
Srbija 2030:
Da MSP izbiju
u prvi plan

Vreme je za MSP



DOKUMENT JE PROIZVEDEN U OKVIRU PLATFORME
"ODRŽIVI RAZVOJ ZA SVE", KOJU PODRŽAVAJU VLADE ŠVAJCARSKE I NEMAČKE,
A IMPLEMENTIRA DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT (GIZ) GMBH.
ZA VIŠE INFORMACIJA MOLIM VAS KONTAKTIRAJTE info@sdgs4all.rs



Немачка
сарадња
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC

Sprovedeno od strane:



Srbija 2030: Da MSP izbiju u prvi plan

Vreme je za MSP



Sadržaj

Lista skraćenica	4
Uvod	6
Značaj sektora MSP za održivi i ubrzani razvoj Srbije - Analiza predstavljena na konferenciji-izložbi MSP100 Expo, jun 2022. godine	10
MSP i održivi razvoj Srbije: Kakve su politike potrebne?	36
Sistemske probleme kojima se inicijative prevashodno bave	42
Tematska oblast 1: Jačanje kapaciteta i tehnološka i „zelena” transformacija	48
Tematska oblast 2: Obrazovanje i usavršavanje kadrova	58
Tematska oblast 3: Pristup finansiranju	68

Lista skraćénica

AOFI - Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza
B2B - poslovanje sa drugim poslovnim korisnicima (business to business)
B2C - poslovanje sa potrošačima (business to customer)
BDV - bruto dodata vrednost
CE znak - izjava proizvođača da je proizvod usaglašen sa bitnim zahtevima relevantnog evropskog zakonodavstva
COR - ciljevi drživog razvoja
EU - Evropska unija
IKT - informaciono komunikacione tehnologije
IPARD - pretpristupni program EU za poljoprivredu
MSP - mala i srednja preduzeća
NALED - Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj
NBS - Narodna banka Srbije
OECD - Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj
PKS - Privredna komora Srbije
R&D - istraživanje i razvoj (research and development)
RAS - Razvojna agencija Srbije
SDI - strane direktne investicije
UN - Ujedinjene nacije
UNDP - Program Ujedinjenih nacija za razvoj

Uvod

Brošura predstavlja rad CEVES-a na sagledavanju potencijala i perspektiva sektora malih i srednjih preduzeća u Srbiji kao i uočavanje onih oblasti, izmena politika, znanja, podrške koje su potrebne da bi se potencijal ostvario i doprineo održivom razvoju srpske privrede. Veći deo inicijativa koje se nalaze na ovim stranicama rezultat su dijaloga sa predstavnicima MSP100 – MSP100 - „vodeći“ u populaciji Skrivenih Šampiona, preduzeća kod kojih direktan izvoz sopstvenih proizvoda i usluga čini više od 24,9% prihoda, i ima vrednost veću od 1 milion evra – u toku pripreme i realizacije projekta MSP100 Expo koji je održan u Mind parku, u Kragujevcu, početkom juna 2022. godine.

Ovaj dokument predstavlja inicijative koje su se iznedrile u jednogodišnjem dijalogu koji je CEVES vodio sa malim i srednjim preduzećima (MSP), drugim zainteresovanim stranama i ključnim povezanim akterima o tome koliko i kroz koje kanale MSP doprinose održivom razvoju Srbije i kako da se potencijal za njihov dalji doprinos ojača i u što većoj meri ostvari do 2030. godine.

Dijalog je vođen u okviru Platforme „Održivi razvoj za sve“, koju podržavaju vlade Švajcarske i Nemačke a sprovodi Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, u okviru projekta „Reforma javnih finansija – Agenda 2030“.

Agendom 2030 postavljeno je 17 univerzalno prihvaćenih ciljeva za stvaranje boljih uslova za život sadašnjih i budućih generacija. Globalni ciljevi održivog razvoja (COR) mogu se grupisati u tzv. „5 P“ dimenzija od ključnog značaja za čovečanstvo: ljudi, planeta, prosperitet, mir i partnerstvo (*people, planet, prosperity, peace, partnership*). Ovi ciljevi su integrisani i nedeljivi i balansiraju ekonomsku, socijalnu i ekološku dimenziju održivog razvoja. Njihovo ostvarenje zahteva kolektivnu akciju i odgovornost vlada, kao i parlamenata, sistema Ujedinjenih nacija (UN) i drugih međunarodnih institucija, lokalnih vlasti, civilnog društva, biznisa i privatnog sektora, naučne i akademske zajednice – i svih ljudi. Uslovi za održiv i inkluzivan ekonomski rast, zajednički prosperitet i dostojanstven rad za sve, kreiraju se uz uvažavanje različitih nivoa nacionalnog

razvoja i kapaciteta ali i uz obećanje da „niko neće biti izostavljen”.

Doprinos privatnog sektora održivom razvoju vrlo često se posmatra isključivo kroz njegove aktivnosti u domenu korporativne društvene odgovornosti ali je doprinos MSP ostvarivanju COR-ova zapravo neposredan. Svugde MSP čine kičmu privredne aktivnosti, te već sopstvenim razvojem daju doprinos kako prosperitetu tako i drugim dimenzijama Agende 2030. U Srbiji, s obzirom da zapošljavaju većinski deo ukupne zaposlenosti u poslovnom sektoru, sa rastom njihove produktivnosti otvaraju se i mogućnosti za kreiranje sve kvalitetnijih, kreativnijih i bolje plaćenih radnih mesta.

U prethodnim decenijama, usled propadanja velikih industrijskih kompleksa, MSP su održala neke od industrijskih veština, a danas značajno doprinose ubrzanom razvoju IKT sektora i imaju snažan potencijal za digitalizaciju i razvoj industrije 4.0. Takođe, MSP doprinose održivom razvoju kroz izvozne

aktivnosti i ulaganje u razvoj ljudi i znanja, a u tome se naročito ističu „skriveni šampioni”.

U okviru Platforme „Održivi razvoj za sve”, CEVES je pokrenuo dijalog za kreiranje inicijativa koje će doprineti da „do 2030 MSP izbiju u prvi plan”. U okviru dijaloga, najpre smo realizovali nekoliko okruglih stolova i konferencija na osnovu kojih smo došli do zaključka da se uslovi poslovanja i potrebe preduzeća značajno razlikuju u zavisnosti od dostignutog stepena njihovog razvoja i konkurentnosti, koji su pak blisko povezani sa sektorom u kom deluju i veličinom.

U narednoj fazi dijaloga, izabrali smo da se usredsredimo na pojedinačne razgovore sa predstavnicima vodećih MSP iz razloga što, sa jedne strane, uloga koju ona mogu da ostvare kao „lokomotiva” za razvoj drugih manjih preduzeća može biti izuzetno važna, naročito ako je reč o izvoznici, inovatorima ili zelenim pionirima. Sa druge strane, skretanje pažnje javnosti na njihov

potencijal naročito je efektivno za usmeravanje pažnje javnosti i donosioca odluka na potencijal celog MSP sektora. Kao završnica ove faze dijaloga, organizovali smo Konferenciju-izložbu „MSP Srbije 2030: MSP100 Expo”, koja je imala za cilj da okupi pažljivo izabrana, prema međunarodnim standardima definisana MSP koja ostvaruju vodeću ulogu u Srbiji, kao i da ukaže na razvojni potencijal domaće privrede. MSP100 Expo je bila prilika za osnaživanje i međusobno inspirisanje, razgovor, povezivanje i pokretanje inicijativa koje će podržati razvoj MSP i njihovu snagu usmeriti ka ostvarenju ciljeva za celo društvo.

Reč „inicijativa” koristimo u širem smislu – kao pokretanje delovanja, a ne u smislu detaljno pravno obrađenog predloga spremnog za razmatranje od strane države.

Cilj dijaloga je bio da iznedri što konkretnije inicijative koje direktno rešavaju jasno identifikovane probleme sa kojima se preduzeća susreću i u kojima je „sledeći korak” jasan.

One su često upućene državnim institucijama, ali smo nastojali i da u što većoj meri identifikujemo aktivnosti koje sama MSP i druge zainteresovane strane mogu preduzeti i bez javnih institucija.

U nastavku teksta najpre predstavljamo „razvojnu filozofiju” za MSP, CEVES-ova razmatranja na osnovu višegodišnjih analiza položaja MSP u privredi Srbije, kao i zapažanja u toku dijaloga koji su vođeni pre i za vreme Konferencije. Zatim predstavljamo sistemske probleme koje smo prepoznali kao neke od najvažnijih izazova sa kojima donosioci odluka u Srbiji moraju da se suoče kako bi poboljšali ambijent za poslovanje i razvoj sektora MSP. Nakon toga, predlažemo specifičnije inicijative u tri oblasti koje su najvažnije za održivi razvoj MSP: jačanje kapaciteta i tehnološka i „zeleni transformacija”; obrazovanje i usavršavanje kadrova; pristup finansiranju.

Značaj sektora MSP za održivi i ubrzani razvoj Srbije

Analiza predstavljena na konferenciji-izložbi MSP100 Expo,
jun 2022. godine



MSP daju naročit doprinos
održivom razvoju Srbije

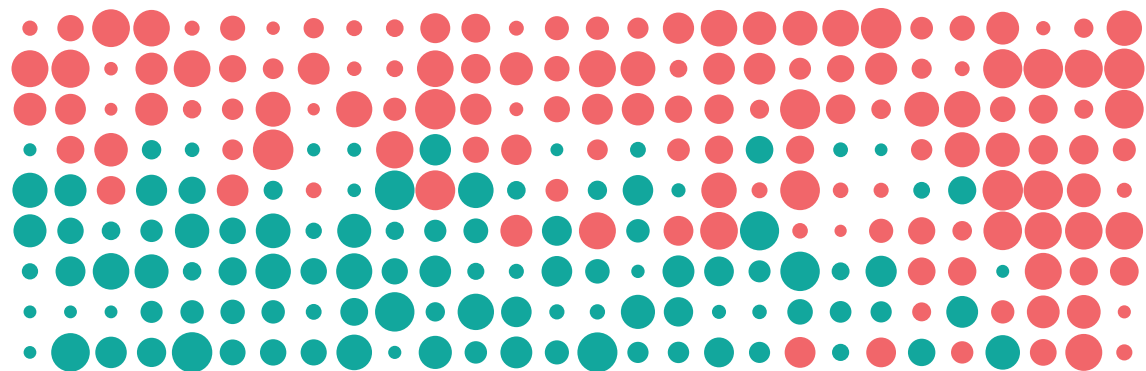
Mala i srednja preduzeća (MSP), kao i u drugim zemljama, čine kičmu
privrede...

60%

učešće MSP
u proizvodnji
poslovnog sektora
bez poljoprivrede
(14 milijardi EUR)

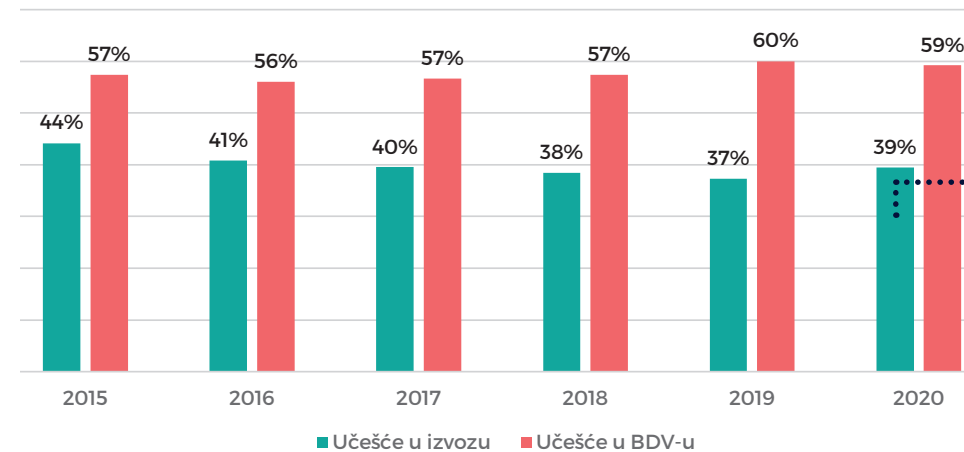
40%

učešće MSP
u robnom izvozu
(6,5 milijardi EUR)



učešće MSP u
izvozu usluga
- teže merljivo,
ali verovatno veće

Učešće MSP u ukupnom izvozu i BDV-u



U pandemiji
2020. izvoz MSP
manje je pogodan
od izvoza velikih
kompanija,
ukazujući na
njihovu poslovičnu
žilavost.

U njima je
zaposleno 65% radnika
poslovnog sektora.

Drugim rečima,
MSP zapošljavaju skoro
milijon ljudi, što je 45%
svih zaposlenih
u Srbiji.

Kroz isplaćene
dohotke i ostale
poreze MSP direktno i
indirektno **finansiraju oko
40% aktivnosti države**
- zaposlene, bolnice,
škole, izgradnju puteva
i ostale investicije.

... ali ne uživaju
nivo pažnje i podrške
kao velika preduzeća.

