

EY Preduzetnički barometar

Februar 2023 | Republika Srbija



Building a better
working world

Uz podršku:



Република Србија

МИНИСТАРСТВО ПРИВРЕДЕ

Sadržaj

O EY Preduzetničkom barometru	4
Ko je srpski preduzetnik	8
Eksterni potresi koji su uticali na MSP	12
Inovacije	16
Budućnost za preduzetništvo u Srbiji	19
Investiranje	22
Rast	24
Zapošljavanje	26
Finansiranje	28
M&A (spajanja i akvizicije)	30
Transformacija poslovanja	32
Budućnost - primeri dobre prakse iz sveta	36
Transformacija poslovanja - primeri dobre prakse iz sveta	38
Zaključak	42

Uvodna reč

Pojam koji je doživeo neverovatnu ekspanziju prethodnih godina, kako u doslovnom tako i u prenesenom značenju je **tržište** sa svim svojim karakteristikama i tragovima koje su na njemu ostavile promene koje su se odigravale u bilo kom delu globalne scene. Od pandemije virusa COVID-19, sa zatvaranjem granica, potpunim prestankom transporta, poskupljenjima medicinskog materijala i drugih nebrojenih previranja, pa do rata u Ukrajini i svetske energetske krize.

Približavanje koje je uslovljeno tehnološkim inovacijama, dovelo je do veće osetljivosti tržišta na promene u udaljenim delovima sveta. U takvim stresnim postavkama bilo je važno pronaći prilagođena rešenja i održati poslovanja - što je gotovo i definicija preduzetništva.

Dve godine posle prvih problema izazvanih pandemijom, može se zaključiti da je svet ostavio za sobom taj prvi, nedostatkom informacija izazvan strah i da smo danas, više nego ikada svesni sposobnosti sektora preduzetništva za brze reakcije, prilagođavanja i preživljavanja katastrofa. Iskustvo koje je donela borba sa poslovanjem u vreme i posle virusa COVID-19 unela je određenu dozu sigurnosti u opstanak malih i srednjih preduzeća i njihove važne pozicije u privredi uopšte. Preduzetnike pre svega karakteriše odlučnost i neustrašivost što dalje utiče na njihovu leadersku poziciju, kakve su sve više potrebne svetu.

Pored toga, sve je poželjnije naći se u društvu onih kojima svaki dan započinje sa stvaranjem novih ideja, načina, usluga ili preusmeravanjem

postojećih radi sopstvenog boljitka ali i sigurnosti onih koji sa kojima rade. Vizija novog sveta i boljeg poslovnog okruženja je krilatica kojom se vodi i kompanija EY, a zbog napora koji u sličnim poduhvatima ulažu i preduzetnici, ovaj nezaobilazni deo privrede je u fokusu naše kompanije.

Priče o preduzetničkom poslovanju, o inovativnim kompanijama i najuspešnijim predstavnicima često zamagljuju istinu da biti preduzetnik znači raditi mnogo, suočavati se skoro svakodnevno sa izazovima opstanka i uz to najčešće biti usamljen na tom putu, jer su preduzetnici neretko pioniri u svojim oblastima. Zato se kompanija EY godinama trudi da kroz saradnju sa prestižnim preduzetničkim kompanijama a kroz svoje studije kakav je „EY Preduzetnički barometar“ približi svim zainteresovanim stranama uslove i načine poslovanja na domaćem, ali i globalnom tržištu, da nabroji teškoće sa kojima se privredni subjekti susreću kao i da predloži rešenja koja su se pokazala uspešnima.

Potresi kojima smo svi, kao planeta, izloženi sve su jači, nepredvidljiviji i zahvataju oblasti koje smo smatrali stabilnim. Zato i ove godine, uz razumevanje i težnju da doprinesemo razvoju srpskog preduzetništva, objavljujemo sedmo izdanje istraživanja „EY Preduzetnički barometar“, tradicionalno podržanog od Ministarstva privrede Republike Srbije i smatramo da će rezultati koje delimo svima nama biti od značaja, a da će preduzetnike stimulisati da nastave sa svojim aktivnostima i time i dalje doprinose razvoju domaće privrede.

Ivan Rakić

Rukovodeći Partner kompanije EY za Srbiju, Crnu Goru i Bosnu i Hercegovinu



O EY Preduzetničkom barometru

Razvoj civilizacije se vremenom ubrzavao i svako novo desetleće je donosilo više napretka nego prethodni vek ukupno. U igri su uvek bile inovacije, unapređenja, revolucionarna rešenja a od sredine dvadesetog veka i kontrola informacija. Godinu za godinom, informacije o poslovanju preduzetnika koje se pohranjuju i analiziraju u okviru programa EY Preduzetnik godine, a prezentuju u vidu studije EY Preduzetnički barometar, otkrivaju i predstavljaju javnosti preduzetničku scenu i promene koje se tokom vremena detektuju.

Podaci su razvrstani u kategorije, anketna pitanja se menjaju u skladu sa tekućim promenama uslova poslovanja i ta raznolikost je jedna od najinteresantnijih karakteristika studije. Važna je i mogućnost poređenja sa prethodnom godinom i trendovima koji su ranije započeti.

Sedma godina EY Preduzetničkog barometra, 2022. godina, okarakterisana je kao godina koja je donela izvesno olakšanje, kroz profilisanje poslovnih rešenja kojima je nivelisan stresor pod imenom COVID-19. Opšti utisak je da je pandemijsko iskustvo donelo izvesno ohrabrenje u smislu da su svi preduzetnici sada sigurniji u svoju spremnost da se suoče sa potpuno neverovatnim situacijama, na koje ne mogu, ili mogu vrlo malo, da utiču.

Revizorsko-konsultantska kompanija EY već nekoliko decenija prati razvoj preduzetništva na globalnom nivou, svesna njegove važnosti za lokalne, ali i svetsku privredu uopšte. Nedostatak promocije i institucionalizacije preduzetništva rezultirao je kreiranjem programa EY Preduzetnik godine, kojim se upravo pokriva ovaj planetarni, korporativni manjak i u žižu javnosti se stavljaju najuspešniji preduzetnici, njihovi načini poslovanja i brendovi koje su sami lansirali. Time se daju primeri onima koji su na samom početku samostalnog poslovanja, utire se put onima koji već izvesno vreme postoje i uspešno rade i čestita se onima koji su u svojim nišama najbolji. Jednom rečju, afirmiše se preduzetništvo kao najagilniji, a često zapostavljeni deo privrede.

Jedan od osnovnih motiva za osnivanje sopstvenih preduzeća odvažnim vlasnicima, bar u Srbiji, je bilo neslaganje sa načinima funkcionisanja velikih sistema i često zastarelim tehnologijama. Već tako veliki pređeni korak ukazivao je na spremnost za borbu sa svim nepoznatim elementima, konkurencijom i stalnim talasanjem tržišta. Teška vremena znaju da deluju kao čistilište - oni koji pronađu rešenje, iz njih izlaze jači i spremniji, koliko za pobeđe toliko za ustupke, saradnju, usavršavanje, ali i prenošenje znanja što je veoma bitan deo studije o preduzetnicima kakva je EY Preduzetnički barometar. Potreba za ovakvom studijom se najbolje ogleda u obimnim i upotrebljivim analizama, koje uz svetsko iskustvo kompanije EY, donosi realnu sliku preduzetništva u Srbiji i ukazuje na važnost ovog sektora uz sve dostupne alate za bolju promociju, proširenje uticaja i veću uočljivost preduzetničkih kompanija. Dinamičnost koja je jedna od specifičnih odlika sektora srednjih i malih preduzeća često proizvodi potpuni zaokret u oblasti stvaranja - u poslednje vreme se sve više ulaže u oblasti održivog razvoja, načine za povećanje energetske efikasnosti a kada sve ide uz podršku vrha sistema, jasno se otvaraju novi poligoni za dalje unapređenje poslovanja.

Prvi korak u savlađivanju prepreka je razumevanje postojećih prilika - preduzetnici u Srbiji se mogu osloniti na rezultate prikupljene kroz ankete i predstavljene u studiji EY Preduzetnički barometar, sa jasno naznačenim odstupanjima, poređenjima i unapređenjima u odnosu na prethodne godine, okruženje ili svet. Već sedam godina nam ova studija omogućava da brzo i lako uvidimo koji su najznačajniji problemi, šta je najviše uticalo na njihovo rešavanje i predvideti i preduprediti slične momente u sopstvenom poslovanju. Sa pravilnim usmerenjem, uz pouzdane podatke i analize istih, moguće je uštedeti resurse i vreme, eliminisanjem ili ublažavanjem stresnih situacija na osnovu iskustva drugih što je jedan od osnovnih pokretača timova kompanije EY zaduženih za ovu studiju - njihova dugogodišnja posvećenost sektoru malih i srednjih preduzeća, iskristalisana je željom da se pomenuta ekspertiza održi i razvije u moćni alat sagledavanja i promocije sektora preduzetništva.

EY Preduzetnički barometar je možda i jedinstveno štivo na ovim prostorima, čiji je osnovni cilj unapređenje i razvoj preduzetničkog načina poslovanja, kao i doprinos globalnom planu stvaranja boljeg poslovnog okruženja, kao osnovnog slogana kompanije EY.

Cilj EY Preduzetničkog barometra

Dvadesete godine dvadeset prvog veka donele su u kratkom roku tektonske promene u poslovnom okruženju - sposobnost prilagođavanja iznenadnim potresima, uz pravilno planiranje i održavanje nezavisnosti poslovanja karakteristike su preduzeća koja su opstala i razvila se u navedenom periodu.

Pomno prateći sve što se dešavalo u srpskom preduzetničkom sektoru, sa osvrtom na inostrane prilike, menjala su se i pitanja na koja su odgovore davali preduzetnici u pripremama za EY Preduzetnički barometar.

Glavni cilj studije ostao je isti - da se što jasnije i preciznije javnosti predstavi preduzetničko poslovno okruženje, uz mogućnost da se kroz analizu ponude i preporuke za poboljšanje postojećih uslova. Ne treba zaboraviti i isticanje novih tehnologija ili načina poslovanja, kao putokaza kojim će se uputiti novi preduzimljivi vlasnici kompanija.

Kompanija EY kroz svoje program EY Preduzetnik godine i saradnju sa velikim brojem samostalnih privrednih subjekata, uz analize koje predstavlja kroz studiju EY Preduzetnički barometar, podržava sve ono što kompanije čini jakim - znanje, fokusiranost, produktivnu konkurentnost i oslanjanje na tradiciju uz konstantno unapređenje poslovanja, stremljenje modernim tehnologijama i društvenu odgovornost.

Jasno isticanje ovakvih kvaliteta motiviše i dovodi do neosporivog napretka na svim poljima u kojima ima preduzetnika što je i najistaknutiji cilj ove studije i kompanije koja stoji iza nje.

88%

ispitanika smatra da je obrazovanje mladih za budućnost važan aspekt za unapređenje života u Srbiji

75%

ispitanika primarno finansira razvoj poslovanja iz sopstvenih sredstva

74%

ispitanika ima problema usled značajnog porasta cena materijala/usluga koje su im potrebne za poslovanje

67%

ispitanika očekuje rast prihoda više od 10%

O Programu EY Preduzetnik godine u Srbiji

Preduzetništvo kao stub domaće privrede, zaslužuje kontinuiranu promociju i afirmaciju. Iza rezultata koje postižu domaći preduzetnici ne stoje samo ambicija i hrabrost, već i izuzetno naporan rad na pretvaranju vizije u stvarnost. Preduzetnici su ti koji imaju drugačiji pogled na svet, koji vide mogućnosti čak i u najtežim trenucima, a uz to imaju i dalekosežne vizije. U svojoj srži, preduzetništvo predstavlja način razmišljanja i delovanja, podrazumeva inovativno rešavanje problema i stvaranja vrednosti. Kompanija EY već više od deceniju prepoznaje značaj i doprinos preduzetništva u Srbiji kroz program EY Preduzetnik godine. Ovo prestižno priznanje tradicionalno se dodeljuje najuspe nijim preduzetnicima koji posluju u našoj državi.

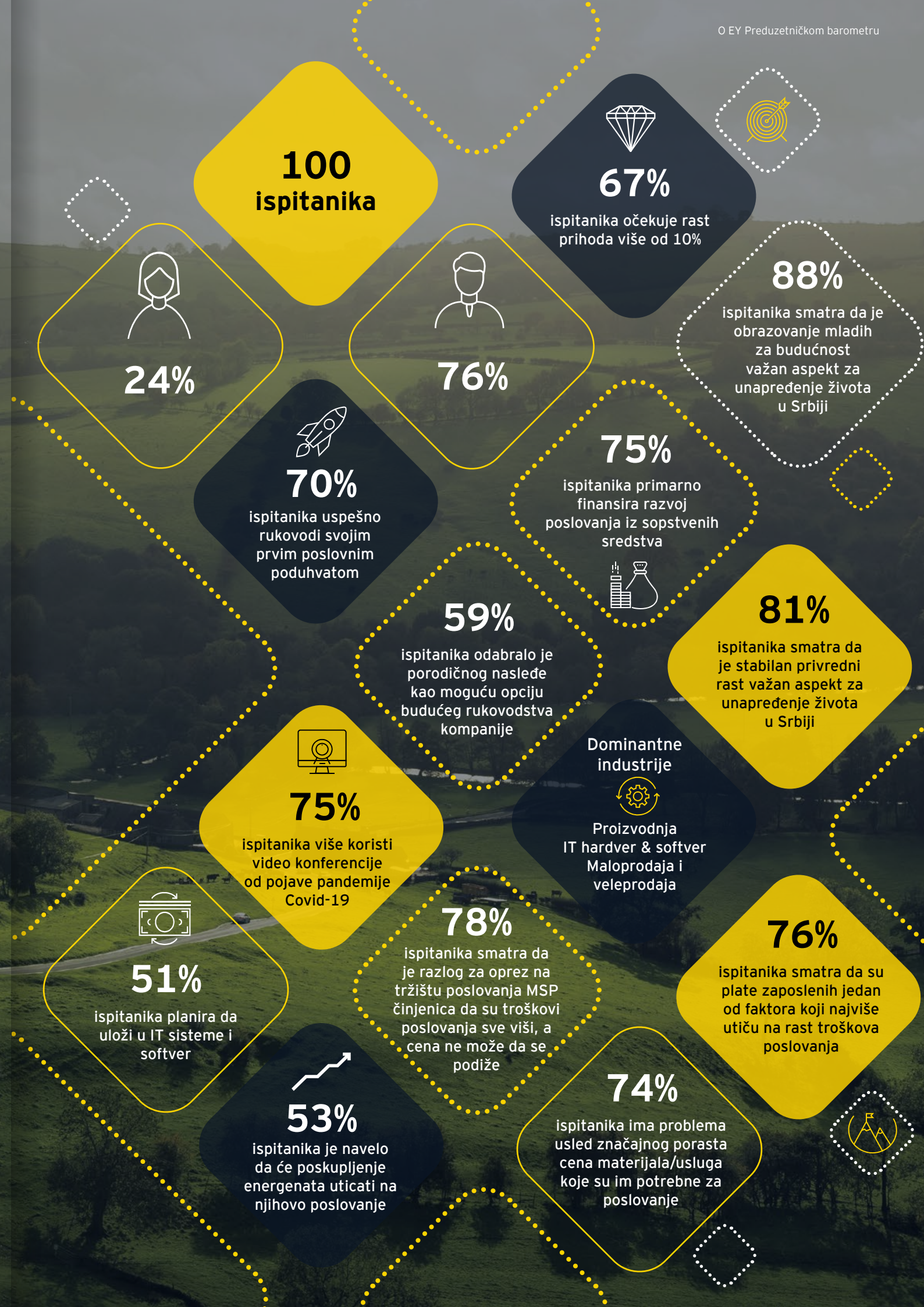
Nagrada EY Preduzetnik godine™ postoji više od trideset godina u svetu, a od 2012. godine i u Srbiji. Kao prva i jedina globalna nagrada ovog tipa, EY Preduzetnik godine™ dodeljuje se talentovanim preduzetnicima koji su uspeali da izgrade i razviju uspe ne, rastuće i dinamične kompanije. Revizorsko-konsultantska kompanija EY (Ernst & Young) ovaj program organizuje u više od 150 gradova i gotovo 60 zemalja širom sveta. Nagrada EY Preduzetnik godine™ koja će se po jedanaesti put dodeliti u Srbiji, promovira preduzetnički duh i inicijativu, i odaje priznanje ljudima koji ne čekaju rešenja, već ih sami traže nezavisno od spoljnih okolnosti i uprkos predrasudama. Podrška preduzetništvu jedan je od doprinosa na e kompanije stvaranju boljeg poslovnog okruženja.

EY Preduzetnik godine je globalni program koji promovira dostignuća najboljih svetskih preduzetnika. EY Preduzetnik godine je program koji postoji u gotovo 60 zemalja u kojima se stvara 93% globalne ekonomije. Dodela nagrade najboljem preduzetniku/preduzetnici ima za cilj da promovira ono najbolje što dolazi iz preduzetničkog sektora u svakoj od ovih zemalja - i da ohrabri druge preduzetnike da pođu koracima najboljih.

Dobitnik/dobitnica priznanja EY Preduzetnik godine™ predstavlja Republiku Srbiju na ceremoniji dodele priznanja EY Svetski preduzetnik godine™ na kom će učestvovati nacionalni pobednici iz svih zemalja sveta u kojima se ovaj program održava.

EY Preduzetnički barometar

Ko je srpski preduzetnik?





Ko je srpski preduzetnik

Privredna slika se tokom vremena menja prateći promene u tehnologiji, popularnosti industrija, načinima poslovanja, potrebama tržišta. Nekada su te promene toliko male da se jedva detektuju, ali se posle određenog broja godina gotovo čitava slika promeni. Zato je važno imati podatke čija analiza može da ukaže na diskretne razlike iz godine u godinu. To je jedan od zadataka studije EY Preduzetnički barometar, koju tim revizorsko-konsultantske kompanije EY Srbija sprovodi već sedmu godinu zaredom. Kroz pripremu programa EY Preduzetnik godine za sada je prošlo skoro tri stotine preduzetnika, a mnogo veći broj predstavnika ovog dela privrede je učestvovao u anketama koje su zbog toga u poziciji da jasno predstavljaju preduzetnike u Srbiji danas.

Po podacima Republičkog zavoda za statistiku broj registrovanih preduzetničkih radnji/preduzeća u toku 2022. godine je premašio 300.000 (303.300) što je povećanje od 1.9% u odnosu na četvrti kvartal 2021. godine. Blagi porast broja novoosnovanih preduzetničkih radnji se slaže sa odnosom onih koji misle da su uslovi za preduzetničko poslovanje u Srbiji danas povoljni (44%) i onih čije je mišljenje sasvim suprotno - 39%. U preduzetničkim kompanijama, uz radnike u uslužnim delatnostima, broj zaposlenih je ukupno 404.988 što je 17.3% od ukupnog broja zaposlenih u Srbiji na kraju 2022. godine.

Studija EY Preduzetnički barometar ukazuje da je među vlasnicima ili osnivačima kompanija 76% muškaraca i 24% žena čime se ovaj odnos 3:1 vratio u okvire statistike iz 2020. godine. I dalje je najviše visokoobrazovanih osnivača - 72% sa visokom školom od najmanje tri godine, 12% sa višom školom dok ih je sa srednjom školom 16%. Interesantno je podvući podatke o starosti kompanija u anketi - dve najmlađe su osnovane u godini pandemije virusa COVID-19 dok je najstarija uspešni svedok poslovanja već 88 godina. Skoro polovina preduzeća, 45 odsto, iz ovogodišnje ankete je iz sektora malih preduzeća, sa manje od 50 zaposlenih.

