

**УНИВЕРЗИТЕТ ПРИВРЕДНА АКАДЕМИЈА У НОВОМ  
САДУ**  
**Факултет за економију и инжењерски менаџмент  
у Новом Саду**

**АНАЛИЗА ПОРЕСКОГ ОПТЕРЕЋЕЊА И ДРУГИХ  
ОТЕЖАВАЈУЋИХ ФАКТОРА ЗА РАЗВОЈ  
ПРЕДУЗЕТНИШТВА У СРБИЈИ**  
ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА

**Ментор**

проф. др Никола Градојевић

**Докторанд**

**Ивана Љубичић**

**Нови Сад, 2019.**

**УНИВЕРЗИТЕТ ПРИВРЕДНА АКАДЕМИЈА У НОВОМ  
САДУ**  
**Факултет за економију и инжењерски менаџмент  
у Новом Саду**

**АНАЛИЗА ПОРЕСКОГ ОПТЕРЕЋЕЊА И ДРУГИХ  
ОТЕЖАВАЈУЋИХ ФАКТОРА ЗА РАЗВОЈ  
ПРЕДУЗЕТНИШТВА У СРБИЈИ**  
ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА

**Ментор**

проф. др Никола Градојевић

**Докторанд**

**Ивана Љубичић**

**Нови Сад, 2019.**

**UNIVERSITY BUSINESS ACADEMY IN NOVI SAD**  
**Faculty of Economics and Engineering Management in**  
**Novi Sad**

**THE ANALYSIS OF TAX BURDEN AND OTHER**  
**IMPEDING FACTORS FOR THE DEVELOPMENT OF**  
**ENTREPRENEURSHIP IN SERBIA**

DOCTORAL DISSERTATION

**Mentor**

**Dr. Nikola Gradojević, Full Professor**

**Doctoral student**

**Ivana Ljubičić**

**Novi Sad, 2019**

УНИВЕРЗИТЕТ ПРИВРЕДНА АКАДЕМИЈА У НОВОМ САДУ

Факултет за економију и инжењерски менаџмент

**КЉУЧНИ ПОДАЦИ О ЗАВРШНОМ РАДУ**

Врста рада:	Докторска дисертација
Име и презиме аутора:	Ивана Љубичић
Ментор (титула, име, презиме, звање, институција)	проф. др Никола Градојевић, редовни професор, Факултет за економију и инжењерски менаџмент у Новом Саду, ужа научна област Финансије и банкарство, 2014.
Наслов рада:	АНАЛИЗА ПОРЕСКОГ ОПТЕРЕЋЕЊА И ДРУГИХ ОТЕЖАВАЈУЋИХ ФАКТОРА ЗА РАЗВОЈ ПРЕДУЗЕТНИШТВА У СРБИЈИ
Језик публикације (писмо):	Српски (ћирилица)
Физички опис рада:	Унети број: Страница 244 Поглавља 13 Референци 231 Табела 18 Слика 46 Графикона 0 Прилога 1
Научна/уметничка област:	Економија, пореска политика, фискална политика
Предметна одредница, кључне речи:	предузетници, порез, извори финансирања, образовање, предузетничка култура

<p>Извод (апстракт или резиме) на језику завршног рада:</p>	<p>Мала и средња предузећа, као и предузетници, имају велики допринос у економском расту и развоју привреде једне државе. Актуелна законодавна и извршна власт креира фискалну политику државе која има значајну улогу у пружању подршке предузетништву. Предмет истраживања ове дисертације је анализа пореског оптерећења и осталих фактора значајних за предузетништво са циљем да се на основу квалитативне и квантитативне анализе, уз проучавање релевантне литературе из области фискалне политике, идентификују отежавајући фактори за развој предузетништва у Републици Србији (РС).</p> <p>Резултати указују на сличности и разлике ставова три експертске групе о отежавајућим факторима за покретање сопственог бизниса и развој предузетништва у РС, и доказују да применом анкете са релативним поређењем парова критеријума Сатијевом скалом, Кендаловог непараметарског коефицијента корелације рангова и његове статистичке значајности, методе аналитичког хијерархијског процеса и методе агрегације индивидуалних одлука у групну, можемо рангирати отежавајуће факторе код отпочињања сопственог бизниса.</p> <p>Докторска дисертација емпиријски доказује да: 1) постоји статистички значајна позитивна корелација рангова отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса, између потенцијалних предузетника, односно предузетника који имају предузеће отворено до 6 месеци, предузетника који имају отворено предузеће дуже од 5 година и стручно оспособљених кадрова за подршку развоја предузетништва, 2) фактори који припадају категорији пореза „порез на добит, порез на доходак грађана и доприноси за социјално осигурање“</p>
---	--

	<p>као предиктори покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу неће заузети високу позицију значајности (прва три ранга) као ни ниску позицију значајности (последња три ранга) ни у једној групи испитаника, и 3) фактор "предузетничка култура" ће као предиктор покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузети висок ранг (прве четири позиције) код најмање две групе испитаника. Сврха дисертације је да се на основу добијених резултата укаже на потребе ефикаснијег планирања и унапређења предузетничке пословне културе у РС.</p>
<p>Датум одбране: (Попуњава накнадно одговарајућа служба)</p>	
<p>Чланови комисије: (титула, име, презиме, звање, институција)</p>	<p>Председник: Проф. др Марко Царић, редовни професор, Правни факултет за привреду и правосуђе у Новом Саду, ужа научна област мултидисциплинарна економска, Универзитет Привредна академија у Новом Саду</p> <p>Члан: проф. др Никола Градојевић, редовни професор, Факултет за економију и инжењерски менаџмент у Новом Саду, ужа научна област Финансије и банкарство, 2014.</p> <p>Члан: Проф. Др Владимир Ђаковић, ванредни професор, Факултет Техничких наука у Новом Саду, ужа научна област менаџмент и инвестиције у инжењерству, Универзитет у Новом Саду, 2018.</p>

Напомена:	Аутор докторске дисертације потписао је следеће Изјаве: 1. Изјава о ауторству, 2. Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада и 3. Изјава о коришћењу. Ове Изјаве се чувају на факултету у штампаном и електронском облику.
УДК:	336.2(497.11) 005.9(497.11)

UNIVERZITET PRIVREDNA AKADEMIJA U NOVOM SADU

Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment

**KLJUČNI PODACI O ZAVRŠNOM RADU**

Vrsta rada:	Doktorska disertacija
Ime i prezime autora:	Ivana Ljubičić
Mentor (titula, ime, prezime, zvanje, institucija)	prof. dr Nikola Gradojević, redovni profesor, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, uža naučna oblast Finansije i bankarstvo, 2014.
Naslov rada:	ANALIZA PORESKOG OPTEREĆENJA I DRUGIH OTEŽAVAJUĆIH FAKTORA ZA RAZVOJ PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI
Jezik publikacije (pismo):	Srpski (ćirilica)
Fizički opis rada:	Uneti broj: Stranica 244 Poglavlja 13 Referenci 231 Tabela 18 Slika 46 Grafikona 0 Priloga 1
Naučna/umetnička oblast:	Ekonomija, poreska politika, fiskalna politika
Predmetna odrednica, ključne reči:	preduzetnici, porez, izvori finansiranja, obrazovanje, preduzetnička kultura
Izvod (apstrakt ili rezime) na jeziku završnog rada:	Mala i srednja preduzeća, kao i preduzetnici, imaju veliki doprinos u ekonomskom rastu i razvoju privrede jedne države. Aktuelna zakonodavna i izvršna vlast kreira fiskalnu politiku države koja ima značajnu ulogu u pružanju podrške preduzetništvu. Predmet istraživanja ove disertacije je analiza poreskog opterećenja i ostalih faktora značajnih za preduzetništvo sa ciljem da se na



osnovu kvalitativne i kvantitativne analize, uz proučavanje relevantne literature iz oblasti fiskalne politike, identifikuju otežavajući faktori za razvoj preduzetništva u Republici Srbiji (RS). Rezultati ukazuju na sličnosti i razlike stavova tri ekspertske grupe o otežavajućim faktorima za pokretanje sopstvenog biznisa i razvoj preduzetništva u RS, i dokazuju da primenom ankete sa relativnim poređenjem parova kriterijuma Satijevom skalom, Kendalovog neparametarskog koeficijenta korelacije rangova i njegove statističke značajnosti, metode analitičkog hijerarhijskog procesa i metode agregacije individualnih odluka u grupnu, možemo rangirati otežavajuće faktore kod otpočinjanja sopstvenog biznisa.

Doktorska disertacija empirijski dokazuje da: 1) postoji statistički značajna pozitivna korelacija rangova otežavajućih faktora u pokretanju sopstvenog biznisa, između potencijalnih preduzetnika, odnosno preduzetnika koji imaju preduzeće otvoreno do 6 meseci, preduzetnika koji imaju otvoreno preduzeće duže od 5 godina i stručno osposobljenih kadrova za podršku razvoja preduzetništva, 2) faktori koji pripadaju kategoriji poreza „porez na dobit, porez na dohodak građana i doprinosi za socijalno osiguranje“ kao prediktori pokretanja sopstvenog biznisa u kvalitativnom smislu neće zauzeti visoku poziciju značajnosti (prva tri ranga) kao ni nisku poziciju značajnosti (poslednja tri ranga) ni u jednoj grupi ispitanika, i 3) faktor "preduzetnička kultura" će kao prediktor pokretanja sopstvenog biznisa u kvalitativnom smislu zauzeti visok rang (prve četiri pozicije) kod najmanje dve grupe ispitanika. Svrha disertacije je da se na osnovu dobijenih rezultata ukaže na potrebe efikasnijeg planiranja i unapređenja preduzetničke poslovne kulture u RS.

Datum odbrane: (Popunjava naknadno odgovarajuća služba)	
Članovi komisije: (titula, ime, prezime, zvanje, institucija)	Predsednik: Prof. dr Marko Carić, redovni profesor, Pravni fakultet za privredu i pravosuđe u Novom Sadu, uža naučna oblast multidisciplinarna ekonomska, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu Član: Prof. dr Nikola Gradojević, redovni profesor, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, uža naučna oblast Finansije i bankarstvo, 2014. Član: Prof. Dr Vladimir Đaković, vanredni profesor, Fakultet tehničkih nauka u Novom Sadu, uža naučna oblast menadžment i investicije u inženjerstvu, Univerzitet u Novom Sadu, 2018.
Napomena:	Autor doktorske disertacije potpisao je sledeće Izjave: 1. Izjava o autorstvu, 2. Izjava o istovetnosti štampane i elektronske verzije doktorskog rada i 3. Izjava o korišćenju. Ove Izjave se čuvaju na fakultetu u štampanom i elektronskom obliku.
UDK:	336.2(497.11) 005.9(497.11)

# UNIVERSITY BUSINESS ACADEMY IN NOVI SAD

Faculty of Economics and Engineering Management

## KEY WORD DOCUMENTATION

Document type:	Doctoral dissertation
Author:	Ivana Ljubičić
Menthor (title, first name, last name, position, institution)	prof. Nikola Gradojević, PhD, Full Professor, Faculty of Economics and Engineering Management in Novi Sad, of Finance and Banking, 2014.
Title:	THE ANALYSIS OF TAX BURDEN AND OTHER IMPEDING FACTORS FOR THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN SERBIA
Language of text (script):	Serbian (Cyrillic)
Physical description:	Number of: Pages 244 Chapters 13 References 231 Tables 18 Illustrations 46 Graphs 0 Appendices 1
Scientific/artistic field:	Economics, taxes, fiscal policy
Subject, Key words:	entrepreneurs, taxes, financing sources, education, entrepreneurial culture
Abstract (or resume) in the language of the text:	Small and medium enterprises, as well as entrepreneurs, make a major contribution to the economic growth and development of a country's economy. The current legislative and executive branches of government create fiscal policy of a country, which plays a significant role in supporting entrepreneurship. Relying on qualitative and quantitative approaches, while studying relevant literature in the field of

	<p>fiscal policy, the research focus of this dissertation is the analysis of tax burden and other factors relevant for entrepreneurship, with the goal to identify impeding factors for the development of entrepreneurship in the Republic of Serbia (RS).</p> <p>The results point to the similarities and differences between the positions of three expert groups with respect to impeding factors for starting a business and entrepreneurship development in the RS, and document that by conducting a survey with <i>relative</i> ranking from the pairwise <i>comparison</i> by the Saaty's scale, applying Kendall's non-parametric rank correlation measure and its statistical significance, <i>analytical hierarchy process</i> and aggregation of individual judgments, we can rank the impeding factors when starting our own business.</p> <p>The doctoral dissertation empirically shows that: 1) there is a statistically significant positive correlation among the rankings of impeding factors in starting one's own business, among potential entrepreneurs, i.e., entrepreneurs who have had their company opened for up to 6 months, entrepreneurs who have had their company opened for more than 5 years and professionally-trained support staff for the development of entrepreneurship, 2) factors that belong to the tax category "income tax, personal income tax and social security contributions" as predictors of starting one's own business qualitatively will neither be ranked high in terms of significance (first three ranks) nor low (last three ranks) in any group of respondents, and 3) the "entrepreneurial culture" factor will, as a predictor of starting one's own business qualitatively will be ranked high in terms of significance (first four ranks) in at least two groups of respondents. The purpose of the dissertation and its findings</p>
--	--

	is to call attention to the need for more efficient planning and improvement of entrepreneurial business culture in the RS.
Defended: (The faculty service fills later.)	
Thesis Defend Board: (title, first name, last name, position, institution)	<p>President: Prof. dr. Prof. Marko Carić, PhD, Full Professor, Faculty of Law and Economics, Novi Sad</p> <p>Member: prof. Nikola Gradojević, PhD, Full Professor, Faculty of Economics and Engineering Management in Novi Sad, narrow field of Finance and Banking, 2014.</p> <p>Member: Prof. dr. Vladimir Đaković, PhD, Associate Professor, Faculty of Technical Sciences in Novi Sad, narrow scientific field of management and investment in engineering, University of Novi Sad, 2018</p>
Note:	<p>The author of doctoral dissertation has signed the following Statements:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Statement on the authority,</li> <li>2. Statement that the printed and e-version of doctoral dissertation are identical and</li> <li>3. Statement on copyright licenses.</li> </ol> <p>The paper and e-versions of Statements are held at the faculty.</p>
UDC:	<p>336.2(497.11) 005.9(497.11)</p>

# САДРЖАЈ

---

УВОД .....	1
а. Мотивација за спровођење истраживања .....	1
б. Проблем и предмет истраживања .....	3
в. Циљеви истраживања .....	10
г. Преглед литературе и научни допринос истраживања .....	11
д. Истраживачке хипотезе .....	12
ђ. Методологија истраживања .....	14
е. Начин избора, величина и структура узорка .....	15
ж. Резултати истраживања – примена и допринос .....	16
1. РЕФОРМА ПОРЕСКОГ СИСТЕМА .....	17
2. ПОРЕЗИ, ЗАКОНИ, ПОЛИТИКЕ И ПРОПИСИ .....	20
2.1. Фискални инструменти .....	20
2.1.1. Дефиниција фискалне политике .....	20
2.1.2. Утицај пореза на алокацију производних ресурса .....	22
2.1.3. Фискално оптерећење .....	23
2.2. Порез на добит .....	25
2.2.1. Појам опорезивања добити .....	25
2.2.2. Опорезива добит .....	27
2.3. Појам и карактеристике парафискалитета .....	33
2.4. Пореске стопе и структура пореских прихода у Србији .....	34
2.5. Пореске олакшице .....	36
3. МАЛА И СРЕДЊА ПРЕДУЗЕЋА И ПРЕДУЗЕТНИШТВО .....	38
3.1. Димензије и значај МСП и предузетника .....	39
3.1.1. Дефиниција предузетништва .....	41
3.1.3. Приступу предузетништву .....	43

3.1.4. Димензије предузетништва .....	45
3.2 Улога малих и средњих предузећа и предузетника.....	48
3.3. Проблеми за развој предузетништва .....	52
3.3.1 Пословни амбијент и правне препреке .....	52
3.3.2 Тржиште и конкурентност .....	55
3.3.3. Техничко-технолошки проблеми .....	56
3.3.4. Иновације.....	56
3.4.3. Људски ресурси.....	58
4. ЕКОНОМИЈА ЗАСНОВАНА НА ЗНАЊУ.....	59
4.1. Економија знања и покретачи економије знања .....	59
4.1.1. Анализа односа знања и профита .....	62
4.1.2. Модел јаке или слабе државе? .....	64
4.2. Радници знања.....	69
4.3. Недовољна обавештеност о предузетништву .....	78
4.4. Развој предузетничке културе.....	81
4.5. Унапређење конкурентности приведе РС.....	85
4.5.1. Трошковна конкурентност .....	90
4.5.2. Индустијска конкурентност .....	92
4.5.3. Извозна конкурентност.....	94
5. МАКРОЕКОНОМСКА ПОЛИТИКА И ФИНАНСИЈЕ.....	96
5.1 Потреба за капиталом .....	96
5.1.1. Препреке изворима финансирања.....	98
5.2. Финансирање малих и средњих предузећа и предузетника .....	101
5.2.1 Традиционално финансирање .....	101
5.2.2. Алтернативно финансирање .....	102
5.3. Приступ изворима финансирања .....	106

5.4. Извори финансирања као ограничавајући фактор привредног развоја РС	113
5.4.1. Конкурентност.....	114
5.4.2. Иновативност.....	115
5.5. Програми подршке финансирања МСП и предузетника.....	120
6. КРИТЕРИЈУМИ СЕЛЕКЦИЈЕ ФАКТОРА ЗА РАЗВОЈ ПРЕДУЗЕТНИШТВА И ПОКРЕТАЊЕ СОПСТВЕНОГ БИЗНИСА .....	125
6.1. Порез .....	125
6.1.1. Порез на доходак грађана .....	127
6.1.2. Порез на добит .....	129
6.1.3. Доприноси за обавезно социјално осигурање.....	132
6.2. Знање.....	134
6.2.1 Недостатак преузетничког знања и искуства .....	134
6.2.2.Недостатак преузетничке културе.....	135
6.2.3 Недовољно информисање у вези пореских прописа .....	137
6.3 Приступ изворима финансирања (капиталу) .....	137
6.3.1 Недостатак инвестиционих олакшица за улагање у бизнис .....	137
6.3.2 Процедура одобравања кредита.....	138
6.3.3 Временско трајање кредита .....	139
6.3.4 Недостатак бесповратних пореских кредита.....	139
6.4 Оперативни ризик .....	139
6.5. Нестабилна пореска политика .....	140
7. АНАЛИТИЧКИ ХИЈЕРАРХИЈСКИ МЕТОД (АХП) .....	141
7.1. Дефиниција АХП .....	141
7.2. Хијерархија отежавајућих фактора за покретање сопственог бизниса .	142
7.3.Предности и недостаци АХП.....	150
7.4. Оправданост употребе АХП методе за рангирање отежавајућих фактора за покретање сопственог бизниса .....	152



7.5. Агрегација индивидуалних оцена - одлука у групну одлуку.....	153
7.6. Софтвер Expert Choice- алат за доношење одлука .....	154
8. АНКЕТИРАНЕ ГРУПЕ.....	155
8.1 Анкетиране групе у процесу одлучивања.....	155
8.2. Коначни рангови фактора отежавајућих околности приликом покретања сопственог бизниса.....	157
9. РЕЗУЛТАТИ .....	169
9.1. Резултати истраживања за прву групу, потенцијални предузетници и предузетници који имају предузетничке радње, предузеће отворено до 6 месеци .....	169
9.1.1. Четири примарна критеријума.....	172
9.1.2. Кластер ПОРЕЗ .....	174
9.1.3. Кластер ЗНАЊЕ .....	175
9.1.4. Кластер ПРИСТУП ИЗВОРИМА ФИНАНСИРАЊА (КАПИТАЛ).....	176
9.1.5. Кластер РИЗИК (ОПЕРАТИВНИ).....	177
9.1.6. Коначни резултати прве групе.....	178
9.2. Резултати истраживања за другу групу, предузећа која имају сопствени бизнис дуже од пет година .....	182
9.2.1. Четири примарна критеријума.....	182
9.2.2. Кластер ПОРЕЗ .....	183
9.2.3. Кластер ЗНАЊЕ .....	184
9.2.4. Кластер ПРИСТУП ИЗВОРИМА ФИНАНСИРАЊА (КАПИТАЛ).....	185
9.2.5. Кластер РИЗИК (ОПЕРАТИВНИ).....	186
9.2.6. Коначни резултати друге групе .....	187
9.3. Резултати истраживања за трећу групу, Стручно оспособљени кадрови за подршку предузетништву .....	188
9.3.1. Четири примарна критеријума.....	188
9.3.2. Кластер ПОРЕЗ .....	189

9.3.4. Кластер ПРИСТУП ИЗВОРИМА ФИНАНСИРАЊА (КАПИТАЛ).....	191
9.3.5. Кластер РИЗИК (ОПЕРАТИВНИ).....	192
9.3.6. Коначни резултати за трећу групу.....	193
9.4 Упоредни приказ резултата истраживања група .....	194
10. ОДГОВОР НА ХИПОТЕЗЕ ИСТРАЖИВАЊА.....	196
10.1. Кендалов коефицијент корелације ранга и интерпретација вредности Кендаловог коефицијента корелације .....	196
10.2. Доказивање хипотеза .....	198
11. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА.....	204
12. ПРИМЕНА ДОБИЈЕНИХ РЕЗУЛТАТА КАО ПРЕПОРУКА ЗА РАЗВОЈ ПРЕУЗЕТНИШТВА И ПОЧЕТАК СОПСТВЕНОГ БИЗНИСА ПОТЕНЦИЈАЛНИХ ПРЕДУЗЕТНИКА.....	207
13. БИБЛИОГРАФИЈА.....	211
APPENDIX .....	230

## Апстракт

Мала и средња предузећа, као и предузетници, имају велики допринос у економском расту и развоју привреде једне државе. Актуелна законодавна и извршна власт креира фискалну политику државе која има значајну улогу у пружању подршке предузетништву. Предмет истраживања ове дисертације је анализа пореског оптерећења и осталих фактора значајних за предузетништво са циљем да се на основу квалитативне и квантитативне анализе, уз проучавање релевантне литературе из области фискалне политике, идентификују отежавајући фактори за развој предузетништва у Републици Србији (РС).

Резултати указују на сличности и разлике ставова три експертске групе о отежавајућим факторима за покретање сопственог бизниса и развој предузетништва у РС, и доказују да применом анкете са релативним поређењем парова критеријума Сатијевом скалом, Кендаловог непараметарског коефицијента корелације рангова и његове статистичке значајности, методе аналитичког хијерархијског процеса и методе агрегације индивидуалних одлука у групну, можемо рангирати отежавајуће факторе код отпочињања сопственог бизниса.

Докторска дисертација емпиријски доказује да: 1) постоји статистички значајна позитивна корелација рангова отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса, између потенцијалних предузетника, односно предузетника који имају предузеће отворено до 6 месеци, предузетника који имају отворено предузеће дуже од 5 година и стручно оспособљених кадрова за подршку развоја предузетништва, 2) фактори који припадају категорији пореза „порез на добит, порез на доходак грађана и доприноси за социјално осигурање“ као предиктори покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу неће заузети високу позицију значајности (прва три ранга) као ни ниску позицију значајности (последња три ранга) ни у једној групи испитаника, и 3) фактор "предузетничка култура" ће као предиктор покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузети висок ранг (прве четири позиције) код најмање две групе испитаника. Сврха дисертације је, да се на основу добијених резултата укаже на

потребе ефикаснијег планирања и унапређења предузетничке пословне културе у РС.

**Кључне речи:** предузетници, порез, извори финансирања, образовање, предузетничка култура

## **Abstract**

Small and medium enterprises, as well as entrepreneurs, make a major contribution to the economic growth and development of a country's economy. The current legislative and executive branches of government create fiscal policy of a country, which plays a significant role in supporting entrepreneurship. Relying on qualitative and quantitative approaches, while studying relevant literature in the field of fiscal policy, the research focus of this dissertation is the analysis of tax burden and other factors relevant for entrepreneurship, with the goal to identify impeding factors for the development of entrepreneurship in the Republic of Serbia (RS).

The results point to the similarities and differences between the positions of three expert groups in respect to impeding factors for starting a business and entrepreneurship development in the RS, and document that by conducting a survey with relative ranking from the pairwise comparison by the Saaty's scale, applying Kendall's non-parametric rank correlation measure and its statistical significance, analytical hierarchy process and aggregation of individual judgments, we can rank the impeding factors when starting our own business.

The doctoral dissertation empirically shows that: 1) there is a statistically significant positive correlation among the rankings of impeding factors in starting one's own business, among potential entrepreneurs, i.e., entrepreneurs who have had their company opened for up to 6 months, entrepreneurs who have had their company opened for more than 5 years and professionally-trained support staff for the development of entrepreneurship, 2) factors that belong to the tax category "income tax, personal income tax and social security contributions" as predictors of starting one's own business qualitatively will neither be ranked high in terms of significance

(first three ranks) nor low (last three ranks) in any group of respondents, and 3) the “entrepreneurial culture” factor will, as a predictor of starting one's own business qualitatively will be ranked high in terms of significance (first four ranks) in at least two groups of respondents. The purpose of the dissertation and its findings is to call attention to the need for more efficient planning and improvement of entrepreneurial business culture in the RS.

**Keywords:** entrepreneurs, taxes, financing sources, education, entrepreneurial culture

# УВОД

## а. Мотивација за спровођење истраживања

За потребе дисертације, прво су дефинисани правни облици пословања у Србији и основна начела пореског режима. С обзиром да су у досадашњој литератури истраживања вршена парцијално и не пружају потпуни увид о пореском оптерећењу и отежавајућим факторима за пословање и развитак МСП, потребно је извршити синтезу истраживања у области креирања политике МСП и предузетника. Овакво истраживање је нужно како би се генерисале фискалне препоруке за развој сектора који обезбеђује велики допринос напретку економије државе.

Проблем истраживања, предмет и циљ истраживања, те истраживачка хипотеза одредиле су програм истраживања и садржај докторске дисертације. Поред увода и закључка, садржај дисертације обухвата десет целина.

- У уводном делу дисертације приказани су мотиви, проблем, предмет и циљ истраживања, хипотезе од којих се пошло у истраживању, методи, резултати, примена и допринос истраживања.
- У првом поглављу, насловљеном “Реформа пореског система у Србији”, дефинисаће се који су то правни облици пословања у РС, процедуре регистрације, као и разлике и фактори који утичу на пословање и продуктивност рада.
- Имајући у виду да се порески систем формира од стране државне власти, у другом поглављу, анализираће се утицај закона, пореза, пореске политике и пореских прописа на способност предузетника и МСП да остваре пословне циљеве и постану конкурентнији на тржишту.
- У трећем поглављу дисертације анализираће се улога и значај МСП и предузетника, као и проблеми везани за развој предузетништва у РС, чије пословање је отежано бројним факторима и различитим оквирима за

уређење рачуноводствене политике у зависности од величине правног лица.

- У четвртом поглављу рада разматраће се колико је знање, развој предузетничке културе и пословног самопоуздања, као и недовољна информисаност предузетника почетника, важан фактор за напредак и развитак предузетништва у РС и покретање сопственог бизниса.
- Пето поглавље посветиће се потребом за капиталом, односно приступу изворима финансирања у почетку пословања предузетника почетника, који представља ограничавајући фактор привредног развоја РС, као и програмима подршке од стране стручно оспособљених кадрова при бироу за запошљавање, агенцијама за подршку предузетника, банкама и професора високообразованих институција.
- Шесто поглавље дисертације, базирано је на критеријумима селекције фактора за развој предузетништва, које објашњава четири ранга са дванаест критеријума, као отежавајућим факторима за развој предузетништва у РС и покретање сопственог бизниса
- У седмом поглављу, акценат је на објашњењу употребе АХП методе за рангирање отежавајућих фактора, са свим предностима и недостацима.
- У оквиру осмог поглавља рада, дат је преглед анкетираних група. Првој групи испитаника припадају свршени студенти који би отпочели сопствени бизнис, потенцијални предузетници који имају предузетничке радње или предузеће отворено до шест месеци; друга група су предузећа која имају сопствени бизнис дуже од пет година; трећој групи испитаника припадају стручно оспособљени кадрови за подршку предузетништва у РС.
- У деветом поглављу рада сумираће се основни резултати за сваку групу испитаника и указати на њихову важност.
- Десето поглавље дисертације односи се на одговоре на истраживачке хипотезе рада.
- Закључци и препоруке за даља истраживања
- Библиографија
- Следи Appendix у коме су приказане све табеле које се налазе у истраживачком раду

## 6. Проблем и предмет истраживања

Фискалну политику једне државе креирају органи актуелне извршне и законодавне власти. Неколико деценија уназад као и данас, фискална политика је предмет интересовања, како академске заједнице тако и приватног сектора. У структури фискалне политике, фактори као што су пореско оптерећење, структура пореза, трошкови пореза, раст сиве економије, недостатак знања, недостатак предузетничке културе, недостатак инвестиционих олакшица и најважније приступ изворима финансирања, утичу на раст привреде у Србији.

Мала и средња предузећа (МСП) и предузетници, имају значајну улогу у привреди наше земље јер се кроз унапређење квалитета роба и услуга и конкурентности на тржишту брже прилагођавају променама, иновацијама и новим технологијама, у односу на државна предузећа. Предмет ове дисертације јесте анализа пореског оптерећења и других отежавајућих фактора за развој предузетништва у Србији. За успешну привреду једне земље, МСП су стуб на која се ослањају велика преузећа као своје купце и снабдеваче. МСП немају довољно капитала али су флексибилна у примени нових технологија и развоју производа и услуга, тако да сарадња између корпорација и МСП доводи до унапређења конкурентности МСП, што утиче на целокупан пословни екосистем<sup>1</sup>.

Акцент ове докторске дисертације је стављен на финансирање МСП и предузетника у Србији, потенцијалних предузетника и предузетника који имају отворено предузеће краћи временски период, што је можда највећи проблем са којим се суочавају у почетку отпочињања пословања, као почетној фази пословно-животног циклуса, јер много теже долазе до капитала у односу на већа предузећа. Поред финансијског проблема, у Србији није развијена предузетничка култура у односу на средину у којој отпочињу сопствени бизнис, због честих промена законских регулатива, конкуренције и недовољног информисања, као и недостатаку знања и искуства како из области финансија, маркетинга тако и из области пословног менаџмента, како би доносили квалитетније одлуке.

---

<sup>1</sup> Kanter, R. M. (1994). Collaborative Advantage: The Art of Alliances. Harvard Business Review, 72(4), 96.



Једна од тема дисертације је и истраживање става млађе популације према предузетничкој култури, где је утврђено да је мишљење младих да пословна култура у Србији не подстиче предузетнички дух<sup>2</sup>. Део проблема проистиче из образовног система, слабог подстицања предузетничког размишљања и пласирања идеја младих за почетак сопственог бизниса, док се део може атрибуирати наслеђу 45 година социјализма и претходном наслеђу од 200 до 500 година османске власти, зависно од дела Србије о коме причамо. Ни комунистичка идеологија, ни турско државно уређење нису били бенеvolentни према капиталистичким предузетничким иницијативама, већ су готово искључиво форсирани идеју ситног предузетништва и занатства које се или преносило с колена на колена, или је просто било премало за стварање превалентног духа предузимаштва у грађанству које би форсирало стварање једног предузетнички оријентисаног друштва.

Истраживање Привредне коморе Србије кроз основани Савет за предузетништво младих, чији је циљ унапређење запослености младих, развој предузетничке свести и мотивисаности за покретање сопственог бизниса, уочава да је проблем и даље присутан<sup>3</sup>. Постоји потреба за увођењем посебних Закона за микро, мала и средња предузећа у начину финансирања, кроз Закон о порезу на доходак грађана те да се уреде детаљнији критеријуми за паушално опорезивање, кроз Закон о порезу на добит. Такође, потребно је успоставити наставне програме за обавезно предузетничко образовање, као и медијску промоцију.

Важно је дефинисати порески систем државе као скуп пореза, такси, накнада и других јавних прихода који су држави неопходни за њено економско функционисање. Порез на добит, порез на имовину, допринос за социјално осигурање и порез на доходак грађана представљају неке од важних примера ових обавеза према држави. Порези су бесповратна давања од стране пореских обвезника, без услуге државе према обвезницима. Порез на доходак грађана представља отежавајући фактор за пословање МСП. Поред фискалних, постоје

---

<sup>2</sup>Либетаријански клуб (ЛИБЕК), (2015). Истраживање: Предузетничка култура младих. Преузето 04. април 2019 са <https://libek.org.rs/uploads/files/1430826083.07D72SKzVROwm9KG.pdf>

<sup>3</sup>[www.pks.rs](http://www.pks.rs)

и парафискални приходи, који се не сливају у буџет, већ припадају групама које су повезане са државом, са специфичном наменом, заједничким економским и социјалним интересима а утичу на пореске обвезнике, односно стварају додатно оптерећење.

Законима којима су уређени јавни приходи, одређени су сви елементи одговарајућих јавних прихода. Сваким законом којим је регулисан одговарајући јавни приход је одређен сваки елемент тог прихода односно одређено је шта је предмет опорезивања, одређен је порески обвезник, одређена је пореска основица као и висина пореске стопе и начин плаћања пореских обавеза<sup>4</sup>.

На тај начин створен је пореско-правни однос између грађана и државе, где је држава активан а грађани пасиван порески субјект, где држава доноси и спроводи пореске законе а грађани су лица над којима се закони примењују<sup>5</sup>.

Историјски развој пореза може да се прати из античког доба, преко средњег века до савремених пореских система, где су најзаступљенији порез на доходак физичких лица, порез на добит, доприноси за социјално осигурање, порези на имовину, порези на потрошњу и појединачна добра и услуге<sup>6</sup>.

Од кад постоји држава постоји и порез. Са собом носи одређене циљеве у зависности од власти, односно уређења пореског система и политике. Међутим, то изазива одређење ефекте на пореске обвезнике, промене у њиховом понашању, због смањења њихове економске снаге. Тежиште истраживања је на порезу на доходак физичких лица, јер је његов допринос релативно велик у укупним јавним приходима<sup>7</sup>.

Параметарском реформом из 2013. године, отклоњени су неки недостаци у домену опорезивања дохотка, кроз смањење пореских стопа на зараде, промене

---

<sup>4</sup> Раичевић, Б. И Гагић, Б. (1997). Утврђивање и наплата јавних прихода. Београд: Виша економска школа

<sup>5</sup> Поповић, Д. (1997). Наука о пореима и пореско право. Београд: ИОД и Савремена администрација.

<sup>6</sup> Ђатовић, Д. (1999). Финансије и финансијско право. Београд: Полицијска академија

<sup>7</sup> Ковачевић, М., Илић, Ј. и Дамњановић, Р. (2017). Еволуција пореза на доходак у Србији. У ОДИТОР, ВОЛ.III, бр.01/2017. Прегледни рад UDK: 336.226.11(497.11). Преузето са [www.cefi.edu.rs/oditor-vol-iii-br-012017/](http://www.cefi.edu.rs/oditor-vol-iii-br-012017/)

механизма опорезивања самосталне делатности; међутим, нису отклоњени сви недостаци дотадашњег система него су ублажени у систему опорезивања дохотка у Србији<sup>8</sup>.

Порески стимуланси у фискалној економији, заузимају централно место у креирању развојне пореске политике. Порески подстицаји, дефинишу се као уступак државе према одређеним пореским обвезницима. У зависности од облика предузетничких активности и фаза предузетничког подухвата, порески стимуланси могу бити у периоду пре почетка пословања, у току предузетничких активности или након активности. Подстицаји могу бити у односу на врсте пореза, у односу на корисника подстицаја и дужину трајања подстицаја. На привредни развој једне државе утиче деловање фискалитета<sup>9</sup>.

У пракси се и даље срећемо са увођењем парафискалних намета кроз различите непореске прописе. Број се повећао у периоду од 2015. до 2016. године, а самим тим, доношење Закона о накнадама, је приоритет када је реч о реформи парафискалних намета<sup>10</sup>.

Неки од механизма за започињање пословања укључује ослобађање од плаћања пореза и доприноса у периоду од годину дана. На тај начин држава подстиче започињање сопственог бизниса, што доводи до конкурентнијих МСП и запошљавања младих (NALED, 2017).

За новоотворена предузећа која улажу у изградњу свог пословног простора, те у модернизацију и технологију за своју делатност, треба омогућити ослобођење од пореза у трајању од две до три године, као и у основна средства, док се она не репродукују (Раичевић, 2007).

Као помоћ МСП која имају проблем са ликвидношћу због плаћања пореза на додатну вредност (ПДВ), од 1. Јануара 2013. године, Европска унија (ЕУ) је

---

<sup>8</sup> Ранђеловић, С. (2013). Реформа пореза на доходак грађана у Србији: ефикасност и правичност вс.политичка економија. Квартални монитор број 32, стр.63-66. Београд. Доступно на [http://www.fren.org.rs/sites/default/files/qm/O2\\_0.pdf](http://www.fren.org.rs/sites/default/files/qm/O2_0.pdf)

<sup>9</sup> Радичић ,М., Ристић, Ж., Комазец, С. (2000). Порески систем и политика. Београд: Виша пословна школа

<sup>10</sup> Сива књига, (2008). Подршка инспекцијском надзору. Преузето са <http://naled.rs/htdocs/Files/00931/Info-list-Zakon-o-inspekcijskom-nadzoru-i-rezultati-Jedinice-za-podrsku-KK-3.pdf>

омогућила државама чланицама готовински метод обрачуна пореза за ПДВ (Антић, 2013). Овај метод се од 01.01.2013. примењује и у Србији као и у 19 земаља чланица Европске уније (Кулиш, 2014).

Влади РС потребни су велики напори да би се ускладио порески систем наше државе са стандардима ЕУ, смањује се простор примене активне пореске политике, али преласком на синтетичко опорезивање пореза на доходак грађана, сужен је простор за активно деловање (Раичевић, 2007). Земље у развоју користе различите пореске политике, у виду ослобађања од плаћања пореза, како би привукле стране инвестиције и постале конкурентне на тржишту (Mintz, 1990, Shah, 1995).

Како је опорезивање МСП специфично, државни и јавноправни органи треба да раде на поједностављењу административних обавеза пореских обвезника, бољој комуникацији МСП са државним органима и обједињеном систему наплате пореза и доприноса (Антић, 2013).

Реформа пореског система, треба да се прилагођава пореским обвезницима, да трошкови администрирања пореза и од стране државе и код пореских обвезника буду све мањи. То зависи од закона и ефикасне пореске администрације, кроз повећани квалитет пореских услуга и комуникацију са пореским обвезницима (Горчић, 2003).

За предузетнике који паушално плаћају порез, постоје разлике у утврђивању висине пореза, иприликом смањења обима пословања, обавеза за плаћање пореза остаје по раније процењеном нивоу. Промену могу да изврше након шест месеци. У случају недостатка посла и прилива средстава, не постоји могућност ослобађања од плаћања пореза (NALED, 2017).

Фискалним подстицајима у недовољно развијеним подручјима кроз редуковање фискалног оптерећења, повећава се расположиви доходак, који почетници могу да акумулирају за повећање својих производних капацитета, за отварање нових радних места, чиме се шири могућност запошљавања и смањује број незапослених. У оквиру програма за запошљавање од стране фондова, омогућиће се додатно образовање кроз преквалификацију постојећих и стварање нових кадрова (Ристић, 1997).

Нова предузећа, имају значајну улогу у стварању запослености (Garikai, 2011; Baptista, R., Escaria, V., and Madruga, P., 2005; Stel i Suddle, 2005), економског раста (Garikai, 2011), која у свом раду представља Katua (2014) кроз резултате емпиријских истраживања.

Деведесетих година двадесетог века, предузетништво у литератури постаје кључни фактор за успешно управљање организацијама у околностима високе динамичности и хостилности (Brazeal and Herbert, 1999; Cornwall and Perlman, 1990; CovinandSlevin, 1989, 1991; Draker, 1991; MillerandFriesen, 1983; Morris, 1998).

Усвајање предузетничке логике (Adižes, 2004, 2005; Cornwall and Perlman, 1990) доприноси организационом учинку (Covin and Slevin, 1991; Lumpkin and Dess, 1996; Morris and Sexton, 1996; Rauchetal., 1990), омогућава да се задржи конкурентска предност (Covin and Miles, 1999) и одржава организација виталном (Adižes, 2005; Draker, 1991; Millerand Friesen, 1983; Stevenson and Jarillo, 1990). Многе пословне организације прихватиле су концепт предузетништва због својих будућих циљева у турбулентнијим условима пословања, јер предузетничка способност и вештине су модел за сва предузећа и организације (Draker, 1991, стр. 184).

Требаће доста времена да предузетничка моћ постане самостални друштвени феномен на глобалном нивоу, тена пољу економије и бизниса (Цветичанин, 2016).

Културне и економске вредности, утичу на предузетничко пословање једног друштва, једне средине. У савременој теорији, све је већа веза економских вредности (рационалних, практичних) и културних (образовање, идеологија, традиција, знање). Економски развој је сувише значајан и треба га схватити као „културни процес“ (Грондона, 2004).

Нису сва друштва и средине погодне за развој предузетништва. Одређеним реформама и преокретима могу то и постати. Тако је са предузетницима почетницима у свом бизнису. Предузетништво се стиче знањем, учењем, истраживањем и иновацијама. Недовољно информисање из области менаџмента, недовољно одлучности, креативности и предузетничког духа, стичу усвајањем нових технологија, знања и иновација (Шилјаковић, 2008).

МСП заостају у примени најновијих технолошких решења, употреби друштвених мрежа и интернета, које би повећале конкурентност на тржишту. Недовољно користе савремене технологије које им омогућавају упознавање конкуренције, електронско пословање, електронску трговину. За опстанак на тржишту неопходна је њихова примена а привредницима знање (Пауновић, 2017, стр.59).

Код младих предузетника, култура пословања зависи од оснивача бизниса и бизнис плана. “Према дефиницији, све иновације морају у одређеној мери у себи садржати новину, било да је та новина нешто ново за компанију, тржиште, за свет. Важно је упамтити да иновација није тек било шта ново; она такође мора створити одрживи пословни концепт“ (Atkinson and Ezell, 2014, стр. 132).

Пословно окружење је неповољно за бављење предузетништвом, јер га карактерише честа промена прописа и неадекватна контрола пословања (рад инспекцијских служби, правосудних и осталих државних органа), као и значајно административно оптерећење пословања (Сива књига, 2016).

Како је предузетничка култура на веома ниском нивоу, то представља друштвену баријеру за развој предузетништва младих, где они немају подршку непосредног окружења (породице) приликом доношења одлуке да се баве предузетништвом (Бобић Д. и Цевес, 2017).

Према досадашњим истраживањима, млади предузетници ће бити покретачи промена и економског раста до 2020. године, с обзиром да имају идеје. Како за успех то није довољно, морају да имају подршку, некога ко ће те идеје развијати и финансирати. По извештају ГЕМ-а (Global Entrepreneurship Monitoring), млади наводе да нема јединственог извора информисање о предузетништву, форума, промоција, ажурних информација и података за покретање сопственог бизниса (Привредна комора Србије, 2016).

Финансијска подршка за потенцијалне предузетнике и почетнике сопственог бизниса, нису само олакшице и бесповратна средства, која су битна. Неопходно је креирати институције као у случају других земаља, да се привредници информишу преко „on-line“ информативних центара подршке МСП (Авлијаш, 2008).

Ограничени приступ изворима финансирања МСП је последица правне форме у којој се предузећа оснивају. Прикупљање капитала емисијом обичних или

преференцијалних акција нису доступни за предузетничке радње, као извори у категорији сопствених средстава због правне форме (Ерић и др., 2012). Велике корпорације, акционарска друштва то могу, емисијом хартија од вредности (обвезнице и др.).

Када власник МСП нема довољно искуства, способности и знања, опстанак предузећа је доведен у питање. Оријентација ка ризичним подухватима води гашењу предузећа услед недостатка предузетничких вештина, адекватних извора финансирања, јер проузрокује несигурност радних места и неефикасно коришћење ресурса (Стаматовић, 2013).

## в. Циљеви истраживања

Циљ дисертације јесте да се на основу квалитативне и квантитативне анализе, уз проучавање релевантне литературе из области фискалне политике, сагледају отежавајући фактори за развој предузетништва у Србији.

Из општег циља истраживања произилазе следећи појединачни циљеви:

- Да се истраже основни фактори који утичу на развој преузелништва;
- Да се дефинишу индикатори за факторе од значаја за развој МСП и преузелништва;
- Да се изврши идентификација кључних фактора који утичу на пословање предузетника почетника и МСП;
- Да се прикупе подаци кроз истраживање три групе узорака:
  - Прву групу чине потенцијални предузетници, свршени студенти који би покренули сопствени бизнис, предузетници који имају предузетничке радње или предузеће отворено до шест месеци.
  - Другу групу чине предузетници који имају отворено предузеће или радње дуже од пет година.
  - Трећу групу чине стручно оспособљени кадрови (професори високошколских установа, лица на пословима подршке предузетницима при агенцијама за подршку, бироу за запошљавање, регионалним канцеларијама, банкама);

- Да се изврши испитивање статистички значајне корелације између отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса на узорку;
- Да се изврши испитивање да ли пореско оптерећење (порез на доходак, пореза на добит и доприноси за социјално осигурање) утиче на покретање сопственог бизниса, а у квалитативном смислу неће заузети високу позицију значајности, код све три групе испитаника;
- Да се изврши испитивање да ли предузетничка култура као предиктор покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузима висок ранг код најмање две групе узорака;
- Систематизовање резултата и креирања извештаја анализе пореког оптерећења и отежавајућих фактора за развој предузетништва и покретање сопственог бизниса код потенцијалних предузетника.

Практични циљ рада је да се у турбулентном финансијском окружењу, у ком се послује, имплементира једно крајње догматско уређење како би се што ефикасије прикупљали порези, али и омогућила шира и јача предузетничка култура која се тиче малих и средњих предузећа.

## г. Преглед литературе и научни допринос истраживања

Анализа фактора који утичу на покретање МСП и преузетништва уопште, у истраживању, треба да утврди који су кључни фактори за успешност, повећану конкурентност и развој предузетништва у Србији. Вредност добијених резултата, представља научни допринос даљем развоју предузетништва на основу кључних отежавајућих фактора. У анализи су представљени и програми подршке МСП и преузетницима, од стране Националне службе за запошљавање, као што су програм **Покрени сопствени посао**, фонд за развој РС, финансијска помоћ за почетак пословања Старт ап Развојне агенције Србије, нефинансијска помоћ кроз обуке и менторинг, Енека програм **Покрени се за посао** и др. Анализираће



се и колико су ови програми стимулативни и адекватни за предузетнике и МСП. Ова дисертација указује да креирање пореске политике наше земље треба да буде стимулативно за предузетнике почетнике, са јасно дефинисаним критеријумима као што су: тржишни услови пословања предузетника паушалаца, обавезно предузетничко образовање, бесплатна регистрација предузећа, бесплатне књиговодствене и административне услуге од стране бизнис инкубатора, процедуре регистрације, одобравања кредита у банкама за предузетнике почетнике, смањење пореских стопа за социјално осигурање и бесповратни порески кредити (на неограничен временски период).

Очекивани резултати би показали, сличности и разлике статова три експертске групе о отежавајућим факторима за покретање сопственог бизниса и развој предузетништва у РС, и доказати да применом анкете са релативним поређењем парова критеријума Сатијевом скалом, Кендаловог непараметарског статистичког теста кроз коефицијент корелације рангова и нивоа значајности теста, методе аналитичког хијерархијског процеса (АХП) и методе агрегације индивидуалних одлука у групну (АИЈ), можемо рангирати критеријуме отежавајућих фактора код отпочињања сопственог бизниса.

#### **д. Истраживачке хипотезе**

Наше истраживање заснивамо на 3 главне хипотезе које гласе:

##### **Хипотеза 1:**

Н<sub>0</sub>: Постоји статистички значајна позитивна корелација рангова отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса, између потенцијалних предузетника, односно предузетника који имају предузеће отворено до 6 месеци, предузетника који имају отворено предузеће дуже од 5 година и стручно оспособљених кадрова за подршку развоја предузетништва.

Н<sub>1</sub>: Постоји негативна корелација или статистички безначајна корелација рангова отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса, између

потенцијалних предузетника, односно предузетника који имају предузеће отворено до 6 месеци, предузетника који имају отворено предузеће дуже од 5 година и стручно оспособљених кадрова за подршку развоја предузетништва.

### **Хипотеза 2:**

H<sub>0</sub>: Фактори који припадају категорији пореза „порез на добит, порез на доходак грађана и доприноси за социјално осигурање“ као предиктори покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу неће заузети високу позицију значајности (прва три ранга) као ни ниску позицију значајности (последња три ранга) ни у једној групи испитаника.

H<sub>1</sub>: Фактори који припадају категорији пореза „порез на добит, порез на доходак грађана и доприноси за социјално осигурање“ као предиктори покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузеће високу позицију значајности (прва три ранга) или ниску позицију значајности (последња три ранга) најмање у једној групи испитаника.

### **Хипотеза 3:**

H<sub>0</sub>: Фактор "предузетничка култура" ће као предиктор покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузети висок ранг (прве четири позиције) код најмање две групе испитаника.

H<sub>1</sub>: Фактор "предузетничка култура" ће као предиктор покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузети висок ранг (прве четири позиције) код највише једне групе испитаника.

## Ћ. Методологија истраживања

Методе истраживања које су коришћене приликом израде рада су углавном дескриптивне, базиране на издањима како страних тако и домаћих аутора, законским нормама, правилницима и стручним радовима. Поред тога, у овом истраживању коришћене су и основне научне методе попут анализе и синтезе, компарације, а поред њих и друге основне научне методе попут генерализације и конкретизације, индукције и дедукције. Методе, односно начини истраживања условљени су формулацијом проблема и одређењем предмета истраживања, затим постављеним циљевима и хипотезама. Посебно ћемо издвојити методу компарације и анализе садржаја којаће се односити пре свега на анализу садржаја прикупљених докумената, претходно наведених као извор сазнања о предмету истраживања.

Истраживање и рад на докторској дисертацији обавиће се применом квалитативног и квантитативног методолошког поступка, као и применом специфичних истраживачких метода које се користе у анализи пореског оптерећења и отежавајућих фактора за отпочињање сопственог бизниса, међу којима се издвајају следећи приступи:

- Метода анализе за рашчлањивање критеријума отежавајућих фактора за почетак пословања,
- Компаративна метода да се упореде добијени резултати рангирања експертских група и да добијени резултати дефинишу висину ранга отежавајућих фактора за почетак пословања,
- Метода испитивања да се прикупе подаци и мишљења за које је употребљена анкета и интервјуи са одређеним проблемом,
- АХП метода коришћена за поређење парова у избору отежавајућих фактора код отпочињања пословања,
- Метод сопствених вредности ЕВ (Eigenvectormethod) је коришћен за рачуњање вектора приоритета из групне матрице,
- АИЈ метода (Агрегација индивидуалних одлука-Aggregation of individual judgment) за групну агрегацију појединачних рангирања,

- Метода дескрипције за описивање критеријума рангирања,
- Индуктивна метода за закључивање о сагласности хијерархије критеријума на основу података добијених АИЈ, ЕВ и компаративном методом,
- Савремени метод статистичке анализе емпиријских података, који подразумева коришћење савременог софтверског пакета, софтвер за примену вишекритеријумског одлучивања, рангирања критеријума и алтернатива ExpertChoice.

## е. Начин избора, величина и структура узорка

Посматрани предузетници у узорку су подељени у три групе:

- **Прва група:** *Потенцијални предузетници, свршени студенти који би покренули сопствени бизнис, предузетници који имају предузетничке радње или предузеће, отворено до шест месеци*
- **Друга група:** *Предузетници који имају отворено предузеће или радњу дуже од пет година*
- **Трећа група:** *Оспособљени кадрови за подршку предузетништва*

Укупно је анкетирано 148 испитаника од којих је 46 из групе „Потенцијални предузетник, предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено до 6 месеци“, 54 из групе „Предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено дуже од 5 година“, а 48 из групе „Стручно оспособљен кадар за подршку предузетништва“. Анкетирање је обављено путем електронског упитника и упитника у штампаној форми.