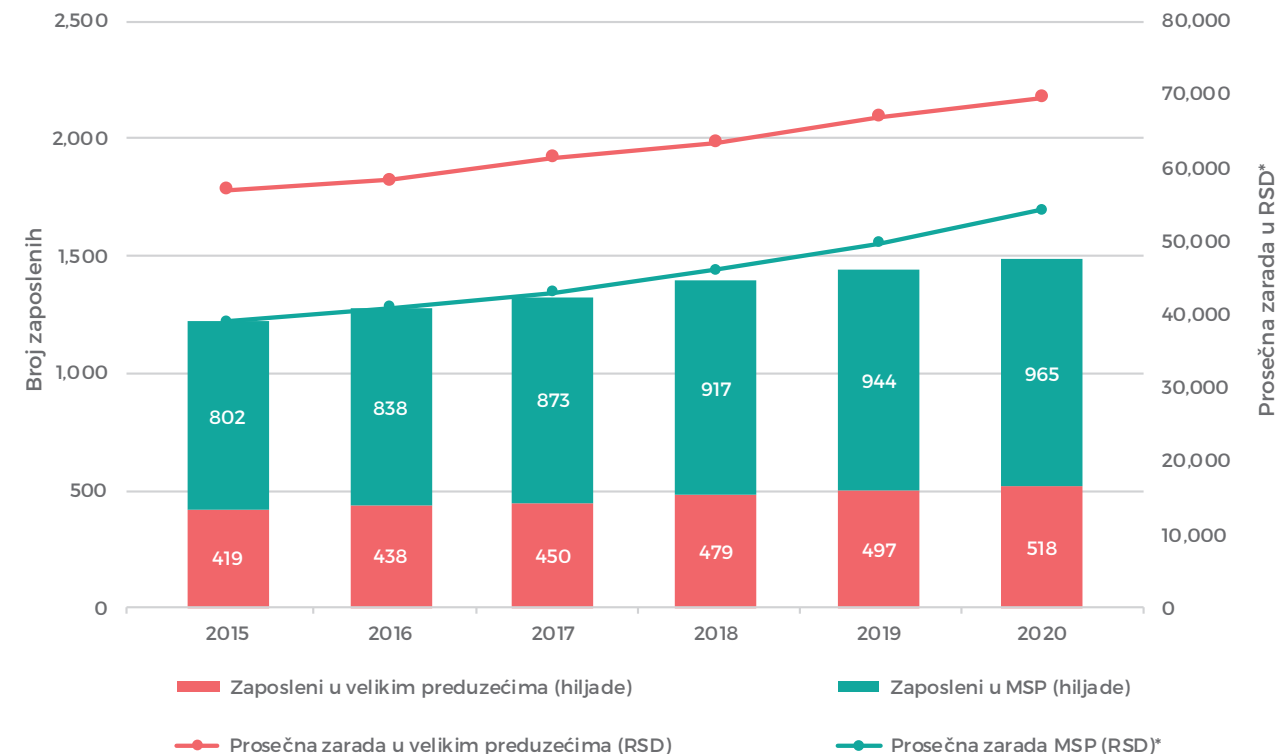
Doprinos MSP održivom razvoju se stalno povećava

Uslovi rada u MSP se kontinuirano poboljšavaju.

MSP pronalaze način da sustižu velika preduzeća podižući produktivnost, zarade i dostojanstvenost zaposlenja.

Tokom poslednje decenije siva ekonomija u Srbiji je u značajnom padu – „zarade u koverti“ postaju manje česta pojava, a zaposlenost bez ugovora o radu u MSP pala je na ispod 5%.

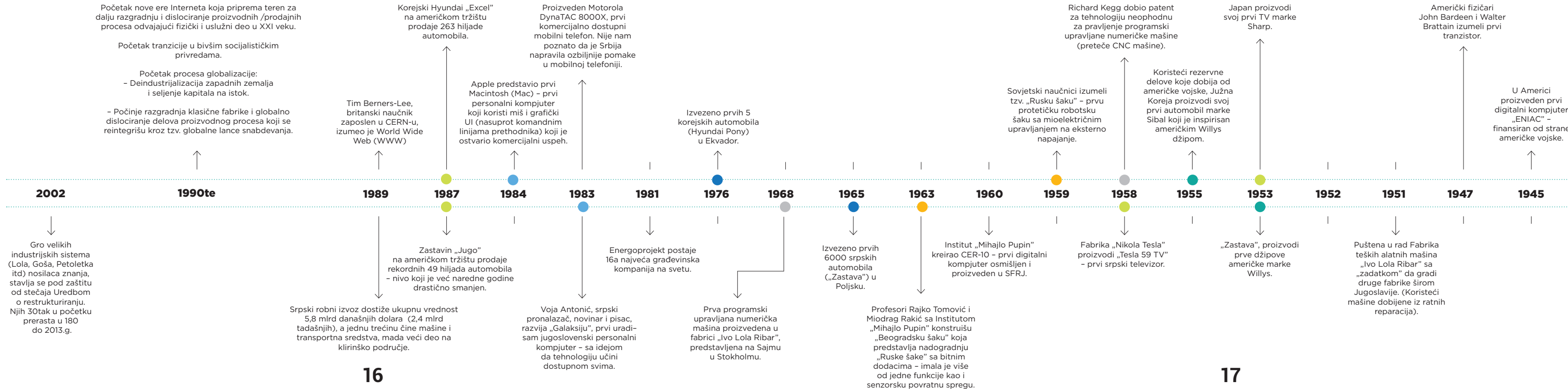
Broj zaposlenih po veličini preduzeća i prosečna zarada



*bez poljoprivrede i preduzetnika

MSP daju naročit doprinos održivom razvoju Srbije

„Domaće znanje” građeno u socijalističkim proizvodnim sistemima počelo je da zaostaje u '80-im i da se urušava u '90-im, kad su ti sistemi postali i sasvim neodrživi.



MSP obnavljaju domaća industrijska znanja i kapacitete

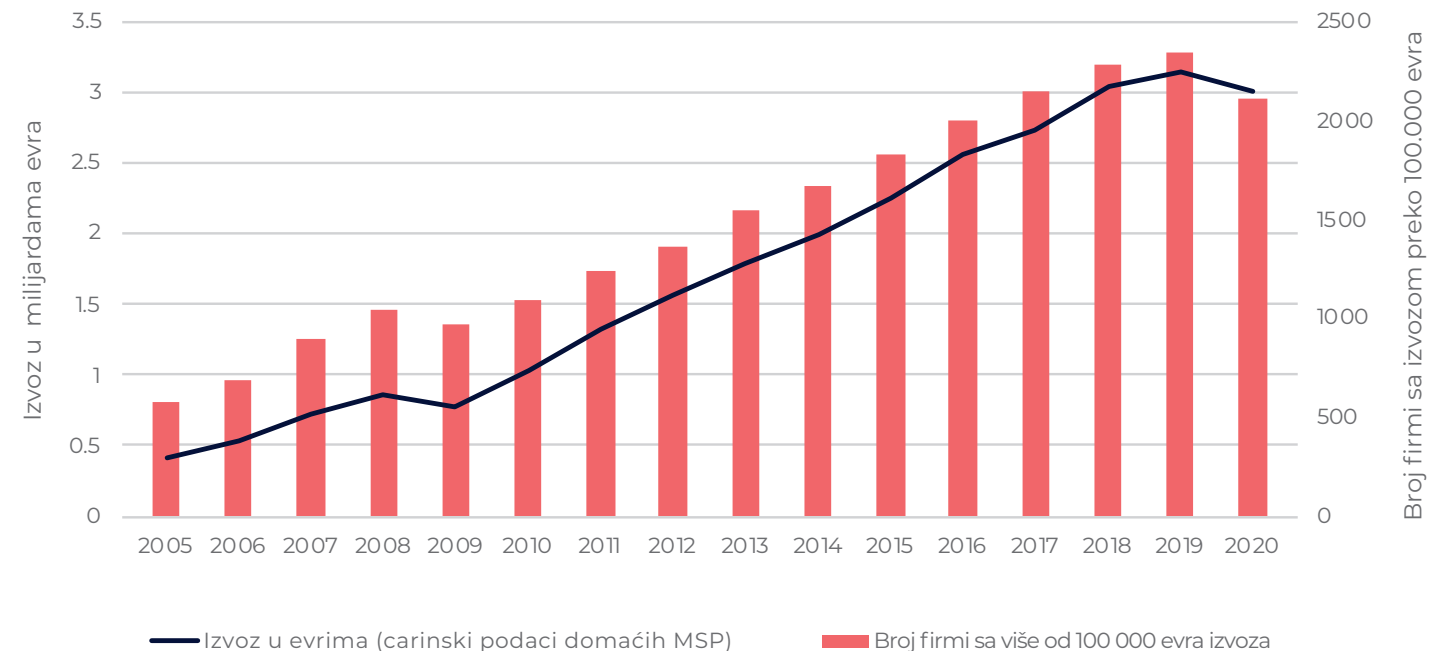
Tokom narednih 15-ak godina, malo šta od velikih sistema u restrukturiranju je uspešno privatizovano. Njihovi su se resursi postepeno osipali i zastarevali, a ti sistemi su danas skoro sasvim nestali.

Rasuti resursi bile su klice razvoja nove domaće privrede



Kapacitet današnjih domaćih MSP izvoznika (mereno izvozom robe) ušestostručio se za 15 godina! Skoro isto toliko porastao je i broj MSP koja izvoze više od 100.000 EUR vrednosti.

Rast kapaciteta domaćih MSP: izvoz robe 2005-2020



Karakteristike uspešnih MSP izvoznika - odraz uslova u kojima su nastali



B2B

proizvodnja srednjeg tehničkog nivoa, po meri, ili u manjim serijama, za poznatog kupca, kao što su:

- visokoprecizna obrada metala, proizvodnja mašina, alatki
- proizvodnja plastičnih proizvoda i papirne ambalaže
- opremanje enterijera
- izrada prototipova



B2C

prisustvo pre svega u prehrambenoj, modnoj i industriji nameštaja

- oslonac na razvoj regionalno prepoznatljivog brenda
- visokokvalitetan asortiman u slučaju proizvodnje za inostrani brend

Te karakteristike rezultat su



donedavno obilate dostupnosti radne snage sa visokim tehničkim, inženjerskim i kreativnim veštinama

20



ograničene dostupnosti organizacionih veština



ograničene dostupnosti kapitala

21



ograničene dostupnosti inostranim distributivnim kanalima

Srpska IT industrija ima svetski uspešne firme u oblastima:



IKT aplikacija koje se primenjuju u privredi



video igara (u kom se globalno obrću veća sredstva od celokupne filmske i muzičke industrije zajedno)



blokčejn tehnologijama u kojima je prepoznata kao evropski startap hab

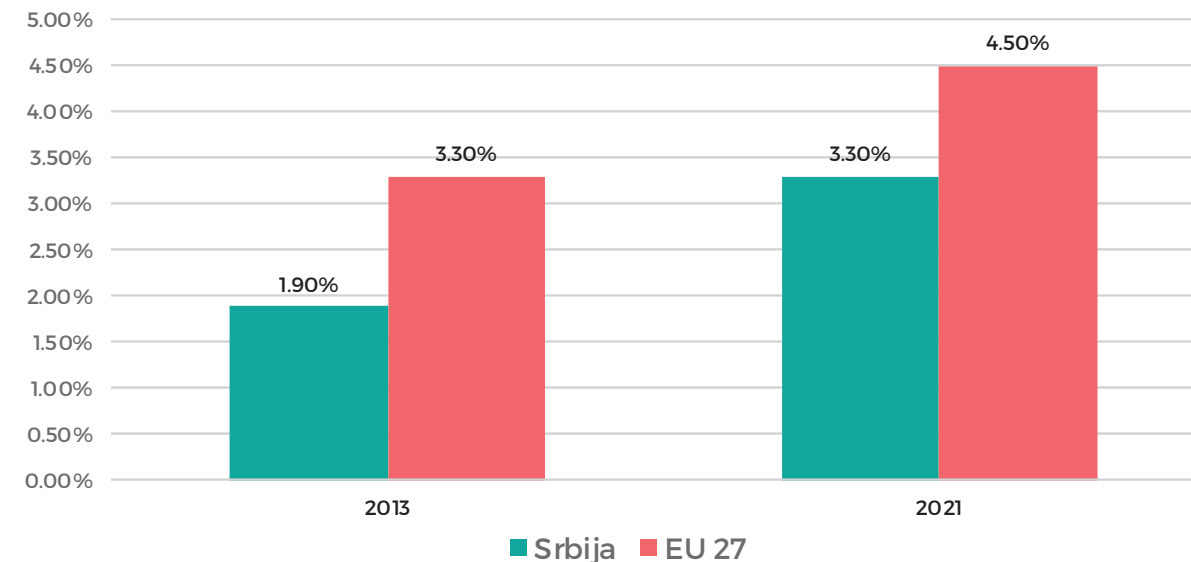


i u fintek tehnologiji.

4 mlrd EUR

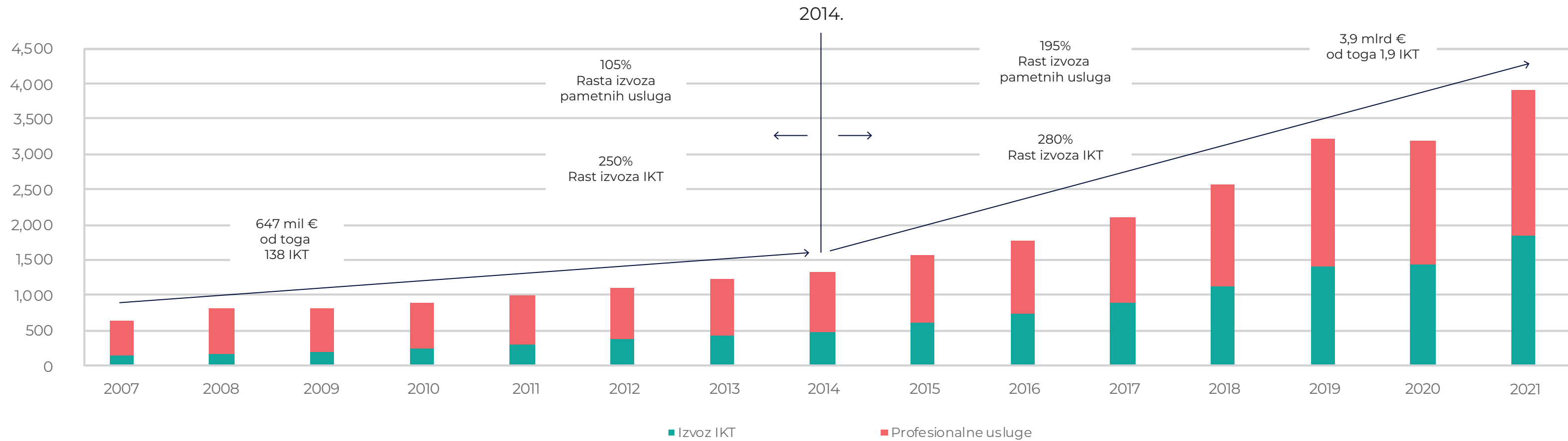
Prihod iz inostranstva cele privrede prijavljen kao IKT, profesionalne ili kreativne usluge. Skraćeno ih zovemo "pametne usluge".

