Методом доказивања* покушана је потврда и тачност претходно постављених хипотеза истраживања, што је постигнуто коришћењем *апстраховања и конкретизације*, као и осталих поменутих метода научног истраживања.

2.6. СТРУКТУРА ИСТРАЖИВАЊА

Истраживање је структурирано кроз следеће целине научно-истраживачког рада:

У *првом делу*, кроз поглавље *Методологија научно-истраживачког рада* изнет је предмет и проблем истраживања, указано је на значај и циљеве истраживања, постављене су хипотезе истраживања, изнете методе, технике и критеријуми истраживања као и целине које је истраживање покрило.

У *другом делу* представљен је банкарски систем као значајан део финансијског система који омогућује снабдевање привреде потребним новцем уз решавање проблема места, количине, ризика и рокова понуде и тражње за новчаним ресурсима. Објашњено је зашто је банка најважнија финансијска институција нашег финансијског система и разјашено је зашто банкарство представља једну од најатрактивнијих делатности. Сматра се да су банке управљачи новца и као такви имају велику улогу и значај и обезбеђују доминантну финансијску потпору процесима у привреди, посебно код земаља у транзицији.

У *трећем делу* је обухваћена еволуција банкарства као научне дисциплине, кроз више временских периода и земаља и представљен је банкарски систем у функцији финансијског инструмента који обезбеђује опстанак привредног система, раст и развој националне економије и укупан друштвени просперитет земље. Предочена је евалуација мишљења о значају и битности постојања зајма и камата на мали бизнис и представљен је опредељујући значај каматног механизма банака на склоност ка производњи, динамици и обиму инвестиција, цена и инфлацији у земљи, акумулацији и укупне приходе и профит привредних субјеката и узајамна реакција на привредни и банкарски систем. Кроз истраживање је доказана улога новца, као све скупљег, оскуднијег и траженијег ресурса у привреди, истичући да је новац најатрактивнији облик капитала а кредит најтраженији облик микрофинансирања.

У четвртном делу је указано на утицај општих кретања домаћег финансијског система на банкарски систем земље и повратно деловање на реални сектор и генерисање нових вредности. Резултати истраживања су покушали да потврде неке од хипотеза са почетка рада, анализирајући и обједињавајући укупне показатеље на једном месту, у циљу сагледавања тренутног стања и трендова у привредном и банкарском систему. Истовремено, резултати истраживања су поређени са резултатима из околних земљама из региона ради добијања основе и тренда за сагледавање истраживања. У тренутним тржишним условима, упркос великом броју банака које послује на домаћем тржишту и привидној конкуренцији, утврђено је да постоји олигопол и да је конкуренција банака врло ограничена.

У петом делу је обухваћена еволуција предузетништва као научне дисциплине, кроз више временских периода и научних ставова, уз освртање да је оно увек био појам који је будио интересовање истраживача. Деценијама се утврђивало у чему лежи специфичност предузетничког духа и које су горње границе предузетничког потенција, што указује на значај предмета истраживања. Кроз истраживање је истакнуто зашто је мали бизнис специфичан и по чему се предузетнички концепт разликују од других пословних концепата. Постављена је основа теме - како свест о предузетничкој иницијативи даје значајан допринос транзицији нашег друштвеног и привредног система и да ли је значајна полуга за обнову и раст домаће привреде?

У шестом делу предочен је значај и неизоставност улоге предузетника, малих и средњих предузећа у опоравку и просперитету домаће економије. Указује се на корисност афирмације предузетништва, учење нових поколења креативности и развијању предузетничког нагона како би се стваралаштво одразило у пуном капацитету у будућности. Чак и у овој социјално-економској области се враћамо на парољу - гледај локално делај глобално. Резултати истраживања су покушали да потврде неке од хипотеза са почетка рада и прикажу тренутно стање домаћег приватног сектора.

У седмом делу је наглашено да плиткост тржишта, недоречена и врло често неадекватна институционална регулатива, недостатак етичности и морала, нефункционисање правне државе у пуном капацитету, недостатак тржишне ефикасности, само су неке од карактеристика транзиционих економија које значајно утичу на пословну климу земље, конкурентност и тренд предузетништва. У таквом тржишном амбијенту потребно је имати довољно снаге, жеље, идеја, мотива и ресурса за покретање новог приватног посла и обезбеђење континуираног пословања. Због тога је истраживач предочио проблеме са којима се предузетници сусрећу и изнео је предлог инструмената и мера којима се може допринети уравнотежењу пословне климе и подстицање новог бизниса у нашој земљи. Истраживач истиче потребу стварања чвршће институционалне инфраструктуре за подршку предузетништву и малом бизнису. Таква инфраструктура ће омогућити динамичнију организацију и институције које ће створити ланац помоћи предузетницима од самог почетка процеса. У савременим, турбулентним тржишним условима, оснивање новог, малог предузећа је врло комплексан и тежак процес која захтева време. Уз помоћ и подршку искусних саветника и лепезу разне олакшице, такав поступак може бити знатно једноставнији и бржи.

У осмом делу је подвучена важност планирање и позиционирања пословне активности које омогућава бројне корисности, почев од уочавања и превазилажења критичних фаза и ризичних периода пословања, одржавање континуитета пословног процеса до благовременог реаговања у случају недостатка средстава и новца. У данашњем окружењу, као најважнији предузетнички документ наводи се бизнис план који је намењен предузетнику да види да ли му се планирана

акција исплати и да ли је то посао којим жели да се бави. Са добијањем кандидатуре Европске Уније и могућности коришћења свих корисности које она пружа, наши предузетници ће се брзо научити предностима и могућностима које бизнис план даје на увид. У том случају се може рећи да је бизнис план један од инструмената за развој предузетништва и мале привреде.

У *деветом делу* је направљен осврт на јачање тржишних односа и новог начина економског мишљења и резонувања, развој иницијативе и предузетништва, без обзира на облике својине и привређивања и доказује да су најбољи показатељи да се нешто дубоко мења у економском ткиву нашег друштва. Управо тај пут је најбоља потврда да смо на правом тржишном путу који тражи жртве али и награђује. Да би предузетнички подухвати опстали на тржишту, предузећа морају стално градити конкурентске предности. Те предности се могу изграђивати унутар самих предузећа али тржишну проходност и величину могу постићи удруживањем кроз модел кластера. За почетнике, развој предузетничке идеје је идеалан кроз форме као што су бизнис инкубатори, који полако узимају залет у нашој земљи.

3. РЕФЛЕКСИЈА БАНКАРСТВА НА САВРЕМЕНЕ ЕКОНОМСКЕ ТРАНСАКЦИЈЕ У ПРИВРЕДИ

Добар и ефикасан финансијски систем треба да омогући несметано функционисање привредног система, опстанак, раст и развој националне економије и укупан друштвени просперитет земље. Преко финансијског система покрива се укупан привредни организам и привредни субјекти долазе до средстава неопходних за финансирање свакодневног пословања, инвестиција, раста и развоја.² Сви подсистеми укупног финансијског система органски су повезани преко бројних инструмената, институција, механизма и токова који омогућавају да финансијски систем складно и уравнотежено функционише. Функционисање финансијског система заснива се на креирању новца и кредита, формирању и расподели националног дохотка и увозу и извозу капитала. Под финансијском стабилношћу Народна банка Србије подразумева да финансијски систем – финансијски посредници, финансијска тржишта и финансијска инфраструктура – омогућава не само ефикасну алокацију финансијских ресурса и остваривање кључних макроекономских функција у нормалним условима, већ и у условима финансијске неравнотеже или потреса у домаћем и међународном окружењу. У условима финансијске стабилности, економски актери имају поверење у банкарски систем и остварују приступ финансијским услугама као што су извршење плаћања, кредитирања, улагања депозита и заштита од ризика.³

Новац и кредит представљају битне чиниоце континуитета репродукције и због тога банке имају посебно место и улогу, јер су специјализоване институције чија је основна функција снабдевање репродукције потребном количином новчаних ресурса и кредита. Укупност банкарских послова даје основно обележје банкарским институцијама не одвајајући се сами за себе, већ су у уској корелацији са одговарајућим глобалним циљевима развоја, која привредна и друштвена структура пројектују у своме развоју.⁴ У зависности од услова привређивања зависи и улога и функција банкарских институција, односно битно се разликује у земљама тржишне економије, земаља у транзицији и земаља у развоју.

3.1. БАНКЕ КАО ПРЕОВЛАЂУЈУЋА ФИНАНСИЈСКА ПОТПОРА ПРОЦЕСИМА У ПРИВРЕДИ

Наука о банкарству као макроекономска категорија изучава укупност економских, финансијских и монетарних мера којима се функција и банкарско пословање испољава као активност чији је главни задатак снабдевање процеса репродукције потребним новцем и кредитима. Према томе, банке се сматрају институцијама којима је узимање и давање кредита у облику новца главно занимање. Ова дефиниција банака се у економској литератури сматра најобухватнијом.⁵

² Иваниш Марко, *Основи финансија*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2006., страна 15.

³ *Финансијска стабилност*, <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/18/index.html>, Народна банка Србије, приступ фебруар 2014.

⁴ Бјелица Војин, *Банкарство, теорија и пракса*, Економски факултет Нови Сад, Нови Сад, 2001., страна од 6. до 10.

⁵ Страњак Асим, Јовановски Тихомир, Даутбашић Исмет и Коњихоџић Халид, *Монетарне финансије и монетарно право*, Свјетлост, Сарајево, 1981., страна 54.

Банкарство је специфична привредна делатност и као наука спада у ред примењених економских дисциплина, док се као научна дисциплина о организацији и пословању банака развила се у другој половини XIX века. Микроекономски аспект банкарства је интерно питање функционисање банака док је макроекономски аспект функционисање банкарског система као целине. Банкарски систем представља значајан део финансијског система и омогућава целовито изучавање укупних односа у којима настају и развијају се финансијски механизми у процесу репродукције.⁶ Може се рећи да кичму, односно садржину банкарског система сваке земље чини систем централне банке са пословним банкама. На челу финансијског система налази се Народна банка Србије и Министарство финансија Републике Србије. Функција централне банке је креирање и повлачење новца, док је функција пословних банака стварање депозитног и жиралног новца.⁷ Монетарна политика је државна политика која се доноси ради стабилности домаћег новца а кредитна политика је економски појам који се односи на врсте, обим и намене кредитних трансакција којима се стварају и гасе кредитни односи.⁸ Кредитна политика представља средство за остваривање циљева монетарне политике. Путем контроле опсега и усмеравања политике пласмана банака омогућава се и ефикасно спровођење монетарне политике.⁹ Услови пословања и функционисања банака и банкарског система су детерминисани мерама монетарне политике и монетарно-кредитног регулација. Свако креирање примарног новца истовремено значи и креирање ликвидности банкарског сектора. За пословне банке је карактеристично да могу креирати банкарски депозитни и жирални новац преко кредитних операција, променом стања девизних резерви и сл. Креирањем новца, пословне банке стварају додатну количину новца која треба да је у функцији повећања обима новчаних трансакција изазваних повећањем обима производње и промета.¹⁰ Банкарски систем као значајан део финансијског система омогућује снабдевање привреде потребним новцем уз решавање проблема места, количине, ризика и рокова понуде и тражње за новцем. Улога банке у тржишној привреди је основа доминантног става да је раст финансијских капацитета финансијског сектора користан за развој реалног сектора привреде. Сагласно томе, виши ниво развијености финансијске интермедијације, мерен односом нивоа издатих кредита и бруто домаћег производа, води ка вишем нивоу инвестиција а самим тим и ка већем нивоу друштвеног бруто производа.¹¹ У многим земљама је и потврђена ова тврдња, постојање позитивне корелације између степена привредне развијености и капацитета финансијског сектора.

Некада су грађани штедњу давали у штедионице али је избор штедионица био ограничен. Средства из штедионица су се пребацивала на рачуне Централне банке која је преко инвестиционих банака додељивала кредите у складу са инвестиционим и производним државним пословима. У то време нису постојала финансијска тржишта и банке су биле само државна предузећа која су имала улогу да повежу централну банку и привреду. Банке нису процењивале кредитбилитет предузећа и нису узимале у обзир ризик приликом давања кредита и уз то није постојала могућност одбитка кредитног захтева или да присиле предузеће на банкротство. Међутим, последњих деценија у свету је дошло до снажног развоја небанкарских финансијских институција које не само да конкуришу банкама, већ заузимају све веће учешће у укупним

⁶ Хаџић Мирољуб, *Банкарство*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010., страна од 5. до 7.

⁷ Иваниш М., опет цитирано, страна од 28. до 33.

⁸ Страњак Асим, *Новац као друштвени однос*, Веселин Меслеша, Сарајево, 1984., страна 13.

⁹ Иваниш М., опет цитирано, страна 31.

¹⁰ Бјелица В., опет цитирано, страна 33.

¹¹ Душанић Јован, *Пословно банкарство*, Consseco institut, С. Сарајево – Београд, Београд, 2003., страна 277.

финансијским пословима, што доводи до чињенице да банка губи монополистичку улогу на финансијском тржишту. У развијеним привредама трансформација банкарског система се одвија више деценија. Од највећег значаја су при томе промене које се дешавају у банкарству Сједињених Америчких држава, Велике Британије, Немачке и Јапана, као економија са највећим учешћем у светској привреди, односно светском финансијском систему. У овим земљама дошло је до снажне конкуренције банкама од стране небанкарских финансијских институција, које нуде производе врло сличне банкарским. Банке су због тога изгубиле значајан део учешћа на финансијском тржишту. У Сједињеним Америчким државама до пре једног века, банке су држале више од две трећине средстава и прихода у поређењу са свим другим финансијским институцијама. У последње две деценије, то учешће је опало на само једну петину средстава финансијског тржишта. Истовремено, у Јапану банке још увек држе две трећине свих средстава која циркулишу у оквиру домаћег финансијског система. Стога банке почињу снажну дисперзију производа и услуга које пружају и све се више укључују као значајни учесници на финансијском тржишту, како би парирале конкуренцији небанкарских институција у потрази за већим профитним стопама.¹² Почетак процеса транзиције везује се за развијене тржишне привреде у којима се он интензивно одвија дужи од једне деценије. Транзиција у развијеном свету означава прелазни период ка информационом друштву, односно друштву знања. Транзиција се дефинише као реформска стратегија претварања социјалистичких привреда у отворене тржишне привреде, уз равноправно укључивање у конкуренцију на светском тржишту.¹³ Земље у транзицији пролазе кроз процес трансформације банкарског система због годинама нагомиланих губитака и дубиоза банкарства насталих као последица тзв. „*меког буџетског ограничења*“ спроведеног на нивоу државе (буџетски дефицит) и на нивоу предузећа (анулирање дуговања кроз инфлацију и преференцијално кредитирање преко банкарског механизма, форсирано од стране државе). У овим привредама неопходно је вишеструко деловање у циљу изградње здравог банкарског система. Трансформацијом привреде је стремилa ка стварању ефикасног привредног система. Један од приоритета била је трансформација финансијског система, на првом месту банкарског система.

Поједини аутори груписали су финансијске институције у две велике групе, где су на једној страни банке које су доминирале финансијским системом у прошлим деценијама, а на другој страни небанкарске финансијске институције које доминирају на данашњем динамичном светском финансијском тржишту.¹⁴ Пословне банке спадају у најважније субјекте финансијског тржишта и укупног система финансирања привреде са тиме што се под пословном банком сматра пословна активност банке а не њен номинални назив. Са развојем робно-новчаних односа, тржишта и слободне трговине у савременом свету дошло је до диверсификације банкарских послова и до знатног проширења банкарског пословања.¹⁵ Банке су пословне организације, које нуде финансијске услуге за профит. Традиционалне услуге банке укључују примање депозита новца, давање новца из депозита, процесовање новчаних трансакција и услуге кредитирања. Данас многе банке нуде подршку финансијских услуга предузећима, индустријским и другим врстама компанија и корпорација, у циљу увећавања профита. Банке су временом биле дефинисане као финансијске организације за размену новца, институције платног промета, кредитне институције и

¹² Хаџић М., опет цитирано, страна од 18. до 28.

¹³ Бараћ С., Стакић Б., опет цитирано, страна од 359. до 361.

¹⁴ Росе Петер, Худгинс Силвиа, *Банкарски менаџмент и финансијске услуге*, Дате статус, Београд, 2005., страна 8.

¹⁵ Бјелица В., опет цитирано, страна 15.

привредна друштва која су пословала под строгим контролом државе. За разлику од осталих финансијских институција, банке наступају на тржишту као примаоци и даваоци кредита. Представљају највећу и најзначајнију институцију од депозитних, финансијских и кредитних институција, зависно од угла посматрања и критеријума класификације, јер се оне могу сврстати у обе врсте институција.¹⁶ До сада најобухватнију и најпрецизнију дефиницију банке дао је Швајцарац др. Felix Somary.¹⁷ Према овом аутору, банка је установа или предузеће којем је узимање кредита у облику новца главно занимање. Полази се од тога да стварна функција банака није давање кредита или обављање других активних послова већ прибављање новца и облици прикупљања средстава. За појам и дефиницију банака није пресудна њена активна већ пасивна страна биланса. Класична дефиниција банке постаје преуска када се имају у виду послови и место савремених банака као финансијских институција у модерним привредама. Банке чине разноврсне финансијске услуге, дају бројне информације о монетарним и реалним кретањима на домаћем и светском тржишту, израђују програме развоја, улажу у кооперацију са индустријским капиталом, заједничка улагања постају све чешћи облици пласмана средстава, банке постају акционари у индустријском сектору, врше разне конзорцијалне послове, самостално се јављају као субјекти на тржишту новца и тржишту капитала, финансирају друштвени сектор куповином обвезница државе, оснивају сопствена производна предузећа, трговачке центре и сл. Нове функције банке постале су доминантне у пословној политици банкарства. Банка је финансијски посредник који процењује кредитни ризик, сигурност и рационалност пласмана, у име депонената чија средства пласирају. Поред кредита, банка врши пласмане и у куповину вредносних папира, односно врши секјуриризацију, настојећи да смањи ризике и упосли евентуални вишак депозита. Банка врши и велики број ванбилансних операција настојећи да на тај начин прошири некалатне приходе и поред камата на кредитне операције, оствари и провизије на основу ванбилансних операција. Банка обавља и неке споредне финансијске делатности али све оне су у функцији тзв. оплођеног новца - за банкара новац који не доноси добит него стоји неоплођен је новац који губи вредност. Основи савременог банкарства постављани су током XVIII и XIX века, када су основане велике банкарске институције, које су сопственим и туђим средствима постале важан фактор развоја привреде и промета, не само у земљама где су се ове банке развиле, него и у међународним односима. Свакако најпознатије су *Sverigen Riskbank* основана у Шведској 1668. године, *Bank of England* основана у Енглеској 1694. године, док је у Србији прва банка основана 1862. године под називом Управа фондова, која је касније прешла у Државну хипотекарну банку а од 1883. године пословала је као Привилегована Народна банка Краљевине Србије.¹⁸ Лингвистика и етимологија указују да је реч банка коришћена током више од 2000 година постојања у значењу „клуба“ или „пулт за промену новца“, што потврђује да је мењачки посао међу првим пословима карактеристичним за банку. Историја банкарства је уско повезана са историјом новца. Генеа банкарства проистекла је из развоја банкарских послова, пре свега депозитног и кредитног посла, који одређују основну институционалну функцију банке као новчаног предузећа.¹⁹

Када се говори о банкама, у пракси се најчешће мисли на пословне банке. Оне су организоване као акционарска друштва које обављају краткорочне и дугорочне банкарске послове, при чему им разграната мрежа афилијација у иностранству омогућује избегавање домаћих ригидних

¹⁶ Јовић Зоран, *Менаџмент финансијских институција*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010. страна 92.

¹⁷ Felix Somary, *Bankpolitic*, Tubingen, 1934.

¹⁸ Јовић Србољуб, *Банкарство*, Научна књига, Београд, 1990., страна 57.

¹⁹ Бјелица В., опет цитирано, страна од 2. до 9.

ограничења, повећања обима пословања и смањење трошкова финансијског посредовања. Овај облик банкарских организација представља продукт високо развијених земаља тржишног типа привређивања. Пословна банка располаже са великим сопственим капиталом²⁰ и њена делатност је усмерена ка крупним индустријским компанијама и корпорацијама. За пословне банке је карактеристично да повезује интересе финансијског капитала и интересе индустријског капитала. У активностима пословних банака доминирају сопствени послови, што значи да је финансирају оснивање и проширење сопствених предузећа и учешћа у финансирању других предузећа. Ова чињеница указује да су пословне банке власници или сувласници већег броја предузећа и да на тај начин, преко профита предузећа, увећавају сопствени капитал. Величина капитала пословних банака често је већа од апсорционе моћи финансијског тржишта земље, па се из тих разлога банка опредељује да оснивају бројне афилијације у највећим светским финансијским центрима. У последњих неколико деценија, пословна банка се организује као акционарска друштва која имају право да обављају све краткорочне и дугорочне банкарске послове. Карактеристично је да се у последње време пословне банке трансформишу у депозитне банке. У домицилним условима привређивања нема никакву сличност са овом врстом банкарске организације. Код нас се под појмом пословне банке подразумева пословање банке са привредом, јавним сектором и становништвом, без разлике да ли су у питању депозитне инвестиционе, специјализоване и гранске или универзалне банке. Универзалне банке спадају у прве организационе облике банке, односно неспецијализоване банке или опште банке, које се баве свим врстама банкарских послова осим емисије новца, поред којих су овладали и небанкарским сектором услуга.²¹ За универзалне банке је карактеристична доминација депозитних извора и краткорочних кредита. Присутна је тенденција креирања сопствених хартија од вредности од стране универзалних банака, са задатком обезбеђења дугорочних извора, ради реализације дугорочних кредита. Карактеристика универзалних банака јесте да развију посебне организационе делове који су специјализирају за пружање посебних банкарских услуга. У свету су познате универзалне банке које нуде клијентима низ финансијских услуга. Као и у Европи и у нашем домицилном банкарству, преовлађују банке универзалног типа са правом пружања свих банкарских услуга. За универзалне банке је карактеристично да ефикасније користе економију обима и имају могућност „паковања“ својих услуге тако да клијенти не могу имати алтернативу, што повећава трансакционе трошкове код услуга.

У југословенској теорији и пракси доминантно се користи назив „*пословна банка*“, иако он својом суштином није адекватан. Наиме, у пасиви југословенских банака доминирају туђа средства а у теорији би то требало да буду сопствени финансијски ресурси, односно капитал и резерве, због чега су наше банке у суштини универзалне банке, где доминирају карактеристике комерцијалне банке. Разлог тога су услови у којима су југословенске банке пословале, односно, пословна способност банке подразумевала је развијене тржишне услове а у југословенским условима привређивања то је био циљ којем се тежило. Крајем деведесетих година, према доминацији облика капитала највећи број банака пословао је као претежно друштвена или мешовита банка.²²

²⁰ Комазец Слободан, Живковић Александар и Ристић Жарко, *Пословна политика банака*, Економски факултет Београд, Београд, 2000., страна 73.

²¹ Sinkey Joseph, *Commercial Bank Financial Management in the Financial Services Industry*, MacMillan Publishing Company, New York, 1989., page 492.

²² Комазец Слободан, Живковић Александар, Ристић Жарко, Крстић Борко, *Банкарски менаџмент управљање савременим банкарством*, Чигоја, Београд, 1998. страна 73.

У зависности од услова у којима се банкарство развијало, јавиле су се и различите дефиниције банака. У Енглеској се сматра да је основна карактеристика банака новчана емисија, у Француској посредовање у одобравању кредита, док је у Немачкој њихово учешће на берзама и бављење новчаним спекулацијама. У савременим тржишним условима, банка има за циљ умножавање новчаног капитала и максимизирање добити. Деценијама су имале функцију редистрибуције банкарских средстава а не максимизирање профита и увећање капитала.²³ То значи да су банке имале доминантну улогу без обзира да ли је реч о директном или индиректном финансирању привреде и преко те улоге су значајно одређивале карактер друштвених система. Са развојем производних и друштвених односа растао је и њен значај са тенденцијом да постане најважнија карика савремене размене у свету.²⁴ Током различитих временских раздобља, исказује се битна разлика између банака које су основане друштвеним капиталом и банака које су конституисане као акционарска друштва са приватним, задружним или мешовитим капиталом. Разлике се, у суштини, изводе на основу власништва над капиталом којим банке располажу, затим из садржине појединих група послова, као и из циљева које банке у једним и другим условима постављају као примарну обавезу. Банке основане и организоване на бази акционарског капитала имају амбицију да стално умножавају свој новчани капитал и да га пласирају са циљем обезбеђења највеће добити. Најважнији посао банке као основног субјекта у систему банкарства је интерес на зајам. Акционарска основа ситуирања банке обезбеђује ефикаснију концентрацију и централизацију капитала и доприноси ефикасности привређивања у условима деловања тржишног механизма.²⁵ Модерно трансформисано банкарство у себе укључује читав низ парабанкарских активности које проширују поља делатности и профитне маргине, а организационо егзистира у форми универзалних банака, банкарских холдинг система или финансијских конгломерата.²⁶

Профити, камате, дивиденде, цене и девизни курс битно утичу на мотиве међународног инвестирања. Капитал, код опредељења објекта у који жели инвестирати, узима у рачуницу најчешће три показатеља: рентабилност, ликвидност и сигурност.²⁷ Ефикасност тржишта капитала, рационалност инвестирања и промптна ликвидност суштински су мотиви међународног инвестирања. Ефикасност пословања банака је предуслов за постизање оптималних резултата и подразумева ефикасност прибављања и улагања средстава. Ефикасност прибављања се сагледава са аспекта обима, квалитета, економичности, модалитета и посебно тржишне еластичности, док се ефикасност улагања зависи од степена остварених жељених циљева и задатака.²⁸ Управо та ефикасност се испољава кроз прилагођавање промена услова пословања, тржишног амбијента у којем банке послују, законске регулативе и привредних токова. Политички, тржишни и валутни ризици, поготову неликвидност земље, смањују приливе капитала у одређену земљу. Опште је становниште да се приватни капитал пласира према економским интересима и мотивима, а јавни капитал на основу ширих друштвено-политичких интереса.²⁹

²³ Хаџић М., опет цитирано, од стране 5. до 10.

²⁴ Ђурчић Урош, *Маркетинг пословне банке*, Удружење банака у Београду и Београдски есконтни центар, Београд, 1992., страна 62.

²⁵ Бјелица В., опет цитирано, страна 172.

²⁶ Јовић З., опет цитирано, страна 93.

²⁷ Унковић Милорад, *Међународна економија*, Универзитет Сингидунум, 2010., страна 128. и 382.

²⁸ Матејић Миодраг, Јовановић Миодраг, *Банке и кредити*, Стручна књига, Београд, 1977. страна 213.

²⁹ Рађеновић Драган, *Начела банкарског пословања као оквир за наступ банке на тржишту*, Свет финансија бр. 147/1993, Војвођанска банка, Нови Сад, новембар 1993.

У систему финансирања привреде и државе, банке имају доминантну улогу, било да се ради о директном кредитирању различитих предузећа, било да се ради о индиректном финансирању преко финансијских тржишта (хартитија од вредности).³⁰ У савременој привреди, банке играју веома значајну улогу без обзира на карактер друштвених система. Од појаве новца и кредита, улога банака се у суштини није променила али је њен значај стално растао кроз развој производних снага и друштвених односа. Банкарство и кредит у савременој привреди имају снажну рефлексију на све економске трансакције у привреди и на финансијску сферу у целини. Новачани ресурси и кредит представљају битне чиниоце континуитета репродукције и због тога банке имају посебно место и улогу, јер омогућавају финансирање привреде. Улога кредита је изузетно велика у банкарским трансакцијама, јер они чине процес репродукције флуидним. Једно од запажања Менаџерског форума Србије је да се српске компаније се сусрећу са високим трошковима финансирања, хроничан недостатак дугорочних извора финансирања за веће инвестиционе пројекте, кредит је једини финансијски инструмент преко којег компаније и грађани долазе до потребних средстава, систем државних субвенција је краткорочно дао ефекте али је дугорочно неодржив, рестриктивна монетарна политика и висока цена динара неповољно утичу на ликвидност у реалном сектору која истовремено утиче на смањење коефицијента обрта новца у привреди, а самим тим и до мањих фискалних прихода. Према званичним подацима, новоодобрени кредити према становништву су повећани за 20% у 2013. години у односу на претходну, док су кредити за мала и средња предузећа смањена за 15% у истом периоду. Тренд успореног раста кредитне активности банке је присутна у последње две године и све је ближа стагнацији. То може довести до потпуног колапса и закрчења, што услед додатног поскупљења банкарских услуга које мали бизнис неће моћи да сервисира или повлачења страних банака са домаћег тржишта услед недовољне зараде банака, истичући да је то само један део проблема које муче привреду. Кредит и новац, поред тога што доводе у међусобну везу неискоришћена новчана средства са нараслим потребама клијената за тим средствима, кредити поседују могућност стварања куповне снаге, односно, креирања новог новца. С обзиром да банка користи ефекте економије обима, она може ефикасније него било који индивидуални инвеститор да диверзификује свој портфолио. Привредни сектор обухвата велики број привредних организација, различитих власничких облика, величина и пословне оријентације из различитих делатности и као такав се јавља на страни понуде и тражње за финансијским средствима. Уколико се нађе на страни понуде, у жељи за профитом инвестира вишак финансијских средстава а уколико је на страни тражње, у развијеним земљама, емитује своје хартије од вредности и тако долази до потребних средстава за финансирање свог пословања. Управо овде се враћамо на потпуну окренутост банци као решењу уколико постоји потреба за финансијским услугама, из било које стране. Са друге стране, да нема банака, домаћинства не би била у стању да се финансирају директно преко других делова финансијског система јер имају потребу за ситним средствима, у односу на привреду.

Укупност банкарских послова даје основно обележје банкарским институцијама не одвајајући се сами за себе, већ су у уској корелацији са одговарајућим глобалним циљевима развоја, која привредна и друштвена структура пројектује у своме развоју.³¹ Кредитном функцијом банка не само да креира новац, већ врши посредничку улогу између сектора привреде и становништва усмеравајући финансијска средства. Банка као специјализована установа, користећи своју доминантну позицију, омогућава власницима финансијских вишкова да сигурно и профитабилно

³⁰ Комазец С., Живковић А. и Ристић Ж, опет цитирано, страна 92.

³¹ Бјелица В., опет цитирано, страна од 6. до 10.

пласирају средства, а потенцијалним инвеститорима да добију потребна средства и да их уз стручну помоћ банке алоцирају у исто тако сигурне и профитабилне пројекте. Она заправо својом функцијом посредовања обавља активности мобилизације и концентрације расположивих новчаних средстава, на бази кредитног потенцијала врши рочну трансформацију средстава (квалитетни финансијски извори који по року и квантитету одговарају потребама), доприноси интергрисаности новчаних токова и превазилажењу временских, територијалних и других ограничења.³² Због тога савремена дефиниција појма банке укључује и теорију јавног карактера банке. То значи, да се кроз пословање банке исказује не само интерес акционара банке, већ и интерес националне економије. Банке заправо решавају проблем трошкова мониторинга, проблем ликвидности и ризик промене цена.

Улазак страних банака на тржиште Србије и региона има добрих страна, пре свега долази до побољшања квалитета управљања у банкама и повећања понуде финансијских производа на тржишту али исто долази до опасности да иностране банке због већинског тржишног учешћа имају монополску улогу у банкарском сектору а самим тим и финансијском систему наше земље. У Србији у последњој деценији дошло је до појаве и развоја нових финансијских институција али је банка као финансијска институција и даље остаје најдоминантнија на финансијском тржишту. Према подацима Народне банке Србије, на домаћем тржишту тренутно постоји 29 банака. За разлику од претходне године, две банке су изгубиле дозволу за рад (Универзал банка и Привредна банка Београд) док је четири банака извршило промену имена банке (Eurobanka EFG, Cedy banka, Volksbank, Московска банка). Народна банка Србије наглашава да је банкарски сектор Србије стабилан, адекватно капитализован, ликвидан, профитабилан и позива на одговоран приступ и извештавање о тим темама. Банкарски сектор је способан да на време одговори на доспеле обавезе у целини, чак и у условима кризе, упркос проблемима које су имале поједине банке у свом пословању.³³ Стога, приватизацијом банкарског сектора није донела очекиване резултате као што је конкуренција банака, развој финансијског система, снижење камата, ширење понуде за изворе финансирања и делотворнија решења за реални сектор и општу потрошњу.

Највећи проблем Србије је што потрошња значајно надмашује производњу, што је последица дугорочних структурних проблема у привреди, а посебно санкција и бомбардовања. Претерана потрошња у односу на производњу директно се одражава на дефицит платног биланса, на задуженост земље према иностранству и на сталне инфлаторне тежње и набоје. На Економском самиту Републике Србије истакнуто је да се пре свега треба оријентисати на раст друштвеног бруто производа док се јавна потрошња мора довести под контролу, односно треба трошити онолико колико се створи. Закључак је да потрошња мора мерити учешћем у друштвеном бруто производу а не гледати у апсолутном износу, како би се добили најбољи показатељи и реална слика. Јавна потрошња има учешће у друштвеном бруто производу око 50%, што је у складу са земљама еврозоне али да би се призвао развој и раст, наведени проценат се мора смањити, што је држава најавила применом политике већих пореза и смањењем степена сиве економије. Потребно је направити разлику који пројекти могу вратити уложен новац, на који начин и рок и да ли је изванредан добитак трошењем позајмљених средстава. Колико год кредити били примамљиви и наводно повољни, они нису добра опција уколико је у питању потрошња а не оплодна капитала

³² Комазец С., Живковић А., Ристић Ж. и Крстић Б., опет цитирано, страна од 203. до 207.