Резултат истраживања на основу анкетирања три групе испитаника заснован на поређењу значајности отежавајућих фактора приликом започињања сопственог бизниса.

## ж. Резултати истраживања – примена и допринос

Искоришћена су четири примарна критеријума:

- Кластер ПОРЕЗ
- Кластер ЗНАЊЕ
- Кластер ПРИСТУП ИЗВОРИМА ФИНАНСИРАЊА (КАПИТАЛ)
- Кластер РИЗИК

По датим критеријумима су спроведене анкете АХП моделом по Ликертовој скали од -9 до 1 до 9, и формиран су резултати који су потврдили све три хипотезе у првобитном облику, односно нулте хипотезе. Алтернативне хипотезе, које су супротне нултој, су одбачене. Све је ово приказано у Поглављу 9 – Резултати, и даљим поглављима.

# 1. РЕФОРМА ПОРЕСКОГ СИСТЕМА

Порески систем «опредељује ефикасност јавних финансија и њихов економски значај, посебно у погледу оптималног опорезивања»<sup>11</sup>. Са тог аспекта, «све више се говори о правичности, ефикасности и једноставности које морају бити најзначајније одлике савремених пореских система»<sup>12</sup>. Због тога, данас су присутне бројне промене у већини савремених пореских система.

И у Србији «се све више говори о реформама пореског система, које морају представљати значајан сегмент укупних реформи њених јавних финансија а пажња је усмерена на анализу стања и реформи пореза на доходак грађана и доприноса за социјално осигурање, пореза на добит правних лица и пореза на имовину»<sup>13</sup>.

Пореска реформа «за циљ треба да има померање фокуса Пореске управе са репресије на сервисирање пореских обвезника јер само на тај начин може се обезбедити да порески обвезници могу да раде, зараде и плате порез»<sup>14</sup>. Повећање пореских прихода «је са друге стране неопходно како би се смањило дефицит буџета, смањило задуживање државе и обезбедила средства за подстицање привредног раста»<sup>15</sup>.

Проблематично је како обезбедити два дивергентна, односно противречна критеријума, то јест да се обезбеди већа наплата пореза и да се порески добици државе увећају а да се притом растерете предузетници и повећа предузетничка иницијатива, која би резултовала великим бројем нових предузећа која се не би константно гасила и отварала, већ би имала одређени континуитет у раду, и као

---

<sup>11</sup><http://www.ips.ac.rs/rs/publications/reforma-poreskog-sistema-u-srbiji/>

<sup>12</sup> <http://www.ips.ac.rs/rs/publications/reforma-poreskog-sistema-u-srbiji/>

<sup>13</sup> <http://www.ips.ac.rs/rs/publications/reforma-poreskog-sistema-u-srbiji/>

<sup>14</sup> <https://novaekonomija.rs/tekstovi/mogu%C4%87i-pravci-poreske-reforme-u-srbiji>

<sup>15</sup> <https://novaekonomija.rs/tekstovi/mogu%C4%87i-pravci-poreske-reforme-u-srbiji>

таква пружила могућност и предузетницима за трајну зараду, али и држави да убире приходе. Ово је веома важно са депопулационог аспекта Србије и земаља Балкана и источне Европе, јер ако ће већ радити за другога, а неће имати сопствену предузетничку фирму, грађани перципирају да им је боље да раде тамо где су веће плате и сигурније запослење са мање труда и више бенефиција – дакле у иностранству. Код нас је типично да су разлике у приватном сектору и државном односно јавном сектору драстично различите у корист државног, односно јавног сектора у односу 60.000 према 36.000 динара, што је скандалозна разлика која вуче грађане ка томе да се запослеу јавној фирми, а не у приватној, и да не постану предузетници. Ово веома утиче на предузетничку културу у Србији.

Истовремено, «пореска реформа треба да иде у два паралелна правца: први - реформа администрације и пореског поступка и други - реформа пореске политике и пореских стопа»<sup>16</sup>.

Реформа администрације и пореског поступка «треба да створи основу за даље реформе пореског система. Без изградње јаке организације Пореске управе, информационог система и професионализације запослених, неће бити могућа ни реформа пореске политике»<sup>17</sup>.

«Основни правци ове фазе реформе су следећи: Сређивање ИТ система и пореског књиговодства»<sup>18</sup>. Изградња јединствене ИТ базе «која би била умрежена са ПИО, РФЗО, НСЗ, Царином и МУП је основна претпоставка за дигитализацију ПУ, као и за онлајн контролу и наплату пореза»<sup>19</sup>. На овај начин ће се спречити «неконтролисано гомилање дуга појединих пореских обвезника и

---

<sup>16</sup> <http://www.ips.ac.rs/rs/publications/reforma-poreskog-sistema-u-srbiji/>

<sup>17</sup> <http://www.ips.ac.rs/rs/publications/reforma-poreskog-sistema-u-srbiji/>

<sup>18</sup> <https://novaekonomija.rs/tekstovi/mogu%C4%87i-pravci-poreske-reforme-u-srbiji>

<sup>19</sup> <https://novaekonomija.rs/tekstovi/mogu%C4%87i-pravci-poreske-reforme-u-srbiji>

смањиће се трошкови администрације, како за ПУ тако и за пореске обвезнике»<sup>20</sup>.

Такође, не би се требала заборавити обука запослених. Наиме, «обука запослених је веома важна будући да катастрофално непознавање пореских прописа запослених у Пореској управи, нарочито од стране пореских инспектора, једна је од главних препрека за унапређење рада ПУ а уз то, неопходна је промена садашњег формално-репресивног односа према пореским обвезницима, у поступање које садржи сва три кључна елемента делотворне Пореске управе: пружање помоћи пореским обвезницима у испуњавању њихових обавеза (порески обвезник је клијент, а не непријатељ), благовремена контрола испуњавања обавеза и ефикасна наплата обавеза»<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> <https://novaekonomija.rs/tekstovi/mogu%C4%87i-pravci-poreske-reforme-u-srbiji>

<sup>21</sup> <https://novaekonomija.rs/tekstovi/mogu%C4%87i-pravci-poreske-reforme-u-srbiji>



## 2. ПОРЕЗИ, ЗАКОНИ, ПОЛИТИКЕ И ПРОПИСИ

### 2.1. Фискални инструменти

#### 2.1.1. Дефиниција фискалне политике

Фискална политика је обликовање пореза и јавних расхода с циљем да се ублажи јаз привредних циклуса, да се допринесе одржавању економије пуне запослености, ослобођене од инфлације и дефлације.

У економији и политологији, фискална политика је употреба владиног прикупљања прихода (углавном пореза) и издатака (потрошње) за утицај на економију земље. Употреба владиних прихода и расхода за утицај на макроекономске променљиве развијене као резултат велике депресије, када је претходни *laissez-faire* приступ економском управљању дискредитован.

Фискална политика заснива се на теоријама британског економисте Џона Мејнарда Кејнза, чија је кејнзијанска економија указивала да владине промене нивоа опорезивања и владине потрошње утичу на агрегатну потражњу и ниво економске активности. Фискална и монетарна политика су кључне стратегије које влада и централна банка користе за постизање својих економских циљева. Комбинација ових политика омогућава овим властима да циљају инфлацију (која се сматра „здравом“ на нивоу од 2 до 3%) и повећају запосленост. Поред тога, дизајниран је тако да покуша да задржи раст БДП-а на 2% -3%, а стопа незапослености близу нивоа природне незапослености од 4% -5%<sup>22</sup>. Ово подразумева да се фискална политика користи за стабилизацију економије током пословног циклуса.<sup>23</sup>

Фискална политика се бави начинима прикупљања новца у државну благајну и његовог трошења. Састоји се од пореске политике и политике јавних расхода.

---

<sup>22</sup>Kramer, Leslie. "What Is Fiscal Policy?". Investopedia. Dotdash.

<sup>23</sup>O'Sullivan, Arthur; Sheffrin, Steven M. (2003). *Economics: Principles in Action*. Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Prentice Hall. p. 387

Појам *политика* потиче од грчке речи *полис* – држава, тј. речи *политикос* – државни, јавни, грађански. Политика је делатност везана за управљање, односно руковођење државом. Појам *фискалан* потиче од латинске речи *fiscus* која означава државну благајну и правну особу која је носилац имовинских права и заступа је у свим њеним имовинско – правним односима.

Будући да „се порезима умањује расположиви доходак, односно имовина физичких и правних лица, природно је да та лица, у начелу, неће радо прихватити обавезу плаћања пореза“<sup>24</sup>. Плаћање пореза је за пореске обвезнике жртва коју су дужни да поднесу.

Порези су присилна категорија, односно "у демократским друштвима присилност не долази до изражаја код увођења, већ само код наплате пореза. У недемократским друштвима, међутим, елементи присиле срећу се и у поступку увођења (наметања) пореске обавезе, а не само при наплати".<sup>25</sup>

Све ово има веома дугу традицију. И у средњем веку приходи од крунских домена остају важан извор прихода владоца и државе, али се шире порези у облику главарине, пореза на земљу и наслеђе и разних других дажбина. Део пореза плаћа се у натури, као део жетве или у стоци. Црква стиче велике приходе кроз разне дажбине. Појава и раст многих пореза чврсто је везана за ратове и потребу коју они доносе да се у кратком року знатно повећа државни приход. Тако је први порез на доходак грађана уведен у Енглеској 1799. године како би се финансирао рат са Наполеоном. И касније су скокови у опорезивању резултат ратова (на пример, Првог и Другог светског), после којих порески терет није у потпуности враћан на пређашњи ниво.

Прогресиван порез на доходак уведен је први пут у Прусској 1853, а затим у другим земљама (Британија 1907, САД 1913, Француска 1917.). У Енглеској је у Средњем веку наплаћиван порез и за сваки прозор на згради. Порески обвезници су зато зазиђивали прозоре да би плаћали мањи порез. Последица

---

<sup>24</sup><https://www.vps.ns.ac.rs/Materijal/mat13203.pdf>

<sup>25</sup> Поповић, Д., *Пореска реформа у Србији, 2001- 2003*. Економски институт, Београд, 2004. стр. 36

такве пореске политике се и данас може видети на неким зградама у Лондону. У Холандији је порез био на дужину фасаде, па су куће грађене увис са много спратова а биле су необично танке, што и данас карактерише урбани пејзаж градова Холандије. Због ропства под Турцима, и дан-данас, социолози сматрају, многи становници Балкана не плаћају потребне порезе држави, јер поистовећују плаћање пореза са плаћањем данка, које сматрају за велику срамоту.

### **2.1.2. Утицај пореза на алокацију производних ресурса**

Једна од основних функција јавних финансија (како јавних расхода тако и јавних прихода) је у утицају на алокацију економских (производних) ресурса.

Наиме, значајан део друштвеног производа се путем пореза узима од приватне привреде (физичких и правних лица) и усмерава на јавну потрошњу. Прикупљеним средствима финансира се обезбеђење извршавања јавних расхода тј. јавних (општекорисних) делатности чији су корисници иста она лица која су била подвргнута опорезивању (грађани и привреда).

Што се тиче прерасподеле добијеног пореза, подаци за 2009. годину кажу «према уделу доприноса за социјалну заштиту у укупним пореским приходима (31,3 одсто), Србија се налази у врху упоредивих земаља ОЕЦД-а. Испред нас су Чешка, Пољска, Немачка, Француска, Јапан и Мађарска»<sup>26</sup>.

Такође, подаци за 2008. годину кажу да је «Србија је и по уделу осталих у укупним пореским приходима, са 3,6 одсто, попут пореза на профит, убедљиво на последњем месту у односу на земље ОЕЦД-а.»<sup>27</sup> То би било одлично за развијање предузетништва када не би тај приход који остварују компаније остајао у земљи, али у Србији се он најчешће извлачи ван земље, те стога реформа пореске стопе на добит јесте један од приоритета, будући да фамозни страни инвеститори углавном не доприносе економији земље него својим матичним економијама.

---

<sup>26</sup> <http://www.politika.rs/scc/clanak/117455/Ekonomija/Ne-pravedna-poreska-politika>

<sup>27</sup> <http://www.politika.rs/scc/clanak/117455/Ekonomija/Ne-pravedna-poreska-politika>

### 2.1.3. Фискално оптерећење

Једно од кључних питања у вези са јавним приходима јесте питање фискалног оптерећења. Фискално оптерећење је степен учешћа јавних прихода у друштвеном производу земље, који се изражава процентуалним учешћем суме свих јавних прихода остварених у једној години према друштвеном производу земље у истој години.

Наравно, одмах се поставља питање да ли фискално оптерећење исказивати како је речено (процентом учешћа јавних прихода у друштвеном производу), или то учинити путем процента учешћа јавних расхода у друштвеном производу. Два су разлога који опредељују да се фискално оптерећење исказује односом јавних прихода према друштвеном производу. Прво, укупна маса јавних расхода, онако како је исказује одговарајућа статистика, садржи тзв. бруто јавне расходе. У категорији бруто јавних расхода значајан део расхода се вишеструко исказује будући да није могуће елиминисати сва трансферна давања. Друго, јавни расходи се покривају и јавним зајмовима, дакле антиципирањем дела јавне потрошње будућих генерација, а то се не може ставити у директну везу са друштвеним производом конкретне године.

Уважавајући у пуној мери наведена два момента, далеко највећи број теоретичара јавних финансија при исказивању степена фискалног оптерећења користи однос јавних прихода према друштвеном производу. Формула за израчунавање фискалног оптерећења је, према томе, следећа:

$$\Phi_o = (C_d/D_n) \times 100 \quad (1)$$

где је:

$\Phi_o$  = израчунато фискално оптерећење исказано у проценту,

$C_d$  = збир свих јавних прихода (без јавних зајмова) остварених у току једне године и

$D_n$  = друштвени производ посматране године.

Ова једноставна формула за израчунавање фискалног оптерећења захтева да се у пуној мери поштују одговарајућа методолошка упутства, како би се омогућиле међународне компарације, односно пратиле промене фискалног оптерећења у појединим земљама. Да би се то обезбедило, у бројиоцу треба увек узимати исте врсте јавних прихода, а у имениоцу на исти начин утврђен друштвени производ.

Према статистици ОЕЦД-а (Табела 1), на крају последње деценије XX века фискално оптерећење у најразвијенијим земљама тржишне привреде кретало се од 19,9% (САД), преко 37,7% (Немачка) до 52,1% (Шведска). Све три наведене земље имале су друштвени производ пер capita око 20.000 УСД. У исто време, проценат фискалног оптерећења у тадашњој Савезној Републици Југославији био је 57,3%.<sup>28</sup> То је приказано у Табели 1.

**Табела 1. Фискално оптерећење у земљама ОЕЦД и бившој СРЈ периоду од 1965. до 1999. године**

<b>Država</b>	<b>1965.god.</b>	<b>1975.god.</b>	<b>1985.god.</b>	<b>1992.god.</b>	<b>1999.god.</b>
1. Švedska	35,0	43,4	50,0	50,0	52,1
2. Danska	29,9	41,4	49,0	49,3	50,6
3. Holandija	32,5	42,6	44,1	46,9	40,3
4. Belgija	31,2	41,8	47,9	45,4	45,4
5. Austrija	34,7	38,6	43,1	43,5	44,3
6. Nemačka	31,6	36,0	38,9	39,6	37,7
7. Italija	25,5	26,2	34,5	42,4	43,0
8. Irska	25,9	31,3	36,4	36,6	31,9
9. Velika Britanija	30,4	35,5	37,9	35,2	36,6
10. Portugal	18,4	24,7	31,6	33,0	34,5
11. Španija	14,7	19,5	28,8	35,8	35,1
12. Grčka	22,0	25,5	35,1	40,5	
13. SAD	25,8	29,0	28,7	29,4	19,9
14. Turska	10,8	16,3	15,3	23,1	31,8
15. SR Jugoslavija		44,8	32,4	58,4	57,3

Занимљиво је приметити да до средине осамдесетих година XX века, фискално оптерећење у једном броју земаља расте, по том се стабилизује, да би касније поново показало тенденцију повећања. Мали је број земаља у којима ниво

<sup>28</sup>) Извор података: Поповић, Д., *Пореска реформа у Србији*, 2001- 2003. Економски институт, Београд, 2004. стр. 36. Овде је важно истаћи и то да се у званичним публикацијама ОЕЦД при исказивању степена фискалног оптерећења користи однос јавних прихода према бруто домаћем производу по тржишним ценама, а то је, у ствари, друштвени производ, тако да су подаци у табели упоредиви.

фискалног оптерећења има тендецију смањења. Повећање фискалног оптерећења нарочито је изражено у земљама у којима је на почетку приказаног скоро три и по деценијског периода било на релативно нижем нивоу (Турска, Шпанија, Португалија, Грчка, Италија и Ирска). То су, истовремено, и земље које су у посматраном периоду углавном оствариле значајне стопе привредног раста, што коинцидира са тезом да повећање друштвеног производа пер цапита доводи до осетнијег повећања јавних прихода. У табели су за податке за СРЈ пре њеног оснивања узети збирни подаци за Србију и Црну Гору.

## 2.2. Порез на добит

### 2.2.1. Појам опорезивања добити

Корпорације се могу опорезовати на бази своје добити, своје имовине или само на основу постојања, зависно од различитих правних система. Многи правни системи намећу порез на основу самог постојања компаније или на основу структуре акцијског капитала корпорације. На пример, америчка држава Мериленд намеће порез на корпорације које су организоване у тој држави, на основу броја деоница (акција) капитала коју компанија издаје. Многи правни системи уместо тога намећу порез заснован на пријављеном или срачунатом капиталу, често укључујући у њега и задржани профит.

Дакле, привредна друштва свој резултат пословања исказују као добит или губитак. Циљ њиховог пословања јесте остварење добити. Та добит подлеже обавези плаћања пореза на добит. Порески обвезници овог пореза су:

1. привредна друштва
2. банке и друге финансијске институције
3. друштва за осигурање и реосигурање имовине и лица
4. задруге и задружне организације
5. установе које продајом производа и услуга на тржишту остварују добит.

Добит привредног друштва се обрачунава по принципу – „добит је позитивна разлика прихода над расходима”. Обрачунава се у билансу успеха, као делу финансијског извештаја.

Највећи број правних система опорезују корпорације на њихове приходе.<sup>29</sup> У општем случају, овај порез се намеће у специфичном проценту или спектру процената на опорезиву добит, на начин дефинисан у самом систему. Неки правни системи имају посебан део закона или посебне прописе или агенције које се баве корпоративним опорезивањем.<sup>30</sup> У таквим случајевима, закон се може применити само на ентитете а не на и на појединце који врше трговину. Такви закони могу да уоче и примене разлику између широког спектра добити и доходака које корпорације остварују и да опорезују различите добити и дохотке на различите начине. У општем случају, већина оваквих система опорезује све добити корпорација на исти начин.<sup>31</sup>

Неки правни системи (на пример, Канада и САД) опорезују корпорације под истим условима као и појединце. У таквим системима, постоје уобичајене разлике у опорезивању које се тичу разлика које су инхерентне самој природи корпорација и појединаца (физичких лица) или некорпоративних ентитета. На пример, појединци не могу да се формирају, као компанија (људи се рађају), не могу да се спајају, не могу да се преузимају, а корпорације не могу да имају медицинске трошкове лечења, осим ако није реч о компензовању трошкова запосленима, или одштете трећим лицима.

Многи правни системи дозвољавају пореске кредите за поједине елементе. Ови „кредити” су заправо пореске олакшице и представљају редукацију суме која се плаћа на име пореза. Овакве директне редукације суме за исплату на име пореза

---

<sup>29</sup>United Kingdom Income and Corporation Taxes Act of 1988 (UK ICTA88) section 6, а у САД се примењује United States 26 USC 11.

<sup>30</sup>Нпр. док се у УК закон о порезу на добит консолидовао тако да се примењује на појединце и компаније 1988. године, (УКИСТА88), сума (пореска стопа) која се наплаћује је различита. Упоредити УКИСТА88 чланове 1 до 5 са члановима 6 до 12, и уочиће се многе разлике.

<sup>31</sup>Канада и САД опорезују све врсте добити истом пореском стопом, али омогућују примену различитих пореских стопа у зависности од величине прихода појединца или величине фирме (26 USC 11.)

се уобичајено дају на стране порезе на исту добит. Често се те олакшице исте оне које су доступне појединцима или члановима партнерстава.

Већина правних система опорезује и домаће и стране корпорације. Често се дешава да домаће корпорације бивају опорезоване на целу своју добит широм света, док се стране корпорације опорезују само на приход од извора који се налазе унутар јурисдикције. Многи правни системи намећу порезе на добит корпорацијама које су трајно засноване унутар јурисдикције (Француска и Немачка, рецимо).

Корпорације такође могу бити опорезоване многим другим наметима, као што су порез на имовину, порез на личне дохотке, ПДВ и слично, али ови порези се веома ретко називају „корпоративним порезима” и нису предмет ове анализе.

### 2.2.2. Опорезива добит

Већина правних система намеће порез на добит корпорација по специфичном и унапред одређеном проценту, који се срачунава на основу опорезиве добити (процент пута опорезива добит даје суму пореза на добит). Многи системи дефинишу опорезиву добит са референцом на нето добит. Опорезива добит се додатно може смањити изузећима од пореза која се додатно примене. Такође, могуће је применити и друге механизме за прилагођавање опорезиве добити, и то се често и чини.

Неки правни системи дефинишу опорезиву добит унутар самог система. Амерички системи<sup>32</sup> дефинишу опорезиву добит корпорације као сав бруто приход (продаја плус друга добит, минус трошкови робе која је произведена и минус пореска изузећа). Пореска изузећа су мања него код пореза на добит појединаца.

Принципи за препознавање опорезиве добити и примене изузећа пореза на опорезиву добит могу да се разликују од принципа финансијског рачуноводства

---

<sup>32</sup> 50 савезних држава, као и територије под америчком јурисдикцијом



којима се такође одређује књиговодствена добит. Кључне разлике су разлике у тајмингу (временском распореду) добити и изузећа од опорезивања (олакшица), умањења пореза, или немогућности да се примене неки од механизма изузећа од опорезивања. Већина система опорезује резидентне корпорације (у општем случају оне организације које су организоване унутар земље) на добит из целог света а нерезидентне корпорације само на добит остварену на подручју јурисдикције, као што смо већ спомињали<sup>33</sup>, а неки правни системи, као што је на пример Хонг Конг<sup>34</sup>, опорезују и резидентне и нерезидентне корпорације само на добит која је остварена од извора у самој земљи (на подручју јурисдикције, рецимо у овом случају реч је о делу земље, САР Хонг Конг).

Порези на добит корпорација и пореске стопе су увек исте за различите типове добити. Па ипак, многи правни системи су осмислили такве пореске стопе по којима корпорације са нижим нивоом добити плаћају мању пореску стопу.<sup>35</sup> Неки правни системи намећу порезе на добит који имају различите пореске стопе за различите типове корпорација (Канада дозвољава мање пореске стопе за мање корпорације). Пореске стопе могу да варирају од јурисдикције до јурисдикције. Надаље, неке земље имају територијалну поделу која им омогућава да поједине територијалне јединице могу да уведу своје самосталне порезе на добит, и оне могу да се разликују унутар земље, од провинције до провинције (САД, Канада, Јапан, Немачка и слично). Неке јурисдикције, пак, такође намећу порезе са различитим стопама на алтернативној бази опорезивања. Неки ентитети могу добити пореске олакшице на део добити или целокупну добит у неким јурисдикцијама.

---

<sup>33</sup>United States taxation of foreign corporations - 26 USC 881-885.

<sup>34</sup>"Profits Tax". Ird.gov.hk.

<sup>35</sup>26 USC 11, која намеће порезе који варирају од 15% на првих \$50,000 добити падо 35% на добит већу од \$10,000,000, са степенастим повећањем по секцијама добити

Примери пореских стопа за порез на добит компанија укључују:

- Аустралија, 30% - међутим, неки специјализовани ентитети имају право на мање пореске стопе.<sup>36</sup>
- Канада: Федерални 11% или 15% плус провинцијски 1% до 16%. Стопе су акумулабилне.<sup>37</sup>
- Хонг Конг: 16,5%<sup>38</sup>
- Ирска: 12,5% на трговинску добит, и 25% за добит која потиче од других нетрговинских пословања<sup>39</sup>
- Нови Зеланд: 28%
- Сингапур: 17% од 2010, а поједине нове компаније могу се квалификовати за пореске изузетке<sup>40</sup>
- УК: 21% до 26% за 2009–2011.<sup>41</sup>
- САД: Федерални 15% до 35%.<sup>42</sup> Државни: 0% до 10%, може се одузети од федералног. Неки градови 9%, може се одузети од федералног. Федерални алтернативни минимални порез од 20% намеће се на регуларну опорезиву добит са прилагођењима.

Табела 2. приказује један занимљив феномен, да САД иако имају високу стопу пореза, не добијају велики део БДП-а од ових пореза.

---

<sup>36</sup>"Company tax rates". Ato.gov.au.

<sup>37</sup>"Corporation tax rates". Cra-arc.gc.ca

<sup>38</sup>"Profits Tax". Ird.gov.hk.

<sup>39</sup>"Corporation Tax". Revenue.ie.

<sup>40</sup>"Tax rates & tax exemption schemes". IRAS.

<sup>41</sup>"HM Revenue & Customs: Corporation Tax rates". Hmrc.gov.uk.

<sup>42</sup>"26 USC § 11 – Tax imposed | LII / Legal Information Institute". Law.cornell.edu.

**Табела 2: Поређење пореза на добит корпорација као проценат БДП-а за САД и земље ОЕЦД-а, 2008<sup>43</sup>.**

<i>Поређење пореза на добит корпорација као проценат БДП-а за САД и земље ОЕЦД-а, 2008.</i>			
<b>Земља</b>	<b>Порез/БДП</b>	<b>Земља</b>	<b>Порез/БДП</b>
Норвешка	12.5	Швајцарска	3.3
Аустралија	5.9	Холандија	3.2
Луксембург	5.1	Словачка	3.1
Н. Зеланд	4.4	Шведска	3.0
Чешка	4.2	Француска	2.9
Ј. Кореја	4.2	Ирска	2.8
Јапан	3.9	Шпанија	2.8
Италија	3.7	Пољска	2.7
Португал	3.6	Мађарска	2.6
УК	3.6	Аустрија	2.5
Финска	3.5	Грчка	2.5
Израел	3.5	Словенија	2.5
ОЕЦД просек	3.5	Немачка	1.9
Данска	3.4	Исланд	1.9
Белгија	3.3	Турска	1.8
Канада	3.3	САД	1.8

Највећи број јурисдикција има обичај да опорезује стране корпорације на различит начин од домаћих корпорација (у САД, рецимо, домаће корпорације се опорезују према правилнику 26 USC 11 и 26 USC 63 а стране корпорације према 26 USC 881-885. Ниједан међународни документ не може да лимитира неку земљу да јој забрани да опорезује добит својих грађана и резидентних и нерезидентних корпорација. Међутим, уговори и пракса намећу ограничења на опорезивање оних који су ван тих граница, чак и ако добит долази унутар земље која жели да изврши опорезивање.

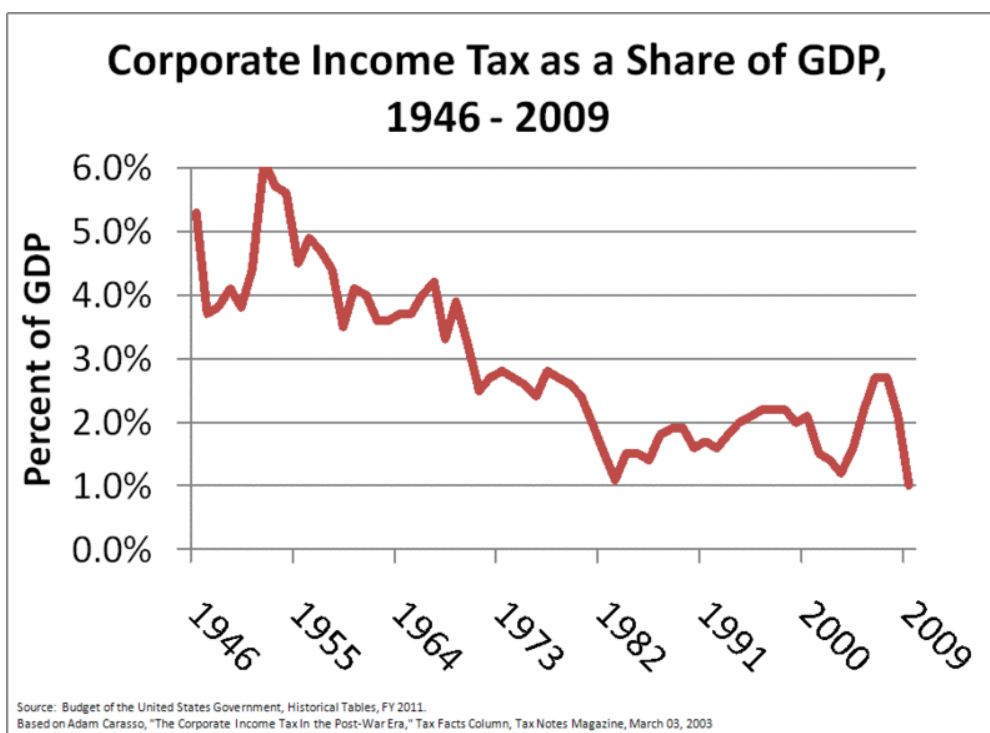
<sup>43</sup>Bartlett, Bruce (31 May 2011). "Are Taxes in the U.S. High or Low?". New York Times.

Већина јурисдикција опорезује стране корпорације на добит од пословања која је остварена унутар јурисдикције, кроз филијалу или огранак или трајно установљену експозитуру у оквиру земље јурисдикције. Овај порез може бити са истом пореском стопом као и за резидентне компаније, или по другачијој стопи.<sup>44</sup>Огранци страних компанија могу да не буду у ситуацији да имају исте пореске олакшице као што их имају домаће корпорације. Неке јурисдикције не признају плаћање које се врши између огранака исте фирме као истинско плаћање, и добит или умањење пореза које произилази из таквих трансакција се одбацују. Неке јурисдикције, пак, намећу ограничења на умањења пореза огранака фирми. Уобичајено лимитирана умањења укључују хонораре за менаџмент и камате.

Слика 1 показује порез на добит корпорација као део БДП-а САД у периоду после Другог светског рата.

---

<sup>44</sup>26 USC 882.



**Слика 1:** Порез на добит корпорација као део БДП-а САД у периоду после Другог светског рата<sup>45</sup>

Савезни порез на добит корпорација се намеће по градуалним (степенастим) пореским стопама. Сва опорезива добит подлеже опорезивању на добит од 34% до 35% када опорезива добит прелази 335.000 долара. Пореске стопе које се намећу испод савезног нивоа могу да варирају знатно са променом јурисдикције. Неки пут износе мање од 1% а неки пут буду и преко 16%. Државне и локалне пореске стопе на добит могу да варирају додатно ако се укључе у кумулативно сабирање са савезним порезом на добит.

Табела 3. приказаше порез на добит на савезном нивоу са прогресивним пореским стопама, зависно од добити предузећа.

<sup>45</sup> Budget of the United States Government, Historical Tables, FY 2011. Based on Adam Carasso, "The Corporate Income Tax In the Post-War Era," Tax Facts Column, Tax Notes Magazine, March 03, 2003.

**Табела 3: Савезне пореске стопе у САД<sup>46</sup>**

Опорезива добит (\$)	Пореска стопа
0 то 50,000	15%
50,000 то 75,000	\$7,500 + 25% за суме веће од 50,000
75,000 то 100,000	\$13,750 + 34% за суме веће од 75,000
100,000 то 335,000	\$22,250 + 39% за суме веће од 100,000
335,000 то 10,000,000	\$113,900 + 34% за суме веће од 335,000
10,000,000 то 15,000,000	\$3,400,000 + 35% за суме веће од 10,000,000
15,000,000 то 18,333,333	\$5,150,000 + 38% за суме веће од 15,000,000
18,333,333 и више	35% фиксно

### 2.3. Појам и карактеристике парафискалитета

Парафискални приходи или парафискалитети „се налазе између пореза и административних такса, и нису везани за државне функције, већ за одређене нетериторијалне организације које у својим економским и социјалним функцијама формирају одређене приходе највише заједничког са фискалитетом, парафискалитети имају са административним таксама“<sup>47</sup>.

Парафискалитети „се формирају на исти начин као и порези и остали јавни приходи и ови издаци оптерећују додатно друштвени производ земље“<sup>48</sup>.

*Социјални парафискалитети* „се обично јављају у виду разних облика котизација у финансирању социјалног осигурања“<sup>49</sup>.

<sup>46</sup>Form 1120 Instructions for 2009 page 18

<sup>47</sup><https://www.kristijanrastic.com/wp-content/uploads/2017/03/12.-Poreski-i-carinski-sistem-i-politika.pdf>

<sup>48</sup><https://www.kristijanrastic.com/wp-content/uploads/2017/03/12.-Poreski-i-carinski-sistem-i-politika.pdf>

<sup>49</sup><https://www.kristijanrastic.com/wp-content/uploads/2017/03/12.-Poreski-i-carinski-sistem-i-politika.pdf>

У Србији „се парафискалитети уводе као добровољни прилози, водни доприноси, накнаде за путеве, чланарине разним удружењима и коморама, обавезно осигурање и др.“<sup>50</sup> Специфично је да су „посебан облик парафискалитета самодоприноси.“<sup>51</sup> Свака јединица локалне самоуправе може увести своје парафискалитете тако да је „децентрализацијом система власти могућа појава нових парафискалитета“<sup>52</sup>.

## 2.4. Пореске стопе и структура пореских прихода у Србији

Порески систем једне земље настаје као резултат компромиса политичких снага у друштву, потребе за изналажењем нових извора за финансирање јавних расхода и слично, и углавном нису резултат унапред одређеног плана.

Уколико једна земља има више нивоа власти, порески систем постаје сложенији, односно различитији, а може се десити да има велики број различитих пореских облика. У том случају долази до извесног степена неусклађености између појединих облика пореза уведених од стране различитих нивоа власти. Овај проблем се у великој мери разрешава тако што законодавац доноси системски закон који садржи опште одредбе о јавним приходима.

Пореска политика у нашој земљи спроводи се на више нивоа власти, као што је Република, аутономна покрајина, град и општина. Врсте пореза који се могу увести на територији РС су:<sup>53</sup>

---

<sup>50</sup><https://www.kristijanrastic.com/wp-content/uploads/2017/03/12.-Poreski-i-carinski-sistem-i-politika.pdf>

<sup>51</sup><https://www.kristijanrastic.com/wp-content/uploads/2017/03/12.-Poreski-i-carinski-sistem-i-politika.pdf>

<sup>52</sup><https://www.kristijanrastic.com/wp-content/uploads/2017/03/12.-Poreski-i-carinski-sistem-i-politika.pdf>

<sup>53</sup> Бараћ, С., Јавне финансије, Београд, стр 254.

- а) порез на промет, код којег се разликују:
  - 1) порез на промет производа,
  - 2) порез на промет услуга, и
  - 3) акцизе
- б) порез на добит предузећа;
- ц) порез на доходак грађана;
- д) порез на имовину, код којег се разликују:
  - 1) порез на имовину “у статисти”,
  - 2) порез на наслеђе и поклон, и
  - 3) порез на пренос апсолутних права;
- е) порез на финансијске трансакције;
- ф) порез на употребу, држање и ношење одређених добара, и
- г) порез на фонд зарада.

Структура прихода буџета Србије:

- доминантно место имају порески приходи (92,3%)
- у укупним приходима од пореза највеће учешће имају посредни порези ( и то општи порез на промет и акцизе), близу три четвртине укупних прихода
- ниско учешће пореза на имовину (1,4%)
- опадање учешћа пореза на доходак, добит и капиталне добитке (18,4%)

У теорији и пракси јавних финансија до сада су сачињене и у употреби су најмање четири међународне званичне класификације јавних прихода:

- 1) Класификација Уједињених нација (SNA – Systems of National Accounting)
- 2) Европски систем интегрисаних економских рачуна (ESA – European System of Account)
- 3) Класификација ОЕЦД
- 4) Класификација Међународног монетарног фонда.

Основни смисао међународних класификација јавних прихода је у омогућењу компаративне анализе система тих прихода у савременим тржишним привредама. У буџетском систему Србије примењује се следећа класификација



јавних прихода која је у највећој мери усклађена са класификацијом Уједињених нација:<sup>54</sup>

700000 – Текући приходи

710000 Порези

720000 Социјални доприноси

730000 Донације и трансфери

740000 Други приходи

780000 Трансфери између буџетких корисника на истом нивоу

790000 Приходи из буџета

800000 – Примања од нефинансијске имовине

810000 Примања од продаје основних средстава

820000 Примања од продаје залиха

830000 Примања од продаје драгоцености

840000 Примања од продаје природне имовине

900000 – Примања од задуживања и финансијске имовине

910000 Примања од задуживања

920000 Примања од повраћаја датих кредита и продаје финансијске имовине

## 2.5. Пореске олакшице

Привредник може остварити пореске олакшице на много начина. Један од њих је да се на пример запосли лице старије од 45 година као вулнерабилна категорија. Члан 2. Правилника за остваривања пореских олакшица за запошљавање лица старијег од 45 година каже: «Послодавац који запосли лице које је на дан закључења уговора о раду старије од 45 година, и испуњава услове прописане чланом 21д став 1. Закона за стицање права на пореску олакшицу -

---

<sup>54</sup> Пр.: С. Стоилковић, Примена Правилника о стандардном класификационом оквиру и контном плану за буџетски систем, часопис Ревизија, бр. 9/2002, стр. 72-74.

ослобођење од обавезе уплате обрачунаог и обустављеног пореза из зараде новозапосленог лица<sup>55</sup>

Такође, пореске олакшице се добијају и за запослење нових радника и радника са инвалидитетом.

Још једна пореска олакшица која је одлична за оне који почињу са предузетничким радом је следећа: „према изменама Закона о порезу на доходак и Закона о доприносима за обавезно социјално осигурање које су усвојене у децембру прошле године, почетници у пословању биће ослобођени плаћања пореза на зараде и доприноса за обавезно социјално осигурање у трајању од годину дана»<sup>56</sup>.

Та новина односи се „на зараду оснивача предузетничке радње и зараде до девет новозапослених особа, које морају да буду тек свршени средњошколци, студенти или особе са евиденције Националне службе за запошљавање (НСЗ).“<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup><http://www.poreskauprava.gov.rs/sr/fizicka-lica/pregled-propisa/pravilnici/195/pravilnik-o-nacinu-i-postupku-ostvarivanja-poreske-olaksice-za-zaposljavanje-lica-starijih-od-45-godina-.html>

<sup>56</sup> <http://rs.n1info.com/Biznis/a424325/Poreske-olaksice-za-pocetnike-u-poslovanju.html>

<sup>57</sup> <http://rs.n1info.com/Biznis/a424325/Poreske-olaksice-za-pocetnike-u-poslovanju.html>

### 3. МАЛА И СРЕДЊА ПРЕДУЗЕЋА И ПРЕДУЗЕТНИШТВО

Данашње пословање карактерише високо индустријализовна производња, све оштрија регулатива у сфери заштите потрошача, све већи и стално растући захтеви потрошачког друштва, а то све утиче на опстанак привредних субјеката. Брз технолошки развој и привредни раст, брза имплементација нових достигнућа, све сложеније пословање, неопходност адаптације и планирања, само су неке од одлика конкурентске борбе.

МСП су водећа снага економског развоја сваке земље. Она оснажују привреду на више начина: усмерена су на одређене сфере тржишта и потрошача, брже реагују на појаву шанси и претњи које уочавају у околини, брже се прилагођавају променама, флексибилнија су, представљају добар извор предузетничких и иновационих идеја, креирају нова радна места. Као резултат развоја интернет и телекомуникационих технологија, МСП све више доприносе глобализацији пословања.

Предност ових предузећа је што могу задовољити специфичне или периодичне потребе за одређеним производима који су потребни у мањој количини, ефикасније и брже делују кад су у питању промена организационе структуре у складу са динамиком тржишта.

Недостаци малих и средњих предузећа су недостатак ресурса, пре свега финансијских ресурса, потом знања и институционалне инфраструктуре. Управљање овим предузећима има форму управљања предузећем у условима лимитираних ресурса.

МСП често настају из радионица и занатских радњи путем производног реструктуирања праћеним предузетничком иницијативом појединца или неколико власника. Она имају мањи број стално запослених и послују уз релативно низак ангажовани капитал. Главни проблем са којим се суочавају ова

предузећа свакако је недостатак финансијских средстава, посебно ако се ради о специфичном процесу производње и спором обрту средстава.

Активности малих и средњих предузећа морају се ускладити са важећим законским прописима. Интеракција између ових предузећа и природног окружења на дуги рок мора се базирати на опстанку уз раст производње који је прихватљив.

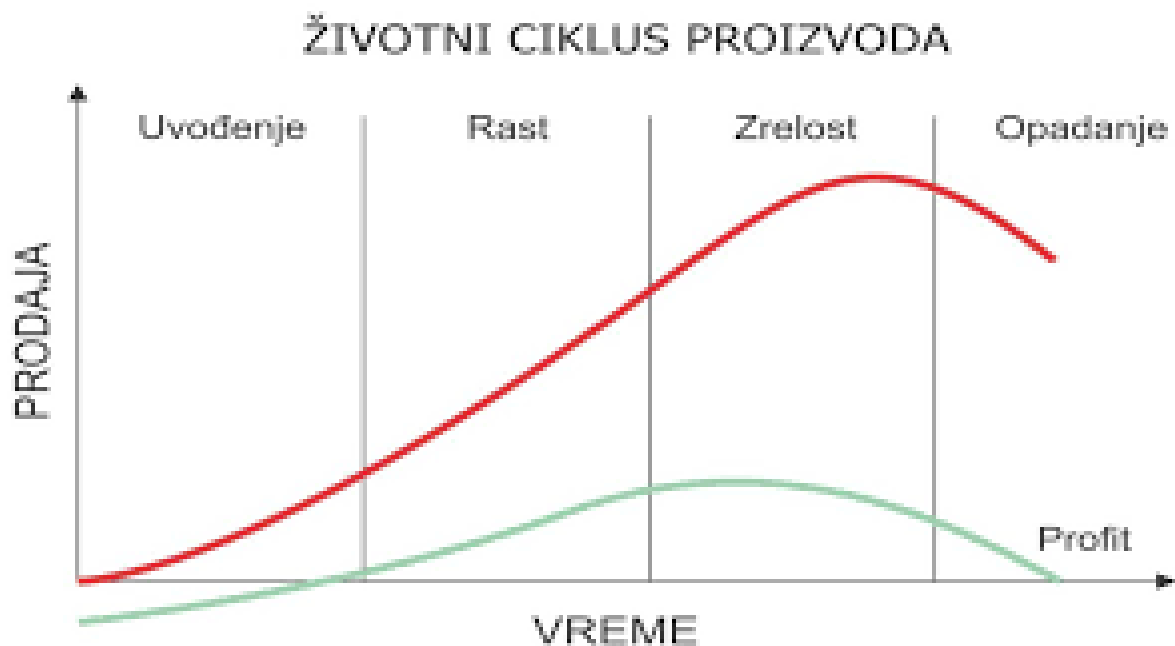
### 3.1. Димензије и значај МСП и предузетника

Предузетништво је посебна људска активност и она је саставни део економске и тржишне размене од почетака људске цивилизације. Од давнина до данас предузетништво се манифестовало инвестирањем капитала од стране група или појединаца у задовољење производних или услужних потреба за потрошаче. Циљ је остваривање добити а подухват је укључивао и прихватање ризика који га прати.

У оквиру науке о управљању, предузетништво се бави закономерностима улагања капитала у задовољење потреба и реализацију пратећих економских и других ефеката.

За модерне предузетничке подухвате данас се често користи израз бизнис, који подразумева индивидуалне или групне привредне подухвате које настоје да задовоље потребе тржишта уз реализацију добити.

Предузетништво је кључни фактор целокупног привредног система једне друштвене заједнице, који је оријентисан на тржиште. То је важан фактор производње. Битна карактеристика предузетништва је чињеница да се производи или услуге временом истроше, застаре, а то је резултат развоја науке и технологије. Из тог разлога предузетник мора пратити животни циклус производа или услуге, како би на време обавио модификације постојећих или лансирао нове производе и услуге. То је приказано на Слици 2.



**Слика 2: Животни циклус производа или услуге**

Предузетништво зависи од услова које пред предузетника ставља окружење. Мора се прилагођавати тржишту, а на промене тржишта може и сам делимично утицати. Друштвено окружење чине привредни закони и други лимити или стимуланси. Он мора поштовати друштвено окружење и тржишне услове како би успешно пословао.

У економској теорији има пуно дефиниција предузетништва, његове суштине, улоге, димензија, економског доприноса и сл. Оно је предмет интересовања многих наука, особито друштвених – економије, социологије, права, психологије и других.

Иновације и предузетништво иду руку под руку, а улога знања је све већа у постизању конкурентске предности. Материјални ресурси немају више толики утицај као пре.

### 3.1.1 Дефиниција предузетништва

Економска доктрина је касно препознала предузетништво као посебну економску функцију и делатност. Реч предузетништво (eng.entrepreneurship) је настала од француске речи *entreprendre*, која означава особу која преузима ризик нечег новог. Концепт је познат од XII века а академско изучавање почиње од XVIII века.

Током историје појам се прилагођавао социо-економским променама а данас нема делатности или гране где нема елемената предузетништва.

Предузетништво постоји у свим облицима предузећа, где постоје људи који знају, спремни су и способни да покрену посао и створе из својих идеја, следе интуицију, улазе у тржишну борбу, познате ствари раде на нов начин, уносе нове идеје, раде на решавању проблема.

Предузеће које хоће да развија предузетничке димензије мора стварати адекватан амбијент и култури а запосленима дати шансу да испоље предузетнички таленат.

Предузетништво је покретање нових послова и оснивање нових предузећа. У периодима криза и економских промена, предузетништво је кључна полуга стварања услова за развој савремене привреде.

Нова знања и менаџерске вештине чине да многе пословне праксе и политике у развоју привреде и друштва бивају застареле.

Предузетништво је усмерено на реализацију профита на тржишту, базиран на континуалним променама и спремности преузимања ризика. Предузетник може да се региструје као предузетник, да оснује привредно друштво, региструје пољопривредна газдинства, учлањује се у задругу и слично.

Циљ предузетника је да нађе посао који ће на најбољи начин повезати:

- *знање, потенцијале, интересе, искуство и очекивања од бављења предузетништвом са једне стране и*
- *потребе тржишта, са друге стране.*

Предузетништво подразумева специфичан начин мишљења, понашања и деловања. Укључује снажан пословних дух, идеје, марљивост, креирање предузетничке климе и амбијента, јачање иницијативе појединаца у свим органиацијама, нарочито у малим и средњим предузећима.

У односу на некадашње велике, бирократизоване, троме пословне системе, предузетништво представља нову пословну праксу и разој система који је способан да се сам трансформише и реорганизује, као и обнови уз континуелни раст иновативности и подстицај предузетничких подухвата.

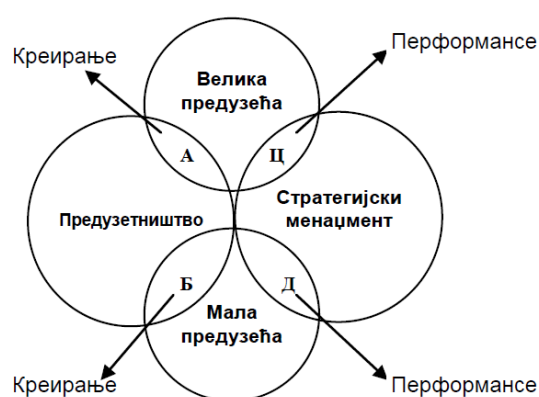
Иновативно предузетништво захтева изналажење нових решења, искоришћавање нових прилика и потенцијал за пребацивање ресурса из сфера ниже продуктивности у сфери где се ствара нова вредност која је већа.

Предузетништво као пракса подразумева креирање нових организација како би се искористиле препознате шансе. Предузетник је способан да препозна погодну пословну прилику, да сакупи потребан капитал и покрене посао уз преузимање ризика од могућег неуспеха, али уз веру и наду да ће успети.

Предузетништво се оријентише на МСП, док се стратегијски менаџмент оријентише на велика. То су комплементарне дисциплине. Разумевање њихове повезаности иде кроз испитивање различитих начина на које предузећа креирају нову вредност. Обе дисциплине усмерене су на реализацију тог циља, али имају другачији фокус (Ireland et al., 2003).

Свака дисциплина има властиту интелектуалну платформу и обим, иако се у неким аспектима преклапају. Представљају два правца који се преплићу и комуницирају али су међусобно независни.

На слици 3 је приказана релација између стратегијског менаџмента и предузетништва. Као што се на слици види, велика предузећа имају користи од предузетништва (А) (нпр. Корпоративног предузетништва), а велика предузећа од стратегијског менаџмента (Ц) (нпр. Корпоративне перформансе и нова вредност за акционаре).



Извор: Meyer, G. D., Neck, H. M., & Meeks, M. D. (2002). The entrepreneurship-strategic management interface. In M. A. Hitt, R. D. Ireland, S. M. Camp & D.L. Sexton (Eds.), *Strategic entrepreneurship: Creating a new mindset*, 1<sup>st</sup> ed., Oxford, UK: Blackwell Publishing, c. 34.

**Слика 3.** Оснос предузетништва и стратегијског менаџмента

МСП јесу резултат предузетничких активности (Б), а могу имати великих користи од стратегијског менаџмента (Д) кроз раст и подизање перформанси.

Закључујемо да би предузетници требало да буду охрабрени и да им се да подршка у свим организацијама, без обзира на њихову величину.

### 3.1.3 Приступу предузетништву

Има много дефиниција предузетништва, али заједничко је то што се ради о пословној активности која се започиње, предузима, а има за циљ остварење добити.



Предузетништво је индивидуална иницијатива која после прелази у колективну пословну активност и даје резултат у виду новог производа или услуге. Постоји индивидуално и колективно предузетништво. Предузетник је спреман и одлучан да створи нешто ново или унапреди постојеће. Уз то иде спремност на преузимање ризика и жеља да се оствари добит, да се стекне богатство.

У економском смислу предузетништво је скуп људских активности при комбиновању ресурса ради реализације одређеног пословног подухвата.

Како би се предузетништво успешно развијало, мора постојати предузетнички дух и енергија, који не зависе од величине предузећа или новог посла, својине или структуре предузећа, као ни од врсте делатност. Предузетничка енергија делује и на интерно предузетништво и на екстерно предузетништво. Интерно предузетништво подразумева унапређење пословања унутар предузећа а екстерно ширење утицаја предузећа и предузетничког духа и енергије на уже и шире окружење.

У емпиријском и практичном смислу предузетништво представља оснивање нових малих и средњих предузећа, као и пословну активност на иновирању и унапређењу рада и пословања у компанијама без обзира на величину и власничку структуру.

Са једна стране предузетништво подразумева активност појединца, предузетника, који улаже капитал, знање, вољу у покретање сопственог предузећа али и активност појединца, предузетника која је заснована на сопственом знању и идејама али са туђим материјалним и финансијским средствима и ресурсима. Намера је да се оствари профит и унапреди пословање, а све то прати пословни ризик.

Основ савременог предузетништва чини одлучност, рад и стваралаштво базирано на знању и идејама.

### 3.1.4. Димензије предузетништва

Предузетничка оријентација обухвата процесе, активности и одлуке у организацији које воде ка креирању новог подухвата. (Lumpkin & Dess, 1996). Нови подухват даје објашњење *шта је садржина предузетништва*, док предузетничка оријентација описује *како нови подухват настаје*. Предузетничка оријентација је начин одређења стратегије који употребљавају круцијални доносиоци одлука у циљу реализације одрживе конкурентске предности (Rauch, Wikilund, Lumpkin, & Frese, 2009), на основу предузетничког потенцијала организације.

Концепт предузетничке оријентације даје могућност да организације буду спремне на промену тражње или појаве нових технологија, иду у корак са трендовима, помаже им у процени нових шанси и покретању нових подухвата (Lumpkin, Coglisier & Schneider, 2009).