Udeo zaposlenih IKT stručnjaka u ukupnom broju zaposlenih



4.92%

udeo IKT sektora u proizvodnji - prestigao prosek EU (4.89%)



**Skriveni Šampioni su lideri
u doprinosu održivom razvoju
u populaciji MSP**



Ova izložba predstavlja MSP100, naš izbor Skrivenih Šampiona među MSP. Skrivenim Šampionima nazivaju se vrlo male firme u svetskim razmerama koje ipak uspevaju da u sve većem obimu plasiraju svoje proizvode na globalnom tržištu.

Skriveni Šampioni su se dokazali kao konkurentni izvoznici. U osvajanje novih razvojnih visina sa sobom "vuku" i manja preduzeća koja su deo njihovog lanca vrednosti.

275
SKRIVENIH
ŠAMPIONA

- >1.1 mlrd EUR prihoda od izvoza
- 30.000 zaposlenih
- >25% prihoda ostvaruju direktnim izvozom

19%

rast izvoza šampiona značajno brži od ostatka privrede (11%) u periodu 2005-2019.

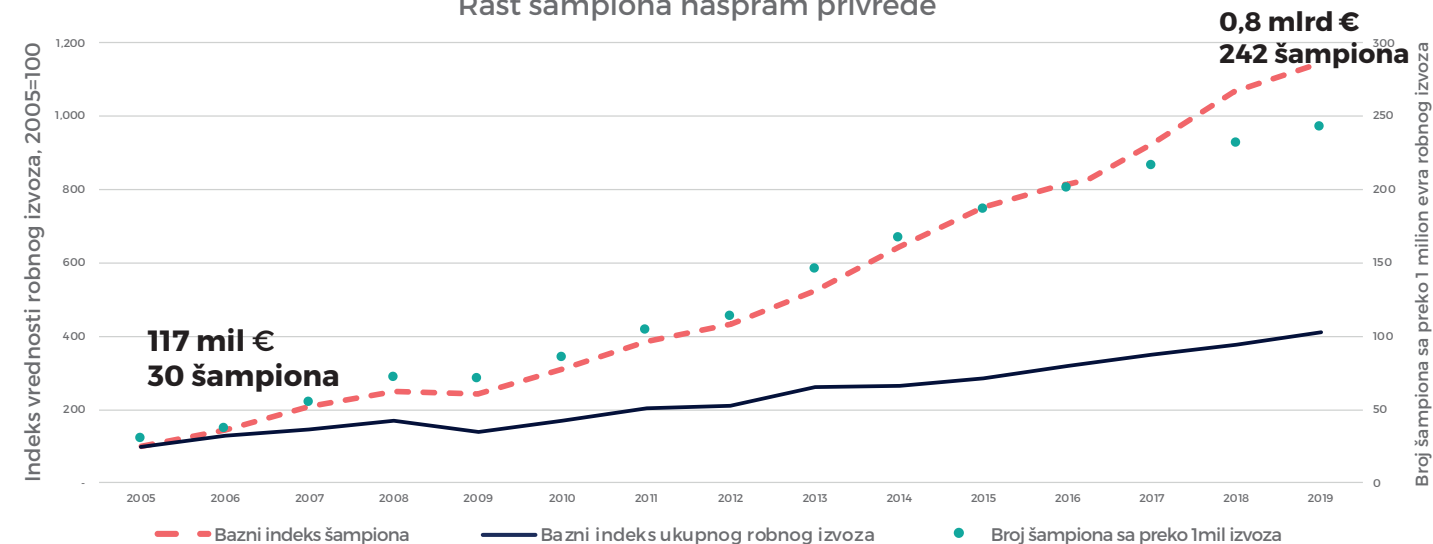
22%

rast izvoza šampiona u sektorima pametnih usluga (njih 40) u periodu 2016-2019.



Skriveni Šampioni grade se godinama. Njih 30 bili su šampioni u izvozu opipljivih roba već 2005. godine a do 2019. godine taj broj je narastao na 242.

Rast šampiona naspram privrede



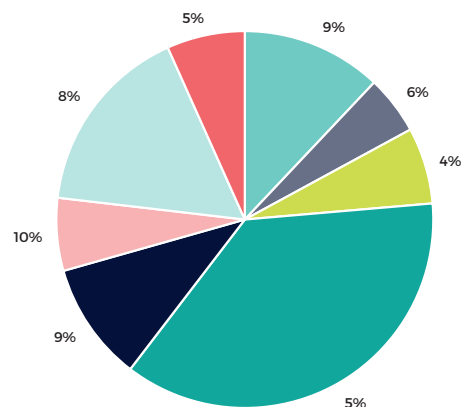
S obzirom da je izvoz ključna lokomotiva rasta dohotka svake male zemlje reč je o jednom od ključnih doprinosa održivom razvoju Srbije (Cilj 8)



... kako u proizvodnji širokog dijapazona industrijskih i inovativnih dobara (Cilj 9)



Raspored dodate vrednosti i prosečan godišnji rast zarada u periodu 2016 - 2019



- Mašine, oprema i delovi
- Prehrambena
- Drvo, nameštaj i papir
- Ostalo
- Profesionalne usluge
- IKT
- Tekstil
- High-tech

Procenti predstavljaju "rast zarada po sektorima"

... tako širom Srbije – gde svojim razvojem doprinose smanjenju razlika u regionalnom razvoju (Cilj 10) a često imaju i bitan doprinos u razvoju lokalnih zajednica (Cilj 11). Pošto dopiru i u neke izoloovane i vrlo nerazvijene krajeve Srbije, i tu upijaju ostatke nezaposlenosti, daju značajan doprinos i smanjenju depopulacije ovih regiona.



Najprisutniji su u Zapadnoj Srbiji uz zastupljenost širokog dijapazona robne proizvodnje



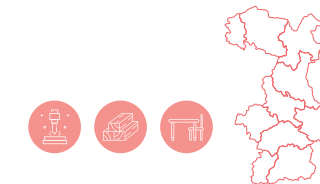
U Vojvodini su naročito zastupljene prehrambena industrija, a pametne usluge u Novom Sadu



U Beogradu su najzastupljenije pametne usluge dok je šampiona u prerađivačkom sektoru relativno malo



U istočnoj Srbiji ih je ipak vrlo malo, i njihovo "zgušnjavanje" zahteva hitno razvijanje odgovarajućih politika"



Da bi (p)ostao uspešan, svaki šampion ulaže u dalji razvoj znanja i veština kadrova. (Cilj 4)

Sve brojniji fabrički edukativni programi, dragoceni su za održivi razvoj Srbije. Jedan takav, izuzetno razvijen program, Inmoldov Edukativni Centar, predstavljen je na posebnom panou u ovoj izložbi.

Brzo širenje stranih tržišta ne bi bilo moguće da Šampioni ne rade stalno na inoviranju svojih proizvoda i tehnologija (Cilj 9). Iako još uvek mali, i broj Šampiona sa posvećenim R&D odeljenjima raste (nekoliko ih je predstavljeno u izložbi).

Predstavljenost žena lidera u ukupnoj populaciji Šampiona ista je kao i u ukupnoj populaciji MSP (20%). Iako je ista predstavljenost "na vrhu" kao u prosečnoj populaciji pozitivan indikator, kako Srbija tako i Šampioni moraju da ulože ozbiljne napore da se ovi rezultati poprave. (Cilj 5)

Malo se zna, ali naše indikacije govore da su Šampioni lideri među MSP u energetskej efikasnosti i upotrebi zelene energije. (Cilj 7)



- Spajanje industrijskih veština i tehnoloških znanja + hitno „ozelenjavanje“

Tehnologije...



Veštačka inteligencija



Mašinsko učenje



Internet stvari



Blokčejn



Biotehnologija



Napredni materijali

● ● ● ○ Intenzitet boje: potencijal za razvoj tehnologije prisutan u Srbiji (naročito kod MSP100)

...transformišu ceo lanac snabdevanja:

proizvodnju

Važni primeri:

- Automatizacija i roboti „uče“ i „ispravljaju sopstvene greške“
- 3D štampa – modelira svaku zamisao „u kancelariji“
- **Genetski inženjering prerasta u sintetičku biologiju (npr. veštačko meso)**
- Zamena prljavih tehnologija čistim
- **Radikalna ušteda potrošnje resursa**

organizaciju lanca

Nepogrešivo praćenje protoka u lancu uz:

- Mali snabdevači => direktan ulaz u globalne lance
- Povezivanje i saradnja velikog broja igrača
- Dosezanje neslućeno velikog broja kupaca
- **Organizaciju cirkularne ekonomije**

pristup tržištima

Masovni a fino – ciljani:

- Marketing
- Post-prodajne usluge

- Spajanje industrijskih veština i tehnoloških znanja + hitno „ozelenjavanje“

MSP100 pokazuju čega ima, ili je na dohvat ruke:

Tehnološki šampioni ovladali su pomenutim ključnim procesima – ali za izvoz

32

Industrijski šampioni – lideri su u digitalizaciji: već uvode digitalni kontinuitet informacija (ERP, cloud servisi)

Najdalje su otišle:



„Pametna poljoprivreda“:



optimalno doziranje resursa = smanjuje zagađenje + pospešuje prinose a štedi resurse

Biotehnologija:

mikrobiološko đubrivo, zamena za pesticide, prečišćavanje voda = ključ održivosti u poljoprivredi

Efikasna proizvodnja za diverzifikovane kupce:

sledeći korak u integrisanom digitalnom upravljanju.

Na dohvat ruke su:

„Pametno zadugarstvo“:

udruživanje + blokčejn tehnologija = omogućavaju kontrolu porekla proizvoda i poverenje neophodno za zajedničke brendove

Aktivnija upotreba novih tehnologija :

omogućava proboj malih firmi do udaljenih potrošača

Smanjenje CO₂ otiska

izmene u energetske zakonima i pritisak EU tržišta pokrenuli su povećana ulaganja u obnovljivu energiju (sve češći solarni paneli ponešto biogasa)

Čega nema:

Koherentne politike i snažniji podsticaji za dekarbonizaciju i cirkularnu ekonomiju:

- Neiskoriš ene prilike za upotrebu biomase iz poljoprivrede, ili za gajenje biomase na napuštenom zemljištu
- Reciklira se samo oko 15% otpada (u EU 50%) i baca 30% hrane

Usredsređenih napora da se grade žene lideri u industriji i IKT. Većina MSP – tek su u začetku digitalizacije.

33

Održiv razvoj Srbije zahteva da
Šampiona bude sve više!

2.682

domaćih MSP koja makar povremeno izvoze

382

mogu se smatrati
šampionima u
nastajanju

>0,5 mil EUR

redovan izvoz

16%

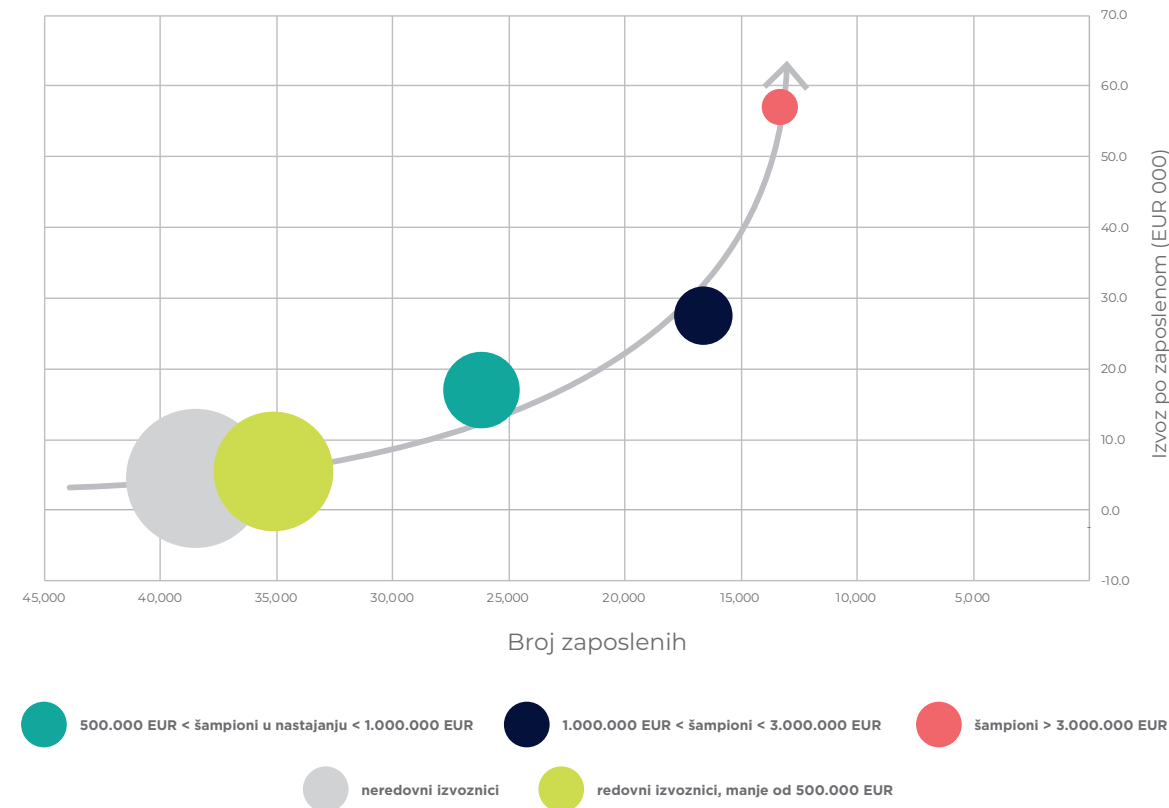
rast njihovog izvoza (16%)
brži je od rasta izvoza
Šampiona (11%)

28.000

zaposlenih

34

Uspion uz stepenice izvrsnosti



35

MSP i održivi razvoj Srbije:

Kakve su politike potrebne?