Od samog nastanka studije EY Preduzetnički barometar procenat osnivača koji su samostalno krenuli u poslovanje je uvek oko polovine anketiranih - 2022. godine je to 48% što je blago odstupanje u odnosu na 52% iz 2021. godine, sa obzirom na to da je broj učesnika ankete 100. Procenat onih čiji je prvi samostalni posao i dalje uspešan i aktivan je 71% što pokazuje nivo posvećenosti preduzetnika, a potvrđuje prosečan broj sati koje sami vlasnici provode u svojim kompanijama - njih 41% svakodnevno radi od 8 do 10 sati dok je onih čiji radni dan traje najmanje 10 radnih časova gotovo trećina (28 odsto).

Krstareći kroz statistike skupljene i obrađene u anketi za EY Preduzetnički barometar lako se uočavaju karakteristike prosečnog preduzetnika u Srbiji danas - fakultetski obrazovan muškarac, koji vodi svoj prvi poslovni poduhvat više od dvadeset godina, finansiran pretežno sopstvenim sredstvima (75%) u čije poslovanje je uključio i porodicu (64%) i radi između 8 i 10 sati dnevno. Kao najveći problem vidi poskupljenje repromaterijala i transporta (74%), a jedan od načina unapređenja poslovanja uopšte je ulaganje u obrazovanje mladih kadrova za budućnost (88%).



Studija EY Preduzetnički barometar ukazuje da je među vlasnicima ili osnivačima kompanija 76% muškaraca i 24% žena čime se ovaj odnos 3:1 vratio u okvire statistike iz 2020. godine. I dalje je najviše visokoobrazovanih osnivača - 72% sa visokom školom od najmanje tri godine.

Kako inspiraciju pretočiti u dugoročnu vrednost?

Program EY Preduzetnik godine™ već jedanaestu godinu promovira dostignuća preduzetnika koji svojim zaslugama pomeraju granice.

Saznajte više na: ey.com/sr_rs/eoy



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

Osnivač i organizator

Eksterni potresi koji su uticali na MSP



74%

ispitanika ima problema usled značajnog porasta cena materijala/usluga koje su im potrebne za poslovanje

Cene sirovina

Letimičan pogled na studije o uticaju porasta cena sirovina u svetu na poslovanje malih i srednjih preduzeća govori da se odavno ovaj sektor nije našao u sličnoj situaciji, u trenutku kada nije u najvećoj snazi. Borba sa virusom COVID-19 iscrpela je mnoge rezerve, ali sada deluje kao dobro savladana prepreka i iskustvo koje nosi sigurnost da će se sa približnim izazovima lakše izboriti. Novonastalu situaciju karakteriše pitanje - kako održati i unaprediti poslovanje u trenutku kada skoro svakodnevno rastu cene sirovih materijala.

Poslovanje je niz uzročno-posledičnih događaja gde i najmanja promena uslovljava dalje turbulencije. Zato je skok cena sirovina prouzrokovao velike smetnje u normalizaciji poslovanja u godini posle pandemije kada je svima bio potreban predah.

U Velikoj Britaniji je mala i srednja preduzeća zahvatio skoro neverovatan niz jakih poremećaja - Bregzit, COVID-19, povećanje cena energenata i geopolitički potresi izazvani ratom u Ukrajini. Odjednom su izvori sirovina dislocirani, nestašice i gomilanje zaliha su počele da se prepliću i da se probijaju dužinom lanaca snabdevanja po vertikalnim sektorima. Veća preduzeća su sposobna da izdrže promene cena na više načina - apsorpcijom neočekivanih troškova izazvanih bilo kojim nabrojanim uzrokom u odnosu na profit ili iskoristiti svoju komercijalnu moć da sklope bolje poslove sa dobavljačima. Mala i srednja preduzeća nemaju toliko prostora za manevrisanje jer su prinuđena da plaćaju tržišne cene sirovina uz nemogućnost prebacivanja poskupljenja na kupce, da ne bi takvim koracima izgubili tržište. Određeni sektori su više izloženi povećanju cena sirovina od ostalih - istraživanje Federacije malih preduzeća Velike Britanije iz aprila 2021. godine (FSB Voice of Small

Business Index research from Q4/2021) navodi da je 27% proizvođača i 23% građevinskih preduzeća potvrdilo da su njihovi troškovi „znatno porasli“ u prva tri meseca 2021. godine, dok je samo 10% stručnih, tehničkih i naučnih kompanija ima isto iskustvo, navodi se u članku: „SME's on rawest end of raw materials“ portala „The Cover“.

U studiji EY Preduzetnički barometar za 2022. godinu se na uzorku od 100 preduzetnika može videti da je skoro dve trećine anketiranih (74%) moralo više da radi tokom prethodne godine da bi dostigli prošlogodišnje rezultate. Najveći deo tog povećanja obima poslovanja išao je na amortizaciju troškova proizvodnje koji su porasli zbog povećanja cena sirovina. Više od polovine domaćih privrednika je delimično osetilo posledice poskupljenja sirovina, pa je postalo jasno da je važno preduzeti korake kojima će se ublažiti ovakvi efekti. Na prvom mestu je razumevanje lanca snabdevanja, uz proveravanje svakog koraka i mogućeg smanjenja cena kao i pronalazak potencijalnog novog dobavljača.

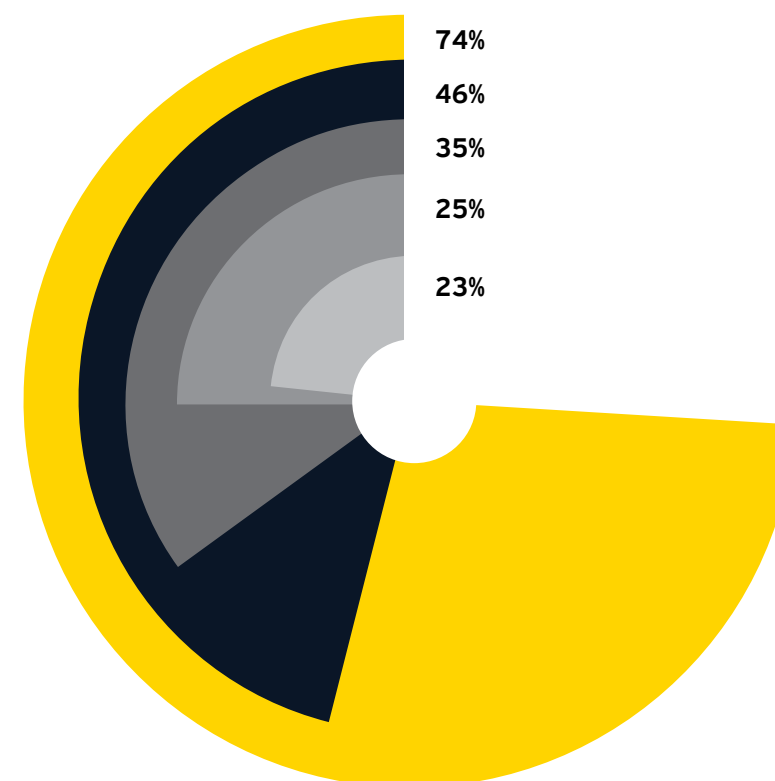
Direktni dogovori sa snabdevačima mogu se pokazati višestruko korisnim - ukazivanjem na vrednost i pouzdanost poslovanja se možda umanje ili stabilizuju cene, sa osvrtom na benefite koji proizilaze iz dugogodišnje saradnje. U krajnjoj liniji, blago smanjenje kvaliteta proizvoda je opcija koja može doneti olakšanje na neko vreme. Ukoliko se o ovoj opciji ne razmišlja, preostaju novi ili drugačiji načini finansiranja - otvorene linije kredita, određene vrste zajmova za oporavak ili ako takva mogućnost može da se dogovori, avansno plaćanje kupaca.

Pitanje koje se sada postavlja je da li banke mogu da isprate nove zahteve sektora MSP i koliko su spremne da se prilagode novim uslovima koji su se bitno promenili od decembra 2019. godine, kada je prvi put proglašena epidemija virusa COVID-19. Globalno istraživanje koje je sprovedla revizorsko-konsultantska kompanija EY u 16 zemalja, među skoro 6.000 ispitanika iz sektora malih i srednjih preduzeća, pokazuje da je vlasnicima biznisa sve važnija čvršća veza sa finansijskim institucijama, na putu ka oporavku. Ista studija pokazuje da 75% anketiranih učesnika ima potrebu za boljom saradljivošću banaka, kada su u pitanju osnovni zadaci - brzina odgovora na zahteve, povećanje odnosa vrednosti usluge za dat novac i pojednostavljenje procesa. Skoro polovina anketiranih (48%) ukazuje da im je potrebni brži pristup kreditiranju kada im je finansijska pomoć neophodna.

Pritisци na lance snabdevanja koji su počeli još 2020. godine još uvek nisu počeli da jenjavaju prenoseći dalje pritisak na svoje potrošače.

Dok troškovi sirovina ili brodskih kontejnera ne počnu da se smanjuju, cene transporta će ostati na sadašnjem nivou. Ako ne bude novih globalnih potresa, cene bi trebale da se stabilizuju i da se poslovanje vrati u normalu. Do tada, pronalaženje novih poslovnih strategija koje će pomoći održavanju i razvoju poslovanja malih i srednjih preduzeća treba da bude ključni cilj vlasnika i menadžera.

Kada nabavljate sirovine neophodne za poslovanje, imate li značajnih problema uzimajući u obzir bilo koji od sledećih faktora izazvanih pojavom pandemije (isključujući finansijske faktore)?



- **Cene materijala/usluga koje su nam potrebne za poslovanje su značajno porasle**
- **Transport traje predugo ili je preskup**
- **Strani dobavljači nisu u mogućnosti da proizvode i / ili isporučuju**
- **Domaći dobavljači nisu u mogućnosti da proizvode i / ili isporuče robu**
- **Nismo imali ni jedan od navedenih problema**



Rat u Ukrajini

Višestruka povezanost svih oblasti života i poslovanja navikla nas je da sva zbivanja na planeti posmatramo kao deo poslovnog sistema koja nezadrživo utiču jedna na druge. Kao što je kriza izazvana epidemijom virusa COVID-19 u Kini dovela do svetske pandemije, zatvaranja granica i skoro potpunog zastoja transporta koji je uslovio drastičan preokret u poslovanju, tako se osećaju i posledice rata u Ukrajini, najnovijeg talasa disbalansa koji je zahvatio Evropu.

Ukoliko se na stranu stavi ne mala humanitarna i zdravstvena kriza (žrtve, izbeglice, razdvajanje porodica, uništeni gradovi i mesta za život) vidi se da i poslovanje trpi posledice rata. Rusko-ukrajinski sukob je izazvao kolaps u poslovnom okruženju u regionu čime su se pogoršali uslovi za rad, a povećao se broj problema u svakodnevnom poslovanju sektora malih i srednjih preduzeća širom Evrope. Ne treba zanemariti i tekući oporavak od posledica pandemije i sve potrebe koje je pretrpeo globalni lanac snabdevanja u poslednje dve godine.

Pandemija je, uz planetarni uticaj na zdravstvene sisteme znatno uticala i na povećanje cene hrane, zbog strogih carinskih propisa, teškoća u organizaciji i poskupljenja transporta, uz nezanemarljiv uticaj na lance snabdevanja. Na već uznemirene cene hrane nadogradila se ukrajinska kriza zbog sukoba na Crnom moru i dalje širom zemlje. Kao najveći svetski proizvođač žitarica i biljnog ulja Ukrajina je nemogućnošću izvoza ubrzala inflaciju cena hrane – procenti govore da Ukrajina i Rusija zajedno imaju oko 1/3 pšenice u međunarodnoj trgovini, koja se uglavnom izvozi na Bliski istok i u Afriku. Pošto je već nekoliko ukrajinskih luka zatvoreno, a kopnena infrastruktura granatirana, poremećaj u proizvodnji i plasmanu znači da cene rastu za sve. Ekonomske sankcije prema Rusiji ostavile su Evropu bez biljnih ulja, čiji je Rusija najveći proizvođač (do 80% svetske proizvodnje), pa je skok cena iz meseca u mesec očekivan i već se kalkuliše u predviđanja.

Svaka od nabrojanih turbulencija je ostavila trag na globalne, a dalje sistemom uticaja i na regionalne i lokalne lance snabdevanja. U mnogim analizama se posle COVID-19 krize rat u Ukrajini navodi kao najveći rizik sa kojim se suočava globalni lanac snabdevanja. Ovakve analize ne čude kada se zna da je tokom 2021. godine obavljeno preko 15.000 putovanja teretnim vozom Kina-Evropa, pri čemu su mnogi od ovih trgovačkih ruta prolazili preko Rusije i Ukrajine. Pod uticajem pandemije a pre rata u Ukrajini je 71% srpskih anketiranih preduzetnika navelo da su cene materijala ili usluga potrebnih za poslovanje značajno poskupele i da transport traje predugo ili je preskup (52% anketiranih) dok je skoro polovina (48%) navela da strani dobavljači nisu bili u mogućnosti da proizvedu/isporuče robu ili sirovine. **Ovi procenti se nisu značajno promenili ni godinu dana kasnije – u izdanju studije EY Preduzetnički barometar za 2022. godinu od 100 anketiranih vlasnika ili menadžera preduzeća 74% je potvrdilo da su cene materijala ili usluga potrebnih za njihovu proizvodnju značajno porasle. Kako se 58% naših preduzetnika oslanja na uvoz i izvoz, jasno je kakav je uticaj ovo poskupljenje imalo na njihovo poslovanje. Blokade izvoza i transporta uzrokovanih oružanim borbama na teritoriji Ukrajine su imali izuzetan uticaj na poslovanje 24% kompanija koje su učestvovala u anketi dok je 51% delimično osetio posledice.**

Iz navedenog proizilazi da će načini nabavke morati da budu promenjeni – preduzeća će sve više odstupati od ranijih modela kupovine sirovina, koji su se oslanjali na skromne zalihe i tačnu isporuku. Mnoge kompanije već traže nove načine za skladištenje rezervi zaliha, da bi predupredili stresove prekida lanca snabdevanja i finansijski se izborili sa tim korakom. Sa druge strane, stvaranje zaliha ne može da se primeni u svim oblastima pa će postojeći lanci snabdevanja sigurno uskoro biti redizajnirani - u smislu da će se tražiti načini da se „uska grla“ koja je otkrila pandemija prošire ili neutrališu.

Problem sa kojim su se suočili preduzetnici u Srbiji, tokom pandemije ali i u godini posle, je identifikacija alternativnih izvora finansiranja. Iako se 75% ispitanika finansira iz sopstvenih sredstava što dalje dovodi do značajnih izazova vezanih za tokove gotovine, 53% anketiranih je potvrdilo da će aplicirati za dodatne izvore finansiranja kod banaka. Neizvesnost oporavka sektora MSP od kombinacije uticaja pandemije i ukrajinske krize – inflacija, skok cena energije - dovela je do povećane opreznosti investitora i fokus banaka na već uspostavljene relacije. Uprkos vitalnog značaja sektora MSP za ekonomski razvoj i makroekonomski rast, preduzetnici su nailazili na značajna odbijanja banaka za finansiranje trgovine (kako pokazuju podaci Azijske razvojne banke) pa će biti prinuđeni da nađu nove modele poslovanja.

Tržište, bez obzira na teritoriju koju pokriva i koliko je specijalizovano, je osetljiva kategorija i reaguje i na najmanje promene. Zbog toga svetska previranja, na kom god polju ona bila, dovode do disbalansa u poslovanju. Danas je to prekid snabdevanja žitaricama iz Ukrajine i Rusije a sutra će biti neki novi izazov, koji će preduzetnici biti prinuđeni da reše, kao što su uspevali uvek do sada.



Cene energenata

Resursi koji postoje na Zemlji nisu beskonačni, kako su se nekada prema njima odnosile korporacije čiji je osnovni zadatak bio da iscrpe što više kubnih metara, tona ili barela. Dvadeseti vek doneo je zeleniji i zdraviji odnos prema okruženju u pokušaju da se proizvodnja energenata dovede makar na nivo održivog razvoja. Duboko je ukorenjena svest da je odavno pređena granica kada se moglo sačuvati mnogo više, što ne isključuje potrebu da se i dalje pokušava.

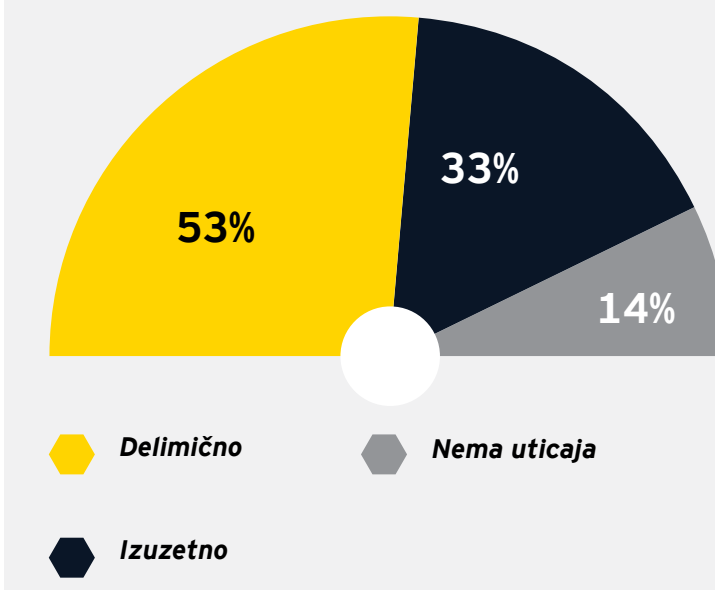
Posle velike svetske zdravstvene uzbune koju je donela pandemija virusa COVID-19 bilo je potrebno da počne period sa manje poremećaja životnih i poslovnih okvira. Ipak, kako se videlo već na samom početku 2021. godine, uslovi u kojima se živi, ekonomiše i razvija poslovanje su daleko od mirnih voda. Energija je centralni element skoro svih vidova savremenog života – od grejanja i osvetljavanja domova stanovnika, od čega je sve i počelo, do obezbeđivanja transporta, napajanja interneta i pokretanja i održavanja industrije uopšte. Zbog toga promene u cenama energije menjaju ekonomiju i osećaju ih skoro svi. U borbi za zdravije okruženje kroz smanjenje zagađenja vazduha, vode i zemljišta, širom sveta su zatvorene termo-elektre čiji je osnovni energent bio uglj. Time se povećala potražnja za prirodnim gasom što je uslovlilo rast cena, ali i povećanu eksploataciju i smanjenje zaliha gasa. Okretanje obnovljivim izvorima energije, uz poboljšavanje energetske efikasnosti svih prostora, je trenutni „must do“ ali za vidljive efekte je potrebno sačekati nekoliko godina. Do tada, treba se izboriti sa novonastalom energetsom krizom i svako treba da uradi koliko god da je u njegovoj moći, ma kako se činilo sitnim i nevažnim – od prelaska na štedljivije sijalice ili kućne aparate sa boljim ocenama, do formiranja mini solarnih elektrana za svako domaćinstvo ili preduzeće.

Evropa je znatno više pogođena energetsom krizom nego Srbija do mere da su se mnoga evropska mala i srednja preduzeća požalila da njihove vlade nisu preduzele dovoljne mere ublažavanja, pa je opstanak nekih od njih ugrožen. U Srbiji je još uvek zaštićena cena električne energije, čime se delimično otklanjaju efekti krize. Uprkos tome, treba razmišljati unapred i predupediti slična iznenađenja u budućnosti. Trenutno se kod nas postavljanje sopstvenih solarnih elektrana smatra najboljim načinom energetske efikasnosti, jer se i pored povećanih cena repro-materijala, bez subvencija države, izgradnja pomenutih postrojenja isplati za najviše 7 do 8 godina. Do 2020. godine taj period je bio skoro upola kraći. Sektor MSP je otvoren za dalje intervencije koje mogu da obezbede način kojim će se osigurati sigurnost snabdevanja, ali bez nenamernog povećanja potražnje i time uslovljeno, cena.