Димензије предузетништва су:

- Иновативност
- Склоност ризику
- Проактивност
- Конкурентска агресивност
- Аутономија

Предузетничка оријентација базирана је на тези да је виша иновативност повезана са проактивношћу и склоношћу ризику. Наведена теза потврдила је своју веродостојност у различитим делатностима, културама, величинама и обилицима предузећа.

Проактивност и склоност ризику утичу не само на предузетничку оријентацију, него и на природу иновација које организација имплементира, било адаптацијом или генерисањем (Perez-Luno, Wikilund, & ValleCabrera, 2011). Остале димензије

које одликују предузетничку оријентацију јесу склоност запослених аутономном деловању, и спремност организације да агресивно одговори на конкурентске акције.

Организација ће можда приступити креирању новог подухвата чак и уколико су присутне само неке од наведених димензија. Степен у ком је свака од ових димензија корисна за предвиђање потенцијала нових пословних подухвата налази се на удару екстерних фактора (одлика индустрије и пословног окружења) али и интерних (структуре). Слика 4. показује наведено.



Извор: Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. (1996). Clarifying the entrepreneurship orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, c. 152.

**Слика 4.** Концептуални оквир предузетничке оријентације

**Иновативност** је прва димензија предузетништва. Њен значај је први акцендовао Шумпетер, тврдећи да је то економски процес креативне деструкције, који представља нову комбинацију ресурса, што убрзава динамичну еволуцију привреде (Шумпетер, 1934). Иновативност је спремност фирме да одбаци постојеће праксе и посвети се развоју нових идеја, експериментима и

креативности. То за резултат има нове производе или услуге и технолошка унапређења.

Наредна димензија је **склоност ризику**. Предузетник је особа које само себи обезбеђује посао и егзистенцију, и при томе сноси ризик. Склоност ризику је то што прави разлику између предузетника и запослених. Ризик је поход у неизвесно. Организације које су оријентисане предузетнички, имају склоност ризику. Оне опажају шансе и спремне су да ризикују да би оствариле приносе. За мерење ризика обично се користи Милерова скала из 1983. Она је укључена у концепт предузетничке оријентације а базирана је на склоности менаџмента предузећа да учествује у ризичним активностима. Приступ је радикалан а не опрезан.

Још једна димензија је **проактивност**. Она представља деловање у складу са предвиђањем будућих промена на тржишту или потреба. Преузимање иницијативе је најбољи начин да се искористе шансе које се јављају на тржишту. Пионир, коришћењем тржишне асиметрије, остварује високе приносе и реализује доминацију свог брэнда. Да би отпочело нови подухват, предузеће мора антиципирати будуће промене. Проактивност је трагање за новим приликама, излазак на тржиште са новим производом или услугом пре конкурената, повлачење из послова који су у фази зрелости или опадања. Проактивност обезбеђује фирми лидерску позицију, а не позицију пратиоца, следбеника (Lumpkin&Dess, 1996). Проактивност и иновативност су тесно повезане.

Нове подухвате прати већи ризик од пропасти. Агресиван приступ и спремност на компетитивну борбу су врло битни. **Конкурентска агресивност** је још једна димензија предузетништва. Она представља спремност организације да се директно и интензивно сукоби са конкурентима на тржишту како би унапредило своју позицију и стекло тржишну предност.

Важност ове димензије предузетничке оријентације доказао је Dean (1993), када је закључио како је то био пресудан фактор успеха код чак 37% америчких пословних организација које су биле ангазоване у корпоративним

предузетничким подухватима. Ове фирме су постављале амбициозне циљеве и преузимале радикалне потезе да би се ти циљеви остварили. Ту спада обарање цена, улагање у маркетинг или нове производне капацитете.

Иако су повезане, проактивност и конкурентска агресивност нису синоними, мада су обе димензије везане за тржиште. Конкурентска агресивност укључује везе са конкурентима који су већ позиционирани на тржишту. Она је одговарајућа реакција на потезе конкурената.

**Аутономија** је још једна од димензија предузетништва. Она омогућава слободу, флексибилан развој и спровођење предузетничке иницијативе (Lumpkinetal., 2009). Организација мора ослободити запослене да делују и мисле независно и да покажу иницијативу. То је потребно да би се покренули нови подухвати и креирала нова вредност. Аутономија омогућава да се истовремено трага за шансама и изворима компетитивне предности. Она је потребна да се искористе снаге које организација поседује и охрабри развој нових подухвата. Појединци и тимови у фирми морају имати слободу да доносе одлуке и не смеју бити превише спутани стратегијским нормама или културом организације.

Велики утицај на предузетничку оријентацију утиче спремност менаџмента да омогући партиципацију запослених у стратегијском одлучивању. Висока партиципација је одлика трансформационог стила лидерства. Поред многих предности, ово има и своје мане а то су високи административни захтеви и спорост. Партиципација захтева време да би се усагласиле стратегијске одлуке, а уочене шансе захтевају брзо деловање.

## 3.2 Улога малих и средњих предузећа и предузетника

МСП и предузетници имају велику улогу у расту и развоју националних економија и редукацију сиромаштва. Успех у великој мери зависи од институционалне подршке коју конкретна држава обезбеђује својим механизмима. Србија је суочена са ниским степеном привредне активности, високом стопом

незапослености, ниским стопама инвестирања и конкурентности, у њој су претежно присутна велика, неефикасна државна и јавна предузећа а развој малих и средњих предузећа и предузетника је велика развојна шанса за њу.

У данашњој економији у првом плану се налази човек, његово знање, креативност и информисаност. То захтева брзо прилагођавање, квалитет, иновације и флексибилност пословних организација. Преокрети у сфери предузетништва везани су за велике преокрете у економском развоју друштва. Нарочито је то карактеристично за прелазне периоде, нпр. из аграрног у индустријско друштво, потом из индустријског у механичко и сад из механичког у информационо. Овим променама претходиле су промене у средствима за рад, технологијама и знању, а мењале су се и потребе.

МСП и предузетничке радње одликују радно интензивни процеси који имају утицаја на редукацију неједнакости у подели дохотка што за последицу има пад стопе сиромаштва. У овој сфери креирају се места за особе из скромнијих слојева друштва, жене и друге групе које немају превише могућности за запослење.

Сектор МСПП доприноси и бољој алокацији ресурса. Успоставља се хармонија између обиља радне снаге и оскудног капитала. Доприноси бољој географској алоцираности, дистрибуцији предузетничких идеја, смањењу економског јаза између сиромашних руралних и богатих урбаних подручја.

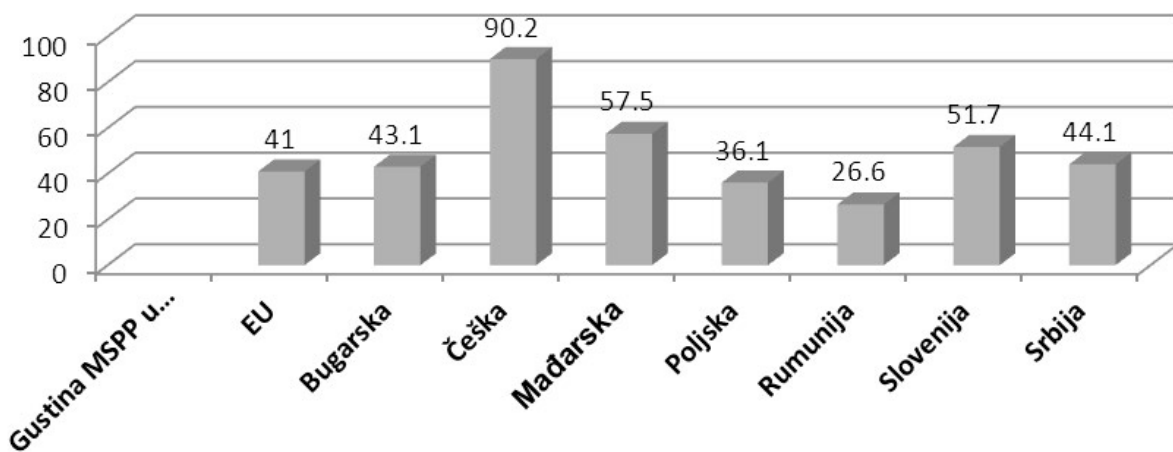
Развојни потенцијали МСПП су:

- *Брзо прихватање нових технологија*
- *Брзо прихватање нових менаџерских стилова и метода управљања*
- *Брзо учење и развој*
- *Преузимање ризика*
- *Флексибилност*
- *Могућност специјализације*
- *Адаптација захтевима потрошача*
- *Брза комуникација са тржиштем*

Ова предузећа су динамичнија и прилагодљивија од великих. Мане су им:

- Премала су да би остваривала ефекте економије обима
- Нижа продуктивност
- Немају могућност интернационализације пословања
- Не могу обављати комплексне пословне подухвате

Значај који имају МСП и предузетничке радње можемо најпотпуније сагледати посматрањем макроекономских индикатора националних економија. То је приказано на Слици 5.



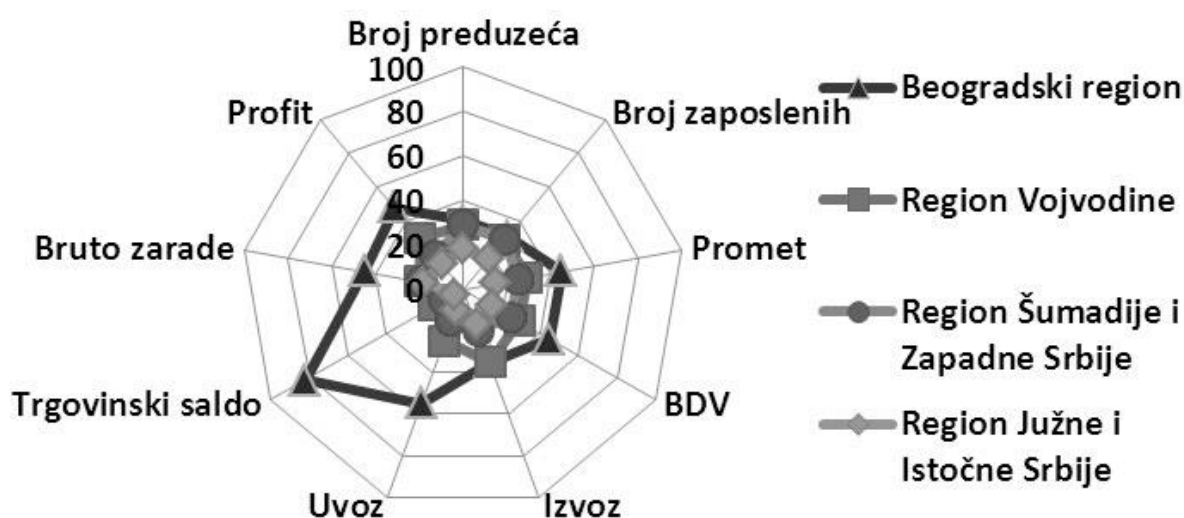
**Слика 5.** Густина МСПП у Европи

Извор: Министарство привреде на бази података РЗС и DGEnterpriseandIndustry

Број МСПП у Србији је око 44 на 1000 што је изнад европског просека, али је опет недовољан имајући на уму потребе Србије. Број запослених у МСПП у Србији је 2,4 по привредном субјекту а у ЕУ 4,2. То је ограничавајући фактор конкурентности за Србију. БДВ по запосленом такође је нижа него у ЕУ.

Одлике тржишта рада у Србији су: дисхармоничност понуде и тражње радне снаге, несклад у квалификационој, старосној и професионалној структури кадрова, дугорочна незапосленост, велики број младих од 15 до 24 године који су незапослени, висока незапосленост особа са нижим и средњим образовањем, велике регионалне диспропорције.

Српску привреду одликује значајна диспропорција у нивоу економске развијености различитих региона и то је велики развојни лимит у дугорочном смислу. Ако се као критеријум узме БДВ по запосленом, сектор МСПП у београдском региону је дупло продуктивнији у односу на Јужну и Источну Србију, 1,7 пута у односу на Западну Србију и Шумадију а 1,3 пута у односу на Војводину. То је пориказано на Слици 6.



**Слика 6.** Регионални распоред МСП у 2013. години

У поређењу са земљама које су на сличном нивоу развоја, Србија поседује предности у вештинама које имају почетници у пословању и увођењу нових технологија и производа. Слабост је недовољан број прилика за оснивање нових фирми, мали удео женског предузетништва и мали број нових фирми у области средње и високе технологије, потом нижи квалитет кадрова, слаб степен интернационализације сектора МСПП, слаба могућност за брз раст, ограничене могућности употребе капитала.

Пошто су услови за пословање неповољни, нема ни доброг препознавања прилика за почетак новог посла, присутан је страх од неуспеха, не постоји довољна друштвена подршка предузетничким подухватима.



Поред финансијске, потребна је и нефинансијска подршка, али и едукације и тренинзи, као и промоција предузетништва и изградња предузетничког духа. Јавља се и већа потреба за умрежавањем предузетника.

У Србији је највећи број предузетника почео посао због обезбеђења егзистенције а не због опажене пословне прилике. Нови предузетници су обично ниског нивоа образовања а радна снага није обучена. Конкуренција на тржишту није развијена. Низак је удео нових фирми у сектору средњих и високих технологија. У односу на земље окружења, најнижи је удео предузетника који посао започињу новим производима.

Мора се повећати степен развоја сектора предузетништва базиран на извозној тражњи, расту запослености, инвестицијама, редукцији јавне потрошње и оснаживању индустријског сектора као и сектора услуга.

### 3.3. Проблеми за развој предузетништва

*„Ако не желимо ништа да променимо, све ће се променити“*

Giuseppe Tomasi di Lampedusa, (1896–1957)

У развоју предузетништва присутни су бројни проблеми. Иако је предузетништво веома пожељно као део привредне сцене сваке државе, мора се извести закључак да се још много тога мора учинити не би ли се његов развој олакшао, подржао и поспешило.

#### 3.3.1 Пословни амбијент и правне препреке

Основни проблем који спречава и успорава развој предузетништва је недовољна раздвојеност привредног амбијента. Присутне су бројне административне

барјере које прати компликована процедура. Извештај Светске банке о пословању за 2015. потврђује да се у Србији није у довољној мери радило на побољшању привредног амбијента. На ранг листи земаља рангираних према овом критеријуму<sup>58</sup> Србија заузима 91 место од 189 земаља. Годину дана пре тога, заузела је место 93. Напредак постоји али је врло спор.

Још један проблем је и дужина трајања привредних спорова код нас. Привредни спорови код нас су веома дуготрајни, што је обесхрабрујуће за сваког предузетника. Ниска ефикасност судова врло је велика препрека развоју предузетништва. Страна и домаћа предузећа зазиру од нових пословних партнера због тога што их недовољно познају и плаше се бескрајних судских спорова. Ово иде у прилог развоју сиве економије. Поред тога, присутан је висок ниво корупције која настаје као резултат неизвесности и конфузије при решавању спорова. Проблем је и недовољна законска заштита поверилаца.

Недостатак представља и превелик број инспекцијских процедура, према оценама пословног света. Менаџери троше чак 25% свог драгоценог времена на велики број инспекција и процедура (WorldBank 2011 – Serbia, 125).

Током периода 2014 -2015. донети су:

- *Закон о раду,*
- *Закон о пореском поступку и пореској администрацији,*
- *Закон о доприносима на обавезно социјално осигурање,*
- *Закон о ПИО,*
- *Закон о стечају,*
- *Закон о планирању и изградњи,*
- *Закон о енергетици, Закон о инспекцијском надзору,*
- *Закон о општем управном поступку.*

Они су почели да дају позитивне резултате.

---

<sup>58</sup>Погодности привредног амбијента за развој предузетништва

Присутни су пре свега проблеми финансирања, тешко иде наплата потраживања, постоји висока кредитна задуженост (Србија има највише камате у региону праћене високим банкарским трошковима, проблем су и питање обезбеђење кредита као и лимитирани износи кредита). Око 80% предузетника своје обавезе према добављачима измирује у року који је краћи од 45 дана, док око 57% успева да наплати сопствена потраживања у истом року. У сфери грађевинарства се најдуже чека наплата потраживања, чак 54% чека преко 45 дана. На следећем месту је трговина на велико где свака друга фирма чека дуже од 45 дана да добије свој новац.

Најважнији извори финансирања бизниса представљају властита средства, нарочито када су у питању финансирања обртних средстава и финансирања инвестиција. Уколико се користе екстерна средства, углавном се ради о банкарским кредитима и они учествују у структури финансирања са 35%. Следе их дозвољена прекорачења са учешћем од 8% и позајмице од пријатеља које чине 7%.

Са тешким и ограниченим приступом финансијама суочавају се женско и социјално предузетништво. Присутни су проблеми у вези са извршним поступком везани за његову ефикасност и трошкове. Проблем је и недостатак одговарајућих колетерала те честе измене важећих прописа и процедура. Нарочит проблем представљају вештине и знања управљања новчаним токовима, и познавање пословног планирања и стратешког размишљања. Небанкарски начини финансирања не користе се у довољној мери а микрофинансијских институција једноставно нема.

Још један проблем је проблем власништва над земљом и потешкоће у формалном регистровању непокретне имовине. За развој предузетништва је јако битна могућност слободног приступа тржишту некретнина, на првом месту грађевинском земљишту. Србија овде има нека ограничења која у развијеном свету не постоје. Нерешено до краја је и питање реституције, што одвраћа бројне потенцијалне инвеститоре.

Стање катастра некретнина веома је лоше и оно озбиљно блокира многе предузетничке могућности. Због тога многи предузетници нису у могућности да добију хипотекарне кредите, као извор средстава за покретање бизниса.

### 3.3.2 Тржиште и конкурентност

Предузетници и МСП у највећој мери опслужују локална тржишта, а потом тржиште Србије и Региона. Чак 81% фирми није патентирало нити један од облика интелектуалне својине, а они који јесу патентирали најчешће су заштитили робну марку и индустријски дизајн. Главни проблеми везани за питање тржишне конкурентности су квалитет и цена, а последица тога је слабија оријентација на извоз и креирање иновативних производа виших фаза прераде.

Најважнија тржишна ограничења су јака конкуренција и слаба тражња. Компанијама из области грађевинарства и информативно-компјутерских технологија, јавне набавке су практично недоступне. Велики број малих фирми нема развојену продајну мрежу нити стратешки планирану политику цена, тако да изједначавају продају и испоруку робе.

Што се конкурентности тиче, врло су битни односи на релацији владе-компаније. Владе морају предузети акције да се повећа конкурентност земље као локације, како би се привукао већи број инвеститора. И владе и компаније у земљи требало би да раде на промоцији својих ресурса.

Мере које се усмеравају само на привлачење страних инвестиција, у које спадају пореска политика и јефтина радна снага, немају дугорочне ефекте и дају само краткорочне резултате. Саме стране инвестиције и раст потрошње не мора као последицу донети раст запослености и извоза, нити технолошки напредак. Стране инвестиције не могу да замене домаће инвестиције. Никада.

Тек када домаћи капитал буде локацију властите државе третирао као атрактивну за инвестирање, доћи ће до одговарајућих страних инвестиција, не само по обиму него и по структури инвестиција. У том случају може се рећи да је креирана погодна пословна клима за инвестиције.

### 3.3.3. Техничко-технолошки проблеми

Још један проблем је просечна старост опреме а то је неких 5-10 година, док чак свако четврто предузеће ради уз помоћ опреме која је старија од 10 година. Старију опрему углавном имају средња и производна предузећа.

Највиша улагања везна су за набавку опреме, потом за пословни простор а најмање се улаже у патенте и лиценце. Свако четврто предузеће има стандарде квалитета и сертификате док тек свако десето има у плану да их уопште уведе. Највећи број сертификата поседују средња предузећа из сфере производње и прераде, информатичко-компјутерских технологија, угоститељства и рециклаже. Углавном се ради о стандардима ИСО 9001 и ХАССП.

Око 84% предузећа у Србији користи рачунаре у свом пословању, углавном за пријем електронске поште и прикупљање података и информација.

### 3.3.4. Иновације

РС спада у групу мање развијених европских земаља а њен развој није вођен знањем и иновацијама. Значај и улога знања и иновација у развоју привреде Србије је на ниском нивоу, иновативност домаћих МСП слаба је јер изузетно мали број МСП иновира. Раст броја МСП не прати раст иновативности који би обезбедио конкурентску предност која је одржива и на домаћем и на глобалном тржишту.

У Србији је институционални оквир неефикасан и недовољно заокружен а пословни амбијент не адаптиран развоју иновација. Већина елемената иновационог система налази се у раној фази развоја и има капацитете који су лимитирани, док су механизми и методи којима се подржава развој пословања и иновација ограничени, недовољни и недовољно ефикасни. Српска МСП сучељавају се са великим препрекама у области развоја иновација (финансирање, размена и употреба знања, укључивање стручних кадрова и др) које значајно лимитирају иновативни потенцијал и могућности за динамичан развој.

Све ово рађа потребу за променом садашњег модела развоја привреде путем дефинисања нове, системски солидно осмишљене политике развоја иновативних МСП и креирање конкретних програма подршке МСП у употреби властитог развојног и иновационог потенцијала ка обитног фактора економског развоја РС. У 2014. Години према Глобалном индексу иновативности Светског економског форума, Србија је била на 67. месту од 143 посматране земље, а то је представљало пад у односу на 2013, јер се тад налазила на месту 54, и у односу на 2012, када је била рангирана као 46. Извештај указује да постоје проблеми који успоравају и лимитирају бржи развој иновативности у Србији. Најбитнији су:

- Интензитет локалне конкуренције (129. место)
- ИКТ и креирање пословног модела (119. место),
- Развијеност кластера (122. место),
- стварање организационог модела (129. место) и др.

Међу земљама у региону испред Србије се налазе: Словенија, Мађарска, Румунија, Македонија, Хрватска и Бугарска, Црна Гора и Грчка, док Србија има бољи ранг од Босне и Херцеговине и Албаније. Намеће се закључак како Србија има висок, али недовољно искоришћен иновативни потенцијал.

Основни фактори који лимитирају могућности развоја иновативности јесу:

- Фактори трошкова (недовољно финансијских средстава у предузећу и окружењу уз превисоке трошкове директних иновација)
- Фактори знања (недовољно стручних кадрова, слаба информисаност о новим и постојећим технологијама, недостатак информација о тржиштима и потешкоће у проналажењу партнера за сарадњу)
- Тржишни фактори (тржишта на којима су предузећа већ позиционирана, присутна неизвесност потражње за иновативним производима)

Министарство просвете, науке и технолошког развоја је финансијер Такмичења за најбољу технолошку иновацију, док је организатор Факултет техничких наука

у Новом Саду у кооперацији са Привредном комором Србије. Ово такмичење има за циљ ширење предузетничког духа у Србији, у сфери високе технологије.

### 3.4.3. Људски ресурси

Веома битан фактор развоје предузетништва су људски ресурси. Они су иначе најважнији ресурс у економији, али ограничен. Разлози су то што су демографски токови неповољни, пре свега. Становништво је све старије, пуно људи се исељава у развијеније државе, наталитет је низак. Ово доводи до депопулације земље. Наредни проблем је незавидна структура образовања. Србија има висок степен неписмености и низак проценат високообразованих људи – око 7-8%. Још један проблем је здравље нације, физичко и ментално, које је такође на ниском нивоу.

Ипак, упркос свим овим ограничењима, људски потенцијал Србије представља врло солидну базу за економски опоравак и успон нашег друштва. Оно што недостаје су нове визије, нови социо-економски и правни амбијент и организована подршка државе и њених институција.

Недостатак финансија прикрива ове проблеме те код нас постоји свест како је финансијска оскудица главни проблем, те се други фактори занемарују.

У циљу остварења што успешнијег развоја предузетништва, нарочито истичемо неопходност употребе и онако оскудних финансијских – буџетских и средстава. фондова на наменски, рационалан и економски оправдан начин.

Србија има солидан физички капитал – обрадиве површине, ливаде, пашњаке, шуме, воде, као и људски капитал. Једино је финансијски капитал ограничен. Из тог разлога се мора заострити економисање финансијским капиталом, пре свега путем наменске и рационалне употребе и праћењем његовог ефектуирања на краћи и дужи рок.

## 4. ЕКОНОМИЈА ЗАСНОВАНА НА ЗНАЊУ

### 4.1. Економија знања и покретачи економије знања

Све чешће се из разних извора чује израз „**економија знања**”, као врста економије која ће обележити будућност, односно, тип економије који већ доминира нашим добом. Шта је, у ствари, та „**knowledge based economy**”, тј. **економија заснована на знању**, како се овај израз такође може превести са енглеског? Ако је ово „економија заснована на знању”, на чему је онда била заснована она друга економија, пре тога?

За разлику од ранијих периода када је учешће физичког рада било јако велико (пре свега у време доминације пољопривреде) и за разлику од индустријског периода, када је учешће живог рада и физичког рада било такође врло велико (како је индустријализација напредовала учешће живог и физичког рада опадало), економија заснована на знању је пре свега она у којој је главна величина информација, односно сазнање, односно вештина, тј. нешто што се може маркетинговати.

Скоро 8000 година, трајао је период у коме је пољопривреда била доминантна привредна активност. Највећи део дохотка у држави, на територији, био је од пољопривреде. Она је стварала чак до 98% националног дохотка, кад се урачуна још и лов, риболов и сл. Тај период је окончан крајем 18. века са продором индустријске револуције и настанком првих држава које су на широј територији имале развијену индустрију. Наравно у периоду од 2000. године пре наше ере па до данас било је појединих градова, малих територија, који су били изузеци - као што су Феничани, па Египћани или касније Венеција или Дубровник.

Данашњи удео пољопривреде у развијеним земљама је опао негде на 2% (могло би да се каже од 2 до 5 %). У САД је негде око 2, у Британији негде око 2, а можда чак и мање, у Италији негде 3,5%, а у Француској скоро 5, у Холандији око 4%. У



другим државама – у Словенији је 5-6%, а у Србији је тај проценат још увек велики, преко 20%.

За разлику од пољопривреде, индустрија данас ствара углавном око 25% привреде. У транзиционим земљама мало више, до 32-33%, а остатак је терцијарни сектор. У терцијарном сектору постоје оне „старинске” гране: грађевинарство, сервиси за машине, хемијско чишћење итд. и то је онај нижи, капитално мање интензиван део трећег сектора. Онај капитално интензивнији лоциран је већином у Луксембургу, Лондону, добрим делом у Ирској, добрим делом у Франкфурту – око финансијских центара. Треба имати у виду чињеницу да је терцијарни сектор у великој мери волатилан и крхак: у случају Светске економске кризе 2008-2010. године, највише су страдале земље са израженим терцијарним сектором које су занемариле примарни и секундарни сектор, што је додатна промељива у економији знања и менаџменту на коју се дотада није рачунало.

Он спада у профитабилнији дело трећег сектора. Наравно, промена у типу доминантне делатности доводи до промене не само у начину живота него и до промене свих других делатности. Кад је индустрија постала главна делатност, уследила је индустријализација пољопривреде. Фабрике су опремане великим машинама којима је требао велики број људи, радника, да би њима руковао, јер је мало шта или ништа било аутоматизовано. Касније је дошло до уздизања трећег сектора, и знања су уложена у развој опреме. Кад се трећи сектор уздигао, у то време модерним технологијама, дошло је до опремања индустрије разним аутоматским машинама. Ово је смањило број потребних радника за њихово управљање, па су многи били отпуштани. Покред лудизам, који је добио име по Неду Луду, а развио се у Великој Британији у време Индустријске револуције, сматрао је да се отпуштања радника могу предупредити смањењем броја машина и спречавањем њиховог развоја. Лудисти су ломили машине и били управо оно што је супротно будућој “економији знања”, тј. спречаваоци коришћења знања у привреди.

Ово је једноставно значило да је неопходно да се ови радници преквалификују, тј. да стекну додатна знања која ће им омогућити да управљају сложенијим

процесима. Овај процес, опет, захтевао је обуку радника, тј. повећање њиховог образовања. Радници више нису могли бити необразовани, неписмени и необучени: држава је морала да обезбеди боље школе, а послодавци бољу обуку радницима који су морали радити на све компликованијим пословима. Тај тренд се као спирала пење увис до данашњих дана, без изгледа да престане.

Кад је уследио нови талас са биотехнологијом, телекомуникацијама, компјутерима, онда су и пољопривреда и индустрија и онај нижи део трећег сектора опет доживели промене. Захваљујући свету у коме живимо данас, човек који има просечан доходак у западној Европи практично живи боље него што је живело племство у 17. веку. То му је омогућено захваљујући енормном технолошком прогресу и његовом коришћењу кроз економију. Међутим, само сазнање, само откриће нечега не мора да значи да ће се живот људи побољшати. Стари Грци су имали много изума које никада нису искористили. Имали су воденицу, али је никада нису искористили. Ово говори да је пасивно знање недовољно, већ се мора размишљати и о економској исплативости знања.

Подразумева се да долази до промена у прикупљању, креирању, преради информација итд. Као резултат тога најчешће фирме у овом трећем сектору постају мање, флексибилније, често са само виртуелним повезаним деловима, са образованијим запосленима, боље повезане са секторима за истраживање и развој. Више су зависне од науке, конкурентније, јер са већим бројем фирми ниво конкуренције се повећава.

#### 4.1.1. Анализа односа знања и профита

И пољопривреда и индустрија постају зависније од истраживања, коришћења информација, дефинисања производа и финансијских тржишта. Либерална теорија капитализма има једноставне одговоре на компликована питања, и правда социјалне разлике између слојева радног становништва. По либералним економистима, није ствар којој треба тежити то да у земљи имате популацију са 100% запослених и да вам 80% буде запослено у пољопривреди, а онај остатак у индустрији. То су активности које су радно интензивне, а капитално сиромашне, и ваша земља ће заостати на међународном нивоу. Основни пример је појам маргине, тј. волумена капитала с којим се ради: није исто да ли запослени ради са 10.000 долара капитала или ради са 100.000 долара или са 50 милиона долара. Онај ко ради са капиталом од 50 милиона долара, код њега можете да рачунате да има годишњу плату која се мери у милионима. Стога, запослени који “жонглира” толиким милионима има толику плату зато што ствара одговарајући доходак. Дакле, могу ешалони да буду запослени у пољопривреди, а само један важан менаџер може да има већи доходак од свих њих и да зарађује за фирму више него сви<sup>59</sup>. Није ствар у томе да имате што више запослених, него да их имате што мање у пољопривреди, индустрији, евентуално нешто у старом терцијарном сектору, а што више их имати у овом новом терцијарном сектору - биотехнологији, компјутерској индустрији, телекомуникацији, финансијском тржишту итд. Јер, како се одмиче од пољопривреде нагоре, капитална вредност радног места је познавање оног што вас опслужује. Ви морате да сазнањем будете прилагођени свему томе. Запослени имају количину знања које на тржишту има одређену вредност. Образовање има смисла ако подиже ову капиталну вредност. Треба учити људе ономе што диже вредност њиховог рада

---

<sup>59</sup> Наравно, поента је у томе да он то добро ради. До септембра 2008. се нико није питао шта ће бити ако неко од ових астрономски плаћених појединаца не ради свој посао добро: тада се овај систем неограниченог поверења у знања и добронамерност запосленика у овом, највишем делу терцијарног сектора распао, и схваћено је да мора постојати много већа контрола тржишта и акција менаџера, јер, иако је економија заснована на знању, људи нису свезнајући, и често имају погрешне мотиве или емоције, попут похлепе или непажње, па чак и безосећајности.

кад се сутра појаве на тржишту. Велики (али не и једини) смисао образовања је у томе<sup>60</sup>.

Генерални „проблем” са знањем је следећи. Један добар део знања је јавно добро, нпр. таблица множења, већина формула, разна знања из биологије, физике итд. Јавно добро карактеришу две ствари:

1) Неискључивост - значи да се не могу искључити из коришћења тих јавних добара, тј. знања они који их не плаћају.

2) Друго својство значи да моја потрошња нпр. таблице множења не смањује количину таблице множења. Код киселе воде нпр. то није тако, она се троши у процесу коришћења, тј. док се пије. Знање које је јавно добро ваљало би да се што лакше користи, а остало да буде заштићено као интелектуална својина<sup>61</sup>. У класичној привредној и индустријској економији сматрало се да је вредност информације објективна. То је по свему судећи погрешно. Информација има субјективну вредност – може се различито искористити.<sup>62</sup>

---

<sup>60</sup> Ако би цео систем и смисао образовања био у томе, временом би се продуковали појединци који би били витално незаинтересовани за многе области живота, па би многе индустрије пропале, што би уништило темеље економије. Васпитавати и образовати популацију само за „корисне” аспекте живота временом ће довести до деградирања општег нивоа образовања и интереса, и уназадити знање, а тиме и економију. Ово је одлично приказано у америчком култном филму “Идиократија” (“Idiocracy”) из 2005. године, у коме се, у хипотеитчкој дистопијској будућности (2055. године), након што су људи образовани само за оно што им доноси корист и профит, временом драстично уназађени прво емотивно, па интелектуално, потом у фонду знања и на крају, наравно и неизбежно, у економији, која је пропала.

<sup>61</sup> Цело право интелектуалне својине настаје одавде: ауторско право као прво, у енглеском закону.

<sup>62</sup> У старом Риму се сматрало да се мајстор за оправку треба платити, јер он ради нешто корисно, а човек који вас подучава је дућан да вам каже оно што зна, јер је информација јавна, па му се за то не плаћа. Учитељи су веома често били робови, а не поштовани чланови друштва, као у Грчкој пре тога. Римско друштво је, стога, развијало само “корисне” особине појединаца, а не и интелектуални развој и временом је упало у декадацију и било је срушено од стране Варвара. Ово је судбина сваког друштва које се уљуљукује у „сигурност материјалног”, постигнутог, и неинтелектуалног.

#### 4.1.2. Модел јаке или слабе државе?

Главна политичка дилема у вези са знањем и економијом везаном за знање је следећа. Једна струја мишљења тврди да држава треба да помаже образовање, научно истраживање, нове технологије. Друга каже да држава само одређује правила игре, креира што боље услове за бизнис и подстиче конкуренцију.

Ту се суочавамо са главном политичком дилемом у вези са знањем и економијом везаном за знање. Једна струја мишљења тврди да држава треба да помаже образовање, научно истраживање, нове технологије. Још прецизније, да држава треба да усмерава настанак и коришћење знања.<sup>63</sup> Образложења за овакво схватање могу бити различита. Неко ће истицати несавршеност тржишта (“тржишна грешка”), други ће говорити о томе да једино држава има ресурсе за тако велике операције, трећи ће истицати да једино држава има преглед над игром, тако да једино њена интервенција може бити смислена. Често се каже и да би употреба неких знања могла да угрози сигурност и живот људи.

Ти разлози су углавном привидни. Тачно је рецимо да понекад настаје “тржишна грешка”, али није тачно да држава увек треба да је исправља. Она то треба да чини само онда када је цена “исправљања” мања од саме грешке<sup>64</sup>. Такође није тачно да држава може да зна куда ће истраживања кренути и да једино она има велике ресурсе за подршку истраживању. Нико па ни држава не могу знати у ком правцу ће истраживања кренути<sup>65</sup>. Пuteви науке и проналазака су непредвидљиви, иначе то не би било никакво ново знање или изум. Надаље, новац је у данашњем свету огромном већином у приватним, а не државним рукама, тако да приватни сектор може да ангажује огромна средства, укључујући и средства за истраживања.

Друга школа каже да држава не треба директно да се меша у процесу настанка и коришћења знања. Она само треба да одређује правила игре („laissez faire”)<sup>66</sup>,

---

<sup>63</sup> Типичан пример за ово је НР Кина и многе земље ЕУ и Источне Азије, као и Русија.

<sup>64</sup> Када се грешка начини, може бити исувише касно за реакцију. Штета се често не може предвидети.

<sup>65</sup> Одличан пример је Фацебоок, кога нико није предвидео, или интернет у целини, који јесте измислила држава, тачније Војска САД, али није предвидела ни цивилну, ни масовну употребу.

<sup>66</sup> “Слободно да се ради” на француском

креира што боље услове за бизнис и подстиче конкуренцију, а да приватним инвеститорима оставља да виде где и под којим условима ће улагати. Има знатан број разлога који подупиру ову позицију, али и многих који је оповргавају. Од оних које подупиру либералну теорију, вреди издвојити четири разлога. Прво, опште је познато да је држава слаб инвеститор у односу на приватни сектор. Друго, директно улагање државе доводи до лошег коришћења ресурса, а често и до корупције. Треће, пошто је перцепција знања и информација дистрибуирана на мноштво појединаца у друштву, пошто су процеси одлучивања субјективни и децентрализовани, није могуће било каква њихова централна координација посредством државе. Четврто, настанак знања и његова употреба су непредвидљиви, тако да је државна активност у овој области немогућа. Наравно, постоји и друга страна новчића: прво, приватни капитал нема увид у оно што је потребно друштву, већ самом себи, тако да ствара климу која одговара само сопственом капиталу.

Приватни капитал без друштвене контроле и управљања изгледао би као насеље са дивљом градњом и без урбанистичког плана у Трећем свету, наликовао би на фавеле или сламове. Стога је држава ту неопходан корективни фактор. Друго, приватни капитал има тенденцију да се сели на места где су трошкови мањи а профит већи, што значи да се земља неједнако развија, стварају се мегалополиси, делови земље се празне, велики број људи се концентрише у велике центре, а пољопривреда, која је некада држала људе „распршене” по целој земљи, сада више не игра толику улогу и није кохезивни фактор. Делови земље се празне. У неким земљама празнину попуњавају усељеници различитих раса и вера, што временом осиромашене припаднике домицилне популације тера у десничарски екстремизам, чему смо сведоци у последње време у Европи готово на сваком кораку. Треће, капитал има обичај да се одсели у земљу где је радна снага јефтина, рецимо у Азију или Африку, и остави некадашње индустријске силе без производње (САД, Белгија, УК...). Ово не само да изазива локални бес, јер многи људи више немају интелектуалне способности да се прилагоде у старијем добу, већ и драстично подрива темеље одрживог развоја: висок лет подразумева и дубок пад.

Економска криза је показала да само земље са избалансираним сектором индустријске производње и „новог терцијарног сектора услуга” могу да преживе лако: пример је Немачка, која никада није све „бацила” на карту највишег терцијарног сектора, попут САД, Британије, Ирске или Исланда, и лако се опоравила, за разлику од страшних последица које су ове четири земље претрпеле. Једноставно, Немачка никада није иселила производне погоне својих еминентних фабрика ван земље, као што је то урадио САД. Капитал никада сам не може да брине ни о чему осим о својој оплодњи, и зато је недопустиво да се њему допусти да ради и управља знањем без супервизије државе.

Економски крах на берзи у рану 2009. годину ојадио је светску привреду. Ослањање на искључиво терцијарни сектор високог менаџмента довео је свет на ивицу колапса. Само земље које су улагале у знање за производњу, попут Кине која избације огроман број инжењера, биолога и хемичара, а не само за мешетарење новцем на берзи, може да се супротстави искушењима савремене економије

Директна улога државе је неизбежна и она се односи на правила игре која важе на њеној територији. Нема гаранције да ће држава бити срећна у креирању тих правила. Многи режими се труде да дестимулишу настанак и стицање знања, јер сматрају да је знање субверзивно у погледу режима<sup>67</sup>. У другим случајевима нема активних мера државе у погледу контроле знања, али су правила која су на снази дестимулативна за настанак и коришћење знања. Власничка права су несигурна, деловање државе непредвидљиво, компликоване су процедуре за пословање, високи су порези, итд. Наравно, постоје и државе које су схватиле важност знања и где је направљен институционални оквир који погодује како употреби знања, тако и пословању. То су најчешће државе у којима су доходи и стандард на највишем нивоу у свету, и оне које се боре да тамо стигну, попут Кине, Бразила, Индије и азијских, афричких и латиноамеричких економија у

---

<sup>67</sup> Ово је и разлог због кога се после 1945. знање у САД константно смањује: лакше је управљати необразованим становницима способним само за најелементарније управљање задацима. Ако је неопходно унапредити знање, капиталисти то раде невољно, јер је могуће да се из радничке класе и средњег слоја вине и неко ко не би одговарао идејама које капитал има. Самостално размишљање, широко образовање је дошло главе Совјетском Савезу и Југославији, као и сличним земљама социјализма.

успону. Најбоље препоруке за такав оквир су сигурност власничких права и слободе уговора, мала улога државе<sup>68</sup> и њено предвидљиво понашање, ниски порези и једноставне административне процедуре, добра информатичка опрема владе (“е-влада”), итд. Оно што држава треба да осигура практично се своди на снижавање трансакционих трошкова, тј. трошкова пословања. Развој знања и пословних активности је у основи непредвидљив, тако да је оптимално ако се установе подесе тако да појединцима олакшавају трансакције<sup>69</sup>. А како, када и у ком правцу ће се трансакције одвијати, није на држави или било коме другом да утврђује, него на самим актерима трансакција, уколико то не угрожава сам систем на коме све почива. Да се то не би десило, неопходна су ограничења која намеће држава, а која и колика ће ограничења бити, то је еквилибријум који је почесто тешко одредити.

Модерни свет је сувише сложен да би се операције планирале и координисале у једном центру. То је својевремено покушавано да се уради у планском социјализму и тај покушај је сам од себе пропао. Такође се покушавало са блажом верзијом социјализма, који се различито назива. Некада је то “социјализам са људским лицем”, некада “трећи пут”, а некада “држава благостања”. Има и других назива. Проблем је што и ова блажа верзија изискује велики раст трансакционих трошкова да би то решење могло да буде конкурентно и добро у данашњим условима. Зато су земље са таквим правилима игре суочене са избором. Или да задрже таква правила, што ће довести до њиховог заостајања за ривалима, или да их напуштају, како би држали корак. Наравно, то држање корака има цену, јер је ради смањивања трансакционих трошкова неизбежно да неки појединци и групе изгубе привилегије, посебне погодности и ренте. С друге стране, нико не жели да живи у друштву које “напредује” по економским критеријумима, али се побољшање животног стандарда дешава преспоро, јер људи углавном желе бољитак за живота, а не за следећу генерацију (иако тако говоре).

---

<sup>68</sup> Ни у Кини улога државе у “слободним зонама” није велика, напротив, веома је мала.

<sup>69</sup>Stiglitz, J. E. (1999) Public policy for a knowledge economy , London: Center for Economic Policy Research, PDF, 1. 1-30.



Стога ће се људи увек у огромној мери одлучивати за усељавање у друштва у којима је “држава благостања” на делу (Канада, Аустралија, Скандинавија, ЕУ, Нови Зеланд, Јапан, Јужна Кореја, Сингапур итд.) док ће оне које имају бруталније системе класних једнакости покушавати да их достигну, да би на крају постале исте као ове. Може се рећи да је “држава благостања” у којој је социјална сигурност на високом нивоу и образовање бесплатно, крајњи циљ сваког друштва.<sup>70</sup> Временом ће све државе постати “државе благостања”, које ће “прогонити” све мањи број “успињућих економија”, док се и оне не “успну” довољно високо.<sup>71</sup>

Либерали тврде да је у свету слободних људи свако је слободан да направи избор. Ако млађи, образованији и предузетнији немају срећу да живе у добро уређеном друштву, које погодује “економији заснованој на знању” и ако им пропадну покушаји да утичу да се њихове земље промене, онда им не преостаје друго сем “гласање ногама”, тј. одлазак у земље чије ће им окружење више погодовати. Они се могу вратити у земљу порекла, ако се тамо једног дана прилике довољно поправе. Можда притисак глобализације на такве земље учини оно што они нису успели када су живели у својим земљама - тј. натера их да се промене у пожељном правцу. Овај концепт звучи идеално и идеализовано, зато што ни високоразвијене земље не желе да примају велики број имиграната, чак ни своје расе и вере, а камоли других, што се, као што је речено, манифестује победама десничарских снага на изборима у Европи. Најновији примери победе странке “Прави Финци”, која се залаже за смањење страних радника у Финској или Данске, која уводи граничне контроле у оквиру Шенгена, одличан су пример за институционалну невољност власти да допусте да “либерална економија знања” олако крене својим логичним током. Либерални економисти често превиђају чињеницу да су људи много комплекснији од профита и капитала.<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup>Осим можда америчког и неких земаља Трећег света, где је владајућа елита заинтересована за лично богаћење и корупцију, као и тлачење сопствених грађана.

<sup>71</sup> Наравно, увек је могуће ратовима и војним интервенцијама повећати број сиромашних земаља, и тако их вратити на позицију да опет „јуре“ технолошки недостатак.

<sup>72</sup> Вероватно зато што потичу из САД, где је помодна теорија да „није важна раса и нација, већ профит“, што је и даље у великој мери присутна карактеристика друштва и економије. Међутим,

“Економији заснованој на знању” највише одговара комбинација минималне либералне државе и јаке државе са усмеравајућом функцијом, а све, наравно, у оквиру владавине права, јер је на тај начин олакшано ефикасно коришћење знања на тржиштима. Наравно, то је и најбоља препорука за економски напредак.

## 4.2. Радници знања

Радници знања су се појављивали кроз историју и играли све већу улогу током ње, од Пољопривредног доба, преко Индустијске револуције, па све до нашег доба, Доба знања, када играју кључну улогу. Процењује се да ће кадасе свеземље ључе у систем глобалне економије знања, 88% свих радника налазити у овој групи. Радник знања је данас особа која на основу поседовања информација и њене употребе извучи материјалну добит за организацију. Нова, глобална економија све више се ослања на ове раднике, који су самостални, самомотивишући, аутодидакте и имају емпатију и моћ расуђивања на високом нивоу. Нове економије света, као што су земље БРИКС-а користе рад радника знања да смање јаз између најразвијених земаља света са једне, и себе са друге стране, као што су све земље и организације то радиле кроз историју. У економији 21. века, која постаје „економија знања“ неће бити могуће бити њен део уколико не поседујете велики број радника знања. Све веће техничке могућности захтевају све више радника знања у свим областима. Радници знања данас могу да створе конкурентску предност. У Србији је крут систем необразованих или традиционалистички оријентисаних власника или менаџера често склон да одмогне развој радника знања, али се помак ка економији знања примећује.

Радни тимови у данашње време рачунају на два фундаментална стуба за остварење успеха: **сарадњу** и **колективну интелигенцију**, осим присуства

---

ова отвореност ка профитно оријентисаним усељавањима странаца није их спасила од краха 2008. године, јер је млтава економија заснована превише на терцијарном сектору високософистицираних услуга лако крахирала после бесрамног берзанског мешетарења.

јаког, динамичног, ефикасног и способног **лидера**, што се подразумева<sup>73</sup>. За остварење и учвршћивање оба ова фактора, тј. „стуба успеха“, неопходан је чинилац „нови радник за ново доба“. познат под називом „радник знања“.

Радник знања, који се у међународној литератури среће под различитим именима (енглески: **knowledge worker**, шпански: **trabajador de conocimiento**, руски: **информационный работник**<sup>74</sup>, хрватски: **informacijski radnik**)<sup>75</sup> представља радника умног труда. Ово је категорија радника, чија је делатност везана за обраду информације коју поседују и, као последица њиховог рада, добија се **нова информација** као резултат. Радници знања укључују, али се не ограничавају на, програмере, аналитичаре, специјалисте за планирање и друге врсте запосленика. Понекад у ову групу укључују и све оне раднике који владају високим нивоом образовања или имају везу са самим образовањем (у том смислу, понекад се радницима знања називају и професори, учитељи, студенти итд.). Раднике знања ваља разликовати од подгрупе зване **техничка интелигенција**, која такође спада у раднике знања, али је ужа по дефиницији. Техничка интелигенција је социјална група која се бави радом који је сложен и везан за технику. Као по правилу, овај вид посла захтева посебно, специјално образовање специфичне природе. Техничка интелигенција има „створитељски карактер“, по неким ауторима<sup>76</sup>. У техничку интелигенцију спадају они запослени који се баве занимањима вишег ступња сложености која су се појавила после појаве машинске индустрије у Индустријској револуцији и после ње, у техничкој, и информатичкој револуцији. Дели се на инжењерско-техничку интелигенцију,

---

<sup>73</sup>Идеја лидера и његове особине превазилазе тему овог рада и неће се обрађивати

<sup>74</sup> Директан превод термина који је дефинисао Порат (Porat), 1978. године

<sup>75</sup>У литератури се овај тип радника назива још и „професионалац“ (Мајстер, 1993. и Вегеман 1997.), па затим и поетично „златне крагне“ (“goldencollars”, Грун и Фазбиндер, 1999, Керстен 1995. као супротност чиновништву („беле крагне“, тј. “whitecollars” и мануелном индустријском радништву, тзв. плавим крагнама (“bluecollars”), те „креативна класа“ или „радници без крагне“ (Флорида, 2002. опет као супротност „плавим“ и „белим“ крагнама“

<sup>76</sup>Коротаев А. В., Малков А. С., Халтурина Д. А. Законы истории. Математическое моделирование развития Мир-Системы. Демография, экономика, культура. 2-е изд. М.: УРСС, 2007.

научно-техничку интелигенцију<sup>77</sup> итд. Сматра се да радници знања данас имају одлучујући утицај на економију, јер се компаније све више окрећу идеји да су без „радника знања“ и њихове експертизе немоћне да се носе са нарастајућом конкуренцијом у глобалној економији у којој је, посебно после појаве високих технологија (интернета, е-банкарства итд.) процес пословања све бржи и сложенији и свака конкурентска предност је добро дошла, понајвише ако је дошла из сопствених редова. Данашња економија је тзв. „економија знања“, те се у њој добро могу снаћи само адекватни радници, односно, радници знања.

Радници знања су посебно постали популарни током 80-их година прошлог века, када је шира јавност, али и менаџмент, постао свестан технолошких промена и значаја знања у савременој економији. Питер Друкер је иницијално дефинисао раднике знања као замену за фабричке раднике, али је временом појам постао много шири.

Прву дефиницију радника знања дао је *Мартин Ферегрино* 1959. године, рекавши да је *радник знања неко ко се специјализује за информације и развој радног простора*. Од тада је дефиниција претрпела више измена, а радник знања је постао личност без које не може да се замисли пословни организам организације, нити савремена радна снага фирме.

*Стам* је 2007. године дефинисао раднике знања на следећи начин: „Радници који поседују и контролишу знање које је вредно за организацију за коју раде; који знају како да кроз процес учења учине знање продуктивним; и који се у великој мери сами мотивишу“<sup>78</sup>.

Радници знања су у данашњој радној снази оне индивидуе (појединци) које су вредноване према својој способности да делају и комуницирају путем свог знања унутар специфично дефинисаних поља рада. Они често могу да унапреде опште перформансе система и опште разумевање предмета којим се баве, путем фокусиране анализе, пројектовања или развоја, или свим тим процедурама.

---

<sup>77</sup>Коротаев А. В., Комарова Н. Л., Халтурина Д. А. Законы истории. Вековые циклы и тысячелетние тренды. Демография, экономика, войны. 2-е изд. М.: УРСС, 2007.

<sup>78</sup>Sladana Čabrilo, Upravljanje znanjem, Autorizovana skripta, Novi Sad, 2010.

Радници знања користе експертизу, анализу и истраживачке способности да би дефинисали проблеме и идентификовали алтернативе решења. Пошто имају дубоку интуицију, знање, експертизу и увид у проблем, они тада раде на решавању проблема, чинећи напоре да утичу на одлуке предузећа, на његове приоритете и стратегије.

Радници знања се могу наћи широм пословног света, а најчешће их налазимо у информационим технологијама, као и међу библиотечарима, учитељима, професорима, адвокатима, правницима свих врста, инжењерима свих усмерења, архитектима, лекарима свих специјализација, медицинским радницима уопште, као и научницима. Како се и пословање све више ослања на високе технологије, све је више радника знања и у овим областима, тј. међу пословним људима, менаџерима итд. Број области у којима се траже радници знања нараста је драматично током последњих година.

На почетку 20. века се сматрало да је неквалификована радна снага чинила око 90% укупне радне снаге широм света, док се данас сматра да је цифра неквалификованих радника у ондосу на раднике знања око 1:4, тј. на сваког неквалификованог радника у високоразвијеним земљама долази 4 радника знања. То значи да радници знања данас чине већину радне снаге<sup>79</sup>.