³³ Неодговорне и непроверене информације наносе штету банкарском сектору и свим грађанима Србије, <http://www.nbs.rs/internet/latinica/scripts/showContent.html?id=7085&konverzija=yes>, приступ фебруар 2014., Народна банка Србије

јер њоме се дугорочно гледано, ствара дубиоза, одлагање трошкова и кумулација дугова. У случају наше земље, посебно је неповољно што вишак потрошње над производњом значајним делом иде у непроизводне намене, уместо у развој, што ће неправедно оптерећивати стандард наших потомака. Да би се проблем решио потребна је контрола укупне тражње а још више инвестирања у структурне промене, како би се производило више квалитетних и јефтиних производа и услуга које прихвата светско тржиште.

3.2. ЗНАЧАЈ БАНАКА КОД ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ

Главни носиоци финансијског система, као и претходних година, биле су банке, што је између осталог последица недовољне развијености сектора осигурања и тржишта капитала, као и оскудног коришћења лизинга као облика финансирања. Банкоцентричност српског финансијског система осликава доминантно учешће које банке имају у основним позицијама целог сектора. Насупрот томе, учесници на тржишту капитала – брокерско дилерска друштва и носиоци сектора добровољних пензијских и инвестиционих фондова и даље остварују минорно учешће у перформансама финансијског сектора.³⁴ Значајно место у финансијском механизму сваке привреде припада банкама. Од банака много зависи финансијска снага привреде а са друге стране снага банака опредељена је снагом националне привреде и становништва у свакој земљи. Најбогатије земље имају, углавном, и најснажније банке. Вековима су банке биле испред других финансијских институција у пружању услуга штедње и инвестирања, плаћања и заштите од ризика, ликвидности и одобравања зајмова. Оне су доминирале у националним финансијским системима до пре неколико деценија.

Почетак процеса транзиције везује се за развијене тржишне привреде у којима се он интензивно одвија дуже од једне деценије. Транзиција у развијеном свету означава прелазни период ка информационом друштву, односно друштву знања и дефинише се као реформска стратегија претварања социјалистичких привреда у отворене тржишне привреде, уз равноправно укључивање у конкуренцију на светском тржишту.³⁵ Земље у транзицији пролазе кроз процес трансформације банкарског система због годинама нагомиланих губитака и дубиоза банкарства насталих као последица тзв. „*меког буџетског ограничења*“ спроведеног на нивоу државе (буџетски дефицит) и на нивоу предузећа (анулирање дуговања кроз инфлацију и преференцијално кредитирање преко банкарског механизма, форсирано од стране државе). У овим привредама неопходно је вишеструко деловање у циљу изградње здравог банкарског система. Трансформацијом привреде је стремилa ка стварању ефикасног привредног система. Један од приоритета била је трансформација финансијског система, на првом месту банкарског система. У транзиторним привредама банкарски систем захтева дубоку трансформацију која укључује њихову санацију, улазак иностраних банака и развој финансијских тржишта.³⁶ Главни

³⁴ Саопштење Агенције за привредне регистре, приступ фебруар 2014.

<http://www.apr.gov.rs/Portals/0/GFI/Makrosoapstenja/2012/Saopstenje%20o%20poslovanju%20finansijskih%20institucija%20u%202012.pdf>

³⁵ Бараћ С., Стакић Б., опет цитирано, страна од 359. до 361.

³⁶ Хаџић М., опет цитирано, страна 31.

разлог трансформације финансијског и банкарског система је њихово ефикасно функционисање и допринос битним процесима у привреди³⁷ као што је повећање стопе националне штедње, бржа концентрација и централизација капитала, већа ефикасност коришћења националне штедње, повећање опште стопе приноса на друштвени капитал, већа стабилизација привредних и финансијских токова, повећање опште стопе привредног раста, већа друштвена контрола ночаних и финансијских токова, оптимална алокација финансијских ресурса у процесу финансирања привредног развоја. Први корак у реструктурирању банкарског система био је трансформација банкарског система из монобанкарског у двобанкарски систем. Следећи корак је била приватизација банака и прелазак на тржишни начин пословања. Започета је санација банака ради решавања ненаплативих дугова неефикасних државних предузећа и доношење закона везаних за пословање банака – регулација, ревизија и мониторинг банака. На тај начин дошло је до заустављања кумулације лоших зајмова и допринео рационализацији у процени ризика код задуживања и њиховог одобравања. Створена је институција централна банка са свим карактеристикама које она има у тржишној привреди. Приликом реформисања банкарског система коришћена су два концепта – рехабилитација (докапитализација и приватизација) постојећих банака и улазак нових банака (стварање услова за либерализацију и либерализационих услова).³⁸ Докапитализација као јачање капиталне основе банака, пошто земље у транзицији имају веће кредитне и тржишне ризике, што је и оправдано већом стопом адекватности капитала него што је то предвиђено Базелским споразумом. Да би реструктурирање успело потребно је поверење становништва и економских субјеката у банкарству. Зато су се развијале мере заштите депонената путем стварања законских норми које обезбеђују одређени износ сваког депозита. Поред тога, дошло је до успостављања ефикасних инструмената обезбеђења. У процесу реформе банкарског система земље у транзицији су се сусретале са проблемима³⁹ копирања структуре банкарског сектора, метода рада, регулаторног оквира, дилеме у погледу распореда промена у процесу и банкарске супервизије примењиваних приступа за разрешавање проблема лоших дугова и несолвентних банака због специфичних услова који чине земље у транзицији. Неопходност макроекономске стабилизације и политичког цензуса и воље у спровођењу укупних реформи као почетак транзиције у реалном и финансијском сектору, као и опасност од недостатка искуства, недовољно транспарентног приступа и политичких опструкција које спречавају изводљивост реформе до краја. У неразвијеним привредама, банке су основни носилац финансирања привреде, што је посебно значајно у којима не постоји развијено финансијско тржиште па отуда у њима доминира банкарски кредит као основни инструмент финансирање.

Наиме, неразвијено тржиште капитала и неразвијена финансијска инфраструктура детерминише да управо банкарски кредит и депозити имају основну улогу у финансирању привреде. С друге стране, у условима високо развијених тржишних привреда које имају развијена финансијска тржишта са веома изграђеном финансијском инфраструктуром, учешће банка је у мобилизацији и концентрацији средстава знатно мање, јер њихову улогу у великој мери преузимају небанкарски финансијски посредници. У финансијској теорији и пракси, каматна стопа јесте цена коришћења новчаних и кредитних средстава на финансијском тржишту. Стопа коришћења новчаних ресурса је по правилу увек већа у садашњем у односу на будуће време, услед чега треба платити

³⁷ Комезец С., Живковић А. и Ристић Ж., опет цитирано, страна 91.

³⁸ Маловић Марко, *Међународне финансијске кризе*, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, 2006., Београд

³⁹ Стакић Будимир, *Светска финансијска криза*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2009.

одговарајућу тржишну цену њиховог коришћења у одговарајућем периоду. Ниво каматне стопе треба да буде довољан за обезбеђење приоритета будуће у односу на садашњу потрошњу власника капитала. Отуда се и штедња дефинише као део текућег дохотка који се жртвује уз одговарајућу камату у циљу повећања имовине у будућем периоду. Са аспекта дела друштвене заједнице који штеди, камата би представљала специфични „trade off“ између функција садашње и будуће потрошње. Стопа приноса реалних инвестиција, односно маргинална продуктивност инвестиција, са друге стране одређује обим тражње и ниво каматне стопе капитала на финансијском тржишту. Понуда и тражња капитала, односи између стопа временске преференције новца и стопа нето приноса реалних инвестиција одредиће ниво каматне стопе. На финансијском тржишту долази до специфичне размене „текућих финансијских ресурса за будуће финансијске ресурсе“.⁴⁰

4. ОПРЕДЕЉУЈУЋИ УТИЦАЈ БАНКАРСКИХ КАМАТА НА РАСТ И РАЗВОЈ НАЦИОНАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ

Поред трговачког капитала, каматоносни капитал је друга врста капитала који се јавља у сфери промета и има велики значај за њега. Први облик каматоносног капитала био је зеленашки капитал, који Маркс убраја у „претопни“ капитал. У капитализму доминира други облик каматоносног капитала јер не обавља никакве функције у производњи и промету а доноси доходак што је уствари камата. Три основна извора зајмовног капитала средства власника средстава за производњу, средства становништва и средства државе.⁴¹ У родовском друштву постојао је каматни и бескаматни зајам, при чему је њихово порекло било различито. Наиме, бескаматни зајам је имао за основу солидарност, која је постојала у оквиру исте родовске заједнице. Зајам са каматом је последица лоших пољопривредних година, немаштине и глади а углавном је примењен према другим племенским заједницама. У друштву са претежно натуралном привредом преовладавао је антикаматни став. У старом и средњем веку, однос према пољопривредној производњи био позитиван, док је према новчаним трансакцијама и зарађивању по том основу био негативан. У античкој Грчкој, Платон је признавао постојање камате иако је био против каматоносног зајма. Аристотел је сматрао да је новац неплодоносан и да му тек постојање камате даје та својства али је при том задржао противкаматни став. По средњовековним мислиоцима, постојање камате није оправдано ни са етичког ни са правног становишта. Упркос негирању оправданости камате и чак покушајима њеног укидања, камата је опстала као цена зајма и у тим временима. Антикаматни став из ранијих времена превазиђен је тек у касном средњем веку, када је камата почела да се разматра више са економског, а мање са моралног и етичког становишта, прихватајући је као реалност. Када је новац добио својство капитала, односно моћ оплођивања, проблем камате уступа место проблему капитала. Дакле, камата стиче легитимна права тек са настанком капиталистичких друштвено-економских односа и постаје преокупација привредника и економиста.⁴² У монетарној теорији, појам камате је једно од најсложенијих и

⁴⁰ Комезец С., Крстић Б., Живковић А. и Ристић Ж., опет цитирано, страна 290.

⁴¹ Бараћ Слободан, Стакић Будимир, *Основи економије*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2008., страна 114.

⁴² Хаџић М., опет цитирано, страна од 285. до 288.

истовремено најспорнијих питања. Камата регулише „тражњу новца“, посебно тзв. спекулативну тражњу новца. У погледу природе камате, као цене новца, постоје различита схватања.

4.1. ЗНАЧАЈ БАНКАРСКИХ КРЕДИТА У ФИНАНСИРАЊУ ПРЕДУЗЕТНИШТВА И МСП-а

Микрофинансирање је флексибилно оруђе у превазилажењу финансијског јаза са којима се суочавају предузетници почетници. Финансијска подршка је битна компонента у отпочињању посла. Међутим, приступ финансијским средствима је отежан, с обзиром на то да банке немају интерес за сарадњу са свим циљном групом. Један од битних услова за покретање привредног раста јесте раст и развој малих и средњих предузећа и предузетништва. Ограничен приступ финансијским средствима за почетак, опстанак и развој изазови су са којима се суочавају мала предузећа и предузетници са различитим потребама у различитим стадијумима развоја предузећа. Проблем недостајућих финансијских средстава предузетници углавном решавају микрокредитима као најприхватљивијим видом финансијске подршке. У домаћим условима, кредитна средства банака и других финансијских организација су скромна. Доминирају краткорочни кредити, каматне стопе су високе а процедуре за добијање кредита дуге и скупе. Ситуација је још неповољнија за предузетнике управо зато што банке и финансијске организације захтевају да корисник кредита има статус правног лица.⁴³ Банке су и у прошлости и до скоро имале аверзију према подржавању малих предузећа.⁴⁴ Наведено потврђује и процена учесника Микрокредит самита одржаног 1997. године у Вашингтону, која говори да има око 500 милиона сиромашних људи на целом свету ангажованих у малим предузећима, али мање од 2% њих има приступ кредиту или било којој другој финансијској услузи.⁴⁵

У друштвено-економским фондацијама које су претходиле робној тржишној производњи тј. капитализму, кредит је имао натурални карактер јер се давао и враћао углавном у роби и имао је искључиво потрошачки кредит. Кредит се као економска категорија појављује са настанком робноновчаних односа. Међутим, у робовласништву и феудализму јавља се у виду зеленашких зајмова који су се користили за куповину потрошне робе и за плаћање разних дажбина и најчешће су их под тешким условима узимали ситни произвођачи. У капиталистичким условима производње новац који се позајмљује у облику кредита више не функционише самостално и ван производње, јер кредит у земљама тржишне економије нема искључиво потрошачки карактер, већ се првенствено употребљава за проширење производње, мада се делимично даје и у потрошачке сврхе и то пре свега да се роба лакше реализује и смање залихе непродатих производа.⁴⁶ Поверење између банке, као повериоца и клијента, као дужника, од пресудне је важности у међусобним односима, нарочито код кредитних послова. Сам назив кредит то одражава, јер потиче од латинске речи *creditum* – што значи кредит или зајам, а ова реч има основу у речи *credo*,

⁴³ Вученовић Слободанка, *Значај микрокредита у финансирању предузетништва*, Школа бизниса, Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад, 2008., страна 1.

⁴⁴ Commission of the European Communities 2001, *Enterprises access to finance*, Commission staff working paper, 2001, Brussels

⁴⁵ *Enterprises access to finance*, Commission staff working paper, Commission of the European Communities 2001, Brussels

⁴⁶ Бјелица В., опет цитирано, страна 227.

credere, што значи веровати. При томе треба имати у виду генезу кредита као једног од првобитних банкарских послова и његов настанак као позајмице у робама, која је касније еволуирала у готово искључиво позајмицу у виду финансијских средстава.⁴⁷

Зајам представља једну од најстаријих трансакција као и камата која је за зајам везана.⁴⁸ Кредит је несумњиво постао један од кључних банкарских послова у савременим условима, иако је у новијем периоду дошло до велике дисперзије банкарских послова и услуга које банке врше. Као такав, кредитни посао спада у групу најстаријих основних банкарских послова и банци доноси највише прихода. У данашњој економији, кредит представља масовни и високо стандардизовани производ са великим бројем намена. Кредит осликава функцију банке као финансијског посредника, док кредитни однос представља допунски извор финансирања привреде, осим самофинансирања и удруживања средстава. У овом смислу, монетарни и кредитни систем представљају саставне делове односа у друштвеној репродукцији а банке су део финансијског механизма привреде, односно кредитни послови банке, представљају срж кредитне политике пословних банака. Новчани кредит у земљама тржишне економије изједначава се са свим осталим врстама робе, иако он има посебно тржиште и посебну цену, која се изражава у висини каматне стопе. Велики значај кредита и његовог утицаја изражава се у његовој мобилизаторској улози. Без организованог кредитног ангажовања велике суме новца које се налазе и у привреди и код становништва биле би неискоришћене. Пошто се мобилишу и концентришу, та средства се банкарским кредитима усмеравају тамо где су најпотребнија и најкориснија, чим се убрзава репродукција и доприноси јачању производних снага. Финансијски и економски гледано и у земљама транзиције кредит има исти значај јер постаје један од значајних регулатора процеса репродукције.⁴⁹

Карактер друштвено-економског система у којем се одвија привредна активност има значајан утицај на функције и облик у којем се камата испољава. Полазећи од те чињенице, камате и њене функције су различите у појединим друштвено-економским системима. Последица је да се камата и њена својства као и моделитети испољавања различити током историје, као и теоријски приступи њеном тумачењу. Према општем теоријском концепту, камата је цена за коришћење кредитних и новчаних ресурса на финансијском тржишту. Обично се сматра да је камата цена позајмљеног новца или још општије, цена садашње потрошње у изразима будуће потрошње.⁵⁰ Она је „*ирационални облик цене*“, јер она није једнака вредности, односно суми која се позајмљује, већ је само њен део и најчешће је изражен као проценат. Камата је у основи цена употребе зајмовног капитала, јер се углавном плаћа из вишка вредности које одбацује позајмљени капитал. Камата представља редовно део бруто профита, због чега је редовно мања од њега.⁵¹ Стопа је на нивоу који изједначава жељену штедњу, односно акумулацију са жељеним инвестицијама, које укључују

⁴⁷ Хаџић М., опет цитирано, страна од 269. до 279.

⁴⁸ Кастратовић Милош, *Финансије за менаџере*, Факултет за интернационални менаџмент, Европски Универзитет, Београд, 1998., страна 97. и 98.

⁴⁹ Бјелица В., опет цитирано, страна од 226. до 228.

⁵⁰ Samuelson Paul, *Monetary Economics: Reading on Current Issues*, William E. Gibson and Georg F. Kaufman, New York, 1971., page from 51. to 61.

⁵¹ Живковић Александар, Комазец Слободан, *Монетарна економија*, Економски факултет Београд, Београд, 1999., страна 583. и 584.

и државу у потрошњу, када је привреда у стању равнотеже.⁵² У макро размерама камата је финансијски инструмент за размену текућих финансијских ресурса за будуће финансијске ресурсе. Каматна стопа је инструмент за уравнотежавање обима штедње и понуде капитала са тражњом финансијских ресурса. Омогућује апсорбовање формираних финансијских вишкова, односно штедње од стране реалних инвеститора. Њоме се врши дистрибуција дохотка на потрошњу и инвестиције, у исто време мобилност и алокација финансијских ресурса.⁵³ Каматна стопа је цена кредита или још опширније цена садашње потрошње у изразима будуће потрошње.⁵⁴ Претерана променљивост и кретање каматних стопа има штетан утицај на солвенстност домаћих произвођача и финансијских институција, на одлуке свих субјеката о штедњи и инвестицијама, на стабилност биланса и валутних курса.⁵⁵ Стабилност каматних стопа за одређени период се претпоставља, што је и претпоставка стабилних услова на финансијском тржишту. То су основни правци који утичу на деловање финансијског и банкарског система.⁵⁶

У монетарној политици, појам камате је једно од најсложенијих и истовремено најспорнијих питања и због тога у теорији постоје различита схватања камате. Камата регулише „тражњу новца“, посебно тзв. спекулативну тражњу новца. У погледу природе камате, као цене новца, постоје различита схватања. Марков приступ полази од става да је камата цена зајмовног капитала и то његове продуктивне употребе, што значи да се из створеног бруто профита одбија камата као цена која се плаћа власнику новца зајмовног капиталиста, односно банкар за позајмљени износ. То значи да је камата део бруто профита који одлази зајмодавцу, због чега се ово схватање зове „камата као ирационална цена зајмовног капитала“. Приступ камата као цена за „одрицање од ликвидности“ сматра да се власник расположивог новца одређено време одриче од потрошње или употребе свог расположивог новца, односно дохотка, смањујући своје резерве ликвидности на одређено време у циљу позајмљивања другом субјекту ради остваривања накнаде за тај чин – камате. Кејнзијанска теорија камата полази од става да камата треба да буде што нижа да би се подстицала инвестициона жеља и намера предузетника и због тога је позната као политика јефтиног новца. И на крају, монетаристичка теорија полази од става а је камата само цена новца која се третира у склопу других цена. То представља само један од облика у којем се може држати капитал.⁵⁷

На макроекономском нивоу висина каматне стопе као цене употребе слободних средстава ствара економску принуду која нагони кориснике на што рационалнију употребу тих средстава, ако би се та цена употребе могла надокнадити на прави начин. На макроекономском нивоу свако предузеће, иако није склоно позајмљивању већ се ослања искључиво на сопствене изворе финансирања, мора да калкулише са постојећом каматном стопом како би проценило да ли рационално употребљава сопствене изворе финансирања. Основ за камату налази се у финансијском дебилансима тржишних трансактора и њиховим различитим временским преференцијама према штедњи и потрошњи. Наиме, постоје финансијски суфицитни и дефицитни трансактори, при чему неки од финансијских суфицитарних трансактора одлажу потрошњу за

⁵² Барјактаровић Лидија, *Монетарно-кредитни и девизни систем*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010., страна 95.

⁵³ Комазец С., Живковић А., Ристић Ж. и Крстић Б., опет цитирано, страна 278.

⁵⁴ Samuelson P., опет цитирано, page 55.

⁵⁵ Wong C. H., *Реформа инструмената монетарне политике*, Финансије 1-2, 1993., страна од 75. до 79.

⁵⁶ Живковић А., Комазец С., опет цитирано, страна 672.

⁵⁷ Комезец С., Крстић Б., Живковић А. и Ристић Ж., опет цитирано, страна од 580. до 585.

будућност, што је финансијска основа за неке од финансијских дефицитних трансактора који имају веће преференције према потрошњи него што им текући доходак то омогућује. Стога, различита је временска преференција трансактора у односу на финансијске ресурсе контрабилансирана каматом као ценом коришћења новца у одређеном периоду. Повезано са преференцијама индивидуалних тржишних трансактора, стопа корисности новчаних ресурса је увек већа у садашњем у односу на будуће време, што је основ да се плати камата као тржишна цена њиховог коришћења у одређеном периоду. Имајући то у виду, финансијски суфицитни трансактори ће се одрећи садашње потрошње у корист финансијских дефицитних трансактора уколико добију одговарајућу надокнаду односно цену - камату за уговорени период повраћаја. Стога, штедња се дефинише као део текућег дохотка који се уз одређену камату преноси у неки будући период да би се тада повећала имовина штедиша. Могло би се рећи да камата рефлектује односе између садашње и будуће потрошње. Када се све то има у виду, ниво камате треба да буде стимулативан да би се обезбедио просперитет будуће потрошње у односу на садашњу потрошњу власника финансијских вишкова. Уколико се не обезбеди адекватан ниво камата, изостаће мотив власника капитала да одложи своју садашњу потрошњу.⁵⁸

При обављању наведених функција каматна стопа може бити равнотежна или природна тј. тржишна. Равнотежна каматна стопа формира се при равнотежи обима понуде капитала, односно кредита и тражње капитала (кредита). Класична економска теорија дефинише равнотежну каматну стопу као стопу приноса реалног капитала. Реални приноси капитала су функције технолошке продуктивности капиталних добара или инвестиционих улагања. Тржишна каматна стопа се формира на финансијским тржиштима као резултат односа понуде и тражње кредитних односно новчаних ресурса. На дуги рок, постоји равнотежа између наведених камата, док на кратак рок постоје диспаритети који су условљени променом цена. Под дејством тржишних односа долази до покретања аутоматских тржишних механизма ка поновном уравнотежењу каматних стопа.

4.2. ИЗАЗОВИ И ЕФЕКТИ МИКРОФИНАНСИРАЊА

Улазак страних банака на тржиште Србије и региона има своје добре стране, пре свега у смислу побољшања квалитета управљања у банкама и повећању понуде различитих финансијских производа на тржишту. Са друге стране, српска привреда се излаже директном ризику којима раније није била излагана а то је механизам мрежног ризика. Управо у том делу, испољава се добра страна високе стопе адекватности капитала банака у Србији, који ублажава и контролише наведени ризик. Криза је у сваком смислу поострила услове кредитирања у земљи. Стране банке које су били носиоци кредита знатно су смањиле своју кредитну активност, посебно према малим и средњим предузећима као и предузећима која се оријентишу на извоз, док се домаће банке понашају углавном као и пре кризе. Битна карактеристика кредитног посла је повратност, што значи да постоји обавеза дужника да пласирана средства врати, увећана за уговорену камату.⁵⁹

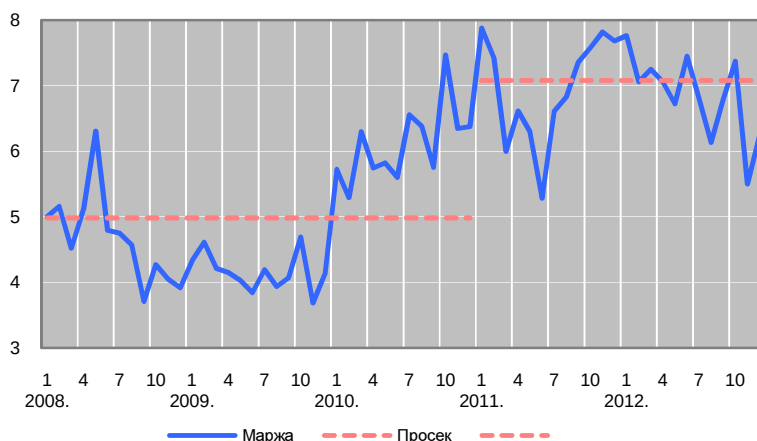
⁵⁸ Комезец С., Крстић Б., Живковић А. и Ристић Ж., опет цитирано, страна од 277. до 280.

⁵⁹ Уговор о кредиту, Пословни форум, приступ фебруар 2014.

http://www.poslovniforum.hr/tp/ugovor_o_kreditu.asp

Формирање цене банкарских кредита могуће је објаснити указивањем на кључне разлике између тржишта роба и услуга банкарских кредита. Основна претпоставка код тржишта роба је да постоји мноштво актера на страни понуде и на страни тражње који купују и продају хомогене робе, а друга претпоставка је симултаност, што значи да се истовремено врши испоруке робе и њихово плаћање. Код тржишта банкарских кредита, кредит као роба коју пружа банка се сучељава са обећањем зајмопримца да ће кредит вратити увећан за трошкове кредитирања. Отуда се у литератури наводи да се ради о рационалисању кредита, због моралног хазарда и негативне селекције, која се приликом одобравања кредита врши. Дакле, уколико би се претпоставила сличност између тржишта роба и услуга и банкарских кредита онда би се каматна стопа као цена кредита формирала на нивоу који изједначава понуду и тражњу кредита. Међутим, код тржишта кредита уобичајена је појава вишка тражње у односу на понуду. Отуда један број зајмотражилаца увек остаје без задовољења свог захтева за кредитом.⁶⁰ С обзиром на мултифункционалну улогу банака - као монетарних, кредитних, депозитних и интермедијарних институција за њих је адекватно формирање каматна од изузетног значаја. Камата се код банака јавља као дуална категорија с обзиром да се јавља и као трошковни и као приходни финансијски ток у оквиру пословне политике. Банци је у интересу да каматни приходни ток буде већи од расходног каматног тока јер се једино тада говори о банци као преформансној финансијској институцији. Позитивна разлика је позната као каматна маргина. Релевантни принципи каматне стопе банке су⁶¹: одржавање што стабилније каматне маргине; усклађивање рочне, секторске и валутне структуре биланса; конципирање адекватних аранжмана и инструмената ограничења, трансферисања и апсорбовања каматних ризика. У процесу реализације основних принципа каматне политике банка се користи следећим методама: перманентним усклађивањем активних ценовних и пасивних трошковних каматних стопа; коришћењем заштитних „хеџинг“ метода од каматног ризика и билансирањем обима активе и пасиве биланса осетљивих на промену каматне стопе. У графикону бр. 3 приказано је кретање каматне марже, у зависности од године и квартала посматрања.

Графикон бр. 3 – Кретање каматне марже у п.п.⁶²



Извор: Народна банка Србије

⁶⁰ Ђукић Ђ., Бјелица В. и Ристић Ж., опет цитирано, страна од 161. до 170.

⁶¹ Комазец С., Живковић А., Ристић Ж. и Крстић Б., опет цитирано, страна 287. до 290.

⁶² Годишњи извештај о стабилности финансијског система за 2012. годину, сумирани подаци

У посматраном периоду, каматна маржа је имала циклично кретање и није било могући утврдити модус кретања. Од првог квартала 2010. године каматна маржа почиње да расте постепено током целе године када у трећем кварталу 2011. године опада до почетка 2012. године, односно до њеног првог квартала. Каматна маржа у односу на оперативни добитак у последњем кварталу (Т4) је у 2008. години достигла 74,5%, да би наредне три године расла до 76,9% и у 2012. години би опала на 76,4%.⁶³ Оперативни добитак укључује каматну маржу, нето добитак од накнаде и провизија и остало (нето добитак по основу трговине хартија од вредности и удели и приходи од дивиденди и учешћа). Према текућим подацима Народне банке Србије, процењује се да је принос од камата 2013. године увећан за три милијарде. Обзиром да трећина банака послује са губитком, наплативост кредита је неизвесна а каматне стопе вртоглаве, банке и даље повећавају своје профитне маргине. Камате су, заједно са приходима од накнада и провизија, у 2013. години чинили 20% зараде банака.

Разлика између активних и пасивних каматних стопа у Србији је скоро два пута већа него у Хрватској. Једни тврде да банке имају високе трошкове, други да је то последица картелизације, али на крају цену плаћају грађани и привреда кроз највише камате у региону. Каматне стопе на депозите грађана и привреде у последња три месеца су се смањиле, док су се каматне стопе на кредите повећале. То значи да су банке повећале каматне марже иако су већ сада међу највишим у региону. Постојала су мишљења да ће се снизити камате и марже методом конкуренције али до тога није дошло. Према подацима Народне банке Србије из Извештаја о инфлацији просечна пондерисана каматна стопа на новоодобрене динарске кредите у трећем тромесечју повећана је за 1,4% и у септембру 2013. године износила је 18,9%. Стручњаци тврде да су банке повећале каматне стопе које су већ далеко више у Србији у односу на регион. Кључни фактор високих камата су каматне марже а не премије ризика земље и скупи извори финансирања, како то банке тврде. Разлика у премији ризика које су банке из Србије плаћале за кредите из иностранства у односу на банке из окружења, износиле су свега 0,3% док је та разлика у каматама била до 10%. Поред наведеног, као велики проблем су високи оперативни трошкови банака и ненаплативи кредити. Током 2006. године, 0,9% марже одлазило је на покриће ненаплативих кредита док је у 2012. години то било далеко више, чак 1,7%. Колико су грађани оптерећени каматама говоре и подаци да је каматна стопа на револвинг кредит 18,45%, на кредитне картице 23,4% са тенденцијом раста до 30% а на дозвољени минус, рекордних 35,7%. Заправо, банке високим каматама покушавају да надокнаде губитке, што дугорочно води до финансијских проблема, како банака тако и дужника. Према извештајима Хрватског удружења банака, просечна каматна маржа је 2,3%, а у Србији је за динарске кредите 10%, док је за кредите у еурима од 5% до 6%. Као доминантан проблем се изражава што због високих камата, све мањи број грађана и привреде може добити кредит, а иако га добије тешко га отплати. Добар део тих каматних маржи одлази у профите банака. У 2012. години, профит пре опорезивања је био 229 милиона еура, а у првој половини ове године 139 милиона еура. Током 2012. године, поред камата све значајнији приход банке остварују на основу провизија и накнада за које су наплатиле 393,3 милиона еура.⁶⁴ У Србији постоји мали број трансакције по основу којих банке наплаћују високе накнаде и провизије, што није случај у земљама са високим животним стандардом. У Немачкој се годишње оствари по 10 пута више

⁶³ Годишњи извештај о стабилности финансијског система за 2012. годину, графикон II.1.1.

⁶⁴ Обрадовић Милош, *Каматне марже у Србији највише у региону – и даље расту*, Балкански магазин, приступ фебруар 2014., <http://www.balkanmagazin.net/finansije/cid135-77553/kamatne-marze-u-srbiji-najvise-u-regionu-i-rastu>

трансакција по једном клијенту услед бољег животног стандарда и каматне марже су далеко ниже, док банке остварују већи профит на основу обима пословања а не висине камате.

Имајући у виду наведене принципе и методе спровођења каматне политике, у основи банкарског механизма у развијеним тржишним привредама је формирање извора средстава са краћим просечним роковима доспећа и уз ниже каматне трошкове у односу на просечан рок доспевања пласмана и просечне активне камате. Просечна каматна маргина формира се у распону од 1 до 2%, што се процењује као довољно за покриће трошkových, мотивационих и ризичних момената у банарском пословању. С обзиром да су детерминишући факторе ове маргине изван пословног система појединачне банке, њена каматна политика се своди на правовремено адаптирање промене на тржишту и минимизацији губитака услед неадекватних промена каматне стопе, при чему су пропорције утицаја детерминисане његовим значајем у формирању и пласирању укупних финансијских потенцијала у оквиру финансијског система. У земљама у развоју и централно-планским системима каматна политика се своди на фиксирање и плафонирање каматних стопа, чиме се структурира изузетно ригидан каматни механизам. Такав каматни механизам има негативне ефекте на штедњу, инвестиције и економски раст. У таквом амбијенту каматног механизма доношење инвестиционих одлука базира се на обрачунских каматама или каматама у сенци („shadow rates“) које се најчешће не поклапају са тржишним, што доводи до неадекватних штедних и инвестиционих одлука. С обзиром на неразвијеност финансијских тржишта политика каматних стопа се своди на одржавање релативно ниских номиналних и негативно реалних каматних стопа. Води се политика јефтиног новца, иако је он оскудан ресурс, чиме се фактички води политика репресивних каматних стопа. Репресивне каматне стопе негативно утичу на обим формиране штедње, на обим и ефикасност инвестиција, редистрибуцију доходака. Ниска каматна обара праг рентабилности инвестиција, нереално повећава инвестициону активност и повећава обим задужености привредних субјеката.⁶⁵

Постоји више фактора који утичу на вредност каматне стопе на тржишту капитала. То су првенствено тржишни фактори, нетржишни фактори и фактори специфични за понуду и тражњу. Најважнији фактори који опредељују камату су тржишни фактори:⁶⁶

- Висина профитне стопе – каматна стопа може се кретати само у оквиру профитне стопе;
- Понуда, односно тражња зајмовног капитала – као и на сваку другу цену на камату опредељујуће делују понуда и тражња зајмовног капитала;
- Ризик капитала – ризик невраћања и неуредног враћања мора се укалкулисати и изразити као део каматне стопе;
- Трошкови зајмодавца код ангажовања кредита – трошкови пасивних каматних стопа, као и административни трошкови;
- Економска политика и уже монетарна и фискална политика – централна банка утиче политиком есконтне стопе на све каматне стопе у привреди.