Procesi proizvodnje i poslovanja su rezultat interakcije mnogih faktora – poremećaji u nabavci, bez obzira da na to da li se odnose na fizičke sirovine ili na cene, svakako utiču i na samu proizvodnju i naročito na povećanje cena usluga. Svetska ekonomska kriza je znatno uticala na cene goriva koje su, zatim, povećale cene i frekvenciju transporta. Industrije čija se proizvodnja ne može osloniti na gas ili električnu energiju morale su platiti znatno povišenu cenu goriva na svetskom tržištu. Preduzetničke kompanije su zbog svega nabrojanog osetile poremećaje u poslovanju i rešile nadolazeće probleme kako su u tom trenutku bile u mogućnosti – neko planiranim zalihama, neko smanjenjem proizvodnje, neko alternativnim načinima a sve u cilju amortizacije negativnih uticaja. Kriza u energetskej sferi će, kao i mnoge krize do sada,



Da li će na poslovanje Vaše kompanije uticati poskupljenje energenata?



iznediti nova rešenja čiji se počeci već vide – od razvoja energetske efikasnosti proizvoda do razvoja potpuno novih sistema goriva – kao što je vodonik – i prateće infrastrukture. Pomenute metode vode ka rekonstrukciji globalnog energetskog sektora uz široku saradnju, čak i među konkurentima. Između ostalog, važno je implementirati inovacije i u poslovne modele, sa osvrtom na komercijalnu održivost i usaglašenost koje mogu da prate promene.

U studiji EY Preduzetnički barometar za 2022. godinu, a na pitanje da li će na poslovanje preduzetničkih kompanija uticati poskupljenje energenata, 53% ispitanika odgovorilo je delimično, dok 33% anketiranih preduzetnika tvrdi da ova poskupljenja izuzetno utiču na poslovanje kompanija koje vode. Svega 14% od sto ispitanika istaklo je da ovaj faktor neće uticati na njihovo poslovanje.

Preliminarna procena uticaja rata protiv Ukrajine i uvedene sankcije Rusiji i Belorusiji sugerise da, u celini, direktna međunarodna trgovina utiče na MSP iz čitave Evropske Unije. Sve više malih i srednjih preduzeća ulaže u održive tehnologije i stiču relevantna znanja da transformišu svoje poslovanje kako bi postali održiviji i ostali konkurentni, navodi se u izveštaju Evropske komisije: „Annual Report on European SMEs – SMEs and environmental sustainability“. U istom izveštaju istaknuto je i je da više od polovine malih i srednjih preduzeća već investiralo ili planira da investira u smanjenje emisija i rešavanje problema uticaja klimatskih promena. Dve trećine malih i srednjih preduzeća je već angažovano u aktivnostima efikasnosti resursa, uglavnom minimiziranjem otpada ili uštedom energije.

Čovečanstvo plaća dugove prirodi za prethodne decenije nebrige, a najčešći udari su toliko siloviti da se ponekad stiče utisak da se prirodne katastrofe smenjuju iz nedelje u nedelju, u različitim delovima sveta. Zbog toga je od neizrecive važnosti usporavanje negativnih efekata industrije, privrede i svih ostalih oblasti života na prirodno okruženje i klimu.

Inovacije

Inovativnost je koncept koji u sebi kombinuje dve osobine koje su ključne za razvoj svakog društva, pa i civilizacija – stvaranje i pronalazak. Početak svakog inovativnog razmišljanja i ponašanja je kreacija ili izum, pri čemu je važno znati da je inovacija realna, opipljiva tvorevina odnosno konkretni pronalazak koji je pronašao svoju ciljnu grupu i kroz korišćenje ispunjava svoju svrhu.



75%

Ispitanika više koristi video konferencije od pojave pandemije COVID-19

Preduzetnik i preduzetništvo su reči izvedene iz osnovnog pojma preduzimljivost koji sam po sebi označava nekoga ko se posebno trudi, spreman je da se bori za svoje ideje, vredan je i neumoran. Zbog toga su prve asocijacije na preduzetništvo posvećen rad, novi načini poslovanja i inovativnost. Najopštija i najupadljivija osobina preduzetnika se sastoji od upoznavanja promene, razvoja i primene novih usluga, procesa, rešenja i proizvoda. Društva koja su otvorena za inovacije u svoje metodologije ugrađuju stimulaciju i angažovanje što većeg broja članova društva u inovativne procese kroz podršku preduzetništvu u što većem broju društvenih i privrednih segmenata. U najvećem broju slučajeva, preduzetnici su osnivali sopstvena preduzeća jer se nisu slagali sa ustaljenim ili zastarelim načinima rada, proizvodim programom ili pruženom uslugom. Njihova potreba za poboljšanjem ali i nezavisnošću ih je uvela u novi svet stvaranja, planiranja i pre svega iznalaženja novih načina, novih proizvoda ili usluga koje mogu da pruže tržištu.

Profesor na Harvardskoj poslovnoj školi ((Harvard Business School), Klejton Kristensen (Clayton M. Christensen), je podelio inovacije u dve velike grupe – ustaljene koje predstavljaju znatna poboljšanja postojećih proizvoda ili procesa i disruptivne koje predstavljaju (najčešće) tehnološke inovacije koje uvode potpuno nove proizvode na tržište čime izazivaju pravu tehnološku revoluciju ili poboljšavaju postojeće proizvode/usluge na načina na koje tržište ne očekuje. Iskorak u civilizacijskom razvoju se postiže inovacijama kroz nova znanja, tehnologije, nove strukture ljudskih potreba ili načine njihovog zadovoljenja.

Istaknuti doprinos razvoju inovativnosti imaju mala i srednja preduzeća (MSP) od kojih je značajan procenat i osnovan kako bi realizovali inovaciju. Formiranje i razvoj novih preduzetničkih

kompanija doprinosi podizanju ukupne produktivnosti privrede jer menja dinamiku konkurentnosti na tržištu. Jedna od velikih prednosti sektora MSP je omogućavanje komercijalizacije znanja koja bi, u velikim sistemima, ostala neiskorišćena. Inovativni preduzetnički subjekti predstavljaju najdinamičniji deo savremene privrede jer značajno doprinose privrednom razvoju, novom zapošljavanju, stvaranju nove vrednosti, jačanju konkurentnosti kao i boljem zadovoljavanju ekonomskih, društvenih i socijalnih potreba. Zato je neophodno postojanje programa i podrške, mera i aktivnosti države u sklopu sveobuhvatne ekonomske politike podsticanja rada i osnivanja MSP.

Vlada Republike Srbije je u prethodnom periodu, a u saradnji sa Fondom za inovacionu delatnost osmislila i sprovela nekoliko programa podrške inovacijama. U 2022. godini za Program za sufinansiranje inovacija je bilo opredeljeno 3.2 miliona evra bespovratnih sredstava. Program je ciljano bio namenjen preduzećima kojima su potrebna finansijska sredstva za komercijalizaciju istraživanja i razvoja. U program je bio uključen i podsticaj saradnje sa inostranim partnerima. Znatna pomoć, o čijim se dobrim stranama ne govori dovoljno, je digitalizacija portala za preduzetništvo Vlade Republike Srbije, koji umnogome olakšava i ubrzava pristup informacijama i potrebnoj dokumentaciji. Mala i srednja preduzeća u Srbiji čine agilnu osnovicu privrede.

Njihovo učešće u proizvodnji poslovnog sektora, bez poljoprivrede, je 60% (14 milijardi EUR), u robnom izvozu učestvuju sa 40% (6,5 milijardi EUR) i zapošljavaju skoro milion ljudi, odnosno čak 45% svih zaposlenih u Srbiji. Ne treba zanemariti ni direktno i indirektno finansiranje koje ostvaruju kroz isplaćene dohotke i ostale poreze – MSP finansiraju oko 40% aktivnosti države – zaposlene, bolnice, škole, izgradnju puteva i ostale investicije. Ipak, domaća mala i srednja preduzeća ne uživaju nivo pažnje i podrške kao velika preduzeća.

Dugogodišnja saradnja i istraživanja poslovanja preduzetničkih kompanija koja sprovode timovi revizorsko-konsultantske kompanije EY Srbija pokazuju da je veliki deo domaćih preduzetnika svoj poslovni put započeo inovacijama. **Sedma po redu anketa EY Preduzetnički barometar pokazuje da od 100 anketiranih preduzetnika skoro**

trećina (29%) planira proizvodnu inovaciju u 2023. godini, koja podrazumeva novi ili značajno promenjeni proizvod ili uslugu, dok je samo jedan odsto manje (28%) u svoje planove uračunao inovaciju procesa (metode proizvodnje, distribucije, finansija). Kao važan završni detalj ovakvih statistika stoji podatak da su naši naučnici po inovacijama iznad evropskog proseka – prema izveštaju Evropske komisije o oceni inovacija za 2022. godinu (European Innovation Scoreboard – EIS), rast koje je Republika Srbija u tom polju načinila od 2015. do 2022. godine je 15,6 odsto što je 5,7% više od evropskog proseka.

Na pitanje koliko je pojava pandemije COVID-19 uticala da unapredite upotrebu digitalnih tehnologija u okviru poslovanja Vaše kompanije, anketirani preduzetnici za studiju **EY Preduzetnički barometar za 2022. godinu u velikom broju, istakli su da video konferencije koriste više nego pre (75%), online marketing više nego ranije koristi 57% anketiranih preduzetnika, dok IoT (internet of things) više od polovine učesnika (61%) koristi isto koliko i do sada.**

Upkos svim potresima i promenama, čak 75% preduzetnika veštačku inteligenciju (AI) koristi isto koliko i do sada, a 35% njih ističe da je danas koriste više nego ranije. Na unapređenju Web stranica više nego do sada radilo je 53% naših ispitanika, a softvere za računarsko projektovanje unapredila je trećina (32%) ispitanika.

Posle dve godine pauze uzrokovane COVID-19 krizom, koje su, činilo se zaustavile sve pa i razvoj, tehnološke inovacije se polako vraćaju u fokus. Sada se mnogo lakše i češće nalaze potrebni podaci vezani za inovacije i put kojim one dalje vode – vrlo lako se dolazi do smernica o novim proizvodima koji će uskoro biti svakodnevnica. Interesovanje za preduzetništvo nikada je bilo veće nego na početku 21. veka što je posledica ubrzanog razvoja naprednih tehnologija i inovacija. Republika Srbija se dosta novih poduhvata pojačano mapira na preduzetničkoj i inovativnoj mapi Evrope. Tako je u oktobru 2022. godine Beograd bio domaćin konferencije SpletTech – što je najveća regionalna konferencija o inovacijama i inovacionom preduzetništvu, u organizaciji dva projekta koje podržava Američka agencija za međunarodni razvoj (USAID) “Preduzmi ideju” u realizaciji Inicijative “Digitalna Srbija”, i “Srbija Inovira” koji sprovodi ICT HUB.

Koliko je pojava pandemije COVID-19 uticala da unapredite upotrebu digitalnih tehnologija u okviru poslovanja Vaše kompanije?

75%

ispitanika više koristi video konferencije

57%

ispitanika više koristi online marketing

54%

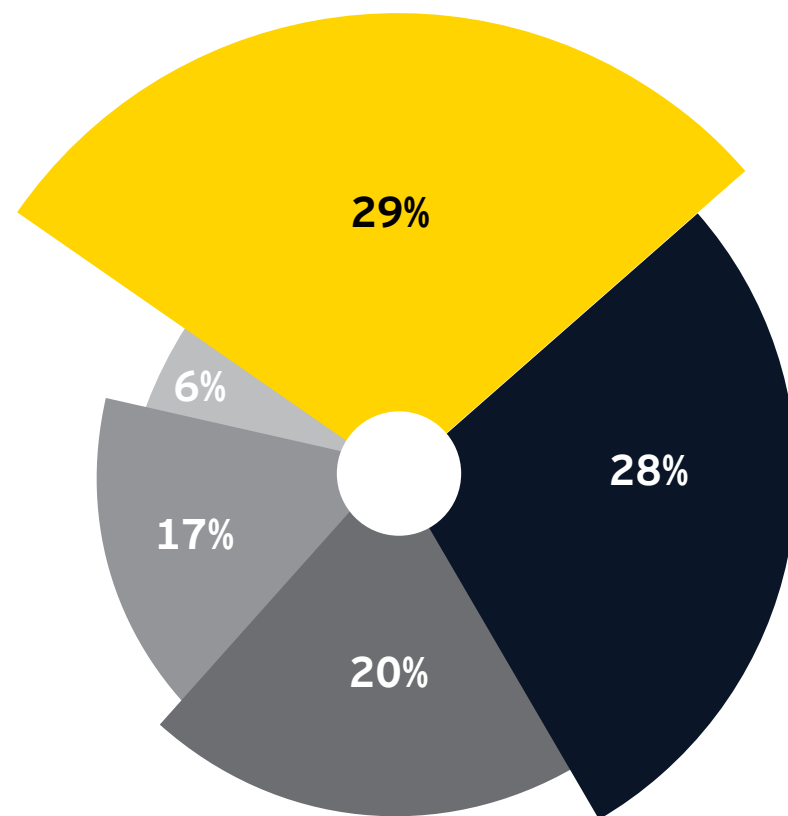
ispitanika je unapredilo Web stranicu

Dvadeseti vek je, kao nikada ranije, svedočio ubrzanom razvoju i nastanku savremene preduzetničke ekonomije u razvijenim tržišnim privredama na koje su posebno uticala dva faktora: brz razvoj novih znanja i tehnologija, koji je uslovio ekspanziju novih preduzetničkih firmi visoke tehnologije, kao i razvoj tržišta preduzetničkog kapitala, koji je postao efektivni mehanizam finansiranja novih preduzetničkih poduhvata. S druge strane, u privredama u tranziciji dolazi do razvoja preduzetništva vezanog za restrukturiranje bivših velikih državnih preduzeća, odnosno za proces privatizacije. Interesantno je pomenuti da sve više dolazi i do afirmacije unutrašnjeg preduzetništva u okviru velikih preduzeća jer su menadžeri u velikim korporacijama uvideli značaj preduzetničkog načina razmišljanja i inventivnosti. Zbog toga se više uključuju u razvoj novih proizvodnih linija ili procesa, pogotovo ako planiraju osvajanje tržišta gde kompanija ranije nije bila prisutna. U isto vreme

dolazi do razvoja malih preduzetničkih firmi, posebno onih čija je delatnost vezana za profesionalne usluge, za nove informacione i komunikacione tehnologije, za nove materijale i za biotehnologiju.

Najveći izazov i najteži zadatak za preduzetnika je upravo inovacija. Koliko god zna da bude i osnovni poriv za osamostaljenje i formiranje sopstvenog biznisa, toliko može da bude duga i teška njena implementacija zbog svih sila otpora koje se javljaju u okruženju. Ipak, novi proizvod, nova tehnologija, kanal distribucije, sve do inovacija u organizacionoj strukturi nalaze svoj put poduprti željom preduzetnika za afirmacijom i uspehom. Važno je istaći da je inovativno preduzetništvo instrument za realizaciju inovacija što je zadatak od nacionalnog i državnog značaja.

Da li ste planirali inovativne aktivnosti u narednoj, 2023. godini?
Ukoliko jeste, koje?



Da, proizvodnu inovaciju (novi ili značajno promenjeni proizvodi ili usluga)

Da, inovaciju procesa (metode proizvodnje, distribucije, finansija...)

Da, značajne organizacione promene (poslovni procesi, sistemi, organizacija, rad od kuće...)

Da, značajne strateške promene, i promene u marketingu (kanali prodaje, pakovanje, promocije)

Ne



Budućnost za preduzetništvo u Srbiji

Veliki potresi koji su menjali lice sveta, čak iako ne govorimo o svetskim ratovima, naučili su nas da je dovoljno nekoliko godina da dođe do neverovatnih promena. Tako se nekadašnja privatna proizvodnja u Srbiji tridesetih godina prošloga veka preobrati u jaku državnu industriju i privredu, sačinjenu od istaknutih giganata proizvodnje, transporta i trgovine, često monopolista. Zatim se tokom devedesetih godina pretvorila u plodno tle za razvitak manjih, agilnijih preduzetničkih kompanija.



Razvoj industrije je menjao načine proizvodnje, plasmana, pakovanja u krajnjoj liniji, u oblike koji su do pre dvadeset godina bili nezamislivi. Pandemija virusa COVID-19 je preko noći zaustavila skoro sve osim sistema dostave koji su procvetali i usavršili se. Slično može da se kaže i za proizvođače medicinske opreme – od zaštitnih maski do specijalizovanih aparata za testiranje uzoraka. Agilni preduzetnici su i u vreme najveće svetske zdravstvene krize u poslednjih deset godina pronašli načine da osmisle, prilagode i svetu ponude svoja rešenja.

Obimna i već sedmi put sprovedena anketa i studija EY Preduzetnički barometar nam ukazuje da 44% anketiranih preduzetnika smatra poslovnu klimu u Srbiji povoljnom, što govori da preduzetnici vide svoju budućnost jasno i u sličnim okvirima poslovanja kao danas. Spremnost na promene, veliki broj inovacija koje nude prednost u odnosu na konkurenciju, sve veća okrenutost inostranim partnerima i svetskom tržištu otvaraju prostor za dalji razvoj i usavršavanje. Promene koje su se dogodile na energetskom i geopolitičkom planu u Evropi i svetu su preokrenule načine razmišljanja čovečanstva a zajedno sa njima i preduzetnika. Sve je više onih koji se okreću održivim načinima poslovanja, energetske efikasnosti i izgradnji sopstvenih solarnih elektrana. Ne treba zanemariti ni inovacije, koje se rađaju u najrazličitijim industrijama i pogonima, čija primena na godišnjem nivou može da dovede do enormnih ušteda u proizvodnji.

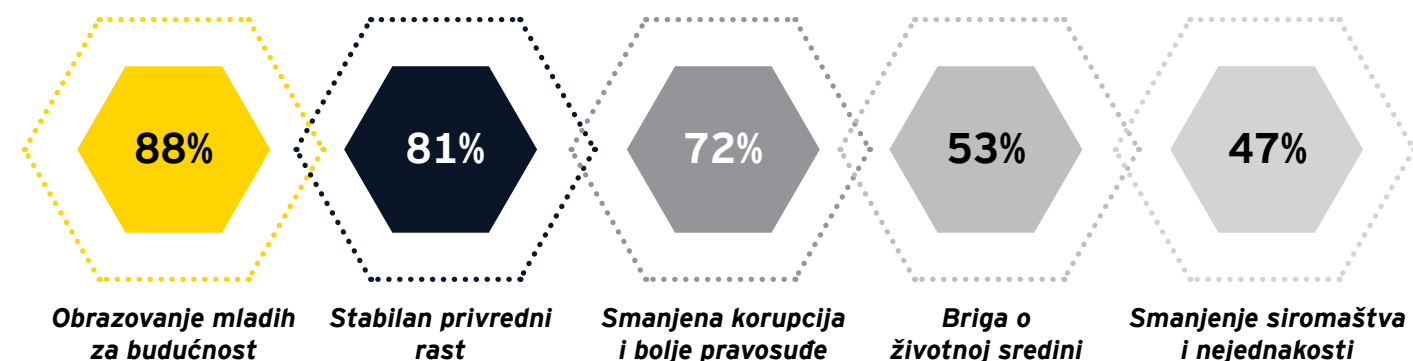
Način na koji preduzetnici vide svoju budućnost se ogleda i u detaljnom dugoročnom planiranju – do 2020. godine kada

je bilo najvažnije očuvati poslovanje i zdravlje zaposlenih najveći problem preduzetničkih kandidata od kada se u Srbiji sprovodi program EY Izbor za preduzetnika godine kroz koji je prošlo njih skoro tri stotine – bilo je pronalaženje odgovarajućeg kadra (90% u anketi iz 2019. godine). Danas se problem obučanih kadrova rešava internim obrazovanjem, stručnim usavršavanjem kod inostranih partnera ili saradnjom sa lokalnim srednjim školama ili fakultetima što na duge staze olakšava planove za budućnost. **Visok procenat preduzetnika (88%) po ovogodišnjoj statistici studije EY Preduzetnički barometar smatra važnim za unapređenje života u Srbiji uopšte obrazovanje mladih za budućnost, pri čemu se ovo pitanje ne odnosi samo na poslovni aspekt života. Ovogodišnja statistika pokazuje da je u 64% kompanija porodica osnivača uključena u poslovanje kompanije, što uz 59% preduzetnika koji vide porodično nasleđe kao dalji put svoje kompanije, mnogo govori o planovima za budućnost.**

Kriza koju je skoro preko noći, izazvala zaraza virusom COVID-19 je još uvek u živom sećanju cele planete, iako se u poslovnom svetu svi trude da je što pre ostave iza sebe da bi se punom snagom suočili sa svežim izazovima tržišta. Prelomni trenuci često iznedre dobra rešenja, pa je ovaj zdravstveni udar naprečac doneo budućnost u mnoge kompanije, koje su osavremenjavanje komunikacije i procesa unutar preduzeća ostavljali za neko drugo vreme. **Od stotine preduzetnika koji su učestvovali u anketi za potrebe studije EY Preduzetnički barometar 2022. 75% više koristi video-konferencije nego pre pandemije, 57% odsto se više oslanja na on-line marketing, a skoro 54 odsto je unapredilo svoje web stranice.**



Koji od sledećih aspekata smatrate važnim za unapređenje života u Srbiji?