Како свет све више почиње да се ослања на „економију знања“<sup>80</sup>, тако се и ново доба може слободно сматрати „ером знања“<sup>81</sup>. Ново доба захтева нове вештине, како код радника, тако и код менаџера, који морају да развијају нова знања, као и да препознају тацитне (тацит, скривене) вештине и знања својих запослених, а не само формална знања. Уколико се радницима знања управља на традиционалан начин, на који се управљало раније, резултати неће бити добри.

---

<sup>79</sup>Ibid 6.

<sup>80</sup> За разлику од ранијих периода када је учешће физичког рада било веома велико (у време доминације пољопривреде, пре свега и у време доминације индустрије индустријског периода, економија заснована на знању је пре свега она у којој је главна величина информација, сазнање, тј. вештина

<sup>81</sup>Ibid 6.

Иако се овакав став, тј. препознавање „радника знања“ и додељивање специјалних улога радницима знања сматра „commonsense”<sup>82</sup> материјом, управљање у многим фирмама широм света, а посебно у Србији, не одговара савременим тенденцијама и свету радника знања, посебно са аспекта мотивације, искоришћења људских ресурса и препознавања тацит-знања и вештина запослених. Ово је један од темељних разлога зашто фирме у Србији заостају за светским, не само онима у Европској Унији, већ и у земљама БРИКС<sup>83</sup>-а (Бразил, Русија, Индија, Кина, Јужна Африка) и у „растућим економијама”<sup>84</sup> Трећег света, које свој метеорски развој имају да захвале пре свега добром распореду радника знања (материјалне вредности ове земље често нису имале, али су искористиле одличне и образоване раднике, тј. људске ресурсе<sup>85</sup>).

У Србији, напротив, можда и постоји довољан број људи који је запослен, али је потпуно погрешно распоређен, тј. многи људи раде на погрешним радним местима на којима не могу да покажу максимално своје знање<sup>86</sup>, и то резултује многим лошим карактеристикама, као што су:

- потишетеност, незадовољство, осећај да сте на погрешном месту и да губите време

---

<sup>82</sup> енглески: здраворазумски

<sup>83</sup>BRICS- енглески акроним од почетних слова имена великих сила сутрашњице: Brazil, Russia, India, China, SouthAfrica, намерно скован тако да даје енглеску реч „цигле“ (bricks). Термин је сковао 2001. године Џим О'Нил (Jim O'Neill) у свом раду „Грађење бољих глобалних економских цигала“ (игра речи: "Building Better Global Economic BRICs"). Акроним је стекао светску употребу као симбол премештања глобалне економске моћи са земаља Г7 на земље Трећег света, тј. земаља у развоју. „С“ за Јужну Африку је додато касније

<sup>84</sup> енглески: "emerging economies"

<sup>85</sup>Индија је земља са традиционално најбољим математичарима и информатичким радницима, Русија има сјајну традицију математике, физике и инжењеринга, а Кина је земља са одличним државним системом образовања, јаким универзитетима, издашним стипендијама за студенте и научнике, као и старим смислом за организацију, који потиче из кинеске историје и религије, и може се наћи и код других народа Далеког Истока, пре свега код Јапанаца и Корејанаца. Бразил је земља са издашним буџетима за студије и мотивацијом за младе научнике.

<sup>86</sup>Овај закључак такође превазилази тему овог рада и неће бити даље разматран

- осећај да ћете на другом месту бити боље цењени, и креативнији и срећнији, што доводи до одлива људских ресурса
- губици за фирму, која не препознаје потенцијал сопствених радника знања и тиме почиње да заостаје за околином, јер степен промена окружења постаје бржи од степена промена предузећа

Све ово чини да су радници знања преко потребни, тј. неопходни у савременим радним организацијама, а задатак менаџмента, посебно менаџмента људских ресурса (бивша кадровска служба) који је најодговорнији за пословање и хармонизацију радника знања, је круцијалан.

Сматра се да је Сонијев транзистор (транзисторски радио), модел TR-55, представљао револуцију у савременом поимању комуникација, и довео до свих мобилних уређаја, попут вокмена, дискмена, ајпода, пејџера или мобилних телефона. А све је почело од иновације и знања, тј. од радника знања које је Јапан, као побеђена земља у Другом светском рату и земља која је била разрушена, морала да ствара, јер је морала да се поново изгради. Радници знања су јапанску технологију и дизајн претворили у компаративну предност која је изазвала економски «бум» ове земље све до 90-их година 20. века.<sup>87</sup>

Нонака је 1991. године описао знање као „гориво за иновације“, што потпуно кореспондира са константном тенденцијом код Јапанаца за мањим, новијим, мобилнијим, компактнијим и савршенијим производима и технологијама. Ипак, Нонака је био забринут да многи менаџери неће разумети и не разумеју како се знање може искористити (бољка менаџера која траје и до дан данас). Компаније су као живи организми, тврдио је он, више него машине, а већина менаџера имала је и има *статички* увид у систем функционисања компаније: извештај улаз у корпоративну „машину“ даје извештај излаз. Нонака је бранио становиште

---

<sup>87</sup>Американци су измислили транзистор још неколико деценија пре тога, али нису га комерцијално искористили. Чак су проналазачи транзистора изјавили да „транзистор неће имати никакву комерцијалну вредност“. Ово нам говори да „радници знања“ не морају бити „све у једном“: неки радници знања могу да измисле саму компоненту, други радници знања ће измислити уређај заснован на компонентама, а трећи радници знања ће искористити своје маркетиншко знање да пласирају производ који ће добити комерцијалну примену и популарност. Радници знања међусобно морају да сарађују, непосредно или посредно.

да је знање обновљиво и променљиво, неухватљиво. Радници знања су, стога, „агенти те промене“. Компаније које креирају знање, веровао је Нонака, требало би да се фокусирају превасходно на задатак иновације. Ово је довело до оснивања нове гране економске науке и праксе, познате као „**управљање знањем**“ (енглески *knowledge management*, или "KM"). KM је еволуирао у 90-им годинама 20. века као помоћ радницима знања да се са стандардним алатима и процесима боље снађу и извуку компаративне предности од свог знања.

Севиц (Savage) је 1995. описао „фокусирање на знање“ као „трећи талас“ људског социо-економског развоја. Први талас је било доба када се прешло са лова и сакупљачког начина живота на пољопривреду, други талас је била Индустијска револуција, када је богатство доносила концентрација капитала а био је потребан велики број нискоквалификованих физичких и мануелних радника који су радили у фабрикама. Ова подела кореспондира са поделом на Примарни, Секундарни и Терцијарни сектор привреде. У Добу Знања, како га је он назвао, богатство и добит ће се генерисати и заснивати на поседовању знања и способности да се то знање искористи да би се створили или побољшали одређени производи или услуге.

Ова побољшања производа или услуга укључују смањење цене, повећање трајања, бољу испоруку, сигурност, као и иновативне карактеристике или једноставно лепши изглед и бољи дизајн нећега што је већ у општој употреби. Сматра се да ће у Добу Знања свега 2% становништва на кртају радити у пољопривреди, 10% у индустрији, док ће 88% осталих радника бити радници знања<sup>88</sup>.

С обзиром да се радници знања прописно валоризују тек од краја 70-их година 20. века, а да у фокус менаџмента долазе тек у 90-им годинама 20. века и почетком 21. века, логично је претпоставити да ће даљи развој технологија које су довеле и до саме појаве високопрофилисаних радника знања и њиховог умножавања само бити убрзан. Претпоставка је да ће, са развојем друштва и

---

<sup>88</sup>Ова изјава и процена приписује се Ен Ендруз (Ann Andrews), али је немогуће верификовати извором.



економија, у свим крајевима света временом почети да преовладава однос 4:1 између радника знања и свих осталих радника.

*Талскот* (Tapscott, 2006) уочава јаку, и трајну везу између радника знања и иновација, али ступањ и брзина интеракција постају све јачи. Он описује друштвене медије, као и интернет као покретаче све јачег облика сарадње. Радници знања се ангажују све више у „peer-to-peer“<sup>89</sup> односу и дељењу знања на „peer-to-peer“-бази, унутар организације, али и преко граница организација и фирми, стварајући на тај начин својеврсне мреже експертизе, неку врсту еснафа или гилди стручњака новог доба, путем електронске мреже. Иако *Талскот* изражава забринутост око права интелектуалне својине и ауторских права, и пита се да ли закони који дефинишу ове области у дигитално и интернет-доба могу бити поштовани на прави начин, он осећа да се бизниси морају снажно ангажовати у међусобној кооперацији да би преживели, у време брзих промена на глобалном тржишту. Он види снажну повезаност државних, јавних и владиних тимова с једне стране и приватних, комерцијалних тимова с друге стране, у нади да ће решити проблеме наводећи *opensourceLinux* оперативни систем и *Пројекат људских генома* (HumanGenomeProject) као добре примере како се знање може слободно и брзо размењивати, са значајном комерцијалном вредношћу.

Захваљујући рапидној глобалној експанзији трансакција заснованима на информацијама и трансакција преко интернета, постоји све већа ражња за радном снагом која је способна да изврши ове активности. Радници знања данас, као што је речено, надмашују све остале раднике у Северној Америци (САД и Канада) у односу 4:1.<sup>90</sup>

Иако улоге радника знања данас у највећој мери захватају професије за које је неопходан универзитетски степен, сама природа промена на тржишту данас захтева дословно од свих радника да овладају базичним вештинама радника знања барем у некој мери. У том смислу, школе и универзитети су постали све

---

<sup>89</sup>Енглески: однос или комуникација међу једнакима, међу себи равнима

<sup>90</sup>Naagetal., 2006, стр. 4, већ наведено да се очекује исто и у остатку света

више оријентисани на доживотно учење, као и на образовање старијих особа. Уколико се данас заостане само на неколико година са технологијама које су актуелне у свету, заостаје се толико да се неће моћи такмичити са другима. 21. век ће бити век радника знања.

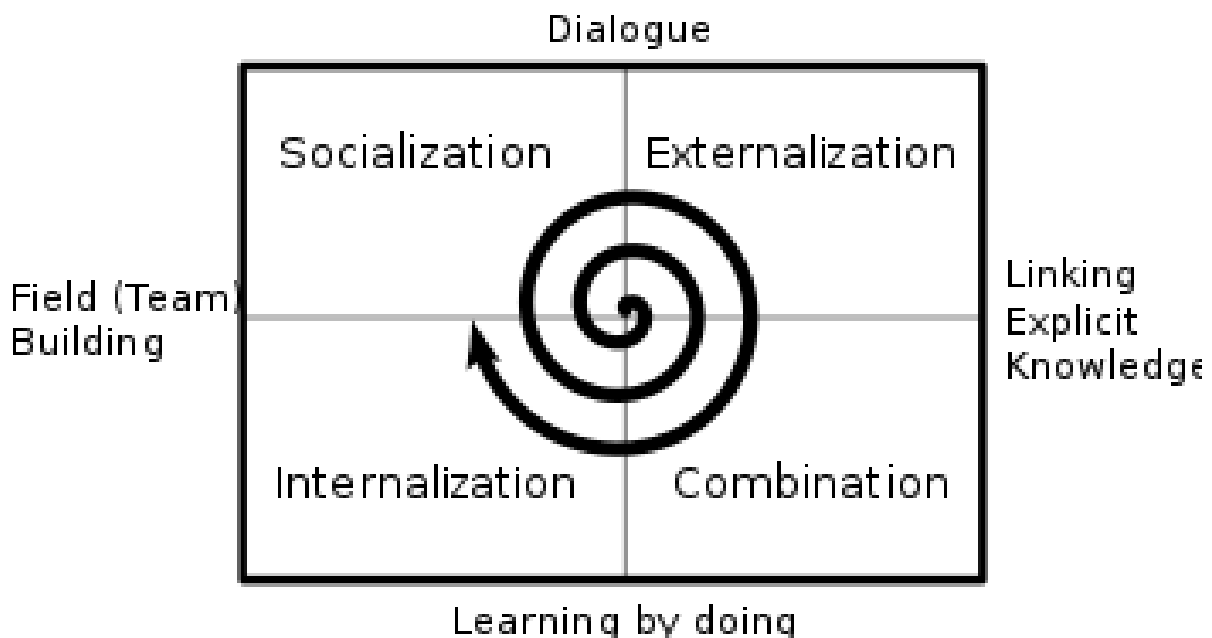
Радници знања су замајак савремене економије. Они у Трећем добу, односно садашњем вермену које захтева стручност и баратање подацима и знањем, представљају круцијали фактор сваког друштва, сваког предузећа и организације. Они остварују конкурентску предност и неодвојиви су део интелектуалног капитала организације, а нису трошак, како их често старомодно сматрају.

Економије у успону, као што су данас земље БРИКС-а, пре тога Азијски тигрови (Ј. Кореја, Сингапур, Малезија итд.), и непосредно пре и после Другог светског рата Совјетски Савез, Италија или Немачка, градиле су и граде своје стратегије развоја на укључивањем радника знања у виталне поре друштва. Управо су они који су поседовали знање били замајак економија и економских чуда и препорода.

У Србији, на жалост, у великој мери имамо тенденцију да се радници знања гледају као трошак, као изазов ауторитету шефова и власника фирми, и као неразумљиву и сувише опуштenu „претњу“ поретку заснованом на аутоматизмима и рутини. Иако се ситуација мења, спорост у прихватању нових радника знања доводи до заостатка наше привреде у односу на оне који су брже прихватили нове законитости глобалне економије. Иако је српски економски и друштвени систем тром, ипак све веће убрзање у економским кретањима захтева све већу обученост кадра за најновије технологије, али и тацитна знања, тако да се, са отварањем тржишта и уласком дубоко у 21. век, и код нас ствари неумитно мењају и захуктавају.

За крај, као поенту можемо искористити цитат *Андија Матуса*, председника корпорације *Siemens Communications*: „Прелазак на економију засновану на знању представља прилику да компаније које промене уоче пре осталих створе

огромну конкурентску предност<sup>91</sup>. Важи и обрнуто: ко не уочи промене на време, време га прегази и он пропада. Спирала знања коју су дефинисали Нонака и Такеучи приказана је на Слици 7.



**Слика 7:** Спирала знања коју су дефинисали Нонака и Такеучи (Извор: "The Knowledge-Creating Company - How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation" (Nonaka, Takeuchi, New York Oxford 1995))

Живимо и времену када учење и знање вреди више него икада и када се нека врста ослобађања од рутине и индивидуализација одвијају на неочекиван начин. Радници знања су само комерцијални облик потраге за човеком који ће моћи да се носи са искушењима 21. века.

### 4.3. Недовољна обавештеност о предузетништву

Miller (1983) тврди да је предузетничко оно предузеће које се укључује у тржишне и производне иновације, преузима ризик и прво уводи иновације не би ли

<sup>91</sup>Ibid 6.

победило конкуренцију. Већина малих предузећа нису предузетнички оријентисана, а то је и био темељ сваког приватног власништва и иницијативе у Османском царству и у комунистичкој Југославији, те стога и на неки начин, стечени мањак осећаја за предузетничку иницијативу у овим крајевима. Пример је и супротан, у суседној нам Румунији, где је један део Румуније, Трансилванија, углавном била у Угарској, а остала два битна дела, Влашка и Молдавија су биле аутономне вазалне кнежевине које су имале већи степен самосталности – предузетничка иницијатива је умногоме већа, као и предузетничка иницијатива конкретно жена, које оснивају и воде већи део предузећа. Занимљив је овај «наследни» део у Румунији и румунском доживљају предузетништва, за разлику од једнако богатих Србије и Бугарске – Румунија је доживела највећи напредак од свих земаља на Балкану.

Мала предузећа су потребна у привредној структури и она обично омогућавају опстанак својим власницима. Велики број занатлија присутан је на привредној сцени једне економије, ту су хотелијери, кројачи, обућари, фризерски, часовничари и сл. Ипак, и у овим малим бизнисима требало би се понашати на предузетнички начин.

Ова предузећа се обично тако не понашају пре свега због недовољне информисаности и непознавања концепта предузетништва. Ипак, треба имати на уму да не желе све фирме да расту. Књига „Мали дивови, компаније које су одлучиле да буду сјајне, а не велике“, (Burlingham, 2009) даје опис 14 приватних компанија које желе да буду сјајне, али не и велике. Заједнички атрибути су им то што су решиле да буду најбоље у томе што раде, настоје да потрошачу обезбеде најбољу услугу, негују лепе односе са купцима или корисницима својих услуга и дају допринос друштвеној заједници чији су део.

Предузетници имају различите мотиве за покретање бизниса. Неки желе да обезбеде егзистенцију својој породици и себи а немају могућност да нађу посао, те се одлучују за самозапошљавање, неки желе да обезбеде додатне приходе поред редовних, а неки, знатно мањи број предузетника, жели да обезбеди брз раст својим предузећима.

Према Беринџеру и Ајрленду (Barringeri Ireland, 2010, str. 17), постоје три групе фирми-почетника или стартапа (start-up, реч енглеског порекла):

- Фирме које се оснивају у циљу самозапослења (salary – substitute firms, енгл.),
- фирме које се оснивају из хобија које употпуњују стил живота власника (lifestyle firms, енгл.) i
- предузетничке фирме (entrepreneurial firms, енгл.).

Прва група фирми су фирме које се оснивају ради самозапослења (salary – substitute firms) и то су мале фирме које свом власнику омогућавају да заради плату приближну оној коју би зарадио у некој другој фирми. Ту спадају рачуноводствене агенције, фризерски салони, хемијске чистионице, малопродајни објекти и сл. Велика већина малих фирми је управо из ове категорије. Оне нуде лако доступне и једноставне, уобичајене производе и услуге. Не одликује их иновативност.

Фирме основане из хобија употпуњују стил живота свог власника (lifestyle firms) омогућавају власнику да живи одређеним животним стилем и при томе зарађује. У ове фирме спадају инструктори скијања, туристички водичи и сл. Овакве фирме одликује спор раст и недостатак иновативности. Ове фирме промовишу неки спорт или хоби, запослених имају мало или посао обавља само власник.

Предузетничке фирме (entrepreneurial firms) радо уводе нове производе и услуге на тржиште. Оне стварају нешто ново и вредно и пружају потрошачима. Користе и грабе прилике које виде на тржишту. (Google, eBay и Apple у врло чувени и успешни примери за предузетничке фирме. (Barringeri Ireland, 2010, str. 17-18)

Све врсте ових фирми имају своје место и играју улогу којом дају свој допринос квалитету економије једне државе. Оне наш свакодневни живот чине лакшим. Иако се не би могло баш рећи да праонице аутомобила, ресторани брзе хране, обућари и часовничари дају значајан допринос додатној вредности, ипак су нужни и незамењиви у свакодневном животу људи.

И код ових малих фирми постоји јака конкуренције те предузетничке идеје могу наћи примену и код њих. Пословни модели које осмишљавају неки појединци међу њима, доносе већу корист купцима односно корисницима услуга, те доносе веће приходе фирмама које су их развиле.

Поред проблема неинформисаности о предузетништву, присутан је и проблем незаинтересованости. Ова незаинтересованост постоји код самих људи који немају амбиција да се баве предузетништвом, али је срећемо и на страни државе, која не нуди довољно подстицаја за развој предузетништва. Постицаји не постоје ни у финансијском смислу, пре свега, јер мали број људи има довољно новца да покрене пословни подухват, нити у смислу промовисања предузетништва, нити у смислу додатне едукације везане за предузетништво.

Поред одобравања финансијских средстава за покретање предузетничког подухвата, у виду грантова и субвенција, постицаји се могу давати и у форми пореских ослобођења или олакшица. Део кривице лежи и на банкарском сектору који не олакшава процесе одобравања кредита.

#### 4.4. Развој предузетничке културе

Понашање предузећа на тржишту, током пословања, одређују његову пословну оријентацију и филозофију. Предузећа која се придржавају предузетничке културе, подразумева да она стално траже начин за раст и развој.

Карактеристике предузетничких фирми су следеће:

- *Спремност на покретање иницијативе*
- *Спремност на преузимање ризика*
- *Тржишна оријентација*
- *Проактивно деловање*
- *Иновативност*
- *Агресиван приступ конкурентности*

- *Флексибилност*

Предузећа која имају ове особине, могу се сматрати за предузетнички оријентисана, за она која негују дух предузетништва. Фирма која је предузетнички оријентисана не само да задовољава уочене потребе потрошача, већ креира нове, инвестира у портфолио нових и унапређених производа и услуга, уводи нове технологије и маркетинг стратегије, организационе форме, има експоненцијални раст и развој.

Стручна литература пружа нам велики број дефиниција предузетништва, а заједничко за њих је што не постоји потпуна сагласност. Једна дефиниција каже како је предузетништов активност креирања нових пословних прилика где предузетничка оријентација представља организационе стратешке праксе препознавања и успостављања нових подухтава (Certo et al., 2009). Коју пословну оријентацију ће неко предузеће усвојити и применити, зависи од организационе културе самог предузећа (Kotler, 2001). Дил дефинише организациону културу као (Deal, 1986, str. 55) „филозофија којом треба да се унапреди солидарност међу појединцима и инспирише их да побољшају своју продуктивност, кроз већи ниво посвећености“. Неки аутори (McKinnon et al., 2003, str. 23) кажу како је „организациона култура се дефинише као систем заједничких вредности, норми, веровања, али и начина размишљања, као и ставова међу свим члановима организације“.

Предузетничка оријентација је окренута проналаску и проактивној употреби тржишних потенцијала путем иновација (Miller, 1983; Monsen, 2005). Када предузећа разумеју значај предузетничке оријентације и користи од ње, добијају и нове идеје и постижу боље учинке у пословању. Све ово се односи и на микро, МСП која су окренута расту и развоју, али се односи и на велике фирме и мултинационалне компаније.

Најбитније предузетничке оријентације су (Miller, 1983):

- иновативност,
- преузимање ризика, и
- проактивност.

**Иновативност** укључује креативност и експериментисање са увођењем нових производа или услуга, као и технолошки оријентисано лидерство у оквиру нових процеса.

**Преузимање ризика** је акција улагања финансијских средстава у неизвесном окружењу.

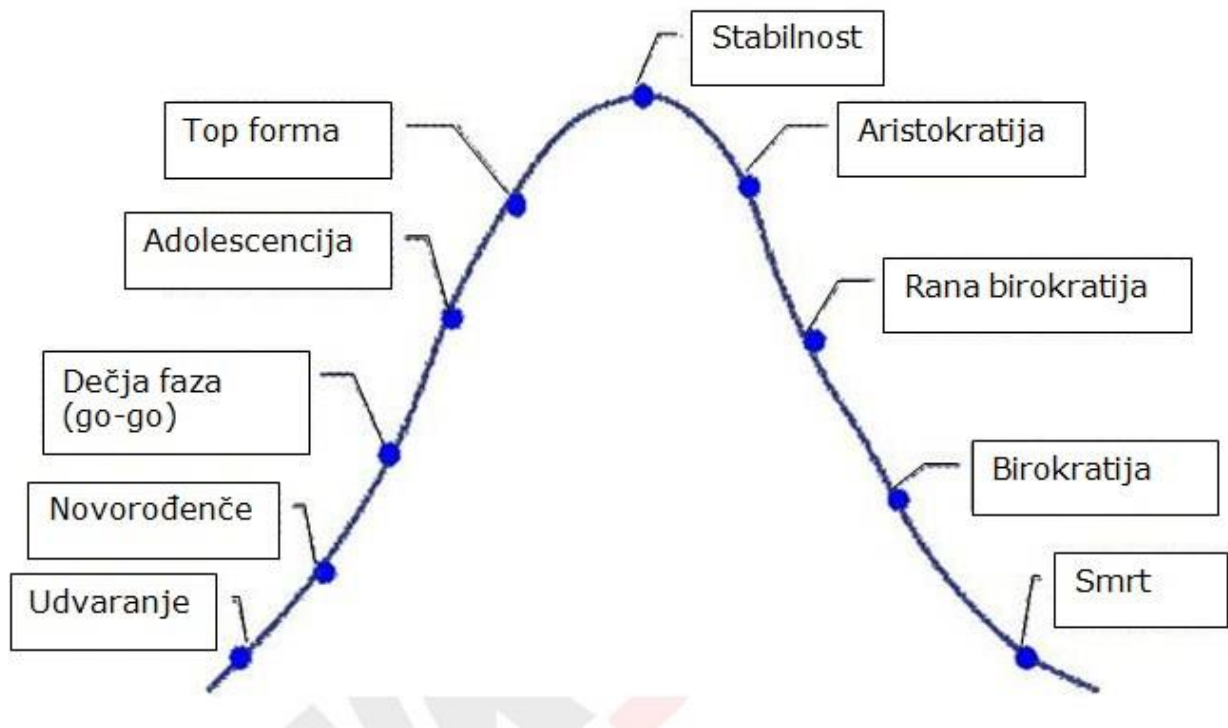
**Проактивност** је прилика којом се врши увођење нових производа и услуга на нов начин и пре конкуренције.

У окружењу које карактеришу брзе промене, а то је свакако карактеристика данашњег пословног окружења, до изражаја долази **предузетничка оријентација**. Данашње пословање карактеришу и све краћи рокови пласмана производа као и раст тражње за новим производима. Нека истраживања (Hult et al., 2003) показала су како предузећа која су прихватила овај концепт имају много боље резултате него конкуренција.

**Организациона култура** је организациона способност креирања конкурентске предности. Она доприноси остварењу дугорочних циљева, нарочито у окружењу које карактерише променљивост. Фирме су свесне да је конкурентска предност која је толико пожељна, ипак тренутна и променљива. Како би се остварио пословни континуитет, морају се улагати стални напори.

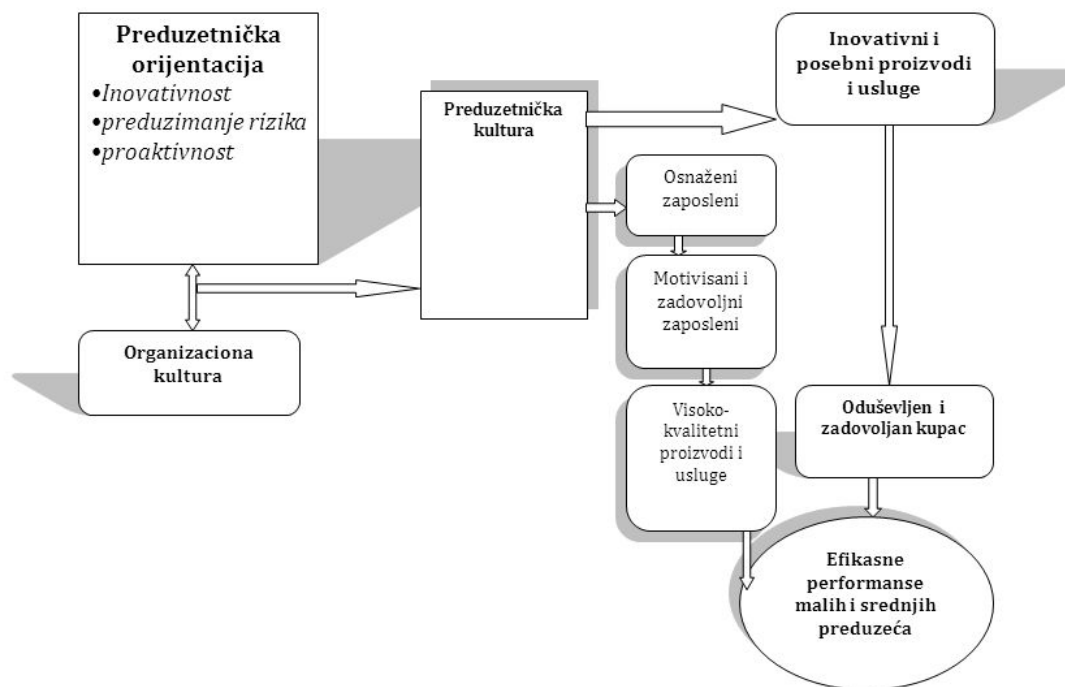
Организациона култура је битна и за управљање кадровима. Никада не треба заборавити да су главни ресурс фирме људи. Морају се вршити перманентне обуке кадрова како би се постигло континуелно успешно пословање. Старији запослени често имају отпор према променама и према новим технологијама. Запослени морају размењивати знања и искуства како би фирма била успешна. Организациона култура је битна за све фазе развоја предузећа, без обзира да ли је оно у стартној фази, фази раста, зрелости или стагнације. То је приказано на Слици 8.





**Слика 8.** Животни циклус предузећа по Адигесу, организациона култура битна је за све фазе

Глобализација креира још већу потребу за оснаживањем предузетничке проактивности. Предузетници морају имати вољу и спремност да преузму ризике, иначе ће успех изостати. Изградња организационе култура подстицај је развоју предузетничке културе, а то ствара идеје за нове предузетничке подухвате. То је приказано на Слици 9.



**Slika 1. Uloga i značaj preduzetničke kulture**  
(Izvor: Adaptirano iz rada Al-Swidi i Mahmood, 2011, p. 40)

### **Слика 9: Улога и значај предузетничке културе**

Уколико се предузеће не посвети стицању предузетничких способности и не прилагоди иновативним стратегијама, предузећа нису у стању да се адаптирају на тржишне услове. Предузетничка култура заједно са организационом, доприноси оснаживању предузетничке свести и даје подстицај рађању нових идеја.

## **4.5. Унапређење конкурентности приведе РС**

Након политичких промена које су наступила у октобру 2000. године, грађани су имали велика очекивања. Били су врло осиромашени током последње деценије двадесетог века и жудели су за брзим побољшањем животног стандарда. Поред

тога, привреда је била веома неразвијена и потпуно неконкурентна у неким регионалним оквирима. Ратови, санкције, сиромаштво, распад земље и други фактори девастирали су економију РС. Највећи проблем била је застарела технологија и израубована средства за рад, који никако нису могли створити производе конкурентне на светском тржишту.

Привредни раст и развој текао је у покушају да се у исто време остваре и раст личне и раст јавне потрошње, да се позитивно утиче на раст и на повећање запослености. Извршене су тржишне реформе, приватизација и привучене стране инвестиције како би се креирале институционалне и материјалне претпоставке за стабилан привредни развој.

Ипак, остварени су само половични резултати јер БДП није остварио довољан раст, а због непажљиве употребе растућег БДП-а дошло је до раста спољнотрговинске неравнотеже, јер је растао спољнотрговински и текући платни дефицит. У годинама 2001-2008., тзв. Годинама транзиције, дошло је до раста реалних зарада као резултата страних донација, привредних субвенција и ап्रेसијације динара. Ово није довело до раста запосленост већ се незапосленост повећала. Прилив од продаје државног и некадашњег друштвеног капитала у великој мери употребљаван је за финансирање дефицита платног биланса и буџетског дефицита, а сектор услуга фаворизован је над сектором производње.

Оваква политика свакако није водила ка формирању стимулативног привредног амбијента, него је дошло до пада првобитне експанзије конкурентног приватног сектора. После неуспеле транзиције наступила је светска економска криза која је као последица донеле: раст стопе незапослености, пораст сиромаштва, пад тражње, осиромашење становништва, пад куповне моћи људи. У исто време се сектор малих и средњих предузећа срео са проблемима у виду недостатка новчаних средстава, компликованих закона и процедура, недостатка битних информација о технологијама и тржиштима, квалификованих кадрова, неусклађености са стандардима и сл.

Највећи проблем био је лимитиран приступ изворима финансирања на тржиштима новца и капитала. Фирме су морале да се првенствено ослањају на своја властита средства која су била недовољна и није било могуће задовољити растуће потребе за капиталом, које су наступале посебно у каснијим фазама животног циклуса.

Што се банкарских кредита тиче, највећи проблеми су били:

- *Недостатак средстава за обезбеђење кредита*
- *Непостојање документације о фирми и пословним подухватима*
- *Недостатак компетенција да се пројекат на адекватан начин презентује кредиторима*

Кредитори су били оријентисани на финансирање великих предузећа, недостајала је методологија за евалуацију малих пројеката а то је процену чинило скупом, нарочито у поређењу са малим појединачним износима кредита (Пауновић, Новаковић, 2003). Прикупљање капитала на берзи помоћу иницијалне јавне продаје акција било је проблематично јер су овдашња предузећа једноставно недовољно привлачна инвеститорима. Сектор малих и средњих предузећа је “оаза” националог економског суверенитета и потенцијална полуга развојне економске политике, за земље попут Србије (Стаматовић 2013).

Националне економије слабих држава нису и не могу бити равноправан партнер мултинационалним и глобалним компанијама и гигантима. Креирање погоднoг институционалног оквира и пословног окружења које стимулише, изазов је са којим се срећу креатори економских политика о они који доносе одлуке у свим земљама које су постале свесне улоге и важности сектора малих и средњих предузећа. Ово се нарочито односи на земље у развоју и транзиционе земље.

Како би се остварио раст конкурентности, морају се спровести мере и програми институционалне подршке. Ове мере и програми морају обухватити све аспекте пословања у којима се МСП сусрећу са потешкоћама. То су (Ерић, Бераха, Ђуричин, Кеџман, Јакшић, 2012, стр. 27):

- регулаторно окружење у смислу да процедуре, висина трошкова и време које је потребно за регистрацију бизниса, буду једноставније, да се поједностави и учини транспарентнијом пореска политика, да се смањи терет регулативних мера, сузбије корупција и сива економија,
- омогућавање новчаних подухвата у циљу оснивања предузећа и повећање доступности финансијских извора,
- изградња капацитета (capacity building) путем развоја програма стручног образовања и обука, оснаживање предузетничких знања и вештина и промоција предузетништва путем формалне и неформалне едукације.

Најважнији пролеми привреде РС су незапосленост, ниске инвестиције и висок спољни и јавни дуг. Мора се креирати окружење које је стимулативно оријентисано према инвеститорима. У складу са подацима из извештаја о малим и средњим предузећима и предузетништву из 2010., увремену од 2006. до 2009. збирно посматрано, велика предузеће су издвојила у сврху инвестиција 10,9 млрд. евра а МСП 11,6 млрд евра, и то указује да су ова предузећа склонија да инвестирају чак и када се налазе у условима кризе (Ерић, Бераха, Ђуричин, Кеџман, Јакшић, 2012, стр. 27):

Раст интензитета инвестиционих активности је стратешки циљ и приоритет економске политике у годинама пред нама. Високо учешће сектора малих и средњих предузећа у основним показатељима пословања је резултат успорене динамике спровођења структурних реформи у целини, а не високе развијености и конкурентности малих и средњих предузећа и предузетника.

**Табела 4: Број микро, малих и средњих предузећа у Србији**

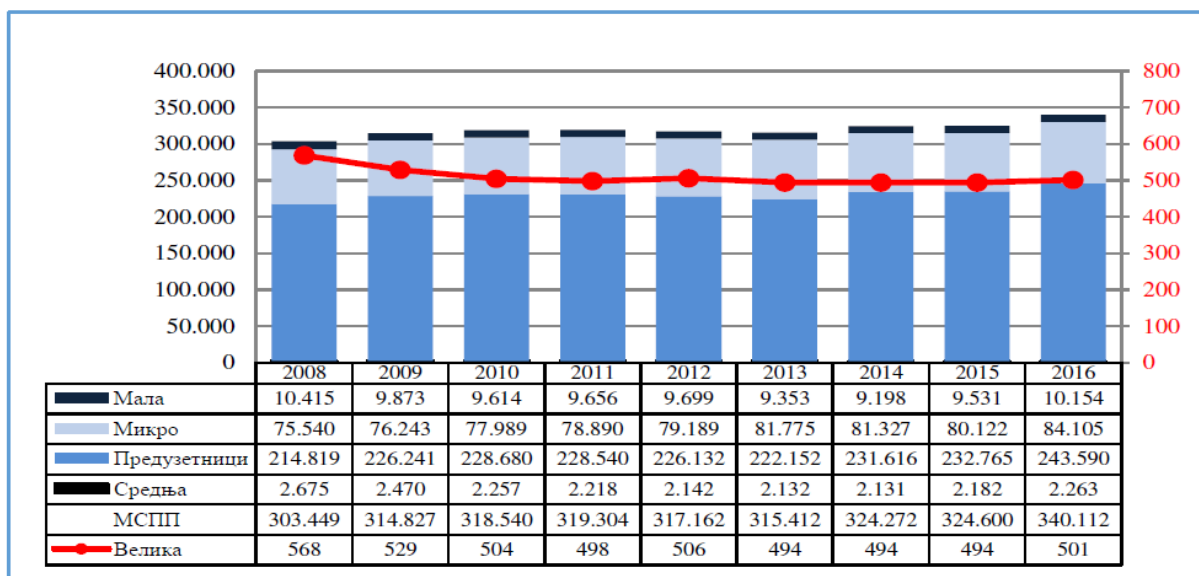
Облик организовања	Микро	Мала	Средња	Укупно	
	Број	Број	Број	Број	Структура (%)
<i>Предузећа</i>	84.105	10.154	2.263	96.522	28,4
АД	902	237	213	1.352	0,4
ДОО	79.649	9.502	1.805	90.956	26,7
Остало <sup>3</sup>	3.554	415	245	4.214	1,2
<i>Предузетници</i>	<b>243.590</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>243.590</b>	<b>71,6</b>
<b>Укупно</b>	<b>327.695</b>	<b>10.154</b>	<b>2.263</b>	<b>340.112</b>	<b>100</b>
Структура (%)	96,3	3,0	0,7	100	

Извор: РЗС, обрада Министарство привреде

У периоду од 2008-2016. број малих и средњих предузећа и предузетника се повећао за 12,1%, односно за 35.663 предузећа. Број предузетника је повећан за 13,4%, микро предузећа за 11,3% а број малих и средњих предузећа се смањило за 5,1%. То је приказано на Слици 9.

Морамо нагласити како раст овог сектора представља врло битан економски фактор развоја српске економије и како има и добар потенцијал за наставак раста и развоја.

**Слика 10. Број привредних субјеката у периоду 2008-2016.**



Извор: Министарство привреде на основу података РЗС

#### 4.5.1. Трошковна конкурентност

Током 2016. Наставља се тренд опоравка показатеља трошковне конкурентности у нефинансијском сектору РС, који је почео 2014. Расположиви фактори пословања показују и позитивне стопе раста базичних индикатора трошковне конкурентности. То су:

- БДВ је остварила реално повећање за 13,1% а од тога је сектор малих и средњих предузећа и предузетника (МСПП) остварио чак 10,1%
- Просечни трошкови рада за 4,0%, од тога МСПП 2,6%
- Продуктивност рада 8,2%, од тога МСПП 5,4%

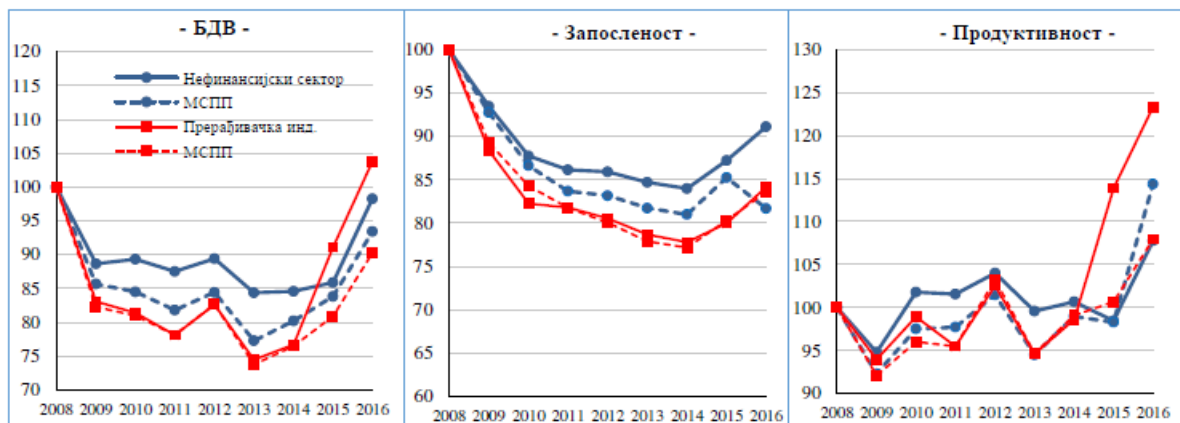
**Табела 5. Трошковна конкурентност у нефинансијском и прерађивачком сектору**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Просечни трошкови рада (у хиљ. динара)									
Нефинансијски сектор	625,7	672,7	724,9	803,1	874,2	914,5	952,5	950,2	999,7
Велика	776,6	820,0	890,8	972,7	1042,5	1084,9	1121,3	1.078,6	1158,2
МСПП	552,1	599,1	640,8	712,9	783,8	822,1	861,0	883,2	916,9
<i>Прерађивачка индустрија</i>	<b>579,8</b>	<b>606,0</b>	<b>647,6</b>	<b>712,3</b>	<b>768,9</b>	<b>802,6</b>	<b>826,6</b>	<b>904,7</b>	<b>905,6</b>
Велика	714,4	750,9	813,1	879,0	925,0	964,9	983,2	1.134,0	1105,7
МСПП	494,8	517,1	549,6	607,1	668,8	697,6	725,7	761,6	777,3
Трошкови рада по сагу									
Нефинансијски сектор	298,5	322,2	347,2	386,1	418,7	438,0	456,2	455,1	478,8
Велика	370,5	392,7	426,6	467,7	499,3	519,6	537,0	516,6	554,7
МСПП	263,4	286,9	306,9	342,7	375,4	393,7	412,3	423,0	439,1
<i>Прерађивачка индустрија</i>	<b>276,6</b>	<b>290,2</b>	<b>310,1</b>	<b>342,5</b>	<b>368,3</b>	<b>384,4</b>	<b>395,9</b>	<b>433,3</b>	433,7
Велика	340,9	359,6	389,4	422,6	443,0	462,1	470,9	543,1	529,5
МСПП	236,1	247,6	263,2	291,9	320,3	334,1	347,5	364,8	372,3
Продуктивност рада (у хиљ. динара)									
Нефинансијски сектор	1.013,9	1.041,7	1.191,6	1.319,8	1.457,0	1.503,6	1.564,0	1.558,6	1706,0
Велика	1.265,3	1.342,0	1.562,6	1.702,9	1.843,4	1.963,6	1.954,6	1.923,7	2177,1
МСПП	891,3	891,8	1.003,5	1.116,1	1.249,4	1.254,3	1.352,0	1.368,0	1459,7
<i>Прерађивачка индустрија</i>	<b>879,2</b>	<b>895,6</b>	<b>1.004,0</b>	<b>1.075,8</b>	<b>1.245,5</b>	<b>1.238,7</b>	<b>1.328,1</b>	<b>1.563,1</b>	<b>1693,1</b>
Велика	1.035,8	1.085,6	1.238,6	1.267,6	1.452,2	1.453,3	1.550,4	2.102,2	2282,3
МСПП	780,4	778,9	865,1	954,8	1.113,0	1.099,8	1.185,0	1.226,6	1315,2
Јединични трошкови рада									
Нефинансијски сектор	0,617	0,646	0,608	0,608	0,600	0,608	0,609	0,610	0,586
Велика	0,614	0,611	0,570	0,571	0,566	0,552	0,574	0,561	0,532
МСПП	0,619	0,672	0,639	0,639	0,627	0,655	0,637	0,646	0,628
<i>Прерађивачка индустрија</i>	<b>0,659</b>	<b>0,677</b>	<b>0,645</b>	<b>0,662</b>	<b>0,617</b>	<b>0,648</b>	<b>0,622</b>	<b>0,579</b>	0,535
Велика	0,690	0,692	0,656	0,693	0,637	0,664	0,634	0,539	0,484
МСПП	0,634	0,664	0,635	0,636	0,601	0,634	0,612	0,621	0,591

Извор: Министарство привреде, на основу података РЗС

Табела 5 објашњава ова кретања. Иако је у посматраном период повећан број фирми у сектору МСПП а број великих предузећа смањен, остале пословне перформансе нису баш оствариле позитивна кретања. Код сектора МСПП дошло је до пада запослености (-10,9) и БДВ (-7,7%), продуктивност рада се повећала за 3,5%. Највећи раст продуктивност био је код предузетничких радњи 9,1%. Микро и мала предузећа су била у најлошијем положају јер су имала негативне стопе раста продуктивности. Ово се види на Слици 11.

**Слика 11: БДВ, запосленост и продуктивност од 2008. До 2016.**



Конкурентност мерене преко кретања продуктивности показује тренда раста, а и сектор МСПП је остварио раст продуктивности. Порасла је и БДВ као и раст запослености.

Једна од битних показатеља нивоа конкурентности су јединични трошкови рада. **Јединични трошкови рада** су однос трошкова рада и бруто додате вредности. У нефинансијском сектору су се повећали а то указује на пад конкурентности. Како би се конкурентност привреде повећала требало би да реалан раст продуктивности буде већи од реалног раста бруто зарада.

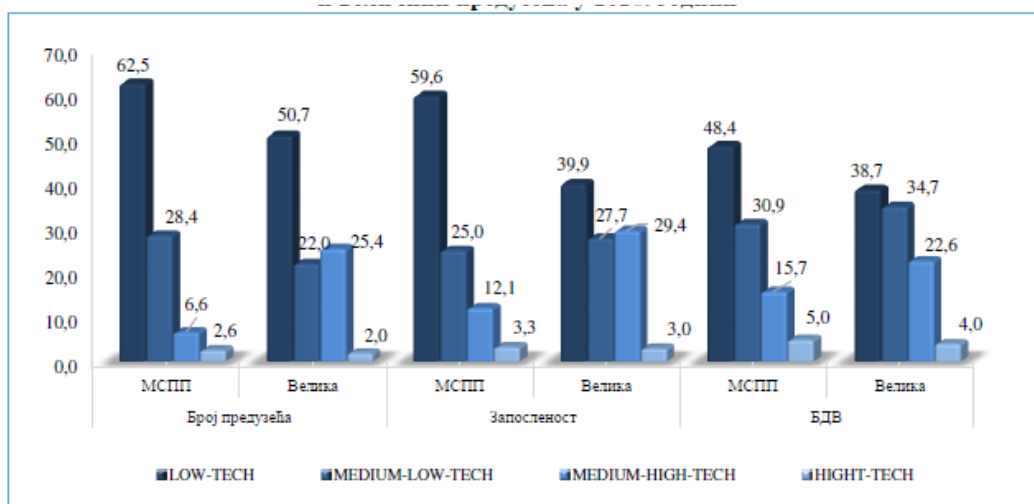


#### 4.5.2. Индустијска конкурентност

Индустијска конкурентност доминантно и опредељујуће утиче на укупну конкурентност. Она је база извозне конкурентности. Како би се индустијска конкурентност повећала, мора се повећати просечна годишња стопа раста индустијске производње, раст број запослених, промена структуре производње, промена структуре запослених (потребно је више високо образованог кадра).

У сектору прерађивачке индустрије у РС доминантни су сектори ниже технолошке комплексности и продуктивности, а ситуација код МСПП је неповољнија него код великих предузећа. Године 2015. МСПП из области високе и средње високе технолошке комплексности чине само око 9,2% МСПП прерађивачке индустрије и генеришу 20,7% БДВ. То се види на Слици 12.

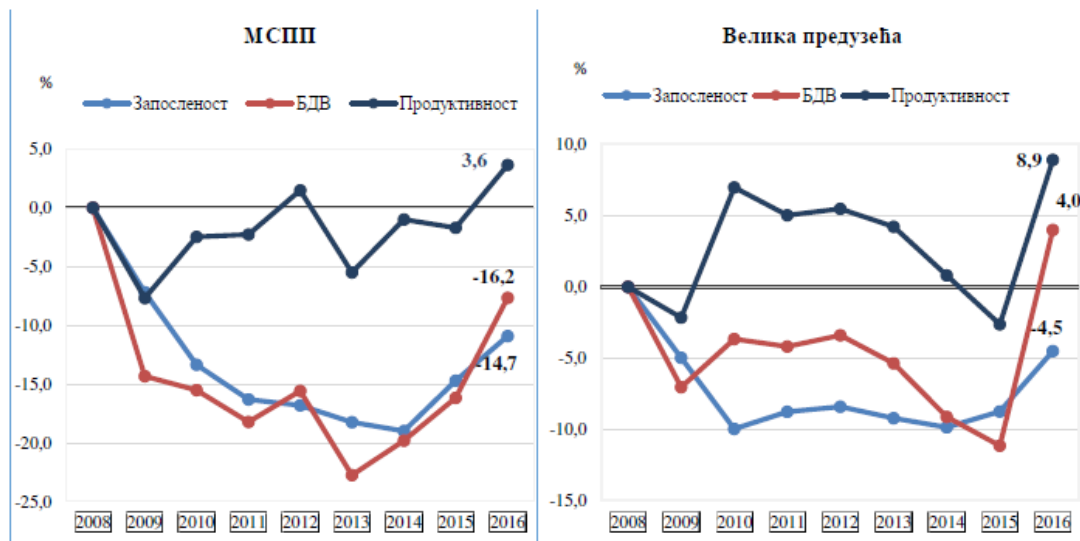
**Слика 12. Структура прерађивачке индустрије према технолошкој сложености и величини предузећа у 2016. години**



Извор: Министарство привреде на основу података РЗС

Видимо да је дошло до раста продуктивности, а да су већи раст остварила МСПП  
Слика 13.

**Слика 13: Запосленост, БДВ и продуктивност МСП и великих предузећа**



Извор: Министарство привреде на основу података РЗС

Раст продуктивности МСПП у прерађивачкој индустрији од 7% настао је као последица раста продуктивности у свим секторима према технолошкој комплексности. У сектору средње-ниске комплексности раст је износио 9,1%, а раст бележе и сектори ниске комплексности и средње високе технологије. Лошије резултате имају предузећа у области високе технолошке комплексности. БДВ је повећан у 2016. год у односу на 2015. у свим секторима а прате је раст продуктивности и запослености. Ово показује да се побољшала конкурентност МСПП. Табела 6. показује поменуто.