Од великог утицаја на висину каматне стопе су и нетржишни фактори, као што су утицај државе – настајање државе да стимулише инвестиције у неку грану/делатност или покрене домаћу привреду у циљу развоја земље, где нпр. као инструмент користи смањење стопе за обавезне резерве и појевтињује кредите. Поред ових фактора, јављају се и опредељујући специфични

⁶⁵ Комезец С., Крстић Б., Живковић А. и Ристић Ж., опет цитирано, страна од 287. до 289.

⁶⁶ Хаџић М., опет цитирано, страна 289.

фактори на страни понуде и тражње. На страни тражње то су улагање, очекивани профит, однос сопственог и позајмљеног капитала. На страни понуде су специфични фактори; као степен ризика, рок на који се дају средства, укупна понуда капитала итд.

Имајући у виду да је неопходно да се репродукција у свакој привреди остварује на проширеном основу то је неопходно да постоји обилност акумулације и да се врши мобилизација свих слободних новчаних средстава у правцу њиховог рационалног коришћења. При том, постоји низ проблема који ограничавају мобилизирање слободних средстава акумулације. На страни дистрибуције прикупљених средстава акумулације тј. у процесу акумулације нема спорних теоријских питања, међутим у практичној алокацији и дистрибуцији прикупљених средстава на кориснике јавља се низ проблема и ограничења практичне природе. Критеријуми рационалне алокације средстава су веома проблематични јер су по својој природи флуидни, већ и зависно од тога како се постављени циљеви и задаци економске и развојне политике националне економије. Велики су утицај и значај каматних стопа на привредну активност земље. Оне су индикатори који имају вишеструка деловања у истом моменту посматрања. Могу да стимулишу једну а дестимулише другу привредну активност. Да поспеше штедњу и генеришу капитал на једном месту. Са друге стране, могу да дестимулишу штедњу и повољно утичу на инвестиције. Да буду параметар за оцену инвестиционих пројеката и индикатор повећања или смањења прихода и профита. И на крају, да утичу на инфлацију и цене у реалном сектору. Због њеног опсега деловања, камата је одличан индикатор монетарно-кредитне политике. Стога, најзначајније функције⁶⁷ каматне стопе спадају мобилизаторска функција, дистрибутивна функција, алокативна функција и утицај на рационалност ефикасност улагања. Тиме се детерминише да камата има бројне функције у савременој привреди и финансијском систему⁶⁸ као фактор формирања штедње—регулатор односа штедње и потрошње свих сектора у привреди; рационалне употребе средстава; успешног функционисања финансијског тржишта; ефикасне алокације средстава становништва, јавног сектора, банака, предузећа и иностранства; монетарно-кредитне регулације и ефикасне монетарне политике; функционисања банкарског система; формирања трошкова пословања и расподеле дохотка; међународног кретања капитала; заштите реалне вредности капитала.

Са аспекта истраживања рада издвојене су најважније економске функције камате⁶⁹ - функције инвестиционих опортунитета; структурирања тржишта, новца и капитала; формирања каматних ризика; ограничавања и апсорбовања ризика; алокације ресурса на тржишту и временске реалокације коришћења добара и услуга у текућем и будућем периоду. Закључује се да камата има различита дејства на:⁷⁰ производњу, динамику и обим инвестиција, цене и инфлацију у земљи, акумулацију и укупне приходе и профит привредних субјеката.

- Утицај камата на производњу може бити двојак јер постоји директно и индиректно дејство. Под директним утицајем камата остварује се као фактор трошковног оптерећења компаније и других привредних субјеката, односно утиче на њихову ликвидносну позицију, што значи да ниске камате имају краткорочан позитиван ефекат на производњу због смањења трошкова док на дужи рок имају негативан утицај на производњу јер доводе до погрешних одлука о инвестирању. Високе камате на кратак рок су дестимулативне али на

⁶⁷ Хаџић М., опет цитирано, страна 290.

⁶⁸ Живковић А., Комазец С., опет цитирано, страна 584.

⁶⁹ Комазец С., Живковић А., Ристић Ж. и Крстић Б., опет цитирано, страна 278.

⁷⁰ Хаџић М., опет цитирано, страна од 290. до 293.

дужи рок доводе до ефикасног управљања средствима. Посредан утицај камата је преко регулисања количине новца у оптицају и издашности кредита у привреди.

- Утицај камата на инвестицију може бити вишеструк јер утиче на акумулацију, њену расположивост и тиме утиче и на инвестиције. Опредељујући утиче на инвестициону тражњу и вредновање инвестиционих пројеката. У тржишној привреди ниске камате утичу на повећање инвестиционе тражње а у условима високих камата долази до успоравања инвестиција због смањења инвестиционе тражње.
- Утицај камата на инфлацију познаје два концепта, монетаристички и кејнзијански концепт. Монетаристички концепт сматра да висок раст количине новца у оптицају води расту цена а раст цена неминовно води расту каматних стопа. Кејнзијански концепт полази од доминантног утицаја дохотка и обима расхода на цене. Код ове теорије, утицај фискалних фактора је од примарног значаја на инфлацију док је код монетарног концепта од секундарног значаја. Неспорно је да су камате детерминисане стопом раста цена у условима високе инфлације и природно је очекивати и високе камате, уз адекватно повратно дејство на општи раст цена.
- Утицај камата на акумулацију представља склоност ка штедњи и мобилизацији штедње, затим алокацији прикупљених средстава и сл. процеса. Високе камате могу на привредне субјекте утицати преко тражње већег издвајања за акумулацију и повећање сопственог капитала на рачун позајмљеног капитала, док код ниских камата може изостати склоност ка акумулацији и повећати се склоност ка позајмљивању новчаних ресурса.
- Утицај камате на укупне приходе и профит правних субјеката се одражава првствено када су ниске каматне стопе то директно утиче на повећање прихода, уколико је реч о позајмљеним средствима која се морају вратити и обрнуто. Самим тим, простор за остваривање профита биће већи у условима мањих и опадајућих камата.

У савременим условима банка као интермедијатор у финансијским пословима, обележава пословну локацију банке у друштвеним пословима, док појединачне врсте послова којима се бави потпуније легитимише банку као новчано предузеће. Банка је активан субјект свих видова финансијских тржишта који продукцијом и пласманом банкарског производа остварује добит сагласно интересима својих оснивача и клијената. Због тога се банка сматра финансијским посредником који процењује кредитни ризик, сигурност и рационалност пласмана, у име депонента чија средства пласирају.

Поред кредита, банка врши пласмане и у куповину вредносних папира, одосно врши секјуритизацију, настојећи да смањи ризике и упосли евентуални вишак депозита са циљем да прошири некаматне приходе и оствари додатне провизије које би увећале њен профит. Банкарски производ је продукт пословне политике и изражава појединачне облике активности банке подложне тржишној верификацији.⁷¹

⁷¹ Бјелица В., опет цитирано, страна 171.

5. БАНКОЦЕНТРИЧНОСТ ДОМАЋЕГ ФИНАНСИЈСКОГ СИСТЕМА

Последице велике економске кризе која је протеклих година потресала привреду на глобалном нивоу и при томе испољена рањивост економија у земљама еврозоне дошли су до пуног изражаја током 2012. године. Поред тога, изражена макроекономска нестабилност и посрнула домаћа економија, у условима снажних инфлаторних притисака и слабљења домаће валуте, бацали су сенку на пословање финансијског сектора у Републици Србији. Пад укупне економске активности, преливање курсног ризика у кредитни, као и отежан приступ финансијским тржиштима и сужене могућности за прикупљање свежих извора финансирања, у 2012. години, ограничили су простор за пословање финансијских институција. Достигнути висок ниво задужености домаћег реалног сектора у претходном периоду и прилично заоштрен проблем неликвидности, уз последично испољене проблеме са наплатом пласмана условили су прилично скромни раст кредитне и слабљење инвестиционе активности. Ипак, финансијски сектор у Републици Србији остао је сигуран и отпоран на изазове, а то је делом и због мера економске политике Владе Републике Србије и Народне банке Србије, које су поред стабилности финансијског система биле усмерене и на стварање претпоставки за јачање његовог потенцијала и раст и развој у наредном периоду.

5.1. ОРЈЕНТИСАНОСТ БАНКЕ КА ПРОФИТУ

Банкарске услуге су специфична роба из разлога што је то једна од ретких тржишних роба за којом увек у некој мери постоји тражња али то не значи да ће захтев свих потрошача бити испуњен, могућ је изостанак задовољавања купчевих потреба. Првенствено то зависи од тога да ли купац испуњава захтеве банке које су услов за одобравање захтева за пружање услуге. Суштина делатности банке представља новчане трансакције изражене у највећој мери преко депозитне и кредитне функције, тржишних финансијских инструмената и асортимана производа и услуга у циљу задовољења потреба, захтева и жеља својих комитената.⁷² На овај начин, банке омогућују пуну манифестацију економски условљене пословне способности и самосталности. Атрибут пословне способности је релевантан за банку јер се она дефинише као тржишни привредни субјект који је самосталан и одговоран са сопственом функцијом циља и способношћу и спремношћу да поднесе ризик. Банка је новчано предузеће и кредитна установа чија је основна активност депозитни посао, узимање и давање кредита, посредовање у области кредита и обављање других новчаних послова за рачун својих клијената. Профит банака је у основи део бруто профита који се ствара у производном сектору и који се дели између индустријског предузетника и банкара – као носиоца позајмљеног капитала. Од односа у расподели бруто профита зависи и његова употреба. То су битни односи банкарског финансирања привреде и самофинансирања привредног сектора.⁷³

Стога, Маркс сматра да банке постају општи управљачи новчаног капитала⁷⁴ јер представљају на једној страни централизацију новчаног капитала, позајмилаца новца, а на другој страни

⁷² Бјелица В., опет цитирано, страна 171.

⁷³ Комазец С., Живковић А. и Ристић Ж., опет цитирано, страна 24. и 19.

⁷⁴ Маркс Карл, *Капитал III*, Култура, Београд, 1958., страна 359.

централизацију узајмилаца. Она се може сматрати пословном јединицом која обезбеђује банкарске услуге у профитне сврхе. Профит банке је основни мотив пословања и састоји се у томе да узајмљује по нижим каматним стопама, него што даје кредит. Камата на дате кредите је редовно виша од камате на прикупљена средства. Разлика између активне и пасивне камате је маржа камате.⁷⁵ То указује на чињеницу да је једини циљ банке максимизирање профита или вредности банкарске нето вредности за њене акционаре. То значи да банка у условима робне производње и тржишних законитости мора бити пословна банка.⁷⁶ Стога, банка мора полазити од вредносних критеријума код доношења кредитних одлука којима се битно утиче на квалитет алокације друштвених ресурса у репродуктивном систему. То значи да је процес одлучивања непосредно повезан са прихватањем одговорности и ризика у случају пословних промашаја.⁷⁷

Структура извора финансирања банкарског сектора у 2012. години је највећим делом из депозита, око 47%, капитал 19,9%, обавезе према иностранству 19,6% и остали извори финансирања 13,6%.⁷⁸ Укупна нето билансна актива је у септембру 2013. године процењена на око 2.905 милијарди динара⁷⁹ и у 2012. години, нето билансна актива је повећана за 8,7%. Десет банака држе чак 77,36% укупне нето билансне активе. На првом месту је Banca Intesa са доминантним учешћа у укупној нето билансној активи (14,73%), Комерцијална банка (12,20%), UniCredit банка (8,73%), Societe Generale (7,33%), Raiffeisen и ProCredit (7,04%), Eurobank (5,95%), AIK (5,33%), Нуро Алпе Адриа (5,13%) и VTB банка (3,87%). Када се сагледа профитабилност према земљама порекла већинског акционара у 2012. години⁸⁰ најдоминантније су приватне домаће банке са стопом приноса на капитал од 5,6% и стопом приноса на активу од 1,8%, затим државне банке са стопом приноса на капитал од 6,3% и стопом приноса на активу од 1,1% и стране банке са стопом приноса на капитал од 3,9% и стопом приноса на активу од 0,8%. Приватне домаће банке и државне банке имају стопе приноса на капитал и стопе приноса на активу веће од просечне стопе приноса на капитал финансијског сектора у 2012. години (РОЕ 4,7% и РОА 1,0%). Међу банкама са највећом стопом приноса на капитал од 11,2% и стопом приноса на активу 2,3% је Италија. Иза ње је Аустрија са стопом приноса на капитал од 8,8% и стопом приноса на активу од 2%, док је Грчка и Француска пословале са негативним стопама приноса.

Главни носиоци финансијског система биле су банке што је између осталог последица недовољне развијености сектора осигурања и тржишта капитала као и оскудног коришћења лизинга као облика финансирања. Банкоцентричност српског финансијског система осликава доминантно учешће које банке имају у основним позицијама целог сектора, с обзиром да оне носе 83,3% укупних прихода, 88,7% укупне билансне активе, 80,0% капитала и 69,1% запослених. Насупрот томе, учесници на тржишту капитала – брокерско дилерска друштва и носиоци сектора добровољних пензијских и инвестиционих фондова и даље остварују минорно учешће у перформансама финансијског сектора. У оквиру нефинансијског сектора послују предузећа која своја ликвидна финансијска средства држе у финансијском сектору и чијим се хартијама од

⁷⁵ Комазец С., Живковић А. и Ристић Ж., опет цитирано, страна од 201. до 203.

⁷⁶ Thomas M. Havrilesky, *Theory-of-the-Firm Models of Bank Behavior, Dynamics of Banking*, Arlington Heights-Illinois, 1985.

⁷⁷ Ћировић Милутин, *Банке и ефикасност привређивања*, Народна банка Србије, Београд, јун 1986., страна 49.

⁷⁸ *Годишњи извештај о стабилности финансијског система за 2012. годину*, Народна банка Србије, графикон 1.25, приступ фебруар 2014.

⁷⁹ *Власничка структура и биланс стања/ успеха банака*, Народна банка Србије, приступ фебруар 2014.

⁸⁰ *Годишњи извештај о стабилности финансијског система за 2012. годину*, графикони 1.17. и 1.18.

вредности, било дужничким било власничким, тргује на финансијском сектору преко берзе. Финансијски сектор у Републици Србији успео је да превазиђе проблеме са којима се суочио у претходној години, пре свега, услед слабости учесника испољених на индивидуалном нивоу, тако да се у 2012. години вратио у зону профитабилности, што је и било његово главно обележје током вишегодишњег периода. На основу података из финансијских извештаја за 2012. годину, финансијске институције укупно бележе позитиван нето финансијски резултат од 11.443 милиона динара, док су у претходној години пословале са губитком од 4.088 милиона динара. Међутим, како су глобални економски поремећаји оставили траг и на финансијски сектор, иако његова стабилност није доведена у питање, он је поднео део терета, па је обновљени позитиван резултат вишеструко мањи у односу на добитак који је исказиван у првим годинама од наступања кризе. Банкарски сектор у Републици Србији је и поред присутних жаришта у 2012. години обновио позитивно пословање, након исказаног губитка у претходној години, када је и био прекинут седмогодишњи профитабилни период тог сектора. Овакав резултат остварен је уз благи раст билансне активе и капитала, као и јачање депозитног потенцијала банака. Ослабљена бонитетна способност привреде и становништва, као и отежана наплата пласмана одразили су се на скроман раст кредитне активности, док је појачана обазривост банака поспешила улагања у хартије од вредности као сигуран начин инвестирања, па она бележе значајан раст. Банкарски сектор у Републици Србији у 2012. години исказао је на укупном нивоу позитиван нето финансијски резултат од 8.446 милиона динара што је 73,80% укупног нето резултата финансијског система, за разлику од претходне године када је пословао негативно. Треба истаћи да на остварени резултат банкарске делатности, слично као и у претходној години, доминантан утицај има изразито висок губитак који је исказала само једна банкарске институције - Агробанка. И даље, након изузимања ове банке у 2012. години, односно након искључивања у 2011. години банке која је определила негативан нето финансијски резултат у тој години, добитак исказан на нивоу свих осталих банака је мањи за шестину у односу на претходну годину, па укупни резултати пословања тих банака указују на пад профитабилности банкарског сектора. Добитак, који је смањен само за 1,7%, исказале су 22 банке, док је са губитком пословало десет банака, а он је за 28,4% мањи од прошлогодишњег.⁸¹

У Народној банци Србије кажу да упркос кризи, банке су до деветог месеца, односно септембра прошле године повећале зараду за 42% у односу на исти период 2012. године. Наводе да је раст профита последица гашења лоших банака које су у претходној години негативно пословале. Наиме, од укупног броја банака 18 банке је пословало позитивно и остварило добит од 29,5 милијарди док је 13 банака пословало са губитком. Показатељи профитабилности показују тренд опоравка, међутим и даље је испод нивоа пре кризе. Према анализи, банке су највише зарађивале на каматама, провизијама и накнади по основу курсних разлика. Истраживање показује да је у претходној години први пут дошло до смањења укупно одобрених кредита и то за 14,7 милијарди динара, банке су од камата за девет месеци зарадиле готово 3 милијарде динара више него у исто време претходне године док су накнаде и провизије чиниле преко 20% зараде банака. Према подацима Народне банке Србије, најуспешније су биле Banca Intesa i Raiffeisen банка. Стручњаци не оспоравају чињеницу да банке зарађују али такође, напомињу да би профитна маргина била још већа да није проблема са наплативошћу кредита који у многим случајевима банци праве директан минус. У табели бр. 1, према подацима Народне банке Србије, сагледано је пет најуспешних банака и пет банака са највећим губитком у претходној пословној години, у периоду од првог до трећег квартала пословања.

⁸¹ Саопштење АПР-а, Агенција за привредне регистре, приступ фебруар 2014.

Табела бр. 1 – Преглед најуспешнијих банака и банака које су пословале са губитком у 2013. години

Рб.	Науспешније банке	Профит	Рб.	Банке са највећим губитком	Профит
1.	Banca Intesa	6,6%	1.	KBC банка	- 5,6%
2.	Raiffeisen bank	5,3%	2.	NLB банка	-2,0%
3.	UniCredit bank Srbija	4,3%	3.	Alpha bank	-1,0%
4.	Комерцијална банка	4,0%	4.	OTP банка	-0,8%
5.	ProCredit bank	1,9%	5.	Piraeus bank	-0,8%

На основу анализе, види се да су банке из истих групација доминантне и на тржишту Србије и на тржишту Хрватске. Уједно, оне банке које имају највеће учешће на тржишту, располажу највећом активом, имају највећи капитал а сходно томе, имају успешно пословање које је потврђено оствареном профитом. Свака од банака има своје специфичности када је у питању понуда производа и услуга, као и начин пословања. Општа понуда је на први поглед веома слична али кад се погледа мало детаљније постоје разлике. Управо те финесе одређују да неке банке буду мање или више по мери клијената. Банке су те које воде игру, пишу правила и постављају услове. Према истраживању портала Банке онлине⁸², наведене успешне банке се издвајају по повољности понуде, односа према клијентима као и начину представљања циљној групи. Склоп и комбинација свих елемената је резултат успеха, односно неуспеха банке.

Према подацима Народне банке Хрватске, банкарски сектор је у 2012. години располагао са око 4.000 милијарде куна укупне билансне активе, што је мање него у претходној години а свакако знатно већа кумулативна маса него у Србији. Приликом анализе Хрватског тржишта треба имати у виду да је Хрватска земља која је у Европској Унији и да користи све благодети тог чланства. Највећи део банкарског тржишта Хрватске чине банке у страном власништву, чак 90,1% док домаће приватне банке чине 5,2% а остатак од 4,8% чине домаће државне банке. У Хрватској послује 31 банка у 2012. години док је у 2013. години једна мање у односу на претходну. Две најјаче банке чине 43,3% укупног тржишта, то су Загребачка банка (UniCredit group) и Привредна банка Загреб д.д. (Banca Intesa), док четири најјаче банке чине 66,9%, поред две наведене ту су Сплитска банка (Societe Generale) и Ersre & Steiermarkische Bank.

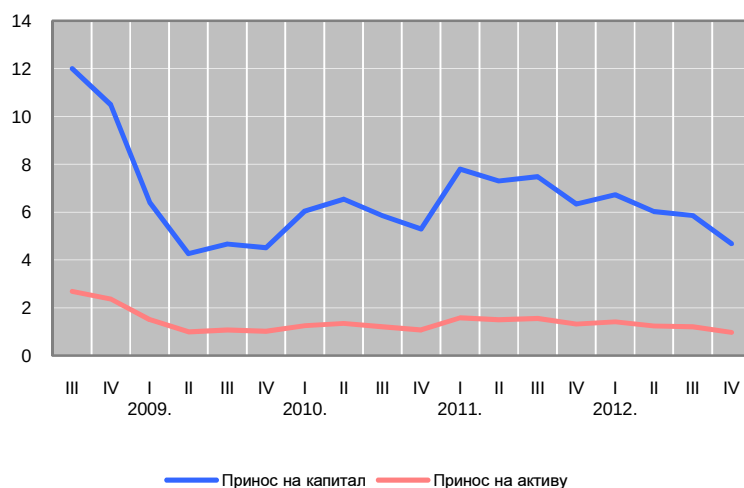
Највећи део хрватског банкарског тржишта држи исте финансијске групације као у Србији. Профитабилност банкарског сектора Хрватске у 2012. години приближна је профитабилности банкарског сектора Србије иако укупна актива није истог потенцијала. Према показатељима Хрватске Народне банке, РОЕ се процењује на 4,8% а РОА на 0,8% у 2012. години, док су у 2013. години стопе профитабилности мање. У претходним годинама, стопа профитабилности је била нешто већа, током 2011. години РОЕ је био 6,9% а РОА 1,2%, док су у 2010. години РОЕ 6,5% док је РОА 1,1%. Када се сагледа тржишно учешће, банке исте финансијске групације држе најјаче позиције на тржишту Хрватске и тржишту Србије. У питању је водеће групације чији су представници Banca Intesa и Societe Generale највећим делом.

⁸² Резултати истраживања Банка онлине портал, Удружење грађана Мој динар, Нови Сад, приступ фебруар 2014.

У даљој анализи банкарског сектора наше земље, у графикону бр. 1 приказано је кретање профитабилности банака у периоду од 2009. до 2012. године⁸³, појединачно по кварталима, док је на графикону бр. 2 приказано кретање приноса на капитал у компаративној анализи Србије са земљама из региона за претходну календарску годину.

На графикону бр. 1 види се да су по годинама, током првог квартала пословања банке остваривале највеће стопе и да стопа приноса на капитал има веће осцилације него што је то случај са стопом приноса на активу. Стопа приноса на капитал је у приближном висинском распону (<2%) у периоду од 2009. и 2010. године, док у наредне две године прелази у наредни подеок висине стопе приноса (>2%). У претходној години, стопа приноса на капитал се спушта и долази до висине стопе која је била у током 2010. године.

Графикон бр. 1 – Показатељи профитабилности банкарског сектора у Србији у п.п.



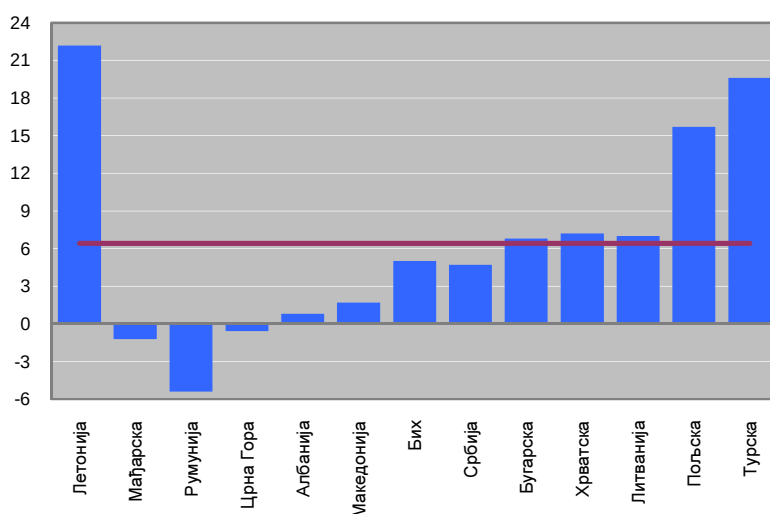
Извор: Народна банка Србије

Када се упореди принос на капитал на тржишту Србије и Хрватске, без обзира што хрватске банке располажу већом активом, а у Србији је дошло до смањења пословне активности банке, стопа приноса на капитал је у приближном нивоу. Током посматраних година, стопе су биле приближне у свим годинама. Стопа приноса на активу у односу на стопу приноса на капитал, има устаљену линију без већих прелома и осцилација. Од последњем квартала 2008. године, стопа приноса на активу опада и спушта се на први подеок скале висине до 2%, односно током свих година је мања од 2%. Умерена тенденција раста је у 2011. години када је стопа најближа стопи са краја 2008. године. Када се упореди стопа приноса на активу, на тржишту Хрватске и Србије су приближне стопе приноса. Током 2010. и 2011. године, на оба тржишта, стопе приноса на активу је нешто већа од 1% док у 2012. години стопа опада испод 1%.

⁸³ Годишњи извештај о стабилности финансијског система за 2012. годину, графикони II.1.15

На основу анализе података са графикону бр. 2.⁸⁴, закључује се да су банке у Србији су у последњем кварталу пословања (Т4) 2008. години имале највећу стопу приноса на активу 2,4%, затим у 2011. око 1,3%, у 2010. око 1,1% док су у преостале две године - 2009. и 2012. години имале стопу око 1%. Каматна маржа у односу на просечну активу је постепено опадала у посматраном периоду, од 5,3% у 2009. години је опадала до 4,2% у последњој посматраној години.⁸⁵

Графикон бр. 2 – Принос на капитал, земље региона у п.п. за 2012. годину



Извор: Народна банка Србије и ММФ: GFSR

Стопа приноса на капитал је имала осцилације у посматраном периоду. Кретала се од 10,5% у 2008. години, затим опада на 6,3% у 2011. години да би у 2010. години износила око 5,3% док је 2012. години била 4,7% а 2009. години 4,5%. Из наведене анализе, изостављене су Агробанка, Нова Агробанка и Развојна банка Војводине. Када се узме последња година посматраног периода по основу приноса на капитал, у односу на регион, банкарска делатност у Србији је у нивоу Босне и Херцеговине, а испод Бугарске, Летоније и Хрватске. За скоро 45% већи принос на капитал банке имају у Пољској, Турској и Летонији, док у земљама из региона као што су Македонија и Албанија имају нешто изнад позитивне стопе приноса. Док Румунија, Мађарска и Црна гора имају негативну стопу приноса на капитал.

⁸⁴ Годишњи извештај о стабилности финансијског система за 2012. годину, графикон II.1.16

⁸⁵ Годишњи извештај о стабилности финансијског система за 2012. годину, графикон II.1.1.

6. ПРЕДУЗЕТНИШТВО КАО ДИНАМИЧКИ ПРОЦЕС СТВАРАЊА УВЕЋАНЕ ВРЕДНОСТИ

Транзициони процеси убрзавају интересовање за место и улогу приватног сектора у развоју националне економије. Приватни сектор имплементиран у мала и средња предузећа покреће развојне могућности укључивањем кроз предузетништво и тиме смањује социјалне тензије које су незаобилазне у транзитним процесима. Предузетништво снажно подстиче отварање нових могућности развоја, како појединих региона, тако и целе националне привреде, због чега представља значајан сегмент шире стратегије и програма економског развоја и нема алтернативу у актуелној стварности наше земље. Коришћењем више предузетничких модела и њиховим прилагођавањем постојећим условима у нашој земљи, пружа се могућност да се ухвати корак са другим земљама у транзицији.⁸⁶ Последње деценије привредног развоја носе обележја крупних промена у оквиру преласка на тржишну економију где мала и средња предузећа постају један од главних носилаца економског развоја. Мало и средње предузетништво има све већи значај за развој светских економија и доприносе уједначеном локалном и регионалном развоју.⁸⁷ То потврђује податак да у Европској унији област малих и средњих предузећа, представља главни покретач економског развоја јер обезбеђује 2/3 од укупних радних места, са половином вредности учествују у друштвеном бруто производу укупне привреде и у збирном извозу узима учешће од 40% до 60%. Предузетништво данас прелази границе појма привреде, привредне делатности, проширујући се на сва подручја деловања у друштву, међу којима се успоставља све већа повезаност, односно зависност о акцији и постизању учинака.

6.1. ПРЕДУЗЕТНИШТВО КАО ДРУШТВЕНО КОРИСТАН КОНЦЕПТ

Последњих година у нашој земљи је све присутнија свест о томе да предузетништво даје значајан допринос транзицији нашег друштвеног и привредног система и значајна је полуга за обнову и раст домаће привреде. Наша друштвено-економска ситуација налаже да се убрзано улаже у предузетништво, као и да се створе могућности за подршку сваком предузетнику у виду пружања стручних и правовремених савета и добре идеје за почетнике у ризичној фази, када је помоћ најпотребнија. Најважнији ефекат и добитак који друштвена заједница остварује активностима предузетника јесу здрава предузећа која су на водећој линији у развоју нових, иновативних технологија које пре свега квалитетом својих производа и услуга, прогресивно утичу на друштвену заједницу.⁸⁸ Развијање малог и средњег бизниса и њихово укључивање у ширу мрежу ланца стварања вредности биће отежано и недовољно оперативно уколико дистинкција између оних који познају тајне бизниса и оних који имају само добру интуицију буде велика.

⁸⁶ Каравидић Славко, *Предузетништво-изазов или ризик*, Школа бизниса, Нови Сад, 2008., научно-стручни чланак, страна од 2. до 3.

⁸⁷ Станишић Сњежана, *Развој малог и средњег предузетништва у Босни и Херцеговини*, Пословни факултет Ваљево, Ваљево, 2013., научно-стручни чланак, страна 71.

⁸⁸ Ивковић Драган, Чукановић-Каравидић Марија, Квргић Горан, *Предузетништво као фактор привредног раста и развоја*, Трендови у пословању, Крушевац, 2013., научно-стручни чланак, страна 56.

Предузетништво се везује за све апстрактне људског понашања и деловања где је потребна креативност, иновација, рађање нових идеја, решавање проблема на нов начин, а све у циљу задовољавања људских потреба. Зато се може рећи да предузетништво није ни наука ни уметност, већ пракса заснована на знањима, које почива на потреби сталних промена и неравнотежа приликом реализације привредних активности и начин је размишљања који није уско везан за посао већ се везује за креативност, проактивност, системски приступ проблему и сл. Суштина предузетништва је у акцији, сталном тражењу нових идеја, маштовитости у проналажењу нових могућности у пословању, поузданој интуицији и процени те вештине и одлучности.⁸⁹

Предузетништво као идеја старо је колико и друштво и није искључиво економски феномен и представља незаобилазан сегмент развоја и напретка сваке модерне регије. Широко је слагање међу истраживачима да је потребно истражити различите области како би се допринело телу знања предузетништва.⁹⁰ Предузетнички дух је годинама у врху колективних вредности друштава главних индустријских земаља. У државама југоисточне Европе, до почетка деведесетих година XX века врло ретко се употребљавао. Таласом политичких и економских промена деведесетих година, који је захватио и земље бивше Југославије, предузетник и предузетништво постају све чешћи и важнији термини.⁹¹ Човек је живео у одређеном складу са природом и започињањем вишеструких револуција почиње знатно нарушавање тог склада. Средину XIX и XX века обележила је индустријска и менаџерска револуција а претпоставља се да ће XXI век означити предузетничка револуција. Предузетништво је иновирање фактора производње, стварање нових идеја у организацији у целини и доношење ризика за донете пословне одлуке. Тиме предузетништво постаје појавни облик власничке слободе и манифестације немирности људског духа.⁹²

При дефинисању предузетништва појављују се различите теоријске и практичне контроверзе. Разлог томе треба тражити у чињеници да још увек не постоји јединствена, опште прихваћена и конвенционална дефиниција предузетништва. У скоро свим дефиницијама предузетништва, постоји заједничка основа да је у питању понашање које обухвата преузимање иницијативе, организовање и реорганизовање друштвених и економских механизма и ресурса у практичне сврхе и прихватање ризика или неуспеха.⁹³ Академско изучавање феномена предузетништва почиње у XVIII веку, када је предузетништво било предмет расправе многих економиста кроз више векова. Најосновнији приступи економске мисли биле су класична и неокласична школа, али се указује и на значају актуелног, модерног приступа у развоју концепта предузетништва.⁹⁴

⁸⁹ Бороцки Јелена, Радни материјал за предмет Основе предузетништва, Факултет техничких наука, Нови Сад, 2013/2014., страна 2.

⁹⁰ Закић Небојша, Вукотић Светлана, Аничкић Југослав, Лакета Марко, *Самозапошљавање и предузетништво као избор: пример Србије*, Географски институт „Јован Цвијић“, Београд, 2012., научно-стручни чланак, страна 49.

⁹¹ Обрадовић Срђан, Пејовић Љубиша, Стијеповић Душко, Радуловић Слободанка, Пејовић Станица, Шаровић Новица, Брканоновић Сандра, Вукашиновић Марко, *Приручник за предузетништво за ученике средњих стручних школа*, Центар за стручно образовање, Подгорица, 2012, научно-стручни чланак, страна 13.

⁹² Ђорђевић Бранислав, *Основе менаџмента*, Агенција Лист, Ниш, 1995., страна 27.