Na osnovu višegodišnje posvećenosti istraživanju i analizi uloge malih i srednjih preduzeća (MSP) u ostvarivanju ciljeva održivog razvoja Srbije, kao i na osnovu inicijativa koje su se iskristalisale tokom razgovora sa brojnim privrednicima i predstavnicima preduzetničkog ekosistema u mesecima pre održavanja i na samoj Konferenciji, CEVES je razvio percepciju o gorućim problemima i razvojnim potencijalima srpskih MSP, te ulozu koju država treba da preuzme kako bi sistemskim promenama i odgovarajućim politikama za njih kreirala stimulativan poslovni ambijent.

Da bi se ostvario pun potencijal za održivi razvoj zemlje, u Srbiji se mora posvetiti posebna pažnja MSP. Ona ne samo da su najveći generator zaposlenosti, kao i drugde, već su naročito važna kao jedinstveni nosioci „tehnoloških” inovacija (to je od skora slučaj i u drugim zemljama), a imaju i vrlo specifičnu i jedinstvenu ulogu u pogledu širih veština i znanja. Kao i u drugim zemljama, MSP u Srbiji generišu veći deo proizvodnje (60%) i zaposlenosti (65%) celokupnog poslovnog sektora (privreda bez javnih usluga i poljoprivrede).

Međutim, za razliku od većine drugih zemalja, u Srbiji su MSP i ključni nosioci industrijskih pa i mnogih uslužnih znanja i veština u domaćem privatnom sektoru (sa izuzetkom agroindustrijskog kompleksa gde je značajan i broj velikih domaćih preduzeća). Pored stranih direktnih investitora (SDI), domaća MSP su ta koja su „preuzela”, tj. najpre spasla, a zatim i postepeno razvila jedan deo industrijskih znanja i veština od velikih socijalističkih sistema dok su se ona urušavala i nestajala u prethodnim decenijama. Tehnološki razvoj i rast produktivnosti srpske privrede nadalje je moguć samo kroz razvoj MSP – bilo širenjem tehnoloških znanja od SDI ka MSP kroz njihovo čvršće povezivanje ili stvaranjem povoljnog okruženja u kojem vodeća MSP, međunarodno poznata pod nazivom „skriveni šampioni”, mogu da nastave da rastu i razvijaju se, u kojem stasavaju „novi šampioni” i u kojem svi „šampioni” zajedno „povlače” za sobom i druga, manja MSP.

Poslednjih godina u Srbiji primetan je napor da se pojačaju politike podrške razvoju MSP.

Najizraženiji su i dalje programi obezbeđivanja sredstava za nabavku opreme (maksimum od oko 20 miliona evra dostignut u 2019. godini, dok se očekuje nešto više u 2022. godini), ali sve više su zastupljeni i programi kao što je podrška uključivanju MSP u lance snabdevanja multinacionalnih kompanija (koje razvija Razvojna agencija Srbije), ulaganja u razvoj inovacija (npr. Fond za Inovacionu delatnost je u 2020. i 2021. godini potrošio više sredstava – 29 miliona evra nego u svih prethodnih osam godina od svog osnivanja), kao i u digitalnu i zelenu transformaciju (prevashodno u okviru PKS). Primetno je i povećanje iznosa dodeljenih domaćim privrednicima, kako velikim tako i MSP, kroz subvencije Vlade RS, u skladu sa Zakonom o ulaganjima (a koje je i g. Čadež pominjao na Konferenciji). U petogodišnjem periodu 2017-2021. opredeljena sredstva iznosila su 440 miliona evra, od čega je 80-90% usmereno ka kompanijama sa stranim vlasnicima (uglavnom velikim). U 2019. i 2021. godini, domaćim kompanijama je dodeljeno 8 miliona i 15 miliona eura respektivno, što u oba slučaja čini 15% ukupno dodeljenih sredstava

koja su u tom periodu udvostručena. Za 2022. godinu najavljena je i rekordna ukupna godišnja potrošnja iz aproprijacije Ministarstva privrede, u iznosu od oko 160 miliona evra.

Ipak, u opisanoj kombinaciji politika i dalje daleko najveću ulogu ima jednostavno preusmeravanje sredstava od jednih privrednika (poreskih obveznika) ka drugima. Reč je o dodeli sredstava – bilo kao subvencija po Zakonu o ulaganjima, bilo kroz MSP, uglavnom kroz programe Razvojne agencije Srbije za čiju bi opravdanost bilo neophodno razvijati jasnije kriterijume i veću transparentnost u dodeli. S druge strane, još uvek su ograničena ulaganja koja jačaju kapacitet privrede i povećavaju prostor za njeno sinergetsko delovanje – tako što većim grupama preduzeća čini dostupnim javne usluge i resurse koje bi oni pojedinačno mnogo skuplje platili (kao npr. pribavljanje znanja i informacija iz inostranstva, digitalne veštine), kao i kapacitet institucija da pružaju usluge koje podržavaju ovaj kapacitet i sinergije. Pri tome postojeći programi

su još uvek fragmentisani, uz ograničene iznose sredstava koja se pojedinačno ulažu. Na primer, u okviru Programa podrške privrednim društvima za promociju izvoza Razvojne agencije Srbije, iznos odobrenih sredstava za realizaciju projektnih aktivnosti ne može biti veći od 2 miliona RSD. Ili, na primer, u okviru programa podrške digitalizaciji u PKS, fokus je na prvim nivoima digitalizacije koji po svojoj prirodi iziskuju manje sredstava.

Smatramo da je do pre nekoliko godina bilo razumljivo (mada ne i jedino opravdano) da ključna razvojna politika u Srbiji bude podsticanje kvantiteta zapošljavanja ovim najjednostavnijim administrativnim sredstvom-subvencijama za investicije i to onih koje generišu veliki broj zaposlenih. Danas, kada je ukupna stopa nezaposlenosti u Srbiji pala na 10,6% i kad je ona zapravo skoncentrisana u određenim lokacijama i demografskim/kvalifikacionim profilima, kada je problematično pitanje da li veliki investitori uopšte mogu da dopru do većine tih lokacija, tj. profila neophodno je prekinuti sa ovakvom praksom i vrlo

detaljno preispitati koji su ciljevi srpskih razvojnih politika? Ako će se davati podsticaji, kako ih povezati sa ostvarivanjem ciljeva kao što je transfer određenih tehnoloških znanja ili zapošljavanje u specifičnim manje razvijenim regionima? Kako obezbediti sinergiju između takvih ulaganja i razvoja ljudskih resursa po meri održivog, ljudskog, razvoja u kojem šampioni mogu da igraju izuzetno važnu ulogu? U oba ova primera, manji poslodavci zapravo često mogu ostvarivati veće efekte. Problem je što to zahteva razvoj institucija koje mogu decentralizovano da dopiru i rade sa većim brojem MSP, umesto centralizovanog delovanja sa ograničenim brojem velikih preduzeća.

Za istinski održivi razvoj danas je, pak, potrebno odrediti pravac, obrise budućnosti u čije se ostvarivanje ulažu društvena sredstva. Postalo je neophodno razviti integrisane srednjoročne programe sa jasno definisanim ciljevima koji će se ticati celokupnog okruženja u kom MSP deluju – obezbeđivanja svih neophodnih javnih usluga, od obrazovanja ljudskih resursa do održavanja infrastrukture za razvoj inovacija.

Takvi programi tiču se konkretnih procesa, znanja i resursa koja su po pravilu potrebna određenim grupama MSP – ne pojedinačnim a ni svima jednako. Ključ uspeha razvoja MSP razlikuje se prema njihovoj tipologiji. Za srpske šampione o kojima je ovde prevashodno reč, ključni su obezbeđivanje visoko-kvalifikovanih ljudskih resursa, prilika za razvoj inovacija, primenu i dostupnost naprednih, pametnih i zelenih tehnologija, praćenje nastupa na globalnom tržištu sa finansijskim i drugim resursima koji su dostupni konkurentskim MSP.

Kada su ciljevi jasno opredeljeni, moguće je razviti i proverive kriterijume prema kojima se određena sredstva ili usluge pružaju pojedinačnim preduzećima kao i transparentni sistemi dodele istih.

U ovom trenutku, kad je reč o subvencijama po Zakonu o ulaganjima, o dodeli sredstava odlučuje Savet za ekonomski razvoj čije se funkcionisanje odvija na način koji javnosti ne obezbeđuje dovoljno informacija. Celokupni proces odlučivanja, počevši od razrade

ciljeva i kriterijuma, preko prijava za dodelu, pa sve do odluke o dodeli podsticaja—morao bi biti javan. Izveštaj o radu Saveta trebalo bi biti dostupan na sajtu Vlade kao što zakon propisuje.

S druge strane, u programima podrške razvoju MSP, dostupnost sredstava ograničava se pre svega kroz proveru strogih administrativnih kriterijuma, kojima se na neki način dokazuje već postignuta uspešnost ovih preduzeća. Umesto toga, fokus bi trebalo da bude na potencijalu da se sredstvima ostvare maksimalni željeni razvojni efekat, tj. ostvari neki postavljeni cilj. Drugi način ograničavanja dostupnosti sredstava je po principu „ko se najpre javi”, što takođe slabi transparentnost procesa.

Za ovakvu transformaciju neophodno je pojačati dijalog između institucija i privrede, a paralelno i sistematično raditi na razvijanju i ukupnjavanju programa, koordiniranju međusektorskih politika i jačanju institucija koje tu podršku treba da realizuju.

Konačno, jedna od ključnih prepreka ubrzanom razvoju srpske privrede, a naročito MSP, jeste suštinski negativan odnos prema preduzetništvu i nepoverenje koje srpsko društvo pokazuje u odnosu prema preduzetnicima. U tom negativnom odnosu sama država zapravo predvodi, delom zbog nasleđa odnosa prema „privatnicima” iz socijalizma, a delom zbog nepoverenja u sopstveni kapacitet da spreči zloupotrebe u privrednoj aktivnosti, koje su naravno uvek moguće. Administrativna reakcija je da se razni postupci i mogućnosti ograničavaju u celosti, naročito za MSP koje je teže „kontrolisati”. Zapravo, uprkos tri decenije tranzicije, Srbija još nije prestala sa praksom da je u privrednim aktivnostima sve što nije izričito dozvoljeno, zapravo zabranjeno. Umesto da bude obratno, kao što Ustav nalaže.

U poređenju sa tim, u EU koja često ima značajne administrativne zahteve, ovi zahtevi se ciljano smanjuju

1 „Think Small First”. Ovaj princip je sadržan u „Aktu o malim preduzećima” za Evropu i podseća da administrativni zahtevi koji se mogu činiti razumnim i ne naročito zahtevnim kad se odnose na velika preduzeća, često postavljaju nepremostive ili preskupe prepreke za MSP, te nalaže da se u tom smislu zahtevi prema MSP prilagode njihovim mogućnostima.

Sistemske probleme kojima se inicijative prevashodno bave

MSP100 – „vodeći” u populaciji Skrivenih Šampiona, preduzeća kod kojih direktan izvoz sopstvenih proizvoda i usluga čini više od 24,9% prihoda, i ima vrednost veću od 1 milion evra – su na konferenciji MSP Srbija 2030: MSP 100 Expo u Kragujevcu, početkom juna 2022. godine, formulisali niz inicijativa koje predstavljamo na ovim stranicama.

1. MSP100 poziva Vladu, Narodnu Banku Srbije i druge relevantne institucije da preispitaju korist i smanje administrativne prepreke poslovanju malih i srednjih preduzeća (MSP), pogotovo onda kada je njihovo dejstvo na MSP jače od dejstva koja imaju na ostatak privrede.

Poželjno je da ove institucije hitno pristupe jačanju sopstvenih kapaciteta tamo gde je razlog za administrativne prepreke zapravo strah od zloupotreba.

Administrativnim preprekama se sužava prostora u kojem privreda može produktivno da deluje, a šteta od neostvarene produktivnosti je nesumnjivo veća od šteta od mogućih zloupotreba u sistemu koji normalno funkcioniše. U tom kontekstu:

» Pridružujemo se naporima i inicijativama koje su u proteklim godinama podnosili i PKS, i Udruženje Poslodavaca Srbije (praćeno pozitivnom odlukom Socio-Ekonomskeg Saveta) i NALED – **da se MSP vrati pravo na korišćenje poreskog kredita**

po osnovu nabavki osnovnih sredstava koje je ukinuto 2013. godine izmenama i dopunama Zakona o porezu na dobit. Ponovno uvođenje ove poreske olakšice stimulisalo bi investicije u modernizaciju postojeće i nabavku nove opreme što bi se pozitivno odrazilo na konkurentnost ne samo MSP već cele srpske privrede.

» Pozivamo vlasti da gde god i kad god je razumno moguće podsticaje za željene aktivnosti/ciljeve plaćaju avansno. Efektivnost takvih plaćanja (makar pokrivala delimične iznose) višestruko je veća od plaćanja kroz refundaciju sredstava, jer su potrebe za pomoći daleko veće u početku svakog složenog procesa nego onda kad je on završen. To pokazuje primer značajnog ubrzavanja potrošnje IPARD sredstava od kad su (nedavno) obezbeđena avansna plaćanja. Slično preporučujemo naročito za slučaj pokrivanja troškova sertifikacije proizvoda.

Ovu inicijativu je već pokrenula Privredna komora Srbije, a mi naglašavamo njenu važnost.

» Predložimo da se uvede kontinuirano preispitivanje javnih politika, propisa i postupaka javne uprave kako bi se postigla maksimalna usklađenost sa EU principom „Misli prvo na male”.