Situacija je slična i širom Evrope, kako se može videti u istraživanju OECD (Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj) pod imenom „Poslovanje u MSP – istraživanje u potrazi za novom normalnošću“. Sektor malih i srednjih preduzeća (MSP) je jasno nagovestio da je planira da zadrži mnoge usvojene alate tokom pandemije i ubuduće. U velikoj meri, praktičnu primenu digitalizacije radne prakse sprovodi 80 odsto ispitanika i to je mera u koju će kontinuirano ulagati 81 odsto MSP-a. Slično tome, digitalizacija usluga, kao što je e-trgovina, rešenja koja se oslanjaju na internet skladištenje („cloud computing solutions“) usvojena su u 65 odsto anketiranih preduzeća. Pošto ojačavaju svoje pozicije i postaju fleksibilniji, 84 odsto ispitanika namerava da dodatno digitalizuje svoje usluge u budućnosti. Druga mera koja se sprovodi kao odgovor na pandemiju koja će ostati na snazi je dezinfekcija javnih površina – 72 odsto malih i velikih preduzeća nastaviće praksu koju je 80 odsto njih sprovodilo tokom pandemije. Svestranost i prirodna agilnost malih i srednjih preduzeća omogućili su brzu reakciju i preduzimanje neophodnih poteza kako bi ostali profitabilni.

Pandemija COVID-19 ubrzala je već postojeće trendove digitalizacije, pojačavajući potrebu za usvajanjem digitalnih tehnologija za usluge i radnu praksu. Visoka uspešnost on-line komunikacije i video-konferencija dovela je do znatnog smanjenja putovanja i susreta licem-u-lice što znatno utiče na smanjenje troškova putovanja, kao još jednog pozitivnog efekta povećane digitalizacije.

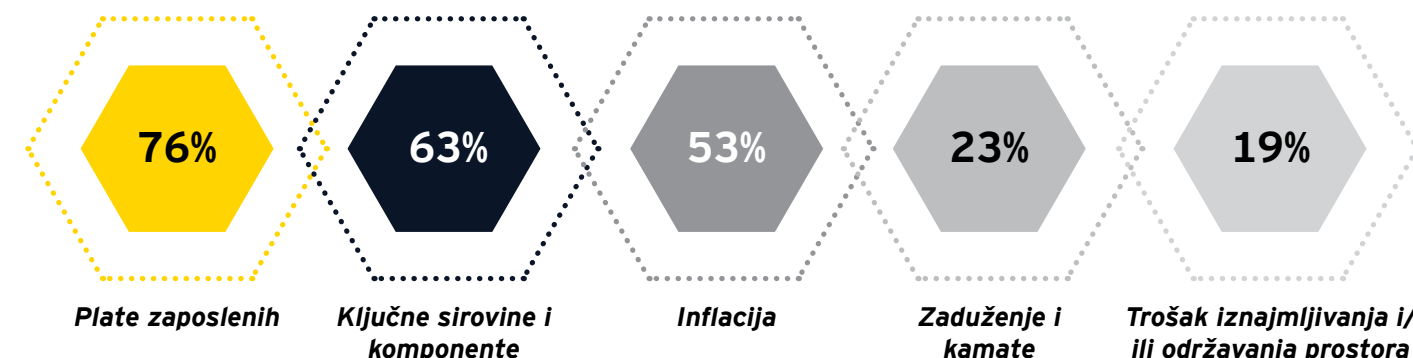
Pandemija je, neosporno, imala značajan i dubok negativan uticaj na poslovanje uopšte. **Skoro dve trećine preduzetnika**

(74%) potvrđuje taj trend uz naglasak da će pandemija i globalna recesija ostaviti jasan trag na buduće probleme u poslovanju. U isto vreme, pandemija je bila uzrok detaljnije unutrašnje retrospektive poslovanja i razlog opstanka i prihvatanja novostvorenih mogućnosti. Ako ništa drugo, MSP su se otrgla od pritisa prošlosti i okrenula se na najvažnije nove načine za postizanje ciljeva. Više od polovine preduzeća u istraživanju (56%) očekuje izmenu svog trenutnog poslovnog modela. Tržište se promenilo – neki poslovi su se ubrzali, dok su se neki znatno usporili pod pritiscima izolacije i prestanka transporta. Digitalno poslovanje se nametnulo kao velika težnja ali i zabrinutost oko mogućnosti održavanja koraka sa tehnološkim inovacijama. Više od dve trećine, 77%, malih i srednjih preduzeća su ili zadržali ili unapredili stepen digitalizacije poslovanja – zaključavanja tokom pandemije su primorala preduzeća da shvate da se dugo odlagana digitalizacija može implementirati u poslovanje. Digitalna transformacija može da bude inspirišuća i uzbuđljiva, dok u isto vreme može da bude i izvor obeshrabrivanja i problema, jer je trećina anketiranih u pomenutoj studiji zabrinuta za virtualnu bezbednost svog poslovanja.

Kada se sve sagleda sa vremenske distance, koliko god ona mala ova preduzeća bila, najagilniji i najspremniji na turbulencije su opstali – zbog odličnih procena potreba za zalihama, spremnosti da preusmere poslovanje ili da se brzo prebace na moderne načine poslovanja. U svakom slučaju, budućnost posle pandemije i trenutnih problema izazvanih geopolitičkom i energetsom krizom još jednom potvrđuje spremnost domaćih preduzetnika za buduće izazove.



Molimo vas da navedete koji faktori najviše utiču na rast troškova poslovanja?



78%

ispitanika smatra da je razlog za oprez na tržištu poslovanja MSP činjenica da su troškovi poslovanja sve viši, a cena proizvoda ili usluge ne može da se podiže



Investiranje

Kompanije se osnivaju iz različitih razloga koji pokrivaju razne sfere i potrebe u životu, od želje za samostalnošću, do osećanja da osnivači preduzeća mogu u sopstvenoj režiji da zarade isto ili više nego kao delovi velikog sistema. Osnivanje za sobom povlači birokratiju, početne korake koji često nemaju mnogo veze sa osnovnom delatnošću već više sa marketingom, komercijalom i komunikacijom, ali se početak poslovanja ne može zamisliti bez finansija.

Veličina novoosnovanog preduzeća određuje početni kapital, koji je takođe jedna kategorija zbog koje se preduzetnici upuštaju u tržišnu borbu. Jednom, kada počne svakodnevna borba za bolji proizvod, više kupaca, veći prostor, savremeniju opremu, itd. dolazi vreme kada mora da se razmišlja o investicijama.

Investicije predstavljaju neophodan uslov za ostvarenje napretka i bez njih nema tehnološkog progressa ni napretka u celini. Investicije, odnosno investiranje, predstavlja deo globalnog problema razvoja kao stalnog procesa kojim svako društvo i svako preduzeće osigurava svoje buduće efikasno poslovanje. Investiranje dolazi kao završni čin celokupnog postupka, kojim se realizuju planirani razvojni ciljevi i postiže

se celokupan boljitak. Investicije su neophodnost jer je dalji razvoj svakog preduzeća vezan za dobro planiranje i efikasnu realizaciju investicija. Pod investicijama se najčešće podrazumevaju ulaganja finansijskih sredstava u stvaranje određenih proizvodnih dobara, a u svakodnevnoj praksi može biti ulaganje u bilo koji segment kompanije – od osnovnih sredstava do najnovije digitalne mašinerije.

U sedmom po redu istraživanju čiji je finalni proizvod EY Preduzetnički barometar učestvovali su osnivači i/ili predstavnici 100 kompanija. **Na pitanje u kome su mogli da biraju više od jednog odgovora o planiranim investicijama u 2023. godini, malo više od polovine (51%) navelo je da je u planu investiranje u IT i specijalizovane softvere. Skoro identičan procenat (50%) je najavio investiranje u opremu dok je 45% spremno za povećanu automatizaciju metoda proizvodnje.**

U poslednjih nekoliko godina je uočljiva pojava automatizacija sistema proizvodnje iz dva potpuno suprotna razloga podjednako – radi bolje efikasnosti i efektivnosti proizvodnje, ali i zbog smanjenja potrebnog kvalifikovanog kadra, čiji je pronalazak, obuka i ostanak u kompaniji sve veći problem za poslodavce. Međunarodno istraživanje Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) sprovedeno u 40 zemalja, među 240 kompanija, pokazuje spremnost sektora preduzetništva da u budućnosti zadrži alate koje su usvojili u vreme pandemije.

Digitalizaciju poslovanja sprovodi 80% ispitanika i investicije će usmeriti u tom pravcu njih 81%. Slično, digitalizaciju usluga, e-trgovinu, rešenja vezana za internet skladištenje podataka i programa („cloud computing“) je koristilo 65 odsto malih i srednjih preduzeća a 84% planira da u narednim godinama dodatno digitalizuje svoje usluge. Veliki potresi koji su se nizali na svetskom tržištu jedan za drugim u poslednje tri godine – pandemija, energetska kriza i rat u Ukrajini – doneli su veću brigu za opstanak poslovanja i drugačiji odnos preduzetnika prema investicijama, koje sada češće posmatraju kao zalog za sigurnu budućnost nego kao metod modernizacije i rasta.

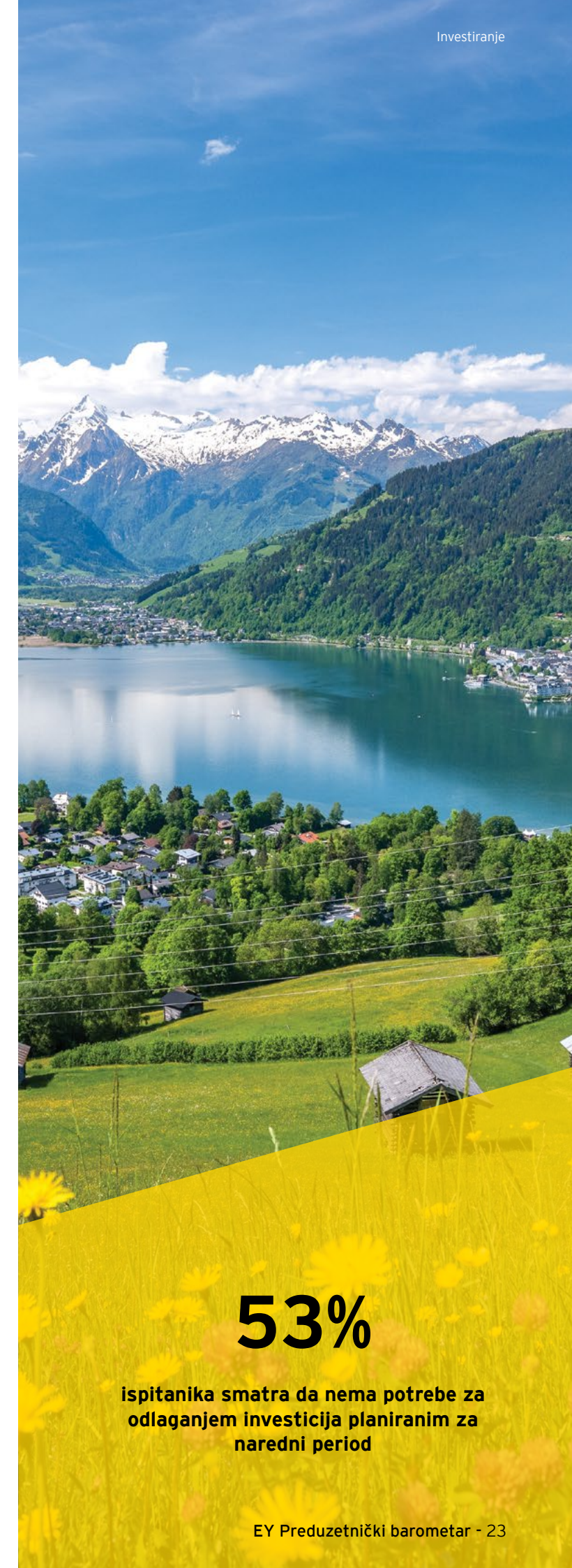
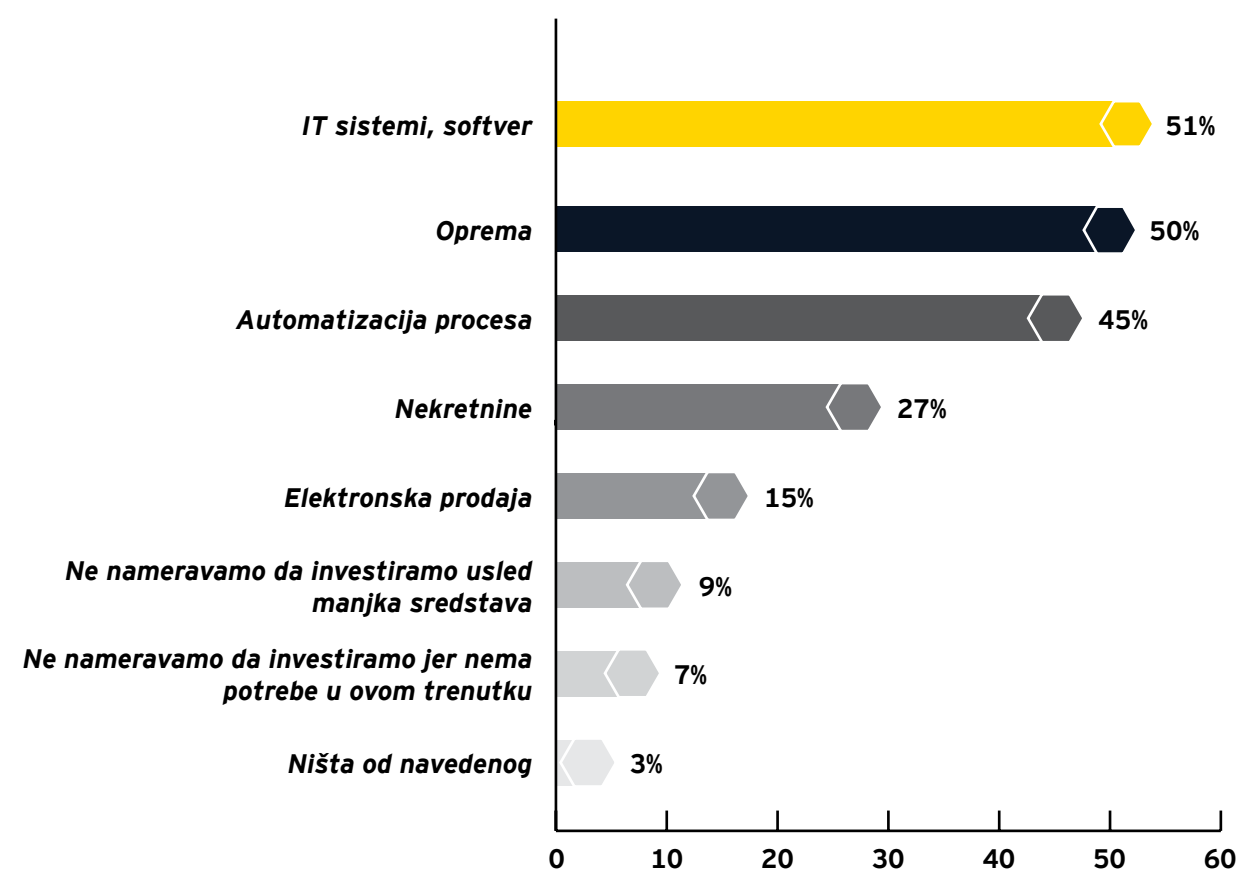
Tako je nešto preko 40 odsto preduzetnika anketiranih za potrebe istraživanja EY Preduzetnički barometar odustalo od skorijih investicija ali iz dva različita razloga – zbog nedostatka finansijskih sredstava (22%) i usled povećanog rizika i nesigurnosti koji nastupajući period nosi, iako sredstva postoje (20%). Nasuprot tome, više od polovine (53%) smatra da nema potrebe za odustajanjem od planiranih investicija za 2023. godinu, što dosta govori i o stanju u kome su se zatekla preduzeća posle pandemije virusa COVID-19.

U analizama poslovanja u prvoj post-kovid godini, 2021. godini, veliki broj domaćih preduzetnika je potvrdio da je koristio pomoć države u prvim mesecima krize – na primer 81 odsto ispitanika iskoristilo je uplatu minimalne zarade po svakom zaposlenom, kao jednu od mera pomoći Vlade Republike Srbije. Državna pomoć je jako važna u trenucima kada je u istom momentu mnogo ugroženih poslovanja, tada je od krucijalne važnosti staložena ali brza reakcija. U vremenima koja nisu tako turbulentna, potrebno je održati kontinuitet podrške. Ministarstvo privrede Republike Srbije je za 2022. godinu opredelilo 350 miliona dinara bespovratnih sredstava u okviru Programa podsticanja preduzetništva kroz razvojne projekte, u saradnji sa Fondom za razvoj Republike Srbije. Pored toga, iz godine u godinu Fond za razvoj nudi povoljne investicione kredite za preduzetnike što je važan vid pomoći koju su iskoristili mnogi preduzetnici.

Godišnje ankete koje se analiziraju za potrebe istraživanja EY Preduzetnički barometar, a sve u okviru realizacije programa EY Preduzetnik godine pokazuju da se u Srbiji najveći broj preduzetnika finansira iz sopstvenih sredstava – taj procenat je iz godine u godinu između 70 i 80 odsto – u 2022. godini iznosio je 75 odsto. Ipak, ukoliko bi im bila potrebna dodatna sredstva 73% bi poseglo za bankarskim kreditima (u okviru pitanja je bilo ponuđeno više mogućih odgovora).

Investicije su korak u poslovanju koji određuje da li će preduzeće ostati na istom nivou ili će napredovati. Turbulentni periodi budu još drastičniji pa se onda uspešnost investicija meri opstankom. Jedno je sigurno – energetska kriza i naročito pandemija su uslovili transformaciju poslovanja, u oblastima u kojima je to moguće, ka poslovanju na daljinu koji je doneo veću sigurnost i smanjene troškove, makar u zakupu poslovnih prostora ili pređenih kilometara za potrebe poslovanja. Naredne godine nose još obuhvatniju digitalizaciju koja je planirana investicija velike većine preduzetnika – budućnost je već počela.

Da li nameravate da investirate u narednom periodu i u kojoj oblasti?



53%

ispitanika smatra da nema potrebe za odlaganjem investicija planiranih za naredni period



Rast

Mirna i stabilna stvarnost je nešto što se može očekivati samo u najoptimističnijim predviđanjima – globalni potresi kojima svedočimo u poslednje tri godine (i bez nabiranja prirodnih nepogode koje su sve češće) kao što su COVID-19, energetska kriza i rat u Ukrajini, kao da predviđaju kraj sveta kakav poznajemo.