**Табела 6. Годишње реалне стопе раста продуктивности у прерађивачкој индустрији 2016.**

	Радње	Микро	Мала	Средња	МСПП	Велика	Укупно
<b>ПРЕРАЂИВАЧКА ИНДУСТРИЈА</b>	<b>1,8</b>	<b>7,6</b>	<b>3,5</b>	<b>8,8</b>	<b>5,9</b>	<b>7,4</b>	<b>7,0</b>
<b>LOW-TECH</b>	<b>1,8</b>	<b>10,7</b>	<b>-1,4</b>	<b>3,3</b>	<b>2,4</b>	<b>11,7</b>	<b>6,7</b>
Производња прехранбених производа	2,1	-4,7	-8,0	18,7	6,7	7,1	6,9
Производња пића	-1,5	5,2	0,9	5,3	2,8	24,5	15,5
Производња дуванских производа		-976,4	-1,9	-247,0		19,7	62,0
Производња текстила	3,3	67,5	13,1	32,8	23,7	6,1	15,7
Производња одевних предмета	1,4	10,4	7,5	-3,6	1,3	8,6	4,7
Производња коже и предмета од коже	1,6	4,4	3,1	-0,2	1,4	19,4	8,7
Прерада дрвета и производи од дрвета	1,6	30,8	8,5	12,3	10,4	7,0	10,5
Производња папира и производа од папира	0,9	4,9	1,8	-53,1	-37,2	77,6	1,3
Штампање и умножавање аудио и видео записа	2,3	-3,7	0,4	9,6	3,9	0,2	3,6
Производња намештаја	1,4	130,6	-1,3	0,9	7,3	17,4	10,5
Остале прерађивачке делатности	0,5	3,2	-4,8	-8,7	-1,9	18,3	-0,9
<b>MEDIUM-LOW-TECH</b>	<b>2,0</b>	<b>24,7</b>	<b>9,3</b>	<b>21,6</b>	<b>14,7</b>	<b>4,2</b>	<b>9,1</b>
Производња кокса и деривата нафте	0,0	-59,4	-9,6	8,1	-0,5	0,0	-10,6
Производња производа од гуме и пластике	1,8	13,4	5,3	-5,5	2,5	5,7	2,4
Произ. производа од неметалних минерала	1,5	-11,5	17,7	69,2	36,8	-15,3	21,2
Производња основних метала	-2,9	0,6	7,9	339,3	78,1	-1151,7	803,5
Произ. металних производа, осим машина	1,5	12,7	13,6	6,2	7,4	15,3	10,0
Поправка и монтажа машина и опреме	0,7	226,3	-14,9	45,5	37,6	-3,0	21,2
<b>MEDIUM-HIGH-TECH</b>	<b>2,0</b>	<b>24,7</b>	<b>9,3</b>	<b>21,6</b>	<b>14,7</b>	<b>4,2</b>	<b>7,7</b>
Производња хемикалија и хемијских производа	3,0	-6,7	4,6	-0,9	0,8	64,7	31,0
Производња електричне опреме	2,0	49,0	-7,8	0,2	2,4	-16,3	-9,7
Производња непоменутих машина и опреме	0,7	-44,9	14,1	6,1	0,7	14,4	2,8
Производња моторних возила и приколица	2,7	92,2	-10,2	29,8	21,8	4,1	7,7
Производња осталих саобраћајних средстава	-1,2	-60,0	15,8	-2,7	-7,2	-15,6	1,1
<b>HIGH-TECH</b>	<b>0,7</b>	<b>-18,7</b>	<b>22,7</b>	<b>-28,0</b>	<b>-30,3</b>	<b>-14,4</b>	<b>-11,0</b>
Произв. основних фармацевтских производа	0,0	-11,7	19,3	-30,8	-15,7	-10,9	-12,4
Произв. рачунара, електр. и оптичких произ.	1,4	-14,1	6,7	0,9	2,6	-1,9	6,0

Извор: Министарство привреде, на основу података РЗС

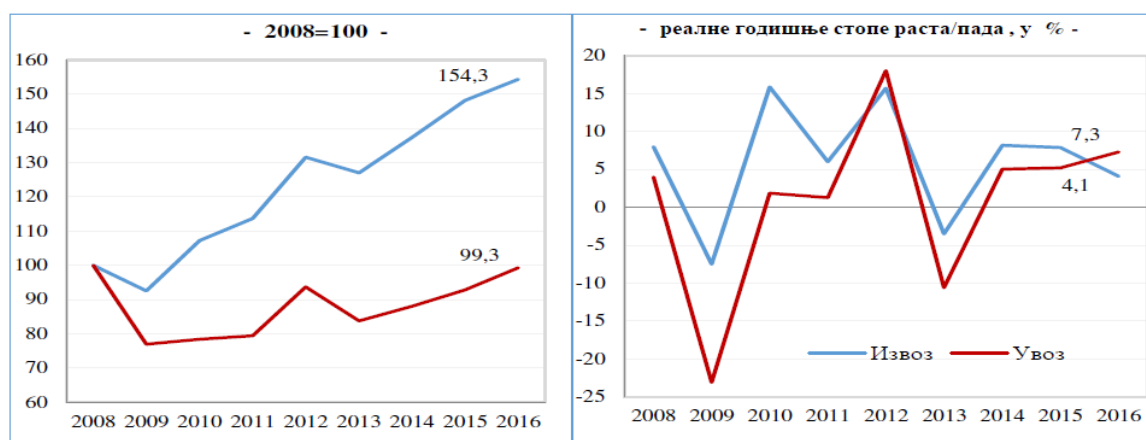
#### 4.5.3. Извозна конкурентност

Након кризе која је наступила 2008. и 2009., после 2010. спољна трговина сектора МСПП је у константном расту. Године 2016. у односу на претходну повећан је раст извоза од 4,1% и раст увоза од 7,3%. Раст извоза су остварила микро предузећа од 2,4%, мала од 15,8% и највише предузетници 17,7%. Средња предузећа остварила су пад од 1,3%.

Сфера МСПП бележи раст дефицита у 2016. од 11,8%. Дефицит је настао као резултат раста код малих и средњих предузећа, који је износио око 14%. Велика предузећа су забележила суфицит.

Бележи се раст извоза у промету и код МСПП и код великих предузећа, с тим да су велика предузећа остварила дупло већи износ извоза, што показује да су у већој мери извозно оријентисана у поређењу са сектором МСПП што се види на Слици 14.

**Слика 14. Реалне годишње стопе раста у процентима и привреда акоје 2008. Обележена са 100%**



Извор: Министарство привреде на основу података РЗС

У Табели 7. дати су индикатори извозне конкурентности у периоду 2008-2016.

**Табела 7: Индикатори извозне конкурентности у периоду 2008-2016.**

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Спољнотрговински биланс, у мил. динара	МСПП	-477.311	-351.769	-340.704	-365.032	-474.490	-419.111	-436.458	-451.768	-511.004
	Велика	-166.339	-131.593	-180.059	-181.840	-166.740	-38.904	-52.265	31.433	54.749
	Укупно	-643.651	-483.363	-520.764	-546.872	-641.230	-458.015	-488.724	-483.201	-456.255
Покривеност увоза извозом, %	МСПП	36,5	43,9	49,9	52,3	51,3	55,3	57,0	58,4	56,7
	Велика	66,1	67,3	68,6	70,0	74,1	94,6	93,2	96,2	106,0
	Укупно	48,2	53,0	58,5	60,1	60,4	72,4	72,5	74,9	78,2
Учешће извозника у укупном броју предузећа, %	МСПП	4,3	3,9	3,9	4,0	4,1	4,3	4,2	4,4	4,3
	Велика	64,8	62,9	63,7	62,0	61,1	60,9	60,7	62,6	65,1
	Укупно	4,4	4,0	4,0	4,1	4,2	4,4	4,3	4,5	4,4
Учешће увозника у укупном броју предузећа, %	МСПП	7,5	6,4	6,2	6,2	6,5	6,7	6,4	6,5	6,5
	Велика	79,0	75,2	78,6	76,7	73,5	73,5	74,9	74,7	79,6
	Укупно	7,6	6,6	6,3	6,3	6,6	6,8	6,5	6,6	6,6
Учешће извоза у промету, %	МСПП	5,9	6,3	7,3	7,7	8,8	9,1	9,6	10,1	10,1
	Велика	13,8	13,0	15,8	15,5	15,9	21,6	22,5	25,2	27,4
	Укупно	8,5	8,5	10,2	10,4	11,2	13,5	14,1	15,2	16,1
Извоз по запосленом, у хиљ. динара	МСПП	292,0	315,6	417,2	508,4	637,9	675,4	758,7	792,4	799,1
	Велика	706,3	620,6	952,2	1.015,7	1.136,9	1.642,0	1.397,7	1922,1	2213,2
	Укупно	427,8	417,2	597,2	684,5	812,3	1.015,1	1.098,9	1179,9	1284,6
Увоз по запосленом, у хиљ. динара	МСПП	799,7	718,8	835,5	972,3	1.244,7	1.220,7	1.331,9	1355,9	1409,2
	Велика	1.069,0	922,6	1.388,2	1.450,3	1.533,8	1.735,4	1.851,9	1997,2	2088,2
	Укупно	888,0	786,7	1.021,4	1.138,2	1.345,7	1.401,6	1.514,8	1575,9	1642,3

Извор: Министарство привреде на основу података РЗС

За побољшање извозне конкурентности производа произведених у Србији, мора се радити на измени структуре извоза. Наш извоз углавном је базиран на извозу метала – сировина, индустријски производа у много мањој мери и хране. У

структури извоза треба да буду заступљенији технолошки комплекснији производи високе обраде који креирају већу додатну вредност по јединици производа. Поред тога, потребна је и већа географска диверсификација извоза и оснаживање позиција на тржиштима на којима су наши производи већ присутни.

Како би се ово остварило, потребно је појачати пословну и инвестициону активност домицилних и иностраних фирми које своје пословање базирају на високим технологијама, иновацијама и знању.

## 5. МАКРОЕКОНОМСКА ПОЛИТИКА И ФИНАНСИЈЕ

### 5.1 Потреба за капиталом

Свака фирма која има намеру да на тржишту опстане и да расте и развија се, мора инвестирати у процес производње, средства за рад, кадрове. За то јој је потребан капитал.

Уколико власници фирме поседују сопствени капитал у довољној мери, они неће имати проблема да инвестирају. Међутим, то углавном није случај, нарочито када се ради о малим и средњим предузећима и предузетничким радњама. Уколико фирма не поседује свој капитал, она мора користити алтернативне изворе капитала, тј. позајмљивати.

За велику већину МПС<sup>92</sup> и предузетника у Србији, приступ формалним изворима финансирања је веома лимитиран и тешко предвидив. Капитал је потребан за финансирање раста и развоја. Око 60% МСП каже како не користе кредите из формалних извора. И они који узимају кредите, то раде у малом обиму. Готово половина МСП узима кредите који су мањи од 10 000 евра а тек четвртина диге кредите преко 50 000 евра. Око две трећине малих и средњих предузећа тврде

---

<sup>92</sup>У мала и средња предузећа убрајамо сва регистрована предузећа која имају промет нижи од 10 милиона евра, без обзира на то колико имају запослених

да имају проблеме при добијању кредита. У развијенијим државама, тек једна трећина среће се са овим проблемом.

Веће фирме имају бољи приступ изворима финансирања. Око 52% од укупне масе дуга МСП су дугови фирми које остварују приход већи од милион евра. То је неких 8% свих регистрованих привредних друштава. Остало чине фирме са приходима мањим од милион евра.

Са проблемима приступу изворима финансирања сусрећу се и:

- Фирме чији су власници жене
- Фирме из области пољопривреде
- Фирме из области прерађивачке индустрије
- Младе фирме

1% МСП каже да углавном користи небанкарске изворе финансирања, као што је нпр. лизинг. Иако је близу 1/3 фирми добило средства из државних програма, само 2% МПС тврди да им је држава главни финансијер<sup>93</sup>. Присутне су и родне разлике међу корисницима финансирања.

Изгледа да се врло низак проценат финансирања користи за инвестиције. Око 80% малих и средњих предузећа наводи да позајмице врши ради улагања у обртна средства и за друге потребе краткорочног типа. Честа је употреба наменских кредита.

Дугорочни кредити покривају свега 15%-25% основних средстава, највећи део основних средстава се не финансира из екстерних извора. Левериџ МПС сектора није одговарајућ. Просечан однос дуга и капитала је мањи од 1,7. Ово је много мање него што се сматра за нормалан праг дуга на другим развијеним тржиштима. Нормалан праг дуга сматра се између 1,5 и 2. Низак левериџ указује на чињеницу да фирме своје пословање финансирају из интерних или неформалних извора.

---

<sup>93</sup> Финансирање малих и средњих предузећа, књига препорука, USAID, Србија, 2012

Кредитни производи и услуге нису одговарајуће усклађени са потребама фирми. Фирме су најмање задовољне каматним стопама и накнадама. Сматрају да су превисоке и да обесхрабрују задуживање. Фирме нису задовољне ни квалитетом а ни ефикасношћу, као ни временом потребним да се кредит добије.

Због свега овога, предузећа стално наводе да је лош приступ изворима финансирања једна од најбитнијих препрека за раст и развој предузећа, отварање нових радних места и нове инвестиције.

### **5.1.1. Препреке изворима финансирања**

Главне препреке изворима финансирања су присутан ризик, цена, недостатак информација, неадекватна очекивања, ниска кредитна култура. Са овим препрекама сукобљавају се и МСП и финансијери. Сва ова ограничења су узајамно повезана и налазе се под утицајем бројних привредних, институционалних, правних и социолошких фактора. Ограничења се могу наћи на страни понуде и на страни тражње.

#### **5.1.1.1. Ограничења на страни понуде – на страни финансијера (кредитора)**

**Неефикасност извршног поступка** има веома негативан утицај на доступност и цену финансирања. Зајмодавцима је проблем ниска стопа наплате као и високи трошкови наплате. Поступак наплате је непредвидив. Ово је за последицу дало дисторзију кредитног оквира те су кредити веома зависни од хипотека првог реда и личних гаранција. Кредити базирани на активи и токовима готовине су непрактични. Слабост и спорост извршног поступка је још један фактор ограничења.

**Трошкови финансирања** су међу највишима у региону. Каматне стопе су високе. Слабост извршног поступка повећава ризик. Цена поштовања прописа и ниска економија обима за последицу имају високе таксе и накнаде. Ово повећава цену кредита.

**Неадекватни регулаторни подстицаји** су још једно ограничење. Иако се ситуација побољшава, и даље је далеко од идеалне. Ту спадају прописи везани за резерве за процењене губитке, кредитни досије, врсте обезбеђења, прописи везани за стандарде адекватности капитала.

**Неадекватни производи** и услуге негативно утичу на финансирање и лимитирају приступ кључним секторима. Многе банке имају пословне моделе који су оријентисани на класично корпоративно кредитирање. Ова врста кредитирања не одговара МСП.

**Недостатак алтернативних извора финансирања** је још једно ограничење. Недостају прописи о небанкарским финансијским институцијама, испуњење обавеза из комерцијалних кредитних уговора је неефикасно, тржиште капитала неразвијено. Оно би могло понудити обвезнице или комерцијалне записе за већа МСП.

**Стручне службе** које дају подршку немају битну улогу у олакшавању приступа изворима финансирања. Нема адекватне квалитетне и доступне услуге вредности имовине. Зајмодавци немају поверења у књиговође и ревизоре. Недостају услуге информисања, оцена кредитних способности и кредитног рејтинга.

#### *5.1.1.2. Ограничења на страни предузећа*

**Ограничења ликвидности** ограничавају финансирање иначе здравим МСП. Наша предузећа имају најдуже рокове наплате у Европи. Поред неефикасног извршног поступка, добијамо ситуацију да је непоштовање обавеза веома распрострањено и присутно. Неликвидности доприносе и порески прописи, блокаде рачуна, немогућности планирања токова готовине због флукуације девизног курса и инфлација.

**Неприкладна средства обезбеђења** постоје због тога што фирме немају имовину коју могу употребити као обезбеђење или немају одговарајуће дозволе.



**Ставови и понашање предузећа.** Предузећа су неспремна да прихвате ризик, немају одговарајућу кредитну културу, недовољно су информисана. Услови за добијање кредита укључују висок степен колатерализације и личне гаранције, а то све доприноси аверзији према ризику.

**Недостатак капацитета да се пословање представи кредиторима.** Уколико фирма нема одговарајућу кредитну историју, или пак уопште немају кредитну историју, не поседују знање и вештине за израду бизнис планова и финансијских извештаја, ако не могу да одвоје пословне и приватне финансије, све то чини ограничење обезбеђењима финансирања из формалних извора. За излазак из зоне сиве економије потребна су средства а она не могу да их обезбеде, а опстанак им притом постаје све више зависан од сиве економије.

**Лоша преговарачка позиција малих и средњих предузећа.** Сектор МСП је фрагментиран и локализован, већина МСП нема приступа формалним пословним мрежама у привредним гранама којима припадају. Ове пословне мреже би им дале могућност да ојачају позицију за преговоре. Табела 8. приказује јаз финансирања.

**Табела 8: Јаз финансирања**

Ограничења на страни понуде	ЈАЗ ФИНАНСИРАЊА	Ограничења на страни фирме
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Неефикасан извршни поступак</li> <li>- Високи трошкови финансирања</li> <li>- Ниска прикладност производа</li> <li>- Регулаторне сметње</li> <li>- Недостатак алтернативних извора финансирања</li> <li>- Слабост служби које дају подршку</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ограничења ликвидности</li> <li>• Неприкладна средства обезбеђења</li> <li>• Ставови фирме</li> <li>• Лоши капацитети за представљање фирме</li> <li>• Слаба преговарачка позиција МСП</li> </ul>

## 5.2. Финансирање малих и средњих предузећа и предузетника

### 5.2.1 Традиционално финансирање

Основни извор финансирања малих и средњих предузећа јесу комерцијалне банке. Код финансирања од стране комерцијалних банака, чест је проблем одговарајућа залога без које је тешко добити финансијска средства. Ово је нарочито карактеристично за иницијалне фазе развоја предузетничких фирми и малих предузећа, јер ова врста бизниса није банкарима нарочито атрактивна. Обично су нове фирме (чак 90% њих) микро-фирме у којима ради мање од пет особа (Schøtt, 2015). Мора се имати на уму да су банке углавном потпуно незаинтересоване за финансирање микро-фирми (ЦЕВЕС, 2013). Банке не поседују одговарајућу инфраструктуру, нити подстицаје да финансирају фирме које су у почетним фазама пословања, чак ни када су у питању фирме које су изузетне. Финансирање оваквих фирми скопчано је са високим трансакционим трошковима и ризицима, а потенцијални бенефити много су мањи од уобичајених банкарских портфолија.

Врло мали број регистрованих и активних банака у Србији спреман је да финансира пројекте новог предузетништва. Финансирање предузетничких почетака се углавном базира на ЕУ и другим иностраним развојним фондовима, у које спадају ЕИБ, ЕБРД, Европска агенција за реконструкцију и сл. Шеме за кредитне гаранције представљају део решења за редукцију ризика са којима се банке сучељавају у почетним фазама развоја пословања. Шеме кредитних гаранција имају за циљ подстицање приступа кредитима малим предузећима које имају пројекте који су потенцијално уносни, али не поседују одговарајућу залогу или кредитну историју.

Једини национални орган који је обезбеђивао гарантне шеме био је Развојни фонд РС, али он није остварио помена вредне резултате. Томе сведочи чињеница да је последња шема, која је понуђена 2015. године, одобрена за мање од 10 фирми у току целе 2015. године.

Ипак, у каснијем периоду Влада Србије је извршила битна унапређења у обезбеђивању гарантних шема нанивоу државе. Сад постоје три расположиве грант шеме - COSME, EDIF и InnovFin, које обезбеђују EIB, ProCredit банке и UniCredit банка. На жалост, мора се напоменути да су шеме одобрене искључиво за касније фазе развоја пословања, али не и за само покретање пословања.

Млади предузетници врло често не могу искористити предности гарантних шема због постављених услова које је тешко испунити. Од поменутих грант шема очекује се да подстакну приступ банкарским зајмовима за бројна МСП и предузетнике, али морамо бити свесни да оне не доприносе и неће допринети покретању бизниса. Услови подразумевају да је фирма пословала профитабилно током протекле две пословне године и да има хипотеку прве класе. С обзиром на то да се наведени услови не разликују од оних које уобичајено намећу банке, шеме гаранција не олакшавају ситуацију новим предузетницима што се тиче добијања финансија у иницијалним годинама пословања. Атернатива за банкарске зајмове постоји, то је истина, али је лимитирана и не лако доступна.

### 5.2.2. Алтернативно финансирање

Алтернативно финансирање игра потенцијално битну улогу у превазилажењу финансијског јаза у ком се могу наћи нови предузетници. Ипак, оно није успело да оствари свој потенцијал, у највећој мери због недостатка адекватног законског оквира. Алтернативе традиционалном финансирању су:

- алтернативно финансирање базирано на дуговању (не-банкарске финансијске институције –у првом реду микрофинансијске институције) и
- алтернативно финансирање базирано на акцијском капиталу (приватни капитални фондови, фондови за ризични капитал, бизнис анђели итд.).

Ипак је њихова улога лимитрана. Алтернативно финансирање у РС покрива тек око 16%укупног екстерног финансирања (БЕП, 2016). Имајући у виду да и само екстерно финансирање покрива тек 15% укупног финансирања у Србији, није тешко закључити како алтернативно финансирање има тек маргиналну улогу.

### *5.2.2.1. Алтернативно финансирање засновано на дуговању*

Комерцијалне банке су веома невољне за финансирање почетне фазе развоја пословања, тако да елемент који највише недостаје сцени традиционалног финансирања чине микрозајмови (а то су зајмови у износу нижем од 5000 евра).

Од укупно 30 комерцијалних банака, једино Ерсте банка, Opportunity банка, ProCreditbanka и UniCredit банка у свом портфолију имају и микрозајмове. Поред тога, само је Opportunity банка заиста стварно посвећена микрозајмовима, и има посебну оријентацију на рурална подручја. Представници микрофинансијских институција кажу како је присутан велики јаз између потребе за микрозајмовима у Србији и понуде на финансијском тржишту. Неке процене показују како би се 140 хиљада људи одлучило за микрозајам, али не постоји довољна понуда<sup>94</sup>.

Оно што недостаје су и микрофинансијске институције. Микрофинансирање представља алтернативни начин обезбеђења малих зајмова за samozapoшљавање и предузетничке подухвате. Нарочита важност микрозајмова видљива је руралним и сиромашним подручјима, где оверкредитне активности представљају подстицај за стотине и хиљаде младих да остану у својим местима<sup>95</sup>. У Србији делују три микрофинансијске институције, а то су AgrolInvest, Micro-Development и MicroFinS. Оне делују преко платформе комерцијалних банака, због недостатка одговарајућег правног оквира који би дао могућност не-банкарском не-депозитном сектору за вршење новчаних позајмица. На овај начин расту трошкови, а тај се раст прелива у каматну стопу коју, наравно, плаћа прималац зајма. Иако постоји добра воља да се Закон о микрофинансирању усвоји, и сам закон је неколико пута током протеклих година био најављиван од стране представника власти, ипак тај закон још увек није усвојен. Непостојање оваквог закона у Србији представља аномалију у Европи, јер га готово све земље имају, као и закон о не-банкарским финансијским институцијама уопште.

---

<sup>94</sup> БЕП извештај о микрофинансирању, 2014

<sup>95</sup>Ibid.

### *5.2.2.2. Алтернативно финансирање засновано на акцијском капиталу*

Финансирање засновано на акцијском капиталу није у довољној мери развијено у Србији, јер има свега пар инвестиционих фондова. У развојеним земљама палету инвеститора у различитим фазама предузетничког циклуса чине:

- *пред-почетни инвеститори,*
- *почетни инвеститори,*
- *бизнис анђели,*
- *фондови ризичног капитала и*
- *приватне фирме за акцијски капитал.*

Оваква палета инвеститора не постоји у Србији. Ови инвеститори су јако битни за ново предузетништво посебно у домену технологије, ИКТ и иновација. Са жаљењем морамо констатовати како је сцена инвестирања у акцијски капитал у Србији остварила слаб учинак, чак и што се тиче фондова који инвестирају у хартије од вредности на Београдској берзи (BELEX). Присутно је само 10 инвестиционих фондова који инвестирају у хартије од вредности, са укупним капиталом од 44,3 милиона евра. Негде око половине инвестиционих фондова инвестира искључиво у деонице на BELEX-у (7,3 милиона евра), а друга половина инвестира у дужничке хартије од вредности и банкарске депозите (37 милиона евра). У иницијалне предузетничке подухвате не инвестира нико.

Ваљало би поменути како ови инвестициони фондови нису основани коришћењем приватног капитала, него средствима ЕУ и других донатора. Недостатак активности приватног акцијског и ризичног капитала изражен је у великој мери. Први српски приватни фонд–ICT HubVenture, има за циљ улагања у технолошке компаније у раним фазама. Ово је свакако добар сигнал, али укупан степен активности на тржишту ризичног капитала и даље је слаб. Присутна су четири фонда за ризични капитал која улажу у стартап компаније у Србији, а која поседују мање капитала од осталих инвестиционих фондова. Поред тога, активности бизнис анђела маргиналне су, упркос чињеници да је Српска мрежа бизнис анђела (СБАН) основана пре скоро десет година.

Актуелни законодавни оквир лимитира улаз већем броју приватних инвеститора, а то процес инвестирања чини прилично сложеним и редукује обим алтернативних опција које инвеститори могу искористити током прикључивања мрежи. Иако је мишљење јавности да је недостајући правни оквир једини разлог слабе активности ризичног капитала на српском тржишту капитала, ово је само у извесној мери тачно. Стручњаци се слажу да је друга страна медаље мањак прилика за улагања, а инвеститори се крећу тамо где виде прилике. Исто тако, лоше стање приватног тржишта акцијског капитала, уз слаба извршења уговора и постојећи Закон о стечају, не штите капитал инвеститора у довољној мери. Због свега тога, већина потенцијалних приватних инвеститора јако је обесхрабрена и не мисли да улаже у српске стартап компаније. Радије се одлучују за боље уређене земље.

Јасно је да постоји потреба за потпуно новим правним и институционалним окружењем за финансирање базирано на акцијском капиталу. То окружење имало би законски оквир који обезбеђује већи број одговарајућих алтернатива за инвестирање приватног акцијског и ризичног капитала. Важећи Закон о инвестиционом фондовима добро регулише берзанска улагања у акције и обвезнице, а ризична улагања у компаније ван берзе регулисана су врло нејасно. Прописи у овој сфери морали би бити или Закон о улагању ризичног капитала у Србији или адекватно прилагођен Закон о инвестиционим фондовима. Поред тога, потребне су и друге промена у закону како би се створила зрела инвестициона клима за ризични капитал у РС. У Закону о банкама потребно је увести инвестиције ризичног капитала, могућности улагања акцијског капитала од стране пензијских фондова и осигуравајућих кућа, потребно је донети Закон о локалним инвестиционим фондовима итд. Нацрт закона о ризичном капиталу је припремљен пре неколико година, али и даље није одобрен. Велики број развијених земаља има фискалне подстицаје за улагаче у ризични капитал. Фискални подстицаји представљају делотворну меру за промоцију финансирања базираног на акцијском капиталу.

### 5.3. Приступ изворима финансирања

МСП суочавају се са ограниченим приступом изворима финансирања, како на тржишту новца тако и на тржишту капитала. Ово се нарочито односи на услове и цене њиховог коришћења<sup>96</sup>.

Тешкоће у финансирању су највећа препрека расту и развоју малих и средњих предузећа. У почетним фазама раста, највећи број МСП се ослања на властите изворе финансирања. Како време пролази и посао се развија, потребе за капиталом расту. Оне превазилазе могућности које власник у том погледу има, те је он приморан да узме у разматрање употребу екстерних извора финансирања, да би омогућио средства за инвестиције које су неопходне ради развоја и раста предузећа.

Финансирање из екстерних извора представља посебан проблем за почетнике. Веома млада предузећа која немају кредитну историју, нити историју пословања немају средства за обезбеђење, као и иновативна предузећа чији су пословни подухвати везани с великим ризиком.

Извори финансирања могу бити интерни и екстерни, као и комбинације ова два извора.

МСП углавном користе интерне изворе финансирања, а то су:

- *сопствена новчана средства*
- *средства од нераспоређене добити*
- *средства од продаје имовине*

Екстерни извори могу бити формални и неформални.

Формални извори су:

---

<sup>96</sup>Erić D., Beraha I., Đurićin S. „Financing innovative small and medium–sized enterprises in times of crisis“, Romanian Journal of Economics, Institute of National Economy, Bucurest, vol.33, issue 2 (42), (2011), p. 64

- *традиционално задуживање (кредити банака и других финансијских институција, лизинг, микрокредитирање)*
- *алтернативно задуживање (фондови ризичног капитала, факторинг, трговачки кредити)*

Неформални извори су средства добијена од породице, пријатеља или тзв. пословних анђела (богатих појединаца).

МСП користе комбинацију више извора финансирања, при чему морају водити рачуна о томе који је однос између сопственог и позајмљеног капитала.

Током животног циклуса предузећа мења се и доступност извора финансирања. Она зависи од фазе раста, од циљева и могућности за раст, сектора у ком фирма делује, односу који менаџери имају према преузимању ризика.<sup>97</sup>

Током свог пословног века, настојећи да обезбеде неопходна финансијска средства из најповољнијих извора, МСП увек имају дилему на релацији власнички капитал – задуживање. Свака од ових опција има недостатке и предности. Оптимална структура финансирања одређена је циљевима развоја и раста предузећа.

Када говоримо о власничком капиталу, МСП на располагању стоје наредни извори:

- *властита средства*
- *средства породице и пријатеља*
- *неформални инвеститори – богати појединци (пословни анђели)*
- *формални инвеститори*

Када се фирма налази на почетку животног циклуса, онда нема баш много расположивих извора финансирања. Подаци о финансијским и другим одликама пословних подухвата су лимитирани, зато је тешко привући екстерне финансијере. Кредитна способност је слаба када је предузеће младо.

---

<sup>97</sup>Grupa autora, „The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship“, Financing and Policy Responses, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, OECD, (2009), p. 21



Када је предузеће старије и веће, број извора финансирања расте. У раним фазама фирма се обично финансира из властитих средстава и средстава фамилије и пријатеља а онда се појављују могућности приступа екстерном капиталу – инвестиционим фондовима, пословним анђелима, кредити банака и сл.

Приступ финансирању у великој мери зависи и од типа фирме, да ли се ради о традиционалном предузећу које има циљ да обезбеди приход за појединца, породицу и мању групу запослених радника, или се ради о иновативном предузећу које има висок потенцијал за раст.

Као што смо већ рекли, у првим фазама МСП се ослањају на лична средства и средства породице и пријатеља а кредити код банака и других финансијских институција се узимају само уколико је баш неопходно, јер је задуживање у овој фази врло ризично. Ризик је висок а исход неизвестан. Задуживање прате и високи трошкови.

Још један извор финансирања су различити програми државне подршке почетницима у пословању. У случају да предузетник има неку иновативну идеју и концепт, може имати приступа пословним анђелима који представљају извор који је повољнији и доступнији од прибављања финансија од формалних инвеститора.

У почетној фази пословни пројекти су скопчани са ризиком од неуспеха и нису довољно привлачни за venturecapital фондове и корпорације. Пословни анђели поред капитала могу обезбедити и потребне вештине и средства, зато се у раним фазама развоја сматрају за један од најбитнијих извора финансирања МСП.

Када наступи фаза раста, која је у финансијском погледу веома захтевна, новчана средства самог предузетника углавном су већ исцрпљена и финансирање из екстерних извора добија на свом значају. Задуживање и venturecapital постају све привлачнији извор финансирања. Задуживање је скуп извор финансирања за МСП и предузетнике. Банке нису баш вољне да кредитирају МСП јер је то скопчано с високим ризиком повраћаја средстава, ову

врсту финансирања прате високи административни и трошкови обраде, а МСП обично не поседују одговарајућу рачуноводствену евиденцију, бизнис планове и финансијске извештаје.

У овој фази углавном се користе:

- *факторинг*
- *лизинг*
- *трговачки кредити*

**Факторинг** је продаја потраживања од купаца специјализованим финансијским институцијама пре рока доспећа, уз умањење за износ камате.

**Лизинг** је чест извор финансирања у земљама које су слабије развијене јер ту предузећа обично не располажу довољним износима новчаних средстава за набавку потребне опреме и технологије. Лизинг је уговорни однос између лизинг компаније и примаоца лизинга, којим лизинг компанија даје опрему, постројења или возила на коришћење фирми – примаоцу лизинга, на одређен рок уз одређену накнаду.

**Трговачки кредити** представљају кредите које добављачи одобравају својим купцима тако што им омогућавају да купљене производе и услуге плате на одложено. Спадају у краткорочно финансирање и представљају битан инструмент управљања новчаним токовима.

Уколико предузеће има средњи потенцијал за раст и остварује брз раст, ризични капитал (*venturecapital*) је бољи извор финансирања него кредити банака. Фондови ризичног капитала инвестирају капитал у приватне фирме које имају висок потенцијал за раст, а у замену добијају власнички удео. Дивиденде се власницима исплаћују само у случају да је фирма остварила профит. Ово је много повољније од кредита који оптерећује фирму независно од оствареног пословног резултата. Код финансирања из фондова ризичног капитала не

захтевају се средства обезбеђења, што је код банака обавезно, а то је једна од највећих препрека приступу изворима финансирања за МСП и предузетнике.

Високопотенцијална предузећа имају највећу могућност за комбиновање извора финансирања. Имају добре шансе да прибаве капитал јавним позивом за откуп акција<sup>98</sup>.

Високо потенцијална предузећа производног сектора имају најшире могућности комбиновања различитих извора финансирања. Фирме са малим потенцијалом за раст током читавог пословног века имају лимитиран број извора финансирања.

У фази зрелости, ове фирме се углавном ослањају на нераспоређену добит и кредите банака. Фирме са високим потенцијалом за раст имају приступе и кредитима комерцијалних банака, финансијских институција, али и емисијом акција, као и код инвеститора. Табела 9 приказује изворе финансирања у различитим фазама животног циклуса предузећа.

---

<sup>98</sup>Пауновић, Б., Новаковић, Н. Могућности и услови финансирања малих и средњих предузећа, Часопис за процесну технику и енергетику у пољопривреди / ПТЕП, бр. 7, br. 1–2, (2003), str. 13

**Табела 9: Извори финансирања у различитим фазама животног циклуса предузећа**

<b>ФАЗА ЖИВОТНОГ ЦИКЛУСА ПРЕДУЗЕЋА</b>	<b>ДОСТУПНИ ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА</b>
Рађање	<ul style="list-style-type: none"> <li>- властита средства</li> <li>- средства породице и пријатеља</li> <li>- неформални инвеститори – богати појединци (пословни анђели)</li> <li>- формални инвеститори</li> </ul>
Раст	<ul style="list-style-type: none"> <li>- факторинг</li> <li>- лизинг</li> <li>- трговачки кредити</li> </ul>
Зрелост	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нераспоређена добит</li> <li>- кредити банака и финансијских институција</li> <li>- емисија акција</li> <li>- инвеститори</li> </ul>

Услови кредитирања малих и средњих предузећа нису исти у свим земљама, наравно, али су увек неповољнији у односу на услове под којима се велике фирме задужују. Мањи кредити које банке одобравају МСП сектору неизоставно захтевају и више каматне стопе да би банке обезбедиле жељену стопу профитабилности.

Највећи проблем је недостатак одговарајуће рачуноводствене евиденције, обезбеђење кредита и низак кредитни рејтинг фирме. Проблеми који прате МСП су високе каматне стопе, ограничени износи кредита, компликоване, дуге и скупе процедуре обраде и одобравања кредита, проблеми са средствима обезбеђења.

Позајмљена средства имају ниже трошкове али су лимитирана кредитном способношћу предузећа и скопчана су са ризиком немогућности враћања.

Одлука о изворима финансирања је од стратегијског значаја за сваку фирму, њеног власника, предузетника и менаџера. Од ње зависе и друге одлуке.

Одлучивање о изворима финансирања не односи се само на инвестиционо одлучивање него и на управљање обртним средствима. Обртна средства јесу по својој природи краткорочна али њих не треба финансирати само из краткорочних извора финансирања. Део се може финансирати из дугорочних извора а то пословној организацији даје већи степен стабилности и бољи учинак у управљању ликвидношћу.

Онај део обртних средстава који је финансиран из дугорочних извора представља нето обртни фонд. Ако је нето обртни фонд негативан<sup>99</sup> могу се јавити озбиљни проблеми у пословању – блокаде, банкротства, стечаји. Многи ови проблеми настали су управо због неуважавања концепта нето обртног фонда и неодговарајућег управљања обртним средствима.

Настојећи да обезбеде финансијска средства из извора који су има најповољнији, МСП се током свог животног века срећу са овим дилемама:

- *Да ли инвестиције финансирати из властитих или туђих извора?*
- *Колико капитала прибавити из позајмљених извора?*
- *Да ли капитал обезбедити путем банака и других финансијских институција, на тржишту капитала или од формалних и неформалних инвеститора?*
- *Какву структуру капитала предузећа желимо?*

Зависно од циљева раста и развоја, од фазе у животном циклусу предузећа, његовог финансијског положаја, одлика пословних активности, структуре улагања, новчаних токова и њихове стабилности, перцепције ризика од стране менаџмента и доступности извора финансирања, фирме се одлучују да набаве

---

<sup>99</sup>Недостају дугорочни извори неопходни за финансирање обртних средстава

капитал из једног извора, или комбинације два или више извора финансирања. При тој одлуци теже да постигну оптималну структуру капитала.

МСП имају мали број расположивих извора финансирања. У поређењу са великим предузећима, она много теже долазе до потребног капитала. Због тога је веома битно да МСП буду добро информисана и упозната са свим облицима финансирања и предностима и недостацима сваког од њих.

#### **5.4. Извори финансирања као ограничавајући фактор привредног развоја РС**

Из свега раније наведеног видимо колики је значај малих и средњих предузећа и предузетника за развој привреде једне државе. Како би предузећа могла да остваре раст и развој, потребно је да инвестирају. Није довољно да се само одржава већ постојећи ниво производних активности. Не само што фирма неће напредовати, већ неће имати могућност ни да опстане. Модерни начин пословања укључује оштру конкуренцију и снажан технолошки развој, који треба пратити. За то су потребна средства. Уколико фирма није у могућности да то уради, биће приморана да је затвори (угаси).

Мали је број предузећа која сопственим средствима могу обезбедити своје пословање и његов развој. Поред сопствених средстава, морају се користити и туђи извори, пре свега у виду банкарских кредита. Међутим, ово се ретко дешава и под тешким условима, тако да је то недовољно развијен извор погона привреде.

### 5.4.1. Конкурентност

Према резултатима представљеним у годишњем Извештају Светскебанке о условима пословања за 2018. годину<sup>100</sup>, Србија је у 2016/2017. била на 43. позицији у конкуренцији од 190 земаља и остварила напредак за 4 места у односу на период 2014/2015.

У односу на земље региона, Србија је боље позиционирана од Босне и Херцеговине (86. место), Албаније (65. место), Хрватске (51), Бугарске (50) и Румуније (45). Боље су позициониране Македонија, Словенија и Црна Гора.

Што се тиче светске ранг листе конкурентности<sup>101</sup> Србија је напредовала за 12 места и заузела је 78. место у свету, од 137 држава. Србија је напредовала највише што се макроекономске стабилности тиче и остварила помак од чак 31 позиције, али је инфраструктура и технолошка спремност доживела благи пад (за једно, односно два места респективно).

На конкурентску позицију Србије негативно утиче и реформски заостатак. Србија је боље пласирана само од Грчке и БиХ а у великој мери је у заостатку за Словенијом, Бугарском, Мађарском и Румунијом. У односу на Хрватску, Албанију и Црну Гору заостатак није релевантан.

Можемо закључити да је сектор МПС у Србији мање развијен у поређењу са просеком ЕУ-28 и већину земаља ЕУ из окружења. Србија има висок степен учешћа сектора МПС у базичним индикаторима пословања привреде<sup>102</sup> али је оно резултат споре динамике имплементације структурних реформи и развојних проблема великих привредних система, а не нивоа развијености и компетитивности самог МСП сектора.

---

<sup>100</sup>Doing business 2018.

<sup>101</sup>Извештај Светског економског форума WEF 2017/2018

<sup>102</sup>Број предузећа, запослености и БДВ

**Табела 10. Упоредни показатељи пословања сектора МСП за ЕУ и државе региона**

Земља	Година	Број предузећа, хиљ.	Број запослених радника, хиљ.	БДВ, млрд. EUR	Број радника по предузећу	БДВ по раднику, хиљ. EUR	УЧЕШЋЕ МСП У НЕФИНАНСИЈСКОМ СЕКТОРУ		
							Број предузећа	Запосленост	БДВ
ЕУ 28	2016	23.172,3	91.738,8	4.045,4	4,0	44,1	99,8	66,8	57,4
	2015	22.418,8	90.668,9	3.836,6	4,0	42,3	99,8	67,0	57,9
Бугарска	2016	319,8	1.467,1	13,5	4,6	9,2	99,8	75,9	66,3
	2015	310,2	1.423,2	11,8	4,6	8,3	99,8	76,5	62,6
Хрватска	2016	154,5	721,1	11,7	4,6	16,2	99,7	66,6	56,2
	2015	153,4	700,9	10,9	4,6	15,5	99,7	67,2	55,0
Мађарска	2016	518,1	1.733,1	27,9	3,3	16,1	99,8	69,7	52,5
	2015	504,8	1.693,7	26,1	3,4	15,4	99,8	69,5	53,3
Румунија	2016	447,9	2.623,9	31,9	5,9	12,1	99,7	67,5	49,9
	2015	462,4	2.773,6	29,4	6,0	10,6	99,6	67,6	50,4
Словенија	2016	133,2	427,0	12,3	3,2	28,8	99,8	72,2	62,6
	2015	127,6	416,0	11,5	3,3	27,7	99,8	72,2	63,2
Србија	2016	340,1	837,5	9,9	2,5	11,8	99,9	65,7	56,2
	2015	324,6	801,7	9,1	2,5	11,3	99,8	65,7	57,7

*Напомена:* Подаци за ЕУ и одабране земље за 2016. годину су процене EUROSTAT-а

*Извор:* Министарство привреде, на основу података РЗС, за Србију

Из табеле 10. видимо да су упоредни показатељи пословања МСП сектора у знатној мери нижи у поређењу са просеком ЕУ и земљама окружења. МСП у Србији су у просеку запошљавала 2,5 радника по фирми, док је европски просек 4. Продуктивност у Србији је нижа од ЕУ просека, а у поређењу са земљама окружења, резултат је бољи само од Бугарске.

#### 5.4.2. Иновативност

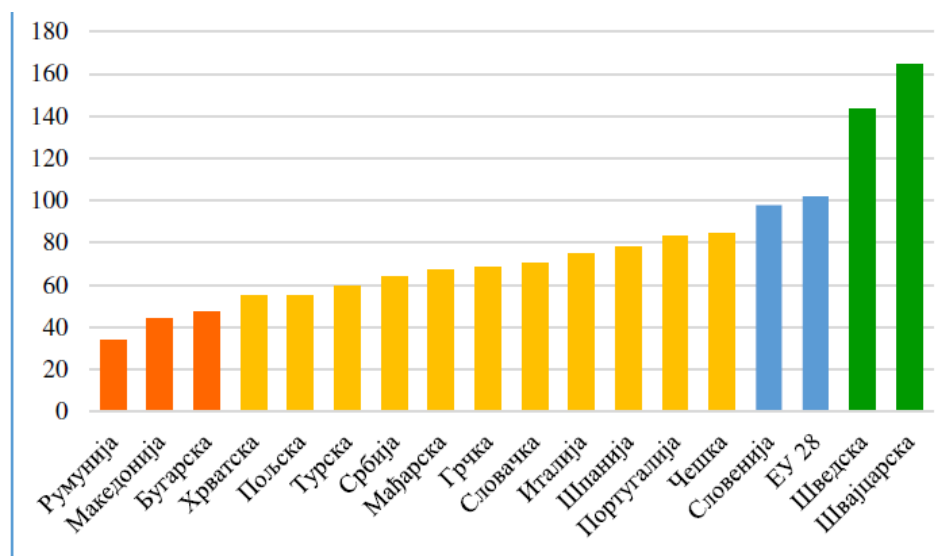
Како би предузеће расло и напредовало, потребно је да инвестира у иновације. Иновативност је кључ успеха сваког предузећа које жели прогрес. Иновативност је главни фактор технолошког процеса, привредног раста и напретка. За иновације је потребан новац. Погледајмо како се тешкоће код приступа изворима финансирања одражавају на сектор МСП у Србији.

Најразвијеније земље су лидери у иновативности и то им омогућава да одржавају и унапређују своју лидерску позицију на светском тржишту.



Недовољно развијене земље, као и оне које спадају у групу средње развијених, могу убрзати иновациони развој и тако повећати конкурентност и смањити заостатак за развијеним земљама. Ове земље баш због тога инвестирају у иновације како би се подстакао економски раст. Србија је приказана у средини на Слици 15. који показује степен иновативних перформанси појединих европских земаља у 2016.

**Слика 15.** Иновативне перформансе појединих европских земаља у 2016.



*Извор:* МП - истраживање према European Innovation Scoreboard 2017

На нивоу ЕУ мерење иновативности се врши помоћу Иновационог индекса. То је сложен индикатор који се састоји од четири групе показатеља иновативности, које су сврстане у десет димензија у оквиру којих је укупно 27 различитих показатеља. Ово је приказано у Табели 11.

**Табела 11: Показатељи иновативности по групама**

ПОКАЗАТЕЉИ ИНОВАТИВНОСТИ			
I група	II група	III група	IV група
Фактори који омогућавају иновацију али нису везани за предузеће	Јавне и приватне инвестиције у истраживања и иновације	Ефекти иновационих активности	Процена ефеката иновационих активности
Људски ресурси	Финансирање	Иноватори	Утицаји на запосленост
Истраживачки систем	Подршка и инвестиције предузећа	Повезивање	Ефекти продаје
Окружење погодно за иновације		Интелектуална својина	

На основу Иновационог индекса земље се сврставају у четири групе<sup>103</sup>:

1. Иновациони лидери (на графикону означени зеленом бојом)
2. Велики иноватори (на графикону означени плавом бојом)
3. Умерени иноватори (на графикону означени жутом бојом)
4. Скромни иноватори (на графикону означени наранџастом бојом).

Србија је на графикону означена жутом бојом, а то значи да се налази у групи умерених иноватора. Њен индекс иновативности је 0,317 и заостаје у односу на ЕУ просек који износи 0,503. Што се тиче окружења, једино Словенија и Мађарска имају боље иновативне перформансе<sup>104</sup> док је Хрватска слабија<sup>105</sup> а затим следе земље из групе скромних иноватора где су Бугарска, Македонија и Румунија.

<sup>103</sup>European Innovation Scoreboard

<sup>104</sup>Словенија спада у групу великих иноватора са индексом 0,482 док је Мађарска у групи умерених иноватора испред Србије са индексом 0,332

<sup>105</sup>Иако и спада у групу умерених иноватора као и Србија

Иновационе перформансе Србије су порасле у временском периоду од 2008. до 2016. али и поред тог раста, иновационе перформансе Србије су испод ЕУ просека код већине димензија и индикатора иновативности.

Иновативне перформансе пословања малих и средњих предузећа мере четири индикатора:

1. Иновације МСП у производе и процесе – број МСП која су увела нови производ или процес на неко од тржишта на ком су присутни.
2. Маркетинг и/или организационе иновације МСП – број МСП које су увеле нову маркетинг и/или организациону иновацију на неко од својих тржишта. Мери нетехнолшке облике иновација.
3. Иновационе активности МСП унутар предузећа – степен интерног иновирања МСП које су увеле иновације.
4. Кооперација иновативних МСП са другим предузећима и институцијама – колико је предузеће укључено у сарадњу везану за иновације. Мери трансфер знања између фирми, и фирми и истраживачких институција и предузећа.

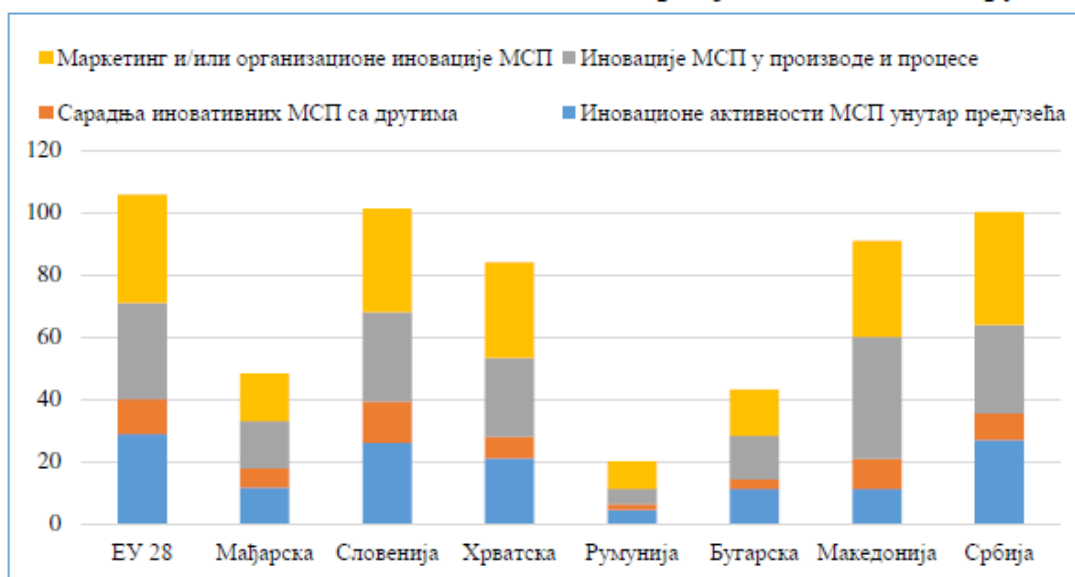
**Табела 12. Показатељи иновативности МСП Србије и изабраних земаља из окружења**

	ЕУ 28	Мађарска	Словенија	Хрватска	Румунија	Бугарска	Македонија	Србија
Иновације МСП у производе и процесе	30,9	15,1	28,7	25,4	4,9	14,0	39,2	28,3
Маркетинг и/или организационе иновације МСП	34,9	15,2	33,2	30,8	8,8	14,8	30,8	36,4
Иновационе активности МСП унутар предузећа	28,8	11,7	26,1	21,1	4,5	11,2	11,3	27,0
Кооперација иновативних МСП са другима	11,2	6,2	13,2	6,8	1,8	3,1	9,6	8,5

Извор: Истраживање према European Innovation Scoreboard 2017

На основу ова четири индикатора из Табеле 12, видимо да МСП бележи заостатак за ЕУ -28 и Словенијом, али да ипак има боље перформансе у односу на остале земље окружења. Слаб ниво иновативности види се у малом броју технолошких иновација и слабој кооперацији на релацији наука – привреда. Улагања у нетехнолошке иновације, везане за маркетинг и организацију, исто су тако недовољно заступљене то је приказано на Слици 16.

**Слика 16.** Показатељи иновативности МСП Србије и изабраних земаља из окружења



Извор: МП - истраживање према European Innovation Scoreboard 2017

На основу свега овога, видимо да ситуација у којој се Србија налази није задовољавајућа и да су потребна и даља побољшања у области финансирања, како би Србија побољшала своју конкурентску позицију.

## 5.5. Програми подршке финансирања МСП и предузетника

Држава је препознала колики је значај МПС сектора и због тога је направила читав спектар програма подршке, у циљу превазилажења јаза финансирања. Питање остаје колика је делотворност тих програма. Изгледа да је испод једне трећине малих и средњих предузећа имало успеха у подухватима добијања подршке од државе путем њених програма.

Подршку развоју МСП и предузетника у Србији пружају<sup>106</sup>:

- *Министарство економије и регионалног развоја*
- *Републичка агенција за развој МСП и предузетника*
- *Републичка мрежа за подршку МСП*
- *Разне агенције, фондови, коморе*

**Министарство економије и регионалног развоја** врши послове државне управе који су везани за економију и привредни развој, позицију предузећа и других форми пословања, повезивање предузећа за обављање делатности, реструктурирање предузећа – пословно и финансијско, стечај, приватизацију, структурна прилагођавања привреде, предлагање мера економске политике, координацију послова везаних за процену вредности капитала и друге. У оквиру њега смештен је и Сектор за развој МПС. Он одређује стратегију развоја сектора МПС, креира стимулативно пословно окружење, одређује и води економску политику.

**Републичка агенција за развој МСП и предузетника** је од највећег значаја за развој МПС. Она даје подршку одрживом развоју и конкурентности МСП. Задаци агенције су:

---

<sup>106</sup>. Авлијаш, Р., Предузетништво, Београд, 2010 стр. 341

- *Предлаже мере економске политике за развој предузетништва*
- *Пружа стручну помоћ за специјализоване програме и инвестиционе фондове*
- *Даје финансијску подршку за оснивање нових и развој постојећих МСП и предузетника*
- *Даје стручну помоћ у извођењу домаћих и страних инвестиција*
- *Даје стручну помоћ за унапређење рада и иновације*
- *Формирање јединственог ИС статистичких података и информација које су битне за развој сектора МСП*
- *Припрема и спровођење едукационих програма за инструкторе и консултанте у овој области*
- *Друго*

**Републичка мрежа за подршку МСП** бави се консалтингом и пружа стручну помоћ:

- *Малим и средњим предузећима*
- *Радњама*
- *Правним и физичким лицима које желе да оснују МСП и радње*
- *Индивидуалним пољопривредним произвођачима*

Циљ је да се побољша сарадња и да ове услуге буду доступне на целој територији Србије, да се сектору МСПП пружи дугорочна подршка, подстакне отварање новим малих и средњих предузећа, развије предузетнички дух и предузетничка култура.

Поред наведених, у пружању подршке МСП учествују и **разне агенције, фондови и коморе**. То су:

- *Агенција за привредне регистре*
- *Привредна комора Србије,*
- *Агенција за страна улагања и промоцију извоза (СИЕПА),*
- *Фонд за развој РС,*

- *Гаранцијски фонд и*
- *Агенција за осигурање и финансирање извоза РС (АОФИ).*

Државни програми подршке у највећем броју случајева представљају тек додатни извор финансирања, јер је јако мали број МСП навео да им је то основни извор финансирања.