» skratiti rok za plaćanja države prema privredi sa 60 na 45 dana, s obzirom da je to rok koji važi i za plaćanja privrede privredi.

» ustaliti princip da se u javnim nabavkama MSP daje prednost nad velikim preduzećima.

2. MSP100 pozivaju Vladu da u novoj Strategiji razvoja MSP identifikuje srednjoročne programe podrške razvoju unutrašnjih kapaciteta MSP i njihove digitalne (uključujući Industriju 4.0) i zelene transformacije. Razvojni programi moraju objedinjavati aktivnosti više ministarstava, različito ciljati potrebe MSP na različitim lestvicama razvoja, kao i predviđati ulaganja u razvoj kapaciteta samih institucija podrške.

Kad je reč o „šampionima”, nakon što se preispitaju njihovi postojeći kapaciteti, potrebno je ciljano ulaganje u programe digitalizacije i uvođenje zelenih tehnologija koje će se oslanjati, kao i nadograđivati te kapacitete i time podsticati razvoj inovativnih, visokotehnoloških i softverskih proizvoda i usluga koji omogućavaju ili olakšavaju dalju transformaciju.

» Među inicijativama o kojima se diskutovalo u okviru prvog tematskog okvira – „Jačanje kapaciteta i tehnološka i zelena transformacija” kao primer ovakve politike istaknut je poziv za ciljano i pojačano ulaganje u olakšavanje pristupa sertifikaciji usklađenosti proizvoda sa određenim standardima, dobijanje CE znaka i slično. Konkretno inicijative koje predlažemo detaljnije su opisane u nastavku teksta.

» Jedna od implikacija ovakvog „programskog” pristupa je i da ambijent podrške za razvoj mora da se gradi ciljano prema različitim tipologijama i različitim potrebama MSP. U bogatoj lepezi mera

podrške MSP u Srbiji, postoje programi za „startape”, preduzetništvo mladih, žensko preduzetništvo, mikro i MSP, inovativna preduzeća, itd. Vrlo pohvalno je što RAS već nekoliko godina realizuje program podrške MSP za ulazak u lance dobavljača multinacionalnih kompanija, program podrške privrednim društvima za promociju izvoza, program digitalne transformacije, program podrške internacionalizaciji MSP kroz učešće na sajmovima i dr.

Takođe, ministarstva realizuju različite programe koji dosežu do velikog broja MSP. Međutim, „digitalizacija” npr. ima različito značenje kada se primenjuje na preduzeće koje uči da izradi web prezentaciju svoje ponude i kada je reč o integrisanom digitalnom upravljanju celokupnim proizvodnim procesom – što predstavlja jedan od ključnih iskoraka u Industriju 4.0. Ne očekuje se od države da „šampionima” finansira transformaciju u Industriju 4.0 ali može da razvija „demonstracione” programe i platforme i podrži razvoj odgovarajućih centara i laboratorija koje bi takvu transformaciju ohrabrivale (videti u spisku

inicijativa). Slično je i sa „zelenom” transformacijom za koju bi, uz manja ulaganja, država mogla da omogući privredi Srbije pristup značajnim evropskim fondovima.

» Druga implikacija ovakvog programskog pristupa je da srednjoročna ulaganja u programe moraju da budu praćena ulaganjima u razvoj kapaciteta samih institucija da te programe formulišu i dosledno i transparentno sprovode.

» U kontekstu dalje izgradnje kapaciteta i transformacije MSP, posebno važnu ulogu bi morao da ima javni sektor, a naročito javna preduzeća na nacionalnom i lokalnom nivou, koja kroz javne nabavke mogu snažno da utiču na ove tokove. Konkretno inicijative koje predlažemo detaljnije su opisane u daljem tekstu pod tematskom oblasti 1.

3. MSP100 pozivaju Vladu da uvođenje učenja kroz rad pretvori u dvosmeran proces tako što će podržati, a s vremenom i postati partner privredi u značajnim

naporima koje ona već sad ulaže u obuku kadrova, i na taj način pojača ovaj ključni kanal generisanja kvalifikovanih kadrova, kao i da obogati i ubrza reformu formalnog obrazovnog sistema.

MSP100 su ograničenu dostupnost kvalifikovane radne snage identifikovala kao najozbiljnije ograničenje za svoj dalji rast i razvoj, pri čemu se pod „kvalifikovanim” podrazumeva pripremljenosti za produktivno uključivanje u rad na svim nivoima kvalifikacija. Otvaranje i dopunjavanje formalnog obrazovanja programima učenja kroz rad jeste pravi odgovor na ovaj problem ali je reforma koja se trenutno sprovodi pod nazivom „dualno obrazvanje” samo deo potrebnog odgovora i pri tome sporo napreduje.

Mogući oblici podrške, podsticaja i predlozi za partnerske poduhvate opisani su pod inicijativama u daljem tekstu pod tematskom oblasti 2.

» Kao minimum, **država bi trebalo da kompenzuje deo troškova formalnih obuka koje mnoga**

preduzeća redovno sprovode, kao i beneficija koje daju zaposlenima da bi ih zadržali na svojim, često „perifernim”, lokacijama. U pitanju su ulaganja kojima se ostvaruju koristi za celu privredu tako što se „odgajaju kadrovi” za sve i ublažava depopulacija zemlje. Izdvajamo i još ambiciozniji, a zakonom dozvoljen predlog da se uspostave regionalni obrazovni centri kao javno-privatna-partnerstva. Više o ovim inicijativama videti u daljem tekstu pod tematskom oblasti 2.

» Uspostavljanjem alternativnih kanala komunikacije, podrške i međusobne saradnje **predložene inicijative** ne samo da bi dale doprinos povećanju dostupnosti kadrova, već bi **primerom i pojačanim protokom informacija doprinele ubrzanju reforme formalnog sistema**. U ovom kontekstu je značajno što postoji politička volja da se u skoroj budućnosti ubrza prilagođavanje profila nastavnog kadra potrebama privrede, kao što je izneo g. Čadež, Predsednik PKS, na Panelu 2. Konferencije. Međutim, i sami procesi „snimanja” potreba

privrede i odgoja odgovarajućih nastavnih profila veoma su zahtevni i strani formalnom obrazovnom sistemu.

4. MSP100 pozivaju Vladu i NBS da ulože dalje napore u razvijanje palete instrumenata i mogućnosti povećanog pristupa finansijama, garancijama i osiguranju finansijskih instrumenata za MSP.

» Veći deo učesnika Konferencije pozdravlja stav Predsednika PKS g. Čadeža da je „sazrelo vreme” za uspostavljanje nacionalne razvojne banke koja bi pokrivala jaz između potrebe za finansiranjem razvojnih projekata, posebno male privrede i poljoprivrede i ponude na finansijskom tržištu. Klasične finansijske institucije poput banaka nisu u mogućnosti da zadovolje potrebu svih segmenata privrede, zahvaljujući pre svega regulatornom okviru u kojem posluju i politikama rizika čiji su kriterijumi nedostižni za mnoga mikro i mala preduzeća u fazi razvoja, kao i malim poljoprivrednim gazdinstvima.

» Od izuzetne je važnosti, međutim da razvojna banka ima profesionalni menadžment i jasno postavljenu politiku kreditiranja koja je u skladu sa domaćom i međunarodnom regulativom koja se tiče mehanizama državne pomoći. U izgradnji iskustva i kredibiliteta kakvi su potrebni za uspostavljanje takve institucije, snažno podržavamo dalji razvoj Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI), kroz podršku inicijativama predloženim pod Tematskom oblasti 3 u daljem tekstu. Sprovedenjem ovih inicijativa moglo bi se za vrlo kratko vreme napraviti kvalitativna razlika u konkurentnosti izvozno orijentisanih MSP u Srbiji. Njenom postepenom dokapitalizacijom, uz nastavljane dosadašnjeg dobrog i kredibilnog upravljanja, gradio bi se i unutrašnji i spoljni institucionalni kredibilitet na kom bi se potom mogla graditi i razvojna banka, bez odvajanja srazmernih fiskalnih sredstava.

Tematska oblast 1:

Jačanje kapaciteta i tehnološka i „zelená” transformacija

U svakoj od sledećih oblasti jačanja kapaciteta, diskusija počinje sa inicijativom za razvoj programa koji su sistemski po prirodi, odnosno koji ne mogu da se razviju u dovoljnom obimu bez značajnog ulaganja države. Reč je ređe o sredstvima direktno za sama preduzeća, a češće o obezbeđivanju većeg obima i kvalitetnijeg nivoa usluga države. Potom se predstavljaju inicijative koje su manje zahtevne ili uopšte ne zahtevaju saradnju države ali povodom kojih privrednici i razvojni partneri mogu da urade nešto i sami.

1. Podizanje kapaciteta i standarda kvaliteta naročito za nastup na međunarodnim tržištima

1.1. Podrška ispunjavanju međunarodnih standarda za izvoz (ulazak na tržište prodaje) i/ili brže integrisanje u lance vrednosti. Da bi se ubrzalo uključivanje MSP u međunarodne lance vrednosti neophodno je olakšati pristup i smanjiti troškove sertifikacije proizvoda u skladu sa odgovarajućim standardima kvaliteta, dobijanja CE znaka i slično. Pri tome, neophodno je razlikovati potrebe firmi koje su na početku procesa

modernizacije i ulaska na strana tržišta i onih koje svojim performansama odskoču od MSP sektora Srbije, a čije potrebe često, zbog specifičnosti i malog broja, nisu jednako vidljive. Sa jedne strane, potrebni su veći podsticaji za modernizaciju postojeće i nabavku nove laboratorijske opreme i akreditaciju kontrolnih tela ili laboratorija za nedostajuće obime ispitivanja i testiranja proizvoda. Sa druge strane, za ispitivanja čiji nivo još uvek ne može biti održiv na komercijalnoj osnovi, a za koja se proceni da omogućavaju razvoj privrede Srbije ka višim nivoima produktivnosti i konkurentnosti, potrebno je podržati akreditovane univerzitetske laboratorije da ih razviju (npr. omogućiti sertifikaciju standarda EMS – za testiranje pouzdanosti u požaru ili SIL klasa za sertifikate bezbednosti). Za visokotehnološke kompanije (npr. koje proizvode radarske senzore koji su posebno popularizovani u automobilske industriji), koji su potpuno orijentisani na izvoz potrebno je da država investira u testiranje pametnih rešenja kao što je park za testiranje odnosno pametni poligoni za testiranje. Mađarska ima jedan takav. Pametan poligon bi doveo i druge pametne

nomade koji bi onda mogli da kreiraju novu zajednicu i mikrosvet koji razvija nove biznise u skladu sa novim potrebama, što bi dovelo do spillover efekta. Ukoliko Srbija želi da se pozicionira u regionu a i šire u pametnim tehnologijama, ovako nešto je neophodno.

„Pratiti najsavremenije standarde (rich, food contact, oeko, tex, iso..) i uvođenje i sertifikacija ekoloških i bezbednosnih standarda zahteva velike investicije u laboratorijsku opremu i ljude.“

(preduzeće za proizvodnju lepkova)

1.2. Kao prvi korak u okviru prethodne inicijative za unapređenje kvaliteta proizvoda, napredna MSP se mogu povezati radi identifikacije koja su to specifična ispitivanja i sertifikacije čiji bi razvoj bio od prioritetne važnosti za povećanje kapaciteta i konkurentnosti srpske privrede.

1.3. Način da se obezbedi širi razvojni efekat podrške podizanju standarda poslovanja MSP jeste i razvoj domaćih dobavljača za srpske šampione kroz unapređenje tehničkih i poslovnih kapaciteta manjih MSP (uspostavljanje vertikalne, kupac-dobavljač saradnje). Moguće je početi sa pilot projektom koji bi pokrenula MSP sa razvojnim partnerima.

Sa jedne strane, da bi se srpski šampioni u izvozu usredsredili na razvoj proizvoda i delova više dodate vrednosti, potrebna im je baza lokalnih (nacionalnih) dobavljača koji mogu da isporuče proizvode i usluge visokog kvaliteta, po konkurentnim cenama i sa kratkim rokovima isporuke. Sa druge strane, značajan broj mikro, malih i srednjih preduzeća ima potencijal ali ne i resurse da samostalno zadovolji uslove neophodne za uključivanje u lanac snabdevanja preduzeća sa međunarodnim dometom. Srpski šampioni kroz kupac – dobavljač saradnju i uz podršku javnog sektora ili države, mogu da pomognu domaćim dobavljačima da unaprede tehničke i tehnološke kapacitete, pristupe

specifičnim znanjima, razviju poslovne veštine i obezbede tražnju za svoje proizvode i usluge. Na ovaj način, izvoznici obezbeđuju pouzdano snabdevanje proizvodima i uslugama koji su im potrebni za plasman na stranim tržištima, uz istovremeno jačanje i obezbeđivanje postepenog i održivog puta ka internacionalizaciji poslovnih aktivnosti lokalnih (nacionalnih) MSP.

„Naša kompanija nikad ne bi ostvarila uspeh da nije bilo umrežavanja i saradnje malih i srednjih preduzeća.“

(preduzeće za projektovanje, izradu enterijera i građevinske stolarije)

1.4. Kao prethodni korak, ili dopuna, razvoja domaćih dobavljača mogu se organizovati sektorski/ciljani „sajmovi“ na kojima će manja MSP predstavljati svoje kapacitete većim MSP i velikim preduzećima.

Da bi srpska preduzeća međusobno više saradivala, moraju pre svega da se upoznaju. „Sajmove“ stavljam pod navodnike jer mogu biti značajno ograničeniji poduhvati od recimo sajma tehnike ili poljoprivrede, uz prethodnu pripremu i identifikaciju potencijalno zainteresovanih strana.

1.5. Uključivanje svih zainteresovanih strana u uređivanje i razvoj poslovne infrastrukture, a pre svega u tekući rad na formulaciji Zakona o poslovnoj infrastrukturi. Velika podrška državi je da se zainteresovane strane povežu i razmene postojeću praksu i iskažu prioritetne potrebe i mogućnosti koje treba uključiti u regulatorni okvir.