⁹³ Shapero A., *Entrepreneurship and Economic Development*, Wisconsin, Project ISEED, LTD, the Center for Venture Management, 1975., page 187.

⁹⁴ Лајовић Драган, Николић Немања, Дробњак Радивоје, *Увод у бизнис*, Економски факултет Подгорица, Подгорица, 2010., страна од 16. до 17.

Појам *класичне школе* односи се на економске доприносе до краја XIX века и често се још назива политичком економијом. Представници британске школе економске мисли, Адам Смит и Давид Рикардо, били су резервисани према предузетнику сматрајући да је њихов основни разлог пословања профит, при чему су функцију предузетника поистоветили са капиталистом. Смит је о предузетништву говорио као активности која се остварује марљивошћу и штедљивошћу, пословним спекулацијама и иновацијама. Смит и Рикардо су на профит гледали као награду за ризикован капитал, а не вођење предузећа. Њихов допринос је био у уврставању интереса и мотивације као значајне предузетничке особине и истицање слободе тржишта као предуслова за предузетнички успех. Британска школа економске мисли је на склоност ка предузетништву гледала као на жељу за производњом богатства. Француска школа економске мисли унапређује схватања предузетништва на виши ниво. Зачетник теорије о предузетништву, Ричард Кантијон сматрао је да је предузетник спреман да преузме ризик и да се упусту у самосталну акцију прављења профита.⁹⁵ Основа његовог приступа је у ризику који предузетник сноси када купује по познатим ценама а продаје по непознатим ценама, односно ценама које ће формирати у будућности. И данас теоретичари наводе ризик као главну одлику предузетништва. Кантијон је 1734. године први пут користио реч предузетник у свом делу „Расправа о природи трговине“ где је разврстао економске субјекте у три типа – власнике земљишта, предузетнике и најамнике. Проучавајући природу трговине он повезује појам предузетништва са капиталом, неизвесношћу и ризиком. Француском економисти, бизнисмену и теоретичару XIX века, Жан-Баптисти Сеју припадају заслуге за дефинисање улоге и функције предузетника. Он је сматрао да је улога предузетника да комбинује факторе производње у производни орган и да он прави спону између власника капитала и најамног радника. Први је дао шири предузетнички опис, јасно правећи разлику између капиталисте и предузетника, при чему није сматрао ризик, неизвесност и иновативност главном функцијом предузетника, већ особину предузетника која је орјентисана да преусмери ресурсе из области у којима је продуктивност ниска у области у којима је висока стопа приноса и продуктивност, при чему као главне функције испољава надгледање, контролу и управљање.⁹⁶ Баптист је наводио да предузетништво никако није ограничено само на економску сферу већ на људску делатност, више друштвену него егзистенцијалну. Енглеска школа економске мисли, Џон Стјуарт Мил, разликује предузетника од менаџера по карактеристици преузимања ризика. Енглеска традиција до тада није правила разлику између капиталисте, послодавца и менаџера са једне стране и предузетника са друге стране. Творац аустријске економске школе, Карл Менгер, сматрао је да је основна функција предузетника да трансформише одређена добра у друга добра, оперишући при томе различитим информацијама и економским калкулацијама.⁹⁷ Према овом економисти, основна функција предузетника није преузимање ризика већ неизвесност у облику непознате количине и квалитета производних добара, при чему се истиче да је предузетник битан елемент у процесу производње робе. Традиционална немачка школа се усредредила на начине компензације предузетника за остварене активности. По њој, предузетник за преузети непредвидиви ризик и иновативно понашање као награду остварује профит. Америчка школа уводи предузетника као креатора богатства уз наглашавање визионарства, вештина вођења, организовања и управљања, при чему профит представља резултат уложених вештина, способности и талента предузетника.

⁹⁵ Cantillon Richard, *Essay on the Nature of Commerce of General*, Transaction Publishers, 2001.

⁹⁶ Say Jean-Baptiste, *A Treatise on Political Economy*, New Ed Edition, Transaction Publishers, 2001.

⁹⁷ Menger Carl, *Principles of Economics*, Libertarian Press, Incorporated, 1994.

Представници *неокласичне школе*⁹⁸ су посматрали предузетнике као власнике капитала. Алфред Маршал правио је разлике између иновативних предузетника који уводе нешто ново при чему не могу избећи ризик и оних који иду „утврђеном путањом“, сматрајући да нова и мала предузећа преживљавају и расту у току природне селекције. Први су следили судбину пословног ризика а други су само очекивали награду за контролну функцију и управљање. Маршал је правио разлику између капиталисте и предузетника, наводећи да најчешће нису иста особа. Предузетник мора препознавати шансе које преизилазе из ризика и прилике за пласирање нове вредности, предвиђати промене производње и потрошње и све то спрам тржишних конкурената. Џон Бејтс Кларк први је изнео другачији став по питању ризика у предузетничком процесу, сматравши да је то активност власника. Кларков став је надоградио економиста Френк Најт који је направио разлику између преносивог и непреносивог ризика, при чему је предузетнике издвојио као посебну врсту менаџера⁹⁹ који су спремни да ризикују своју каријеру, финансијску сигурност, време и вештине зарад бизнис идеје. Јозеф Шумпетер спада у једне од најзначајнијих представника историје развоја мисли о предузетништву јер је дао предузетништву кључно место у капиталистичкој привреди. У концепт предузетништва увео је значај креативности и ефикасности, односно појам предузетник иноватор. Он је сматрао да је предузетништво способност независна од власништва на капиталу и да се своди на иницијативу, ауторитет, предвиђање и вођство, при чему је воља главни елемент и да је заправо главни задатак предузетништва да реши економски „status quo“ иновативним активностима. Он је сматрао да предузетник треба да ремети равнотежу а не да је успоставља, како су теоретичари у претходним ерама сматрали. Такође, истицао је одвајање предузетника од других облика пословних људи. Предузетници су иноватори који стварају нову вредност тако рушећи постојећа тржишта, стварајући нову потражњу и повећавајући богатство. Посредно, профит представља одступање настало иновацијом, које резултира смањењем трошкова или повећањем цене. Судећи према Шумперовој визији, иновативни напори предузетника су главни покретач дугогодишњег економског раста, упркос чињеници да се у том процесу уништава вредност постојећих компанија које су уживале одређени монополски статус.¹⁰⁰ Представници аустријске економске школе, Лудвиг фон Мизис и Израел Кирзнер, сматрају да су предузетници пословни људи у динамичном окружењу испуњени неизвесношћу јер их управо визионарство карактерише и да због тога брзо и ефикасно реагују на профитне шансе на тржишту.¹⁰¹ Поред наведених дефиниција предузетништва у литератури се јавља низ других, као да је предузетништво чин реалокације ресурса, да се вештине предузетништва може научити и да је предузетник научен да доноси „праве одлуке“¹⁰², да је предузетништво вештина да се „ни из чега“ направи нешто¹⁰³, да је предузетник било која особа која започиње бизнис¹⁰⁴ и да предузетник мора бити револуционаран само у неким ситуацијама.

Предузетништво је са иновацијом повезано у заједничком настојањем да створе нове ствари, феномене – било да се ради о новим организацијама, производима, услугама или процесима. За предузеће у приватном власништву, која послују на висококонкурентном тржишту, иновирање је ствар опстанка. Чак и када су државна предузећа у питању, иновирање је такође присутно – пре

⁹⁸ Лајовић Д., Николић Н., Дробњак Р., опет цитирано, страна од 16. до 20.

⁹⁹ Knight, Frank Hyneman, *Risk, Uncertainty And Profit*, Kessinger Publishing, LLC, 2007.

¹⁰⁰ Schumpeter Joseph A., *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper Perennial, 3rd Ed edition, 1962.

¹⁰¹ Kirzner Israel, *Competition and Entrepreneurshi*, Chicago, University of Chicago Press, 1973.

¹⁰² Casson Mark, *The Entrepreneur: An Economic Theor*, 2nd edition, Edward Elgar Publishing, 2005.

¹⁰³ Timmons Jeffry A., *The Entrepreneurial Mind*, Brick House Pub. Co., 1989.

¹⁰⁴ Bygrave William D. and Andrew Zacharakis, *The Portable MBA in Entrepreneurshni*, 3rd edition, Wiley, 2003.

свега због смањења трошкова и притиска јавности. Релације указују на чињеницу да иновације настају у сарадњи са неким од тржишних учесника, било да су то купци, конкуренти, добављачи или други чиниоци пословања. Покушаји прилагођавања савременим променама проистекле су из савремених трендова, као што је пораст становништва у градовима, глобализација, већи број предузетничких подухвата и јачање конкуренције, доминација услужних делатности и информатичких платформа, outsourcing, важност купаца и сл. Такве промене условиле су појаву иновативне економије, а појам иновирања је постао најупотребљивији термин када се жели описати конкурентност предузећа у савременим трендовима и условима пословања. Суштина се своди на једно, да промене изазивају проблеме а проблеми захтевају решавање, уколико субјект жели да се даље развија. Стварање и задржавање конкурентске предности на тржишту није довољно предузетнички размишљати само на врху предузећа него је неопходан предузетнички начин понашања и размишљања на свим нивоима.¹⁰⁵

Схватање предузетништва се мењало кроз векове, при чему се дефинисало са различитих аспеката при чему се задржава комплексност и мултидисциплинарност научних области. Један од највећих ауторитета у области предузетништва, Хауард Стивенсон, даје опште прихваћену дефиницију *савременог схватања предузетништва* – Предузетништво је настојање да се искористи шанса, без обзира на ресурсе који се тренутно поседују.¹⁰⁶ Зато се у новијој литератури често среће мишљење да је предузетништво четврти чиниоц производње, поред рада, капитала и земљишта.¹⁰⁷ Један од најпознатијих теоретичара савремене школе предузетништва, Теодор Шулц, творац теорије људског капитала, сматра да се све способности предузетника могу научити. Он тврди да је предузетништво потребно у свим активности а не само у привреди. Образовањем и праксом, људи могу постати предузетници у свако време свог живота и у бројним делатностима. Роберт Ронштад сматра да је предузетништво динамичан процес стварања увећане вредности које стварају појединци преузимајући велики ризик уложених средстава, времена и каријере. Те робе и услуге не морају бити у потпуности нове али морају имати нову вредност која ће предузећу обезбедити нове услуге за корисника. Петер Дракер сматра да је предузетништво стварање новог тржишта и новог потрошача. Предузетници нису ни капиталисти, ни инвеститори, ни послодавци у основи. Он истиче суштину економске делатности а то је усмеравање садашњих ресурса у будућа очекивања, а то заправо представља ризик и неизвесност. Николас Сирополис сматра да је то надахнуће, борба са пуномоћном околином и задовољство које следи из успеха на сопственом путу. Због свих изнетих ставова, предузетништво тежи разумевању како настају прилике и могућности да се створи нешто ново, као и разумевању како даровити појединци проналазе или стварају те прилике, а затим их истражују и користе за постизање различитих учинака и резултата.¹⁰⁸

Кроз економску мисао развијан је појам предузетништва и појам предузетника, што се разликује и још увек раздваја. Код предузетништва је реч о организационој вештини а код предузетника о

¹⁰⁵ Бороцки Ј, опет цитирано, страна 7. и 17.

¹⁰⁶ Stevenson Howard H., *A Perspective On Entrepreneurship*, Harvard Business School Working Paper, 1983.

¹⁰⁷ Миљковић Јелена, Суботић Јана, *Иновације и предузетништво: алати за успех на тржишту ЕУ - Подстицање и развој предузетништва и његов утицај на економски раст Србије*, Универзитет Сингидунум Факултет за економију, финансије и администрацију и Центар за промоцију науке, Београд, 2012, научно-стручни чланак, страна 142.

¹⁰⁸ Shane and Venkataraman, *The promise of entrepreneurship as a field of research*, Academy of Management Review 25, page from 217. to 226.

лицу које сопственим капиталом започиње самосталан посао. Некада се термини предузетник, приватник и предузетништво користе као синоними, што је са научног аспекта погрешно јер нису сви приватници предузетници и немају организационе вештине које доприносе увећању њиховог ангажованог капитала. Предузетник може бити само она особа која организује неки посао са циљем да присвоји добит и сноси ризик тог посла, уз стално иновирање, искоришћавање шанси и нових могућности, избегавања ризика и уз то поседује организациону вештину коју називамо предузетнишвом.¹⁰⁹ Укључује све делатности предузетника усмерене на улагање и комбинацију инпута, ширење на нова тржишта, стварање нових тржишта, нових потрошача и нових технологија. Они реагују на промене из окружења и послују у условима неизвесности и ризика.

6.2. ПРЕДУЗЕТНИЧКИ КОНЦЕПТ И ПРЕДУЗЕТНИЧКИ ДУХ

Предузетништво постаје значајно тек крајем седамдесетих година прошлог века. Све до тог времена у економској теорији и привредним стратегијама развоја највећа се пажња поклањала великим компанијама. Проблеми који су се тада јавили су појава инфлације, смањење потражње, стварне потребе купаца, пад производње и након економских турбуленција на предузетништво се почиње гледати као на „спаситеља“ који ће променити пословни свет и норме које су владале. Продуктивност и запосленост представљају централна питања раста и развоја. Високоразвијене земље су схватиле да уколико не буде дошло до повећања продуктивности и запослености, неће доћи до раста и развоја земље. Шта су тада биле могуће последице останка на старом, форсирања старих образаца и начина пословања? Пад животног стандарда, који би довео до евентуалних социјалних, друштвених и политичких проблема. Тражило се решење а тада је то било предузетништво.¹¹⁰ Према Зеленој књизи предузетништва¹¹¹, коју објављује Европска комисија, кључне речи које осликавају предузетништво су начин размишљања, ризик и креативност, односно, иновативност. Европска комисија је објаснила предузетништво као структуру изграђених ставова и процес обликовања и развоја економске активности кроз мешавину преузимања ризика, креативности и иновације са добрим управљањем у оквиру нове или постојеће организације. На наведене карактеристике додају се одреднице савременог предузетништва а то су: профитно оријентисан подухват, динамичност и неизвесност, антиципирање промена, просуђивање и одлучивање, коришћење савремених ресурса и радост креације. Једноставно речено: предузетништво спаја стваралаштво и економију. Резултати предузетништва су предузетничка интелигенција, неговање породичног посла, подстицање предузетништва у осталим системима пословања, нове организационе облике посла, нова тржишта, нова предузећа, нове технологије као и нове производе и услуге при чему се побољшава социјални и економски потенцијал. Данас је неопходно применити предузетнички начин размишљања у свим областима и свим нивоима размишљања и деловања: на нивоу појединца, предузећа као целине и самог друштва.¹¹²

¹⁰⁹ Томаш Рајко, *Страх од предузетништва*, Економика, Београд, 1993., страна 41.

¹¹⁰ Бороцки Ј., опет цитирано, страна 3.

¹¹¹ Commission of the European Communities, 2003., page 5

¹¹² Бороцки Ј., опет цитирано, страна од 2. до 5.

Предузетништво је делатност усмерена на остваривање профита на тржишту, заснована на сталним променама и спремности да се преузме ризик. Предузетнички процес захтева високу ефикасност, брзину, оптималне трошкове и иновативност. Често помињана ефикасност лежи на неколико начина. Првенствено је реч о алокативној ефикасности која подразумева употребу средстава на начин који доноси најбоље ефекте од свих алтернативних употреба, затим производну ефикасности која подразумева минимизирање трошкова производње и производног аутопута и тзв. „х-ефикасност“, дефинисану као ефикасност организације и управљања, повећање мотивисаности за рад, смањење бирократског апарата и друго.¹¹³ Предузетнички концепт подразумева предузетника као носиоца концепта, предузетнички процес и резултат. Потенцијални предузетник жели да повеже своја знања, искуства, потенцијале и будућа очекивања са потребама тржишта и због тога предузетништво представља динамичан процес повећања богатства при чему је предузетник менаџер који преузима специфичну активност и спроводи је на специфичан начин, уз то је агент економских промена по начину на који тим променама утиче на привредни развој и особа са одређеним психолошким особинама и цртама личности, укључујући радозналост и стратегијски начин размишљања. То је процес стварања нечега новог и корисног улагањем времена и напора, уз претпоставку постојећих финансијских, физичких и друштвених ризика, уз коначно добијање награде материјалног карактера и личног задовољства и независности. Предузетнички процес представља шире поље деловања од решавања проблема на уобичајеној менаџерској позицији¹¹⁴, у којем предузетник проналази, процењује и развија шансе, насупрот силама које спречавају стварање нечега новог и представља процес рада на неком новом подухвату и састављен је из више фаза. Почетна фаза је идентификација и процена шанси, затим развој бизнис плана, обезбеђење потребних ресурса и крајња фаза је управљање новим предузећем. Иако су фазе секвенцијалне, предузетник се њима не бави засебно и ниједна фаза се не завршава без дефинисања потпуне визије свих фаза подухвата. Богатство стварају појединци који предузимају значајне ризике у смислу капитала, времена и/или посвећености каријери или додају вредност неком производу или услузи.¹¹⁵ Стога, предузетништво је друштвена функција креирања и стварања нових вредности путем креативног комбиновања пословних ресурса.¹¹⁶

Често се меша појам предузетника и проналазача, као и предузетника и менаџера. У том смислу, предузетник представља сваку особу која се разликује, у намери да започне нешто ново.¹¹⁷ Предузетник је појединац који ствара по први пут нешто, са великом инспирацијом и мотивацијом сопственим радом и идејама. Он скупља све потребне ресурсе и трансформише изум у одрживи исплативи посао. Типичан проналазач се фокусира на достигнуће и успех углавном не мерећи исход новцем.¹¹⁸ По природи, проналазач се заљубљује у свој изум док се предузетник заљубљује у нови подухват и даје све од себе да осигура његов опстанак и раст.¹¹⁹ Још једна од актуелних

¹¹³ Томаш Р, опет цитирано, страна 45. и 46.

¹¹⁴ Stivenson H. H., Roberts M. J., Grousbeck H. I., *New Business Ventures and the Enterprenuer*, Richard D. Irwin, Burr Ridge, IL, 1985., page from 16. to 23.

¹¹⁵ Ronstadt R. C., *Enterpreneurship*, Lord Publishing Co, Dover, MS, 1984., page 28.

¹¹⁶ Ондреј Ј., Петровић Д., *Лексикон појмова за припрему пријемног испита за мастер студије*, ФОН, Београд, 2009.

¹¹⁷ Hisrich R. D., Brush C. G., *The Woman Entrepreneur: Starting, Financing and Managing a Successful New Business*, Lexington Books, Lexington, MA, 1985., page 18.

¹¹⁸ Hisrich R. D., *The Inventor, A Potential Source of New Products*, The Mid-Atlantic Journal of Business 24 (1985/86), page from 67. to 80.

¹¹⁹ Авлијаш Радослав, Авлијаш Горан, *Предузетништво*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2013., страна 9.

тема данашњице је да ли сваки менаџер може бити предузетник. Без обзира на одређене сличности, разлика постоји. Предузетништво свакако претходи менаџменту јер предузетник ради праве послове а менаџер ради на прави начин, предузетништво представља функцију и везано је за власништво а менаџмент за управљање туђим капиталом, предузетничка делатност има своје законитости и предузетник је онај који тражи и ангажује менаџера. Код предузетника је изражен личан приступ и он иновира, ствара, развија и изазива промене док менаџер администрира, одржава и имитира у циљу реализације у ограниченом временском периоду. У условима транзиције, којима је већ дужи низ година изложена и наша привреда, власници малих и средњих предузећа нису само предузетници, него морају бити и менаџери, морају поседовати одређена знања о управљању и руковођењу процесом производње. У таквим условима се не може повући строга демаркациона линија између предузетништва и менаџмента, што практично није ни неопходно јер се предузетничка идеја реализује менаџерским методама његовог творца. Таква практична чињеница, да се у личности власника капитала нужно сједињују особине предузетника и менаџера, упућује на лидерство.¹²⁰ Менаџмент квалитетом постаје нужност, јер „лидери“ успостављају јединство циљева и вођења организације. Они треба да стварају и одржавају интерно окружење, у којем особље може у потпуности да учествује у остваривању циљева организације.¹²¹

Најважније предности предузетништва се огледају у креирању властите пословне судбине, односно предузетничке независности при чему се увиђа прилика за стварање различитости на тржишту. Омогућава се постизање пуног пословног потенцијала и убирање високих профита. Власници предузећа су врло често међу најугледнијим члановима у својој заједници при чему су углед најчешће стекли доказујући да раде посао који воле. Прилике за посао најчешће увиђају у тражњи за услугама и робама које велика предузећа тешко да могу задовољити. Одликују се флексибилношћу што им омогућује еластичну понуду и прилагођавање кретањима тражње на тржишту. Такве фирме брже показују спремност да технологију замене новом и траже раднике који могу обављати разноврсне послове у процесу производње. Економска самосталност и спремност на ризик у пословању подстиче мала предузећа да се еластично повежу и умрежавају ради успешнијег заједничког пословања, али и лакшег преузимања ризика. Постоје изазови за које предузетник мора пронаћи решења. Неки од њих су пораст одговорности за пословни успех, ублажавање неуспешних пословних потеза, осцилације у продаји, зависност о конкуренцији, изложеност финансијској кризи и неликвидности, рационализације трошкова и неразвијена правна регулатива. Да би постојали услови за постојање предузетништва, потребно је испунити економске и социјалне предуслове развоја. На првом месту је власништво које се може тематизовати са правног, економског, политичког, социолошког, моралног и другог аспекта а темељи се на три облика – заједничко, друштвено и приватно. На другом месту је капитал, који заједно са радом и земљом представља основни инпут рада. Управо он је предуслов за започињање било какве предузетничке пословне активности. Наредни предуслов је конкуренција која дефинише понашање привредних партнера у сфери размене приликом формирања тржишне цене. У теорији се разликује потпуна, непотпуна и монополска конкуренција. Предузетништво зависи од тржишне структуре и конкуренције са одговарајућим релацијама. И на последњем месту предуслова је организациони облик функционисања предузетништва, односно предузеће.

¹²⁰ Павличић Милорад, *Предузетништво-фактор процеса производње (иновативна организација)*, Висока пословна школа струковних студија проф. др. Радомир Бојковић, Крушевац, 2003., научно-стручни чланак, страна 89.

¹²¹ Момчиловић Владимир, *Лидерство у малој организацији*, Квалитет, Београд, 2001., научно-стручни чланак, страна 7. и 71.

Приватни бизнис је своје економске моделе засновао на објективним условима, не бавећи се доминантно другим значајним факторима процеса производње: временом као необновљивим фактором, простором као дефинисаним и датим амбијентом и организационим вештинама у комбиновању свих елемената. Исходиште предузетништва су организација и ефикасност. Како Шумпетер каже, није предузетништво никаква „пљачкашка економија“ која отима производну делатност другим људима, него је фактор производње који побољшава постојећу комбинацију производних чинилаца и заснива бољу и ефикаснију организацију.¹²² Дракер је предузетништво назвао социјалним феноменом који битно зависи од друштвеног структуре и етичког система. Повећање приватне својине у предузећима доводи до развоја предузетништва. Значајна функција предузетништва ће се тек показати покретањем привредних активности и стварањем амбијента у коме ће опстанак бити у директној зависности од економске ефикасности, односно прихватања одговорности за сопствени материјални статус. Због тога је све присутнија свест да предузетништво и предузетници дају значајан допринос транзицији нашег друштвеног и привредног система и значајна су полука за обнову наше земље.

У англосаксонском правном систему свако физичко лице које води сопствени посао било које врсте у сопствену корист назива се предузетником. Не постоји подела на велике и мале трговце нити подела на самосталног трговца, малог трговца или власника радње као што је то случај у континенталном праву. Европско право разликује две врсте предузетника а то су индивидуални трговац и власник радње, односно мали трговац. Главне разлози за класификацију су начин регистрације, правни статут, делатност, обим пословања, начин вођења пословања, опорезивање и друге мање битне разлике. Предузетнике као представнике индивидуалног предузетништва треба разликовати од малих и средњих предузећа. Када се каже предузеће мисли се на општи заједнички назив за разуђену структуру економских и правних субјеката. Код предузетника је акценат на предузетнику као трговцу док је код предузећа на предузећу као правном и економском облику. Код предузетништва је акценат на делатности предузетника док је код предузећа акценат на делатности предузећа као правног и економског лица.¹²³ У основи предузетништва лежи предузетничка иницијатива која се дефинише као импулс за започињање неког бизниса од којег се очекују позитивни економски резултати, најчешће изражени кроз профит. Предузетништво представља вечиту борбу против мртвила и учмалости, покреће капитал и омогућава му оплодњу, доприноси економском и укупном расту, развоју и благостању.¹²⁴

Нова економија, крајем XX века дефинише нове парадигме: економија понуде, економија знања, дигитализацију, виртуелизацију, молекуларизацију, конвергенцију, непосредност, иновативност, глобализацију и иверзибилност економских догађаја.¹²⁵ Ново схватање економије истиче значај нематеријалних ресурса и умрежавање, као нове организационе структуре. Начин пословања у савременој економији се значајно променио, за разлику од претходног периода стабилност организације замењује се способношћу предузећа да управља променама. Конкурентску предност предузећа данас представљају знања и способности запослених док су то раније били физички ресурси и рационализација трошкова. Долази до спљоштавања организационих структура и предност се даје складним тимовима који решавају проблеме и стварају промене. Након

¹²² Томаш Р., опет цитирано, страна 45. и 46.

¹²³ Околић Мирко, *Систем за подршку развоју малих и средњих предузећа*, Паневропски универзитет Апеирон Бања Лука, Факултет пословне економије, Бања Лука, 2007., магистарски рад, страна од 19. до 24.

¹²⁴ Лајовић Д., опет цитирано, страна 47.

¹²⁵ Котлица Слободан, *Економика предузетништва*, Виша пословна школа, Београд, 2002., страна 7. и 197.

наведеног, може се закључити да се савремена економија темељи на:¹²⁶ способности стварања малих и ефикасних предузећа са специјалистичким тимовима, умрежавању и координацији у употреби информационе технологије, фокусирање на активности које су кључне за пословање предузећа, измештање ресурса и споредних активности изван предузећа и њихово обављање од стране добављача услуга, повећање аутономије и самосталности код запослених, демократизација и смањење хијерархијских разлика у пословном окружењу, праћење и вредновање нематеријалне имовине и интелектуалног капитала, континуирано улагање у знање и образовање, стварање партнерских веза са добављачима и клијентима као и подстицање креативности и иновационог процеса. Савремене промене су довеле и до промена у начину размишљања. Прва и основна промена размишљања се увиђа у ставу према променама из окружења – услови се могу мењати. Данас људи купују вредност а вредност одређује купца. Више се не говори победити конкуренцију већ осмислити нову вредност и променити основу конкурентности. Сва наведена размишљања проистичу из флексибилне, динамичне и умрежене организације.

7. ЗНАЧАЈ АФИРМАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕТНИШТВА И ОСЛАЊАЊА НА СТВАРАЛАШТВО

Упркос потешкоћама, предузетништво је данас најефикаснија метода премошћавања јаза између науке и тржишта, отварања нових предузећа и снабдевања тржишта новим производима и услугама. Предузетничке активности имају велики утицај на привреду одређене државе кроз формирање економске базе и отварање нових радних места. На већини развијених светских тржишта управо предузетништво је генератор нових производа и нових радних места. Имајући у виду значај и позитиван утицај предузетништва, може се рећи да је систем подршке предузетништву у већини земаља и даље на знатно нижем нивоу од оног који оно заслужује. Улога предузетништва је знатно већа у привредном развоју од једноставног повећања дохотка по глави становника јер она обухвата покретање и успоставље промена у структури пословања и читавом друштву. Промене доводе до раста и повећања производње, па се увећано богатство дели на већи број учесника. Једна од теорија привредног раста сматра да је кључ у иновацији – не само кроз развој нових добара и услуга већ и као подстицај интересовања инвеститора за нове подухвате. Нове инвестиције делују и на понуду и тражњу јер новостворени капитал проширује капацитете раста, односно понуда док нова потрошња која из тога потиче користи нове капацитете и производњу, односно тражњу. Грађењем моста између науке и тржишта се доприноси стварању независног предузетништва. Тако би се олакшало повезивање и умрежавање учесника на тржишту, инвеститора, добављача, партнера, финансијера и маркетиншких агенција. Значајну улогу игра држава представљајући канал преко кога ће на тржишту лансирати ефекте синтезе друштвене потребе и нове технологије.¹²⁷ У оштрим конкурентским условима савремених међународних тржишта само оне привреде са критичном масом знања које имају поуздан и непрекидан ток нових решења у различитим областима могу рачунати да неће изгубити место и да ће дугорочно сачувати свој конкурентски потенцијал.

¹²⁶ Колаковић Марко, *Подузетништво у економији знања*, Синергија накнадништво, Загреб, 2006.

¹²⁷ Авлијаш Р., Авлијаш Г., опет цитирано, страна 14. и 15.

Потенцијална решења могу бити системска, али и сама предузећа морају стећи навике као што су праћење иновативних активности, њихово уграђивање у стратегијске планове развоја предузетништва, јачање конкурентског потенцијала и стварање иновативне атмосфере. Успостављање проактивне, предузетничке и иновационе стратегије у земљама у транзицији као што је Србија, најбољи је одговор на услове нестабилности спољашњег окружења.¹²⁸ До ере предузетништва се веровало да је велики бизнис кључни фактор економског раста међутим, искуство показује да више није неопходна висока корелација између развојног рада и економског раста. Овај став, заједно са повећањем незапослености допринео је повећању интереса за малу привреду и мали бизнис. Током 2000. године донета је *Европска повеља малих предузећа* у којој је утврђено да је предузеће једно од најважнијих субјеката привредног развоја Европске уније, односно да оно представља кичму европске привреде. Она је незаменљиви извор запошљавања и расадник предузетничких идеја и иновација. Процењује се да послови започети предузетничким идејама обезбеђују 75% нових радних места у привреди сваке године.¹²⁹ Европска повеља малих предузећа је истакла десет главних проблема које системски треба решити како би се дао пун допринос квалитетном развоју малих предузећа у Европи. Проблеми су везани за јачање економског развоја кроз више детерминанти: образовање и обука за предузетништво, јефтин и брз почетак, квалитетнија законска регулатива, доступност знања, унапређење онлине приступа, приступ финансијских средствима, пореске олакшице, јачање технолошког капацитета малих предузећа, сервиси за пословну подршку малим предузећима и боља презентација малих предузећа.¹³⁰

Глобална економска криза је зауставила транзициони опоравак наше земље и Србија се налази у заостатку у односу на друге земље у транзицији. Пут ка њеном оздрављењу води кроз болне и рестриктивне мере кроз рационализацију предимензионираног јавног сектора и озбиљну финансијску дисциплину, без којих привредни раст неће бити могућ. Већина аутора сматра да ће се Србија тешко извући из економског ћорсокака уколико се више не ослони на стваралаштво, енергију и предузетништво. Истраживачким радом уочене су три димензије које утичу на предузетништво – стварање повољних инфраструктурних услова, планско понашање владе у облику развојних програма и посвећеност локалној култури, односно региону. Тиме се постиже афирмација предузетништва у региону, подршка финансијских институција у облику повољних кредитних аранжмана и друге сличне активности. На тај начин доћи ће до високе вероватноће успеха предузетничких подухвата и изградње предузетничке мреже што ће убрзати предузетнички раст и конкурентност привреде. Посредно ће довести до повећања предузетничке динамике, предузетнички процеси ће довести до повећања националног добитка по глави становника, без обзира да ли је реч о оживљавању постојећих предузећа или отварању нових постројења. Најдоминантнији и најефикаснији инструмент афирмације поверен је влади земље, како на регионалном нивоу тако и на локалном преко мреже државног апарата. Код земаља у транзицији се данас посебно инсистира на једној мери а то је смањење сиромаштва кроз самозапошљавање. Очигледна добит фокусирања на младе јесте повећање предузетничког потенцијала који до сада

¹²⁸ Лалић Данијела, Бороцки Јелена, Грачанин Данијела, *Анализа значајних елемената конкурентског потенцијала малих и средњих предузећа у Србији*, Факултет за економију, финансије и администрацију, Центар за науку и Универзитет Сингидунум, Београд, 2012., научно-стручни чланак, страна од 222. до 224.

¹²⁹ Бабић Лепа, Бољановић Ђорђевић Јелена, *Иновације и предузетништво: алати за успех на тржишту ЕУ - Предузетништво као занимање које се учи*, Универзитет Сингидунум Факултет за економију, финансије и администрацију и Центар за промоцију науке, Београд, 2012., научно-стручни чланак, страна 178.

¹³⁰ Брњас Звонко, *Од мале привреде до великог бизниса*, Омега, Београд, 1999., страна 48.