Велики је број малих и средњих предузећа која не знају да постоји ова врста подршке, или су збуњена и обесхрабрена бројем, честим изменама и условима добијања програма, а изванредно број има негативна искуства везана за добијање средстава државе.

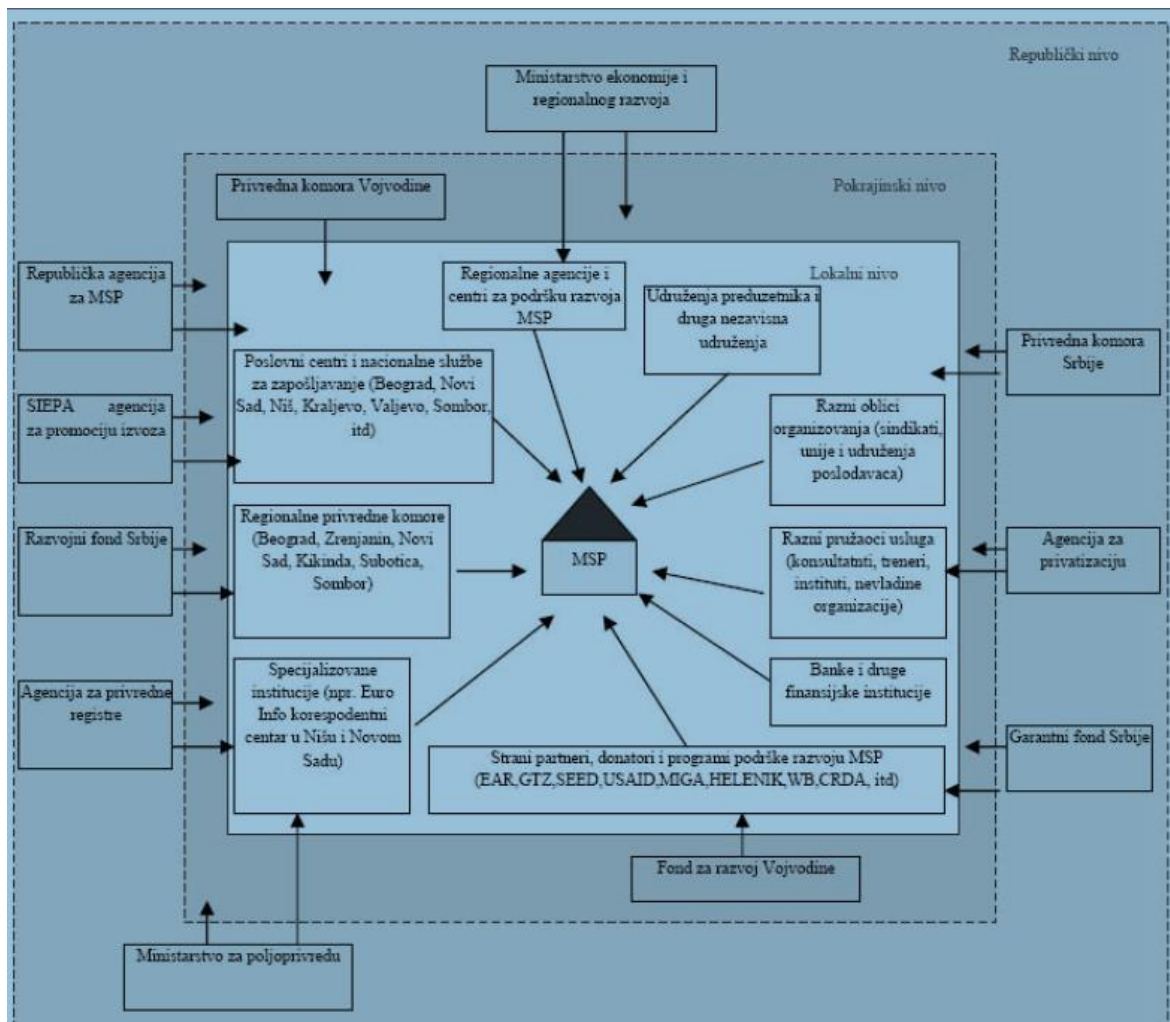
Анкета коју спровела НАРР, показује да од корисника државне помоћи 2/3 тврди како су повећали број запослених или приход, увођењем нових производа могло је да се похвали 22% корисника, а стручније запослене захваљујући овим програмима има 11% корисника. Што се државне помоћи тиче, највећа заинтересованост постоји за субвенције у виду бесповратних средстава, потом за кредите са повољним каматама, затим за пореске олакшице, субвенције за новарадна места, образовање и гаранције з аизвоз.

Велики недостатак представља стална промена услова за коришћење државне помоћи (шеме финансирања требало би доносити за периоде у трајању од 4 године), а важна је и ефикаснија контрола дистрибуције саме помоћи.

Нефинансијска подршка потребна је у области консалтинга за започињање бизниса, маркетинг, промоцију и продају, рачуноводство, безбедност и здравље на раду, рад на рачунару, аплицирање за средства и сл.

Министарство у складу са својим финансијским могућностима повремено обезбеђује финансијску подршку стручним друштвима проналазача. Нефинансијска подршка иновативним МСП даје се путем реализације пројеката чије финансирање се врши из ЕУ фондова. Слика 17. показује инфраструктуру МСП сектора у Србији.

Слика 17. Инфраструктура МСП сектора у Србији



Извор. Авлијаш, Р., Предузетништво, Београд, 2010 стр. 342

Програми подршке суочавају се са следећим проблемима:

- Програми нису довољно интегрисани и повезани са јединственом стратегијом која би олакшала одрживи приступ изворима финансирања.
- Иако се ради о истим циљевима, користи се прави галиматијас разних субвенција, грантова и кредита.
- Недовољна транспарентност поступка добијања државне подршке
- Низак степен комуникације са МСП



- *Висок степен зависности од директног кредитирања и субвенција, мада они представљају најмање ефикасне а притом најскупље видове финансирања*
- *У Србији ради велики број комерцијалних банака тако да већ постоји инфраструктура за обезбеђење кредита, а она је можда погоднија за подршку, поделу ризика и даје могућност а већи финансијски левериџ у поређењу са ограниченим средствима државне подршке*

Због свега наведеног, морају се направити знатне измене унутар система државне подршке. Много тржишних учесника мисли да су бројне могућности за то. Држава би требала да смањи директно кредитирање и субвенције и усвоји иновативније механизме гаранција и суфинансирања како би се боље употребила лимитирана и оскудна финансијска средства.

Питање је да ли држава заправо ради сама против себе, јер даје подршку у циљу превазилажења препрака, а те су препреке последица слабих мера државне политике или одсуства реформи.

## 6. КРИТЕРИЈУМИ СЕЛЕКЦИЈЕ ФАКТОРА ЗА РАЗВОЈ ПРЕДУЗЕТНИШТВА И ПОКРЕТАЊЕ СОПСТВЕНОГ БИЗНИСА

### 6.1. Порез

Порез “је недобровољно плаћање држави које није праћено противуслугом коју би од ње примио платилац пореза”<sup>107</sup>. Порез „представља инструмент јавних прихода којим држава (укључујући и уже облике административно-територијалне организованости) од субјеката под својом пореском влашћу принудно узима новчана средства без непосредне противуслуге, у сврху покривања својих финансијских потреба и постизања других, првенствено економских и социјалних циљева”<sup>108</sup>.

Порез или у неким периодима познат као „такса“ (од лат. *taxo*) је обавезна финансијска накнада или нека друга врста намета коју порески обвезник (физичко или правно лице) намеће владина организација ради финансирања различитих јавних трошкова<sup>109</sup>.

Неплаћање, заједно са утајом или отпором опорезивању, кажњиво је законом. Порези се састоје од директних или индиректних пореза и могу се плаћати у новцу или као њихов еквивалент рада. Прво познато опорезивање извршено је у древном Египту око 3000–2800 пре нове ере.

Већина земаља има порески систем за плаћање јавних, заједничких или договорених националних потреба и државних функција. Неки наплаћују фиксну процентну стопу пореза на лични годишњи приход, али већина пореза на основу износа годишњег дохотка. Већина земаља наплаћује порез на доходак појединаца, као и на корпоративни доходак. Земље или подјединице често такође намећу порез на богатство, порез на наслеђство, порез на имовину,

---

<sup>107</sup> McLure, Charles E., Jr. „Taxation”. Britannica.

<sup>108</sup> <https://www.vps.ns.ac.rs/Materijal/mat13203.pdf>

<sup>109</sup> McLure, Charles E., Jr. „Taxation”. Britannica.

порез на поклоне, порез на имовину, порез на промет, порез на зараде или тарифе.

У економском погледу, опорезивање преноси богатство од домаћинстава или предузећа на владу. То има ефекте који могу и повећати и умањити економски раст и економску добробит. Сходно томе, о опорезивању је тема која се веома расправља.

Порез веома често изазива осећај нелагоде код грађана било које земље, који спадају у категорију пореских обвезника. Пореска евазија, односно избегавање плаћања пореза, једно је од најчешћих кривичних дела у целом свету, па чак и у развијеним земљама каква је Немачка или какве су Сједињене Америчке Државе, где IRS (Internal Revenue Service) има веома проминентну улогу а постоји изрека *“само су смрт и порез извесни”*. У мање организованим и богатим земљама са другачијом културом, још је већи проценат новца утајен од порезника (Грчка, Италија, Русија, па и Србија).

Ипак, може се приметити да је интензитет овог осећаја нелагоде знатно слабији уколико је порески обвезник свестан да је порез праведан, односно уколико је порески терет више или мање праведно распоређен на све пореске субјекте. Праведност опорезивања је круцијална, дакле, у мотивисању пореских обвезника да плате прописани порез. Принцип равномерности у опорезивању полази од тога да је равномерност материјална претпоставка правичног опорезивања. У савременој теорији се углавном сматра да основу концепта правичног опорезивања чини способност плаћања пореза (плаћање према економској снази).

У савременим пореским системима, владе убирају порез у новцу; али порези у натури карактеристични су за традиционалне или преткапиталистичке државе и њихове функционалне еквиваленте. О начину опорезивања и државном трошењу прикупљених пореза често се силно расправља у политици и економији. Прикупљање пореза врши владина агенција попут Ганске управе за приходе, Канадске агенције за приходе, Службе за унутрашње приходе (IRS) у

Сједињеним Државама, прихода и царине њеног височанства (HMRC) у Уједињеном Краљевству или Федералне пореске службе у Русији. Када се порези не плаћају у потпуности, држава може одредити грађанске казне (попут новчаних казни или одузећа) или кривичне казне (као што су затворске казне) за субјект или физичко лице које не плаћа.

Порезима и другим јавним приходима држава обезбеђује средства за финансирање јавних потреба. Удео јавних прихода у друштвеном производу (фискално оптерећење) се у економски најразвијенијим земљама света у просеку креће између 30 и 50%. При томе, порези представљају најзначајније облик јавних прихода у савременим државама (у просеку, како је раније речено, 70 до 80% свих јавних прихода). Отуда не изненађује што се изучавањима правних, економских, психолошких, социолошких и других аспеката пореза у савременој литератури из области јавних финансија посвећује далеко већа пажња него изучавањима било ког другог облика јавних прихода.

#### 6.1.1. Порез на доходак грађана

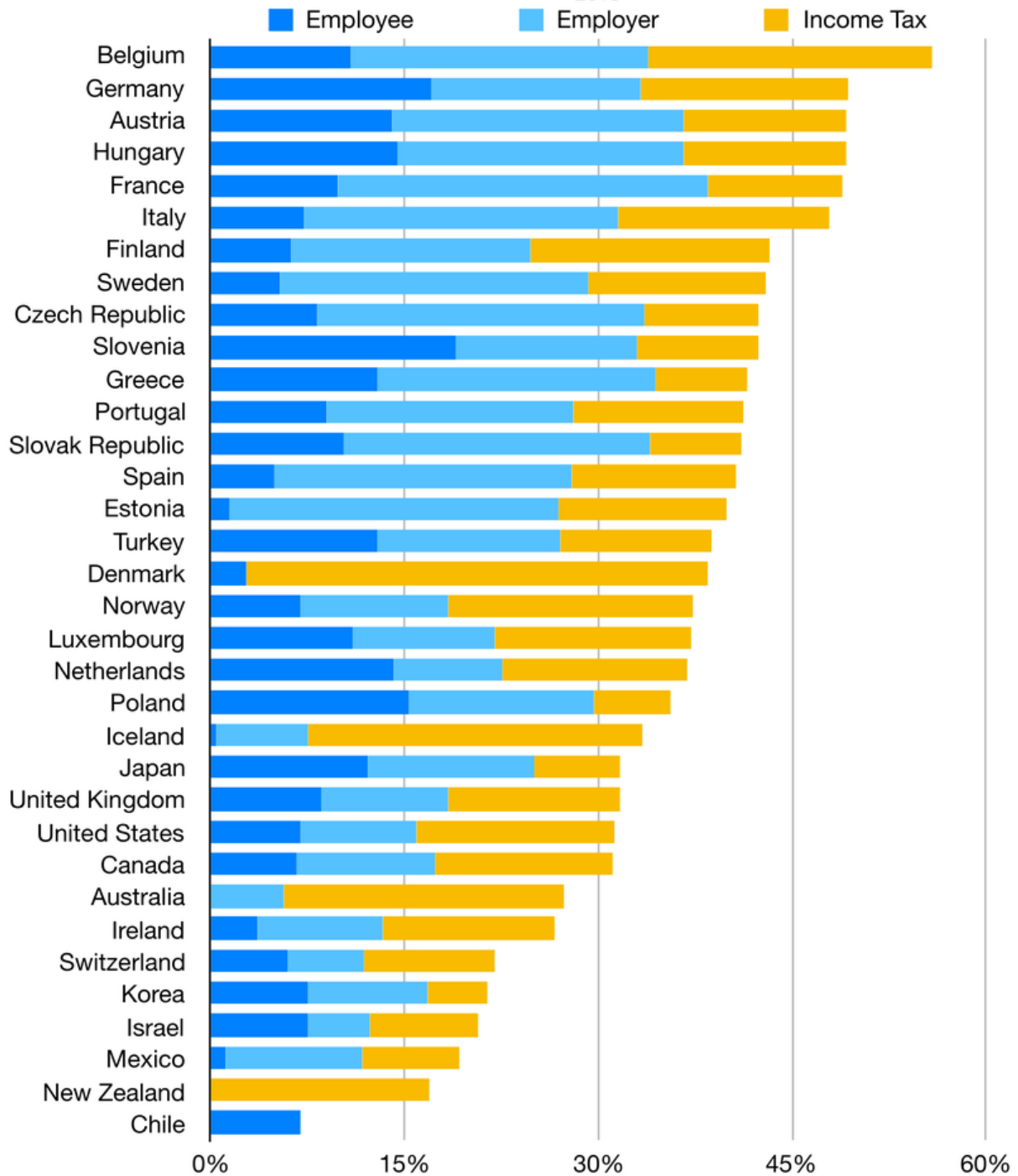
**Порез на доходак грађана**, који покушава да обухвати све приходе једног грађанина (или понекада породице). Погодан је за редистрибуцију и обично прогресиван, како би се јаче захватили дохоци најбогатијих. Знатна прогресивност из првих деценија после Другог светског рата (маргинална пореска стопа и до 70%) напуштена је у већини земаља, јер се показала негативно са становишта продуктивног рада, инвестирања и одлива капитала из земље. Сада је прогресија обично умерена, или је чак нема. Од укупног прихода обично се одбијају неке ставке да би се добио опорезиви доходак, као што су издржавање чланова породице, здравствени трошкови, донације и слично. Наплату пореза олакшава техника звана опорезивање по одбитку, где аконтацију пореза не уплаћује сам обвезник, већ онај ко њему уплаћује приход/доходак, као што је послодавац за порез на плату или исплатилац ауторског хонорара.

Слика 18. показује порез на доходак грађана по земљама, 2013. године.

# Payroll and Income Tax by Country

(Tax Wedge on Average Income)

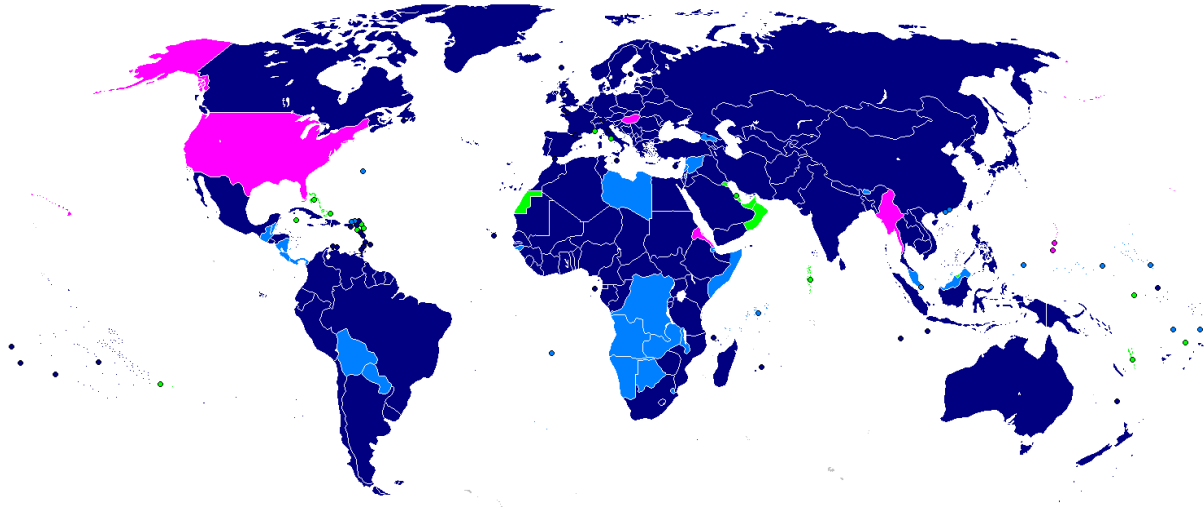
2013



Слика 18. Порез на доходак грађана по земљама, 2013. године. (Извор:

<https://taxfoundation.org/comparison-tax-burden-labor-oecd/>)

Мапа света на слици 19. показује како се убира порез на доходак грађана: љубичасто је по држављанству, тамноплаво по боравку, светлоплаво је територијално а зелено је без пореза.



**Слика 19: Порез на доходак грађана у свету**

### 6.1.2. Порез на добит

У овом потпоглављу биће речи о порезу на добит који представља један од важних инструмент прикупљања јавних прихода и финансирања јавних расхода у савременим државама. Порез на добит се налази у срцу неких темељних питања савременог света, и у срцу фискалне и буџетске стабилности, нарочито у светлу нових популистичких покрета и политичара, који често обећавају богаташима смањење пореза на добити или смањење прогресивних пореских стопа, а обичном прекаријату обећавају веће социјалне бенефиције и давања, док бизнису обећавају веће инвестиције државе у инфраструктуру, што се међусобно у приличној мери искључује: дакле, постоји неколико важних питања у пословном свету са циљем да се појасни значај пореза, односно нужност што ефективнијег прикупљања пореза, а све зарад враћања финансијске стабилности.

**Порез на добит предузећа**, који плаћају предузећа на профит који остваре у једној години. Добит се третира као разлика између укупних прихода и трошкова

пословања. Могућа су и додатна умањења, на пример за извршене инвестиције, убрзану амортизацију и слично. Стопа је увек пропорционална. У Србији је 2004-2006. године износила 10%.

Многе земље намећу **порез на добит компанија**, такође познату англосаксонској литератури и као **корпоративни порез** на добит капитала неких врста легалних ентитета. Сличан порез може бити наметнут на локалном или покрајинском (државном, у случају САД, републичком, у случају Русије и сл.) нивоу. Ентитети који се третирају као *партнерства* у општем случају не подлежу опорезивању на нивоу ентитета. Већина земаља опорезује све корпорације које послују у датој земљи на добит коју остваре у тој земљи. Многе земље опорезују све добити корпорација које су организоване у земљи.

Добит компаније која је подложна опорезивању често се одређује као опорезива добит за појединце. У општем случају, порез се намеће на нето профит. У неким јурисдикцијама, правила за опорезивање компанија може се драстично разликовати од правила за опорезивање појединаца. Неки корпоративни потези, као што је рецимо реорганизација, могу да се не опорезују. Неке врсте ентитета могу бити изузете од пореза.

Многе земље опорезују корпоративне ентитете на добит а исто тако опорезују власнике када корпорација плаћа дивиденде. Када се опорезују власници, може се наметнути порез одбитка У општем случају, ови порези не сматрају се порезима на добит корпорација.

Порез на добит предузећа се намеће у развијеном свету са тржишном економијом на свим нивоима (у САД, на пример, на федералном, државном и локалном нивоу) на добит економских ентитета који се третирају као опорезиви. Пример из поменутих САД каже да федерална пореска стопа на опорезиву добит износи, рецимо, од 15% до 35%.

Државни и локални порези на добит компанија могу варирати од земље до земље, од града до града, а у сложеним земљама као што су САД, могу варирати и од државе до државе, будући да америчке државе имају снажну међусобну самосталност. Опорезива добит може се разликовати од укњижене добити и по

временском распореду добити и и по одбицима и изузећима од опорезивања, као и по процени шта је уопште опорезиво од добити? У САД су корпорације такође подложне федералном Алтернативном минималном порезу и појединачним државним таксама (на нивоу америчких савезних држава). Као и појединци, корпорације морају попунити пореске пријаве сваке године. Такође, морају и да направе кварталну процену за пореска плаћања.

Неке корпоративне трансакције нису опорезиве. Оне укључују већину процеса формирања, и неке врсте сједињавања (мерџери), аквизиција (преузимања) и ликвидацију. Деоничари корпорације се опорезују на дивиденде које дистрибуира корпорација. Корпорације могу да буду подложне и страним порезима на добит, а може им се одобрити и страни порески кредит за такве порезе. Деоничари највећег броја корпорација не опорезују се директно на корпоративну добит, али морају платити порез на дивиденде које исплаћује корпорација. Међутим, деоничари С-корпорација и заједничких фондова опорезују се у овом тренутку на корпоративну добит, а не плаћају порезе на дивиденде.

Није спорно да је једна од најзначајнијих и најважнијих финансијских институција буџет. Буџетска политика и сам буџет између осталог, остварују и значајну развојну функцију привреде. Својим приходима (пореске олакшице и ослобађања од плаћања пореза) и својим расходима (превасходно економским трансферима) буџет остварује подстицајну улогу у процесу друштвене репродукције. На тај начин буџет утиче на стварање стабилних услова у привреди, подстиче привредни раст и регионални и глобални привредни развој. Буџетски дефицит често је неизбежна појава и условљен је вођењем социјалне политике, слично као и код економске политике јавних финансија. Сходно томе, у односу на већ поменути значај ове тематике, покушаћемо да суштину излагања употпунимо мишљењима аутора из ове области.

Опорезива добит може се разликовати од укњижене добити и по временском распореду добити и по одбицима и изузећима од опорезивања, као и по процени шта је уопште опорезиво од добити? У САД су корпорације такође подложне федералном Алтернативном минималном порезу (Alternative Minimum Tax) и појединачним државним таксама (на нивоу америчких савезних држава). Као и



појединци, корпорације морају попунити пореске пријаве сваке године. Такође, морају и да направе кварталну процену за пореска плаћања.

Неке корпоративне трансакције нису опорезиве. Оне укључују већину процеса формирања, и неке врсте сједињавања (мерџери), аквизиција (преузимања) и ликвидацију. Деоничари корпорације се опорезују на дивиденде које дистрибуира корпорација. Корпорације могу да буду подложне и страним порезима на добит, а може им се одобрити и страни порески кредит за такве порезе. Деоничари највећег броја корпорација не опорезују се директно на корпоративну добит, али морају платити порез на дивиденде које исплаћује корпорација. Међутим, деоничари С-корпорација<sup>110</sup> и заједничких фондова опорезују се у овом тренутку на корпоративну добит, а не плаћају порезе на дивиденде.

Са 35% пореза на корпоративну добит, САД су држава са највишом стопом номиналног корпоративног пореза на добит у развијеном свету<sup>111</sup>. Па ипак, ефективна корпоративна пореска стопа на добит је у 2011. години пала на 12,1%, што је најнижи ниво од пре Првог светског рата.

### 6.1.3. Доприноси за обавезно социјално осигурање

Предузетници у Србији морају да плаћају доприносе за обавезно социјално осигурање. Члан 2. Закона о Доприносима за обавезно социјално осигурање дефинише се: «Доприносима се обезбеђују средства за финансирање обавезног социјалног осигурања, и то:

---

<sup>110</sup> С-корпорација (S corporation), је номенклатура која се користи у америчкој пореској политици на федералном нивоу, и представља корпорацију која је ваљано изабрана да буде опорезована под Подчланом С (Subchapter S) Члана 1. Закона о Порезима. У општим цртама, С-корпорације не плаћају никакве федералне порезе на добит. Уместо тога, корпоративна добит или губици се деле између деоничара, и директно иду њима. Деоничари (акционари) онда морају да извештају о својој добити или губицима у својим пореским извештајима као појединци, тако да плаћају појединачни порез на добит, уместо корпоративног пореза.

<sup>111</sup> Puzanghera, Jim (25 December 2012). "Corporate tax rate overhaul may be part of a 'fiscal cliff' deal". Los Angeles Times.

- 1) пензијског и инвалидског осигурања;
- 2) здравственог осигурања;
- 3) осигурања за случај незапослености»<sup>112</sup>.

Члан 3 даље каже: «Доприноси, у смислу овог закона, јесу:

1) за пензијско и инвалидско осигурање:

- (1) допринос за обавезно пензијско и инвалидско осигурање;
- (2) додатни допринос за стаж осигурања који се рачуна са увећаним трајањем у складу са законом;
- (3) допринос за случај инвалидности и телесног оштећења по основу повреде на раду и професионалне болести у случајевима утврђеним законом.

2) за здравствено осигурање:

- (1) допринос за обавезно здравствено осигурање;
- (2) допринос за случај повреде на раду и професионалне болести у случајевима утврђеним законом.

3) за осигурање за случај незапослености - допринос за обавезно осигурање за случај незапослености»<sup>113</sup>.

---

<sup>112</sup><https://www.paragraf.rs/propisi/zakon-o-doprimosima-za-obavezno-socijalno-osiguranje.html>

<sup>113</sup><https://www.paragraf.rs/propisi/zakon-o-doprimosima-za-obavezno-socijalno-osiguranje.html>

## 6.2. Знање

### 6.2.1 Недостатак преузетничког знања и искуства

Предузетништво је процес дизајнирања, покретања новог посла, што је у почетку често мали посао. Људи који стварају та предузећа називају се предузетници<sup>114</sup>.

Предузетништво је описано као "способност и спремност да се развије, организује и управља пословним подухватом, заједно са било којим ризиком који доноси профит."<sup>115</sup>

Док се дефиниције предузетништва обично усредсређују на покретање и вођење предузећа, због високих ризија укључених у покретање стартапа, значајан удео стартап предузећа мора се затворити због „недостатка финансијских средстава, лоших пословних одлука, економске кризе, недостатка потражње на тржишту или комбинације свих ових“<sup>116</sup>.

Понекад се користи и шира дефиниција појма, посебно у области економије. У овој употреби, предузетник је субјект који има могућност да нађе и делује по приликама за превођење изума или технологија у производе и услуге: „Предузетник је у стању да препозна комерцијални потенцијал проналаска и да организује капитал, талент и други ресурси који претварају проналазак у комерцијално одрживу иновацију.“<sup>117</sup>

У том смислу, термин предузетништво такође обухвата иновативне активности од стране основаних фирми, поред сличних активности нових предузећа.

---

<sup>114</sup>AKYetisen; LRVolpatti; AFCoskun; SCho; EKamrani; HButt; AKhademhos\seini; SHYun (2015). "Entrepreneurship". LabChip. **15** (18): 3638–3660

<sup>115</sup>AKYetisen; LRVolpatti; AFCoskun; SCho; EKamrani; HButt; AKhademhos\seini; SHYun (2015). "Entrepreneurship". Lab Chip. **15** (18): 3638–3660

<sup>116</sup>Belicove, Mikal E. (2 August 2012). "How to Properly Close Your Business"

<sup>117</sup>Audretsch, David B.; Bozeman, Barry; Combs, Kathryn L.; Feldman, Maryann; Link, Albert N.; Siegel, Donald S.; Stephan, Paula; Tasse, Gregory; Wessner, Charles (2002). "The Economics of Science and Technology". The Journal of Technology Transfer. **27** (2): 157.

У Србији постоји врло изражен недостатак предузетничког знања и искуства из простог разлога што постоји неколико фактора који су онемогућили континуирано стварање предузетничке културе. Један од њих је историјски моменат где је капитализам као такав веома кратко трајао у Србији и то не на свим њеним територијама – у Војводини најдуже, од 18. века до 1945. а у Србији негде није почели до краја 19. века када су у Османском Царству уведене реформе. Недостатак искуства који доводи до тога да се после пар генерација укине капиталистичко друштво и поново осмисли касније, није погодан за стицање предузетничких знања.

Такође, када су све државе Источне Европе добиле прилику за реформе, и капиталистичку транзицију, Србија није била у таквој ситуацији будући да су већ 1992. године, после само 2 године транзиције, уведене санкције УН које су трајале до 2000. године, када креће рестартовање тржишне привреде и предузетништва.

Са друге стране, умерено предузетништво и мање занатске приватне радње и могућност пољопривредних поседа ограничене величине, до 10 хектара, омогућило је да се у периоду од 1945. до 1990. предузетнички дух не угаси потпуно.

Излованост од светских предузетничких трендова и одсеченост од интернета и високих технологија до 2000. године су Србију знатно лошије позиционирали у односу на друге земље света у Европи, а посебно источне Европе где је знањео предузетништву у последњих 30 година просветало.

### **6..2.2.Недостатак преузетничке културе**

Већ смо у једном о претходних поглавља нагласили да је код нас типично да су разлике у приватном сектору и државном односно јавном сектору драстично различите у корист државног, односно јавног сектора у односу 60.000 према 36.000 динара, што је скандалозна разлика која вуче грађане ка томе да се

запослеу јавној фирми, а не у приватној, и да не постану предузетници. Ово веома утиче на предузетничку културу у Србији.

Други елемент за недостатак предузетничке културе јесте историја, о којој смо говорили, али вреди додати још нешто. Османско Царство које је владало Србијом од 150 до 500 година, зависно од регије, учинило је да на Балкану у целини буде слаб предузетнички дух. Азијатски дух који се сводио на мале занатлије, караванције и трговце и земљопоседнике-аге, није остављао пуно места за размахивање предузетничким идејама. И данас је од Србије преко Црне Горе и Босне и Херцеговине до Македоније, АП Косова и Метохије или Бугарске, приметан тај пасиван став да је максимум имати малу занатску радњу или бити земљопоседник. Тек су доласком Аустро-Угарске у БиХ и ослобађањем Србије и Црне Горе почели да се стичу услови за промену свести и стварање западњачке предузетничке културе.

Са друге стране, прилив Јевреја и Цинцара са Балкана је много утицао на обликовање предузетничке свести, будући да су ове нације предузетничке. Такође, приметно је и то да су у Србији, која је била пашалук односно издељена у много пашалука и вилајета, Турци имали директну управу, док су у Влашкој и Молдавији које су биле вазалне кнежевине, имали индиректну управу. Ово је довело до тога да се код Румуна формирао више индивидуалистички дух склон предузетништву, док је код Срба и Бугара дух остао ситно занатлијски.

Такође је код Румуна изражена и јака улога жена, што је резултовало женским предузетништвом и великим бројем жена на челу компанија – приметна је разлика да се код Румуна не сматра «срамотом» ако је жена основач фирме, док се јужније од Дунава то сматра понижавајућим у патријархалним срединама. Ово је све допринело да је Румунија, захваљујући духу који је ближи католичким и нарочито протестантским земљама Европе, најбрже растућа економија југоисточне Европе. док је у североисточној Европи то Пољска уз Естонију, која је доминантно протестантска.

### 6.2.3 Недовољно информисање у вези пореских прописа

Веома је проблематичан елемент недовољно информисање у вези законских прописа, будући да се често предузетници у покушају информисају погрешним изворима, немајући поверења у државне институције, и консултују се са колегама који су често имали негативна искуства те их ови одговарају од предузетничких напора, песимистичким ставовима како „овде није могуће радити нормално“ тако дачесто долази и до абортисања и самих покушаја предузетничких активности.

Главни проблем представља недостатак информисаности потенцијалних корисника програма подршке државе, који су раније описани. Основни извор информисања представљају медији и интернет што није довољно.

## 6.3 Приступ изворима финансирања (капиталу)

МСП имају проблеме да дођу до извора финансирања код банака и других финансијских институција јер:

- *Имају ограничену ликвидност*
- *Не постоје одговарајућа средства обезбеђења кредита*
- *Нису спремна да прихвате ризик*
- *Не знају на прави начин да презентују своје пословање како би привукли кредиторе*
- *Имају лошу преговарачку позицију*

Све ово се негативно одражава на пословне показатеље – конкурентност за привлачење страних инвестиција.

### 6.3.1 Недостатак инвестиционих олакшица за улагање у бизнис

Веома је неугодна ствар за било који стартап да се приликом покретања бизниса и стартапа, за разлику од најуспешнијих стартап нација, попут Израела, дају пореске и инвестиционе олакшице, у Србији ове олакшице веома тешко дају и често су повезане са везама, непотизмом и страначком припадношћу, која је један од кључних елемената за успешно или неуспешно покретање бизниса и у Србији али и у суседним земљама, попут Црне Горе, Северне Македоније или Босне и Херцеговине. Велики део кривице, као што смо већ напоменули, лежи и на банкарском сектору који не олакшава процесе одобравања кредита.

### 6.3.2 Процедура одобравања кредита

Одобравање кредита је посао у коме банка процењује ризик отплате односно евалуира идеју предузетништва и њену профитабилност. Наиме, „да би вам банка одобрила кредит потребно је да докажете да зарађујете и да имате одакле да враћате узета средства и тај процес назива се процена кредитне способности и од те процене зависи износ кредита који ћете добити»<sup>118</sup>. Иако «свака банка има своја правила у процени кредитне способности клијента, постоје одређена правила којих се већина придржава»<sup>119</sup>.

Неопходно је да се докаже да се може вратити кредит, али «банка инсистира на неком од средстава обезбеђења отплате»<sup>120</sup>.

Банка «ће одобрити кредит ако сте запослени у сталном радном односу и то на неодређено време. Кредит можете добити и ако сте власник предузећа или предузетник или уколико сте регистровани занатлија или пољопривредник»<sup>121</sup>.

---

<sup>118</sup> <https://www.kamatica.com/vodic/pripremite-se-evo-kako-dobiti-kredit-od-banke/226>

<sup>119</sup> <https://www.kamatica.com/vodic/pripremite-se-evo-kako-dobiti-kredit-od-banke/226>

<sup>120</sup> <https://www.kamatica.com/vodic/pripremite-se-evo-kako-dobiti-kredit-od-banke/226>

<sup>121</sup> <https://www.kamatica.com/vodic/pripremite-se-evo-kako-dobiti-kredit-od-banke/226>

Али, како би вам кредит био одобрен, неопходно је да уредно измирујете порезе. За одобрење кредита могу посложити и мање традиционална средства јамства. Наиме, «ако имате приходе од издавања некретнине или од туристичких делатности, банка ће рачунати и прихватити у обрачун такав приход али само ако сте пријавили порез, добили решење и по том решењу га платили».<sup>122</sup>

### 6.3.3 Временско трајање кредита

Временско трајање кредита зависи од процене банке, и од пословног плана, али често је контрапродуктивно мало, што увећава ризик од невраћања рате и даје могућност предузетницима да ни не уђу у ову процедуру.

### 6.3.4 Недостатак бесповратних пореских кредита

Једна од трагичних карактеристика нашег система је недостатак бесповратних пореских кредита, а и када се одобравају, веома често су лимитирани на особе које почињу посао после незапослености, у складу са Законом за незапосленост и њиховим конкурсима, а често је пресудна веза или страначка припадност апликанта.

## 6.4 Оперативни ризик

Оперативни ризик је "ризик од промене вредности проузрокован чињеницом да се стварни губици, настали због неадекватних или неуспелих унутрашњих процеса, људи и система или од спољних догађаја (укључујући и правни ризик), разликују од очекиваних губитака". Ова дефиниција, усвојена Директивом о европској солвентности II за осигураваче, различита је од дефиниције усвојене у Базел II уредбама за банке. Октобра 2014. године Базелски одбор за надзор банкарства предложио је ревизију оквира оперативног капитала за оперативни ризик којим се поставља нови стандардизовани приступ који би заменио приступ

---

<sup>122</sup> <https://www.kamatica.com/vodic/pripremite-se-evo-kako-dobiti-kredit-od-banke/226>



основном индикатору и стандардизовани приступ израчунавању капитала оперативног ризика.

Erste Bank Srbija је тада иновирала своје споте оперативног ризика које су дате у табели 13.

**Табела 13: Кредитни оперативни ризик у Ерсте Банци 2014. године**

<b>Klasa izloženosti</b>	<b>Izloženost</b>	<b>Izloženost (% ukupnog)</b>	<b>Prosečna izloženost</b>
Država i centralne banke	20.871.884	15,8	23.295.478
Teritorijalne autonomije i jedinice lokalne samouprave	358.571	0,3	356.508
Javna administrativna tela	23.918	0,0	21.532
Banke	19.556.250	14,8	14.651.123
Privredna društva	38.801.444	29,4	37.688.154
Fizička lica	23.438.269	17,8	23.156.949
Izloženosti obezbeđene hipotekama na nepokretnostima	8.807.151	6,7	0
Dospela nenaplaćena potraživanja	11.446.953	8,7	11.660.265
Ostale izloženosti	8.607.956	6,5	8.362.383
<b>Ukupno</b>	<b>131.912.396</b>	<b>100,0</b>	<b>119.192.392</b>

## 6.5. Нестабилна пореска политика

Честе промене пореске политике у Србији од 2000. године наовамо, посебно турбуленције после Велике Светске економске кризе 2008., су утицале да се слабије предузетници одлучују на стартап бизнис. Да би се мотивисао рад стартап предузетника, неопходно је окружење које би било стабилно.

Наиме, и у Јужноафричкој Републици у време апартхејда, било је тензија и немира и често су корпорације чували наоружани стражари – али привидна социјална и безбедносна нестабилност није била везана за нестабилност пореза и пословања, која је била мала. Дакле, потребна је перцепција стабилности пореске политике да би предузетништво цветало.

## 7. АНАЛИТИЧКИ ХИЈЕРАРХИЈСКИ МЕТОД (АХП)

### 7.1. Дефиниција АХП

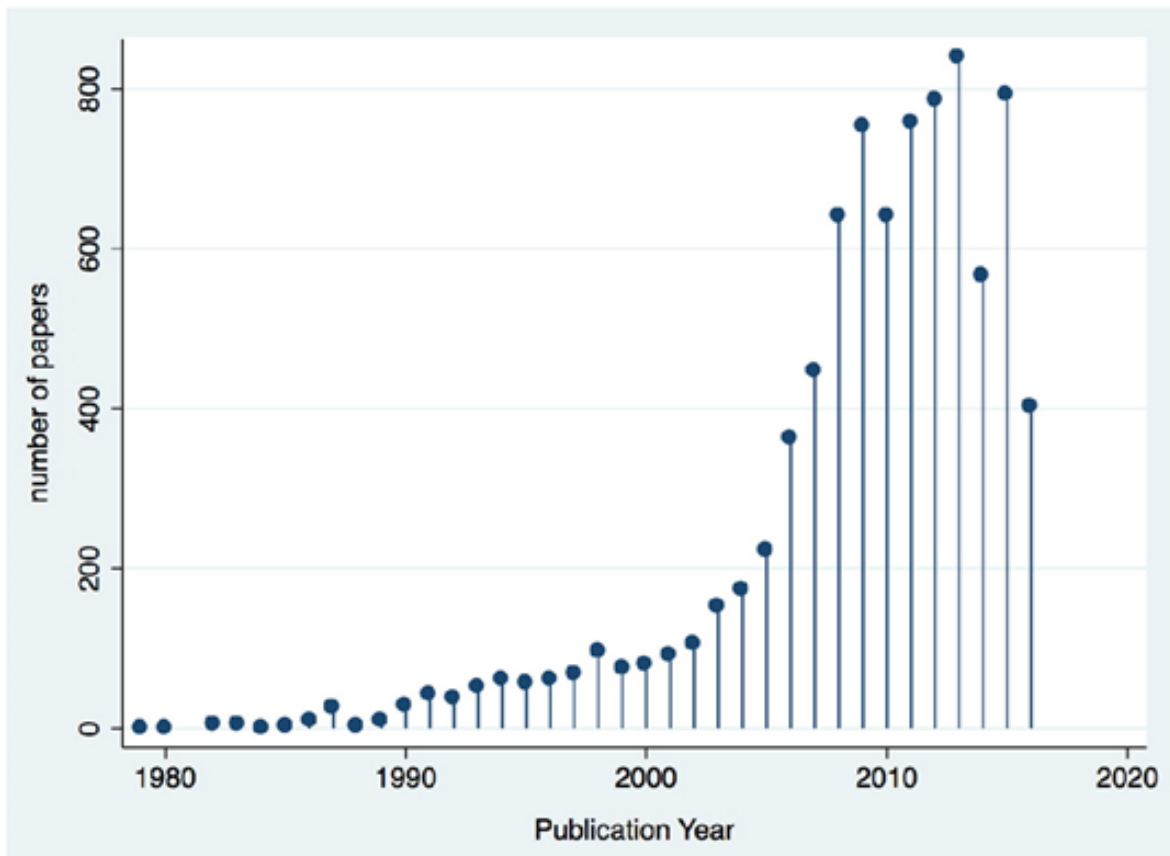
Аналитички хијераргијски модел или процес (АХП) је структурирана техника за организовање и анализу сложених одлука, заснована на математици и психологији. Развио га је Томас Л. Саати (Thomas L. Saaty) 1970-их и од тада је детаљно проучаван и усавршен. Представља најтачнији приступ за утврђивање тежине критеријума. Искуства појединачних стручњака користе се за процену релативних величина фактора путем упоређивања у паровима. Сваки од испитаника мора да упореди релативни значај између две ставке у оквиру посебно дизајнираног упитника (имајте на уму да, иако је већина анкетира усвојила петободовну ликертову скалу, АХП упитник користи скалу од -9 до 1 до 9).<sup>123</sup>

Аналитички хијерархијски процес, креиран је седамдесетих година, као помоћ у решавању проблема, при појединачном и групном одлучивању, и поставио га је Саати. Сматра се идеалним за вишекритеријумско одлучивање<sup>124</sup>. Слика 20. показује број објављених публикација на тему АХП.

---

<sup>123</sup>Li et. al. (2019) Ranking of Risks for Existing and New Building Works. International Sustainability 10: 2863.

<sup>124</sup>Saaty T.L. (1980): The analytic hierarchy process. McGraw-Hill, New York



**Слика 20: Број објављених публикација на тему АХП (Извор: Emrouznejad, A., & Marra, M. (2017). *The state of the art development of AHP (1979–2017): A literature review with a social network analysis. International Journal of Production Research*, 55(22), 6653-6675.)**

## 7.2. Хијерархија отежавајућих фактора за покретање сопственог бизниса

Овом методом, поређење се врши у паровима, дефинише хијерархију проблема и својом прецизношћу Сатијеве скале, од 1 до 9, утврђује се тежина свих алтернатива и критеријума који се налазе између циља, значи највиши и најнижи ниво.

Одређивањањем циља (значајност фактора приликом покретања сопственог бизниса), генерисањем критеријума и одређеним елементима истог нивоа, врши се поређење по принципу међусобног значаја у односу на елементског вишег хијерархијско нивоа. Како смо скупили податке и измерили, попуњавамо матрице, доделом вредности од 1 до 9 по Сатијевој скали и упоређујемо парове који одговарају сваком хијерархијском нивоу.

Поређење парова се врши релативно међусобно.

Вредност 1 исти значај елемената, вредност 9 реципрочна вредност  $1/3$ ,  $1/5$ , итд.

На Слици 21. и 22. приказан је пример поређења критеријума порез који је слабо доминантан (3 по Сатијевој скали) у односу на критеријум знање, знање је  $1/3$  у односу на порез, реципрочна вредност

	порез	знање	капитал
порез	1		
знање		1	
капитал			1

**Слика 21: Поређење парова**

	порез	знање	капитал
порез	1	3	7
знање	$1/3$	1	$1/3$
капитал	$1/7$	$1/3$	1

**Слика 22: Приказан горњи троугао матрице**

Горњи троугао реципрочан доњем троуглу у односу на дијагонали чиија је вредност 1. Нема поређења са самим собом.

АХП има посебну примену у доношењу одлука у групама<sup>125</sup>, и користи се широм света у најразличитијим ситуацијама одлучивања<sup>126</sup>, у областима као што су влада, посао, индустрија, здравствена заштита, бродоградња<sup>127</sup> и образовање. Уместо да пропише „исправну“ одлуку, АХП помаже доносиоцима одлука да пронађу ону која најбоље одговара њиховом циљу и њиховом разумевању проблема.<sup>128</sup>

АХП омогућава свеобухватан и рационалан оквир за структурирање проблема са одлуком, за представљање и квантификовање његових елемената, за повезивање тих елемената са укупним циљевима и за оцену алтернативних решења.

Корисници АХП-а прво декомпонују свој проблем одлучивања у хијерархију лакше разумљивих потпроблема, од којих се сваки може независно анализирати. Елементи хијерархије могу се односити на било који аспект проблема одлуке - опипљив или нематеријални, пажљиво одмерен или грубо процењен, добро или лоше схваћен - све што се односи на одлуку која је у питању.

Једном када је хијерархија изграђена, доносиоци одлука систематично оцењују њене различите елементе, упоређујући их једне са другима, у односу на њихов утицај на елемент који је изнад њих у хијерархији. При упоређивању, доносиоци одлука могу користити конкретне податке о елементима, али обично користе своје мишљење о релативном значењу и важности елемената. Суштина АХП-а

---

<sup>125</sup>Saaty, Thomas L.; Peniwati, Kirti (2008). Group Decision Making: Drawing out and Reconciling Differences. Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications

<sup>126</sup>Munasinghe DS, Hemakumara GPTS and Mahanama PKS. GIS application for finding the best residential lands in Ratnapura municipal council area of Sri Lanka, International Research Journal of Earth Sciences, Vol 5 (10), November 2017 ; ISSN 2321\_2527

<sup>127</sup>Saracoglu, B.O. (2013). "Selecting industrial investment locations in master plans of countries". European Journal of Industrial Engineering. 7 (4): 416–441

<sup>128</sup>Madurika H and Hemakumara G. (2015) Gis Based Analysis For Suitability Location Finding In The Residential Development Areas Of Greater Matara Region. International Journal of Scientific & Technology Research 4: 96-105.

је да се у вршењу евалуације могу користити људска мишљења, а не само основне информације.<sup>129</sup>

АХП претвара ове процесе у нумеричке вредности које се могу обрадити и упоредити у целом распону проблема. За сваки елемент хијерархије утврђује се бројчана тежина или приоритет (пондер), који омогућава да се различити и често неспојиви елементи упоређују једни с другима на рационалан и доследан начин. Ова способност разликује АХП од других техника доношења одлука. У последњем кораку процеса израчунавају се бројчани приоритети за сваку од алтернативних одлука. Ови бројеви представљају релативну способност алтернатива за постизање циља одлуке, па омогућавају директно разматрање различитих начина деловања.

Неколико фирми испоручује рачунарски софтвер као помоћ у коришћењу процеса. Иако га могу користити појединци који раде на једноставним одлукама, Аналитички хијерархијски процес (АХП) је најкориснији тамо где тимови људи раде на сложеним проблемима, посебно онима са високим улозима, који укључују људске перцепције и пресуде, чије резолуције имају дугорочне последице.<sup>130</sup>

Ситуације у којима се АХП може применити укључују<sup>131</sup>:

- **Избор** - Избор једне алтернативе из датог скупа алтернатива, обично тамо где је укључено више критеријума за одлуку.
- **Рангирање** - Постављање скупа алтернатива, од највише до најмање пожељних.

---

<sup>129</sup>Saaty, Thomas L. (June 2008). "Relative Measurement and its Generalization in Decision Making: Why Pairwise Comparisons are Central in Mathematics for the Measurement of Intangible Factors – The Analytic Hierarchy/Network Process" (*PDF*). Review of the Royal Academy of Exact, Physical and Natural Sciences, Series A: Mathematics (RACSAM). **102** (2): 251–318.

<sup>130</sup>Bhushan, Navneet; Kanwal Rai (January 2004). Strategic Decision Making: Applying the Analytic Hierarchy Process. London: Springer-Verlag.

<sup>131</sup>Forman, Ernest H.; Saul I. Gass (July 2001). "The analytical hierarchy process—an exposition". Operations Research. **49** (4): 469–487.

- **Приоритизација** - Утврђивање релативне заслуге чланова низа алтернатива, за разлику од избора једног или само њихово рангирање
- **Расподела ресурса** - Расподела ресурса међу низом алтернатива
- **Бенчмаркинг** - Упоредивање процеса у сопственој организацији са процесима других организација најбољих врста
- **Управљање квалитетом** - бављење вишедимензионалним аспектима квалитета и побољшања квалитета
- **Решавање сукоба** - Решавање спорова између страна са наизглед неспојивим циљевима или ставовима

Примене АХП-а у сложеним ситуацијама доношења одлука су веома бројне, и мере се хиљадама<sup>132</sup> и произвеле су опсежне резултате у проблемима који укључују планирање, расподелу ресурса, постављање приоритета и избор међу алтернативама.<sup>133</sup>

Остале области укључују предвиђање, целокупно управљање квалитетом, реинжењеринг пословних процеса, имплементацију функција квалитета и уравнотежену карту резултата<sup>134</sup>.

О многим апликацијама за АХП уопште се не извештава јавност, јер се дешавају на високим нивоима великих организација где безбедност и приватност разматрају забрану њиховог откривања. Али неке употребе АХП-а се спомињу и о њима се расправља у литератури. Недавно су решења која су укључивала АХП укључила и следеће веома велике играче на светској сцени:

---

<sup>132</sup>de Steiguer, J.E.; Jennifer Duberstein; Vicente Lopes (October 2003). "The Analytic Hierarchy Process as a Means for Integrated Watershed Management" (*PDF*). In Renard, Kenneth G. (ed.). First Interagency Conference on Research on the Watersheds. Benson, Arizona: U.S. Department of Agriculture, Agricultural Research Service. pp. 736–740.

<sup>133</sup>Bhushan, Navneet; Kanwal Rai (January 2004). Strategic Decision Making: Applying the Analytic Hierarchy Process. London: Springer-Verlag.

<sup>134</sup>Forman, Ernest H.; Saul I. Gass (July 2001). "The analytical hierarchy process—an exposition". *Operations Research*. **49** (4): 469–487.

- Одабир врсте нуклеарних реактора (Politecnico di Milano)<sup>135</sup>
- Одлучивање како најбоље смањити утицај глобалних климатских промена (Fondazione Eni Enrico Mattei)<sup>136</sup>
- Квантификација укупног квалитета софтверских система (Microsoft Corporation)<sup>137</sup>
- Одабир факултета у оквиру универзитета (Bloomsburg University of Pennsylvania)<sup>138</sup>
- Одлучивање где лоцирати производне погоне у приобаљу (University of Cambridge)<sup>139</sup>
- Процена ризика у раду прекограничних нафтовода (American Society of Civil Engineers)<sup>140</sup>
- Одлучивање о томе како најбоље управљати водотоцима у САД-у (америчко Министарство пољопривреде)<sup>141</sup>
- Ефикасније дефинисати и оценити приступе имплементацији САП-а (САП експерти)

---

<sup>135</sup>Locatelli, Giorgio; Mancini, Mauro (2012-09-01). "A framework for the selection of the right nuclear power plant"(PDF). *International Journal of Production Research*. **50** (17): 4753–4766.