Klasteri, poslovna udruženja, industrijski parkovi, naučno tehnološki parkovi, co-working prostori, inovativni habovi i druge vrste poslovne infrastrukture imaju važnu ulogu za umrežavanje, saradnju, unapređenje konkurentnosti i kreiranje društva zasnovanog na znanju. Potrebna je veća angažovanost države i svih zainteresovanih strana na razvoju i

upravljanju poslovnom infrastrukturom kroz donošenje zakona o poslovnoj infrastrukturi, obezbeđivanje sredstava za programe podrške.
Primeri dobre prakse su NTP, MIND Park, Auto Klaster Vojvodina, Modni Klaster FACTS i dr.

„Počeli smo pod okriljem inkubatora tehničkih fakulteta u Beogradu, od pružanja usluga visokotehnološkog istraživanja i razvoja prešli smo put do razvoja IoT rešenja za poslovne korisnike... mi smo članovi Saveta za saradnju nauke i privrede PKS, kao i AgTech pilot superklastera. Cilj našeg angažovanja je da se stvori ekosistem koji zatvara krug od

inovacija i akademskih ustanova, saradnje sa privredom u cilju industrijalizacije proizvoda, finansiranja, preko prvih velikih domaćih korisnika, kao odskočne daske za kreiranje novih domaćih proizvoda sa izvoznim potencijalom.”

(preduzeće za računarsko programiranje)

1.6. MSP da razviju platformu na kojoj će komercijalni i nekomercijalni pružaoci usluga predstavljati usluge podrške. MSP, pre svega MSP100, treba na osnovu ostvarene saradnje da im daju reference.

Kada se MSP na bilo kom nivou poslovanja odluče da im je neophodan eksterni savet ili dobavljač za prilagođavanje modela poslovanja savremenim trendovima i složenim uslovima na tržištu,

suočavaju se sa relativno nerazvijenim tržištem pružalaca poslovne podrške i vrlo širokim dijapazonom njihovog kvaliteta. Razvoj platforme koja pruža informacije o pružaocima usluga podrške (u oblastima kao što su digitalna transformacija, finansijski menadžment, zelena transformacije i drugi oblici organizacione transformacije), kao i mogućnost da korisnici dele reference značajno bi olakšalo MSP da pronađu odgovarajuću podršku. Kao i u većini drugih slučajeva, važno bi bilo usluge i njihove pružaoce grupisati prema tipologiji MSP koja bi ih koristila. Primer dobre prakse je Global Business Services.

„Gde se šta nalazi, nema se puno vremena ni kapaciteta za istražiti, možda treba angažovati još jednog radnika ali to je skupo. Možda bi razvoj Platforme za informisanje o pomoći domaćih i međunarodnih institucija i donatorskih programa

i konsultanata – sve na jednom mestu, bilo od pomoći”.

(preduzeće za uslužno livenje plastičnih delova)

1.7. Zainteresovane strane i/ili država da razviju organizaciju/instituciju koja bi olakšala izvozno orijentisanim MSP međunarodni „benčmarking” sopstvenih performansi, kao i pristup informacijama o međunarodnim tokovima na za njih relevantnim tržištima.

Trenutno svaki MSP samostalno i odvojeno od drugih mora da ulaže resurse da prati tržišne trendove i „otkriva” niše za svoje proizvode, rizike, kao i prilike za diverzifikaciju, poređenje sopstvenih sa performansama drugih na tržištu. Angažovanje međunarodnih konsultantskih firmi je preskupo – a i njihova znanja nisu podešena potrebama MSP upravo jer ih ni u drugim zemljama ne angažuju MSP. Umesto toga, uz pomoć javnih ili donatorskih sredstava,

može se uspostaviti organizacija koja će graditi to znanje, opsluživati potrebe MSP u najprisutnijim sektorima i kofinansirati se sredstvima koja ona mogu da izdvoje. Ovakvu vrstu organizacije/institucije je moguće razviti uz podršku donatora ili fondova, kao i ulaganjima samih MSP. Primer dobre prakse: <https://www.cbi.eu/>

2. Podrška digitalizaciji i jačanje ambijenta za inovacije

2.1. Država da postepeno razvija program i opredeli nivo sredstava koja mogu načiniti razliku u digitalnoj transformaciji naprednih MSP kroz: (i) finansijsku podršku implementaciji softvera za automatizaciju, IoT i Cloud rešenja, aditivnih i novih materijala (3D printing i korišćenje nano materijala); (ii) finansijsku podršku MSP za korišćenje usluga MSP tehnoloških provajdera u implementaciji novih IKT tehnologija; (iii) finansiranje nabavke digitalnih rešenja; (iv) kreiranje programa za podršku modernizaciji proizvodnje kroz robotizaciju koji uključuje i nabavku

robota i usluge MSP tehnoloških provajdera za implementaciju i održavanje robota u periodu od najmanje 3 godine.

2.2. Potrebno je organizaciono podržati digitalizaciju MSP preko razvoja regionalnih inovacionih hubova (Digital Innovation Hubs - DIHs) koji su zamišljeni kao „one-stop shop” koji pružaju podršku MSP da postanu konkurentniji koristeći digitalne tehnologije. U okviru regionalnih digitalnih hubova, kompanije bi imale mogućnost da razmenjuju ideje i projekte u cilju unapređenja poslovnih/proizvodnih procesa, proizvoda ili usluga koristeći digitalne tehnologije. Dijapazon usluga koje pružaju DIH kreću se od tehnoloških saveta do informacija o mogućnostima finansiranja, obuka, projekata razvoja veština i umrežavanja. Kompanije imaju priliku sa DIH-ima da eksperimentišu i testiraju (pre potpune implementacije) svoje investicije.

2.3. Ozbiljan podstrek razvoju digitalizacije korišćenjem usluga domaćih IKT preduzeća mogle

bi dati „Javne nabavke za inovacije” i „Partnerstvo za inovacije” od strane javnog sektora – od ustanova do komunalnih preduzeća. Termin „Partnerstvo za inovacije” se po prvi put pominje u Zakonu o javnim nabavkama koji je stupio na snagu sredinom 2020. godine. Srbija je na samom početku i za početak je potrebno pokrenuti pilot projekat (npr. postoji već predlog za „Pametno upravljanje liftovima”). Inicijativa je u skladu sa Akcionim planom Strategije Pametne Specijalizacije (2020-2027) i Merom 2.10: „Razvoj sistema javnih nabavki usmeren ka nabavkama za inovativna rešenja sa pilotiranjem u prioritetnim oblastima Strategije”. Cilj je da se podrži primena novih dispozitiva u okviru Zakona o javnim nabavkama.

2.4. Saradnja između industrijskih i tehnoloških kompanija na polju razmene informacija o potrebama jednih i mogućnostima drugih dala bi i podsticaj i primer za programe države čiji cilj je ubrzana digitalizacija srpske industrije. Da li je uspostavljanje platforme pravi put?

Na takvoj platformi mogle bi se učiniti dostupnim informacije o novim tehnologijama (IKT, zelene tehnologije i sl.), i razvijati demonstracioni ciklusi i modeli pomoću kojih se vrši transfer tehnologija između tehnoloških provajdera i MSP, razmenjivati informacije i korisnička iskustva. U okviru platforme moguće bi bilo razviti i programe podrške za digitalno opismenjavanje zaposlenih u MSP.

Da li bi takva platforma mogla pomoći u povećanju iskorišćenosti usluga domaćih IKT preduzeća u procesu digitalne transformacije srpske privrede?

Svakako da bi kreiranje ovakve platforme, pored zainteresovanosti kompanija, zahtevalo i prethodna ulaganja sa strane kompanija ili donatora, kao i istraživanje komplementarnosti koje mogu da proizvedu rezultate. Istražiti i da li bi se ovakva platforma mogla samo nadovezati na već postojeći primer dobre prakse EBRD-a: http://technology-rs.ebrdgeff.com/srb_srp/

3. Zelena transformacija

3.1 Politike zelene transformacije u Srbiji su tek u začetku, a stanjem ne možemo biti nikako zadovoljni

(v. dokument Strategija industrijske politike republike Srbije od 2021. do 2030. godine www.privreda.gov.rs/sites/default/files/documents/2021-08/Industrijska-Strategija-Vlade-Srbije-F01.pdf).

Energetskim zakonima iz 2021. godine učinjeni su prvi koraci ka pojačanim podsticajima za povećanje energetske efikasnosti i proizvodnje (a manje korišćenje) obnovljive energije.

Razvoj odgovarajućih politika i inicijativa koje se odnose na MSP zahteva da se krene od istraživanja i analize potencijala za njihovo transformisanje u održive i efikasne modele poslovanja, kao i razvoj ovih modela u domenu korišćenja resursa, zaštite životne sredine i smanjenja emisije CO2.

Ovo bi svakako trebalo razmatrati u kontekstu usklađivanja naše privrede sa programom EU „Clean Energy Package”. Jedna od inicijativa je da se napravi nacionalni konsenzus i formira Zeleni plan za Srbiju.

3.2 MSP sa partnerima da, kroz razmenu znanja i dobre prakse, upoznaju sve brojnije prilike da „ozelenjavanje” donese i ekonomsku korist, kao i da razviju svest o značaju zaštite životne sredine (posebno u oblastima upravljanja otpadom i upotrebe otpada kao sirovine u industrijskim procesima) i borbi protiv klimatskih promena.

» Za razmenu znanja i dobre prakse promovisati digitalnu platformu za cirkularnu ekonomiju PKS (<https://circulareconomy-serbia.com/>).

» Za smanjenje otpadnih materija promovisati primere dobre prakse (npr. milione kutija bacamo zbog onlajn porudžbina; pilot projekat

u Singapuru pokazuje da može i drugačije (<https://cirkularnaekonomija.org/milione-kutija-bacamo-zbog-onlajn-porudzbina-pilot-projekat-u-singapuru-pokazuje-da-moze-i-drugacije/>)

» Za energetska efikasnost promovisati primere dobre prakse MSP (npr. UNIPLAST, IVA 28, Tehnomarket Pančevo, Servotech, Unipromet) za korišćenje energije iz alternativnih izvora (solara) za obezbeđivanje dela električne energije za sopstvenu proizvodnju, čime se postiže veća energetska stabilnost i smanjuju troškovi proizvodnje i emisija CO2.

» Za povećanje udela recikliranja promovisati pozitivnu praksu (npr. proizvođač mašina raspolaže podacima o svim kupcima koji su kupili njegovu opremu. U ugovorima stoji da će prilikom prodaje drugom kupcu dobiti podsticaje ukoliko ih obaveste o novom kupcu ili im ponude da otkupe opremu. Na toj opremi, koja je najčešće zastarela, rade

defektažu i identifikuju, dorađuju i ponovo koriste delove za druge mašine. Zato je važno da se prethodno izvrši tipizacija i standardizacija elemenata i komponenti iz kojih je sastavljena oprema i da se prilikom dizajna i razvoja nove opreme uključuju standardizovani i unificirani elementi; u EU se koristi isti punjač za sve uređaje čime se doprinosi smanjenu elektronskog otpada).

» Takođe, za povećanje udela recikliranja može se konsultovati pozitivna praksa EU odnosno uvođenje tzv. „Digital Product Passport” koji za cilj ima da svaki proizvod sadrži kompletne informacije o sopstvenom sastavu odnosno materijalima kako bi korisnici širom lanca snabdevanja mogli lakše da ga ponovo iskoriste ili recikliraju ukoliko to žele. Imajući u vidu da će posedovanje digitalnog pasoša biti jedan od uslova za plasiranje proizvoda u EU, ovakve i slične inicijative je potrebno sistematski pratiti i reagovati na vreme.

Tematska oblast 2:

Obrazovanje i usavršavanje kadrova

U Srbiji već neko vreme traju reformski napori kako bi sistem obrazovanja pripremao građane koji će biti kako adekvatnije pripremljeni za uključivanje u tržište rada, tako i osposobljeni i oni i sistem da njihove kapacitete i produktivnost razvijaju tokom celog produktivnog veka.

U toj transformaciji moraju da učestvuju i naš okoštali obrazovni sistem ali i privreda i društvo.

U nastavku ne ulazimo u detaljnije preporuke za unapređivanje cele reforme obrazovanja, već predlažemo konkretne korake koje bi najbolje bilo da država preduzme u saradnji sa privredom, ali povodom kojih privrednici i razvojni partneri mogu da urade nešto i sami.

1. Inicijative koje se tiču obuka na radnom mestu i prekvalifikacije zaposlenih

1.1. Država da finansijski sprovede i administrativno podrži programe obuke u preduzećima koja

održavaju resurse isključivo posvećene razvoju i stručnom usavršavanju zaposlenih.

Značajan broj preduzeća realizuje obuke za sopstvene zaposlene jer su neophodne da bi opstali ili unapredili poslovanje. Ove obuke samo jednim delom se tiču specifičnosti potreba kompanija, a u velikoj meri su i „krpljenje rupa” koje su nastale u prethodnom obrazovanju. Ovakvo ulaganje kompanija je od opšte-društvene koristi.

Tako obučeni radnici postaju zapošljiviji i produktivniji za bilo kog poslodavca u zemlji. Stoga smatramo da bi država trebalo da učestvuje u finansiranju ovakvih obuka.

Za dalji razvoj ove inicijative neophodno je odrediti kako će država da „identifikuje”, odnosno kako poslodavac da „dokaže” da je reč o društveno-korisnoj obuci? Da li je dovoljno da poslodavac ima jasno prepoznatljive programe nastave/obuka sa posebno plaćenim predavačima/mentorima ili je neophodno

da one budu otvorene kako bi i zaposleni iz drugih preduzeća, uz plaćanje kotizacije, mogli da ih pohađaju? Da li je alternativa da država pomogne polaznicima obuke sa plaćanjem dela kotizacije? Posebno pitanje je kako olakšati akreditaciju poslodavaca kao javno priznatih operatera obuka ukoliko to žele?