није био довољно искоришћен. Анкета о радној снази, односно о реалној запослености у 2010. години показује стопу незапослености око 20%, што је преко пола милиона становника у нашој земљи. Застрашујуће је што најзначајнији део наведеног процента, скоро 14% чине млади. Запошљавање младих представља озбиљан изазов за сваку економију, без обзира на њен степен развијености.¹³¹

Као један од основних излаза стоји у промени начина размишљања и *афирмацији ка предузетништву*. Зато економски стручњаци својим знањем, утицајем и могућностима морају утицати на промену свест људи, посебно омладине и њихових навика, како би се предузетништво афирмисало и оживело. Савремени теоретичари сматрају да се однос према предузетништву може променити само ако га боље схватимо и ако верујемо у његов потенцијал. Једна од тема која је дуго година у фокусу пажње истраживања је однос предузетништва и запослености. Њихово повезивање датира још од прве половине XX века, који аргументују да појединци суочени са незапосленошћу и ниским зарадама ће се окренути samozapošljavanju, као изгледној алтернативи што представља „push effect“. Касније су истраживачи уочили да предузетничке могућности могу бити резултат и „pull effect“ који је обично повезан са просперитетом привреде и претходним успешним предузетничким активностима. Пораст учешћа предузетника и њихова способност да креирају послове за себе и друге је важан како са становништва раста привредних активности и просперитета у Србији, као и за побољшање њихове укупне позиције у друштву. Литература охрабрује ствараоце политике и доносиоце одлука у владама да промовишу предузетништво, што треба да иде у корак са подстицањем економског раста.¹³² На примеру наше земље, samozapošljavanje се више види као потреба за радом и преживљавањем, односно егзистенцијом него препознавање пословних прилика и могућности на тржишту.¹³³ Према подацима Завода за статистику, број незапослених је све већи из године у годину и тренутна статистика показује да је сваки 5. становник а сваки 3. омладинац незапослен. Поред тога се мора додати да Србија има велики број креативних и образованих људи чије је знање и енергија недовољно уполсено. Наша земља је близу европског тржишта, отворена је и повезана са истоком и југом. У домаћој привреди се накупио значајан и вредан предузетнички набој. Са једне стране, јавља се позитивна прикупљена енергија опредељена за предузетништво а са друге стране, као проблем се јавља погрешно усмеравање и непродуктивна алокација енергије. У складу са светским стремљењима, и у српској научној јавности и међу креаторима политичких одлука, предузетништво се види као кључни фактор раста и генератор запошљавања. Утолико више јер предузетништво може да ослободи економски потенцијал младих људи и да буде извор запошљавања и развоја, а у исто време да им повећа економску независност.¹³⁴ Предузетничка идеја представља импулс, подстицај и покретач воље, намере и енергије предузетника да своје способности усмери ка одабраном циљу. Одабир праве предузетничке идеје је важан зато што представља комбинацију предузетникове визије, маште и имагинације са једне стране и реалног тржишног стања и задовољавање незадовољених потреба купаца, са друге стране. Разни су начини за проналажење предузетничких идеја. Најчешће је то екстерно стимулисано проналажења пословних идеја, идеја

¹³¹ Богетић С., Ђорђевић Д., Ђоћало Д., *Унапређење запошљавања младих као фактор развоја националне економије*, Економски хоризонти, Крагујевац, 2011., научно-стручни чланак, страна од 112. до 115.

¹³² Зекић Н, Викотић С, Аничкић Ј, Лакета М, опет цитирано, страна од 51. до 53.

¹³³ *Извештај о запошљавању и миграција младих у Србији*, Грађанске иницијативе Београд, 2010., Београд, приступ јул 2014.

¹³⁴ Вуковић Дарко, *Incentives to Creativity and Innovation of Young Entrepreneurs, in Development and promotion of local systems to support innovative SME's*, 2009., Belgrade-Bologna, page 139.

да се започиње нови подухват долази пре самог проналажења идеја док је ређе то интерно стимулисано проналажења пословних идеја, где се најпре открива проблем а касније и започиње предузетнички подухват и последњи начин је када предузетник размишља да уђе са новом, позајмљеном или купљеном пословном идејом. Студија која је обухватила 3.000 предузетника идентификовала је следеће факторе као веома важне када се говори о самозапошљавању.¹³⁵ На листи фактора се налази коришћење личних вештина и способности, контрола над сопственим животом, жеља да се нешто корисно направи за своју породицу, зато што он/она воли изазове и начин живота где он/она има монополску улогу у одлучивању. Остале студије су идентификовале друге мотивишуће факторе као што је потреба за препознавањем, жеља за конкретним и значајним наградама као и жеља да се испуне задата очекивања. Истраживање старо три године, на тему „Предузетништво и предузетничко понашање младих“¹³⁶ спроведено на територији Србије показују да је чак 80,62% младих спремно да покрене свој бизнис али чак 80% њих наводи да сматра да не постоји адекватан привредни амбијент за имплементирање предузетничког концепта. То се поклапа са чињеницом да потенцијал наше земље јесу млади, они који се од малих ногу могу усмерити да буду предузетници. Као недостајући фактори за амбијент се у највећој мери, 32,26% младе популације наводи недостатак финансијских средстава, затим 29,75% нестабилна политичка и привредна ситуација и 20,30% превелике порезе. Највећи број испитаника 90,33% наводи да држава треба да има кључну улогу у подстицању младих за предузетништво и то кроз повољне кредите, едукацију и прописе/законе везане за омладинско предузетништво. Нешто скорије истраживање¹³⁷ од краја 2013. године показује да је интересовање грађана Србије за предузетнишвом као првим избором посла знатно ниже од европског просека, а у поређењу са новим чланицама Европске уније виши само од Словеније. Највећи део испитане популације, 65% изјаснило се да би радило за плату у јавном сектору, 30% је показало отвореност ка покретању сопственог бизниса док је најмањи део, само 5% рекло да би радило за плату у приватном сектору. Резултати истраживања показују да жеља за самозапошљавањем опада са старашћу испитаника, тако да су му најсклонији најмлађи, они између 18 и 29 година што чини 36% испитане популације, а најмање склони су испитаници старији од 60 година, њих 23%. Када се узме структура испитаника који показују склоност према предузетништву, истраживање је показало да су то у већини мушкарци, високог или средњег образовања. Чак 80% испитаника наводи да је главни разлог за самозапошљавање жеља да буде „сам свој газда“, а више од 70% сматра да је значајна и жеља да „сами створе нешто“ или „остваре свој сан“ и чак 65% наводи мотив „да се преживи“. Једно од занимљивости на које се наилази у наведеном истраживању јесте да ниже образовани испитаници на прво место стављају прва два мотива као главне разлоге, док средње и високо образовани део популације ставља мотив преживљавања. На основу резултата, показује се да релативна незаинтересованост за самозапошљавањем и предузетнишвом лежи у окружењу. Већи део испитаника, чак 74% њих дели став да наше друштво није довољно подстицајно док њих 26% мисли да га уопште не подстиче. Став који се показао као преовлађујући у истраживању је да јавни сектор значајно обликује став и интересовање за предузетништво у Србији. Испитаници су изразили једногласан став, да однос државе према предузетништву значајно повећава трошкове и ризике предузетничког подухвата. Они уочавају велики број препрека – пореско оптерећење, нефлексибилност и непредвидивост прописа.

¹³⁵ Лајовић Д., опет цитирано, страна 67.

¹³⁶ Богетић Срђан, Ђорђевић Дејан, Ћоћало Драган, опет цитирано, страна 107.

¹³⁷ Удовички Кори, *Предузетништво у Србији нужна ли прилика?*, Центар за високе економске студије, Београд, 2014., публикација, страна од 14. до 18.

Нова тржишта захтевају еластичност и брзину. Данас мала и добро организована предузећа могу да се одрже на тржишту и учине позитивне помаке у блиској будућности. Неки теоретичари сматрају да су мала предузећа тренутни спас за економске проблеме и тешкоће али заправо нису, она су велика шанса за нашу политику ослањања на сопствене снаге, преко којих се повезују економски, социјални, просторни, технички и други чиниоци рада. Пошто живимо у времену промена, оне се не одражавају само на промене у организацији већ и у ставовима људи према пословању и предузетништву и организационе културе односно циљева, стратегија, власништва, окружења и сл. Са тог аспекта гледано, наше друштво, његова структура и оријентација, крајње су неповољни за развој предузетништва. Ту се посебно мисли на битне одлуке које су у рукама државе, политике и администрације. Заправо, оне сужавају простор за доношење аутономних пословних одлука и самим тиме остаје мало могућности за развијање предузетништва. Поред тога, продубила се психологија из времена самоуправног социјализма, односно психологија везана за „државне јасле“, која своје тврдо упориште има у нечему што би могло да се окарактерише као *дефицит предузетничке културе*. У нашој земљи је наглашено ово стање и та ментална девијација се неће моћи искоренити лако ни брзо а деловаће као снажан ограничавајући чинилац када је реч о развоју предузетништва и афирмисању његове друштвене улоге. У таквом окружењу, наши људи су доста научили о превазилажењу административних проблема, у комуницирању са администрацијом и у лобирању по министарствима и другим државним агенцијама. Улагањем снага и знања у те активности, изостало је афирмисање рада окренутом ка продуктивном деловању на стварање нових вредности. Под окриљем државе, створено је нешто што личи на предузетништво а реално је прилично удаљено од правог предузетништва. Предузетништво је по дефиницији активност која се хвата у коштац са неизвесношћу а домаће предузетништво је до сада није навикавано на такав облик активности. Улога државе би требала да буде другачија, да пружи природан амбијент, заштиту и чврст ослонац за стабилност услова у којима се доносе одлуке и носе њихове последице, односно убирају њихови ефекти. Дракер сматра да најизраженији проблем јавних институција лежи у немогућности остваривања предузетничког профита. Јавне институције се базирају на буџету и нису плаћене у зависности од постигнутог резултата пословања, зависе од мноштва саставних делова и изражена је висока друштвена оправданост постојања. Због гашења финансијске штедње и смањењем куповне снаге смањио се број предузетника који би својим новцем покренули сопствени посао. Уједно се смањила концентрација већих финансијских средстава потребних за велике подухвате и уништено је поверење становника, што је посредно утицало на смањење и укидање спремности да се средства ставе предузетништву на располагање.¹³⁸ Капацитет друштвених институција могао би се подићи на европски ниво, уз бољу организацију и усмеренији напор. Да би се тај иметак који поседујемо ставио у употребу, потребно је више предузетништва.¹³⁹ Држава на тај начин осим стварања инфраструктурних услова помаже у генерисању активности и програма који помажу развој предузетничких активности. Њена подршка микроокружењу, пре свега се огледа у обезбеђивању стабилног и подстицајног правног и пословног окружења, отворености тржишта, пореским системима са олакшицама за предузетнике и стварању и афирмисању поверења у предузетничку активност и дефинисању националних кластера. Један од начина унапређења конкурентности је процес сертификавања општина и градова јер се тако ствара „пријатељско расположење према инвеститорима“ и показује се да локална самоуправа зна шта инвеститор тражи, односно почињу да посматрају територију из угла потенцијалних инвеститора. Процес

¹³⁸ Каравидић С., опет цитирано, страна од 3. до 5.

¹³⁹ Удовички К., опет цитирано, страна 6.

сертификације општина у Србији спроводи Национална алијанса за локални и економски развој (НАЛЕД – Nacional Alliance for Local Economic Development). Према њеној методологији, сваки град односно општина, укључена у процес сертификавања добија конкретне препоруке на основу којих треба да обезбеди унапређење функционисања и створи повољно пословно окружење које подразумева ефикасну администрацију, транспарентну локалну управу, адекватну инфраструктуру и партнерски однос према привреди. До сада, у Србији 17 општина има сертификат о повољном пословном окружењу и истиче се да сви градови који у истраживању „Европски градови и региони будућности 2012/13.“ су на листи сертифицираних градова и општина.¹⁴⁰ Код државне својине изостаје ефикасност, жеља и мотив да унапреде пословање а самим тиме последице по предузетништво су велике.¹⁴¹ У вези са тим, очекују се и потпуне промене економске филозофије, односно адекватно понашање државе у економској области. Држава мора да престане да утиче на исходе економског деловања привреде и да се ограничи на улогу стварања институционалних оквира, као заштитника правила игре. Ово би требало нарочито актуелизовати јер је за развој праве предузетничке иницијативе, која је знак распознавања тржишних привреда преостало веома мало простора, и то непримереног простора правим тржишним привредама које би требало да буду засноване на владавини права и понашању законитости и правила. Гледано у квалитативном смислу, предузетништво које се ових година развијало код нас сведено је на обим испод стварних могућности и у високом степену је деформисано и скренуто на друштвено непродуктивне алтернативе. Највећи део своје економске иницијативе и предузетничке енергије пословни људи су далеко више усмерили на савладавање административних препрека и на изградњу добрих односа са државом него на развијање нових технологија, освајање нових тржишта и повећавање продуктивности рада. До сада су сва чула предузетника била усмерена на центре политичке моћи уместо на прикупљање сигнала са тржишта.

Примена економске филозофије ће обезбедити чвршћа веза између економских актера и резултата рада, што је механизам без кога није могуће имати подстицајни економски амбијент и здраво предузетништво. У том смислу, потребна је свеобухватна либерализација и дерегулација економског живота привредних организација. Неопходно је да дође до *преструктурирања привреде* у смислу реалокације финансијског, физичког и људског потенцијала. Циљ тога је искоришћавање неискоришћених економских ресурса и смањење великог јаза између стварне и оптималне искоришћености потенцијала у земљи, а то се може остварити развојем предузетништва. Ре)структурирање привредних токова и привредних активности треба да представља одговор на глобалне промене у привредним кретањима. Неопходно је препознати дугорочне тенденције и кључне захтеве окружења и њима посветити знања и способности ради сопственог успеха. У економском престојавању, један од најтежих проблема код нас су инертност и патернализам, који су остали као наслеђе из прошлих времена. Предузетништво тражи озбиљан приступ, одговорност, тежак рад, иницијативу, а на све то ми нисмо навикли, тако да ћемо морати да стичемо кондицију, по том основном. Заправо, предузетништво захтева адекватна знања, инвентивност и веома много рада, као и установљење система управљања, заснованог на начелима и захтевима предузетништва и тржишног привређивања.¹⁴² Овакав приступ води побољшању пословне климе, побољшању квалитета рада државних институција, отварању нових

¹⁴⁰ Национална агенција за локални и економски развој, <http://www.naled-serbia.org/sr/page/81/Certifikacija-opstina-sa-povoljnim-poslovnim-okruzenjem>, приступ јун 2014.

¹⁴¹ Радуловић С, опет цитирано, приступ јун 2014.

¹⁴² Томаш Р, опет цитирано, страна 45. и 46.

радних места, просперитету локалних самоуправа и уједначеном расту земље. До сада, републичке институције и институције локалне самоуправе су показале позитиван став и спремност на промене док јавно мњење углавном нема мишљење о реформама у току.¹⁴³

Да би реализација била могућа, потребно је дефинисати стратегију и циљ ка којој идемо, у складу са њом преузети активности и деловања за њено остварење и пронаћи људе који ће омогућити успех зацртаног. Почетна фаза представља централно планирање економије пре политичких и економских промена, затим изградња нове законске и институционалне структуре, као и успостављање нових институционалних правила и на крају, успостављање политике одрживости.¹⁴⁴ Проблем који је наша земља имала у претходним годинама и покушајима за опоравак земље што се није радила ревизија урађеног, није преиспитиван начин развишљања и нису идентификоване главне одлуке којима се водио напредак. Промене траже тежак и тимски рад, економски реализам и научну функцираност јер су ови процеси не само дугорочни и сложени, него и веома болни.¹⁴⁵ Да би процес био ефикасан потребно је да буде партиципативан процес, односно морају постајати кадрови који ће се бавити решавањем постојећих проблема и интерактиван процес, што значи да мора постајати спона између тренутне реалности и потенцијала будућности. Поред тога, интегративни процес обезбеђује промишљено виђење - када и шта се све треба урадити и одредити ко то треба спровести и на крају, интерактивани процес омогућава планирање који ће бити кориговани сходно променама али у основи остварити планирано.¹⁴⁶ Европска Унија инсистира на процесу да Европа постане најконкурентнија и најдинамичнија привреда на свету, базирана на знањима, способности за одрживи привредни раст, веће и боље запошљавање и већу социјалну кохезију. Обзиром да се у Европској повећи о малим предузећима инсистира на мала предузећа као динамичке капацитете на одговор на тржишна дешавања, инструмент регионалног развоја, продуктивну одговорност на свим нивоима одговорности, као и препознавање знања, флексибилности и предности у новој економији. Тренутно је стручна, а и шира јавност, подељена када се полемише о излазима Србије и преласку у економски напредак. По једном погледу, напредак искључиво долази из директних страних инвестиција и све реформе требају да буду усмерене ка томе да се створи повољан привредни амбијент који ће их привући. Једна од кључних реформи овог концепта је смањење улоге државе. У другом табору су сви који сматрају да се улога државе мора повећати тако што ће се она активније позабавити стварањем или оживљавањем националних индустријских система. Оно што је заједничко за оба модела јесте да као отелотворење предузетништва виде у пословању малих и средњих предузећа, кроз стварање додатне категорији великим, страним и државним предузећима. Држава нема конкуренцију јер је по дефиницији најјачи економски и политички ауторитет на сопственом простору, а сама са собом се не може упоређивати. Данас, задатак државе је да ствара неопходне услове за привредну активност, да предвиђа правила игре док се њена привређивачка активност усмерава ка стратешким или социјало осетљивим секторима. Да би омогућили услове за раст и напредак, пре свега, држава мора побољшати услове за пословање и омогућити привредни амбијент за домаће

¹⁴³ Резултат истраживања спроведено у Нишу током 2012., финансиран од стране Министарства просвете и науке Републике Србије.

¹⁴⁴ Шушић И, опет цитирано, страна 170.

¹⁴⁵ Ивковић Д., Чукановић-Каравидић М., Квргић Г., опет цитирано, страна 59.

¹⁴⁶ Шушић И, опет цитирано, страна 172.

предузетнике, па тек онда за стране инвеститоре. Не сме се заборавити да је велики број успешних и данас великих бизниса покренут из мањег или средњег предузетничког подухвата.¹⁴⁷

Развој предузетништва може означити ефикасан одговор на глобална кретања. Стога, већина земаља у транзицији је прихватила малу привреду као суштински део економских реформи. У кругу ових земаља а међу њима и наша земља, која намерава да се придружи што пре Европској унији, веома много говори о ставовима изнетим у Европској повељи о малим и средњим предузећима.¹⁴⁸ У основној структури подршке пословања и развоју малих и средњих предузећа најзначајније место заузимају подршка стручном оспособљавању, подстицај рада консултантских фирми, прихватање кооперације између малих и средњих предузећа, подршка прикупљања, обради и дистрибуцији информација од значаја за мали бизнис, привилегија истраживачима и техничко-технолошком развоју, подршка стварању нових радних места, подстицај регионалног економског развоја и прихватање прекограничне кооперације и учешћа на сајмовима.¹⁴⁹

8. ПОТЕНЦИЈАЛ МАЛЕ ПРИВРЕДЕ ЗА ЕКОНОМСКИ РАСТ И ПОБОЉШАЊЕ КОНКУРЕНТНОСТИ ДОМАЋЕ ПРИВРЕДЕ

Данас се предузетници изузетно поштују, више него у прошлости и савремено предузетништво се сматра престижном облашћу. Трендови показују да се предузетништво јавља чешће и на све више места, почев од новина, телевизијских емисија, часописа, локалних и националних медија пишући о предузетничким подухватима и актуелностима. Јачање тржишних односа, новог начина економског мишљења и резонувања, развоја иницијативе и предузетништва, без обзира на облике својине и привређивања, јесу најбољи знак да се нешто дубоко мења у економском ткиву нашег друштва и да смо на најбољем путу који тражи жртве али и награђује. Још пре много година, мудри филозофи Паулија и Џеферсон су доприносили подстицању нових друштвених токова. Паулија је рекла *„Оно што мења свет нису нове идеје, већ њихова примена“* и познати Џеферсон *„Да би сте изменили свет, потребно је само да промените начин на који о њему размишљате“*.¹⁵⁰

Нове економске категорије захтевају и редефинисање основних економских постулата и флуидно померање „тачке гледишта“ за сваки нови економски одговор. Сасвим је очигледно да се таква флуидност може постићи искључиво предузетништвом, том специфичном организационом вештином комбиновања успеха, ризика и неизвесности са једне стране и борбености, мотивацијом и знањем, са друге стране. Развој малих и средњих предузећа и приватизација друштвене својине у нашој привреди два су неопходна услова за реафирмацију предузетништва. У таквим условима, између предузетништва и приватне иницијативе често треба ставити знак једнакости. Једно без другог не постоји, оба се заснивају на приватној својини и суштински припадају малим предузећима. Тиме се, у основи доказује да је предузетништво фактор процеса производње, без

¹⁴⁷ Удовички К, опет цитирано, страна 7.

¹⁴⁸ Околић М, опет цитирано, страна од 40. до 43.

¹⁴⁹ SEED, *Програм развоја предузетништва и малих и средњих предузећа у Србији*, 2005., 72. страна

¹⁵⁰ Михајловић Драган, Стојановић Драгица, *Предузетништво као фактор развоја бизниса*, СПИН '09., Факултет организационих наука, Привредна комора Србије, Београд, 2009., страна 502.

кога, као и без других конститутивних фактора ови привредни субјекти немају никакву економску шансу.¹⁵¹ Предузетништво и предузеће се морају посматрати у ширем контексту постојања традиције и културе предузетништва у окружењу као и става државе према предузетништву и тржишту. Сви резултати који се остваре пословањем, растом и развојем предузећа резултат су успешног споја - власништво – тржиште – предузетник - менаџер.¹⁵² Обично, мале и иновативне фирме имају ту привилегију да могу да праве искорак у правцу нових сегмената пословања усавршавајући постојеће или стварајући нове производе, услуге и процесе. Таква предузећа представљају значајан покретач економског раста и друштвеног богатства и вођене су основним типовима економских активности ако продуктивност, ефикасност и иновација уз напомену да те активности постоје у свакој привреди.¹⁵³ Раст дохотка је један од кључних показатеља доприноса привредних субјеката – сва нова вредност коју производи је концепт близак друштвеном бруто производу и благостању друштва. Све до удара кризе, сектор малих и средњих предузећа је пратио раст запослености, али након тога поред привременог опадања запослености успео је да настави путању раста. Током 2012. године реални доходак је за 110% био већи него 2005. године. Такав феномен „раст без радних места“ (jobless growth), није само одраз закаснеле и недовољно ефикасне транзиције Србији већ представља почаст других европских и средње развијених земаља на почетку XXI века. У укупном расту агрегатног дохотка, сектор малих и средњих предузећа је учествовао са 53%.¹⁵⁴ Према Глобалном монитору предузетништва, Србија заједно са Хрватском и Босном и Херцеговином спада у земље чија је привреда вођена ефикасношћу али још не и иновацијама. Релативна доминација неке од ове три активности варира, у зависности од фаза развоја националне економије.¹⁵⁵

Бројна истраживања указују на пресудни значај предузетништва на конкурентску позицију земље. Конкурентност у глобализацији је претпоставка за постизање и одређивање високог нивоа профитабилности.¹⁵⁶ Конкурентност је одрживи раст продуктивности вођен квалитетном стратегијом и пословања предузећа, на коју заједно утиче макроекономско и микроекономско окружење. Ниво конкурентности одређује продуктивност а продуктивност одређује животни стандард државе или регије – плате, приходе од капитала и очување националног богатства. Кроз светско тржиште непосредно се одражава целокупан економски и политички положај једне земље у међународној заједници. Од тога зависи и степен њеног ауторитета и оствареног суверенитета, односно степен зависности или независности, подређености или хегемоније, равноправност или неравноправност, уважавања или неуважавања. На светском тржишту се одвијају процеси вишеструке међузависности, сарадње и сукоба. На светском тржишту долази до жестоке конкуренције.¹⁵⁷

¹⁵¹ Павличић М, опет цитирано.

¹⁵² Николић М, Маленовић Н, Покрајчић Д. и Пауновић Б, *Економика предузећа*, Економски факултет Београд, Београд, 2000., страна 28.

¹⁵³ Поповић Панђић Сања, *Образовање предузетника као фактор конкурентности и иновативности предузећа*, Удружење „Технологија и друштво“, Институт „Михаило Пупин“, Центар за истраживање развоја науке и технологије и Економски факултет Суботица, Тивт, 2010., научно-стручни чланак, страна 188.

¹⁵⁴ Удовички К, опет цитирано, страна 29. и 30.

¹⁵⁵ Global Entrepreneurship Monitor 2009., Executive Report, Niels Bosma and Janthan Levie, Babson College

¹⁵⁶ Вукасовић Драган, *Конкурентност и глобална либерализација капитала*, Сварог, Независни универзитет Бања Лука, Бања Лука, 2011., научно-стручни чланак, страна 127. и 128.

¹⁵⁷ Сакан Момчило, *Светско тржиште и конкурентност у функцији одрживог развоја*, Сварог, Независни универзитет Бања Лука, Бања Лука, 2011., научно-стручни чланак, страна од 44. до 47.

Намеће се важно питања - које су друштвене групе и слојеви из којих би се у догледно време могли регрутовати будући предузетници? То су пре свега они који су развили способност решавања врло компликованих и ризичних проблема што су уствари припадници постојећег приватног сектора, затим лица из области сиве економије, затим додатна група невољно насталих предузетника из обилно дозираних редова незапослених и нипошто занемарљив број субјеката из друштвеног и државног сектора привреде, сељаци који су одувек у положају аутентичних предузетника и интелектуалци чији је материјални положај у процесу транзиције трагично погоршан.¹⁵⁸

8.1. УЛОГА И ЗНАЧАЈ ПРЕДУЗЕТНИШТВА У ЛОКАЛНОМ И РЕГИОНАЛНОМ РАЗВОЈУ

Истраживања су показала да земље са високим нивоом предузетничких активности имају већи потенцијал у стварању динамичке привредне активности која одговара захтевима ефикасности и ефективности светског тржишта. Значајан потенцијал потиче из флексибилности у пословању, обезбеђивању и мобилности потребних ресурса, иновирању производног асортимана, као и привлачењу директних страних улагања.¹⁵⁹ У савременом добу предузетничка активност добија све веће значење и то како са становништва повећања производње, тако и са становништа подмиривања потреба у потрошним добрима и развоју услуга. Предузетничка концепција може да представља модел и значајан фактор привредног раста у земљи а мала и средња предузећа мотор економског развоја и да је то сектор који промовише приватну својину и предузетничке вештине.

Већина аутора у свету се слаже да се савремена конкурентност посматра кроз три става – иновативност, знање и предузетништво. У основи тржишне економије лежи приватно власништво што превасходно представља ефикасно решење за транзитне земље. Преласком на индустријско знање и информатички заснован привредни развој, техника и технологија се развијају муњевитом брзином што у економији доводи до драматичних промена скоро неограничених могућности, када се и поставља кључно питање - имамо ли ми све услове да обезбедимо одрживи развој домаће економије?¹⁶⁰ Одрживи развој је појам који је настао још у прошлом веку и орјентисан је на развоју и задовољавање потреба садашњости тако да се остави могућност будућим генерацијама да се и оне саме развијају. У основи, одрживи развој је заснован на више начела – будућност, квалитет живота, правичност, свеобухватност и очување животне средине. Пре свега, одрживи развој подразумева развој потенцијала у друштву. Транзиција се не обавља на простору и у окружењу које је у потпуности ново и неоптерећено, већ укључује комплексан задатак преформулисања старих друштвених и економских релација. Нови, капиталистички систем морао се градити на остацима старих и руинираних остатака комунистичких система. У том смислу, одрживи развој подразумева економску и друштвену одрживост као и одрживост животне

¹⁵⁸ Каравидић С., опет цитирано, страна од 5. до 6.

¹⁵⁹ Живковић Момчило, Драгичевић Татјана, *Мотиви у започињању предузетничког подухвата*, Мегатренд ревија, Универзитет Мегатренд, Београд, 2005., страна 190.

¹⁶⁰ Васиљев Стеван, *Одрживи развој, конкурентност и мале привреде*, Сварог, Независни универзитет Бања Лука, Бања Лука, 2011., научно-стручни чланак, страна 39. и 40.

средине.¹⁶¹ Дерегулација, либерализација и приватизација капитала у земљама у транзицији и њихово преношење из руку државе у руке приватног предузетништва, први је извор нове ефикасности. Други извор економске супериорности изражен је у глобалној мобилности – слободној циркулацији капитала и смањењу заштитничких баријера. Транснационални капитал кружи планетом у потрази за најповољнијим условима брзог оплођивања: најјефтинијом радном снагом и сировинама, зонама социјалних издатака и корпорацијских пораза. Потпуно различитог карактера је наредни извор економске ефикасности. Готово потпуно се редукују издаци за образовање, здравствено осигурање и социјалну заштиту, чиме се одбацује идеја потпуне запослености. Као последњи извор економске ефикасности истиче се увећање способности оплодње капитала, односно профита. За земље у транзицији повећање учешћа предузетничких активности у домаћој економији повлачи повећање конкурентности домаће привреде и значи смањење зависности домаћих економија од извоза сировина или производа ниског степена прераде и напредак на лествици технолошког развоја.

Просперитет настаје само ако се више грађана упусти у економско стваралаштво, не чекајући да им држава пружи решења али захтевајући од ње да обезбеди неопходне предуслове за предузетништво. Окретање према предузетништву захтева промене односа свих делова друштва – државе, грађана и предузетника. Сви они морају да сарађују на утврђивању неопходних мера, политика и правила као и њиховом спровођењу.¹⁶² Према досадашњим искуствима, предузетништво је своју функцију најефикасније остварило у развоју сектора малог бизниса. Када се каже да је предузетништво битан и носећи стуб економије подразумева се њихова међузависност и зато на предузетништво утиче политичко, привредно, правно и културно окружење. У зависности да ли се на предузетништво гледа са индивидуалног или колективног аспекта у политичком смислу, различит је одраз на слободу, власништво и деловање. Постоје разлике у могућностима политичког деловања појединца и друштвених група, односно да ли постоји демократија или тоталитаризам. Друштвено и политичко окружење које одређује степен демократије и тржишне слободе се разликује у социјализму и комунизму. Како ће се развити предузетничка активност и да ли ће они као крајњи исход имати позитиван или негативан резултат, зависи од фактора из окружења који детерминишу развој предузетничке активности. Општи, друштвени и лични контекст се налази у тесној спрези, те стога заједно утичу на предузимање одговарајућих предузетничких активности. Правно окружење дефинише имовинско право, интелектуално власништво, безбедност производа и одговорност за производе као и уговорни закон. Заправо, држава скупом правила и закона регулише привредно деловање, подстицање и заштиту пословних улагања, пореза и интеграција. Привредно окружење чини тржишна привреда која се бави питањем приватног власништва, планска привреда која се бави питањем јавног власништва, мешовита привреда обликује тржишну и планску привреду и привреда усмерена од стране државе под чиме се мисли на планове државе и усмеравање инвестиција. У савременим условима пословања, све већи значај има културно окружење које посредно обликује предузетничко окружење. Сва постигнућа људског друштва, материјална или нематеријална, знања, веровања, морал, закони, обичаји и друге способности које су човеку

¹⁶¹ Шушић Илија, *Одрживи развој у земљама у транзицији*, Сварог, Независни универзитет Бања Лука, Бања Лука, 2011., научно-стручни чланак, страна од 163. до 166.

¹⁶² Удовички К., опет цитирано страна од 6. до 8.

потребне као члану заједнице, вредности и норме утичу на корпоративну културу и менаџерске стилове и одражавају се на квалитет предузетништва.¹⁶³

Да би се разумео потенцијал мале привреде¹⁶⁴, потребно је спознати два модела малих предузећа значајних за напредак привреде. Први облик су „предузећа из прилике“ а то су предузећа са потенцијалом за развој јер имају разрађену идеју, јасну визију и конкурентске производе. У други облик спадају „предузећа из нужде“, која послују у скромним размерама обезбеђујући егзистенцију власницима и мањем броју запослених, без велике вероватноће да се развију или прошире. Између те две крајности су предузетници који покушавају да се пробију и ту спадају она лица која су у реструктурирању или у улагачкој стагнацији. Када се анализира привреда наше земље од 30% до 35% привреде чине „предузећа из нужде“ које годинама не расту, запошљавају до четири радника и располажу имовином око 50.000 еура, ни пословни приходи им нису преко те границе. Нешто мање од 30% привреде чине мала и средња предузећа која имају потенцијал за даљи раст и развој, имају позицију на тржишту и крчи пут ка даљем напретку. Таква предузећа су успела да пронађу тржишну нишу, добитно су пословала, увећавала су постепено своју запосленост и приходе и правила позитиван пример за угледање, као и мотив за преузимање иницијативе будућим генерацијама предузетника. Она су у просеку годишње увећавала своје реалне приходе за 20% а запошљавале су око 142.000 радника. У наведену групу спадају и предузећа која су на почетку свог пословања личиле на фирме основане из нужде, процењене на око 5.000 предузећа, али су се непрекидним растом и развојем у неком тренутку одвојила од те групе. Међу наведеним групама предузећа се свакако налази потенцијал за развој и напредак домаће привреде што тренутно броји око 5.000 предузећа. Улога малих и средњих предузећа у многоме зависи од мере и времена у којем се може очекивати да мало предузеће почне да самостално извози. У дужем року, раст једне привреде зависи од њене способности да наступа конкурентно на иностраном тржишту. У претходном периоду, фирме које су расле брзо су из области агробизниса, пољопривредне производња и производња прехранбених производа, предузећа из области металних производа, производа од дрвета, намештаја, рачунара и електронске опреме, као и предузећа која се баве консалтингом, рачунарским програмирањем и развијањем софтвера. Међу описаним групама предузећа има потенцијала за њихов развој и напредак у будућности, као и њихово проширење на инострана тржишта.