<sup>136</sup>Berritella, M.; A. Certa; M. Enea; P. Zito (January 2007). "An Analytic Hierarchy Process for the Evaluation of Transport Policies to Reduce Climate Change Impacts"(PDF). *Fondazione Eni Enrico Mattei (Milano)*.

<sup>137</sup>McCaffrey, James (June 2005). "Test Run: The Analytic Hierarchy Process". *MSDN Magazine*.

<sup>138</sup>Grandzol, John R. (August 2005). "Improving the Faculty Selection Process in Higher Education: A Case for the Analytic Hierarchy Process"(PDF).

<sup>139</sup>Atthirawong, Walailak; Bart McCarthy (September 2002). "An Application of the Analytical Hierarchy Process to International Location Decision-Making"(PDF). In Gregory, Mike (ed.). *Proceedings of the 7th Annual Cambridge International Manufacturing Symposium: Restructuring Global Manufacturing*. Cambridge, England: University of Cambridge. pp. 1–18.

<sup>140</sup> Dey, Prasanta Kumar (November 2003). "Analytic Hierarchy Process Analyzes Risk of Operating Cross-Country Petroleum Pipelines in India". *Natural Hazards Review*. **4** (4): 213–221.

<sup>141</sup>de Steiguer, J.E.; Jennifer Duberstein; Vicente Lopes (October 2003). "The Analytic Hierarchy Process as a Means for Integrated Watershed Management"(PDF). In Renard, Kenneth G. (ed.). *First Interagency Conference on Research on the Watersheds*. Benson, Arizona: U.S. Department of Agriculture, Agricultural Research Service. pp. 736–740.



АХП се понекад користи у дизајнирању врло специфичних поступака за одређене ситуације, попут оцењивања зграда које имају историјски значај<sup>142</sup>. Недавно је пријављен за пројекат који користи видео снимке за процену стања аутопутева у Вирџинији. Инжењери за аутопутеве прво су га користили како би одредили оптималан обим пројекта, а затим да би оправдали свој буџет законодавцима.<sup>143</sup>

Први корак у процесу аналитичке хијерархије јесте моделирање проблема као хијерархије. Радећи то, учесници истражују аспекте проблема на нивоима од општег до детаљног, а затим га исказују на више нивоа који АХП захтева. Како раде на изградњи хијерархије, они повећавају своје разумевање проблема, његовог контекста и мисли и осећања једних о другима о другима<sup>144</sup>.

Хијерархија је слојевити систем рангирања и организовања људи, ствари, идеја итд., При чему је сваки елемент система, осим горњег, подређен једном или више других елемената. Иако се концепт хијерархије лако интуитивно схвата, он се може описати и математички.<sup>145</sup>

Дијаграми хијерархије често су обликовани отприлике попут пирамида, али осим што имају један елемент на врху, не постоји ништа што је нужно у облику пирамиде у хијерархији, што је приказано на Слици 23.

Људске организације су често структуриране као хијерархије, где се хијерархијски систем користи за додељивање одговорности, вршење лидерства и олакшавање комуникације. Познате хијерархије "ствари" укључују јединицу

---

<sup>142</sup>Lippert, Barbara C.; Stephen F. Weber (October 1995). "HIST 1.0; Decision Support Software for Rating Buildings by Historic Significance"(PDF). National Institute of Standards and Technology, NISTIR 5683. Retrieved 2007-08-20.

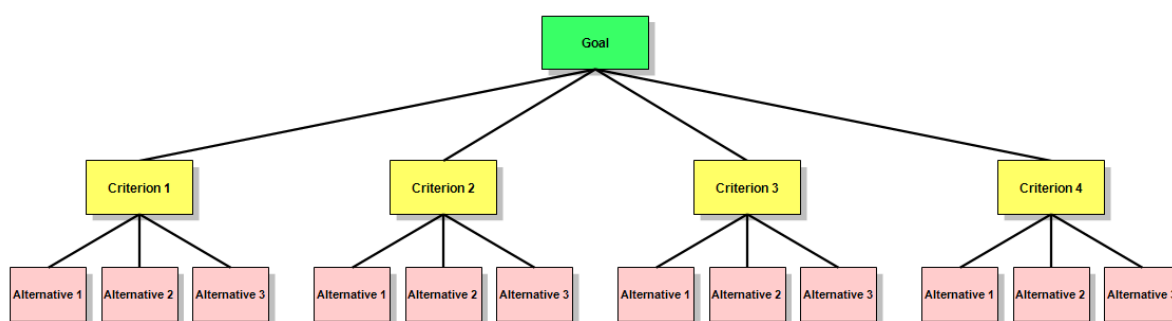
<sup>143</sup>Larson, Charles D.; Ernest H. Forman (January 2007). "Application of the Analytic Hierarchy Process to Select Project Scope for Videologging and Pavement Condition Data Collection". 86th Annual Meeting Compendium of Papers CD-ROM. Transportation Research Board of the National Academies.

<sup>144</sup>Saaty, Thomas L. (2008). Decision Making for Leaders: The Analytic Hierarchy Process for Decisions in a Complex World. Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications.

<sup>145</sup>Saaty, Thomas L. (2010). Principia Mathematica Decernendi: Mathematical Principles of Decision Making. Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications.

торња стоног рачунара на "врху", са подређеним монитором, тастатуром и мишем "испод".

У свету идеја користимо хијерархије да нам помогну да стекнемо детаљно знање о сложеној стварности: ми структурирамо стварност у њене саставне делове, а они заузврат у њихове саставне делове, настављајући низ хијерархију на онолико нивоа колико нам је стало. У сваком кораку се фокусирамо на разумевање једне компоненте целине, привремено занемарујући остале компоненте на овом и свим осталим нивоима. Како пролазимо кроз овај процес, повећавамо своје глобално разумевање без обзира на сложenu стварност коју проучавамо.



**Слика 23: АХП хијерарија (Аутор: Лу Сандер)**

Када приступимо сложеном проблему одлуке, можемо користити хијерархију да интегрисемо велике количине информација у наше разумевање ситуације. Док градим ову информациону структуру, формирамо бољу и бољу слику проблема у целини.<sup>146</sup>

АХП хијерархија је структурирано средство за моделирање тренутне одлуке. Састоји се од општег циља, групе опција или алтернатива за постизање циља и групе фактора или критеријума који везују алтернативе са циљем. Критеријуми се могу даље поделити на поткритеријуме, потпоткритеријуме и тако даље, на

<sup>146</sup>Saaty, Thomas L. (2008). Decision Making for Leaders: The Analytic Hierarchy Process for Decisions in a Complex World. Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications.

онолико нивоа колико проблем захтева. Критеријум се не може примењивати једнолико, али може имати разлике у ступњевима. У том случају је критеријум подељен на поткритеријуме који указују на различите интензитете критеријума, као што су: мали, средњи, високи и ови интензитети су приоритетни кроз поређења са родитељским критеријумом. Објављени описи АХП апликација често укључују дијаграме и описе њихових хијерархија.

Дизајн било које хијерархије АХП зависи не само од природе постојећег проблема, већ и од знања, процена, вредности, мишљења, потреба, жеља и сл. учесника у процесу доношења одлука. Изградња хијерархије обично укључује значајне дискусије, истраживања и откривања од стране оних који су укључени. Чак и након иницијалне конструкције, она се може мењати тако да се прилагоди ново промишљеним критеријумима или критеријумима који се изворно нису сматрали важним; алтернативе се такође могу додавати, брисати или мењати.

### 7.3. Предности и недостаци АХП

Предности су следеће:

- Хијерархија се решава АХП методом са софтверским алатом Expert Choice (најпознатији)
- Код појединачног и групног одлучивања
- Поређењем парова грешке код процене смањене
- Рачуна коефицијент конзистентности,
- Омогућава поређење квалитативних и квантитативних фактора

Недостаци су следећи:

- Дуг временски период доношења одлуке
- Не употребљава се за критеријуме који се не могу упоредити и др.

Предности АХП метода су дакле, бројне. АХП укључује математичку синтезу бројних просуђивања о проблему одлуке који се тренутно налази. Није неуобичајено да се ове пресуде броје у десетинама или чак стотинама. Иако се математика може радити ручно или помоћу калкулатора, далеко је чешће

користити једну од неколико компјутеризованих метода за уношење и синтетизацију пресуда. Најједноставнији од њих укључују стандардни софтвер за прорачунске таблице, док најкомплекснији користе прилагођени софтвер који се често допуњује посебним уређајима за добијање пресуда доносатеља одлука окупљених у сали за састанке. Све ово чини АХП методу једноставном и прегледном упркос њеној компликованости.

Још једна одпредности је та да је АХП укључен у већину уџбеника о истраживању и управљању наукама о управљању и предаје се на бројним универзитетима; широко се користи у организацијама које су пажљиво истражиле његове теоријске основе.

Међутим, постоји и друга страна новчића. Иако је општи консензус да је и технички валидан и практично користан, метода има својих критичара. Почетком 1990-их објављен је низ дебата између критичара и заговорника АХП-а у часописима *Management Science*<sup>147</sup> и *The Journal of the Operational Research Society*<sup>148</sup>. Међутим, чини се да су ове расправе решене у корист АХП-а.

Научни рад из области менаџмента за 2008. годину који је прегледао 15 година напретка у свим областима доношења вишекритеријумских одлука показао је да су публикације АХП-а много више присутне од оних у било којој другој области, окарактеришући њихов раст као „огроман“<sup>149</sup>.

Такође у 2008., велико друштво за оперативна истраживања, Институт за оперативна истраживања и науке о менаџменту, формално су препознали широки утицај АХП-а на његова поља.

Повремене критике и даље се појављују. Документ из 1997. године испитао је могуће недостатке вербалне (према нумеричкој) скали која се често користи у

---

<sup>147</sup>Dyer, J. S. (1990): Remarks on the Analytic Hierarchy Process. In: *Management Science*, 36 (3), S. 249-258.

<sup>148</sup>Holder, R.D., Some Comment on the Analytic Hierarchy Process, *Journal of the Operational Research Society*, 1990, 41, 11 1073-1076.

<sup>149</sup>Wallenius, Jyrki; James S. Dyer; Peter C. Fishburn; Ralph E. Steuer; Stanley Zionts; Kalyanmoy Deb (July 2008). "Multiple Criteria Decision Making, Multiattribute Utility Theory: Recent Accomplishments and What Lies Ahead". *Management Science*. **54** (7): 1339–1340.

парним поређењима АХП<sup>150</sup>. Други из исте године тврдио је да безазлене промене модела АХП могу увести ред тамо где не постоји ред, што није добро<sup>151</sup>. У раду из 2006. утврђено је да додавање критеријума за које све алтернативе делују подједнако може изменити приоритете алтернатива.<sup>152</sup>

## 7.4. Оправданост употребе АХП методе за рангирање отежавајућих фактора за покретање сопственог бизниса

АХП метода је идеална за рангирање отежавајућих фактора код покретања сопственог бизниса у Србији управо због перцепције целог процеса. Дакле, као и у случају, рецимо, оцене корупције у свету, која се мери индексом перцепције корупције, а не самим индексом корупције, овде је центар на мишљењима, ставовима и осећањима, комбинованим са финансијским показатељима, тако да се АХП метода, као веома комплексна али и коришћена метода, може изабрати као идеална за нашу анкету и истраживање, тим пре што су и велики играчи типа САП, Мајкрософт или Политекнико у Милану изабрани баш овај метод.

Конкретно. Одредити значајност фактора који утиче на потенцијалне предузетнике да започну сопствени бизнис је процена ранга критеријума, и не одлучује само једна индивидуа већ цела група.

Применом АХП методе за одређивање значајности фактора који утичу на младе предузетнике почетнике, је добар избор за коришћење, јер нуди научни, конкретни брз начин, за избор најзначајнијег фактора који онемогућава младе почетнике да опстану на тржишту и пливају у водама предузетништва.

---

<sup>150</sup>Mari A. Pöyhönen, Raimo P. Hämmäläinen, Ahti A. Salo "An Experiment on the Numerical Modelling of Verbal Ratio Statements" Journal of Multi-Criteria Decision Analysis, vol 6, no 1, ppg 1-10, 1997

<sup>151</sup>Stan Schenkerman "Inducement of nonexistent order by the analytic hierarchy process", Decision Sciences, Spring 1997

<sup>152</sup>Perez et al. "Another Potential Shortcoming of AHP" TOP: An Official Journal of the Spanish Society of Statistics and Operations Research, Volume 14, Number 1 / June, 2006, Springer Berlin/Heidelberg

У овом истраживању, метод сопствених вредности EB eigenvector method преко Expert Choice, смо користили за рачунање тежине критеријума. EB метод (Eigenvector method) користили смо за вектор за матрицу.

Конзистентност се проверава степеном конзистентности (CR) и израчунава се на следећи начин:

Индекс конзистентности (CI) помоћу софтвера, аутоматски,

$$CI = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}, \quad (2)$$

Потом, рачунамо количник (CI) и случајног индекса (RI).

## 7.5. Агрегација индивидуалних оцена - одлука у групну одлуку

Групно доношење одлука подразумева један од начина усаглашавања више појединачних ставова и вредновања у заједничку одлуку<sup>153</sup>.

Најчешће се користе два начина агрегације одлука у оквиру АХП методе.

- Агрегација индивидуалних оцена - (aggregation of individual judgments - AIJ)
- Агрегација индивидуалних приоритета (aggregation of individual priorities - AIP).

Агрегација индивидуалних оцена - (aggregation of individual judgments - AIJ)

Значи, оцена сваког који одлучује. Али да би се она генерисала, математичком агрегацијом (поређењем парова) а затим неком од метода приоритизације, да се добије вектор из матрице.

---

<sup>153</sup>Томашевић, М. (2007). Математичке методе као чимбеник одлучивања о успешности менаџмента. Информатологија, 40(2), 94-100.

## 7.6. Софтвер Expert Choice- алат за доношење одлука

Expert Choice је софтвер за примену вишекритеријумског одлучивања рангирањем критеријума и алтернатива. Инсталира се на свим персонални рачунарима. Софтвер за подршку вишекритеријумском одлучивању, Expert Choice, заснована је на АХП методи. Светске компаније корисници Expert Choice софтвера су: Boeing, Roche, Deloitte, JPMorgan, NASA, Bank of America, GM итд<sup>154</sup>.

---

<sup>154</sup><http://expertchoice.com/clients-successes/> прочитано 11.3.2017

## 8. АНКЕТИРАНЕ ГРУПЕ

### 8.1 Анкетиране групе у процесу одлучивања

У истраживању се пошло од идеје да одлуке донесу групе испитаника по различитим критеријумима, са приближно истим интересовањима, проблемима и отежавајућим околностима у предузетништву, код отпочињања сопственог бизниса. Резултат је у директној вези са испитаницима, критеријумима и значајности отежавајућих фактора приликом отпочињања сопственог бизниса.

Испитивање је обухватило три групе. Прву групу чине потенцијални предузетници (свршени студенти) и предузетници који имају предузетничке радње отворене до 6 месеци (пословође). Другу чине предузетници који имају отворено предузеће или предузетничке радње дуже од 5 година (директори, менаџери, шефови служби). Трећу групу чине стручно оспособљени кадрови за подршку предузетништва (професори, лица на пословима подршке предузетницима при бироу за запошљавање, агенције за подршку, регионалне канцеларије, банке).

Знање наставника из предмета финансије и банкарство, порези и царине, маркетинг и менаџмент као и лица у Националној служби за запошљавање, порески саветници, књиговодствене агенције, министарство финансија, припадају групи стручно оспособљених кадрова и мишљења су им комплементарна. Претпоставка је објективност одређивања критеријума о отежавајућим факторима приликом отпочињања сопственог бизниса.

Разлог оваквог груписања испитаника јесте ,све већа актуелност теме, развоја предузетништва у Србији али и идентификација кључних фактора који утичу на пословање предузетника почетника.

Важно је дефинисати порески систем државе као скуп пореза, такси, накнада и других јавних прихода који су држави неопходни за њено економско функционисање. Порез на добит, порез на имовину, допринос за социјално



осигурање и порез на доходак грађана представљају неке од важних примера ових обавеза према држави.

У структури фискалне политике, фактори као што су пореско оптерећење, структура пореза, трошкови пореза, раст сиве економије, недостатак знања, недостатак предузетничке културе, недостатак инвестиционих олакшица и најважније приступ изворима финансирања, утичу на раст привреде у Србији. Поред финансијског проблема, у Србији није развијена предузетничка култура у односу на средину у којој отпочињу сопствени бизнис, због честих промена законских регулатива, конкуренције и недовољног информисања, као и недостатаку знања и искуства како из области финансија, маркетинга тако и из области пословног менаџмента, како би доносили квалитетније одлуке. Део проблема проистиче из образовног система, слабог подстицања предузетничког размишљања и пласирања идеја младих за почетак сопственог бизниса.

Број испитаника којима је представљена анкета био је 148. Анкетни упитник у папирној и електронској форми (Google Forms) попунило је укупно 46 из групе потенцијални предузетник, предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено до 6 месеци, 54 из групе предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено до 5 година и 48 из групе стручно оспособљен кадар за подршку предузетништва. Од укупног броја елиминисано је 8 анкета због недоследности у поређењу: 6 анкета код групе испитаника потенцијални предузетник, предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено до 6 месеци и 2 из групе предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено дуже од 5 година, док у групи стручно оспособљен кадар за подршку предузетништва није било недоследности. Предност при анкетирању била је јавно доступна маил адреса на интернет презентацији. Анкетирање је у великој мери рађено (на терену, анкетом на папиру, на самом радном месту из разлога јавне недоступности маил адреса.

Анкетиране су три групе:

- 8.1 Прва група: Потенцијални предузетници, свршени студенти који би покренули сопствени бизнис, предузетници који имају предузетничке радње или предузеће, отворено до шест месеци
- 8.2 Друга група: Предузетници који имају отворено предузеће или радњу дуже од пет година
- 8.3 Трећа група: Оспособљени кадрови за подршку предузетништва

## **8.2. Коначни рангови фактора отежавајућих околности приликом покретања сопственог бизниса**

Резултат истраживања на основу анкетирања три групе испитаника заснован на поређењу значајности отежавајућих фактора приликом започињања сопственог бизниса је приказан на слици испод. Приказани су у Табели 14. рангови отежавајућих фактора за све три групе испитаника.

**Табела 14. Рангови отежавајућих фактора за све три групе испитаника**

		potencijal.	фирме	стручни		
1						
2	1 porez na dohodak građana	5	7	5		
3	2 porez na dobit	8	9	7		
4	3 doprinosi za socijalno osiguranje	4	8	6		
5	4 nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva	3	4	2		
6	5 nedostatak preduzetničke kulture	10	3	4		
7	6 nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa	12	11	10		
8	7 nedostatak investicionih olakšica za ulaganje	2	2	3		
9	8 procedura odobravanja kredita banaka	6	6	9		
10	9 vremensko trajanje kredita	9	5	8		
11	10 nedostatak bespovratnih poreskih kredita	1	1	1		
12	11 nestabilna poreska politika	7	12	12		
13	12 operativni rizik	11	10	11		
14						
15	<b>potencijalni preduzetnici</b>		<b>preduzetnici duže od 5 godina</b>		<b>stručno osposobljeni kadrovi</b>	
16	nedostatak bespovratnih poreskih kredita		nedostatak bespovratnih poreskih kredita		nedostatak bespovratnih poreskih kredita	
17	nedostatak investicionih olakšica za ulaganje		nedostatak investicionih olakšica za ulaganje		nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva	
18	nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva		nedostatak preduzetničke kulture		nedostatak investicionih olakšica za ulaganje	
19	doprinosi za socijalno osiguranje		nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva		nedostatak preduzetničke kulture	
20	porez na dohodak građana		vremensko trajanje kredita		porez na dohodak građana	
21	procedura odobravanja kredita banaka		procedura odobravanja kredita banaka		doprinosi za socijalno osiguranje	
22	nestabilna poreska politika		porez na dohodak građana		porez na dobit	
23	porez na dobit		doprinosi za socijalno osiguranje		vremensko trajanje kredita	
24	vremensko trajanje kredita		porez na dobit		procedura odobravanja kredita banaka	
25	nedostatak preduzetničke kulture		operativni rizik		nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa	
26	operativni rizik		nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa		operativni rizik	
27	nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa		nestabilna poreska politika		nestabilna poreska politika	

Укупно је анкетирано 148 испитаника од којих је 46 из групе „Потенцијални предузетник, предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено до 6 месеци“, 54 из групе „Предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено дуже од 5 година“, а 48 из групе „Стручно оспособљен кадар за подршку предузетништва“. Анкетирање је обављено путем електронског упитника и упитника у штампаној форми.

# Пример онлајн анкете помоћу GoogleFormsa

Почетак анкетирања и одабир категорије којој припада испитаник

Anketa: "Rangiranje otežavajućih faktora prilikom započinjanja sopstvenog biznisa"

ANKETA SE VRŠI POREĐENJEM PAROVA SATJEVOM SKALOM

\*Required

Anketa traje 4 minuta i sadrži 19 poređenja. Unesite naziv preduzeća ili radnje u polje "Your answer" (nije obavezno) za rezultate istraživanja. Hvala.

Your answer \_\_\_\_\_

**Faktore rangiraju 3 ekspertske grupe:**

1. Potencijalni preduzetnici i preduzetnici koji imaju preduzetničke radnje, preduzeće otvoreno do 6 meseci
2. Preduzetnici koji imaju otvoreno preduzeće, preduzetničku radnju duže od 5 godina
3. Stručno osposobljeni kadrovi za podršku preduzetništva (profesori, lica na poslovima podrške preduzetnicima pri birou za zapošljavanje, agencijama za podršku preduzetnicima, regionalnim kancelarijama, bankama...)

Kojoj ekspertskoj grupi pripadate? \*

1 Potencijalni preduzetnik ili preduzetnik koji ima otvoreno preduzeće do 6 meseci

2 Preduzetnik koji ima otvoreno preduzeće, duže od 5 godina

3 Stručno osposobljeni kadar za podršku preduzetništva

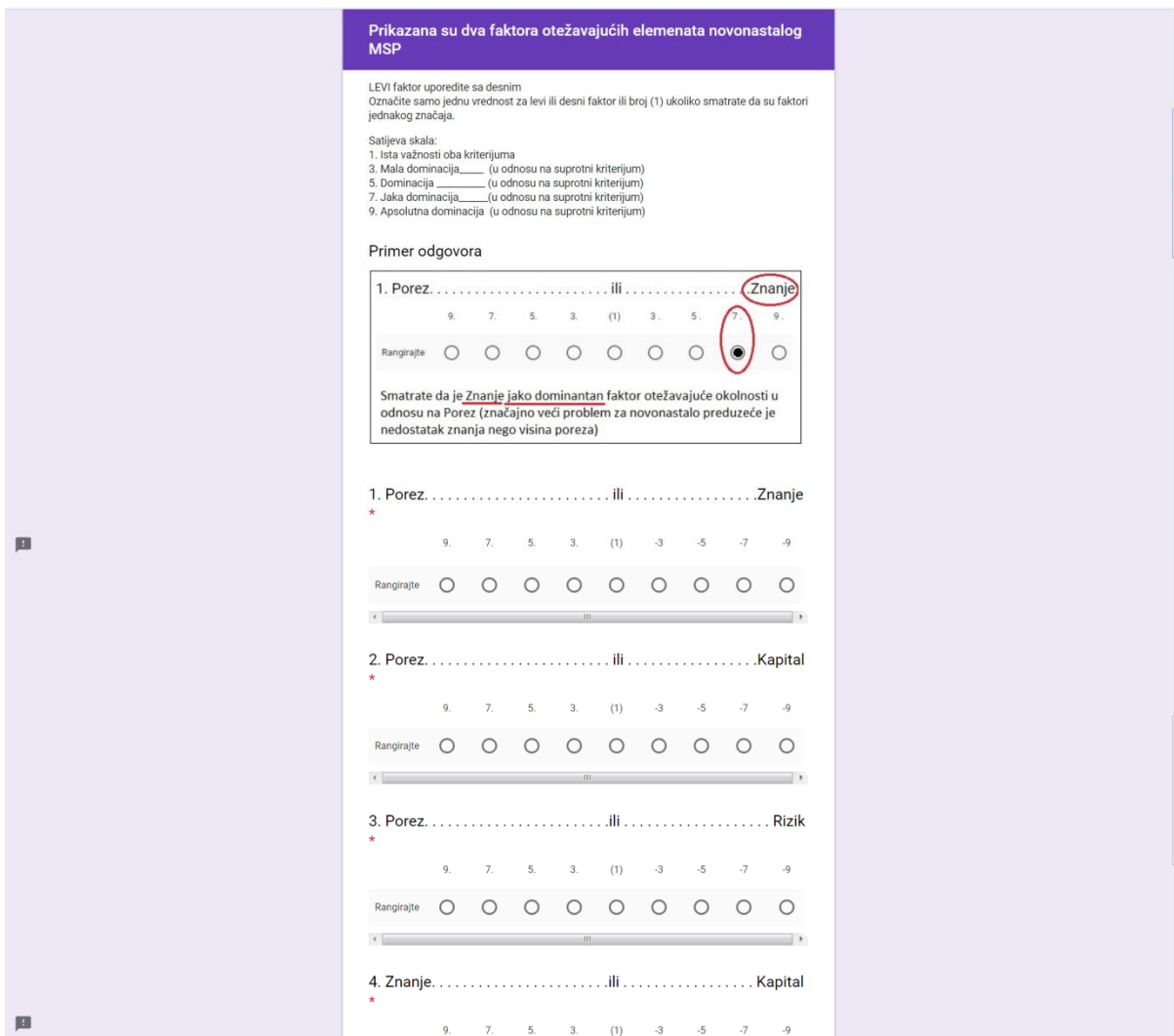
NEXT

Never submit passwords through Google Forms.

This content is neither created nor endorsed by Google. [Report Abuse](#) - [Terms of Service](#)

Google Forms

**Слика 24: Пример онлајн анкете**



**Слика 25: Испитаник пореди парове**

**Означите којој групи испитаника припадате**

- |  |  |
|--|--|
|  | Потенцијални предузетник, предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено до 6 месеци |
|  | Предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено дуже од 5 година                      |
|  | Стручно оспособљен кадар за подршку предузетништва   |

## Отежавајући фактори у покретању сопственог бизниса

Означите бројевима од 1 до 5, пет најдоминантнијих отежавајућих фактора при покретању сопственог бизниса где број 1 представља најдоминантнији фактор, а број 5 најмање доминантан у односу на остале означене. Остале факторе оставите неозначене.

### Порез

- |                      |                                  |
|----------------------|----------------------------------|
| <input type="text"/> | Порез на доходак грађана         |
| <input type="text"/> | Порез на добит                   |
| <input type="text"/> | Доприноси за социјално осигурање |

### Знање

- |                      |   |
|----------------------|---|
| <input type="text"/> | недостатак предузетничког знања и искуства    |
| <input type="text"/> | Недостатак предузетничке културе              |
| <input type="text"/> | недовољно информисање у вези пореских прописа |

### Капитал-оснивачки

- |                      |   |
|----------------------|---|
| <input type="text"/> | недостатак инвестиционих олакшица за улагање у бизнис |
| <input type="text"/> | Процедура одобравања кредита банака                   |
| <input type="text"/> | Временско трајањекредита                              |
| <input type="text"/> | Недостатак бесповратних пореских кредита              |

### Ризик

- |                      |                             |
|----------------------|-----------------------------|
| <input type="text"/> | Нестабилна пореска политика |
| <input type="text"/> | Оперативни ризик            |

# Анкета

---

## Упутство - пример

**Критеријуми тежине фактора отежавајућих околности у покретању сопственог бизниса**

### Сатијева скала

1. Иста важност оба критеријума
3. Мала доминација\_\_\_\_\_ (у односу на супротни критеријум)
5. Доминација \_\_\_\_\_(у односу на супротни критеријум)
7. Јака доминација\_\_\_\_\_ (у односу на супротни критеријум)
9. Апсолутна доминација (у односу на супротни критеријум)

Пример:

Сматрате да је Знање јако доминантан фактор у односу на Порез.

Означен је број 7 на десној страни – Знање

**Који отежавајући фактор је значајнији приликом покретања сопственог бизниса?**

<b>1.</b>	<b>Порез</b>	<b>или</b>	<b>Знање</b>						
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Који отежавајући фактор је значајнији приликом покретања сопственог бизниса?**

<b>1.</b>	<b>Порез</b>	<b>или</b>	<b>Знање</b>					
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>





<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

<b>2.</b>	порез на доходак грађана	<b>или</b>	доприноси за социјално осигурање					
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

<b>3.</b>	порез на добит	<b>или</b>	доприноси за социјално осигурање					
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Кластер Знање

<b>1.</b>	недостатак предузетничког знања и искуства	<b>или</b>	недостатак предузетничке културе					
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

<b>2.</b>	недостатак предузетничког знања и искуства	<b>или</b>	недовољно информисање у вези пореских прописа
-----------	--	------------	---

<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

<b>3.</b>	недостатак предузетничке културе	<b>или</b>	недовољно информисање у вези пореских прописа					
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### Кластер Капитал

<b>1.</b>	недостатак инвестиционих олакшица за улагање у бизнис	<b>или</b>	процедура одобравања кредита банака					
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

<b>2.</b>	недостатак инвестиционих олакшица за улагање у бизнис	<b>или</b>	временско трајање кредита					
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

<b>3.</b>	недостатак	<b>или</b>	недостатак					
	инвестиционих		бесповратних					
	олакшица за улагање у		пореских кредита					
	бизнис							
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

<b>4.</b>	процедура одобравања	<b>или</b>	временско трајање					
	кредита банака		кредита					
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

<b>5.</b>	процедура одобравања	<b>или</b>	недостатак					
	кредита банака		бесповратних					
			пореских кредита					
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

<b>6.</b>	временско трајање	<b>или</b>	недостатак					
	кредита		бесповратних					
			пореских кредита					
<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>(1)</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Кластер Ризик

<b>1.</b>	нестабилна пореска политика	<b>или</b>	оперативни ризик
	<b>9 7 5 3</b>	<b>(1)</b>	<b>3 5 7 9</b>
	○ ○ ○ ○	○	○ ○ ○ ○

# Одговори испитаника експортованих у облику табеле

Anketa: "Rangiranje otežavajućih faktora prilikom započinjanja sopstvenog biznisa (Responses)"

File Edit View Insert Format Data Tools Form Add-ons Help

100% E % .00 123 Arial 10 B I U A

Timestamp	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Timestamp	Anketa traje 4 minuta i sa	Kojoj ekspertskoj grupi pripadate?	1. Porez	2. Porez	3. Porez	4. Znanje	5. Znanje	6. Kapital	1. pore	
18	26/01/2019 12:52:11		3 Stručno osposobljeni kadar za podrš	-7	5	5	7	9	-3	
19	26/01/2019 13:18:21		2 Preduzetnik koji ima otvoreno predu	-3	3	3	7	3	-3	
20	29/01/2019 15:00:09		2 Preduzetnik koji ima otvoreno predu	-1	-5	-3	-5	-7	3	
21	01/02/2019 02:35:54		3 Stručno osposobljeni kadar za podrš	-5	-1	-1	5	-1	-1	
22	01/02/2019 09:36:56	TR LUTEX	2 Preduzetnik koji ima otvoreno predu	5	-7	-3	-5	-1	7	
23	01/02/2019 13:43:28		2 Preduzetnik koji ima otvoreno predu	-3	-5	-5	3	3	5	
24	01/02/2019 13:48:41		2 Preduzetnik koji ima otvoreno predu	3	-3	-3	3	-3	-3	
25	01/02/2019 13:52:26		2 Preduzetnik koji ima otvoreno predu	3	7	7	5	3	3	
26	02/02/2019 13:57:57		2 Preduzetnik koji ima otvoreno predu	-5	-3	-3	5	5	5	
27	02/02/2019 14:00:46		2 Preduzetnik koji ima otvoreno predu	7	-3	3	-3	5	3	
28	02/02/2019 14:03:15		2 Preduzetnik koji ima otvoreno predu	-1	-1	3	-3	3	3	
29	02/02/2019 14:06:18		2 Preduzetnik koji ima otvoreno predu	5	5	5	-3	-3	3	
30	03/02/2019 13:10:22		1 Potencijalni preduzetnik ili preduzetn	-3	-3	3	-3	-3	-1	
31	03/02/2019 13:11:56		1 Potencijalni preduzetnik ili preduzetn	-3	-3	-3	3	-3	-1	
32	03/02/2019 13:14:24		1 Potencijalni preduzetnik ili preduzetn	-5	-7	9	-5	3	-9	
33	03/02/2019 13:16:07		1 Potencijalni preduzetnik ili preduzetn	9	-9	9	-9	9	9	
34	03/02/2019 13:17:48		1 Potencijalni preduzetnik ili preduzetn	-1	-7	-5	-9	-1	5	
35	03/02/2019 13:19:40		1 Potencijalni preduzetnik ili preduzetn	-5	7	-9	7	-7	9	
36	03/02/2019 13:21:03		1 Potencijalni preduzetnik ili preduzetn	5	-5	5	5	7	9	
37	03/02/2019 13:23:09		1 Potencijalni preduzetnik ili preduzetn	-5	7	7	-7	9	9	
38	04/02/2019 09:06:03		1 Potencijalni preduzetnik ili preduzetn	-7	-5	-9	3	-5	-3	
39	18/02/2019 11:46:17		3 Stručno osposobljeni kadar za podrš	-1	3	3	7	7	-1	
40	26/02/2019 15:53:32		3 Stručno osposobljeni kadar za podrš	-7	-1	3	7	3	-7	
41	28/02/2019 07:36:39		3 Stručno osposobljeni kadar za podrš	-3	-3	-3	5	5	-3	

Form responses 1

Слика 26: Одговори испитаника експортовани у облик табеле

## 9. РЕЗУЛТАТИ

Рангирање је вршено поређењем парова АХП методом, а групна агрегација појединачних рангирања је реализована АИЈ (alteration of individual judgements) методом. Рачунање вектора приоритета из групне матрице рађено је методом сопствених вредности (Eigenvectormethod – ЕВ). Анкете код којих је израчунат коефицијент (не)конзистентности већи од 0,1 (недоследност поређења) су искључене из истраживања.

### 9.1. Резултати истраживања за прву групу, потенцијални предузетници и предузетници који имају предузетничке радње, предузеће отворено до 6 месеци

У претходним поглављима објаснили смо методе групних агрегација (обједињавања). Узимајући у обзир полазне хипотезе:

#### **Хипотеза 1**

$H_0$ . Постоји статистички значајна корелација рангова отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса, између потенцијалних предузетника, односно предузетника који имају предузеће отворено до 6 месеци, предузетника који имају отворено предузеће дуже од 5 година и стручно оспособљених кадрова за подршку развоја предузетништва и алтернативна хипотеза  $H_1$ . Постоји негативна корелација или статистички безначајна корелација рангова отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса, између потенцијалних предузетника, односно предузетника који имају предузеће отворено до 6 месеци, предузетника који имају отворено предузеће дуже од 5 година и стручно оспособљених кадрова за подршку развоја предузетништва.

## Хипотеза 2

$H_0$ . Фактори који припадају категорији пореза „порез на доходак грађана, порез на добит и доприноси за социјално осигурање“ као предиктори покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу неће заузети високу позицију значајности (прва три ранга) као ни ниску позицију значајности (последња три ранга) ни у једној групи испитаника и алтернативна хипотеза  $H_1$ . Фактори који пропадају категорији „порез на доходак грађана, порез на добит предузећа и доприноси за социјално осигурање“ као предиктори покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузеће високу позицију значајности (прва три ранга) или ниску позицију значајности (последња три ранга) најмање у једној групи испитаника.

## Хипотеза 3

$H_0$ . Фактор „предузетничка култура“ ће као предиктор покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузети висок ранг (прве четири позиције) код најмање две групе испитаника и алтернативна хипотеза  $H_1$ . Фактор „предузетничка култура“ ће као предиктор покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузети висок ранг (прве четири позиције) код највише једне групе испитаника.

На рангирање група, биће примењена иста метода.

За истраживање је битно да метода буде научно призната, што је у раду наведено и обрађено у литератури.

Дешава се да одређени број рангирања буде неконзистентан, код великог броја доносилаца одлуке. Генерално, Сати препоручује употребу геометријске средине када се агрегирају индивидуалне оцене („individual judgments“- метода (AIJ).

Добијени резултати за прву групу и оцењивање је вршено поређењем парова АХП методом а групна агрегација АИЈ методом. Рачунање вектора приоритета из матрице рађено је методом сопствених вредности (Eigenvector method – EV).

Прво је утврђен ранг 4 критеријума,

- К1-ПОРЕЗ,
- К2-ЗНАЊЕ,
- К3-КАПИТАЛ,
- К4-РИЗИК,

а затим критеријуми сваког од 4 кластера. Рачунање вектора приоритета може се радити помоћу неколико алата (Expert Choice). Користи се и софтвер IBM SPSS Statistics. Оба алата су на тржишту високо котирани. До рачунице се долази и помоћу MS Excel-а. Рангирања критеријума све три групе биће реализовани MS Excel-ом 2013, због формула и функција у ћелијама, што омогућава да сами реализујемо рангирање критеријума. На крајућемо приказати критеријуме по реду од најбитнијег до најмање битног. Ранг критеријума је важан, статистички тест који ће показати везу између рангова и критеријума наведених група.



### 9.1.1. Четири примарна критеријума

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	<b>Потенцијални предузетници</b>										
2										Вектор	Ранг
3	<b>Поређење парова</b>					<b>K<sub>1</sub>-Порез</b>				<b>0,171</b>	<b>2</b>
4		<b>K<sub>1</sub></b>	<b>K<sub>2</sub></b>	<b>K<sub>3</sub></b>	<b>K<sub>4</sub></b>		<b>K<sub>2</sub>-Знање</b>			<b>0,137</b>	<b>3</b>
5	K <sub>1</sub>	1,00	1,25	0,25	3,64		<b>K<sub>3</sub>-Капитал-оснивачки</b>			<b>0,639</b>	<b>1</b>
6	K <sub>2</sub>	0,80	1,00	0,15	3,43		<b>K<sub>4</sub>-Ризик</b>			<b>0,053</b>	<b>4</b>
7	K <sub>3</sub>	4,04	6,52	1,00	8,60						
8	K <sub>4</sub>	0,27	0,29	0,12	1,00						
9		6,12	9,06	1,52	16,67						
10											
11											
12	<b>Стандардизована матрица</b>										
13		<b>K<sub>1</sub></b>	<b>K<sub>2</sub></b>	<b>K<sub>3</sub></b>	<b>K<sub>4</sub></b>		<b>Вектор приоритета</b>				
14	K <sub>1</sub>	0,163	0,138	0,163	0,218		0,171				
15	K <sub>2</sub>	0,131	0,110	0,101	0,206		0,137				
16	K <sub>3</sub>	0,661	0,720	0,659	0,516		0,639				
17	K <sub>4</sub>	0,045	0,032	0,077	0,060		0,053				
18							1,00				
19											
20	<b>Рачунање CI и CR</b>										
21		<b>K<sub>1</sub></b>	<b>K<sub>2</sub></b>	<b>K<sub>3</sub></b>	<b>K<sub>4</sub></b>	<b>Sum</b>	<b>Sum/Вектор приоритета</b>				
22	K <sub>1</sub>	0,17	0,17	0,16	0,19	0,69	0,171	4,07			
23	K <sub>2</sub>	0,14	0,14	0,10	0,18	0,56	0,137	4,05			
24	K <sub>3</sub>	0,69	0,89	0,64	0,46	2,68	0,639	4,20			
25	K <sub>4</sub>	0,05	0,04	0,07	0,05	0,21	0,053	4,02			
26	Максимална сопствена вредност матрице						<b>λ max</b>	<b>4,08</b>			
27	индекс конзистентности						<b>CI</b>	<b>0,03</b>			
28							<b>CR</b>	<b>0,03</b>			
29											
30											
31		Ранг	1	2	3	4	5	6	7		
32	Случајни индекс		0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32		

**Слика 27: Потенцијални предузетници**

Индекс неконзистентности је 0,03. То је у границама. Горња граница дозвољене неконзистентности је до 10% (0,1). Наш индекс је 3%.

Потенцијални предузетници									
Поређење парова				K <sub>1</sub> -Порез	Вектор	Ранг			
K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	K <sub>1</sub> -Знање	=F14	=RANK(K3:\$K\$3:\$K\$6;0)			
1	1,2464668556	0,2473854151	0,6415227682	K <sub>1</sub> -Капитал-оснивачки	=F15	=RANK(K4:\$K\$3:\$K\$6;0)			
K <sub>2</sub>	1	0,1534411674	0,4308187776	K <sub>2</sub> -Ризик	=F16	=RANK(K5:\$K\$3:\$K\$6;0)			
=1/C3									
K <sub>3</sub>	=1/D5	=1/D6	1						
K <sub>4</sub>	=1/E5	=1/E6	=1/E7						
	=SUM(B5:B8)	=SUM(C5:C8)	=SUM(D5:D8)	=SUM(E5:E8)					
Стандардизована матрица									
K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	Вектор приоритета					
K <sub>1</sub>	=B5/B59	=C5/C59	=D5/D59	=E5/E59	=AVERAGE(B14:E14)				
K <sub>2</sub>	=B6/B59	=C6/C59	=D6/D59	=E6/E59	=AVERAGE(B15:E15)				
K <sub>3</sub>	=B7/B59	=C7/C59	=D7/D59	=E7/E59	=AVERAGE(B16:E16)				
K <sub>4</sub>	=B8/B59	=C8/C59	=D8/D59	=E8/E59	=AVERAGE(B17:E17)				
					=SUM(F14:F17)				
Рачунање CI и CR									
K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета				
K <sub>1</sub>	=B5*F514	=C5*F515	=D5*F516	=E5*F517	=SUM(B22:E22)	=F14	=F22/G22		
K <sub>2</sub>	=B6*F514	=C6*F515	=D6*F516	=E6*F517	=SUM(B23:E23)	=F15	=F23/G23		
K <sub>3</sub>	=B7*F514	=C7*F515	=D7*F516	=E7*F517	=SUM(B24:E24)	=F16	=F24/G24		
K <sub>4</sub>	=B8*F514	=C8*F515	=D8*F516	=E8*F517	=SUM(B25:E25)	=F17	=F25/G25		
	Максимална сопствена вредност матрице индекса конзистентности				$\lambda$	max =AVERAGE(H22:H25)	CI = (H26-G31)/(G31-1)	CR = +H27/G32	
	конзистентности								

Слика 28: Пример израчунавања коефицијента (АХП метода)

За све три групе, израчунати су рангови критеријума на исти начин.

### 9.1.2. Кластер ПОРЕЗ

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
1	<b>Потенцијални предузетници - порез</b>										
2									Вектор	Ранг	
3	<b>Поређење парова</b>			<b>порез на доходак</b>			<b>0,388</b>	<b>2</b>			
4		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	<b>порез на добит</b>			<b>0,205</b>	<b>3</b>		
5	ПК <sub>1</sub>	<b>1,00</b>	2,53	0,72	<b>доприноси за социјално</b>			<b>0,407</b>	<b>1</b>		
6	ПК <sub>2</sub>	0,39	<b>1,00</b>	0,65							
7	ПК <sub>3</sub>	1,38	1,53	<b>1,00</b>							
8		2,78	5,06	2,38							
9											
10											
11	<b>Стандардизована матрица</b>										
12		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	<b>Вектор приоритета</b>						
13	ПК <sub>1</sub>	0,360	0,501	0,304	<b>0,388</b>						
14	ПК <sub>2</sub>	0,142	0,198	0,275	<b>0,205</b>						
15	ПК <sub>3</sub>	0,498	0,302	0,421	<b>0,407</b>						
16					1,00						
17											
18	<b>Рачунање CI и CR</b>										
19		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета					
20	ПК <sub>1</sub>	0,39	0,52	0,29	1,20	0,388	3,10				
21	ПК <sub>2</sub>	0,15	0,21	0,27	0,62	0,205	3,05				
22	ПК <sub>3</sub>	0,54	0,31	0,41	1,26	0,407	3,09				
23	Максимална сопствена вредност матрице						<b>λ</b>	<b>max</b>	<b>3,08</b>		
24	индекс конзистентности							<b>CI</b>	<b>0,04</b>		
25	конзистентности							<b>CR</b>	<b>0,07</b>		
26											
27											
28		Ранг	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>		
29		Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32		

**Слика 29. Потенцијални предузетници - порез**

Индекс неконзистентности је 0,07.

### 9.1.3. Кластер ЗНАЊЕ

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
1	<b>Потенцијални предузетници - знање</b>										
2									Вектор	Ранг	
3	<b>Поређење парова</b>			недостатак предузетничког знања			<b>0,738</b>	<b>1</b>			
4		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	недостатак предузетничке културе			<b>0,174</b>	<b>2</b>		
5	ПК <sub>1</sub>	<b>1,00</b>	5,55	6,87	недовољно информисање			<b>0,088</b>	<b>3</b>		
6	ПК <sub>2</sub>	0,18	<b>1,00</b>	2,53							
7	ПК <sub>3</sub>	0,15	0,39	<b>1,00</b>							
8		1,33	6,94	10,40							
9											
10											
11	<b>Стандардизована матрица</b>										
12		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	<b>Вектор приоритета</b>						
13	ПК <sub>1</sub>	<b>0,754</b>	<b>0,799</b>	<b>0,660</b>	<b>0,738</b>						
14	ПК <sub>2</sub>	<b>0,136</b>	<b>0,144</b>	<b>0,244</b>	<b>0,174</b>						
15	ПК <sub>3</sub>	<b>0,110</b>	<b>0,057</b>	<b>0,096</b>	<b>0,088</b>						
16	1,00										
17											
18	<b>Рачунање CI и CR</b>										
19		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета					
20	ПК <sub>1</sub>	<b>0,74</b>	<b>0,97</b>	<b>0,60</b>	2,31	0,738	3,13				
21	ПК <sub>2</sub>	<b>0,13</b>	<b>0,17</b>	<b>0,22</b>	0,53	0,174	3,03				
22	ПК <sub>3</sub>	<b>0,11</b>	<b>0,07</b>	<b>0,09</b>	0,26	0,088	3,01				
23	Максимална сопствена вредност матрице						<b>λ</b>	<b>max</b>	<b>3,06</b>		
24	индекс конзистентности							<b>CI</b>	<b>0,03</b>		
25	конзистентности							<b>CR</b>	<b>0,05</b>		
26											
27											
28	Ранг	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>			
29	Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32			

**Слика 30: Потенцијални предузетници - знање**

Индекс неконзистентностије 0,05.

### 9.1.4. Кластер ПРИСТУП ИЗВОРИМА ФИНАНСИРАЊА (КАПИТАЛ)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	<b>Потенцијални предузетници - Капитал</b>										
2											
3											
4	<b>Поређење парова</b>				недостатак олакшица			Вектор	0,312	Ранг	2
5		$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	процедура кредита			0,062	3	
6	$K_1$	1,00	8,00	8,00	0,27	трајање кредита			0,047	4	
7	$K_2$	0,13	1,00	1,52	0,13	недостатак бесповратно			0,579	1	
8	$K_3$	0,13	0,66	1,00	0,11						
9	$K_4$	3,75	7,69	8,98	1,00						
10		5,00	17,35	19,50	1,51						
11											
12	<b>Стандардизована матрица</b>										
13		$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	Вектор приоритета					
14	$K_1$	0,200	0,461	0,410	0,177	0,312					
15	$K_2$	0,025	0,058	0,078	0,086	0,062					
16	$K_3$	0,025	0,038	0,051	0,074	0,047					
17	$K_4$	0,750	0,443	0,461	0,663	0,579					
18						1,00					
19											
20	<b>Рачунање CI и CR</b>										
21		$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	Sum	Sum/Вектор приоритета				
22	$K_1$	0,31	0,49	0,38	0,15	1,34	0,312	4,28			
23	$K_2$	0,04	0,06	0,07	0,08	0,25	0,062	4,01			
24	$K_3$	0,04	0,04	0,05	0,06	0,19	0,047	4,07			
25	$K_4$	1,17	0,47	0,42	0,58	2,65	0,579	4,57			
26	Максимална сопствена вредност матрице						$\lambda$ max	4,23			
27	индекс конзистентности						CI	0,08			
28	конзистентности						CR	0,09			
29											
30											
31		Ранг	1	2	3	4	5	6	7		
32	Случајни индекс		0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32		

Слика 31: Потенцијални предузетници - капитал

Индекс неконзистентности је 0,09.

### 9.1.5. Кластер РИЗИК (ОПЕРАТИВНИ)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
1	<b>Потенцијални предузетници - Ризик</b>										
2											
3									Вектор	Ранг	
4	<b>Поређење парова</b>		<b>нестабилна пореска политика</b>					<b>0,679</b>	<b>1</b>		
5			<b>оперативни ризик</b>					<b>0,321</b>	<b>2</b>		
6	ПК <sub>1</sub>	<b>1,00</b>	2,87								
7	ПК <sub>2</sub>	0,35	<b>1,00</b>								
8			1,35	3,87							
9											
10											
11	<b>Стандардизована матрица</b>										
12		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	<b>Вектор приоритета</b>							
13	ПК <sub>1</sub>	0,742	0,742	<b>0,679</b>							
14	ПК <sub>2</sub>	0,258	0,258	<b>0,321</b>							
15			<b>1,00</b>								
16											
17	<b>Рачунање CI и CR</b>										
18		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета						
19	ПК <sub>1</sub>	0,68	0,92	1,60	0,679						
20	ПК <sub>2</sub>	0,24	0,32	0,56	0,321						
21	Максимална сопствена вредност матрице							<b>λ</b>	<b>max</b>	<b>2,05</b>	
22	индекс конзистентности								<b>CI</b>	<b>0,02</b>	
23	конзистентности								<b>CR</b>	<b>0,00</b>	
24											
25											
26	Ранг	1	2	3	4	5	6	7			
27	Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32			

**Слика 32: Потенцијални предузетници - ризик**

Индекс неконзистентности је 0,00.

### 9.1.6. Коначни резултати прве групе

К1-ПОРЕЗ	0,171
К2-ЗНАЊЕ	0,137
К3-КАПИТАЛ-ОСНИВАЧКИ	0,118
К4-РИЗИК-ОПЕРАТИВНИ	0.053
	1.000

#### К1-ПОРЕЗ

РК1.1 Порез на доходак	0.388
РК1.2 Порез на добит	0.205
РК1.3 Доприноси за социјално осигурање	0.407
	1.000

#### К2-ЗНАЊЕ

РК2.1 Недостатак предузетничког знања и искуства	0,738
РК2.2 Недостатак предузетничке културе	0,174
РК2.3 Недовољно информисање у вези пореских прописа	0,088
	1.000

#### К3-КАПИТАЛ-ОСНИВАЧКИ (Приступ изворима финансирања)

РК3.1 Недостатак инвестиционих олакшица за улагање у бизнис	0,312
РК3.2 Процедура одобравања кредита	0,062
РК3.3 Временско трајање кредита	0,047
РК3.4 Недостатак бесповратних пореских кредита	0,579
	1.000

#### К4-РИЗИК-ОПЕРАТИВНИ

РК4.1 Нестабилна пореска политика	0,679
-----------------------------------	-------

PK4.2 Оперативни ризик	0,321
	1,000

На пример: коначан вектор приоритета ПК1.1 Порез на доходак грађана је 0,388, множи се вектором приоритета кластера К1-Порез који износи 0,171, што значи,  $0,388 \times 0,171=0,07$ .

На исти начин израчунавају се коначни вектори приоритета свих подкритеријума, а затим им се додељује ранг по критеријуму истог нивоа.