U određenom smislu to je i tačno, jer se čovečanstvo menja i prilagođava novonastaloj situaciji, iznalazi rešenja koja mogu značiti razliku između sadašnje neizvesnosti i sutrašnje nove, bolje sadašnjosti. Preduzetnici u Srbiji su retko kada imali stabilnu poslovnu klimu, pa su naviknuti na turbulentne promene i iznenadne stresore. Zbog prilika u kojima se posluje u poslednjih tridesetak godina, domaći preduzetnici su agilniji i spretniji od onih koji posluju u stabilnijim sistemima. Državne privrede zavise od razvoja preduzetništva, kao svog najdinamičnijeg dela i važno je da postoje i da se primenjuju temeljne strategije za njegovo promovisanje i poboljšanje.

Revizorsko-konsultantska kompanija EY je na globalnom nivou angažovana na promociji i obezbeđivanju boljih uslova za poslovanje preduzetnika zbog njihovog velikog značaja za privredu uopšte. Kako u Srbiji postoji priličan broj destimulativnih okolnosti za razvoj sektora mikro, malih i srednjih preduzeća, jako je važno uočavati najveće probleme i raditi na njihovom otklanjanju. Kroz program EY Preduzetnik godine naša kompanija tesno sarađuje sa velikim brojem preduzetničkih kompanija i dobro je upoznata sa problemima ali i odličnim efektima njihovog poslovanja. **Rezultati dobijeni tokom istraživanja za studiju EY Preduzetnički barometar u 2022. godini su ohrabrujući jer čak 42 odsto anketiranih preduzeća očekuje rast prihoda od preko deset odsto u periodu jun – decembar 2022. godine a u odnosu na isti period prethodne godine. Više od toga, 45% ukupno, je onih koji procenjuju da će im prihodi ostati na istom nivou kao u 2021. godini (20%) a četvrtina anketiranih veruje da će imati rast do deset odsto.** Trenutnu situaciju u poslovnom svetu možemo definisati kao post-covid rekonvalescenciju i rezultati se moraju posmatrati u skladu sa tim. Dvogodišnja COVID - 19 svetska kriza se najviše osetila kod malih i srednjih preduzeća pa su navedene projekcije rasta više nego dobre, uz nadu da će poslovni subjekti u sektoru MSP pronaći nove načine poslovanja i odgovoriti na nove izazove.

Prepreke u poslovanju u Srbiji, kao što su nedovoljno razvijena logistika i naglo prebacivanje na digitalno poslovanje, tokom pandemije, prevazilazene su u hodu, kod najvećeg broja ispitanika. Takve barijere su, zapravo, dovele do razvoja poslovanja u smerovima koji nisu bili razmatrani, sve dok situacija na tržištu i okruženju nije prinudila preduzetnike da ih razviju. Ipak, već je primetan trend povratka na pred - pandemijske standarde održivosti preduzeća, kao i lakša adaptacija na buduće modele poslovanja. U tom svetlu, otpornost i prilagodljivost, ali i oporavak preduzeća, zavise od stepena razvoja sredstava za proizvodnju.

67%

anketiranih preduzetnika ostvarilo je rast prihoda veći od 10% u 2022. godini

Prema Godišnjem izveštaju OECD o malim i srednjim preduzećima, iz aprila 2022. godine, učesnici istraživanja su u najvećem broju tvrdili da su se brzo i lako prebacivali na digitalno poslovanje, uključujući prebacivanje na on-line prodaju i rad od kuće. Pozitivan uticaj digitalizacije ogleda se i u tome da su mala i srednja preduzeća ne samo usvojila novi način poslovanja i interakcije sa potrošačima i korisnicima usluga, već su promenili uslove prilikom zapošljavanja novih radnika, kao i usavršavanje postojećih zaposlenih. Više od polovine ispitanih traže načine da uključe različite modele poslovanja, dok je čak trećina na putu da u potpunosti promeni svoju dotadašnju poslovnu praksu. Vlasnici pokušavaju da se što više povežu sa udruženjima na globalnom nivou, a takođe su zainteresovani da prihvate benefite svih postojećih vidova javne podrške u oblastima kojima se bave.

Za mnoge preduzetnike, posebno u oblasti usluga, povratak na nivo poslovanja pre pandemije je prioritet koji je sve bliži realnosti. Mnogi od njih su sigurni da bi mogli lakše da prevaziđu neku novu buduću krizu, sličnu turbulencijama koje je doneo COVID-19, jer su bogatiji za jedno nesvakidašnje iskustvo. Nestabilnost tržišta ostaje glavna briga za sve proizvođače i pružaoce usluga a kako se još uvek osećaju posledice prekida tokova nabavke i plasmana sredstava i dobara, kao i značajni nedostatak kvalifikovanog kadra, borba se nastavlja. U 2021. godini su očekivanja rasta kompanija koje su učestvovala u anketi bila znatno optimističnija – tada je samo dva odsto učesnika očekivalo lošiji rezultat nego u trenutku davanja podataka, naspram današnjih 7%. **Više od trećine ovogodišnjih učesnika istraživanja, 35 odsto, očekuje rast od 5 do 15% dok je prošle godine taj procenat bio 50 odsto. Nešto malo iznad desetine anketiranih, 11% se nada da će imati značajan rast, između 15 i 25% nasuprot prošlogodišnjih 16%.** Može se pretpostaviti da su zbog energetske krize, zastoja u transportu, disbalansiranih globalnih odnosa koji donose i vrlo prisutna ograničenja vezana za jače međunarodne interakcije i veće tržište, ovogodišnja očekivanja smanjena. Ne smemo zaboraviti ni rat u Ukrajini koji je još jedan od faktora koji su u 2022. godini uticali na poslovnu klimu širom sveta.

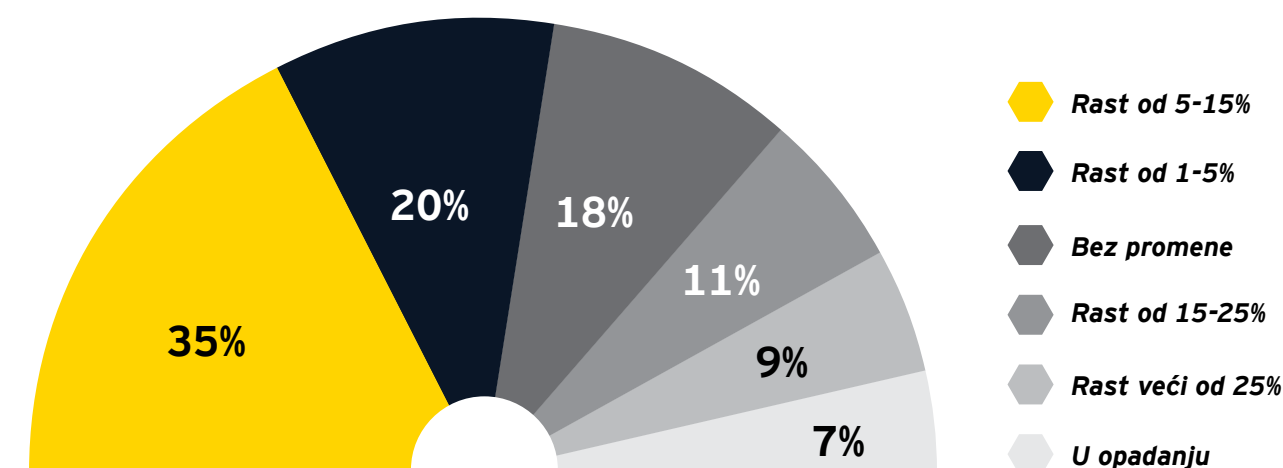
U maju 2022. godine u Davosu, kao deo susreta u okviru godišnjeg sastanka Svetskog ekonomskog foruma jedna od tema je bila i „Kako saradnja može da zadovolji očekivanja društva od inkluzivnog rasta?“ u okviru koje je istaknuto da je stvaranje vrednosti jedan od ključnih faktora inkluzivnog rasta. Inkluzivni rast je ekonomski rast koji stvara mogućnosti za zapošljavanje i pomaže u smanjenju siromaštva. Svet je spreman da se menja na bolje i uveliko se radi na tome jer se sve više potencira svrshodan rast koji je profitabilan, održiv i usklađen sa svrhom izvan generisanja finansijskih prihoda, da bi bio od koristi svima, a ne samo nekolicini. Ovakav rast zahteva transformaciju poslovanja bez presedana i podrazumeva ne samo jasnoću svrhe, već i suštinu koja u fokus stavlja potrebe ljudi – kupaca, klijenata, kolega, zajednica. Četiri najvažnija elementa celishodnog rasta su:

- ▶ Održivost - ostvarivanje ciljeva vezanih za klimatske promene, od neto nule do ne-finansijskog izveštavanja, i realizacija dugoročne vrednosti kroz odluke investitora o raspodeli kapitala danas.
- ▶ Tehnologija - odgovorno i inovativno raspoređivanje tehnologije koja ljude stavlja u centar; privlači investicije u razvoj tehnologije i koristi tehnologiju kao sredstvo za rešavanje niza izazova počevši od društvenog kapitala u samoj industriji.
- ▶ Trgovina - razumevanje evolucije globalizovane trgovine i rad na njenoj elastičnosti, uprkos dvostrukim neuspesima regionalnog protekcionizma. Prekid lanca snabdevanja i zaštita resursa zbog pandemije, od suštinskog je značaja za lidere da bi mogli da procene poznate nepoznanice.
- ▶ Poverenje – poverenje u institucije je od presudnog značaja ako želimo da stavimo ljude u centar brzih i kvalitativnih promena.

Trend i promena u načinu razmišljanja poslodavaca jeste fokus na digitalni razvoj, tehnološku konkurentnost, povezanost sa sličnim preduzećima i investicije u infrastrukturu. Od velikog značaja su postale globalne informacije i primenljivost tih informacija na svaku državu posebno, uz naravno, stalno prisutne osobenosti poslovanja pojedinačnih država. Ispravno implementirani nabrojani zahtevi nas mogu uvesti u bolju budućnost koju zaslužujemo.



Koliki rast po prihodu predviđate u 2023. godini (%)?



Zapošljavanje

Sadašnjost, u koju uključujemo i poslednjih desetak godina, sve češće sažima ekstreme na koje se čovečanstvo polako navikava – sve su brži i moćniji načini putovanja, a tokom 2020. godine su bila svedena na minimum zbog pandemije virusa COVID-19, pametni telefoni su tu da olakšaju komunikaciju, a ljudi su sve više otuđeni, preduzeća se razvijaju u neverovatnim pravcima i sve je teže naći zaposlene i što pojačava nesrazmeru sve se češće čuje da je teško naći posao. Zbog poslednjeg, mnogi preduzetnici moraju da pronalaze načine da pronađu, obuče i zadrže kvalitetne zaposlene.

Nedostatak kvalitetne radne snage je evropski ako ne i planetarni problem – imaju ga i bogate i siromašnije zemlje, a na njega nisu imuni ni veliki privredni sistemi ili industrijski giganti. Uvreženo je mišljenje da će preduzetnici, zbog veće agilnosti i sposobnosti prilagođavanja lakše rešavati probleme vezane za kadar od velikih preduzeća. Praksa pokazuje da to nije tako, već da sa velikim brojem zaposlenih rastu i procenti, čime se privid održava. Godišnji izveštaj o evropskim malim i srednjim preduzećima i ekološkoj održivosti za 2021/22 godinu Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) navodi da se očekuje da će mala i srednja preduzeća povećati zaposlenost brže od velikih preduzeća u oblastima snabdevanja električnom energijom, gasom, parom i klimatizovanjem, vodosnabdevanjem koju prate kanalizacija, upravljanje otpadom i remedijacija, u industriji usluga i smeštaja hrane. Industrija snabdevanja električnom energijom, gasom, parom i klimatizacijom se posebno ističe, sa mnogo većim očekivanim rastom zaposlenosti u MSP (5 odsto) nego u bilo kojoj drugoj industriji.

Administrativni izvori Republike Srbije navode, prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, da je broj zaposlenih u 2022. godini veći nego u prethodnoj za 53.936 osoba, što iznosi oko 2.4% te je registrovano 2.342.244 zaposlenih. U skoro svim kategorijama je zabeleženo neveliko povećanje u odnosu na četvrti kvartal 2021. godine. Tako od ukupnog broja zaposlenih 17.3% čine preduzetnici, lica zaposlena kod njih i lica koja samostalno obavljaju delatnost – povećanje od 1.9% čini 7.472 novozaposlena. Pravna lica

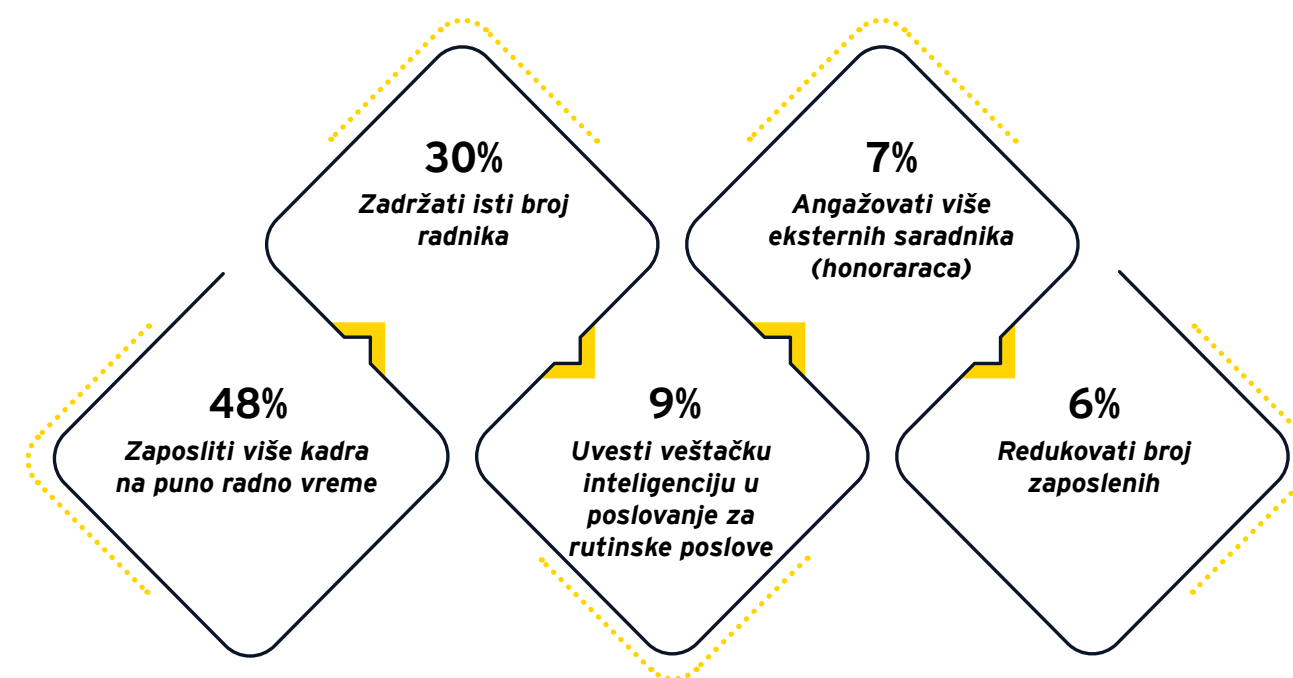
zapošljavaju najveći deo zaposlenih – 1.881.507 i taj broj je porastao za 49.741 (2,7%). Registrovani poljoprivrednici su u najmanjem broju, 55.749 i u ovoj kategoriji je došlo do smanjenja u odnosu na isti period prošle godine – 3.277 lica manje, odnosno 5.6%.

Domaće statistike, bez dubljeg zalaženja i ukrštanja podataka iz više baza i detaljnijeg istraživanja, ne pokazuju koliko je zaposlenih osnovalo svoju prvu zanatsku radnju, preduzeće ili kompaniju da bi rešili sopstvenu nezaposlenost. Trend brze promene posla ili kratkoročnog rada po ugovoru je doživeo svoj procvat još pre nekoliko godina, kada je nova brza internet mreža omogućila da posao/kancelariju nosite sa sobom. Čak i one industrije koje se nisu tako usmeravale su, tokom pandemije virusa COVID-19, bile naterane da sve poslove koje mogu izmeste iz poslovnih prostora u kućne kancelarije zaposlenih. Važno je naglasiti da je nova generacija zaposlenih, stasala u periodu posle 2002. godine, počela neobaveznije da posmatra zapošljavanje i da se češće odlučuje za kratkoročno projektno (ugovorno) zapošljavanje i on-line poslove iz čega je iznikla sasvim nova „gig ekonomija“ (ekonomija „tezge“ ili kratkoročnog zapošljavanja). Uprkos svim negativnim efektima pandemije kriza koju je izazvala iznedrila je nove načine poslovanja, ubrzala automatizaciju i digitalizaciju.

Istraživanja sprovedena na teritoriji Sjedinjenih Američkih Država pokazuju da se ova ekonomija širi tri puta brže od ukupne američke radne snage i da će preko 50 odsto američke radne snage verovatno biti deo ove ekonomije do 2027. godine. Velika je verovatnoća da će osobe starosne dobi od 18 do 34 godine raditi u okviru gig ekonomije koja na globalnom nivou generiše 204 milijarde dolara bruto obima. Iako preduzetnici ne gledaju baš blagonaklono na ovaj način poslovanja, zapošljavanje sezonskih radnika se gleda kao pozitivna praksa koja može da utiče na konkurentnost preduzeća. Pored povećane slobode u smislu biranja mesta na kome se radi, novonastali vid ekonomije donosi i veće zadovoljstvo – 76 odsto radnika u okviru ove ekonomije kaže da je veoma zadovoljno svojim izborom dok vrlo visok procenat, 82%, tvrdi da su srećniji jer rade sami.

Mnogi ljudi su maštali o pokretanju sopstvenog posla ali su ih nesigurnost i rizici često kočili u tom procesu. Preduzetništvo je po definiciji neizvesno i riziku izloženo poslovanje, naročito u vremenima kakva su danas ali prednosti samozapošljavanja

Koji su Vaši planovi u pogledu zapošljavanja novog kadra u Vašoj kompaniji za 2023. godinu?



- i lične i finansijske – relativno lako izbiju u prvi plan. U ovogodišnjem izveštaju sajta FreshBooks koji tradicionalno prati preduzetništvo sa posebnim osvrtom na samozaposlene, indicije su da najveći broj, 95% Amerikanaca planira da ostane samozaposleno u doglednoj budućnosti.

Vlasnici dve trećine preduzeća mlađih od 2 godine su uvereni da je samozapošljavanje ostaje najbolji izbor karijere u neizvesnim vremenima kao što je pandemija. Takav razvoj događaja navodi veliki broj tradicionalno zaposlenih Amerikanaca sada razmišlja o samozapošljavanju – 40% kaže da je bar donekle verovatno da će raditi za sebe u naredne dve godine. Broj je još veći među onima ispod 35 godina i/ili visokoobrazovanim (>50%). Finansijska dobit nije presudna u izboru pokretanja sopstvenog posla već mnogo češće je put u preduzetništvo transformacija karijere. U ovoj sferi se javlja i neobičan paradoks – što je tradicionalni zaposleni zadovoljniji na poslu, to je više verovatno da razmišlja o pokretanju sopstvenog posla.

Tradicionalno zaposlene žene su privučene ovom opcijom iz nešto drugačijih razloga od muškaraca – više ih privlače navode promene i/ili ispunjenje – ali i rodno zasnovana diskriminacija na radnom mestu je barem delimičan motivator.

U sedmoj po redu studiji EY Preduzetnički barometar učesnici ankete su naveli da u 2023. godini planiraju da povećaju broj zaposlenih sa punim radnim vremenom (48%) dok je procenat onih koji će imati u vidu eksterne saradnike samo 7 odsto. Skoro jedna trećina, 33%, će ostati na istom broju zaposlenih u narednom periodu, što se takođe može smatrati uspehom, sa obzirom na poteškoće sa kojima se preduzetnici susreću u potrazi za stalno zaposlenim kvalifikovanim kadrom. S tim u vezi, mnogi proizvođači, naročito kada su u pitanju fabrike u mašinskoj industriji su u prethodnim godinama aktivirali saradnju sa srednjim školama u svojoj blizini, kako bi uticali na školovanje njima potrebnog kadra. Već zaposlene obrazuju na eksternim obukama kod klijenata ili organizuju „in-house“ predavanja vezana za nova postrojenja i unapređenje proizvodnje ukupno. Velika konkurencija, naročito od inostranih kompanija koja dobijaju znatne subvencije od naše Vlade, su još jedan element koji otežava redovno poslovanje preduzetnika u Srbiji.