Постоје два сценарија за интернационализовање домаће предузетничке активности. Први сценарио је да се развијају и расту на темељима домаће тражње, а када постану довољно економски снажна, видљива и конкурентна, проналазе прилику на иностраном тржишту. Други начин је да мала и средња предузећа проналазе прилике на иностраном тржишту док су још мала, па чак и током оснивања и започињања активности. Таква предузећа углавном успевају уколико пронађу тржишну нишу коју задовољавају, захваљујући иновацијама из појединих области или ускоспецијализованим активностима и знањима. У маси предузећа, назначена цифра која показује број малих и средњих предузећа није импресивна. Али треба напоменути да у периоду од 2005. до 2012. године, значајно је учешће малих предузећа који су у том периоду прерасла у велика предузећа. Када се сагледавају велика предузећа, у наведеном периоду, 8% њих је почело као мало предузеће а 37% као средње предузеће. У свеобухватној структури, чак 47% данашњих великих предузећа је до пре деценије било мало или средње предузеће. Допринос и напредак у

¹⁶³ Радловић Саша, *Приватник и предузетништво*, Унеско катедра за студије предузетништва, Нови Сад, преузет чланак са блога Б92, приступ јун 2014.

¹⁶⁴ Удовички К, опет цитирано, страна од 24. до 39.

структури великих предузећа се може приписати развоју малих предузећа. Засигурно је да ће одређени број малих предузећа за непуну деценију прерасти у већу категорију и наставити свој развој. Уз подстицајно окружење, од перспективних малих предузећа може да се добије значајна корист, тако да се преко њих може утицати на друштвено благостање. Постојећи подаци указују да су у Србији случајеви директног укључивања малих и средњих предузећа у међународну поделу рада релативно велики. Данас мали и средњи бизнис чини 50% вредности укупног извоза наше земље, а са листе од 1.000 најбољих извозника 60% чине предузећа из категорије малог и средњег бизниса. Да је овај облик бизниса жилавији и отпорнији на кризе, показује чињеница да је извоз малих и средњих предузећа растао брже него што је растао извоз наше земље. Да би предузетништво било фактор раста и развоја, битну улогу има његова одредница тзв. предузетничка аспирација која одражава квалитативну страну предузетничке активности. Често су привреде са високим ТЕА индексом¹⁶⁵ неразвијене и обрнуто, тако да за иновативно орјентисану привреду велики значај има квалитет предузетничке аспирације. ТЕА индекс за 2008. годину је био 7,6 што указује да је на 100 одраслих особа скоро 8 предузетнички активно. Релативно висока стопа ране предузетничке активности у Србији углавном је резултат потребе ублажавања негативних ефеката транзиционих кретања, превасходно високе незапослености. У том смислу, креаторима економске политике развоја важна су предузећа која имају брз раст тзв. „газеле“, па се по земљама и мери учешће ових предузећа у сектору МСП и оне се посебно подстичу. Иако у Србији још увек не можемо говорити о динамичном предузетништву које је усклађено са европских стандардима са аспекта економске снаге, иновативности или конкурентности, истраживање које је спровео Републички фонд за развој током 2007. године идентификовао је 532 динамична предузећа у складу са критеријумима Европске комисије, од чега 53 најдинамичнија спадају у српске газеле, односно чине 10% најдинамичнијих субјеката земље.¹⁶⁶

Истраживања су показала да у Србији за отварање предузећа треба спровести 7 различитих поступака, утрошити 13 радних дана и 7,8% друштвеног бруто производа по глави становника. За добијање дозволе за градњу предузећа сусрећу се са 19 поступака за чије испуњење потроше 279 дана и плате 1603% друштвеног бруто производа по глави становника док је то у земљама ОЕЦД-а око 45%. Према показатељу који прати стопу добијања кредита, Србија заузима 24. место и уназадвала је у односу на претходну годину. Србија спада у земље са сложеним системом плаћања пореза и такси. За увоз у Србију потребно је око две недеље, 6 докумената и око 1600 УСД док је за извоз потребна недеља и по, 6 докумената и око 1430 УСД. Да би се наплатила спорна потраживања потребно је 635 дана и 36 поступака на које се потроши више од трећине вредности дуга. Стопа наплате потраживања од несолвентних предузећа је мања од 25% а за затварање предузећа непуне три године. Нето ефекат тј. однос броја основаних и угашених предузећа је из године у годину све слабији. Пре седам година, статистика показује да се на свако угашено предузеће оснивало нових 6, а скорији подаци показују да се оснива једно ново предузеће на једно угашено. Може се закључити да се трећина нових бизниса угаси у прве две године пословања и да већу стопу опстанка имају предузећа него радње. У просеку, мало и средње предузеће у Србији запошљава око непуну 3 радника док у Европској унији запошљава

¹⁶⁵ ТЕА индекс је индекс укупне предузетничке активности.

¹⁶⁶ Министарство економије и регионалог развоја, Републички завод за развој, Републичка агенција за развој МСПП, Извештај о МСПП за 2008. годину, публикација, приступ септембар 2009. година

скоро 65% више него у Србији.¹⁶⁷ Најважније карактеристике окружења које имају свој снажан утицај на развој предузетништва су процес транзиције друштва, последице ратног разарања, нестабилност економског система, неразвијено и мало тржиште, неиграђене тржишне и финансијске институције, спољно-трговински дебаланс, недостатак капитала, низак ниво пословне културе као и неликвидност предузећа и банака.

Влада Републике Србије усвојила је Стратегију смањења сиромаштва и један од битних елемената је развој предузетништва, док се у Националној стратегији одрживог развоја један од кључних приоритета је развој тржишне привреде, где је међу главним активностима за њихово остваривање раст и развој малих и средњих предузећа, подстицање иновација и промовисање предузетништва.

8.2. ДОПРИНОС ПРЕДУЗЕТНИШТВА И МСП-а УБРЗАНОМ РАЗВОЈУ ПРИВРЕДЕ И КОНКУРЕНТНОСТИ ЗЕМЉЕ

Мала и средња предузећа су основни и најзначајнији део привредне историје и актуелних привредних структура и као таква представљају облик прилагођавања предузетништву као пословној вештини. Често се уместо термина мала и средња предузећа користи појам мала привреда. Током XX века било је распрострањено мишљење да је за брз напредак и привредни развој потребна економија обима. Изузетак су били Јапан, Јужна Кореја и Сједињене Америчке Државе где мала привреда и данас заузима битно место. Привредна историја света показује да велике компаније дају неоспоран допринос динамичном привредном развоју. Када је неопходно мењање привредне структуре, у кризним моментима, због своје отворености ка иновацијама и флексибилности, мање фирме могу више да помогну у прилагођавању новим условима. Будућност припада предузећима која су најснажнија, најиновативнија и најфлексибилнија. Светска економска криза је показала да су то предузећа из новоиндустријализованих земаља, попут Кине, Индије, Русије и Бразила. Ове земље су имале проблеме у економској сфери и успеле су да их превазиђу. Кључ за њихов успех била је оптимизација односа цена и квалитета производа, заснована на продуктивности.¹⁶⁸ Бројни аутори сматрају да индустријализација доприноси развоју мале привреде и представља добар пут за достизање економских циљева и у многим случајевима представља компромис између раста и ефикасности не доводећи у питање многе друштвене циљеве.¹⁶⁹ Сudeћи по искуствима из последње деценије XX и прве декаде XXI века, период који следи ће бити проткан трендом изразитог динамизма промена, како на макро тако и на микро плану, утицају глобализованих тенденција на локална и регионална тржишта, и великим бројем изазова који ће стајати на путу развоја предузетнички орјентисаног тржишног амбијента. Таква стања и прилике ће увек изнова постављати све веће захтеве пред креаторе тржишних политика и

¹⁶⁷ Миљковић Јелена, Суботић Јана, *Подстицање и развој предузетништва и њихов утицај на економски раст Србије*, Факултет за економију, медије и администрацију и Центар за промоцију науке, 2012., Београд, научно-стручни чланак, страна 151, 155. и 152.

¹⁶⁸ Богетић С., Борђевић Д., Ћоћкало Д., опет цитирано, страна 124.

¹⁶⁹ Балетић Звонимир, *О теоријама предузетништва*, Наше теме, Загреб, 1989., научно-стручни чланак, страна 64.

амбијента на једној страни и пред саме тржишне учеснике на другој страни и то у смислу њихове способности за брзо прилагођавање стално мењајућим тржишним околностима. Рецесија која задњих година узима маха на свим тржиштима само додатно доприноси порасту тржишних ризика и захтева стално прилагођавање од стране тржишних учесника. Транзиционе економије, као изразито променљиве и турбулентне, нарочито су подложне тржишним осцилацијама и променама.¹⁷⁰

До промене става према малој привреди дошло је не само што је у условима ниског економског раста било нужно реструктурирање привреде већ и што је дошло до напретка у знању а тиме до интензивних привредних активности што је, насупрот капитално опремљеној производњи, могуће преводити у посао у оквиру мањих фирми. Са једне стране, развој информатике отвара процес децентрализације и деконцентрације производних и пословних капацитета, док са друге стране, креативност, иновација и предузетништво постају основне полуге промена и даљег развоја. Са светског аспекта, искуства су показала да је светско тржиште за мали бизнис најуспешније из високософистицираних и високоспецијализованих области. Развојна стратегија Европе 2020. има краткорочан циљ да обезбеди успешан излазак из актуелне економске и финансијске кризе и истовремено обезбеди одрживу будућност са више посла и бољим условима живота. Суочавање са глобалним изазовима, јача финансијска подршка, боља координација политика Европске Уније и политика држава чланица као и увођење европског економског управљања, постају инструменти јачања конкурентности европске комисије у овој развојној декади. Један од приоритета и иницијативе орјентише се на конкурентност кроз иницијативу *„Индустријска политика у ери глобализације“* у циљу унапређења пословног окружења, посебно за развој малих и средњих предузећа и подршке развоју снажне и одрживе индустрије које ће бити конкурентна на глобалном нивоу.¹⁷¹ По активнијем развоју предузетништва дошло је до повећаног интересовања институција при Светској банци и Уједињеним нацијама за динамичнији напредак земаља у развоју. У склопу ових активности дефинисана су два правца. Први се односи на интензивнија страна улагања, концесије и дугорочна производна партнерства локалних предузећа са предузећима из развијеног дела света, док се други правац односи на samozapoшљавање или отварање малих предузећа. Предузетничка стратегија конципирана на развоју пословних активности омогућава привредни раст и укључивање у глобалне економске токове. Она узрокује отварање нових радних места и стварање предуслова за виши ниво продуктивности. Поред тога, предузећа могу утицати на увећање друштвеног благостања, при чему је најдиректнији и најочигледнији чисти материјални утицај кроз зараде, приходе и добит. Међутим, благостање се може увећати почев од запошљавања, подршке заједници у којој послује, преко задовољавања најразличитијих друштвених потреба читавим дијапазоном разноликих производа и услуга, па све до ширења иновација, технологија и знања, стручног усавршавања радника и другим позитивним, непосредних ефеката која предузећа производе својим активностима и пословањем. У привредама где није развијена економија, а изражена је изузетна ограниченост ресурса – како финансијских тако и људских, могућности развоја треба тражити у генерисању пословне динамике ефикасним пословних одлучивањем базираним на оживљавању великих привредних субјеката и креирање малих и средњих предузећа. У малом бизнису траже се брза и ефикасна економска

¹⁷⁰ Анђелић Горан, *Дилеме и изазови – Развој новог приватног сектора у транзитним економијама: пример Републике Србије*, Пословна економија, Фабус, Сремска Каменица, 2012., научно-стручни чланак, страна 28.

¹⁷¹ Ђуровић Гордана, *Раст и запошљавање ЕУ као претпоставка раста конкурентности*, Економски факултет Подгорица, Подгорица, 2013., страна 31.

решења, шансе и решавање ризика и по дефиницији су флексибилнија и прилагодљивија од великих економских система.

Амерички комитет за привредни развој дефинисао је четири услова за припадност сектору за мала и средња предузећа: власништво и контрола су под рукама власника, капитал прибавља појединац или мала група појединаца, послови предузећа су локални и не доминирају локалном привредом и по обиму пословања мора бити мало предузеће у поређењу са највећим предузећем у тој области пословања.¹⁷² Последњих година, утицај малих предузећа на друштво је осетан. Висок степен тржишне флексибилности и ниски фиксни трошкови представљају значајну одредницу и компаративну предност малих предузећа. Оне су често извор иновација и као таква доприносе убрзанијем развоју привреде. Многи нови производи и услуге су резултати рад малих бизниса и управо они заузимају све веће учешће у свакодневной потрошњи. Најчешће производи малих бизниса чине живот лакшим, повећавају продуктивност на послу, побољшавају здравље и забављају нас на нове начине. Са друге стране, мали бизнис својом прилагодљивошћу и креативности рада утичу на велика предузећа да постану ефикаснија у раду. Мала и средња предузећа не расту у вакууму већ настају као ефикасан одговор на потребе велике индустрије. У овим предузећима долази до изражаја предузетничка иницијатива, профитабилност улагања капитала, иновативност и креативност. Велике компаније имају избор, да потребе задовоље унутар компаније или да преко коопераната задовоље потребе. Из тога произилази да без јаким и великим компанија нема предузетништва. Један од структурних кључних проблема за развој предузетништва у Србији управо лежи у овом сегменту – све велике компаније су државне, односно јавна предузећа.¹⁷³ Основне карактеристике ових савремених фирми су висок степен софистицираности рада, савремена капитална опремљеност и висок степена ризика у пословању. Овакав проактивни концепт, све заступљенији у XXI веку промовише концепт локалног економског развоја, који се базира на изградњи локалне конкурентности што подстиче привредне активности и на нивоу националне привреде. Локални економски развој (LED – Local Economic Development), кроз стимулацију предузетничких активности, биће омогућен синхронизованим деловањем чинилаца који утичу на интензитет и квалитет тог развоја.¹⁷⁴

Када у Србији говоримо о сектору малих и средњих предузећа (сектор МСП) односи се само на правна друштва, али не и физичка лица која своју делатност обављају кроз самосталне радње и агенције. Поменута физичка лица су означена као предузетници, чиме се појам предузетништва претвара у правни термин. Управо због тога, под МСП сектором се сматрају мала и средња предузећа и предузетници. Предмет посматрања ће бити мала и средња предузећа као развојне снаге домаће привреде јер подаци о предузетницима нису обухваћени званичним подацима и финансијским извештајима, што довољно говори о односу државе и окружења према предузетништву. У 2012. години по процени Центра за високе економске студије (ЦЕВЕС), у Србији је регистровано око 105.133 мала и средња предузећа укључујући и предузетнике који релативно редовно подносе финансијске извештаје и око 193.000 предузетника који не подносе извештаје док се великих предузећа броји око 935. На основу анализе¹⁷⁵, утврђено је да 99,7% укупног узорка привредних субјеката држе мала и средња предузећа а најјача конкуренција је окупљена у Београду и Јужнобачком округу где се налази 40% укупног броја регистрованих малих и средњих

¹⁷² Барош Жељко, *Организација и управљање предузећем*, Центар за издавачку делатност, Бања Лука, 2004.

¹⁷³ Радуловић С., опет цитирано

¹⁷⁴ Живковић М, Драгичевић Т, опет цитирано, страна 191.

¹⁷⁵ Удовички К, опет цитирано, страна од 25. до 27.

предузећа.¹⁷⁶ У истом временском периоду, истраживања су показала да су мала и средња предузећа доминантно допринела укупној запослености запошљавајући 762.000 радника, односно 57% укупних запослених. Запосленост пред кризу је била на самом врхунцу да би након ње број регистрованих запослених почео да опада, чак 33% запослених око 200.000 радника је остало без посла, уз најизраженију претпоставку да је дошло до преласка радника у сиву зону. Када се узме транзициони период од 2005. до 2012. године уочава се да запосленост у великим, најчешће државним предузећима опада за 25%.¹⁷⁷

Према извештају Светског економског форума¹⁷⁸, Србија се налази на 95. месту по индексу конкурентности¹⁷⁹. Србија се попела за једно место у односу на претходну годину и најбоље резултате има из прве целине а најгоре из треће целине. Од земаља из региона, Србија је испред Босне и Херцеговине, а иза Хрватске, Албаније, Румуније, Словеније, Мађарске, Црне Горе, Бугарске и Македоније. У последњој години, анализирајући индексе конкурентности земаља из региона, највише је напредовала Црна Гора, Албанија и Румунија, са растом око 10 поделака на скали. Појавна клима и амбијент у коме се одвија привредна делатност је један од значајних фактора за привлачење инвестиција, гледано како са нивоа државе тако и са нивоа градова и општина унутар државе. У једном од светски познатих извештаја¹⁸⁰ град Инђија се издваја јер је рангиран на други регион у Европи са аспекта исплативости за инвестирање, након ње је Сремска Митровица а на четвртом месту је Војводина. Неки од градова који су се издвојили у анализи су Врање, Зајечар, Суботица и Београд.¹⁸¹ Конкурентност предузећа је веома важан појам, сложене структуре и односи се на посвећеност предузећа тржишној утакмици односно успеху. Она није битна само са аспекта предузећа већ има и макроекономску важност јер посредно утиче на успешност региона односно државе, шире гледано. Мала и средња предузећа имају велику улогу у побољшању конкурентности земље. Према документу ОЕЦД-а¹⁸² јединствени концепт конкурентности подразумева: вештину предузеће, индустрије, региона, нације да креирају релативно висок приход и релативно висок ниво запослености у активностима интернационалног, глобалног такмичења. Судећи по већини савремених аутора, конкурентност почива на знању, иновацијама и предузетништву. Она је најчешће огледа у трошковној предности односно у снижавању трошкова пословања, диференцираности понуде и фокусирању.¹⁸³ Савремене промене, које су што унутрашње што спољашње окружење наметнули захтевају од предузећа да предвиде неуравнотеженост и опасност у том окружењу и да брзо реагују како би се прилагодили

¹⁷⁶ Лалић Д, Бороцки Ј, Грачанин Д, опет цитирано, страна 227.

¹⁷⁷ Живковић М, Драгичевић Т, опет цитирано, страна 190.

¹⁷⁸ The Global Comparative Raport 2011-2012, World Economic Forum

¹⁷⁹ Индекс се израчунава на основу три целине: основни захтеви (институције, инфраструктура, макроекономско окружење, здравство и основно образовање), елементи који повећавају ефикасност (високо образовање и обука, ефикасност тржишта добара, развој финансијских тржишта, технолошка спремност и величина тржишта) и елементи иновативности (пословна успешност и иновативност).

¹⁸⁰ Агенција FDI Intelligence, *Европски градови и региони будућности 2012/13*. Истраживање је базирано на 110 региона и 253 европска града. Евалуација је вршена по основу седам категорија – економски потенцијал, људски ресурси, трошкови ефикасности, односно исплативост улагања, квалитет живота, инфраструктура и повољно пословно окружење и оцена стратегије промоције страних улагања у град, односно регион.

¹⁸¹ Станковић Јелена, Јанковић-Милић Весна, Анђелковић-Пешић Марија, *Улога институција у креирању повољног пословног окружења*, Економски факултет Подгорица, Подгорица, 2013., научно-стручни чланак, страна 62.

¹⁸² The Council of Competitiveness of USA, 1999.

¹⁸³ Васиљев Стеван, опет цитирано, научно-стручни чланак, страна 39.

насталим променама. Нови модели стратегијског планирања захтевају да предузеће буде структурирано и уређено, са довољним степеном флексибилности и конкурентности. Конкурентност све више добија на значају ради опстанка и одржавања тржишне позиције у све динамичнијим пословним окружењима. Предузећа морају да представе своје иновативне или потпуно нове производе, услуге и процесе, пре него што они застаре. Повећањем конкурентности увећао се број предузећа и свако од њих нуде различите робе по различитим ценама. То значи да су купци на првом месту, да имају велику понуду и могућност избора те да лако могу мењати своје опредељење за одређени производ или процес. Купци више нису лојални као некада и да би предузећа остала конкурентна морају реаговати на промене и остати тржишно усмерена.¹⁸⁴ У малим економијама, посебно код земаља у транзицији, јавља се структурална (не)конкурентност тзв. „инфраструктурни геп“ који у себи укључује широк спектар институционализованих, социјалних и политичких феномена и не зависи само од понашања појединаца већ и од разноликих фактора као што су култура, радне навике, индустријска и институционализована инфраструктура и сл.

На још један начин мала привреда представља прилику наше земље. Квалитет привредног развоја је већи уколико се заснива на динамичним и креативним малим и средњим предузећима јер такав бизнис омогућава стварање средњег слоја и ублажава јаз између оних „који имају“ и „који немају“. Неретко су представници малог бизниса носиоци иновативности, промена и улагања у развој због чега су прилагодљивија него већи бизнис. Развој мале привреде доприноси диверзификацији ризика домаће привреде јер ће евентуална пропаст једног предузећа изазвати мање последице него пропаст великог предузећа. Пропаст великог предузећа би проузроковало веће таласе отпуштања и трошкове за пореске обвезнике. Уколико се мрежа малих и средњих предузећа развија држава држи системски ризик под контролом. Пут реализације генерисање пословне идеје је код мањег бизниса знатно краћи и лакши, па се тиме значајно доприноси већем степену иновативности друштва и настанку нових и квалитетних производа и услуга. Једна од великих привилегија коју власници малог бизниса имају за разлику од власника великог бизниса је што могу да „држе посао под контролом“. Директан утицај над пословним процесом је одговорност али и привилегија и прилика која се може паметно искористити. Оснивање малих фирми је лако и једноставно, доступно је свима, без обзира на године, пол или образовање.

8.3. ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИНФРАСТРУКТУРА, МЕРЕ И ИНСТРУМЕНТИ ПОДСТИЦАЈА ЗА ПОДРШКУ И РАЗВОЈ ПРЕДУЗЕТНИШТВА

У савременим, турбулентним тржишним условима, оснивање малог предузећа је врло комплексан, компликован и тежак процес која захтева време. Уз помоћ и подршку искусних саветника и уз разне олакшице такав поступак може бити знатно једноставнији и бржи. Међутим, предузетници традиционално нису склони државној помоћи – они су изразити индивидуалци који не желе помоћ и радије се пред многим пословним изазовима сами доказују. Често се може чути како предузетници кажу да све што су постигли су постигли сами, без ичије помоћи и без динара државних или банкарских кредита. Истовремено, многи предузетници сматрају да државна помоћ

¹⁸⁴ Лалић Д, Бороцки Ј, Грачанин Д, опет цитирано, страна од 222. до 239.

у одређеним ситуацијама ствара пометњу на тржишту, неравноправан положај и неоправдано селективан приступ.¹⁸⁵ Оцењује се да су те мреже веома важне у настајању, расту и развоју нових предузетничких фирми и зато су их више или мање, изградиле готово све развијене привредне структуре. Иако су често за предузетничке одлуке битне неформалне мреже – везе у породици, међу пријатељима и другим предузетницима, неоспорно је да институционална мрежа предузетницима обезбеђује широку палету финансијских и нефинансијских услуга. Због тога је велики акценат на предузетничком развоју тако што се ствара стимулативан, стабилан, проходан, одржив и за све учеснике на тржишту једнак пословни амбијент који омогућава да се пословна активност започне а потом одвија и репродукује сопственом динамиком. У таквом процесу, у савременим конкурентским условима од виталног значаја је, као што је раније наглашено, иновација и настајање нових предузећа.¹⁸⁶

Јачање институција за подршку развоју предузетништва у савременим условима није ништа ново, с обзиром да су различити облици институционалне инфраструктуре постојали и у прошлости, већ се само ради о њиховој организацији и међусобној координацији и комуникацији. Предузетници се у развијеним привредним структурама могу ослонити на веома широку мрежу организација „самопомоћи“, односно на институције које обезбеђују државну подршку и на комерцијалне понуђаче услуга тзв. сервис провајдери. Облици помоћи сектору МСП-а и предузетништва у основи може бити „чврста подршка“ што представља финансијску подршку и простор, и „мека“ подршка што је информисање, оспособљавање и саветовање. Ови облици помоћи могу се реализовати на различитим нивоима, како на националном, тако и на регионалном односно локалном нивоу, где се у подршку могу укључити и нижи органи власти, односно заинтересовани стејкхолдери. У развијеним тржишним привредама, овакве институције имају дугу традицију и предузетници веома добро знају шта, где, на који начин и под којим условима могу добити од тих институција. Новије институције, посебно у економијама у транзицији, које су усмерене на техничку и иновациону подршку предузетничким фирмама, морају бити ефикасне у својој промоцији. Свој капацитет и пут ка предузетницима у поменутим условима најлакше проналазе институције за нефинансијску подршку и тзв. „меке“ облике помоћи.¹⁸⁷

У настојању да малим и средњим предузећима пружи подстицај у развоју конкурентности, односно иновативности, покренуте су одређене иницијативе, финансијског и консултивног карактера на нивоу државе. Већину ових програма реализује три кључне институције за подршку сектора малих и средњих предузећа – Министарство економије и регионалног развоја (МЕРР), Национална агенција за регионални развој (НАРР) и Агенција за страна улагања и промоцију извоза (СИЕПА). Поред рада ових институција, значајне су и активности институција на основу пројеката Европске уније:

- Фонда за иновациону делатност (предприступни фондови Европске уније - IPA за Србију),
- Европске мреже предузетништва (Enterprise Europe Network –EEN, CIP пројекат Европске комисије),

¹⁸⁵ Бегановић Адмир, *Пракса институционалне подршке предузетничком сектору*, Пословна економија, Фабус, Сремска Каменица, 2012., научно-стручни чланак, страна 284.

¹⁸⁶ Пенезић Ненад, *Предузетништво – савремени приступ*, Факултет пословне економије, Универзитет Едуканос, Сремска Каменица, 2009., страна 454.

¹⁸⁷ Glas, *Градиво за програм предузетничког оспособљавања*, Министарство за gospodarство Републике Словеније, ПЦМГ (Поспешевални центар за мало gospodarство) Љубљана, 2001, стр.22

- ICIP-a (Improved SME Competitiveness and Innovation Project, пројекат који је финансирала Европска унија кроз IPA фондове),
- Такмичења за најбољу технолошку иновацију (уз подршку Министарства просвете, науке и технолошког развоја).¹⁸⁸

Институционална инфраструктура за подршку предузетништву је заснована на три стуба – јавни сектор, приватни сектор и непрофитни сектор.¹⁸⁹ У наредној табели су приказане доминантне институције које се баве афирмацијом предузетништва.

Табела 2. - Преглед институционалне инфраструктуре за подршку предузетништва на територији Србије:

Јавни сектор	Приватни сектор	Непрофитни сектор
Фонд за развој Србије - Фонд за развој АП Војводине - Фонд за развој општине Лесковац	Банкарски сектор	Невладине организације
Национална служба за запошљавање - Републичка агенција за развој МСПП-а	Лизинг компаније	Регионалне и донорске иницијативе
Гаранцијски фонд Републике Србије - Гаранцијски фонд АП Војводине - Гаранцијски фонд „Алма Монс“ - Гаранцијски фонд општине Лесковац	Инвестициони фондови	Мрежа регионалних агенција/центра за подршку МСПП-а
Фонд за повећање запослености	Остале институције	

У економијама у транзицији, једно од кључних питања јесте питање одрживости институција, пре свега мислећи на регионалне агенције и центре за подршку развоју предузетништва. Наиме, у почетној фази животног циклуса ових државних институција нужно је њихово финансирање из националног буџета чиме се покривају трошкови покретања, почетни период пословања и време када се запослени и саветници још оспособљавају за професионално, квалитетно и ефективно пружање услуга предузетницима. Након тога долази период када се институција афирмише, развија и постаје препознатљива по сету услуга које пружа корисницима – предузетницима. Претпоставка је да је управо на основу услуга које пружа, у тој фази развијена сопствена „зарађивачка способност“ организације и да се финансирање од стране државе може полако смањивати. Такође, за одрживост ових институција, поред обезбеђеног финансирања за њихов несметан рад, важна је и стабилност програма услуга, јер незадовољство предузетника у многоме долази од честих промена садржаја програма и услова под којима се они користе.

Предузетничка пракса економија у транзицији, али и искуства у трансформацији наше привредне структуре, указују на следеће кључне примедбе предузетника:¹⁹⁰

¹⁸⁸ Лалић Данијела, Бороцки Јелена, Грачанин Данијела, опет цитирано, страна 228. и 229.

¹⁸⁹ Лаловић Милан, Студија „Микро-финансијска подршка предузетницима почетницима у Србији“, Центар за развој предузетничког друштва, Београд, 2012., слајд 6.

¹⁹⁰ Бегановић А, опет цитирано, страна од 299. до 301.

- институције су често обликоване као бирократске корпоративне организације, што је потпуно погрешно исходиште према малом бизнису;
- већина институција се фокусира на „знати шта“ уместо на „знати како“ па отуда нуде своје услуге на апстрактан начин, што је у супротности са деловањем предузетника и њиховим „стварним светом“;
- све институције не постају на исти начин део једне јединствене мреже, па их предузетници не доживљавају „као своје“ – отворене, спремне на сарадњу, ту су када затребају;
- неповерење предузетника у оне организације које је основала и/или које су повезане са државом, јер их поистовећују са свим слабостима државе.

Као што је наведено и у претходним истраживањима, за успех институционалне инфраструктуре кључно је да организације и институције које је чине морају саме по себи бити постављене на предузетнички начин. То другим речима значи да се морају на један флексибилан начин одазивати на веома различите потребе и захтеве предузетника у различитим срединама, да морају бити препознатљиве по услугама које морају бити реалан и животворан одговор на предузетничке захтеве и да морају градити своје сопствене стандарде и партнерства у локалној средини.

Сагледавањем резултата више истраживања коришћених у претходним деловима рада, спроведених у периоду од пар година, препозната, описивана и анализирана су стања и прилике на тржишту транзиционалне домаће економије са циљем изналажења проблематичних места на тржишту чијим решавањем би се постигла оптимизација тржишног амбијента и стварање реалних тржишних услова за развој новог привредног сектора у Републици Србији. Сумирањем резултата сродних истраживања, користећи вишеструка сазнања покушано је формирање елементарних претпоставки на основу којих се предлажу конкретне мере и инструменти које ће допринети бржем и интензивнијем развоју приватног бизниса у нашој земљи. Изградња предузетничког друштва укључује све учеснике друштва. Генерално гледано, ставови о предузетничкој иницијативи се морају подићи на виши ниво позитивног мишљења. За постизање тог циља најважнији су они од којих данашњи и будући циљеви директно зависе. Кроз рад је указано да предузетништво Србије крије потцењен потенцијал. Српски предузетници постижу резултате „испод радара“, у окружењу које им више поставља препрека него што их подржава. Да би предузетништво снажније повело српску привреду напред, потребно је да му као друштво омогућимо потребне услове и подршку.

Основна конкретна мера која се предлаже је *увођење система тржишног информисања* који ће обухватити све сфере функционисања тржишта и омогућити прикупљање већег броја података и информација заснованих на реалним и актуелним чињеницама из сфере предузетништва. Прикупљање већег броја података помогло би да будућа истраживања и друштвени дијалог подигну видљивост и шире разумевање свести и потенцијала предузетништва. Србију карактеришу мало поуздане информације везане за процесе и трендове у привреди, статистика је слаба а нарочито су неажурни подаци везани за сектор мале привреде, уз посебно наглашавање недостатка информација о предузетницима. То значи да се Србија мора укључити у редовна истраживања посвећена предузетништву, као што је Global Entrepreneurship Monitor који прати предузетничку активност на глобалном и националном нивоу јер би то омогућило праћење токова и карактеристика српског предузетништва. На овај начин решиће се истовремено неколико

акутних питања тржишне свакодневице у Републици Србији.¹⁹¹ Тржишни учесници ће добијати информације о стањима, приликама и променама на тржишту у реалном времену, без дисторзије тих информација, што ће у врло кратком року допринети значајном порасту тржишне транспарентности, флуидности, информисаности и тиме створити реалне претпоставке за убрзани развој новог приватног сектора. Не може се избећи из вида ни чињеница да на овај начин конципиран систем тржишног информисања представља основу за све даље активности на пољу развоју тржишта уопште, па се на тај начин у потпуности потврђује теза о интерактивном дејству између тржишта на једној и развоја новог приватног сектора на другој страни. Другим речима, нема развоја приватног сектора у Републици Србији без развоја тржишта и тржишних односа, односно нема развоја тржишта и тржишних односа без развоја приватног сектора. Ова веза је директна, сразмерна у највећој мери и управна. Имплементацијом ове мере створиће се реалне основе за потпуни развој тржишног транспарентизма, чиме ће се конкретно допринети стабилизацији и развоју тржишног амбијента и створити реалне претпоставке за даљи развој новог приватног сектора.

Следећа конкретна мера која би требало да се у најскоријем року имплементира јесте *мотивисање појединаца и друштва у целости за предузимање предузетничких напора и проглашење намере да се Србија активно бави предузетништвом*. Низом конкретних активности, које морају имати своју финансијску и нефинансијску димензију, потребно је мотивисати појединце да предузетнички размишљају и послују. Финансијска димензија треба да се огледа у читавом низу механизма субвенционисања одређених пословних подухвата, финансирања разних врста трошкова које овакви подухвати носе са собом и слично. Нефинансијска димензија треба да се односи на мотивисање развоја предузетничког духа у друштву развојем нових концепата и трендова корпоративне културе који ће допринети већој динамици у предузимању пословних активности. Инструменти којима се све ово може у пракси реализовати су врло разноврсни и варирају од најједноставнијих, типа округлих столова до директног финансијског подстицаја од стране државе и њених органа у виду разних субвенција, дотација, помоћи и сличних инструмената. Ова мера се може реализовати само под претпоставком постојања добро осмишљене, правилно дефинисане економске политике а што је опет у директној вези са добро осмишљеном стратегијом одрживог развоја.