„Mnogo para se baca na neozbiljne obuke koje se održavaju da bi se održale”. Preporuka državi je da izdvoji ozbiljan novac i organizuje prave treninge koji će trajati duži vremenski period i koji će opremiti ljude pravim i korisnim veštinama. Znanje je najbitnije”.

(preduzeće za projektovanje, izradu enterijera i građevinske stolarije)

1.2. Privatni sektor i država da zajednički, kroz javno-privatno partnerstvo (JPP), pokrenu osnivanje regionalnih centara za učenje kroz rad.

Realnost je da nemaju sva preduzeća kapacitet i resurse da samostalno sprovode programe učenja kroz rad, kao što ni sve škole nisu u stanju da iskoriste ovu mogućnost. Osnivanjem regionalnih centara, u formi javno-privatnih partnerstava, preduzeća sa razvijenim sistemom učenja kroz rad mogla bi da postanu mesto za obuku đaka iz određenog regiona za konkretnu delatnost.

Osnivanje regionalnih centara bi podrazumevalo uspostavljanje neophodne infrastrukture, opremanje neophodnim alatima i mašinama, rešavanje formalnog statusa ovih centara, obezbeđivanje kadra koji bi u tim centrima radio, kao i finansiranje rada.

„Sa fakulteta nam dolaze kadrovi mahom neobučeni za pravi posao,

dosta uslova postoji za program „prva plata” ali nama bi vise značilo da smo svi motivisani da damo „prvu praksu”. Predlog je da se kreiraju programi kao što bi bila prva praksa, da prakse budu plaćene ali sa određenim olakšicama. Program praksi treba da bude bez obaveze zapošljavanja i sa ciljem širenja znanja. Predlažem udruživanje više firmi koje zapošljavaju isti kadar u neke vidove JPP i kreiranje obrazovnih centara sa ciljem deljenje znanja i ekspertize sa mladim zaposlenima”.

(učesnica Konferencije)

1.3. Kao prvi korak u uspostavljanju JPP regionalnih centara, ili u odsustvu napretka, zainteresovane strane mogu da kreiraju programe stručnog usavršavanja u preduzećima uz referentnu bazu „100 vrhunskih eksperata iz prakse” koje bi oni mogli međusobno razmenjivati.

Uz donatorsku podršku kreirati program „učenja jednih od drugih”, koji je zasnovan na bazi uspostavljanja liste „100 vrhunskih eksperata iz prakse” iz srpskih preduzeća. Program bi obuhvatao edukaciju u tri oblasti: proizvodnja, komercijala i menadžment. Ovakav model se već pokazao uspešnim u razvijenim evropskim zemljama.

1.4. Država i/ili privreda sa razvojnim partnerima da promovišu uspešne sisteme učenja kroz rad koje su razvila srpska preduzeća i podstakne razmenu iskustava i dobre prakse između MSP.

Postoje preduzeća koja su sopstvenom inicijativom razvila izuzetno uspešne sisteme koji bi uz manje ili

veće modifikacije mogli da se primene i u drugim srpskim preduzećima. Da bi se promovisali primeri dobre prakse i razmenjivala iskustva, država treba da organizuje svojevrсни „Road show” u preduzećima koja su dokazala da uspešno organizuju i sprovode program učenja kroz rad.

1.5. Poslodavci u saradnji sa medijima da uspostave i redovno objavljuju rang-liste najboljih obrazovnih programa i obuka.

Svaki poslodavac nekoliko meseci nakon što zaposli novog radnika stiže značajan utisak o konkretnom obrazovnom programu koji je zaposleni u određenoj školi ili na fakultetu završio, odnosno o programu obuke ili specijalizovanom kursu koji je pohađao.

Na osnovu ovog utiska poslodavac može da oceni program ili obuku po nekoliko kategorija (npr. teorijsko znanje, motivacija, razumevanje procesa, radna etika, korišćenje opreme). Ovo ocenjivanje treba da bude u jednostavnoj onlajn formi. Medij koji bi bio pokrovitelj

aktivnosti bi jednom godišnje objavljivao rang-listu koja bi mogla i da se zove po tom mediju, npr. NIN-ova rang-lista obrazovnih programa. Ova lista bi pomogla poslodavcima pri odabiru zaposlenih ali i pružila motivaciju obrazovnim institucijama da se ugledaju na dobre primere i unapređuju svoje programe.

„Država je omogućila povećani upis studenata na IKT smerove i programe, ali sad pada kvalitet obuke – jer ne postoji sistem koji bi održavao i unapredio potreban kvalitet nastavnog osoblja”.

(učesnik Konferencije)

2. Inicijative koje se tiču saradnje i pomoći formalnom obrazovanju

2.1. Privatni sektor i lokalne samouprave da stipendiraju učenike deficitarnih profila.

Samostalnim ili udruženim korporativnim stipendiranjem obrazovnih profila koji su deficitarni na lokalnom tržištu rada, preduzeća i lokalne zajednice investiraju u svoje buduće kadrove čime rešavaju jedan od gorućih problema poslovanja. Troškovi stipendiranja su manji od troškova visoke fluktuacije i nedostatka kompetentnih kadrova. Veliki broj učenika iz porodica lošijeg materijalnog statusa nije u mogućnosti da se školuje bez obzira što su zainteresovani „da ispeku zanat”.

Za preduzeća, korporativno stipendiranje je finansijski povoljan mehanizam za razvoj pozitivnog imidža i povezivanje sa društvenom zajednicom uz istovremeno uspostavljanje odnosa poverenja sa potencijalnim budućim kadrovima.

2.2. Država da sistemski podrži visoke strukovne škole da se aktivnije uključe u učenje kroz rad.

Deo obrazovnog sistema gde je dualno obrazovanje najprirodnije su visoke strukovne škole (poput

nemačkih Fachhochschule). U njih dolaze svršeni srednjoškolci koji već imaju neophodnu osnovu za dalji rad i učenje, koji znaju gde i šta žele da rade i koji su inicirali povezivanje firme u kojoj započinju karijeru sa visokoškolskom ustanovom koja može da im pruži željeno stručno usavršavanje i kvalifikacije.

Strukovnim visokoškolskim ustanovama je jednostavnije da akredituju svoje programe i normalno je da na njih svojim potrebama i zahtevima utiču predstavnici zainteresovane privrede. Na visokim strukovnim školama je takođe mnogo jednostavnije uvođenje industrijskih predavača i instruktora nego na fakultetima.

Zbog toga je ova vrsta obrazovanja idealna za brzo i efektivno povezivanje privrede i formalnog obrazovanja. U idealnom slučaju, poslodavci bi prilikom sklapanja ugovora sa novozaposlenim radnicima trebalo da ponude i beneficije za stručno usavršavanje koje bi podrazumevalo i mogućnost studiranja uz rad na visokim strukovnim školama.

„Ranije smo imali industrijsku proizvodnju po regionalnim centrima i škole koje su pratile potrebe te proizvodnje, što se izgubilo. Tako da u njenom regionu ne postoje škole za kadar koji je njoj potreban. Jedini način da se dođe do tih zaposlenih je prekvalifikacija”.

(učesnik Konferencije)

2.3. Tehnički fakulteti da pripreme i akredituju programe za instruktore za učenje kroz rad.

Instruktori moraju da vladaju kako tehničkim tako i pedagoškim veštinama. Nije dovoljno da neko od zaposlenih objašnjava učenicima šta treba da rade. Uloga instruktora je ključna za uspeh dualnog obrazovanja.

Mnoga preduzeća nemaju obučene i osposobljene kadrove za ovu poziciju.

U nedostatku kvalifikovanih instruktora, najbolje rešenje su motivisani i kompetentni nastavnici iz srednjih stručnih škola. Njima su takođe potrebne dodatne obuke kako bi mogli da ispune očekivanja programa učenja kroz rad.

„Problem su čisto teorijska znanja, a za preduzetnike je suština u praktičnom znanju. Počeli smo sa dualnim obrazovanjem 2011. godine jer je važno da mladi uđu u firmu. Organizovali smo da različite generacije učenika uđu u našu firmu i upoznaju se sa načinom rada, ja sam zadužen

samo za razvoj mladih i rad sa njima.”

(preduzeće za proizvodnju alata za brizganje plastike i obojenih alata)

3. Inicijative koje se tiču zadržavanja i privlačenja kadrova

3.1. Država da prepozna značaj zadržavanja neophodnih kadrova u preduzećima i da omogući oslobađanje od poreza na deo dobiti koji se koristi za beneficije za zaposlene.

Poreskim olakšicama za beneficije za zaposlene preduzeća bi bila motivisana da ulažu u zadržavanje i privlačenje kvalitetnih kadrova, kao što je npr. oslobađanje od poreza na deo dobiti koju preduzeće poklanja zaposlenom u formi učešća za stambeni kredit. Ovakav vid državne podrške je efikasan mehanizam za ublažavanje problema visoke stope fluktuacije pa i depopulacije u nekim sredinama.

„Poreska politika je promenljiva stvar, treba da pričamo o onome što mi možemo da uradimo. Naša kompanija pruža pomoć po pitanju stambenih kredita i nudi učešće u vlasništvu firme što povećava motivaciju zaposlenih. Nastojimo da stvorimo klimu gde je za zaposlene bolje da ostanemo zajedno dugoročno. Zato svojim zaposlenima nudimo vlasnički udeo u kompaniji (vesting program). Akcije i udeli u vlasništvu već mogu da se dele zaposlenima bez poreza.”
(preduzeće za preradu i konzervisanje voća i povrća)

3.2. Srbiji je neophodna jasna i otvorena imigraciona politika. U međuvremenu, država treba na transparentan način i pod jednakim uslovima svim zainteresovanim da omogući efikasno dobijanje radnih dozvola za kvalifikovane strance koji se prijavljuju za deficitarna radna mesta.

Veliki broj migranata i izbeglica koji su na teritoriji Srbije ima kvalifikacije i iskustvo na radnim mestima koja su deficitarna domaćim MSP. Sve je više i „digitalnih nomada” zainteresovanih za rad u Srbiji.

Njihovo angažovanje na tim radnim mestima bi bilo obostrano korisno.

„Već tri puta smo podnosili opštini molbu da nam dozvoli zapošljavanje migrantske radne snage jer u našem selu i okolini

apsolutno nema nikog koga bismo mogli zaposliti, ali su nas svaki put odbili. Ne znamo zašto.”

(metalsko preduzeće)

4. Saradnja visokoškolskih ustanova i privrede

4.1. Učiniti e-platforme za povezivanje naučnoistraživačkih organizacija i privrede istinski motivišućim i samim tim održivim.

Da bi se podstakla saradnja nauke i privrede, preduzećima moraju da budu dostupne informacije o resursima, kompetencijama i spremnosti za saradnju akademskih institucija.

Do sada su postojali određeni napori da se uspostavi onlajn platforma koja bi obezbedila pristup podacima o istraživačkoj infrastrukturi,

kapacitetu naučno-istraživačkih organizacija, mogućnostima za primenjena istraživanja i procedurama za korišćenje istraživačke infrastrukture.

Platforma bi, takođe, sadržala informacije o mogućnostima za testiranje i sertifikaciju proizvoda. Zašto ti napori do sada nisu dali rezultate?²

Mogu li se naći drugačiji oblici koordinacije ili proširivanje učesnika, na primer da uključi tehnološke kompanije, – koji bi dali održivost takvog rešenja?

„Saradnja nauke i privrede je na jako niskom nivou. Ono što i postoji je na nivou pojedinaca.

² Inicijativu je već podržao UNDP i nalazi se u NALED-ovoj Sivoj knjizi, ali se još uvek čeka na njenu realizaciju.

Postojanje e-platforme za saradnju privrede i nauke bi proizvelo velike benefite, naročito za firme na početku razvoja i startapove”.
(učesnik Konferencije)

Tematska oblast 3:

Pristup finansiranju

Nerazvijenost sistema podrške izvozu značajno smanjuje konkurentnost i ograničava rast srpskih firmi na svetskom nivou, a zbog nerazvijenosti alternativnih izvora one se oslanjaju na tradicionalne izvore finansiranja koji su uvek skupi i otežano dostupni. Da bi se otklonile prepreke u finansiranju, potrebno je angažovanje države ali i razvojnih partnerskih institucija, bankarskog sektora i samih preduzeća.

3.1 Obezbediti uslove u okviru postojeće zakonske regulative i prihvaćene međunarodne prakse koji će omogućiti da izvozno kreditna agencija Republike Srbije (AOFI) svojim delovanjem radikalno umani problem koji nastaje za domaće izvoznike usled generalnog neprihvatanja garancija srpskih banaka u inostranstvu (čak i kad su one u stranom vlasništvu).

Ovo bi značajno povećalo konkurentnost MSP jer bi smanjilo troškove i vreme koje sada moraju da ulože radi obezbeđivanja garancija kao što su one za povraćaj avansa, za dobro izvršenje posla, održavanje u servisnom roku, ili za učestvovanje na tenderima.