Izazovi koje svaki radni dan postavlja pred osnivače preduzeća su sve veći, ali nošeni energijom i željom za stvaranje i održanje sopstvenog poslovanja, zbog koje su i krenuli na samostalni put, iznalaze rešenja i idu dalje. Uglavnom kao menadžeri ali često i kao predavači ili kolege. Važno je da se ne zaustavljaju.

Finansiranje

Promene su jedna od retkih pojava koje ne mogu da se zaustave, eventualno mogu da se uspore i dobro je da je tako. Brzo prilagođavanje promenama je odlika najspretnijih, najodvažnijih i često i najuspešnijih. Nisu svi u prilici da budu kreatori poslovne klime, da postavljaju standarde, budu lideri i pronalazači, ali je baš zbog toga brzo usaglašavanje sa promenama važno i poželjno.



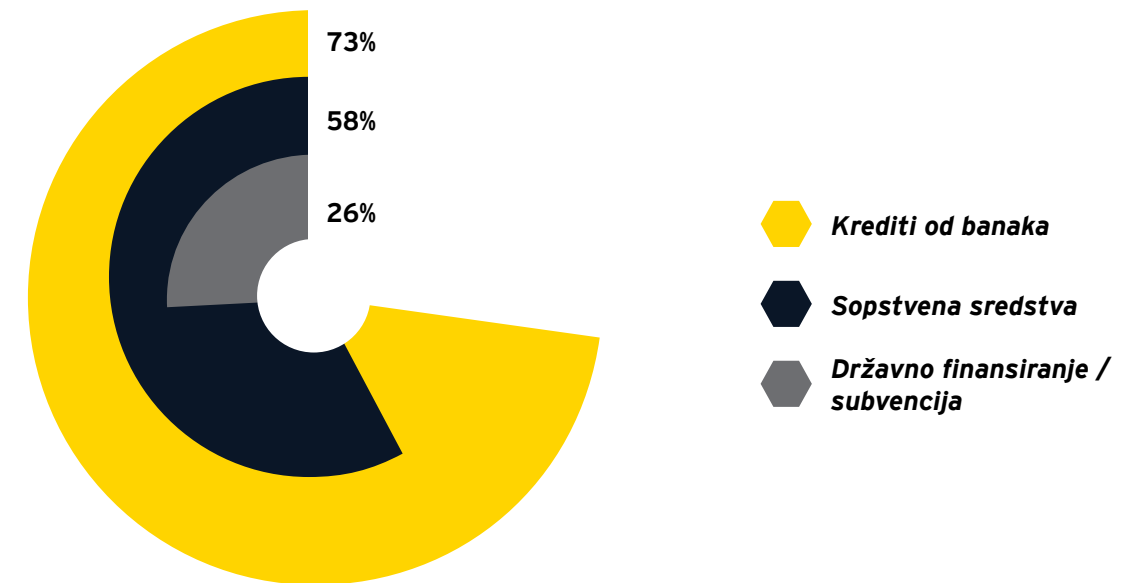
75%

**ispitanika koristi sopstvena sredstva
kao primarni izvor finansiranja**

U poslovnom svetu, sve prethodno nabrojano je jasna asocijacija na preduzetništvo, najfleksibilniji sektor u svim svetskim privredama. Promenljivost čini ovaj sektor najprilagodljivijim i najzdravijim - najposposniji za adaptaciju opstaju - a kada MSP funkcionišu kako treba, čitava privreda je na zdravim osnovama jer se stvaraju nova radna mesta, primenjuju se novi načini poslovanja, implementiraju se najnovija tehnološka dostignuća, što zajedno dalje vodi u opšti ekonomski i društveni boljitak.

U okviru programa EY Preduzetnik godine se već 11 godina skupljaju relevantni podaci od preduzetnika koji učestvuju u programu. Iz okvira anketa i analiza podataka iznikla je relevantna studija **EY Preduzetnički barometar za koju je ove godine sto preduzetnika odgovaralo na pitanja. Najveći broj, 71% rukovodi svojim prvim samostalnim poslovanjem, 48% je sam započeo poslovanje, a dve trećine anketiranih finansira svoju kompaniju iz sopstvenih sredstava.** Samostalnost je očigledno jasno vidljiva karakteristika preduzetnika, ali i oslanjanje na vlastite sposobnosti čime se izbegava deo rizika vezan za bankarske kredite i negativne promene u novčanim tokovima. Međutim, pandemija virusa COVID-19 koja se usporila početkom 2022. godine je poslovne subjekte uverila da postoje vremena kada se treba osloniti na pomoć izvan kompanije. Znatan procenat domaćih preduzetnika, 81%, je u 2020. godini iskoristilo mere podrške Vlade Republike Srbije u obliku uplate minimalne zarade po svakom zaposlenom. Nešto više od polovine, 58 odsto, je odložilo poreske obaveze a 50% ispitanika anketiranih za potrebe studije EY Preduzetnički barometar 2020. godine je odložilo otplate kredita prema bankama. Visina ponuđene pomoći Vlade RS je možda bila upitna ali je bila pravovremena i zaista je olakšala opstanak preduzeća, naročito u prvim mesecima kada je još uvek ceo svet bio zatečen i zatvoren.

Nevezano za pandemiju COVID-19, ukoliko Vam je potreban pristup finansijskim sredstvima za svoje poslovanje, koje od sledećih izvora biste razmotrili?



Finansije su primarno ograničenje za bilo koju zemlju usred finansijskog usporavanja, i kao što je refundacija manja i svaka investicija preuzima novi profil rizika. U tim situacijama, mešavina poboljšanih ekonomskih uslova i ciljane vladine politike može da pomogne. Tako je na panelu održanom sredinom 2022. godine u kragujevačkom MIND parku „Održivi razvoj za sve“, u okviru platforme za opšti i društveni dijalog, u narativu ostvarivanja ciljeva održivog razvoja i Agende 2030 Ujedinjenih nacija navedeno da se mnogo više mora ponuditi preduzetništvu, bez obzira da li se radi o mikro, malim ili srednjim preduzećima. Istaknuto je da se moraju rešiti postojeće nelogičnosti u propisima - na primer MSP nisu izuzeta od plaćanja poreza na dobit koji ulažu u investicije, dok velika jesu što ukazuje na nepostojanje adekvatne institucionalne podrške ni u međunarodnim finansijskim transakcijama. Takav odnos prema preduzetnicima je jedan od razloga nepoverenja koje sektor MSP u Srbiji ima prema institucijama Vlade Republike Srbije koja nudi pomoć kroz različite fondove i bespovratne kredite. Postavlja se pitanje da li je u pitanju neinformisanost ili komplikovane procedure koje koče prijavljivanje i neometano finansiranje rasta i razvoja.

Kako može da se vidi u anketi za EY Preduzetnički barometar samo 26% preduzetnika bi, ukoliko budu imali potrebu za dodatnim finansiranjem, posegli za državnim pomoći ili subvencijama dok bi se 73 odsto odlučilo za bankarske kredite - više od polovine, 58%, bi se oslonilo na sopstvena sredstva (na pitanje je bilo moguće dati više odgovora).

Vlada Republike Srbije je kroz Program podsticanja preduzetništva kroz razvojne projekte u 2022. godini koji je sprovodilo Ministarstvo privrede odvojila 350 miliona dinara bespovratnih sredstava. Fond za razvoj je u 2022. godini kroz 75 kreditnih zahteva odobrio 433 miliona dinara - kroz 21 zahtev za investicioni kredit odobreno je 255,9 miliona dinara. Za 42 start-up kreditna zahteva ukupno je odobreno 92,3 miliona dinara kreditnih i 41 milion bespovratnih sredstava. Iako postoje i druge specijalizovane republičke institucije kojima je osnovna svrha finansiranje projekata iskorišćenost sredstava koje one nude nije ni blizu evropskog nivoa.

Digitalizacija poslovanja možda pomogne u bržoj razmeni podataka i plasiranja potrebnih informacija, sada kada su mnogi preduzetnici krenuli u tom pravcu, gurnuti iznenadnom potrebom za radom na daljinu tokom pandemije.

Istraživanje koje je kompanija EY sprovedla globalno pokazuje da su širom sveta podrška vlade i krediti finansijskih institucija bili ključni kroz pandemiju za veliki broj mikro, malih i srednjih preduzeća, a 63 odsto svih MSP dobilo je podršku vlade i/ili novac na pozajmicu. Mala i srednja preduzeća u Vijetnamu (91 odsto), Singapuru (81 odsto), Maleziji (78 odsto) i Irskoj (72 odsto) je dobilo finansijsku podršku da pomogne svom poslovanju tokom pandemije. Vladino finansiranje nije bila jedina linija spasa, s obzirom da je 42 odsto moralo da se zaduži da bi podržalo svoje poslovanje kao rezultat pandemije. Postojale su neke razlike po fazi životnog ciklusa - što je preduzeće bilo mlađe veći procenat njih je morao da obezbedi finansijsku podršku. Tako su preduzeća u osnivanju nalazila dodatne resurse u 65 odsto, dok su start-up projekti imali vrlo malo manje 64% onih koji su pozajmljivali. Banke su bile najčešći izvor finansiranja MSP (45 odsto) tokom pandemije. Ovaj rezultat je bio dosledan širom sveta, sa izuzetkom Belgije, gde je samo 23% ukazivalo da su pozajmili novac preko banke. Navedeno istraživanje pokazuje da iako veliki procenat MSP ima dugogodišnju i tradicionalnu vezu sa bankama (57%), očekivanja eksplicitno rastu i posmatraju finansijske institucije drugim očima.

Potreba za osamostaljivanjem je veliki broj odlučnih stručnjaka navela da krenu u samostalno poslovanje. Svakodnevni veliki rad i posvećenost su povećavali očekivanja pozitivnih rezultata i pojačavali želju za opstankom, razvojem i uspehom. U jednačinu privređivanja su od samog početka bile utkane i finansije do kojih nikada nije lako doći. Naviknuti da se oslanjaju na sopstvene resurse preduzetnici u Srbiji posežu za spoljnim izvorima finansiranja najčešće kada nemaju drugi izbor. Ipak, takav stav se vremenom menja, jer je sve jednostavnije i lakše stupiti u kontakt i dobiti potrebne informacije od državnih institucija i bankarskih sistema, kako bi se odabrao najbolji način za priliv potrebnih sredstava.



M&A (spajanja i akvizicije)

Svetsko tržište, ogromno, raznoliko i u krajnjoj liniji nesagledivo je kao fino naštimovani instrument, podešen tako da svi delovi reaguju i na najmanje vibracije. Veliki potresi kakvih je bilo u izobilju u poslednjih nekoliko godina donosili su više nego turbulentne i iznenadne promene na tržištu

Jednako su bile pogođene i velike i male države, manje i veće kompanije, a nekima se pravac poslovanja i postojanja izmenio iz korena. Pored dobre organizacije, postojanja rešenja za krizne situacije jako je važno bilo imati pravovremene informacije i procene razvoja situacije. Brza i tačna reakcija značila je razliku između pukog opstanka i vrtoglavog uspeha.

Dvadeseti vek je navikao poslovni svet da su silovite krize vrlo moguće i da je najvažnije sanirati trenutne gubitke u iščekivanju trajnijeg rešenja. Ono na šta skoro niko nije bio pripremljen je mogućnost da svet potpuno stane, kao što se desilo početkom 2020. godine, kada je izbila zaraza virusom COVID-19. Mart je bio mesec kada se sve zaustavilo – transport, prodaja, pregovori, izgradnja... sve osim komunikacije i zdravstva. Podaci pokazuju da je tokom pandemije devet od deset dogovorenih akvizicija potpuno izbrisano iz agende, ili je stavljeno na čekanje zbog nedostatka srednjoročne i dugoročne vidljivosti finansijskih performansi kompanija, što je dovelo do globalnih neizvesnosti i očuvanja gotovinskih resursa. Trenutno je veliki deo tržišta u završnoj fazi oporavka i revitalizacije. Sa ponovnim otvaranjem svetskih ekonomija, posle nekoliko meseci krize, već se vidi oporavak na transakcionom tržištu. Uprkos velikim poteškoćama sa kojima su se susrele, neke kompanije su se pokazale otpornim, a druge su pokazale snažan rast. Nekoliko organizacija, posebno u sektoru maloprodaje, bilo je proaktivno i razmišljanjem izvan okvira i preoblikovalo je svoje Web aktivnosti, što je, za neke, dovelo do povećanja prodaje od 200 do 300 odsto. Kao rezultat toga, mnogi sada ponovo procenjuju svoje prioritete kako bi dodatno investirali u onlajn prodajnu platformu za budući uspeh.

Revizorsko-konsultantska kompanija EY Srbija već jedanaestu godinu po redu organizuje program EY Preduzetnik godine u okviru koga sarađuje sa velikim brojem preduzetnika koji svake godine učestvuju u ispitivanju. Rezultati anketa se dalje analiziraju i predstavljaju publici kao studija EY Preduzetnički barometar na čijim stranama se vide najvažnije karakteristike preduzetničke scene i klime u Srbiji. **U ovogodišnjem istraživanju je učestvovalo sto domaćih kompanija i više od polovine ispitanika, 59 odsto, vidi porodično nasleđe kao budućnost upravljanja kompanijom – sa obzirom da je 44% anketiranih preduzeća starije od 30 godina, jasna je želja i namera sadašnjih vlasnika da sve ostane u porodici.** Prošle godine procenti su bili nešto drugačiji – opciju porodičnog nasleđa izabralo je 47% anketiranih za EY Preduzetnički barometar 2021. godine.

59%

ispitanika odabralo je porodičnog nasleđe kao moguću opciju budućeg rukovodstva kompanije

Velika razlika se vidi i u namerama osnivača da prodaju svoje preduzeće drugom – ove godine to je 19% dok je prošle taj procenat bio skoro duplo veći, 37%. Znatno manji su procenti onih koji bi preduzeće prodali investicionom fondu, 11 odsto, ili izašlo na berzu – svega 4 odsto anketiranih (prošle godine za obe mogućnosti se odlučilo 5 odsto preduzetnika).

Iz prethodnog se vidi kontinuitet oslanjanja preduzetnika na porodicu – uz podatak da su u 64 odsto kompanija članovi porodice osnivača uključeni u poslovanje kompanije – jasno je da je ideja porodičnog poslovanja i dalje primamljiva i skoro dominantni oblik funkcionisanja u Srbiji. **Tome u prilog idu i tvrdnje preduzetnika da, u najvećem broju za 5 do 10 godina izađu iz vlasničke strukture sopstvene kompanije, 33 odsto, dok je nešto manji procenat onih koji će se aktivno baviti svojim poslovanjem više od 10 godina – 31 odsto.**

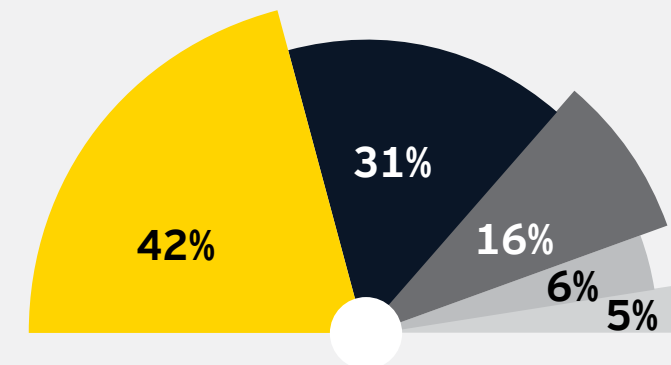
U odeljku koji se bavi potencijalnim finansijskim teškoćama, 42 odsto bi bilo spremno da proda deo kompanije strateškom partneru, radi osiguranja dodatnih novčanih tokova, opstanka i stabilnosti na duži vremenski rok. **Manji procenat ispitanika je kategorički odbio opciju prodaje kompanije – njih 31% – što govori o posvećenosti preduzetnika kompanijama koje su osnovali. Poslednji podatak ne čudi kada se iz iste ankete vidi da preko 70 odsto vlasnika rukovodi svojim prvim preduzetničkim poduhvatom.**

Početni zastoj na tržištima, naročito kada su u pitanju spajanja i akvizicije, odnosno potpuni prestanak svih aktivnosti u 2020. godini je značajno nadoknađen u prvoj godini posle izbijanja pandemije. 2021. je srušila sve rekorde M&A sa više od 5 triliona dolara u globalnom obimu – čime je zasenila sve prethodne rekorde i iznedrila neočekivani skok u odnosu na 2020. godinu, uprkos dugotrajnoj neizvesnosti od COVID-19. Sa snažnim ekonomskim rastom koji podriva povišeno poverenje CEO-a, korporacije su težile transformativnom M&A-u kako bi ubrzale ekspanziju. Pošto su imale rekordnih 2,9 triliona dolara dostupnog kapitala, privatni upravljači fondovima poslovali su neviđenim tempom. Visoke procene kapitala (posebno u SAD) i niske kamatne stope doprinele su rekordnom okruženju spajanja i preuzimanja, a oba su se zadržala tokom 2021.

Velike promene u oblasti spajanja i akvizicija u protekle tri godine nagovestile su da bi 2023. godina mogla biti mirna godina – naročito u američkoj maloprodajnoj industriji, zahvaljujući nepostojanosti i neizvesnosti na tržištima akcija i duga. Međutim, pojavili su se pokazatelji koji govore da to možda neće biti tako – prema izveštaju globalne konsultantske firme Bain, maloprodajne kompanije će se verovatno okrenuti M&A aktivnostima za rast u 2023. godini, jer se prodaja usporava i oni gledaju da prošire svoj dohvat. Ključni potezi kojima kompanije mogu da redefinišu svoj poslovni put su informacije, identifikacija rizika i spremnost na neuobičajene poteze.



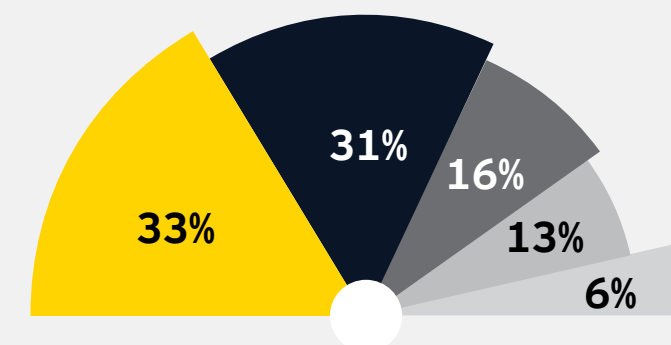
U slučaju finansijskih poteškoća, da li biste bili spremni da nadete partnera kome biste prodali DEO kompanije zarad osiguranja dodatnih novčanih sredstava i opstanka kompanije na dugi rok?



- Da, drugoj kompaniji (strateškom partneru)**
- Ne, nikako**
- Da, investicionom fondu**
- Možda, ali samo nekome koga poznajem (fizičkom licu)**
- Da, bilo kome ko ponudi dovoljan iznos sredstava**



Kada bi za Vas bilo realno da izađete iz vlasničke strukture Vaše kompanije?



- 5 - 10 godina**
- Više od 10 godina**
- Ništa od navedenog**
- 2 - 4 godine**
- U roku od jedne godine**



Transformacija poslovanja

Životni vek svakoga od nas obeležen je ciklusima, koji se preklapaju i nadovezuju jedan na drugi. Tako je i u poslovanju kompanija, a kao i na ljude i na kompanije utiču okruženje, konkurencija, tržište i promene koje se dešavaju iz dana u dan. Brižljivo poslovno planiranje može da donese izvesniju budućnost ali su mega-stresne globalne turbulencije u poslednje tri godine pokazale da sve može da se promeni u momentu. Zbog toga je, više nego ikad, važno biti poslovno spreman kada se prepreke pojave – prilagoditi poslovanje i promeniti ga ako treba, radi opstanka i daljeg ostvarivanja planova.