Уколико би се информисаност подигла на завиднији ниво од данашњег, потребно је *направити кадрове који ће боље разумети предузетништво*, што се може омогућити кроз образовање. Последњих деценија, предузетништво је постепено престајало да се заснива на друштвеној својини али теорија и образовање су остали на старим схватањима, уз слабо схватање промена и тржишних односа, који су данас више него доминантни. Поменуто учење треба да се базира на развијању креативног, иновативног размишљања, пословних и практичних вештина управљања јер то је оно што нам недостаје и што може да употпуни слагалицу. То је све што ће бити потребно у било којој фази предузетничког процеса – оснивања, развоја и усложњавања посла. Треба обучити јавне службенике у свим гранама власти о предузетништву и његовом потенцијалу за економски развој земље и да ти предузетници који су мали при оснивању брзо могу постати велики субјекти који ће бити супериорни. Потребно је континуирано радити на едукацији становништва о потреби развоја добрих пословних норми, обичаја и морала. У транзиционим друштвима је хронично присутан проблем моралности и етичности у најширем смислу. Без постојања основних,

¹⁹¹ Анђелић Г, опет цитирано, страна од 45. до 48.

елементарних моралних и етичких норми немогуће је замислити развој новог приватног сектора било у Републици Србији, било у некој другој транзиционој економији.

Наредни скуп мера треба да буде усмерен на *смањење и елиминацију бирократских процедура* везано за приватни сектор у транзиционим економијама. Најједноставнији инструмент који се може користити у ову сврху јесте тзв. „сеча“ прописа. У Републици Србији је било у протеклом периоду покушаја да се сличан подухват реализује али сама активност није до краја остварена. Бирократске процедуре по више основа отежавају развој новог приватног сектора у Републици Србији, и то по питању утрошених средстава, времена, енергије, воље и труда. А све наведено представља основне ресурсе за отпочињање новог приватног бизниса. Државна администрација и даље штити друштвену својину од предузетничких самоуправљача и сматра да је њихова дужност усмеравање економске активности у земљи. Овај став снажно спутава предузетништво а деценијама се гнездио у нашој свести и менталитету. За почетак, може се почети од детаљног упознавања проблема и неспоразума које предузетници имају са државом и на чему се њихов однос заснива. Друштво које подржава предузетништво мора да слави успехе малих, пружајући им замајац да у будућности постану велики и постакну неке нове да усмере свој потенцијал у круг предузетничких активности. Ако Влада не покрене озбиљније иницијативе за промену односа према предузетништву, одговорност у том случају остаје на предузетницима, али и на невладиним организацијама и медијима који морају упорно да се боре за промену ставова.¹⁹² Дакле, свако ко може, мора се залагати.

Нема јединственог рецепта за стварање окружења у којем предузетништво цвета, неким земљама је то пошто за руком а неким не. Ипак, нема сумње да поред здравог макроекономског окружења одговор лежи у кохезији друштва – капацитету да се подстицајно окружење ствара кроз дијалог и сарадњу државе, предузетника и шире заједнице. Идеалан почетак би био усвајање документа налик европском Акту о малој привреди којим би се јасно започео процес добијања потребних смерница и кључних политика које ће истински подржати предузетништво, под чиме се подразумева свеобухватан друштвени дијалог. Усклађивање политике малих и средњих предузећа у Србији са политиком Европске Уније је наведено као приоритет у Националном програму интеграције у Европској Унији, Европском партнерству као и Споразуму о стабилизацији и придруживању.¹⁹³ Неће бити довољно само испунити европска очекивања већ окретање Србије ка предузетништву мора бити велики, стратешки заокрет којим се понире дубље у срж проблема. Учинак целог процеса се процењује да је знатно већи и делотворнији за нашу земљу него што је то био случај са Европском унијом.

Вероватно је могуће навести још читав низ мера, па потом и конкретних инструмената чијом имплементацијом се може очекивати значајан подстрек развоју новог приватног сектора на овим просторима али амбиција овога рада и истраживања јесте да пружи елементарни поглед на изучавана питања, укаже на основне дилеме и заседе у области, и предложи најкарактеристичније механизме за превазилажење проблема који постоје у области развоја новог приватног сектора на овим просторима.

¹⁹² Удовички К, опет цитирано, страна од 40. до 45.

¹⁹³ Миљковић Ј, Суботић Ј, опет цитирано, страна 154.

9. БИЗНИС ПЛАН КАО ИНСТРУМЕНТ ЗА РАЗВОЈ ПРЕДУЗЕТНИШТВА

Бизнис план би се могао окарактерисати као мапа до циљане дестинације. У идеалним условима он води предузеће од почетних тачака до крајњих пословних циљева – здравог бизниса. Бизнис план указује на препреке које стоје на пословном подухвату и указује на алтернативне путеве, посредно показујући одрживост пословне активности. Предузетник није оруђе већ стваралац тржишта - он није само истраживач већ креатор пословних могућности, није онај ко оптимизира изворе - већ подстиче, није само власник технологије - већ њен стваралац. Предузетник није само зависан од капитала, рада и земље већ дефинише и креира капитал, даје вредност земљи и нуди свој рад дајући ефекат аморфном раду других.¹⁹⁴ Упрошћено речено, предузеће је правно субјект које обавља делатност ради превасходног стицања добити. Према томе, планирање у пословању није законски обавезно али је неопходно. У предузетништву се не смеју дозволити изненађења већ се мора ићи у сусрет променама и догађајима. На дуги рок гледано, у предузетништву лежи потенцијал који се може исплатити али истовремено са собом носи ризик. Планирање омогућава истовремене корисности, почев од уочавања и превазилажења критичних фаза и ризичних периода пословања, одржавање континуитета пословног процеса и благовремено реаговање у случају недостатка средстава и новца. Бизнис план је намењен како предузетнику да види да ли му се планирана акција исплати али и инвеститорима да види колики је ризик улагања у одређени пословни подухват. Генерално гледано, бизнис план се не односи на предузеће већ на конкретну операцију пословања.¹⁹⁵ Бизнис план је прва провера и оцена пословне идеје. То је најчешће неопходна покретачка карика у реализацији предузетничког подухвата јер то је посао у који се улаже време, знање и капитал.

Говорећи о бизнис плану Eugene Kleiner, оснивач консултантске куће Kleiner, Perkins, Caufield & Byers рекао је следеће: „У данашњем окружењу, бизнис план представља најважнији предузетнички документ. Ниједна компанија не може да очекује да оствари своје циљеве или да осигура финансирање, без добро урађеног и добро представљеног бизнис плана. Без убедљивог бизнис плана нико неће озбиљно размотрити вашу бизнис идеју“. Значај бизнис плана приликом улагања у пословну авантуру изузетно је велик, јер усмерава креатора пословне идеје, да размисли о послу пре него преузме финансијски ризик. Зато је циљ израде бизнис плана да се пре почетка реализације идеје оцене сви релевантни аспекти пословања, утврди исплативост идеје и процени ризик. На тај начин, потенцијалне грешке се праве на папиру а не на тржишту. Већ цитирани оснивач познате консултантске куће је истакао: „У почетку бизнис план не треба да вам служи да размишљате о новцу, већ употребите процес планирања да одредите да ли је посао који намерава да започнете заиста добар колико сте мислили да јесте. Упитајте себе желите ли да проведете 5 година свог живота радећи ово. Будите свесни да је то 10% вашег активног радног времена, зато пажљиво размислите да ли је тај пословни подухват вама исплатив.“¹⁹⁶ Бизнис план је најбољи алат који може помоћи предузећу да оствари своје дугорочне циљеве. Он ће дугорочно помоћи да предузеће сачува и уштеди новац и време фокусирајући пословне активности

¹⁹⁴ Милачић Љубиша, *Предузеће и предузетништво у савременим условима привређивања*, Економски прегледи, Београд, 2011., научно-стручни чланак, страна 95.

¹⁹⁵ Илић Милан, *Предузетништво*, Факултет организационих наука, Београд, 2010., семинарски рад, страна 18. и 19.

¹⁹⁶ Ambrams R., *The Successful Business Plan: Secrets and Strategies*, The Planning Shop, 2002, page 23. and 34.

предузећа, дајући контролу предузећу над финансијским, маркетинг и дневним операцијама и помаже предузећу да дође до капитала. Бизнис планом се даје одговор на питања - где је предузеће сада? где иде? како ће тамо да стигне? На основу свега до сада изнетог можемо рећи да намена бизнис планова генерално јесте двојака. Прво, да бизнис план треба да помогне предузећу у прибављању неопходног капитала и друго, да олакша управљање растом и развојем предузећа.

Корисници бизнис плана су различити и могу имати различите перспективе на то шта очекују да им се бизнис планом представи. У принципу бизнис план може бити намењен: инвеститорима, кредиторима, смелим капиталистима, добављачима, потрошачима, запосленима и др. Међутим, корисници различито гледају на бизнис план, тако генерално кредитори, обично банкарске институције, пажњу посвећују финансијским аспектима бизнис плана, занемарујући при томе предузетничке способности и маркетиншке аспекте бизнис плана. Са друге стране, инвеститори и смели капиталисти процењују маркетиншки и финансијски аспект бизнис плана, где посебан нагласак стављају на предузетничке способности оног ко има пословну идеју. Урађен и написан бизнис план, без контроле и праћења одступања осим у сврхе добијања извора финансирања, јесте само „слово на папиру“. Неки аутори сматрају да је функција планирања прва међу једнаким функцијама. Једноставно речено, бизнис план је инструмент за дефинисање планирања пословне активности, почев од постављања циљева, стратегија и планова којима се усмерава функционисање пословног пројекта. Вишеструко и свеобухватно истраживање које се спроводи за планирање пословног пројекта резултира бројним сазнањима о његовим димензијама. Редовно састављање пословних планова, за своје потребе мимо потреба за финансирањем раста и развоја, јесте свакако нужна али и готово неостварљива идеја у сектору предузетништва, поготово када се у обзир узме велика неликвидност и презадуженост сектора малих и средњих предузећа.¹⁹⁷ Пословни план као плански документ, користи се за интерне и екстерне сврхе, где се интерна сврха бизнис плана огледа се у следећем:¹⁹⁸

- идентификовање снага и слабости у пословању предузећа;
- сагледавање будућих праваца пословања предузећа;
- обезбеђивање контроле, где бизнис план подсећа на критичне тачке пословања;
- обезбеђивање ефективне координације свих менаџерских активности;
- мерење ефикасности предузећа у целини и његових организационих делова;
- даје основни оквир за доношење кључних управљачких одлука;
- средство едукације, хармонизације и мотивације кључних менаџера;
- пружа основу за брзо реаговање на „турбулентне“ услове пословања.

Почетак масовнијег коришћења назива „бизнис план“ може се довести у везу са доласком страних финансијских институција и приливом иностраног капитала на тржиште Републике Србије. Бизнис план се може у пракси наћи у два основна облика, онај који се користи приликом оснивања нових предузећа и онај који подразумева развој постојећег предузећа чак и у условима непромењених финансијских показатеља предузећа. У пракси се можда врши поистовећивање појма „бизнис план“ са новим инвестиционим улагањима. Приликом оцене бизнис планова мора се посматрати и њихова реалност и примена принципа израде бизнис планова, али се морају у обзир узети и

¹⁹⁷ Бајрамовић Џенис, Ахматовић Амела, *Бизнис план као подршка стратешком планирању*, Пословна економија, Сремска Каменица, 2012., научно-стручни чланак, страна од 266. до 273.

¹⁹⁸ Иваниш Марко, *Управљање финансијама*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2003., страна 67.

стратешки правци усмерења предузећа, поред наравно неминовних финансијских резултата који се узимају у обзир.

У светској литератури заиста су постојали аутори који су тврдили да бизнис планови нуде мало предности поготово при оснивању новог предузећа, сматрајући бизнис планове за облик административне бирократије која је кобна за ново основана предузећа. Такви аутори су сматрали као прво, да процес куповине машине или објекта показује многи већи степен одлучности, него што то представља бизнис план у налажењу финансијских средстава. Као друго, да се у процесу оснивања не ставља велика количина капитала у ризик. Као треће, да је интуиција предузетника много битнија од ангажовања у планирању. Као четврто, да брзе промене у окружењу смањују вредност бизнис планова и његових информација. Конкретно, Delmar и Shane сматрају да бизнис план доприноси бржем доношењу одлука, помаже да се управља ресурсима и њиховим током, помаже да се развију посебни кораци у остваривању циљева и као коначно, да бизнис планови доприносе лакшем објашњавању циљева другима. У почетном истраживању је учествовало 223 оснивача нових фирми из Шведеске и били су праћени пуних 30 месеци. Истражене су следеће хипотезе - како бизнис план утиче на смањење опасности од неуспеха; како планирање утиче на развој производа и услуга и како бизнис план доприноси побољшању организационих активности. Све три хипотезе су доказане у истраживању.¹⁹⁹ Delmar и Shane су установили да сам бизнис план није довољан за успех предузећа, већ да садржај бизнис плана и његова имплементација, највише утичу на успех предузећа. У једном другом истраживању, упоређиване су нове компаније настале на простору Енглеске и Шпаније, наводећи се да су бизнис планови у Шпанији карактеристика нових компанија које имају много већи капитал, док су у Енглеској формално написан бизнис план имале веће компаније али у мањем обиму. Тако су енглеске компаније иако су почињале са мањим износом као „start-up“ компаније, у каснијој фази имале много бржи раст од приближно 10% што наравно није само заслуга бизнис планова, већ и осталих варијабли (сређености тржишта и сл.) али свакако указује на значај постојања и имплементације бизнис плана.²⁰⁰

Бизнис план може бити плански документ „гледања унапред“, мерило постигнутих перформанси „поглед уназад“ и финансијски алат. Бизнис план се користи за развијање идеје како би посао требао да буде вођен. То је шанса да се рафинишу стратегије и „направе грешке на папиру“, пре него у реалном свету. Као инструмент за управљање фирмом, помаже настојању да се смањи број пропалих нових предузећа. Може се користити за тестирање стратегија и предвиђања могућих исхода и у том смислу, захваљујући бизнис плану, обезбеђује се систем раног упозоравања и брза акција ради кориговања евентуалних проблема. Бизнис план се препознаје и као ретроспективни алат, на основу које пословни људи оцењују остварене перформансе током времена. Поређењем остварених са планираним резултатима омогућава се процена ефикасности и имплементације. Део бизнис плана везан за финансијске пројекције се може користити за контролу остваривања финансијских перформанси неког посла. Екстерни финансијери користе бизнис план за потребе мониторинга. У случају значајних девијација у односу на планиране резултате, вероватно ће се поставити питање њихових разлога и менаџерске одговорности. И најпре, као примарна сврха бизнис плана се ставља потреба за прибављањем финансијских средстава. Бизнис план постаје све чешћи инструмент предвиђања и у јавном сектору. То је изазвала тенденција да се јавни сектор

¹⁹⁹ Delmar F., Shane S., *Does business planning facilitate the development of new ventures?*, Strategic Management Journal, 2003, page 1166., 1167 and 1180.

²⁰⁰ Capelleras J., Mole K., Greene F., Storey D., *Do more heavily regulated economies have poorer performing new ventures? Evidence from Britain and Spain*, Journal of International Business Studies, vol. 39, 2008, стр. 688–704

све више излаже конкуренцији, односно да њихово пословање мора бити комерцијално. Најбоље средство за пословно размишљање је бизнис план.

Из праксе западних банака истичу се два податка везана за бизнис план. Највећи број бизнис планова, чак 60% је одбијено од стране банке јер аутори нису били довољно стручни и квалификовани или су основе бизнис плана нестручно постављене. Око половине бизнис планова је одбијено јер нису испоштовали процедуре и стандарде. Стога, закључује се да је пракса и дубоко познавање пословања поступак који захтева време и знање. Судећи према Р. Tiffaniju и S. D. Petersonu, потребно је дати одговоре на десет питања везаних за пословни план, а то су:²⁰¹

1. Јесу ли циљеви усаглашени са мисијом?
2. Уочавају ли се главне предности пословног пројекта?
3. Јесте ли спремни да се суочите са проблемима?
4. Јесте ли идентификовали ваше купце и потрошаче?
5. Јесте ли ушли у траг вашим конкурентима?
6. Јесте ли свесни својих снага и слабости?
7. Је ли ваша стратегија смислена и логична?
8. Можете ли стати иза ваших прорачуна?
9. Јесте ли заиста спремни за промене?
10. Је ли ваш план јасан, концизан и стваран?

Утицај бизнис планова у Србији треба тумачити кроз питање - чему бизнис планови у Републици Србији служе?. Искључиво у нашој земљи и економском систему у коме фигуришу наше компаније, овај документ се употребљава пре свега као средство за добијање средстава и то пре свега од фондова за развој, попут Фонда за развој Србије а потом и за кредитирање од стране приватних банака, иако оне немају у свом програму неопходност израде бизнис плана приликом улажења у процес инвестиционог кредитног захтева. Бизнис план служи предузетницима да би били свесни препрека пре него што уђу у пословање. Често се постављају питање шта је разлог предузетничког неуспеха? Један од напознатијих светских емеритуса Karl Vesper, тумачи крах предузетника као одређене препреке, баријере које се намећу предузетницима. При чему неке од препрека јесу: непознавање тржишта, недостатак техничких вештина, недостатак почетног капитала, протекционизам и монопол, недостатак пословног знања, правна ограничења, регулатива и забране. У условима током и након последње економске кризе, можемо констатовати да је у свим секторима значај бизнис планова порастао. Данас је неоспорно да ће банкарске институције још пажљивије одлучивати коме ће дати средства као што то већ чине, а бизнис планови ће постати све значајније средство за селекцију оних пројеката којима ће се одобрити средства. Најбоље израђен бизнис план не гарантује успех сам по себи. Зато је неопходно релативно често, обично једном месечно, контролисати реализацију пословног плана. Управо зато је потребно истовремено мерење и праћење импликација и доприноса који се јављају у истовременом и узајамном дејству фактора стратешког планирања, бизнис планова, финансијско-тржишних резултата.²⁰²

²⁰¹ Грозданић Радмила, Радојичић Мирослав, Весић Јасмина, *Бизнис план за почетнике*, Технички факултет Чачак, 2007, Чачак, страна 2.

²⁰² Бајрамовић Џ, Ахматовић А., опет цитирано, страна 272. и 280.

10. ПОСЛОВНА ИНКУБАЦИЈА У ФУНКЦИЈИ ОЖИВЉАВАЊА ПРИВРЕДЕ – КЛАСТЕРИ И БИЗНИС ИНКУБАТОРИ

Да би опстала на тржишту, мала и средња предузећа морају стално градити нове конкурентске предности. Те предности се могу градити унутар самих предузећа али и кроз сарадњу и повезивање између њих. Један од начина за подизање ефикасности пословања и ефикасности развоја малих и средњих предузећа а тиме и њихове конкурентности и конкурентности укупне привреде, јесте стимулисање развоја кластера и бизнис инкубатора. Системи пословне инкубације су првенствено усмерени на решавање проблема локалног економског развоја путем унапређења предузетничке базе, у смеслу како квалитета тако и квантитета. Инкубација такође значи развој подржавајућег и симулативног окружења за предузетништво. Термин инкубација подразумева обезбеђивање добрих услова за отпочињање нових послова и остваривање пословних идеја, иновативност и подстицање предузетничког духа, као и преузимање конкретних корака у очувању таквих услова и капацитета неопходних за спровођење замисли. Тиме се доприноси не само складнијем регионалном развоју већ представља кључ укупног економског развоја. На тај начин се подиже конкурентност, излазак на шира тржишта, приступ фондовима и повољнијим кредитима.²⁰³

Данас у свету постоји више врста пословних инкубатора али заједничко им је једно – успостављање структуре и облика који највише одговара локалним и регионалним потребама економије. Бизнис инкубатори омогућавају непосредне подршке предузећима која тек почињу са радом, у периоду када су најподложнија неуспеху и на тај начин директно утичу на степен успешности тих предузећа. Концепт бизнис инкубатора је настао осамдесетих година прошлог века као одговор на потребу за новим стратегијама промоције нових економских активности. Динамичан процес развоја бизниса омогућава убрзан раст предузећа које има потенцијал за генерисање нових радних места и богатстава, смањења стопе неуспеха у раној фази пословања, помаже у идентификовању могућих улагања и у комерцијализацији иновативних идеја. Бизнис инкубатори за главни циљ имају да произведу што успешнија предузећа која ће моћи, када напусте програм самостално да опстану на тржишту. У циљу тога, бизнис инкубатори се базирају на три елемента – предузетнички амбијент и амбијент за учење, приступ менторима и инвеститорима као и видљивост на конкурентском тржишту. Због свега наведеног, бизнис инкубатори спадају у ефикасан инструмент привредног развоја па је стога део инфраструктуре за подршку предузетништва.²⁰⁴ У Србији постоји неколико градова у којима је заживео концепт бизнис инкубатора – Београд, Ниш, Суботица и Зрењанин. Њихове активности се огледају у уступању простора и неопходне опреме за обављање делатности, стручној, правној и административној помоћи и подршци. Међутим, инкубатори не могу сами остварити економски развој или обнову. То значи да они морају бити део шире стратегије или програма економског развоја који се односи на све димензије економског програма. Ово се посебно односи на економије у транзицији где су се инкубатори показали као једно од најефикаснијих решења за развој сектора малог бизниса. Да

²⁰³ Бошковић Горица, Костадиновић Ивана, *Кластери малих и средњих предузећа – кључ економског развоја*, Школа бизниса, Висока пословна школа струковних студија Нови Сад, Нови Сад, 2011, научно-стручни чланак, страна 54.

²⁰⁴ Предузетнички сервис, <http://www.preduzetnickiservis.rs/sr/poslovni-inkubatori/poslovni-inkubatori/>, приступ септембар 2014.

би пословни инкубатори заживели потребно је створити стимулативни амбијент. Инкубатори се оснивају као правна лица као непрофитни бизнис инкубатор који делује уз помоћ заједнице или фондације за привредни развој, резултат заједничких напора локалне и централне владе и непрофитна приватна организација. Партнерства омогућавају инкубатору да искористи стручност коју има приватни сектор као и државна средства опредељена за афирмацију предузетништва. Посебно привлачним се инкубатори сматрају код земаља у транзицији пошто могу помоћи у смањењу баријера удруживањем know-how и смањивањем фиксних трошкова. Земље у транзицији укупно броје око 250 инкубатора, а најдаље је отишла Пољска која броји 56 инкубатора. Истраживања на нивоу Европске Уније показују да стопа смртности предузећа која су своје пословање започела у инкубатору је мања од 15% за разлику од осталих предузећа, где се зна да је стопа смртности око 50%. Број инкубатора у свету вртоглаво расте, од 200 инкубатора почетком деведесетих до 3.000 инкубатора данас. О моћи пословних инкубатора говори и податак да у Немачкој постоји преко 200 инкубатора који раде са 3.700 малих и средњих предузећа и предузетника и стварају око 28.800 послова.²⁰⁵ То потврђује хипотезу да инкубатори омогућавају најбољи старт за предузећа и повећавају шансе за његов раст, подстичу развој заједнице и кохезије – посебно у регионима са великом незапосленošћу, стварају локалну предузетничку културу, утичу на локалну привреду, доприносе локалном поносу и обнови и помажу у развоју и јачању партнерства између националног, регионалног и локалног нивоа, јавног и приватног, донатора и националних партнера.

Развој малог бизниса заснован је на ниским трошковима производње, односно високој рационалности пословања, малим серијама, оптималном дизајну и високој еластичности на тржишне осцилације и промене у привредном сектору. Због тога број инкубатора у тржишној економији нагло расте, као и у транзитним земљама где је у последње време регистрован велики број нових инкубатора. На првом месту је Русија, Пољска, Узбекистан и Казахстан.

У транзитним привредама начин настанка кластера разлику се од развијених земаља, мада је заједнички имениатељ у свим привредама исти, а то је нужност и неизбежност процеса кластеризације као јединог пута повећања конкурентности предузећа и регије.²⁰⁶ Производи српских индустријалаца често нису конкурентни ни ценом, ни квалитетом, што је основно ограничење повећању извоза. У том контексту, политика развоја кластера мора имати посебну улогу у реструктурирању српске индустрије и унапређењу њене продуктивности и међународне конкурентности, повећању производње, извоза и запослености и расту животног стандарда становништва. Иницијатива за оснивање и развој кластера, поред приватног сектора, мора бити важна улога државе посебно њене активности на пољу директних и индиректних мера његовог развоја. Посебно су важне мере политике регионалног развоја, инвестиционе политике и политике развоја.²⁰⁷ Удružена мала и средња предузећа постају значајни партнер у односу са великим предузећима као део његовог производног ланца, научним институтима и универзитетима, финансијским институцијама и креаторима економске политике. Обзиром да мала и средња предузећа самостално имају ниску стопу опстанка, свака трећа новооснованих предузећа преживи

²⁰⁵ Филиповић Љубица, *Бизнис инкубатори као инструмент локалног економског развоја*, Управљање новим технологијама и иновацијама, Економски факултет Осиек, Хрватска, семинарски рад

²⁰⁶ Урошевић Снежана, *Концепт кластера – решење за опстанак малих и средњих предузећа у сектору текстила*, Технолошки факултет, Лесковац, 2011, научно-стручни чланак, страна 253.

²⁰⁷ Мићић Владимир, *Кластери – фактор унапређења конкурентности и индустрије Србије*, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац, 2010., научно-стручни чланак, страна 58. и 73.

прву годину пословања, а једна од три другу генерацију породичних фирми. Само једна од осам породичних бизниса постаће велика корпорација а код извозно оријентисаних компанија, стопа преживљавања је још мања.²⁰⁸

Предузећа повезана у кластере остварују синергијске ефекте који произилазе из побољшања интеракцијских веза и размена информација, знања и сопствених искустава. Пословни савези су постали реалност глобалног привређивања и успешног наступа на тржишту, јер су императиви раста и развоја предузећа, повећање продуктивности и непрестано генерисање промена. Удруживање по концепту кластера омогућава малим и средњим предузећима да отклоне баријере које постоје на путу њиховог развоја, као и да знатно унапреде своју конкурентску позицију. Координацијом активности она заједно остварују ефекте економију обима и оптималну искоришћеност капацитета и успевају да се специјализују у обављању својих базичних активности, при чему унапређују ефикасност. Односи сарадње и поверења, као и реализовање заједничких активности, подстичу предузећа да уче једни од других и размењују идеје и искуства у настојању да побољшају квалитет производа и освоје профитабилне тржишне сегменте. Кластери имају могућност да развију специфични микс конкурентских предности, базиран на локалном развијеном знању, међусобним везама, културном наслеђу и другим карактеристикама. Процес развоја кластер иницијативе је дугорочан друштвено-економски процес који може да траје годинама, чак и деценијама а крајњи резултат је најчешће просторна концентрација заснована на широкој пословној сарадњи и ривалитету као процесу са синергијским утицајем. Најчешћи заједнички циљеви кластера се могу делити у следеће сегменте: истраживање и развој мрежа, обука и образовање, пословна сарадња, утицај на политику, иновације и технологије и раст кластера.²⁰⁹ Са сигурношћу се може рећи да удруживање малих и средњих предузећа у кластере остварују вишеструке користи. У условима динамичне и стално растуће конкуренције, способност предузећа за повезивање и ефикасну координацију са другим предузећима у ланцу снабдевања је од велике важности. Ефективном разменом знања, обједињавањем инпута и удруживањем људских ресурса, кластери стимулишу развој више области. Зато се данас кластери помињу у контексту усмеравања економске политике, извозне предности земље, макроекономске стабилизације, приватизације, отварања тржишта и снижавања трошкова пословања. Кластери нуде већи број радних места, квалификовану радну снагу, већу разноликост процеса, производа и рада, дифузију технологије, смањење залиха материјала и компоненти, ниже трошкове набавке, специјализоване услуге, извођење већих инвестиционих пројеката у региону и др. Када се код нас сагледају активности у ланцу вредности које се обављају у оквиру кластера, најзаступљенија су истраживања, подржавајуће услуге и менаџмент логистиком.²¹⁰

Одувек се трагало за функционалном и прикладном организацијом малих и средњих предузећа како би били способнија и конкурентнија на тржишту. Кластери су изванредан модел којим се повећава конкурентност малих и средњих предузећа уз примену знања и искустава. Помоћу кластера мала и средња предузећа се могу изборити са све већом конкуренцијом како

²⁰⁸ Бабић Верица, *Појам, врсте и карактеристике кластера*, Економски факултет Крагујевац, презентација, приступ 6. јул 2014., слајд 10.

²⁰⁹ Марић Зорица, *Кластери – удруживање као кључ економског развоја*, Министарство економије и регионалног развоја, 2008., Магазин о грађевинарству и опремању Build, приступ јул 2014.

²¹⁰ Бабић В, опет цитирано, слајд 3, слајд 20.

технолошком тако и на маркетиншком плану.²¹¹ Кластери представљају географску концентрацију међусобно повезаних предузећа, сродних или различитих делатности, добављача, пружалаца услуга, образовних, научно-истраживачких институција и агенција подршке, које се на одговарајућем подручју делатности такмиче али и сарађују. Истраживањем Европског опсерваторијума кластера од 26 у 31 европске државе идентификовано је 69 националних програма за развој кластера у којима је приватни бизнис препознат као основана циљна група. На регионалном нивоу, препознато је 88 програма за развој кластера у 17 европских земаља, при чему је највећи број програма фокусиран на регионалан развој, индустрију и предузећа, науку и технологију. Национални буџети представљају главни извор финансирања за 63% програма, док је сваки пети програм подржан средствима из буџета Европске уније. Кластери настају као резултат спонтаног повезивања локалних привредних субјеката са циљем да се искористе ефекти синергије који произилазе из географске концентрације потрошача и добављача, приступа квалификационој радној снази и know-how, нижих трансакционих и комуникационих трошкова, доступности специфичних природних ресурса и инфраструктуре, као и близине универзитета, истраживачких институција и центара за тренинг. Процењено је да предузећа у оквиру кластера ангажују приближно 38% укупне европске запослености, при чему постоје региони у којима је тај проценат већи од 50% и оних у којима он износи свега 25%. Ниво концентрације запослених по појединим категоријама кластера варира у распону од 10% до 70%. Међутим, чак је и запосленост у оним категоријама кластера које генерално запошљавају релативно мали број људи, сконцентрисана је у свега неколико кластера па они заједно апсорбују више од 50% укупне европске запослености у датој категорији.²¹² Услед очекивања да ће кластери помоћи остваривању примарног циља дефинисаног Лисабонским споразумом – претварање Европске уније у најконкурентнију, најдинамичнију, на знању засновану економију на свету, творци економских политика развијених европских земаља у фокус своје пажње ставили су активности, иницијативе и политике усмерене на креирање и развој кластера.

Формирање кластера би могло имати кључну улогу у остваривању потенцијалних економских ефеката инвестиције страних компанија у Србији. Суочавање са конкуренцијом у виду моћних међународних кластера могло би бити погубно за изоловану домаћу привреду малих и средњих предузећа. Удруживањем и спајањем наведених бенефита, створили би се услови за укључивање српских малих и средњих предузећа у ланац снабдевања међународних кластера.²¹³ Тржиште радне снаге које се формира у оквиру кластера, омогућава приступ стручњацима са мање потешкоћа. Производном специјализацијом и вертикалном интеграцијом у ланцима снабдевања, мала и средња предузећа у одабраним кластерима су преузела улогу субпроизвођача и коопераната великих предузећа што је имало за последицу велики степен искоришћености њихових капацитета, раст продуктивности и конкурентности, унапређење пословних и извозних перформанси, креирање нових радних места, већу димензију иновације и развој технологије. Уласком и системе мултинационалних гиганата, повећао би се степен искоришћености капацитета домаћих предузећа, њихова продуктивност, смањење трошкова, економија обима, конкурентност, пословне и извозне перформансе. Предности удруживања показале су пуну вредност у развијеним земљама али и у неразвијеним земљама, земљама у транзицији. То подразумева не само

²¹¹ Лакета Марко, Лакета Лука, *Кластери као модел повезивања малих и средњих предузећа у функцији оживљавања привреде Србије*, Паневропски Универзитет „Апеирон“, Факултет пословне економије, Бања Лука, 2013., научно-стручни чланак, страна од 201. до 212.

²¹² Europe Paper, *The Concept of Clusters and Clusters Policies*, 2008., page 7.

²¹³ Лакета М, Лакета Л, опет цитирано, страна од 201. до 212.