U ovom trenutku za dobijanje opisanog niza, kao i drugih, garancija MSP moraju prvo da obezbede garanciju banke koja ih prati u Srbiji, a zatim kod matične banke tih stranih banaka. S obzirom da je to najčešće treća zemlja u odnosu na zemlju destinaciju izvoza, u administrativnom i troškovnom smislu reč je o vrlo skupom i zahtevnom postupku koji ponekad dovede i do gubljenja prilike za posao. Rešenje koje je AOFI već razradio sa Raiffeisen International Bank iz Beča zahteva da AOFI dobije saglasnost na otvaranje računa u Austriji, Nemačkoj ili Švajcarskoj u nekoj od prvoklasnih banaka koje bi izdavale garancije prihvatljive stranim partnerima u aranžmanu sa AOFI. Te garancije bi bile reosigurane kod prvoklasnih reosiguravača sa svetskog tržišta. Pošto AOFI nije dobio saglasnost NBS za postojanje depozitnog računa kod Raiffeisen International Bank (što je bio uslov banke) ovaj aranžman je prestao da proizvodi dejstvo. Dobijanjem saglasnosti NBS da AOFI otvori depozitni račun u stranoj banci (partneru) rešio bi se problem sa prihvatanjem garancija srpskih izvoznika i izvođačima investicionih radova u inostranstvu jer

bi nominalno izdavač garancije postao ili prvoklasna banka ili prvoklasni osiguravač/reosiguravač iz Austrije, Nemačke ili Švajcarske. Pored toga, poželjna bi bila i dokapitalizacija AOFI što bi dodatno otvorilo dijapazon poslova u kojima bi se ovakve garancije mogle izdavati. Ovim rešenjima MSP, pa i velike srpske firme, dobila bi na raspolaganje alat koji njihova konkurencija na svetskom tržištu odavno ima na raspolaganju.

„Naše preduzeće izvozi mašine visoke vrednosti (800 – 1 milion evra). Kada potpišemo ugovor dobijamo određena avansna sredstva i treba da damo garanciju jer niko neće da vam da sredstva tek tako. Dešava se čak i da su kupci u Evropi jako izbirljivi kada su banke u pitanju. Jedini način za prevazilaženje tog problema bila

je potvrđivanje (matične banke u zemlji). Takođe postoji problem garancije za posao (papirni akreditiv, dokumentarni akreditiv) kada dođu kod naših banaka i kažu kako imaju otvoreni akreditiv npr. u Alžiru ili Maroku banke i im ne veruju jer su neizvesna bankarska tržišta itd. Procedure su duge i skupe”.

(Proizvođač specijalnih mašina)

„Naša firma nije dobila garanciju za ozbiljnost ponude za učestvovanje na tenderu u Kataru pa zato nismo dobili tender. Pričali smo sa dve naše banke.

Nisu prihvatili garancije srpske banke već samo banke iz Katara— pitali smo našu banku pa nisu uspeli da reše u roku u kom je trebalo. Posao nije uspešno završen”.

(Proizvođač inovativnih IKT tehnoloških rešenja)

3.2 Osiguravanjem banaka za slučaj neplaćanja stranog kupca usled komercijalnih i političkih rizika, ohrabriti poslovne banke da putem kredita stranom kupcu „prate” i podržavaju konkurentnost izvoza srpskih preduzeća, naročito kad je reč o izvozu opreme, mašina i ostalih osnovnih sredstava, a u skladu sa OECD aranžmanom o državno podržanim izvoznim kreditima (inkorporiranim u EU egulativu).

Ovakvo osiguravanje može se razviti afirmisanjem i razvojem javno-privatnog partnerstva između AOFI

i poslovnih banaka kakvo postoji u svakoj razvijenijoj privredi (od finskog Finnvera, preko hrvatskog HBOR, slovenačke SID banke, češkog EGAP, slovačke EXIM Banke, pa do US EXIM Banke, italijanskog SACE i mnogih drugih), a naročito u slučajevima srednjoročnog i dugoročnog finansiranja i osiguranja. Korišćenjem tako razvijenog modela javno-privatnog partnerstva srpski izvoznici bi dobili alat koji bi im omogućavao veću konkurentnost, posebno u pogledu rokova plaćanja, ali i osvajanje novih kupaca i izvoznih tržišta.

Da bi AOFI mogao neometano da vrši ove poslove osiguravanja, neophodno je fino prilagođavanje zakonskog okvira, a pre svega omogućavanje srednjoročnog i dugoročnog finansiranja, kao i proširivanje i modernizacija instrumenata kojima može da operiše. Poželjna je i dokapitalizacija AOFI. Nakon konferencije, pojedine poslovne banke su iskazale interesovanje za saradnju sa AOFI, te se u narednom periodu mogu očekivati dalje razrade moguće saradnje. Potrebno je pokrenuti dodatnu inicijativu prema

Udruženju banaka, kako bi sve banke bile obavestene o mogućnostima razvoja ovog proizvoda u saradnji sa AOFI.

„Dešava se da konkurenti iz zemalja koje imaju institucije koje ih prate sa izvoznim garancijama dobiju posao iako su i 30% skuplji jer mi takve garancije ne možemo da obezbedimo.” (Preduzeće za proizvodnju nameštaja i enterijera ali još bar 2 preduzeća dala su vrlo slične izjave).

3.3 Potrebno je nastaviti i produbiti diskusiju o razlozima za izuzetnu nerazvijenost tržišta kapitala u Srbiji – kroz sistematično preispitivanje dosadašnjih iskustava i sprovedenih inicijativa, kao i efekata prisustva neuobičajenog stepena regulatornih ograničenja. Cilj je da se utvrđivanjem razloga za „neuspehe”, faktora koji su doveli do bar nekih ograničenih uspeha, i daljim dijalogom sa različitim zainteresovanim stranama – otkriju putevi koji bi mogli dovesti do većih prodora. Diskusija pre i za vreme Konferencije ukazala je da **sve snažnija**

potreba za razvojem tržišta privatnog kapitala postoji. Time bi se jednom delu privrede omogućilo ulaganje viška sredstava, a drugom delu privrede omogućilo da koristi sredstva na način koji bi bio značajno fleksibilniji od mogućnosti koje nudi bankarski sektor. Iako je u poslednjih nekoliko godina došlo do izvesnih promena na tržištu, uključujući i pojavljivanje novih vidova finansiranja, Srpsko finansijsko tržište i dalje je izuzetno visoko „bankocentrično”.

Banke ne mogu odgovoriti na sve zahteve imajući u vidu prudencijalne propise i kriterijume koje banke moraju ispunjavati u svom poslovanju i sve strožije uslove kreditiranja propisane BASEL standardima. Lizing kuće su takođe većinski u vlasništvu banaka, faktoringom se dominantno takođe bave banke, iako je primetan rast otvaranja novih privatnih faktoring kompanija i razvoj potpuno digitalnih rešenja za efikasno korišćenje faktoringa.

Kontinuirani i višestruki naponi da se razvije tržište kapitala, između ostalog kroz investiranje u deonice

MSP i tzv. „alternativne metode finansiranja” nisu do sad dali vidnije rezultate. Diskusija zainteresovanih strana pre i za vreme Konferencije ukazala je na mnogostruke mogućnosti, kao i moguće probleme — od toga da su možda neke od očekivanih zainteresovanih strana zapravo „nezainteresovane”, do toga što su se do sada njihove aktivnosti nekada i preklapale ili su ulaganja i zalaganje promovisala nekompatibilne strategije razvoja tržišta.

Potrebno je preciznije utvrditi u kojim situacijama bi uspostavljanje različitih oblika mobilizacije sredstava bilo dobro rešenje? S jedne strane, predlagane su **štedno-kreditne zadruge** koje su u prošlosti imale značajnu ulogu u finansiranju privrede između dva rata i u socijalističkoj Jugoslaviji. Da li bi one i danas bile dobro rešenje? Da li je njihovo i povezano regulatorno onemogućavanje još od 2005.g. delovalo na ograničavanje razvoja drugih oblika tržišta kapitala? (Naime, Zakonom o bankama iz 2005. godine štedno-kreditne zadruge su bile primorane da se transformišu u poslovne banke, da se pripoje bankama ili da prestanu

sa radom čime su dobile status finansijskih organizacija.) S druge strane, svakako da jačanje instrumenata kao što su **private equity, private debt, venture capital, crowdfunding i crowdlending** nude „moderniji” vid rešenja, naročito za razvoj novih tipova MSP (pre svega u „tehnološkim” sektorima) a moguće i za slične potrebe kao one koje bi štedno-kreditno udruživanje rešavalo.

Konačno, svakako je i potrebno učiniti vidljivijim pomake koji već postoje u razvoju ovih vidova finansiranja, dodatno animirati investitore i predstaviti investicioni potencijal naše privrede, dok država treba da se angažuje na stvaranju stimulativnog regulatornog okvira, kroz regulativu, uključujući poreske olakšice za ovakve vidove finansiranja.

3.4 Uvesti mehanizme pomoću kojih bi Fond za inovacionu delatnost mogao uključiti privatne investicione fondove, fondove rizičnog kapitala, kao i pojedinačna preduzeća u sufinansiranje projekata. Država poreskim olakšicama ili oslobađanjima da podrži velika preduzeća da usmeravaju višak kapitala

u finansiranje inovativnih ideja i rizičnih poslovnih poduhvata za koje su i tradicionalni i alternativni izvori finansiranja slabo dostupni u Srbiji.

- » Nastaviti i u sledećim godinama program Serbia Ventures kojim Fond za inovacionu delatnost podržava osnivače fondova preduzetničkog kapitala (Venture Capital), kao i pojedinačna inovativna preduzeća u sufinansiranje projekata. Uvesti sličan program (u nadležnosti Fonda za inovacionu delatnost ili neke druge državne agencije) kojim se podržavaju osnivači privatnih fondova (Private Equity), kao i pojedinačna MSP preduzeća u sufinansiranje projekata. Zadržati uslov da sredstva Inovacionog fonda ne mogu činiti preko 50% ukupne imovine fonda.
- » Unaprediti poreske olakšice ili oslobađanja na način da se uključe i privredna društva u sistem poreskih olakšica čime bi se ohrabрили da usmeravaju višak kapitala u finansiranje inovativnih ideja i

rizičnih poslovnih poduhvata kroz alternativne investicione fondove koji danas gotovo nisu prisutni u Srbiji.

- » Izmeniti podzakonske akte NBS na način da se omogući bankama, penzionim fondovima i osiguravajućim društvima da do 1% svoje imovine mogu investirati u alternativne investicione fondove. Omogućiti i ovim finansijskim institucijama da koriste poreske podsticaje prilikom investiranja u alternativne investicione fondove.

3.5 Kako bi ažurne informacije o svim dostupnim izvorima finansiranja bile dostupne privrednicima na jednom mestu, potrebno je kreirati poseban A2F portal u okviru portala preduzetnistvo.rs, koji će objediniti sve informacije sa različitih izvora i povezati sve finansijske institucije, investitore i alternativne izvore finansiranja sa potencijalnim korisnicima.

Pored informacija o dostupnim izvorima, radi unapređenja znanja privrednika, potrebno je kreirati

poseban edukativni deo koji će pojasniti sve karakteristike o različitim proizvodima dostupnim na tržištu, kao i pojašnjenja o samim institucijama koje se bave ili mogu da se bave finansiranjem privrede.

Kako bi se posebno podržali poljoprivrednici, poželjno je izdvojiti sekciju koja se tiče finansiranja poljoprivrede, kao i edukativni deo koji se odnosi na korišćenje IPARD sredstava, državnih, pokrajinskih i opštinskih programa podrške.

Radi prikupljanja preciznih i ažurnih informacija, potrebno je uspostaviti konstantnu komunikaciju sa različitim učesnicima:

- » Državne institucije (Fond za Razvoj, AOFI, Ministarstvo privrede, RAS, pokrajinski i opštinski organi, koji imaju finansijske programe podrške, itd.)
- » Banke
- » Lizing kuće
- » Faktoring preduzeća

- » Crowdfunding i Crowdlending platforme
- » Biznis Anđeli, Venture Capital investitori
- » Donatori, međunarodne institucije i organizacije

Kako bi baza bila funkcionalna i precizna, mora se uspostaviti jedinstven model prikupljanja podataka od svih učesnika, koja će omogućiti filtriranje podataka po karakteristikama korisnika i finansijskih proizvoda.

Sortiranje preduzeća po sledećim kriterijumima:

- » Datum osnivanja
- » Delatnost
- » Vlasnička struktura: (domaća ili strana vlasnička struktura, učešće žena u vlasništvu)
- » Klasifikacija preduzeća po veličini
- » Izvozno orijentisano preduzeće, da ili ne
- » Godišnji prihodi
- » Iskazana dobit/gubitak
- » Broj zaposlenih

Potreba za finansiranjem:

- » Iznos potrebnih sredstava
- » Namena sredstava
- » Ročnost
- » Kolateral na raspolaganju
- » Način otplate

Ovo zahteva svakodnevni rad na održavanju baze i stalnu komunikaciju sa svim stranama koje dostavljaju informacije, uz unificiran model unosa podataka o izvorima finansiranja.

„Preduzeća nemaju adekvatan pristup informacijama, naročito ona manja preduzeća koja nemaju dovoljno ljudi koji bi mogli da istražuju programe i mehanizme podrške preduzećima. Preduzeća i ne znaju šta im je sve

na raspolaganju a i kada znaju, puno je administracije da se aplicira za programe. Naše preduzeće je koristilo dosta instrumenata pomoći države ali bilo bi lakše ako bi postojalo brže informisanje i jednostavnije procedure.”

(Preduzeće u metalnoj industriji).

IZDAVAČ

Centar za visoke ekonomske studije
Višnjićeva 5, 11010 Beograd, Srbija
Telefon: +381 (11) 405 27 80
Internet adresa: www.ceves.org.rs

U IME IZDAVAČA

Nemanja Šormaz

AUTORI

Kori Udovički, Isidora Beraha i Viktor Bačaneć

LEKTURA

Centar za visoke ekonomske studije | CEVES

DIZAJN

Nikola Milenković i Sanja Polovina

ŠTAMPA

Belpack, Beograd

TIRAŽ

150

POSEBNU ZAHVALNOST NA DOPRINOSU TOKOM IZRADE OVOG DOKUMENTA DUGUJEMO

Danilu Ćirkoviću, Vidosavi Džagić, Bojanu Jankoviću, Vladimiru Jovanoviću, Olgji Svobodi, Srđanu Verbiću i Lazaru Živkoviću

Beograd, februar 2023.

Stavovi izneti u tekstu predstavljaju stavove autora i ne odražavaju nužno zvanične stavove vlada Švajcarske i Nemačke, kao ni Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.



CENTAR ZA VISOKE EKONOMSKE STUDIJE