Stanovništvo je osetilo veliko olakšanje sredinom 2022. godine kada su skoro sve zemlje na svetu ukinule stroge uslove vezane za COVID-19 i ograničenja koja je nametnuo. Ponovo je bilo moguće putovati, poslom ili privatno, dobijati sve potrebno bez zastoja ili čekanja, ići normalno u nabavku, ako ništa drugo. Ali, kompanijski životi se nisu toliko brzo, ni lako, oporavili od udara pandemije. Da sve bude još teže, zastoji u transportu i svi drugi problemi koje je iznedrio virus koji se proširio po celoj planeti brže nego išta do sada, doveli su i do energetske krize koju je značajno produbio i rat u Ukrajini. Preduzeća širom sveta su se našla u vrlo zahtevnoj i komplikovanoj situaciji. Naročito su bili ugroženi turizam, ugostiteljstvo, proizvodnja – poljoprivreda i privreda, transport, građevina i sve povezane industrije. U krajnjoj liniji – skoro sve industrije, jer je u svakoj postojao makar jedan element koji je bilo nemoguće ili jako teško nabaviti.

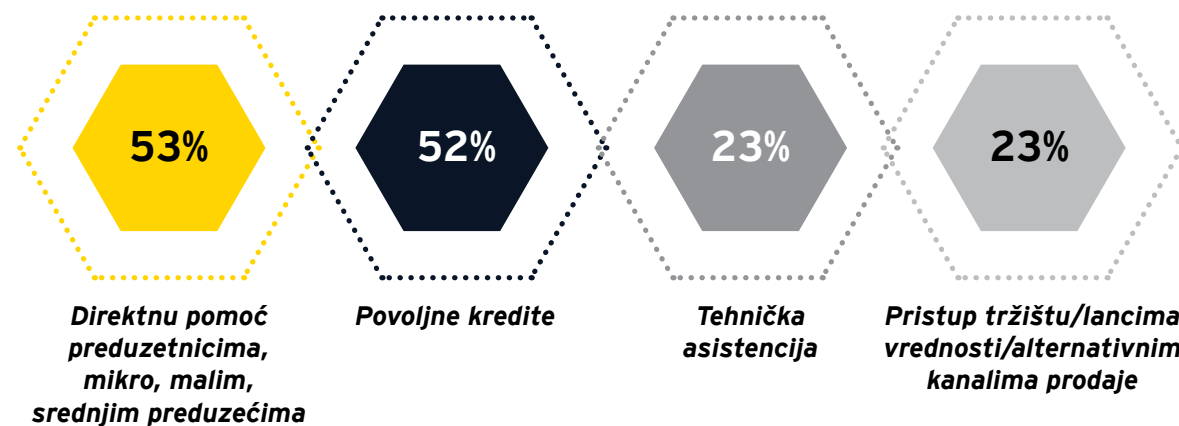
Zastoje u normalnom poslovanju spretinji su iskoristili da naprave planove promena ili da implementiraju već pripremljene, ali dugo odlagane modifikacije zbog nedostatka vremena. Tako je u je u najvećem broju slučajeva došlo do povećane digitalizacije u poslovanju, priprema i lansiranja on-line platformi a način isporuke se, gde god je to bilo moguće, prebacio na isporuku do vrata klijenta.

Kompanija EY se na globalnom nivou godinama bavi istraživanjem sektora malih i srednjih preduzeća u cilju identifikacije problema, implementacije rešenja i stvaranja bolje poslovne klime uopšte u ovom važnom delu svetske privrede. U ovogodišnjoj EY Global Studiji MSP anketirano je više od 7.500 preduzeća koja su svojim učešćem doprineli boljem razumevanju problema poslovanja današnjice. Tako je na pitanje (sa mogućim izborom više opcija, od najvećeg do najmanjeg uticaja) o trenutnim i budućim unutrašnjim izazovima i mogućnostima prilagođavanja najveći broj anketiranih istakao finansije – 78%, na drugom mestu je rast – 70%, koji dalje sa nevelikim međusobnim odstupanjima prate tehnologija – 59%, operacioni menadžment – 55%, rizik – 48% i ljudski resursi 41%.

Što se tiče spoljašnjih uticaja na poslovanje, 80 odsto ispitanika je navelo uticaj COVID-19 krize kao najstresniji faktor za njihovo poslovanje a upola manje procenata (40) je glasalo za političku nestabilnost. Negde između, njih 59% je navelo da su i drugi spoljašnji faktori (promene propisa, tržišna borba, prirodne katastrofe...) imali negativan uticaj na poslovanje i da je izvesno da će tako ostati još neko vreme. Kada se objedine rezultati vezani za turbulencije i opasnosti kojima su izložena preduzeća danas, top-lista pet najvećih izazova izgleda ovako: COVID-19 (40%), globalni oporavak od ekonomskog uticaja COVID-19 krize (35%), držati korak sa tehnološkim novitetima (25%), održati/povećati profitabilnost (23%) i sačuvati lojalnost kupaca (19%).

Neosporna je činjenica da se uticaji COVID-19 krize i dalje osećaju u poslovnom svetu – važno je navesti da su preduzeća koja su bila u različitim delovima životnog ciklusa (zamisao, start-up, rast, zrelost, opadanje, kraj) bila različito pogođena i shodno tome mogu da očekuju brži ili sporiji oporavak. Navedeno istraživanje pokazuje da su anketirani preduzetnici, u kom god delu ciklusa njihovo preduzeće bilo u trenutku kada je izbila pandemija, kao najveći problem naveli COVID-19 krizu a odmah iza i globalni oporavak od njenog ekonomskog uticaja na poslovanje uopšte. Još jednom je potvrđeno da je COVID-19 izazvao do sada nezamislivu nestabilnost u poslovanju, ostavljajući produžene efekte na sledećih nekoliko godina.

Koji vid finansijske podrške smatrate da je U BUDUĆNOSTI potreban da Vaša kompanija prebrodi uticaje koji su pandemija i/ili rat u Ukrajini imali na poslovanje?



Rezultati ankete koju je sproveo tim kompanije EY Srbija, a u okviru programa EY Preduzetnik godine, ukazuju upravo na to – 41% preduzetnika je povećalo investiranja u tehnologije zarad poboljšanja iskustva potrošača a njih 40% će zadržati hibridne načine rada, još neko vreme.

Sa druge strane, ovakav iznenadni poremećaj uobičajenog poslovanja naveo je mnoge vlasnike kompanija da razmišljaju o načinima ublažavanja trenutne i pripreme za neke moguće buduće krize. Jedan od načina na koji to može da se postigne je transformacija poslovanja – u naznačenoj anketi se 59 odsto anketiranih izjasnilo da planira da promeni tekući poslovni model.

Najveći skok od trenutnog do budućeg poslovnog modela, od 13 poena, je u oblasti „freemium” - poslovanje u okviru koga su proizvodi ili usluge besplatni ograničeno vreme, ili su osnovna ponuda, a premijum se naplaćuje za potpuni pristup. Na drugom mestu, sa 8 poena razlike, je uspostavljanje franšiza. I odgovori na druga pitanja upućuju na to da će mnogi vlasnici preduzeća donekle promeniti svoje načine poslovanja, naročito kada su buduće opcije finansiranja u pitanju. Spremniji na ustupke i promene u sopstvenom poslovanju, preduzetnici su promenili i odnos prema pružaocima finansijskih usluga, u smislu da su počeli da traže bolje uslove, brži odziv i lakši pristup traženim sredstvima. U isto vreme, vlasnicima MSP je jako važna pomoć državne uprave, kroz bespovratna sredstva ili odlaganja plaćanja dažbina, za vreme krize.

U anketi osmišljenoj i realizovanoj za (n)ovo izdanje studije EY Preduzetnički barometar krajem 2022. godine je učestvovalo sto ispitanika, vlasnika ili menadžera domaćih preduzetničkih kompanija. **Nešto više od polovine anketiranih – 53 odsto – smatra da će im u budućnosti biti potrebna direktna pomoć za bezbolniji izlazak iz neke potencijalne krize, dok je 52 odsto uvereno da su povoljniji bankarski krediti bolja opcija. Skoro jedna četvrtina učesnika, 23%, očekuje tehničku asistenciju (npr. obuke, digitalizacija poslovanja, infrastruktura e-poslovanja) a isti broj smatra da je jako važan pristup tržištu/lancima vrednosti/alternativnim kanalima prodaje (bilo je moguće izabrati više odgovora).**

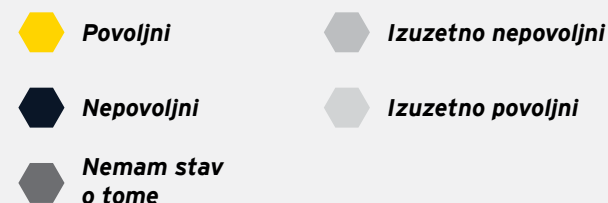
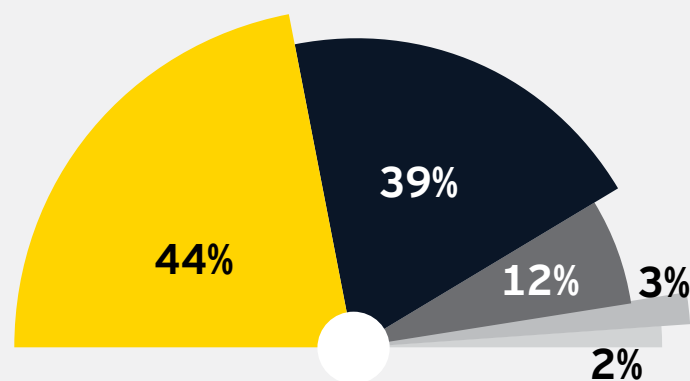
Trenutna situacija u privredi Srbije podelila je mišljenje privrednika iz mikro, malih i srednjih preduzeća po pitanju uslova preduzetničkog poslovanja kod nas – 44 odsto smatra da su povoljni, a svega 5 odsto manje da su nepovoljni. Uticaj na odgovore je sigurno imao i prethodni period i uspešnost kojom su se preduzetnici izborili sa teškoćama.

Jedno je sigurno – COVID-19 kriza je sve one koji su planirali, a odlagali promene u načinima poslovanja, ubrzala. **Rezultati ankete koju je sproveo tim kompanije EY Srbija, a u okviru programa EY Preduzetnik godine, ukazuju upravo na to – 41% preduzetnika je povećalo investiranja u tehnologije zarad poboljšanja iskustva potrošača a njih 40% će zadržati hibridne načine rada, još neko vreme.**

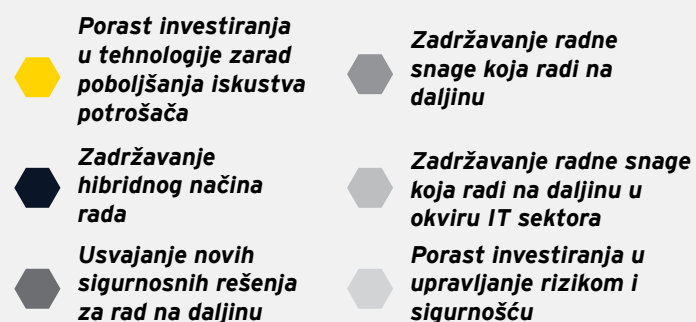
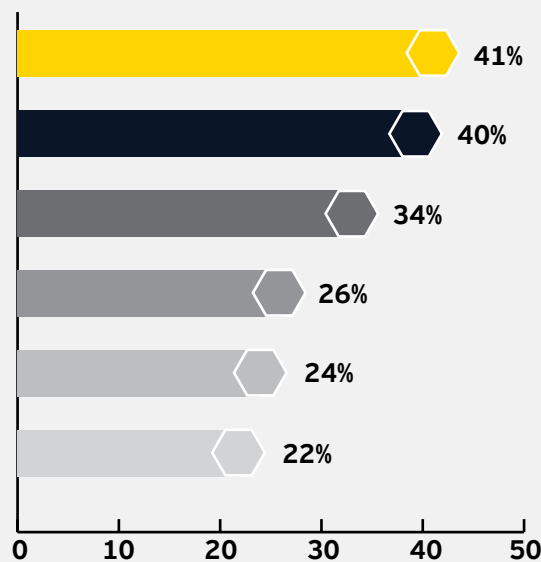
Agilnost sektora mikro, malih i srednjih preduzeća se ogleda u većoj prilagodljivosti novim uslovima poslovanja, koju giganti sebi ne mogu da dozvole ili ne mogu da sprovedu u dovoljno kratkom roku. Gledano sa strane, deluje kao da su, zatečeni COVID-19 krizom, preduzetnici zastali na čas, pregrupisali se, transformisali načine i vidove poslovanja i krenuli dalje u primenu novih poslovnih strategija.

Slična, mada ne toliko drastična promena je stigla i sa energetsom krizom, kao i sa ratom u Ukrajini koje su se nadovezale na pomenute nedaće. Ipak, druga dva su uticala na promenu poslovanja u smislu prelazaka na neke drugačije transformacije, najviše u razmatranju obnovljivih izvora energije i energetske efikasnosti kao uslova za nezavisnost u momentima globalnih kriza energenata. Ove promene biće dobre i za preduzetnika ali i za ekologiju.

Kako procenjujete uslove za preduzetničko poslovanje u Republici Srbiji danas?



Koje od dugoročnih promena su ubrzane usled pojave pandemije COVID-19?



EY
Preduzetnik godine™
2022

Mogu li najteža vremena inspirisati stvaranje najboljih rešenja?

Program EY Preduzetnik godine™ već jedanaestu godinu promoviše dostignuća preduzetnika koji svojim zaslugama pomeraju granice.

Saznajte više na: ey.com/sr_rs/eoy

Osnivač i organizator

EY
Building a better
working world

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

Budućnost

primeri dobre prakse iz sveta

88%

ispitanika smatra da je obrazovanje mladih za budućnost važan aspekt za unapređenje života u Srbiji

Budućnost je odavno počela - sa vremenske distance od preko dvadeset godina, iz vremena kada su mobilni telefoni bili veličine tranzistora do sadašnjih, jedva 150 grama teških i sa performansama boljim od personalnih računara sa početka dvehiljaditih vidimo da smo u nekoj novoj sadašnjosti. Ubrzana automatizacija i usmerena digitalizacija u proteklih par godina, najviše prouzrokovana pandemijom virusa COVID-19, naučila nas je da poslovanje na daljinu, iz kućnih kancelarija, posmatramo kao uobičajen način rada i da uživamo u benefitima kao što je štednja vremena koje se inače trošilo na putovanje do posla. Tu je i veća povezanost i mobilnost, koja dozvoljava rad iz bilo kog mesta koje ima dobru internet vezu. Kako se prilagođavamo promenama koje donosi globalna pandemija, sve više se prilagođavamo svetu koji je svakim danom sve više virtuelan.

Zbog pandemije, kompanije su investirale u veštačku inteligenciju kako bi ubrzale rad na daljinu, poboljšale korisničko iskustvo i smanjile troškove. Razvoj veštačke inteligencije tokom pandemije imao je koristi posebno u maloprodaji, obrazovanju i zdravstvu. U ne tako dalekoj budućnosti biće teško zamisliti da su veštačka inteligencija i naš svakodnevni život ikada bili toliko udaljeni jedan od drugog. Od virtuelnog učenja, do video časkanja sa našim lekarima, svi se trenutno navikavaju na načina nove normalnosti koja će verovatno opstati. Naše potrebe za preciznošću, brzinom i digitalnom interakcijom su porasle i okrenuli smo se našim najnaprednijim tehnologijama da nam pomognu tokom pandemije. Dok je veštačka inteligencija već bila na putu od ruba ka ponudi osnovne vrednosti pre početka 2020. godine, pandemija nije usporila svoju putanju kao što se moglo očekivati. Izveštaj o stanju veštačke inteligencije za 2020. godinu kompanije koja se bavi javno dostupnim podacima Appen navodi da je 41% kompanija ubrzalo svoje strategije veštačke inteligencije tokom COVID-19. Podaci dalje navode da je tri četvrtine anketiranih organizacija navelo veštačku inteligenciju kao ključnu za njihov uspeh u 2020. godini, a mnoge već imaju koristi od rezultata.

Potreba za fizičkom distancom pokrenula je proizvodnju novih tehnologija koje mogu osigurati bezbednost i olakšati komunikaciju i interakciju. Kompanije su ulagale u AI (veštačku inteligenciju) na mnogo različitih nivoa a najočigledniji primeri su bili:

Maloprodaja - u kojoj je došlo do buma preuzimanja i isporuke obroka bez kontakta, sistema rezervacija za zakazivanje termina u lokalnoj maloprodaji i razvoj autonomije prodavnica. Ovakav odgovor je bio ključna potrebu u određenim trenucima pandemije i potražnjom za određenim artiklima u različitim fazama pandemije.

Obrazovanje - mnoge škole su, da ne bi došlo do potpunog gubitka godine, morale da uspostave onlajn programe bez mnogo vremena za njihovo razmatranje pa je rešavanjem problema u hodu pokazano da je napredak u tehnologiji pametnog učenja sa AI u punom zamahu. Veštačka inteligencija je sposobna da proizvodi digitalni sadržaj koji se

ne razlikuje od medija koje je stvorio čovek. Virtuelni tutori i softver za učenje koji uključuje desetine različitih jezika više nisu ideje budućnosti u obrazovnom prostoru. Jedna škola je, na primer, koristila veštačku inteligenciju da automatizuje svoj proces prozivke i od tada je zabeležila veću posećenost i tačnost podataka.

Zdravstvena zaštita - Socijalno distanciranje stvorilo je potrebu za određenim stepenom iskustva sa pacijentima bez kontakta. Kompanije su pokrenule opcije beskontaktnog prijavljivanja koje pokreće veštačka inteligencija za pacijente kojima su potrebne lične posete. Uz to, sve više zdravstvenih organizacija koristi robote za razgovor (chat bots) da odgovore na osnovna pitanja za pacijente, uključujući zakazivanje termina. Takođe je važno napomenuti kako AI igra posebno važnu ulogu u vezi sa samim COVID-19, pomažući lekarima da otkriju i dijagnostikuju virus putem brze analize MRI-a, zajedno sa raznim drugim sistemima za snimanje. Svaka pomoć koja je, tokom pandemije mogla da pomogne lekarima, da im uštedi nešto vremena ili da ih na neki način odmeni, bila je dobrodošla i vremenom je usvojena kao redovni protokol.

Tehnološki napredak i dostupnost informacija je dovela do možda najvažnijeg i najrevolucionarnijeg pomaka u smislu pružanja znanja stanovništvu o pandemiji, mnogostruko brže nego što bi to bilo moguće pre samo pedeset godina. Primer koji potvrđuje vrednost AI u vremenu svetske krize je organizacija Prevodioci bez granica (Translators Without Borders - TWB) čiji je osnovni cilj globalna distribucija osnovnih informacija na mnoštvu jezika. TWB udružio sa tehnolozima i jezičkim profesionalcima iz nekoliko akademskih i industrijskih partnera (Amazon, Appen, Univerzitet Karnegi Melon, Facebook, Univerzitet Džordž Mejson, Gugl, Univerzitet Džons Hopkins, Microsoft i Translated) kako bi formirali Inicijativu za prevođenje za COVID-19 (TICO- 19). Projekat je uključivao zajedničku pripremu materijala za COVID-19 za desetine svetskih jezika kako bi pružili profesionalnim prevodiocima i istraživačima koji obučavaju modele mašinskog prevođenja da bi informacije o virusu bile dostupne ljudima iz svih krajeva planete. U okviru projekta su razvijeni standardi za prevođenje koja uključuju 30 dokumenata koji sadrže skoro 70.000 reči u vezi sa terminologijom COVID-19. Svi dokumenti su prevedeni sa engleskog na svaki od 38 jezika, uključujući i one koje tehnologija ne može potpuno da predstavi (među njima dari, Dinka, Pašto, Zulu). Kreirani sadržaj je javno dostupan preko TICO-19 GitHub-a; potez koji pomaže da se obezbedi buduća dostupnost istraživačima mašinskog učenja i profesionalnim prevodiocima.