деловање у текућим условима и праћење постојећих токова већ и укључивање у међународне токове и креирање прилика. Тиме се потврђује хипотеза доприноса кластера унапређењу и развоју домаће привреде и повећања конкурентности домаће привреде. Недостаци удруживања у кластере леже у недовољна заинтересованост Владе за развој кластера, мала подударност структура и пословне културе партнера и предузећа, недостатак предузетничког духа, недостатак правних и финансијских могућности, низак степен поверења унутар удружења, недостатак знања партнера, недовољне неформалне повезаности и укључивање сарадника у мрежу као и нереална очекивања чланова при приступању кластеру.²¹⁴

Системски напори о подизању свести о значају концепта кластера, као и институционална подршка њиховом формирању и развоју у Србији је релативно новијег датума. Окосницом српске политике развоја кластера сматра се формирање пилот *Пројекта подстицања развоја кластера* у периоду од 2006. до 2011. године, којим је предвиђено оснивање пилот кластера. Пројекат је део ширег *Програма развоја пословних инкубатора и кластера* у периоду од 2007. до 2010. године, који је резултат заједничких напора Министарства економије и регионалног развоја и Републичке агенције за развој малих и средњих предузећа и предузетништва на имплементацији *Стратегије развоја малих и средњих предузећа и предузетништва* у периоду од 2003. до 2008. године и *Плана Владе за подстицање развоја малих и средњих предузећа* у периоду од 2005. до 2007. године.²¹⁵ У првој фази Пројекта основана су 4 кластера – Аутомобилски кластер, Кластер за гуму и пластику, Кластер за обраду дрвета и Кластер за малу пољопривредну механизацију. Подршку оснивању првих кластера, поред Министарства економије и регионалног развоја пружиле су и друге домаће релевантне институције као и неколико међународних институција, пре свега Краљевина Норвешка, Влада Краљевине Данске и Аустријска развојна агенција. Током две године, 2005. и 2006. године, кластери су окупили око 130 предузећа који заједно запошљавају 12.560 људи, 16 универзитета и у оквиру њих је реализовано 25 заједничких пројеката.²¹⁶ Према подацима из 2012. године регистровано је око 40 кластера на територији Србије. Највећим бројем су то кластери из области грађевине, агроекономије и прехранбених производа, туризма, услуга, екологије (са четири и више кластера по групама), аутомобилска индустрија, медицинско-здравствена делатност, информатичко-комуникациона и напредна технологија, текстилна индустрија, дрвопрерађивачка индустрија (са три кластера по групама) и кластери из области старих заната, ваздухопловна индустрија, метална индустрија и друго (са једним кластером по групи).²¹⁷ Око половине кластера се налази у другој фази развоја, док се неки од њих још увек налазе у нултој фази развоја.

Према подацима Министарства економије и регионалног развоја, као науспешнији кластери издвајају се Аутомобилски кластер Србије, Српски софтверски кластер и Кластер Бипом. Највећа концентрација кластера у Србији је у пет градова – Београд, Ниш, Нови Сад, Суботица и Крагујевац,

²¹⁴ Урошевић С, опет цитирано, страна 254.

²¹⁵ Министарство економије и регионалног развоја, *Програм за развој пословних инкубатора и кластера у Републици Србији 2007-2010.*, 2006., страна 34. и 35.

²¹⁶ Министарство економије и регионалног развоја, *Подстицај развоја кластера у 2007.*, припремио начелник Марић Зорица

²¹⁷ Подаци добијени на основу анализе података Привредне коморе Србије, *Каталог кластера у Србији*, Београд, 2012., страна од 1. до 41.

док је у осталим местима занемарљиво.²¹⁸ Имајући у виду да је квалитет и количина знања који циркулишу и преносе се између предузећа и кластера у великој мери условљени величином кластера, степеном његове специјализације и степеном прилагодљивости и фокусираности датог региона на производњу у релевантним индустријама у оквиру кластера, може се закључити да су српски кластери још веома далеко од достизања критичне масе неопходне за остваривање позитивних ефеката и веза. Приоритет државе у годинама које долазе биће наставак залагања на креирању и спровођењу политике унапређења пословног амбијента, са посебним акцентом на предузетништво. Креирање амбијента стимулишући предузетништво и доследном применом принципа *Европске повеље о малим и средним предузећима*, омогући ће се шира примена и развој концепта кластера. Креатори економске политике наилазе на исте проблеме као и када се говори о ефикасном отклањању баријера за имплементацију предузетништва у Србији. Првенствено се мисли на унапређење у области умрежавања, знања, финансирања и институционални оквир.

²¹⁸ Национална агенција за регионални развој, *Анализа стања пословне инфраструктуре у Републици Србији*, Београд, 2011., страна 27.

11. ЗАКЉУЧАК

Историја предузетништва датира од средњег века а пуни процват предузетништво добија са развојем капитализма у коме се сједињују преференције за личним богатством и жеље за максимизацијом профита. Временом, предузетништво и предузетничке активности добијају тврди професионални и цивилизовани карактер. У основи предузетништва лежи предузетничка иницијатива која се дефинише као импулс за започињање неког бизниса од којег се очекују позитивни економски резултати, најчешће изражени кроз профит. Предузетништво представља вечиту борбу против мртвила и учмалости, покреће капитал и омогућава му оплодњу, доприноси економском и укупном расту, развоју и благостању.

Тренутно је стручна, а и шира јавност подељена када се полемише о излазима Србије и преласку у економски напредак. По једном погледу, напредак искључиво долази из директних страних инвестиција и све реформе требају да буду усмерене ка томе да се створи повољан привредни амбијент који ће их привући. Једна од кључних реформи овог концепта је смањење улоге државе. У другом табору су сви који сматрају да се улога државе мора повећати тако што ће се она активније позабавити стварањем или оживљавањем националних индустријских система. Оно што је заједничко за оба модела јесте да као отелотворење предузетништва виде у пословању малих и средњих предузећа, кроз стварање додатне категорији великим, страним и државним предузећима. У привредама где није развијена економија, а изражена је изузетна ограниченост ресурса – како финансијских тако и људских, могућности развоја треба тражити у генерисању пословне динамике ефикасним пословним одлучивањем базираним на оживљавању великих привредних субјеката и креирање малих и средњих предузећа. Кроз рекапитулацију истраживања, доказана је и детаљније објашњена хипотеза која је у основи тврдила да *мала привреда представља иницијални покретач развоја сваке економије и њеним развојем стварају се реални предуслови за значајан пораст привредне активности и конкурентности региона у целини*. Помоћне хипотезе су помогле да се предмет научно-стручног рада продуби, добије шири оквир посматрања и дефинише јаснију слику предмета истраживања, а посредно допринесе атрактивности спроведеног истраживања.

Сматра се да нема делатности или гране које су искључиво предузетничке и нема пословне области или подручја где нема трагова предузетништва. Предузетништво захтева одрживу пословну идеју и капитал за инвестицију. Уколико би се размишљало о приватном бизнису, пре или касније би се сусрели са институцијом банке, где каматна стопа и кредит заузимају битно и неизоставно место у инвестиционим и финансијским активностима компаније. Истраживањем је показано да је кредит све траженији банкарски производ за финансирања постојећих и нових инвестиција привреде и потрошње грађана а уједно услуга банке по којој се убирају високи приходи. Због тога се последњих година сматра да је банкарство једна од најатрактивнијих делатности у нашој земљи. Управо од променљивости и кретања банкарских камата и кредитне политике банке зависи одлука свих субјеката да ли ће штедети или инвестирати свој новац. Управо у овом сегменту истраживања, приказано је опредељујућу значај банкарских камата на склоност ка производњи, динамици и обиму инвестиција, цена и инфлацију у земљи, акумулацију и укупне приходе и профит привредних субјеката. Финансијски менаџери прате финансијска тржишта како би мерили и проценили ризик и трошак капитала у пословним пројектима. У теорији се трошак капитала дефинише се као минимална прихватљива стопа приноса на капитално улагање и

прихватљиви су инвестициони пројекти који доносе стопу приноса већу од трошка капитала. Углавном се мисли на очекивану стопу приноса већу од оне коју би инвеститори могли добити у алтернативном улагању са истом врстом ризика. Улога таквог пројекта је увећање вредности компаније као и дефинисање плана пословања и његове исплативости, односно доприноса компанији. Истраживањем се указује на значај банкарских институција, потенцирајући на улози „главног пијуна“ у финансијском систему услед недовољне конкуренције на финансијском тржишту. Банка као таква диктира правила и услове игре свих финансијских учесника и омогућује снабдевање привреде потребним и недостајућим новчаним ресурсима уз решавање специфичних проблема које други учесници не могу решити. Од развоја и квалитета банкарства зависи раст и развој националне економије и укупан друштвени просперитет земље. То заправо значи да капитал не може без инвестиције а ни инвестиција без капитала. Од појаве новца и кредита, улога банке се није много мењала, њихов утицај на робне и новчане токове упркос развоју производних снага и друштвених односа, постао је једна од најважнијих карика и најскупљих ресурса савремене размене у свету. Посебан значај истраживање добија у тренутним привредним дешавањима, када савремено пословање захтева све већа новчана средства како би се пословна активност одржала и унапредила, док новчана средства постају све оскуднија и скупља. Самим тим, улога банке у тржишној привреди је основа доминантног става да је раст финансијских капацитета финансијског сектора користан за развој реалног сектора привреде. Наведеним је доказана хипотеза *да је банка најдоминантнија финансијска институција земаља у транзицији са великим утицајем на ток, интензитет и усмеравање домаће привредне активности уз опредељујући утицај на пословни амбијент и предузетнички дух.*

Предузетништво снажно подстиче отварање нових могућности развоја, како појединих региона, тако и целе националне привреде, због чега представља значајан сегмент шире стратегије и програма економског развоја и нема алтернативу у актуелној стварности наше земље. Анализа показује да у укупном расту агрегатног дохотка, сектор малих и средњих предузећа учествовао је са 53% укупне величине. У малом бизнису траже се брза и ефикасна економска решења, шансе и решавање ризика и по дефиницији су флексибилнија и прилагодљивија од великих економских система. У таквим условима, између предузетништва и приватне иницијативе често треба ставити знак једнакости. Једно без другог не постоји, оба се заснивају на приватној својини и суштински припадају малим предузећима. Свуда у свету, па тако и у Србији, највеће је учешће малих предузећа у стварању бруто друштвеног производа који уједно запошљава и значајан део запослених. Пословање малих предузећа има своје бенефите који се огледају пре свега у лакшем постизању контроле над „судбином“ сопственог пословања, постизању сопственог потенцијала, убирању неограниченог профита и доприносу заједници. Са друге стране, потенцијалне опасности су много веће: неизвесност прихода, ризик губљења читавог капитала, висок ниво личног улагања и негативних импликација стреса. По основу изнетих закључака и актуелних података које су прикупљене током истраживања, доказана је хипотеза која сматра да *предузетнички процес захтева високу ефикасност, брзину, оптимално трошење, иновативност и побољшава економски и социјални потенцијал земље.*

Већина аутора сматра да ће се Србија тешко извући из економског ћорсокака уколико се више не ослони на стваралаштво, енергију и предузетништво. Потенцијална решења могу бити системска, али и сама предузећа морају стећи навике као што су праћење иновативних активности, њихово уграђивање у стратегијске планове развоја предузетништва, јачање конкурентског потенцијала и стварање иновативне атмосфере. Успостављање проактивне, предузетничке и иновационе

стратегије, у земљама у транзицији као што је Србија, најбољи је одговор на услове нестабилност спољњег окружења. У нашој земљи наглашено је ово стање и та ментална девијација се неће моћи искоренити лако ни брзо а деловаће као снажан ограничавајући чинилац када је реч о развоју предузетништва и афирмисању његове друштвене улоге. Неопходно је да дође до реструктурирања привреде у смислу реалокације финансијског, физичког и људског потенцијала. Циљ тога је искоришћавање неискоришћених економских ресурса и смањење великог јаза између стварне и оптималне искоришћености потенцијала у земљи, а то се може остварити развојем предузетништва. Анализом наведеног уочене су три димензије које утичу на предузетништво – стварање повољних инфраструктурних услова, планско понашање владе у облику развојних програма и посвећеност локалној култури, односно региону. Код државне својине изостаје ефикасност, жеља и мотив да унапреде пословање а самим тиме последице по предузетништво су велике. Са једне стране, јавља се позитивна прикупљена енергија опредељена за предузетништво а са друге стране, као проблем се јавља погрешно усмеравање и непродуктивна алокација енергије. Улога државе би требала да буде другачија, да пружи природан амбијент, заштиту и чврст ослонац за стабилност услова у којима се доносе одлуке и сноси њихове последице, односно убирају њихови ефекти. Капацитет друштвених институција могао би се подићи на европски ниво, уз бољу организацију и усмеренији напор. Да би се тај иметак који поседујемо ставио у употребу, потребно је више предузетништва а исходиште предузетништва су организација и ефикасност. Претходно предоченим, у потпуности се потврђује тврдња *да пут ка економском оздрављењу води кроз болне и рестриктивне мере кроз рационализацију предимензионираног јавног сектора и увођење озбиљне финансијске дисциплине, без којих привредни раст и развој конкурентности неће бити могућ*.

Удруживање по концепту кластера омогућава малим и средњим предузећима да отклоне баријере које постоје на путу њиховог развоја, као и да знатно унапреде своју конкурентску позицију. Ефективном разменом знања, обједињавањем инпута и удруживањем људских ресурса, кластери стимулишу развој више области. Зато се данас кластери помињу у контексту усмеравања економске политике, извозне предности земље, макроекономске стабилизације, приватизације, отварања тржишта и снижавања трошкова пословања. Када се код нас сагледају активности у ланцу вредности које се обављају у оквиру кластера, најзаступљенија су истраживања, подржавајуће услуге и менаџмент логистиком. Тиме се доприноси не само складнијем регионалном развоју већ представља кључ укупног економског развоја. На тај начин се подиже конкурентност, излазак на шира тржишта, приступ фондовима и повољнијим кредитима. Истраживања показују да са домаће листе од 1.000 најбољих извозника 60% њих чине предузећа из категорије малог и средњег бизниса. Према подацима Министарства економије и регионалног развоја, највећа концентрација кластера у Србији је у пет градова – Београд, Ниш, Нови Сад, Суботица и Крагујевац, док је у осталим местима знатно мања. Са друге стране, бизнис инкубатори омогућавају непосредне подршке предузећима која тек почињу са радом, у периоду када су најподложнија неуспеху и на тај начин директно утичу на степен успешности тих предузећа. Концепт бизнис инкубатора се базирају на три елемента – предузетнички амбијент и амбијент за учење, приступ менторима и инвеститорима као и видљивост на конкурентском тржишту. Због свега наведеног, спадају у ефикасан инструмент привредног развоја па је стога део инфраструктуре за подршку предузетништва. У Србији постоји неколико градова у којима је заживео концепт бизнис инкубатора – Београд, Ниш, Суботица и Зрењанин. Њихове активности се огледају у уступању простора и неопходне опреме за обављање делатности, стручној, правној и административној помоћи и подршци. Обухваћеним се предочава да је доказана хипотеза *да*

кључна улога у остваривању потенцијалних ефеката инвестиције и конкурентности малих и средњих предузећа у Србији лежи у удруживању у кластере и на nižем нивоу, развијањем кроз пословне инкубаторе.

Као један од основних економских излаза стоји у промени начина размишљања и афирмацији ка предузетништву. Приватни сектор имплементиран у мала и средња предузећа покреће развојне могућности укључивањем кроз предузетништво и тиме смањује социјалне тензије које су незаобилазне у транзитним процесима. Зато економски стручњаци својим знањем, утицајем и могућностима морају утицати на промену свести људи, посебно омладине и њихових навика, како би се предузетништво афирмисало и оживело. Савремени теоретичари сматрају да се однос према предузетништву може променити само ако га боље схватимо и ако верујемо у његов потенцијал. Тиме предузетништво постаје појавни облик власничке слободе и манифестације немирности људског духа. Наведени тренд прати чињеница да предузетништво на прво место ставља профитабилност пословне активности и да то подразумева иницијативу и рад који се улаже да би се резултати постигли. Резултати предузетништва су предузетничка интелигенција, неговање породичног посла, подстицање предузетништва у осталим системима пословања при чему се побољшава социјални и економски потенцијал. Процењује се да послови започети предузетничким идејама обезбеђују 75% нових радних места у привреди сваке године. У просеку, мало и средње предузеће у Србији запошљава око непуне три радника док у Европској унији запошљава око пет радника. Синергијом претходно изнетих знања и открића, истраживање је потврдило хипотезу која сматра да предузетништво побољшава економски и социјални развој земље и има изузетан значај у покретању домаће привредне активности.

12. ЛИТЕРАТУРА

1. Авлијаш Радослав, Авлијаш Горан, *Предузетништво*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2013.
2. Ambrams R., *The Successful Business Plan: Secrets and Strategies*, The Planning Shop, 2002.
3. Анђелић Горан, *Дилеме и изазови – Развој новог приватног сектора у транзитним економијама: пример Републике Србије*, Пословна економија, Фабус, Сремска Каменица, 2012.
4. Бабић Верица, *Појам, врсте и карактеристике кластера*, Економски факултет Крагујевац, презентација, приступ јул 2014.
5. Бабић Лепа, Бољановић Ђорђевић Јелена, *Иновације и предузетништво: алати за успех на тржишту ЕУ - Предузетништво као занимање које се учи*, Универзитет Сингидунум Факултет за економију, финансије и администрацију и Центар за промоцију науке, Београд, 2012.
6. Бајрамовић Џенис, Ахматовић Амела, *Бизнис план као подршка стратешком планирању*, Пословна економија, Сремска Каменица, 2012.
7. Балетић Звонимир, *О теоријама предузетништва*, Наше теме, Загреб, 1989.
8. Бараћ Слободан, Стакић Будимир, *Основи економије*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2008.
9. Барјактаровић Лидија, *Монетарно-кредитни и девизни систем*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010.
10. Барош Жељко, *Организација и управљање предузећем*, Центар за издавачку делатност, Бања Лука, 2004.
11. Бегановић Адмир, *Пракса институционалне подршке предузетничком сектору*, Пословна економија, Фабус, Сремска Каменица, 2012.
12. Бјелица Војин, *Банкарство, теорија и пракса*, Економски факултет Нови Сад, Нови Сад, 2001.
13. Богетић Срђан, Ђорђевић Дејан, Ћоћало Драган, *Унапређење запошљавања младих као фактор развоја националне економије*, Економски хоризонти, Крагујевац, 2011.
14. Бороцки Јелена, *Основи предузетништва*, Факултет техничких наука, Нови Сад, радни материјал за предмет Основе предузетништва, 2013/2014.
15. Бошковић Горица, Костадиновић Ивана, *Кластери малих и средњих предузећа – кључ економског развоја*, Школа бизниса, Висока пословна школа струковних студија Нови Сад, Нови Сад, 2011.
16. Брњас Звонко, *Од мале привреде до великог бизниса*, Омега, Београд, 1999.
17. Vygrave William D. and Andrew Zacharakis, *The Portable MBA in Entrepreneurshni*, 3rd edition, Wiley, 2003.
18. Васиљев Стеван, *Одрживи развој, конкурентност и мале привреде*, Сварог, Независни универзитет Бања Лука, Бања Лука, 2011.
19. Вукасовић Драган, *Конкурентност и глобална либерализација капитала*, Сварог, Независни универзитет Бања Лука, Бања Лука, 2011.
20. Вуковић Дарко, *Incentives to Creativity and Innovation of Young Entrepreneurs, in Development and promotion of local systems to support innovative SME's*, 2009., Belgrade-Bologna, page 139.

21. Вученовић Слободанка, *Значај микрокредита у финансирању предузетништва*, Школа бизниса, Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад, 2008.
22. Glas, *Градиво за програм предузетничког оспособљавања*, Министарство за gospodarство Републике Словеније, ПЦМГ (Поспешевални центар за мало gospodarство) Љубљана, 2001.
23. Global Entrepreneurship Monitor 2009, Executive Report, Niels Bosma and Janthan Levie, Babson College
24. Global Comparative Raport 2011-2012, World Economic Forum
25. Грозданић Радмила, Радојичић Мирослав, Весић Јасмина, *Бизнис план за почетнике*, Технички факултет Чачак, 2007.
26. Delmar F., Shane S., *Does business planning facilitate the development of new ventures?*, Strategic Management Journal, 2003.
27. Душанић Јован, *Пословно банкарство*, Consseco institut, С. Сарајево – Београд, Београд, 2003.
28. Ђорђевић Бранислав, *Основе менаџмента*, Агенција Лист, Ниш, 1995.
29. Ђукић Ђорђе, Бјелица Војин, Ристић Живота, *Банкарство*, Економски факултет, Београд, 2003.
30. Ђуровић Гордана, *Раст и запошљавање ЕУ као претпоставка раста конкурентности*, Економски факултет Подгорица, Подгорица, 2013.
31. Entreprises access to finance, Commission staff working paper, Commission of the European Communities 2001, Brussels
32. Europe Paper, *The Concept of Clusters and Clusters Policies*, 2008.
33. Живковић Момчило, Драгичевић Татјана, *Мотиви у запоочињању предузетничког подухвата*, Мегатренд ревија, Универзитет Мегатренд, Београд, 2005.
34. Живковић Александар, Комазец Слободан, *Монетарна економија*, Економски факултет Београд, Београд, 1999.
35. Зекић Небојша, Вукотић Светлана, Аничих Југослав, Лакета Марко, *Самозапошљавање и предузетништво као избор: пример Србије*, Географски институт „Јован Цвијић“, Београд, 2012.
36. Иваниш Марко, *Основи финансија*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2006.
37. Иваниш Марко, *Управљање финансијама*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2003.
38. Ивковић Драган, Чукановић-Каравидић Марија, Квргић Горан, *Предузетништво као фактор привредног раста и развоја*, Трендови у пословању, Крушевац, 2013.
39. Илић Милан, *Предузетништво*, Факултет организационих наука, Београд, 2010.
40. Јовић Зоран, *Менаџмент финансијских институција*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010.
41. Јовић Србољуб, *Банкарство*, Научна књига, Београд, 1990.
42. Каравидић Славко, *Предузетништво-изазов или ризик*, Школа бизниса, Нови Сад, 2008.
43. Кастратовић Милош, *Финансије за менаџере*, Факултет за интернационални менаџмент, Европски Универзитет, Београд, 1998.
44. Kirzner Israel, *Competition and Entrepreneurshi*, Chicago, University of Chicago Press, 1973.
45. Knight, Frank Hyneman, *Risk, Uncertainty And Profit*, Kessinger Publishing, LLC, 2007.
46. Колаковић Марко, *Подузетништво у економији знања*, Синергија накнадништво, Загреб, 2006.
47. Комазец Слободан, Живковић Александар и Ристић Жарко, *Пословна политика банака*, Економски факултет Београд, Београд, 2000.

48. Комазец Слободан, Живковић Александар, Ристић Жарко и Крстић Борко, *Банкарски менаџмент управљање савременим банкарством*, Чигоја, Београд, 1998.
49. Котлица Слободан, *Економика предузетништва*, Виша пословна школа, Београд, 2002.
50. Лакета Марко, Лакета Лука, *Кластери као модел повезивања малих и средњих предузећа у функцији оживљавања привреде Србије*, Паневропски Универзитет „Апеирон“, Факултет пословне економије, Бања Лука, 2013.
51. Лалић Данијела, Бороцки Јелена, Грачанин Данијела, *Анализа значајних елемената конкурентског потенцијала малих и средњих предузећа у Србији*, Факултет за економију, финансије и администрацију и Центар за промоцију науке, Београд, 2012.
52. Лаловић Милан, *Студија „Микро-финансијска подршка предузетницима почетницима у Србији“*, Центар за развој предузетничког друштва, Београд, 2012.
53. Лајовић Драган, Николић Немања, Дробњак Радивоје, *Увод у бизнис*, Економски факултет Подгорица, Подгорица, 2010.
54. Марић Зорица, *Кластери – удруживање као кључ економског развоја*, Министарство економије и регионалног развоја, 2008., Магазин о грађевинарству и опремању Build
55. Маркс Карл, *Капитал III*, Култура, Београд, 1958.
56. Маловић Марко, *Међународне финансијске кризе*, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, Београд, 2006.
57. Матејић Миодраг и Јовановић Миодраг, *Банке и кредити*, Стручна књига, Београд, 1977.
58. Menger Carl, *Principles of Economics*, Libertarian Press, Incorporated, 1994.
59. Милачић Љубиша, *Предузеће и предузетништво у савременим условима привређивања*, Економски прегледи, Београд, 2011.
60. Миљковић Јелена, Суботић Јана, *Иновације и предузетништво: алати за успех на тржишту ЕУ - Подстицање и развој предузетништва и његов утицај на економски раст Србије*, Универзитет Сингидунум Факултет за економију, финансије и администрацију и Центар за промоцију науке, Београд, 2012.
61. Миљковић Јелена, Суботић Јана, *Подстицање и развој предузетништва и њихов утицај на економски раст Србије*, Факултет за економију, медије и администрацију и Центар за промоцију науке, 2012., Београд
62. Министарство економије и регионалног развоја, Републички завод за развој, Републичка агенција за развој МСПП, Извештај о МСПП за 2008. годину, публикација, септембар 2009. година
63. Министарство економије и регионалног развоја, *Подстицај развоја кластера у 2007.*
64. Министарство економије и регионалног развоја, *Програм за развој пословних инкубатора и кластера у Републици Србији 2007-2010.*, 2006.
65. Михајловић Драган, Стојановић Драгица, *Предузетништво као фактор развоја бизниса*, СПИН '09., Факултет организационих наука, Привредна комора Србије, Београд, 2009.
66. Мићић Владимир, *Кластери – фактор унапређења конкурентности и индустрије Србије*, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац, 2010.
67. Момчиловић Владимир, *Лидерство у малој организацији*, Квалитет, Београд, 2001.

68. Национална агенција за регионални развој, *Анализа стања пословне инфраструктуре у Републици Србији*, Београд, 2011.
69. Николић М, Маленовић Н, Покрајчић Д. и Пауновић Б, *Економика предузећа*, Економски факултет Београд, Београд, 2000.
70. Обрадовић Милош, *Каматне марже у Србији највише у региону – и даље расту*, Балкански магазин, приступ фебруар 2014., <http://www.balkanmagazin.net/finansije/cid135-77553/kamatne-marze-u-srbiji-najvise-u-regionu-i-rastu>
71. Обрадовић Срђан, Пејовић Љубиша, Стијеповић Душко, Радуловић Слободанка, Пејовић Станица, Шаровић Новица, Бркановић Сандра, Вукашиновић Марко, *Приручник за предузетништво за ученике средњих стручних школа*, Центар за стручно образовање, Подгорица, 2012.
72. Околић Мирко, *Систем за подршку развоју малих и средњих предузећа*, Паневропски универзитет Апеирон Бања Лука, Факултет пословне економије, Бања Лука, 2007.
73. Ондреј Ј., Петровић Д., *Лексикон појмова за припрему пријемног испита за мастер студије*, ФОН, Београд, 2009.
74. Павличић Милорад, *Предузетништво-фактор процеса производње (иновативна организација)*, Висока пословна школа струковних студија Проф. др. Радомир Бојковић, Крушевац, 2003.
75. Пенезић Ненад, *Предузетништво – савремени приступ*, Факултет пословне економије, Универзитет Едуканос, Сремска Каменица, 2009.
76. Поповић Пантић Сања, *Образовање предузетника као фактор конкурентности и иновативности предузећа*, Удружење „Технологија и друштво“, Институт „Михаило Пупин“, Центар за истраживање развоја науке и технологије и Економски факултет Суботица, Тивт, 2010.
77. Радуловић Саша, *Приватник и предузетништво*, Унеско катедра за студије предузетништва, Нови Сад, преузет чланак са блога Б92, приступ на дан 21. јун 2014.
78. Рађеновић Драган, *Начела банкарског пословања као оквир за наступ банке на тржишту*, Свет финансија бр. 147/1993, Војвођанска банка, Нови Сад, новембар 1993.
79. Ричард А. Брили, Стјуарт К. Мајерс, Ален Џ. Маркус, *Основи корпоративних финансија*, Мате, Загреб, 2009.
80. Ronstadt R. C., *Enterprenuership*, Lord Publishing Co, Dover, MS, 1984.
81. Росе С. Петер, Худгинс С. Силвиа, *Банкарски менаџмент и финансијске услуге*, Дате статус, Београд, 2005.
82. Сакан Момчило, *Светско тржиште и конкурентност у функцији одрживог развоја*, Сварог, Независни универзитет Бања Лука, Бања Лука, 2011.
83. Samuelson P., *Monetary Economics: Readings on Current Issue*, Gibson W, Kanfman G, New York, 1957. и 1971.
84. Say Jean-Baptiste, *A Treatise on Political Economy*, New Ed Edition, Transaction Publishers, 2001.
85. Sinkey Joseph, *Commercial Bank Financial Management in the Financial Servisec Indusly*, MacMillan Publishing Company, New York, 1989.

86. Станишић Сњежана, *Развој малог и средњег предузетништва у Босни и Херцеговини*, Пословни факултет Ваљево, Ваљево, 2013.
87. Станковић Јелена, Јанковић-Милић Весна, Анђелковић-Пешић Марија, *Улога институција у креирању повољног пословног окружења*, Економски факултет Подгорица, Подгорица, 2013.
88. Стакић Будимир, *Светска финансијска криза*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2009.
89. Страњак Асим, *Новац као друштвени однос*, Веселин Меслеша, Сарајево, 1984.
90. Страњак Асим, Јовановски Тихомир, Даутбашић Исмет, Коњихоџић Халид, *Монетарне финансије и монетарно право*, Свјетлост, Сарајево, 1981.
91. Stevenson Howard H., *A Perspective On Entrepreneurship*, Harvard Business School Working Paper, 1983.
92. Stivenson H. H., Roberts M. J., Grousbeck H. I., *New Business Ventures and the Enterprenuer*, Richard D. Irwin, Burr Ridge, IL, 1985.
93. Timmons Jeffry A., *The Entrepreneurial Mind*, Brick House Pub. Co., 1989.
94. Томаш Рајко, *Страх од предузетништва*, Економика, Београд, 1993.
95. Thomas M. Havrilesky, *Theory-of-the-Firm Models of Bank Behavior*, *Dinamics of Banking*, Arlington Heights-Illinois, 1985.
96. Ћировић Милутин, *Банке и ефикасност привређивања*, Народна банка Србије, Београд, јун 1986.
97. Ћурчић Урош, *Маркетинг пословне банке*, Удружење банака у Београду и Београдски есконтни центар, Београд, 1992.
98. Удовички Кори, *Предузетништво у Србији нужда или прилика?*, Центар за високе економске студије, Београд, 2014.
99. Унковић Милорад, *Међународна економија*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010.
100. Урошевић Снежана, *Концепт кластера-решење за опстанак малих и средњих предузећа у сектору текстила*, Технолошки факултет, Лесковац, 2011.
101. Филиповић Љубица, *Бизнис инкубатори као инструмент локалног економског развоја, Управљање новим технологијама и иновацијама*, Економски факултет Осијек, Хрватска
102. Felix Somary, *Bankpolitic*, Tubingen, 1934.
103. Хаџић Мирољуб, *Банкарство*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010.
104. Hisrich R.D, Brush C. G, *The Woman Entrepreneur:Starting, Financing and Managing a Successful New Business*, Lexington Books, Lexington, MA, 1985.
105. Hisrich R.D, *The Inventor, A Potential Source of New Products*, The Mid-Atlantic Journal of Business, 1985.
106. Cantillon Richard, *Essay on the Nature of Commerce of General*, Transaction Publishers, 2001.
107. Casson Mark, *The Entrepreneur: An Economic Theor*, 2nd edition, Edward Elgar Publishing, 2005.
108. Capelleras J, Mole K., Greene F., Storey D., *Do more heavily regulated economies have poorer performing new ventures? Evidence from Britain and Spain*, Journal of International Business Studies, vol. 39, 2008.
109. SEED, *Програм развоја предузетништва и малих и средњих предузећа у Србији*, 2005.
110. Commission of the European Communities 2001, *Enterprises access to finance*, Commission staff working paper, Brussels
111. Commission of the European Communities, 2003.

112. Council of Competitiveness of USA, 1999.
113. Shane and Venkataraman, *The promise of entrepreneurship as a field of research*, Academy of Management Review 25
114. Shapero A., *Entrepreneurship and Economic Development*, Wisconsin, Project ISEED, LTD, the Center for Venture Management, 1975.
115. Шушић Илија, *Одрживи развој у земљама у транзицији*, Сварог, Независни универзитет Бања Лука, Бања Лука, 2011.
116. Schumpeter Joseph A., *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper Perennial, 3rd Ed edition, 1962.
117. Wong C. H., *Реформа инструмената монетарне политике*, Финансије 1-2, 1993.

Интернет извори:

118. Агенција за привредне регистре, *Саопштење*, приступ фебруар 2014.
<http://www.apr.gov.rs/Portals/0/GFI/MakroSaopstenja/2012/Saopstenje%20o%20poslovanju%20finansijskih%20institucija%20u%202012.pdf>
119. Банка онлине портал, Удружење грађана Мој динар, *Истраживање - Која банка је по мери грађана*, Нови Сад, приступ фебруар 2014.
http://banke.online.rs/42/905/clanak/rezultati_ankete_koja_je_bank_a_po_meri_gradjana.htm
120. Извештај о запошљавању и миграција младих у Србији, Грађанске иницијативе Београд, 2010., приступ јул 2014.
<http://www.gradjanske.org/admin/download/files/cms/attach?id=265>
121. Национална агенција за локални и економски развој - НАЛЕД, приступ јун 2014.
<http://www.naled-serbia.org/sr/page/81/Certifikacija-opstina-sa-povoljnim-poslovnim-okruzenjem>
122. Народна банка Србије, приступ фебруар 2014.
-<http://www.nbs.rs/internet/cirilica/18/index.html>, *Финансијска стабилност*
-<http://www.nbs.rs/internet/latinica/scripts/showContent.html?id=7085&konverzija=yes>, *Неодговорне и непроверене информације наносе штету банкарском сектору и свим грађанима Србије*
-<http://www.nbs.rs/internet/cirilica/90/index.html>, *Годишњи извештај о стабилности финансијског система за 2012. годину*
123. Методологија знанствених истраживања, Свеучилиште у Задру, приступ фебруар 2014.
http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrazivanja.pdf
124. Пословни форум, *Уговор о кредиту*, приступ фебруар 2014.
http://www.poslovniforum.hr/tp/ugovor_o_kreditu.asp