Trenutna globalna situacija insistira na razvoju robota i poboljšanje AI kako bi se spasili životi i smanjila izloženost ljudi epidemiji COVID-19. To nas uvodi dalje u budućnost i suživot u eri robotizovanih ljudskih pomagača. Hotel u Kini koristi robote za dostavu hrane ljudima koji su smešteni u karantinu. U Španiji se priprema flota robota koja će pomoći u testiranju koronavirusa u toj zemlji. Bepilotne letelice su takođe u razvoju i unapređenju od strane kompanija kao što su Amazon i UPS kako bi se smanjila potreba za ljudskom radnom snagom. Budućnost je već počela - pitanje je samo do koje granice treba da ide ljudski rod, hoće li nam sve prednosti veštačke inteligencije zaista ići na ruku ili će se ostvariti prognoze o sukobu ljudi i robota kao što već decenijama upozoravaju distopijski autori naučne fantastike.

Transformacija poslovanja

primeri dobre prakse iz sveta

53%

ispitanika smatra da su u budućnosti direktna pomoć preduzetnicima, mikro, malim, srednjim preduzećima, neophodan vid pomoći, kako bi kompanija prebrodila uticaje koji su pandemija i/ili rat u Ukrajini imali na poslovanje

Pandemija virusa COVID-19 je najsnažniji udar na uobičajeni način života i poslovanja u dvadeset prvom veku. Mnogi je porede sa poremećajima koje je doneo Drugi svetski rat, što možda i nije daleko od istine. Potpuno odsustvo rešenja osim ekstremnih mera kojima su bila zatvoreni ljudi, kompanije, države i tržišta navela je mnoge preduzetnike da traže nove načine poslovanja da bi sačuvali svoja preduzeća.

Razvijanjem i aplikacijom vakcina, pandemija je ukroćena i uz drugačije mere opreza, život je mogao da se nastavi. Ostali su primeri dobre prakse u kojima se pokazala spremnost malih i srednjih preduzeća da se adaptiraju na postojeće uslove, transformišu načine delovanja i nastave dalje.

Sa svojim zelenim površinama, niskom stopom kriminala i relativno jeftinim troškovima života u poređenju sa drugim glavnim gradovima EU, Beč se često rangira kao jedan od evropskih gradova sa najpovoljnijim uslovima za život. Ali postoji još jedan razlog zašto se ljudi tamo sele: inovativna start-up scena. Uz podršku EU, preduzeća ne samo da napreduju – ona preoblikuju način na koji ćemo živeti i raditi u budućnosti nakon korona virusa.

Bečka poslovna agencija je u saradnji sa EU oživela projekat pod imenom Osnivačka laboratorija: Kreativne industrije (Founders Lab: Creative Industries) – to je besplatan program obuke sa skraćenim radnim vremenom za ambiciozne preduzetnike. Tokom dva meseca, učesnicima se nudi stručna obuka, pozivaju se na radionice o poslovnom razvoju, prodaji i marketingu i podstiču se na umrežavanje sa drugim preduzetnicima. Program je bio veliki uspeh, pomogao je mnogim kreativnim kompanijama da se pokrenu.

Elizaveta Fateeva je osnivač održive bečke modne marke FATEEVA. Umesto da kao drugi dizajneri predstavlja sezonsku kolekciju odeće, ona pravi odeću od viška tkanina od najboljih dobavljača u Evropi. Modna industrija je pretrpela šok zbog pandemije, pošto su međunarodni proizvodni lanci zastali a po nekim procenama, posle turizma i drugih uslužnih delatnosti, industrija odeće je pretrpela najveći udar tokom pandemije. Prema Elizaveti, šok koji je proizveo virus COVID-19 ovo može biti od pomoći na duge staze, jer inače industrija nikada ne bi razmišljala o tome šta funkcioniše, a šta ne. Usmerena ka budućnosti uz znanje i poslovne veštine koje je stekla u Founders Lab-u, Elizaveta razvija sopstvenu viziju budućnosti održive mode. Ona je počela da pravi haljine za prijateljicu tokom izolacije. Posle prve dve, došla je na ideju da od svih ostataka svaki dan kreira novu haljinu. Tako je rođena „Jedna haljina dnevno“ (One Dress A Day) kao osnova brenda Fateeva, koji danas ima odeljke i za žensku i za mušku modu, odeću i obuću.

Silvija Kostenzer, bivša učesnica „Founders Lab“, vodi STUDIO D*LUXE, biznis koji radi na unapređenju javnih prostora. Ona vodi projekat pod nazivom PARXS, koji stvara 'otvorene kancelarije' na parkinzima i drugim javnim mestima, pretvarajući sive ulice u prostore za rekreaciju. Na raspolaganju su stolice za grupne sastanke, stanice za punjenje na solarno napajanje i pristup javnom bežičnom internetu. Pored toga, otvorene kancelarije imaju senovite krošnje i sezonske biljke kako bi obezbedile zdravije i prijatnije radno okruženje - za razliku od tradicionalnih poslovnih zgrada.

Ova ideja verovatno ne bi zaživela da nije razvijena u vreme pandemije, kada su ljudi želeli da izađu iz svojih domova i vrate se poslovanju koje najviše podseća na kancelariju a nije u zatvorenom prostoru.

Michael Stadler je suosnivač i predsednik inovativnog preduzeća Clariness sa sedištem u Hamburgu, Nemačka. Uz finansijsku podršku EU, kompanija ubrzavanjem kliničkih ispitivanja brže donosi medicinske inovacije na tržište. Potvrđeno je da tehnologija može da ubrza klinička ispitivanja do 8 meseci, skraćujući vreme koje je obično potrebno za trećinu. Finansiranje EU omogućilo je kompaniji Clariness da brzo raste i proširi ClinLife, besplatnu i laku veb stranicu koja pomaže pacijentima širom sveta da pronađu najrelevantnije kliničke studije za njihovo zdravstveno stanje. Nedavno je ova tehnologija korišćena za ubrzanje ispitivanja vakcine protiv COVID-19. Klinička ispitivanja su neophodna da bi se osiguralo da su novi lekovi efikasni i bezbedni, što zahteva veliki broj pacijenata dobrovoljaca. Ovde Clariness pravi razliku. Sa do 42 miliona poseta godišnje, u 50 zemalja i na 35 jezika, njihova onlajn platforma čini informacije o ispitivanjima lako dostupnim. Na ovaj način kompanija igra svoju ulogu u borbi protiv opasnih zdravstvenih stanja - uključujući i koronavirus.

Tokom pandemije mnogi fitness centri su uspeali da zadrže i prošire svoje poslovanje tako što su se fokusirali na on-line platforme preko kojih su mogli da drže treninge na daljinu - u vreme kada ljudi nisu mogli da napuste svoje domove a želeli su da imaju vođene treninge jedino rešenje je bilo putem interneta. Orange Theory, Planet Fitness i 24 Hour Fitness su uveli časove vežbanja koji se prenose uživo i objavljuju planove za vežbanje kod kuće. Kompanija za fitnes odeću Under Armour organizuje 30-dnevni fitness izazov „Health at Home“ (Zdravlje kod kuće) kako bi podstakao klijente da ostanu aktivni. Pošto svi vežbaju kod kuće, tehnologija održava teretane povezane sa klijentima.

Pandemija COVID-19 promenila je način na koji preduzeća funkcionišu svuda. Prolazak kroz ogromnu transformaciju i okretanje ka novom pravcu mogao bi biti jedini način na koji mnoge kompanije ostaju u životu. U okviru finalne statistike za ovogodišnje izdanje brošure EY Preduzetnički barometar, 41% anketiranih preduzetnika je navelo da je jedna od mera čije je uvođenje ubrzala pandemiju virusa COVID-19 porast investiranja u tehnologije zarad poboljšanja iskustva potrošača - uvid u mišljenja potrošača doprinosi daljim transformacijama poslovanja radi uspešnijih bilansa.

Da bi mala i srednja preduzeća opstala tokom pandemije EU je izdala hitna sredstva u vidu povoljnih kredita i garancija. Takođe je pravila o dobijanju podrške iz postojećih evropskih fondova učinila fleksibilnijim, kako bi više kompanija brže imalo koristi. Tako je najmlađa članica EU, Hrvatska dobila skoro 800 miliona evra bespovratnih sredstava da bi pokrili plate i penzije zaposlenih tokom pada poslovanja. Sredstva su značila razliku između otpuštanje osoblja i zatvaranja kompanije i uspostavljanja normalnog poslovanja, jednom kada se uticaj krize smanjio. Više od 100.000 preduzeća u Hrvatskoj dobilo je finansijsku podršku EU. Ovo je pomoglo da se sačuva skoro 650.000 radnih mesta od početka krize što preduzetnike drži u uverenju da je oporavak od krize direktno zavisao od sigurnosti poslovanja. krize, slažu se da je sigurnost posla najvažnija. Dugoročni plan oporavka Unije postavlja temelje za modernu i održiviju Evropu. Fokusirajući se na zelenu i digitalnu tranziciju, EU će izgraditi jaču ekonomiju i otpornije društvo, sposobno da izdrži sledeću krizu.

Kako Vaša odlučnost usmerava Vašu poslovnu viziju?

Program EY Preduzetnik godine™ već jedanaestu godinu promovira dostignuća preduzetnika koji svojim zaslugama pomeraju granice.

Saznajte više na: ey.com/sr_rs/eoy


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

Osnivač i organizator



Zaključak

Poslovne prakse širom sveta danas svoje poslovanje dele na periode pre i posle pandemije virusa COVID-19 koja se, delovalo je, stvorila niotkuda, silovitim udarima na zdravlje i sigurnost stanovništva uzdrmala je čitavu planetu, ne samo poslovni svet i sve je stalno na neko vreme. Zatim je počeo mukotrpan oporavak na svim poljima koji još uvek nije gotov iako mnogi pojedinci već neko vreme o tom periodu razmišljaju kao o prošlosti i savladanim izazovima, u životu preduzeća, naročito u sektoru MSP koji je bio najjače pogođen nije ni približno tako.

Oporavak poslovanja usporile su, jedna za drugom, energetska kriza na koju su se nadogradila i ratna razaranja u Ukrajini i sve posledice nedostatka energenata, žitarica, sirovina i stabilnosti tržišta koje su prouzrokovale. Za sve one koji se ne bore za život u razaranjima rata, pitanje opstanka i stabilnosti poslovanja je i dalje realnost.

Revizorsko-konsultantska kompanija EY koja u više od 60 zemalja u svetu uspostavlja, čuva i neguje dobre odnose sa preduzetnicima u stalnom nastojanju da ovaj sektor promoviše i da pomogne da se izgradi bolji poslovni svet, što je i preovlađujući moto naše kompanije. Na kraju 2022. godine sastavljena je i sprovedena u Srbiji godišnja anketa čiji rezultati daju realnu predstavu o našem preduzetništvu. Pravac u kome domaće kompanije u sektoru malih i srednjih preduzeća idu je povećana energetska efikasnost, izgradnja sopstvenih solarnih elektrana i približavanje smernicama održivog razvoja. Najveće brige naših perspektivnih preduzeća su stabilnost uvoza i izvoza u narednim godinama kao i povećanje cena repromaterijala koje direktno utiču na cene finalnih proizvoda i/ili usluga. Vlasnici i osnivači domaćih preduzetničkih kompanija, učesnici ankete, u velikom procentu žele da dočekaju budućnost sa mlađim članovima porodice na upravljačkim pozicijama, a nedostatak kvalitetnog kadra, pre pandemije jedan od najvećih izazova poslovanja, rešavaju efikasnijom saradnjom sa srednjim školama u svojoj blizini i automatizacijom procesa proizvodnje.

Letimičan pogled na rezultate ankete sprovedene zarad studije EY Preduzetnički barometar još jednom potvrđuje da su preduzetnici najposobniji za brze, ali ne i lake, promene u poslovanju, voljni su da uče i da se usavršavaju, često imaju hrabra rešenja koja se na početku primene čine suviše rizičnim i da su, pre svega, izuzetno posvećeni svojim kompanijama i vredno rade u njima, dajući primer okruženju. Sa takvim odnosom prema radu, verujemo da su spremniji za nove velike izazove, ali se nadamo da neće biti planetarni potresi kakvima svedočimo.



Izvori

1. [The Cover | SMEs on rawest end of raw materials cost hikes \(the-cover.com\)](#)
2. EY Global SME Survey 2021 - Infographic.pdf
3. [EY Preduzetnički barometar 2021 \(str. 14-15\)](#)
4. [How The Russia-Ukraine Conflict Is Impacting SMEs \(finance-monthly.com\)](#)
5. Annual Report on European SMEs 2021/2022; SMEs and environmental sustainability
6. Christensen, Clayton M. The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book that Will Change the Way You Do Business. Collins Business, 2003
7. [Програм суфинансирања иновација 2022 - Портал предузетништва \(preduzetnistvo.gov.rs\)](#)
8. [Mala i srednja preduzeća kao pokretač nove srpske privrede - Biznis i Finansije \(bif.rs\)](#)
9. [Po inovacijama naši naučnici iznad evropskog proseka \(politika.rs\)](#)
10. [Inovacije koje treba pratiti tokom 2022. godine - Pametnije i efikasnije - SVET KOMPJUTERA \(sk.rs\)](#)
11. [Splet Tech Konferencija 12. oktobar | Splet Konferencija](#)
12. [Rezultati istraživanja EY Preduzetnički barometar i novi ciklus programa](#)
13. [2022_Q4_Business-at-OECD-SME-Survey-Looking-for-the-New-Normal.pdf](#)
14. [The Voice of SME-ey-pme.pdf](#)
15. [Najmanji broj preduzetnika u Srbiji na jugoistoku zemlje - JuGmedia](#)
16. [Statistički izveštaj | Republički zavod za statistiku Srbije](#)
17. [Јавни позив за доделу бесповратних средстава у оквиру Програма подстицања предузетништва кроз развојне пројекте у 2022. године | Министарство привреде Републике Србије \(privreda.gov.rs\)](#)
18. [Investicioni krediti \(fondzarazvoj.gov.rs\)](#)
19. <https://data.europa.eu/doi/10.2826/164089>
20. [How can collaboration meet society's expectation of inclusive growth? | World Economic Forum \(weforum.org\)](#)
21. [Statistički izveštaj | Republički zavod za statistiku Srbije](#)
22. [Gig Economy Statistics 2022: Demographics and Trends | TeamStage](#)
23. [FreshBooks 2021 Annual Self-Employment Report - FreshBooks](#)
24. [EY Preduzetnički barometar 2020](#)
25. [Mala i srednja preduzeća kao pokretač nove srpske privrede - Biznis i finansije \(bif.rs\)](#)
26. [Јавни позив за доделу бесповратних средстава у оквиру Програма подстицања предузетништва кроз развојне пројекте у 2022. године | Министарство привреде Републике Србије \(privreda.gov.rs\)](#)
27. [Списак одобрених/одбијених кредитних захтева | Фонд за развој Републике Србије \(fondzarazvoj.gov.rs\)](#)
28. [COVID-19 | Mergers & Acquisitions in the Post-pandemic Era \(rcgt.com\)](#)
29. [M&A Outlook 2022: After a Record Year | Morgan Stanley](#)
30. [Three Signs That 2023 Could Be a Busy Year for M&A After All \(yahoo.com\)](#)
31. [Booming business in Vienna | European Commission \(archive-it.org\)](#)
32. [www.fateeva.net](#)
33. [10 Examples Of How COVID-19 Forced Business Transformation \(forbes.com\)](#)
34. [The 2020 Machine Learning Report and State of AI \(appen.com\)](#)
35. [Artificial Intelligence & Automation in The Post COVID-19 Era - Plug and Play Tech Center](#)



EY je globalni lider u pružanju usluga revizije, poreskog savetovanja, poslovnog savetovanja i podrške pri poslovnim transakcijama. Cilj nam je da pozitivno utičemo kako na poslovanje tržišta, tako i na društvo u celini. Izdvajamo se po tome što pomažemo našim zaposlenima, klijentima i zajednicama da ostvare svoj potencijal.

Širom sveta, 400 hiljada zaposlenih u kompaniji EY deli zajedničke vrednosti kao i potpunu posvećenost građenju boljeg poslovnog okruženja. Verujemo da je svakoj osobi, kompaniji ili zajednici potrebna podrška kako bi ostvarila svoj potencijal, stoga nam je cilj da iskoristimo svoj talenat i veštine kako bismo pokrenuli efikasan i održiv razvoj kod naših zaposlenih, klijenata i zajednica u kojima živimo i radimo.

Ernst & Young d.o.o. Beograd je kompanija osnovana 1997. godine. Tokom više od 25 godina poslovanja stekli smo neprocenjivo iskustvo u pružanju različitih vrsta usluga u velikom broju poslovnih oblasti i industrijskih sektora. Danas, sa više od 500 vrhunskih eksperata, uključujući četrnaestoro Partnera, EY poseduje ključne veštine i iskustvo koje je neophodno da svojim klijentima iz Srbije i drugih zemalja regiona obezbedimo vrhunski nivo usluge. Naše reference uključuju veliki broj kompanija, organizacija i finansijskih institucija – od velikih multinacionalnih korporacija do lokalnih firmi u usponu i stranih investitora koji žele da uspostave operacije u Srbiji.



Cilj delovanja Ministarstva privrede Vlade Republike Srbije jeste unapređenje stanja u ključnim oblastima za razvoj preduzetništva kao što su poslovno okruženje, pristup izvorima finansiranja, jačanje održivosti i konkurentnosti MSPP, pristup novim tržištima kao i razvoj preduzetničkog duha uz poseban fokus na razvoj ženskog preduzetništva, socijalnog preduzetništva i preduzetništva mladih.

Mala i srednja preduzeća i preduzetnici čine preko 99 odsto svih privrednih subjekata u Republici Srbiji. Njihov rast i razvoj od presudnog su značaja za oporavak i razvoj srpske privrede, povećanje zaposlenosti i poboljšanja životnog standarda građana. Zbog toga, Vlada Republike Srbije proglasila je 2016. godinu „Godinom preduzetništva“, prethodno usvojivši i Strategiju za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine.

EY | Building a better working world

Svrha kompanije EY je stvaranje boljeg poslovnog okruženja putem kreiranja dugoročne vrednosti za svoje zaposlene, klijente i zajednicu u kojoj poslujemo, kao i izgradnju poverenja u tržište kapitala. Uz podršku tehnologije i podataka, EY timovi u preko 170 zemalja grade poverenje kroz reviziju i pomažu klijentima u poslovanju, transformaciji i rastu.

Kroz svoj rad u područjima revizije, poslovnog i pravnog savetovanja, strategije, poreza i transakcija, EY timovi postavljaju prava pitanja kako bi pronašli nove odgovore na složena pitanja s kojima se svet danas suočava.

EY se odnosi na globalnu organizaciju jednu ili više članica firmi Ernst & Young Global Limited, od kojih svaka predstavlja odvojeno pravno lice. Ernst & Young Global Limited je firma registrovana u Ujedinjenom Kraljevstvu, koja ne pruža usluge klijentima. Informacije o načinu prikupljanja i korišćenja osobnih podataka i prava koje pojedinci imaju prema zakonu o zaštiti podataka dostupni su putem ey.com/privacy. Kompanije članice EY-a ne pružaju usluge pravnog savetovanja u jurisdikcijama u kojima lokalni propisi to ne dopuštaju. Za više informacija o našoj organizaciji, molimo Vas da posetite adresu ey.com

© 2023. Ernst & Young d.o.o.

Sva prava zadržana.

Ernst & Young d.o.o.

Vladimira Popovića 8a, 11 070 Beograd, Srbija

Tel + 381 11 2095 800

ey.com/sr_rs



@EYSrbija



@EY_Srbija



@eyserbiacareers