К1-ПОРЕЗ	0,171
К2-ЗНАЊЕ	0,137
К3-КАПИТАЛ-ОСНИВАЧКИ	0,118
К4-РИЗИК-ОПЕРАТИВНИ	0,053
	1,000

<b>К1-ПОРЕЗ</b>		<b>прерачунато</b>
PK1.1 Порез на доходак	0,388	0,066
PK1.2 Порез на добит	0,205	0,035
PK1.3 Доприноси за социјално осигурање	0,407	0,070
	1,000	0,171

<b>К2-ЗНАЊЕ</b>		<b>прерачунато</b>
PK2.1 Недостатак предузетничког искуство знања и	0,738	0,101
PK2.2 Недостатак предузетничке културе	0,174	0,024
PK2.3 Недовољно информисање у вези пореских прописа	0,088	0,012
	1,000	0,137



<b>К3-КАПИТАЛ-ОСНИВАЧКИ</b>		<b>прерачунато</b>
РК3.1 Недостатак инвестиционих олакшица за улагање у бизнис	0,312	0,200
РК3.2 Процедура одобравања кредита	0,062	0,039
РК3.3 Временско трајање кредита	0,047	0,030
РК3.4 Недостатак бесповратних пореских кредита	0,579	0,370
	1,000	0,639

<b>К4-РИЗИК-ОПЕРАТИВНИ</b>		<b>прерачунато</b>
РК4.1 Нестабилна пореска политика	0,679	0,036
РК4.2 Оперативни ризик	0,321	0,017
	1,000	0,053

По израчунатим векторима приоритета по редоследу, рангирамо критеријуме групе Потенцијални предузетници, свршени студенти који би покренули бизнис, предузетници који имају предузетничке радње или предузеће отворено до шест месеци, од најмање значајног, при селекцији отежавајућих фактора у отпочињању сопственог бизниса. Рангирање је могуће само у оквиру истих нивоа, као и израчунавање коефицијента корелације.

Приказ коначаног ранга критеријума биће представљен за све три групе по истом принципу.

K1-ПОРЕЗ	0,171
K2-ЗНАЊЕ	0,137
K3-КАПИТАЛ-ОСНИВАЧКИ	0,118
K4-РИЗИК-ОПЕРАТИВНИ	0,053
	1,000

Ранг		вектор	прерачунато
1.РК3.4	Недостатак бесповратних пореских кредита	0,579	0,370
2.РК3.1	Недостатак инвестиционих олакшица за улагање у бизнис	0,312	0,200
3.РК2.1	Недостатак предузетничког знања и искуства	0,738	0,101
4.РК1.3	Доприноси за социјално осигурање	0,407	0,070
5.РК1.1	Порез на доходак	0,388	0,066
6.	РК3.2 Процедура одобравања кредита банака	0,062	0,039
7.РК4.1	Нестабилна пореска политика	0,679	0,036
8.РК1.2	Порез на добит	0,205	0,035
9.РК3.3	Временско трајање кредита	0,047	0,030
10.РК2.2	Недостатак предузетничке културе	0,174	0,024
11.РК4.2	Оперативни ризик	0,321	0,017
12.РК2.3	Недовољно информисање у вези пореских прописа	0,088	0,012
		4,000	

## 9.2. Резултати истраживања за другу групу, предузећа која имају сопствени бизнис дуже од пет година

### 9.2.1. Четири примарна критеријума

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1	<b>Предузетници који имају предузеће дуже од 5 година</b>											
2											Вектор	Ранг
3	<b>Поређење парова</b>					<b>K<sub>1</sub>-Порез</b>		<b>0,113</b>		<b>3</b>		
4						<b>K<sub>2</sub>-Знање</b>		<b>0,249</b>		<b>2</b>		
5	K <sub>1</sub>	<b>1,00</b>	0,24	0,21	3,16	<b>K<sub>3</sub>-Капитал-оснивачки</b>		<b>0,589</b>		<b>1</b>		
6	K <sub>2</sub>	4,10	<b>1,00</b>	0,23	4,90	<b>K<sub>4</sub>-Ризик</b>		<b>0,048</b>		<b>4</b>		
7	K <sub>3</sub>	4,70	4,40	<b>1,00</b>	8,95							
8	K <sub>4</sub>	0,32	0,20	0,11	<b>1,00</b>							
9			10,11	5,84	1,55	18,01						
10												
11												
12	<b>Стандардизована матрица</b>											
13						K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	<b>Вектор приоритета</b>		
14	K <sub>1</sub>	0,099	0,042	0,137	0,176	0,113						
15	K <sub>2</sub>	0,405	0,171	0,147	0,272	0,249						
16	K <sub>3</sub>	0,465	0,752	0,644	0,497	0,589						
17	K <sub>4</sub>	0,031	0,035	0,072	0,056	0,048						
18	1,00											
19												
20	<b>Рачунање CI и CR</b>											
21						K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета	
22	K <sub>1</sub>	0,11	0,06	0,13	0,15	0,45	0,113	3,99				
23	K <sub>2</sub>	0,46	0,25	0,13	0,24	1,08	0,249	4,36				
24	K <sub>3</sub>	0,53	1,09	0,59	0,43	2,65	0,589	4,49				
25	K <sub>4</sub>	0,04	0,05	0,07	0,05	0,20	0,048	4,15				
26	Максимална сопствена вредност матрице						<b>λ max</b>	<b>4,25</b>				
27	индекс конзистентности						<b>CI</b>	<b>0,08</b>				
28	конзистентности						<b>CR</b>	<b>0,09</b>				
29												
30												
31	Ранг	1	2	3	4	5	6	7				
32	Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32				

Слика 33: Предузетници који имају бизнис дуже од 5 година

## 9.2.2. Кластер ПОРЕЗ

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
1	<b>Предузетници који имају предузеће дуже од 5 година - порез</b>										
2									Вектор	Ранг	
3	<b>Поређење парова</b>				<b>порез на доходак</b>				<b>0,351</b>	<b>1</b>	
4		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	<b>порез на добит</b>				<b>0,299</b>	<b>3</b>	
5	ПК <sub>1</sub>	<b>1,00</b>	1,27	0,93	<b>доприноси за социјално</b>				<b>0,350</b>	<b>2</b>	
6	ПК <sub>2</sub>	0,79	<b>1,00</b>	0,93							
7	ПК <sub>3</sub>	1,08	1,08	<b>1,00</b>							
8		2,87	3,35	2,85							
9											
10											
11	<b>Стандардизована матрица</b>										
12		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	<b>Вектор приоритета</b>						
13	ПК <sub>1</sub>	0,349	0,378	0,326	<b>0,351</b>						
14	ПК <sub>2</sub>	0,276	0,299	0,324	<b>0,299</b>						
15	ПК <sub>3</sub>	0,375	0,323	0,350	<b>0,350</b>						
16		1,00									
17											
18	<b>Рачунање CI и CR</b>										
19		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета					
20	ПК <sub>1</sub>	0,35	0,38	0,32	1,06	0,351	3,01				
21	ПК <sub>2</sub>	0,28	0,30	0,32	0,90	0,299	3,01				
22	ПК <sub>3</sub>	0,38	0,32	0,35	1,05	0,350	3,01				
23	Максимална сопствена вредност матрице						$\lambda$	max	3,01		
24	индекс конзистентности							CI	0,00		
25	конзистентности							CR	0,01		
26											
27											
28		Ранг	1	2	3	4	5	6	7		
29		Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32		

**Слика 34: Предузетници који имају бизнис дуже од 5 година – кластер порез**

Индекс неконзистентности је 0,01.

### 9.2.3. Кластер ЗНАЊЕ

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1	<b>Предузетници који имају предузеће дуже од 5 година - знање</b>											
2											Вектор	Ранг
3	<b>Поређење парова</b>				недостатак предузетничког знања			<b>0,272</b>			<b>2</b>	
4	ПК <sub>1</sub> ПК <sub>2</sub> ПК <sub>3</sub>			недостатак предузетничке културе			<b>0,640</b>			<b>1</b>		
5	ПК <sub>1</sub>	<b>1,00</b>	0,33	3,96	недовољно информисање			<b>0,088</b>			<b>3</b>	
6	ПК <sub>2</sub>	3,05	<b>1,00</b>	5,90								
7	ПК <sub>3</sub>	0,25	0,17	<b>1,00</b>								
8		4,30	1,50	10,86								
9												
10												
11	<b>Стандардизована матрица</b>											
12		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	<b>Вектор приоритета</b>							
13	ПК <sub>1</sub>	0,232	0,219	0,365	<b>0,272</b>							
14	ПК <sub>2</sub>	0,709	0,668	0,543	<b>0,640</b>							
15	ПК <sub>3</sub>	0,059	0,113	0,092	<b>0,088</b>							
16	1,00											
17												
18	<b>Рачунање CI и CR</b>											
19		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета						
20	ПК <sub>1</sub>	0,27	0,21	0,35	0,83	0,272	3,05					
21	ПК <sub>2</sub>	0,83	0,64	0,52	1,99	0,640	3,11					
22	ПК <sub>3</sub>	0,07	0,11	0,09	0,27	0,088	3,01					
23	Максимална сопствена вредност матрице						$\lambda$	max	<b>3,06</b>			
24	индекс конзистентности						CI	<b>0,03</b>				
25	конзистентности						CR	<b>0,05</b>				
26												
27												
28	Ранг	1	2	3	4	5	6	7				
29	Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32				

**Слика 35: Предузетници који имају бизнис дуже од 5 година – кластер знање**

Индекс неконзистентности је 0,05.

## 9.2.4. Кластер ПРИСТУП ИЗВОРИМА ФИНАНСИРАЊА (КАПИТАЛ)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1	<b>Предузетници који имају предузеће дуже од 5 година - Капитал</b>											
2												
3												
4	<b>Поређење парова</b>				<b>недостатак олакшица</b>				<b>Вектор</b>	<b>Ранг</b>		
5		$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	<b>процедура кредита</b>				<b>0,302</b>	<b>2</b>	
6	$K_1$	<b>1,00</b>	6,32	4,31	0,31	<b>трајање кредита</b>				<b>0,076</b>	<b>4</b>	
7	$K_2$	0,16	<b>1,00</b>	1,28	0,15	<b>недостатак бесповратно</b>				<b>0,079</b>	<b>3</b>	
8	$K_3$	0,23	0,78	<b>1,00</b>	0,21					<b>0,542</b>	<b>1</b>	
9	$K_4$	3,23	6,67	4,76	<b>1,00</b>							
10		4,62	14,77	11,35	1,67							
11												
12	<b>Стандардизована матрица</b>											
13		$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	<b>Вектор приоритета</b>						
14	$K_1$	0,217	0,428	0,380	0,186	0,302						
15	$K_2$	0,034	0,068	0,113	0,090	0,076						
16	$K_3$	0,050	0,053	0,088	0,126	0,079						
17	$K_4$	0,699	0,451	0,419	0,599	0,542						
18							1,00					
19												
20	<b>Рачунање CI и CR</b>											
21		$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	Sum	Sum/Вектор приоритета					
22	$K_1$	0,30	0,48	0,34	0,17	1,29	0,302	4,28				
23	$K_2$	0,05	0,08	0,10	0,08	0,31	0,076	4,03				
24	$K_3$	0,07	0,06	0,08	0,11	0,32	0,079	4,07				
25	$K_4$	0,98	0,51	0,38	0,54	2,40	0,542	4,43				
26	Максимална сопствена вредност матрице					$\lambda$	<b>max</b>	<b>4,20</b>				
27	индекс конзистентности						<b>CI</b>	<b>0,07</b>				
28	конзистентности						<b>CR</b>	<b>0,07</b>				
29												
30												
31		Ранг	1	2	3	4	5	6	7			
32	Случајни индекс		0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32			

**Слика 36: Предузетници који имају бизнис дуже од 5 година – кластер капитал**

Индекс неконзистентности је 0,07.

### 9.2.5. Кластер РИЗИК (ОПЕРАТИВНИ)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
1	<b>Предузетници који имају предузеће дуже од 5 година - Ризик</b>										
2											
3									Вектор	Ранг	
4	<b>Поређење парова</b>		<b>нестабилна пореска политика</b>					<b>0,365</b>	<b>2</b>		
5			<b>оперативни ризик</b>					<b>0,635</b>	<b>1</b>		
6		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>								
7	ПК <sub>1</sub>	1,00	2,87								
8	ПК <sub>2</sub>	0,35	1,00								
9		1,35	3,87								
10											
11	<b>Стандардизована матрица</b>										
12		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	<b>Вектор приоритета</b>							
13	ПК <sub>1</sub>	0,742	0,742	0,365							
14	ПК <sub>2</sub>	0,258	0,258	0,635							
15		1,00									
16											
17	<b>Рачунање CI и CR</b>										
18		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета						
19	ПК <sub>1</sub>	0,37	1,82	2,19	0,365	5,99					
20	ПК <sub>2</sub>	0,13	0,64	0,76	0,635	1,20					
21	Максимална сопствена вредност матрице					$\lambda$	max	3,60			
22	индекс конзистентности						CI	0,53			
23	конзистентности						CR	0,00			
24											
25											
26		Ранг	1	2	3	4	5	6	7		
27		Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32		

**Слика 37: Предузетници који имају бизнис дуже од 5 година – кластер ризик**

Индекс неконзистентности је 0,00.

## 9.2.6. Коначни резултати друге групе

Ранг	вектор	прерачунато
1. РК3.4 Недостатак бесповратних пореских кредита	0,542	0,320
2. РК3.1 Недостатак инвестиционих олакшица за улагање у бизнис	0,302	0,178
3. РК2.2 Недостатак предузетничке културе	0,640	0,159
4.РК2.1 Недостатак предузетничког знања и искуства	0,272	0,068
5.РК3.3 Временско трајање кредита	0,079	0,047
6.РК3.2 Процедура одобравања кредита банака	0,076	0,045
7.РК1.1 Порез на доходак	0,351	0,040
8. РК1.3 Доприноси за соц.осигур.	0,350	0,040
9.РК1.2 Порез на добит	0,299	0,034
10. РК4.2 Оперативни ризик	0,635	0,031
11. РК2.3 Недовољно информисање у вези пореских прописа	0,088	0,022
12.РК4.1 Нестабилна пореска политика	0,365	0,018
	4,000	



## 9.3. Резултати истраживања за трећу групу, Стручно оспособљени кадрови за подршку предузетништву

### 9.3.1. Четири примарна критеријума

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1	<b>Стручно оспособљени кадрови</b>											
2											Вектор	Ранг
3	<b>Поређење парова</b>				<b>K<sub>1</sub>-Порез</b>				<b>0,119</b>	<b>3</b>		
4		K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	<b>K<sub>2</sub>-Знање</b>				<b>0,285</b>	<b>2</b>	
5	K <sub>1</sub>	<b>1,00</b>	0,26	0,23	3,44	<b>K<sub>3</sub>-Капитал-оснивачки</b>				<b>0,550</b>	<b>1</b>	
6	K <sub>2</sub>	3,91	<b>1,00</b>	0,31	6,35	<b>K<sub>4</sub>-Ризик</b>				<b>0,046</b>	<b>4</b>	
7	K <sub>3</sub>	4,28	3,21	<b>1,00</b>	8,93							
8	K <sub>4</sub>	0,29	0,16	0,11	<b>1,00</b>							
9		9,48	4,62	1,66	19,71							
10												
11												
12	<b>Стандардизована матрица</b>											
13		K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	<b>Вектор приоритета</b>						
14	K <sub>1</sub>	0,105	0,055	0,141	0,174	0,119						
15	K <sub>2</sub>	0,413	0,216	0,188	0,322	0,285						
16	K <sub>3</sub>	0,451	0,694	0,603	0,453	0,550						
17	K <sub>4</sub>	0,031	0,034	0,068	0,051	0,046						
18						1,00						
19												
20	<b>Рачунање CI и CR</b>											
21		K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета					
22	K <sub>1</sub>	0,12	0,07	0,13	0,16	0,48	0,119	4,01				
23	K <sub>2</sub>	0,47	0,28	0,17	0,29	1,21	0,285	4,26				
24	K <sub>3</sub>	0,51	0,91	0,55	0,41	2,38	0,550	4,33				
25	K <sub>4</sub>	0,03	0,04	0,06	0,05	0,19	0,046	4,08				
26	Максимална сопствена вредност матрице						$\lambda$ max	4,17				
27	индекс конзистентности						CI	0,06				
28	конзистентности						CR	0,06				
29												
30												
31	Ранг	1	2	3	4	5	6	7				
32	Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32				

Слика 38: Стручно оспособљени кадар

### 9.3.2. Кластер ПОРЕЗ

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
1	<b>Стручно оспособљени кадрови - порез</b>										
2									Вектор	Ранг	
3	<b>Поређење парова</b>					порез на доходак	<b>0,360</b>			<b>1</b>	
4		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>		порез на добит	<b>0,306</b>			<b>3</b>	
5	ПК <sub>1</sub>	<b>1,00</b>	1,26	1,01		доприноси за социјално	<b>0,334</b>			<b>2</b>	
6	ПК <sub>2</sub>	0,79	<b>1,00</b>	0,98							
7	ПК <sub>3</sub>	0,99	1,02	<b>1,00</b>							
8		2,79	3,28	2,99							
9											
10											
11	<b>Стандардизована матрица</b>										
12		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>		<b>Вектор приоритета</b>					
13	ПК <sub>1</sub>	0,359	0,384	0,337		0,360					
14	ПК <sub>2</sub>	0,285	0,305	0,329		0,306					
15	ПК <sub>3</sub>	0,357	0,311	0,335		0,334					
16						1,00					
17											
18	<b>Рачунање CI и CR</b>										
19		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	Sum		Sum/Вектор приоритета				
20	ПК <sub>1</sub>	0,36	0,39	0,34	1,08	0,360	3,01				
21	ПК <sub>2</sub>	0,29	0,31	0,33	0,92	0,306	3,00				
22	ПК <sub>3</sub>	0,36	0,31	0,33	1,00	0,334	3,00				
23	Максимална сопствена вредност матрице						$\lambda$	max	<b>3,00</b>		
24	индекс конзистентности							CI	<b>0,00</b>		
25	конзистентности							CR	<b>0,00</b>		
26											
27											
28		Ранг	1	2	3	4	5	6	7		
29		Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32		

**Слика 39: Стручно оспособљени кадар - порез**

Индекс неконзистентности је 0,00.

### .3.3. Кластер ЗНАЊЕ

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
1	<b>Стручно оспособљени кадрови - знање</b>										
2									Вектор	Ранг	
3	<b>Поређење парова</b>			недостатак предузетничког знања				<b>0,624</b>	<b>1</b>		
4		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	недостатак предузетничке културе				<b>0,267</b>	<b>2</b>	
5	ПК <sub>1</sub>	<b>1,00</b>	1,97	7,00	недовољно информисање				<b>0,109</b>	<b>3</b>	
6	ПК <sub>2</sub>	0,51	<b>1,00</b>	2,04							
7	ПК <sub>3</sub>	0,14	0,49	<b>1,00</b>							
8		1,65	3,46	10,04							
9											
10											
11	<b>Стандардизована матрица</b>										
12		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	Вектор приоритета						
13	ПК <sub>1</sub>	0,605	0,569	0,697	<b>0,624</b>						
14	ПК <sub>2</sub>	0,308	0,289	0,203	<b>0,267</b>						
15	ПК <sub>3</sub>	0,086	0,142	0,100	<b>0,109</b>						
16					1,00						
17											
18	<b>Рачунање CI и CR</b>										
19		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета					
20	ПК <sub>1</sub>	0,62	0,52	0,77	1,91	0,624	3,07				
21	ПК <sub>2</sub>	0,32	0,27	0,22	0,81	0,267	3,02				
22	ПК <sub>3</sub>	0,09	0,13	0,11	0,33	0,109	3,01				
23	Максимална сопствена вредност матрице						$\lambda$	<b>max</b>	<b>3,03</b>		
24	индекс конзистентности							<b>CI</b>	<b>0,02</b>		
25	конзистентности							<b>CR</b>	<b>0,03</b>		
26											
27											
28		Ранг	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>		
29		Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32		

**Слика 40: Стручно оспособљени кадар - знање**

Индекс неконзистентности је 0,03.

### 9.3.4. Кластер ПРИСТУП ИЗВОРИМА ФИНАНСИРАЊА (КАПИТАЛ)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1	<b>Стручно оспособљени кадрови - Капитал</b>											
2										Вектор	Ранг	
3	<b>Поређење парова</b>					недостатак олакшица			<b>0,297</b>		<b>2</b>	
4		$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$		процедура кредита		<b>0,060</b>		<b>4</b>	
5	$K_1$	<b>1,00</b>	5,35	7,83	0,27		трајање кредита		<b>0,062</b>		<b>3</b>	
6	$K_2$	0,19	<b>1,00</b>	0,89	0,13		недостатак бесповратно		<b>0,581</b>		<b>1</b>	
7	$K_3$	0,13	1,12	<b>1,00</b>	0,14							
8	$K_4$	3,75	7,69	7,16	<b>1,00</b>							
9		5,06	15,16	16,88	1,54							
10												
11												
12	<b>Стандардизована матрица</b>											
13		$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	Вектор приоритета						
14	$K_1$	0,198	0,353	0,464	0,174	0,297						
15	$K_2$	0,037	0,066	0,053	0,085	0,060						
16	$K_3$	0,025	0,074	0,059	0,091	0,062						
17	$K_4$	0,740	0,507	0,424	0,651	0,581						
18						1,00						
19												
20	<b>Рачунање CI и CR</b>											
21		$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	Sum	Sum/Вектор приоритета					
22	$K_1$	0,30	0,32	0,49	0,15	1,26	0,297	4,25				
23	$K_2$	0,06	0,06	0,06	0,08	0,25	0,060	4,11				
24	$K_3$	0,04	0,07	0,06	0,08	0,25	0,062	3,99				
25	$K_4$	1,11	0,46	0,45	0,58	2,60	0,581	4,48				
26	Максимална сопствена вредност матрице						$\lambda$	max	4,21			
27	индекс конзистентности							CI	0,07			
28	конзистентности							CR	<b>0,08</b>			
29												
30												
31		Ранг	1	2	3	4	5	6	7			
32	Случајни индекс		0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32			

**Слика 41: Стручно оспособљени кадар - капитал**

Индекс неконзистентности је 0,08.

### 9.3.5. Кластер РИЗИК (ОПЕРАТИВНИ)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
1	<b>Стручно оспособљени кадрови - Ризик</b>										
2											
3									Вектор	Ранг	
4	<b>Поређење парова</b>		<b>Нестабилна пореска политика</b>					<b>0,345</b>	<b>2</b>		
5			<b>оперативни ризик</b>					<b>0,655</b>	<b>1</b>		
		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>								
6	ПК <sub>1</sub>	<b>1,00</b>	2,87								
7	ПК <sub>2</sub>	0,35	<b>1,00</b>								
8		1,35	3,87								
9											
10											
11	<b>Стандардизована матрица</b>										
12		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	<b>Вектор приоритета</b>							
13	ПК <sub>1</sub>	0,742	0,742	0,345							
14	ПК <sub>2</sub>	0,258	0,258	0,655							
15				1,00							
16											
17	<b>Рачунање CI и CR</b>										
18		ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета						
19	ПК <sub>1</sub>	0,35	1,88	2,22	0,345		6,45				
20	ПК <sub>2</sub>	0,12	0,66	0,78	0,655		1,18				
21	Максимална сопствена вредност матрице				$\lambda$	max	3,82				
22	индекс конзистентности					CI	0,61				
23	конзистентности					CR	0,00				
24											
25											
26	Ранг	1	2	3	4	5	6	7			
27	Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32			

**Слика 42: Стручно оспособљени кадар - ризик**

Индекс неконзистентности је 0,00.

### 9.3.6. Коначни резултати за трећу групу

Ранг	вектор	прерачунато
1. РК3.4 Недостатак бесповратних пореских кредита	0,584	0,320
2.РК2.1 Недостатак предузетничког знања и искуства	0,624	0,178
3. РК3.1 Недостатак инвестиционих олакшица за улагање у бизнис	0,297	0,1623
4. РК2.2 Недостатак предузетничке културе	0,267	0,076
5.РК1.1 Порез на доходак	0,360	0,043
6.РК1.3 Доприноси за социјално осигурање	0,334	0,040
7.РК1.2 Порез на добит	0,306	0,036
8.РК3.3 Временско трајање кредита	0,062	0,034
9.РК3.2 Процедура одобравања кредита банака	0,060	0,033
10. РК2.3 Недовољно информисање у вези пореских прописа	0,109	0,031
11. РК4.2 Оперативни ризик	0,655	0,030
12.РК4.1 Нестабилна пореска политика	0,345	0,016
	4,000	

## 9.4 Упоредни приказ резултата истраживања група

Табела 15: Упоредни приказ истраживања група

Kendall	Rang I nivo		Rang I nivo		Rang I nivo		Rang I nivo		Rang I nivo	
	potencijalni 5 god	preracunato	potencijalni 5 god	preracunato	potencijalni 5 god	preracunato	potencijalni 5 god	preracunato	potencijalni 5 god	preracunato
K1-POREZ	0,171	2	0,113	3	0,119	3	0,360	7	0,043	17
K2-ZNANJE	0,137	3	0,249	2	0,285	2	0,306	9	0,036	24
K3-KAPITAL - OSNIVAČKI	0,639	1	0,589	1	0,550	1	0,334	8	0,040	18
K4-RIZIK	0,053	4	0,048	4	0,046	4	0,624	4	0,178	9
	1,000		1,000		1,000		1,000		1,000	
porez na dohodak građana	0,387	0,066	0,351	0,040	0,360	0,043	0,360	7	0,043	17
porez na dobit	0,205	0,035	0,299	0,034	0,306	0,036	0,306	9	0,036	24
doprinosi za socijalno osiguranje	0,407	0,070	0,350	0,040	0,334	0,040	0,334	8	0,040	18
nedostatak preduzetničkog znanja	0,738	0,101	0,272	0,068	0,624	0,178	0,624	4	0,178	9
nedostatak preduzetničke kulture	0,174	0,024	0,640	0,159	0,267	0,076	0,267	3	0,076	17
nedovoljno informisanje	0,088	0,012	0,088	0,022	0,109	0,031	0,109	11	0,031	33
nedostatak investicionih olakšica	0,312	0,199	0,302	0,178	0,297	0,163	0,297	2	0,163	7
procedura odobravanja kredita	0,062	0,039	0,076	0,045	0,060	0,033	0,060	6	0,033	21
vremensko trajanje kredita	0,047	0,030	0,079	0,047	0,062	0,034	0,062	5	0,034	22
nedostatak bespovratnih poreskih kredita	0,579	0,370	0,542	0,320	0,581	0,320	0,581	1	0,320	3
nestabilna poreska politika	0,679	0,036	0,365	0,018	0,345	0,016	0,345	12	0,016	31
operativni rizik	0,321	0,017	0,635	0,031	0,655	0,030	0,655	10	0,030	32
	4,000		4,000		4,000		4,000		4,000	
Broj rangiranih elemenata	12									
Broj ekspertskih grupa-m	3									
			Numerator	12636						
			Denominator	15444						
			W	0,82						

АА13

File Home Insert Page Layout Formulas Data Review View Developer Add-ins Help Load Test Team Nuance PDF Tell me what you want to do Share

А B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z AA

**Почетници знање**

Поређење парова

	ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>
ПК <sub>1</sub>	1,00	3,00	7,00
ПК <sub>2</sub>	0,33	1,00	9,00
ПК <sub>3</sub>	0,14	0,11	1,00
	1,48	4,11	17,00

недостатак предузетничког знања      Вектор      Ранг  
недостатак предузетничке културе      0,606      1  
недовољно информисање      0,333      2  
0,061      3

Стандардизована матрица

	ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	Вектор приоритета
ПК <sub>1</sub>	0,677	0,730	0,412	0,606
ПК <sub>2</sub>	0,226	0,243	0,529	0,333
ПК <sub>3</sub>	0,097	0,027	0,059	0,061
				1,00

Рачунање CI и CR

	ПК <sub>1</sub>	ПК <sub>2</sub>	ПК <sub>3</sub>	Sum	Sum/Вектор приоритета
ПК <sub>1</sub>	0,61	1,00	0,43	2,03	0,606
ПК <sub>2</sub>	0,20	0,33	0,55	1,08	0,333
ПК <sub>3</sub>	0,09	0,04	0,06	0,18	0,061
					3,21

Максимална сопствена вредност матрице      λ      max      3,21  
индекс конзистентности      CI      0,11  
конзистентности      CR      0,18 >0,1

Ранг	1	2	3	4	5	6	7
Случајни индекс	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32

пoчeтнuкu знaњe

**Слика 43: Пример анкете која није узета у обзир (коэффициент конзистентности >0,1)**

Укупно је елиминисано 8 анкета због недоследности у поређењу: 6 анкета код групе испитаника „Потенцијални предузетник, предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено до 6 месеци“ и 2 из групе „Предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено дуже од 5 година“, док у групи „Стручно оспособљен кадар за подршку предузетништва“ није било недоследности. Недоследност се огледа у томе, што је коэффициент конзистентности CR износи 0,18 самим тим је већи од 0,1 и не толерише се.



## 10. ОДГОВОР НА ХИПОТЕЗЕ ИСТРАЖИВАЊА

### 10.1. Кендалов коефицијент корелације ранга и интерпретација вредности Кендаловог коефицијента корелације

Кендалов непараметарски коефицијент корелације рангова израчунава се на основу формуле (3):

$$r''_{12} = \frac{12}{m^2 \cdot n} \cdot \frac{n \sum_{i=1}^n S_i^2 - \left( \sum_{i=1}^n S_i \right)^2}{n^3 - n} \quad (3)$$

где је:

m=број нумеричких серија

n= број података у свакој серији

$S_i, i=1,2,\dots,n$  – збир рангова по редовима

Ово је вид мултиваријантне статистичке анализе, где се уз помоћ статистичких програма, у научним истраживањима остварује жељени циљ, тачно и прецизно, и примењује се у економским истраживањима готово један век<sup>155</sup>.

Кендалов коефицијент корелације, показује да ли постоји повезаност више од две варијабле, где промена вредности једне утиче на промену друге. Раст једне варијабле условљава раст друге, добијамо позитивну повезаност. Ако раст једне условљава пад друге, добијамо негативну повезаност. Коефицијент вишеструке корелације има вредности од -1 до +1. Већи број променљивих даје тачнији, прецизнији резултат. Употреба ове методе за проверу независних података, дванаест различитих критеријума за четири различита кластера, доводи до

---

<sup>155</sup>Myers J. H., Mullet G. M., Managerial Applications of Multivariate Analysis in Marketing, American Marketing Association, Chicago, USA, 2003, strana 8

значајности теста, јер је вредност  $p$  око просечних вредности. Нема много осцилација.

Приказане су на Слици 44 формуле за израчунавање Кедаловог коефицијента корелације рангова и коначни резултат.

Критеријум	Потенцијални рангови	Ранг 1	Ранг 2	Ранг 3	Ранг 1 + Ранг 2 + Ранг 3					
K1-ПОРЕЗ	0,17064084602174	2	5	7	17					
K2-ZNANJE	0,13711766744064	3	8	9	24					
K3-KAPITAL - OSNIVAČKI	0,638816618634642	1	4	8	18					
K4-RIZIK	0,0534248299991199	4	4	4	3					
<b>Укупно</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>4,000</b>					
позе на доходак грађана	0,387	0,066	5	0,351	0,040	7	0,360	0,043	5	17
позе на добит	0,205	0,035	8	0,299	0,034	9	0,306	0,036	7	24
допринеси за социјално осигурање	0,407	0,070	4	0,350	0,040	8	0,334	0,040	6	18
недостатак предузетничког знања	0,738	0,101	3	0,272	0,068	4	0,624	0,178	2	9
недостатак предузетничке културе	0,174	0,024	10	0,640	0,159	3	0,267	0,076	4	17
недовољно информисање	0,088	0,012	12	0,088	0,022	11	0,109	0,031	10	33
недостатак инвестиционих олакшица	0,312	0,199	2	0,302	0,178	2	0,297	0,163	3	7
процедура одобравања кредита	0,062	0,039	6	0,076	0,045	6	0,060	0,033	9	21
времно трајање кредита	0,047	0,030	9	0,079	0,047	5	0,062	0,034	8	22
недостатак бесповратних пореских кредита	0,579	0,370	1	0,542	0,320	1	0,581	0,320	1	3
нестабилна пореска политика	0,679	0,036	7	0,365	0,018	12	0,345	0,016	12	31
оперативни ризик	0,321	0,017	11	0,635	0,031	10	0,655	0,030	11	32
<b>Укупно</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>
Број рангираних елеманата	12			Нумератор	12636					
Број експертских група-м	3			Денумератор	15444					
				W	<b>0,82</b>					

nedovoljno informisanje

Критеријум	Потенцијални рангови	Ранг 1	Ранг 2	Ранг 3	Ранг 1 + Ранг 2 + Ранг 3					
K1-ПОРЕЗ	0,171	2	5	7	17					
K2-ZNANJE	0,137	3	8	9	24					
K3-KAPITAL - OSNIVAČKI	0,639	1	4	8	18					
K4-RIZIK	0,053	4	4	4	3					
<b>Укупно</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>4,000</b>					
позе на доходак грађана	0,387	0,066	5	0,351	0,040	7	0,360	0,043	5	17
позе на добит	0,205	0,035	8	0,299	0,034	9	0,306	0,036	7	24
допринеси за социјално осигурање	0,407	0,070	4	0,350	0,040	8	0,334	0,040	6	18
недостатак предузетничког знања	0,738	0,101	3	0,272	0,068	4	0,624	0,178	2	9
недостатак предузетничке културе	0,174	0,024	10	0,640	0,159	3	0,267	0,076	4	17
недовољно информисање	0,088	0,012	12	0,088	0,022	11	0,109	0,031	10	33
недостатак инвестиционих олакшица	0,312	0,199	2	0,302	0,178	2	0,297	0,163	3	7
процедура одобравања кредита	0,062	0,039	6	0,076	0,045	6	0,060	0,033	9	21
времно трајање кредита	0,047	0,030	9	0,079	0,047	5	0,062	0,034	8	22
недостатак бесповратних пореских кредита	0,579	0,370	1	0,542	0,320	1	0,581	0,320	1	3
нестабилна пореска политика	0,679	0,036	7	0,365	0,018	12	0,345	0,016	12	31
оперативни ризик	0,321	0,017	11	0,635	0,031	10	0,655	0,030	11	32
<b>Укупно</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>
Број рангираних елеманата	12			Нумератор	12636					
Број експертских група-м	3			Денумератор	15444					
				W	<b>0,82</b>					

Слика 44: Формуле за израчунавање Кедаловог коефицијента корелације рангова и коначни резултат

Статистичким софтвером, ИБМ СПСС потврђени су горе наведени резултати где су израчунати **W=0,82** и **p=0,0045**.

W је степен корелације (коефицијент слагања)

m је број група испитаника (три групе)

n је број ранжираних елемената (12 критеријума)

p је статистичка значајност теста

**Табела 16: Резултати коришћења статистичког софтвера**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
potencijal.	5	8	4	3	10	12	2	6	9	1	7	11
фирме	7	9	8	4	3	11	2	6	5	1	12	10
стручни	5	7	6	2	4	10	3	9	8	1	12	11
Ri	=SUM(D3:D5)	=SUM(E3:E5)	=SUM(F3:F5)	=SUM(G3:G5)	=SUM(H3:H5)	=SUM(I3:I5)	=SUM(J3:J5)	=SUM(K3:K5)	=SUM(L3:L5)	=SUM(M3:M5)	=SUM(N3:N5)	=SUM(O3:O5)
k	=COUNT(D3:O3)											
m	=COUNTA(C3:C5)											
R	=DEVSQ(D6:O6)											
W	=12*DEVSQ(D6:O6)/(C10*2)		12*R/(m*(k-k))									
chi-square	=C10*(C9-1)*C15		m*(k-1)*W									
df	=C9-1		k-1									
p value	=CHISQ.DIST.RT(C17;C18)											

## 10.2. Доказивање хипотеза

Основ за доношење закључака су подаци добијени истраживањем, анкетом итд. Тестирање хипотезе подразумева поузданост истражених података као потпора дефинисаних претпоставки. Сама поставка хипотеза овог истраживања води ка испитивања корелације рангова.

Да би смо тестирали нулту хипотезу  $H_0$  потребно је утврдити:

W - коефицијент корелације узорка и

P - ниво значајности теста, са прецизношћу три децимале. У пракси : 5%, 1% и 0,1% .

$H_0$ : Постоји статистички значајна позитивна корелација рангова отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса, између потенцијалних предузетника, односно предузетника који имају предузеће отворено до 6 месеци, предузетника који имају отворено предузеће дуже од 5 година и стручно оспособљених кадрова за подршку развоја предузетништва.

$H_1$ : Постоји негативна корелација или статистички безначајна корелација рангова отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса, између потенцијалних предузетника, односно предузетника који имају предузеће отворено до 6 месеци, предузетника који имају отворено предузеће дуже од 5 година и стручно оспособљених кадрова за подршку развоја предузетништва.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
potencijal.	5	8	4	3	10	12	2	6	9	1	7	11
firme	7	9	8	4	3	11	2	6	5	1	12	10
stručni	5	7	6	2	4	10	3	9	8	1	12	11
RI	=SUM(D3:D5)=SUM(E3:E5) =SUM(F3:F5) =SUM(G3:G5) =SUM(H3:H5) =SUM(I3:I5) =SUM(J3:J5) =SUM(K3:K5) =SUM(L3:L5) =SUM(M3:M5) =SUM(O3:O5)											
k	=COUNT(D3:O3)											
m	=COUNTA(G3:O5)											
R	=DEVSQ(D6:O6)											
W	=12*DEVSQ(D6:O6)/(C10^2)											
chi-square	=C10*(C9-1)*C15											
df	=C9-1											
p-value	=CHISQ.DIST.RT(C17;C18)											

Слика 45: формуле за доказ пре хипотезе

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1																
2				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
3			potencijal.	5	8	4	3	10	12	2	6	9	1	7	11	
4			firme	7	9	8	4	3	11	2	6	5	1	12	10	
5			stručni	5	7	6	2	4	10	3	9	8	1	12	11	
6			Ri	17	24	18	9	17	33	7	21	22	3	31	32	
7																
8																
9		k	12													
10		m	3													
11																
12		R	1053	$R = \sum_{i=1}^k (R_i - \bar{R})^2$												
13																
14																
15		W	0,81818182	$12 * R / (m^2(k^3 - k))$			$W = \frac{12R}{m^2(k^3 - k)}$									
16																
17		chi-square	27	$m * (k-1) * W$												
18		df	11	$k-1$												
19		p value	0,00459523													
20																

**Слика 46: доказ хипотезе 1**

Из свега наведеног видимо да постоји статистички значајна позитивна корелација рангова отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса, између потенцијалних предузетника, односно предузетника који имају предузеће отворено до 6 месеци, предузетника који имају отворено предузеће дуже од 5 година и стручно оспособљених кадрова за подршку развоја предузетништва. Код све три групе испитаника прво место заузима критеријум недостатак бесповратних пореских кредита, затим недостатак инвестиционих олакшица, затим недовољног предузетничког знање и искуства а самим тим и доношења квалитетнијих одлука за самостални бизнис. Исто мишљење деле и по питању осталих фактора. То свакако указује на чуњеницу, да се слажу о великој групи отежавајућих фактора (околности) који су и ограничавајући у почетним корацима пословања. Овим се нулта хипотеза прихвата, а алтернативна се одбија.

Коначни рангови за три групе испитаника су приказани у Табели 17.

**Табела 17: Коначни рангови за три групе испитаника**

	A	B	C	D	E	F	G
1			potencijal.	firme	stručni		
2	1	porez na dohodak građana	5	7	5		
3	2	porez na dobit	8	9	7		
4	3	doprinosi za socijalno osiguranje	4	8	6		
5	4	nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva	3	4	2		
6	5	nedostatak preduzetničke kulture	10	3	4		
7	6	nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa	12	11	10		
8	7	nedostatak investicionih olakšica za ulaganje	2	2	3		
9	8	procedura odobravanja kredita banaka	6	6	9		
10	9	vremensko trajanje kredita	9	5	8		
11	10	nedostatak bespovratnih poreskih kredita	1	1	1		
12	11	nestabilna poreska politika	7	12	12		
13	12	operativni rizik	11	10	11		
14							
15		potencijalni preduzetnici			preduzetnici duže od 5 godina		stručno osposobljeni kadrovi
16		nedostatak bespovratnih poreskih kredita			nedostatak bespovratnih poreskih kredita		nedostatak bespovratnih poreskih kredita
17		nedostatak investicionih olakšica za ulaganje			nedostatak investicionih olakšica za ulaganje		nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva
18		nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva			nedostatak preduzetničke kulture		nedostatak investicionih olakšica za ulaganje
19		doprinosi za socijalno osiguranje			nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva		nedostatak preduzetničke kulture
20		porez na dohodak građana			vremensko trajanje kredita		porez na dohodak građana
21		procedura odobravanja kredita banaka			procedura odobravanja kredita banaka		doprinosi za socijalno osiguranje
22		nestabilna poreska politika			porez na dohodak građana		porez na dobit
23		porez na dobit			doprinosi za socijalno osiguranje		vremensko trajanje kredita
24		vremensko trajanje kredita			porez na dobit		procedura odobravanja kredita banaka
25		nedostatak preduzetničke kulture			operativni rizik		nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa
26		operativni rizik			nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa		operativni rizik
27		nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa			nestabilna poreska politika		nestabilna poreska politika

## Хипотеза 2

*H<sub>0</sub>: Фактори који припадају категорији пореза „порез на добит, порез на доходак грађана и доприноси за социјално осигурање“ као предиктори покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу неће заузети високу позицију значајности (прва три ранга) као ни ниску позицију значајности (последња три ранга) ни у једној групи испитаника.*

*H<sub>1</sub>: Фактори који припадају категорији пореза „порез на добит, порез на доходак грађана и доприноси за социјално осигурање“ као предиктори покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузеће*

*високу позицију значајности (прва три ранга) или ниску позицију значајности (последња три ранга) најмање у једној групи испитаника.*

Увидом у коначне рангове доказана је друга хипотеза, нулта  $H_0$ , из које се може закључити да порез на добит, порез на доходак грађана и доприноси за социјално осигурање нису најзначајнији отежавајући фактори при покретању сопственог бизниса, али не спадају ни у најмање значајне. Почетници у предузетништву, као и искусни предузетници и кадрови са дугим стажом, не сматрају да су доприноси и порез најзначајнији фактори који отежавају опстанак и развитак предузетништва. Много је важније имати финансијску подршку, предузетничко образовање, културу пословања. Млади морају бити упознати са свим законима и уредбама које државна власт поставља, да не губе мотивацију за рад. Млади нису свесни ризика који носи посао, и морају се добро информисати. Није довољно само познавање ИТ технологија, већ обавештеност и из других области, менаџмента, маркетинга и др., како би све то усавршили и наравно одличну комуникацију са државним службама, коју држава мора да им омогући. Тек касније настају пореске обавезе, које додатно оптерећују, кроз честе промене пореске политике и онемогућавају конкурентност на тржишту као и тежину извршавања пореских обавеза које у почетку олако схватају, из разлога што нису довољно информисани и што су незаинтересовани. Овим се нулта хипотеза прихвата, а алтернативна се одбија.

### **Хипотеза 3**

*$H_0$ : Фактор "предузетничка култура" ће као предиктор покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузети висок ранг (прве четири позиције) код најмање две групе испитаника.*

*$H_1$ : Фактор "предузетничка култура" ће као предиктор покретања сопственог бизниса у квалитативном смислу заузети висок ранг (прве четири позиције) код највише једне групе испитаника.*

Такође је доказана и трећа хипотеза нулта  $H_0$  да отежавајући фактор „предузетничка култура“ заузима високе позиције значајности (трећи и четврти ранг) од стране две групе испитаника. Ове две групе су: Група Б, предузетници који имају отворено предузеће, предузетничку радњу дуже од 5 године и Група Ц, Стручно оспособљени кадрови за подршку предузетништва (лица на пословима подршке предузетницима при бироу за запошљавање, агенцијама за подршку предузетницима, регионалним канцеларијама, банкама...). Група А, потенцијални предузетници и предузетници који имају предузетничке радње, предузеће отворено до 6 месеци, не сматрају да је овај фактор на високом месту значајности (десети ранг) што указује на недовољно познавање и значај предузетничке културе од стране лица која су на почетку предузетничке каријере. Млади нису ни свесни, колико историја једне земље утиче на предрасуде када је у питању приватно власништво. Умерено предузетништво и мање занатске приватне радње морају на тржишту да се боре за опстанак, за разлику од државних. Данас је умногоме развијена свест западњачке предузетничке културе, нема реализације идеја ма колико биле добре, без подршке како државе, тако и околине. Размишљања су подељена. Искусни у послу и са дугим радним стажом, сматрају да немамо осећај за културу, док млади сматрају да им је место на пословној сцени, јер имају идеје, хоће да зараде али не у државним предузећима, већ сами. Сматрају да им искуство и није потребно, имају факултетско знање, идеје, желе брзо до новца, за борављају да унапређење пословања унутар предузећа као и екстерно ширење утицаја предузећа и предузетничког духа и енергије на уже и шире окружење, које доприноси и остваривању бољих међуљудских односа. Млади су, и треба да замене старије на њиховим радним местима, и с тога према анкети, тај отежавајући критеријум и није високо рангиран у њиховој групи испитаника.

Овим се нулта хипотеза прихвата, а алтернативна се одбија.



## 11. ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Предузетништво у Србији није на високом нивоу. Многи су аспекти допринели овом неславном резултату, а неки од њих су и историјске природе, и они су допринели недостатку предузетничке културе у Србији. Она је слаба због кратке историје, историјског дисконтинуитета, колективног духа грађана, дуге османске окупације, социјалистичке привредеу току 45 година, санкција у време транзиције, као и због нестабилне пореске политике, нестабилног макроекономског окружења, краткоричних циљева државе да напуни празну државну касу и превеликих фискалних оптерећења, као и високих каматних стопа и слабих кредита са кратким роком отплате и високим ризицима.

Све ово доприноси да је предузетничка култура у Србији, и вољност да се отвори нова фирма, прилично мала. Знање и светско предузетништву, као и приступ капиталу су премали, а порези су велики. Овим се бавило и истраживање којим су обухваћени предузетници у Србији анкетом са Ликертовом скалом који су обрађивани АХП методом која је процењена као најбоља могућа за питања перцепције и ставова са вишеструким варијаблама.

Анкетиране су три групе:

- Прва група: Потенцијални предузетници, свршени студенти који би покренули сопствени бизнис, предузетници који имају предузетничке радње или предузеће, отворено до шест месеци
- Друга група: Предузетници који имају отворено предузеће или радњу дуже од пет година
- Трећа група: Оспособљени кадрови за подршку предузетништва

**Коначни рангови фактора отежавајућих околности приликом покретања сопственог бизниса**

Резултат истраживања на основу анкетирања три групе испитаника заснован на поређењу значајности отежавајућих фактора приликом започињања сопственог

бизниса је приказан на Табели 18. Приказани су рангови отежавајућих фактора за све три групе испитаника.

**Табела 18: Отежавајући фактори за три групе испитаника**

	potencijal.	фирме	стручни
1 porez na dohodak građana	5	7	5
2 porez na dobit	8	9	7
3 doprinosi za socijalno osiguranje	4	8	6
4 nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva	3	4	2
5 nedostatak preduzetničke kulture	10	3	4
6 nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa	12	11	10
7 nedostatak investicionih olakšica za ulaganje	2	2	3
8 procedura odobravanja kredita banaka	6	6	9
9 vremensko trajanje kredita	9	5	8
10 nedostatak bespovratnih poreskih kredita	1	1	1
11 nestabilna poreska politika	7	12	12
12 operativni rizik	11	10	11
<b>potencijalni preduzetnici</b>		<b>preduzetnici duže od 5 godina</b>	<b>stručno osposobljeni kadrovi</b>
nedostatak bespovratnih poreskih kredita		nedostatak bespovratnih poreskih kredita	nedostatak bespovratnih poreskih kredita
nedostatak investicionih olakšica za ulaganje		nedostatak investicionih olakšica za ulaganje	nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva
nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva		nedostatak preduzetničke kulture	nedostatak investicionih olakšica za ulaganje
doprinosi za socijalno osiguranje		nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva	nedostatak preduzetničke kulture
porez na dohodak građana		vremensko trajanje kredita	porez na dohodak građana
procedura odobravanja kredita banaka		procedura odobravanja kredita banaka	doprinosi za socijalno osiguranje
nestabilna poreska politika		porez na dohodak građana	porez na dobit
porez na dobit		doprinosi za socijalno osiguranje	vremensko trajanje kredita
vremensko trajanje kredita		porez na dobit	procedura odobravanja kredita banaka
nedostatak preduzetničke kulture		operativni rizik	nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa
operativni rizik		nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa	operativni rizik
nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa		nestabilna poreska politika	nestabilna poreska politika

Укупно је анкетирано 148 испитаника од којих је 46 из групе „Потенцијални предузетник, предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено до 6 месеци“, 54 из групе „Предузетник који има предузетничку радњу, предузеће отворено дуже од 5 година“, а 48 из групе „Стручно оспособљен кадар за подршку предузетништва“. Анкетирање је обављено путем електронског упитника и упитника у штампаној форми.

Дошло се до закључка, приликом доказивања или оповргавања хипотеза из рада, да постоји статистички значајна позитивна корелација рангова отежавајућих фактора у покретању сопственог бизниса, између потенцијалних предузетника, односно предузетника који имају предузеће отворено до 6 месеци, предузетника који имају отворено предузеће дуже од 5 година и стручно оспособљених кадрова за подршку развоја предузетништва.

Што се пореза тиче, њихова улога као негативног фактора приликом покретања предузетничке фирме је помало предимензионирана, иако није безначајна. Наиме, порез на добит, порез на доходак грађана и доприноси за социјално осигурање нису најзначајнији отежавајући фактори при покретању сопственог бизниса, али не заузимају ни ниску позицију значајности.

Занимљиви су и резултати истраживања код познавања предузетничке културе. Наиме, резултати су варирали од тога колико је времена фирма отворена. Отежавајући фактор „предузетничка култура“ заузима високе позиције значајности (трећи и четврти ранг) од стране две групе испитаника. Ове две групе су: Група Б, предузетници који имају отворено предузеће, предузетничку радњу дуже од 5 године и Група Ц, Стручно оспособљени кадрови за подршку предузетништва (лица на пословима подршке предузетницима при бироу за запошљавање, агенцијама за подршку предузетницима, регионалним канцеларијама, банкама...). Група А, потенцијални предузетници и предузетници који имају предузетничке радње, предузеће отворено до 6 месеци, не сматрају да је овај фактор на високом месту значајности (десети ранг) што указује на недовољно познавање и значај предузетничке културе од стране лица која су на почетку предузетничке каријере. Ово је од круцијалног значаја и прилично је лоше за стартап компаније.

## 12. ПРИМЕНА ДОБИЈЕНИХ РЕЗУЛТАТА КАО ПРЕПОРУКА ЗА РАЗВОЈ ПРЕУЗЕТНИШТВА И ПОЧЕТАК СОПСТВЕНОГ БИЗНИСА ПОТЕНЦИЈАЛНИХ ПРЕДУЗЕТНИКА

Препоруке за развој предузетништва на основу овог истраживања, могле би се веома добро употребити за даљи напредак земље када би креатори политике обраћали пажњу на оваква истраживања. Наиме, очигледно је да порези нису толико «смртоносни» за покретање бизниса, али ми могли бити мањи да би се већи број људи укључио у предузетништво, а не машта о државном послу у јавним предузећима, што је превалентни сан свих у Србији.

У пракси се и даље срећемо са увођењем парафискалних намета кроз различите непореске прописе. Број се повећао у периоду од 2015. до 2016. године, а самим тим, доношење Закона о накнадама, је приоритет када је реч о реформи парафискалних намета. Овај број би, напротив, требало смањивати.

Неки од механизма за започињање пословања укључује ослобађање од плаћања пореза и доприноса у периоду од годину дана. На тај начин држава подстиче започињање сопственог бизниса, што доводи до конкурентнијих МСП и запошљавања младих, како се кажеу препоруци НАЛЕД-а. Земље у развоју користе различите пореске политике, у виду ослобађања од плаћања пореза, како би привукле стране инвестиције и постале конкурентне на тржишту, па то треба да учини и Србија.

За новоотворена предузећа која улажу у изградњу свог пословног простора, те у модернизацију и технологију за своју делатност, треба омогућити ослобођење од пореза у трајању од две до три године, као и у основна средства, док се она не репродукују.

Како је опорезивање МСП специфично, државни и јавноправни органи треба да раде на поједностављењу административних обавеза пореских обвезника, бољој комуникацији МСП са државним органима и обједињеном систему наплате пореза и доприноса.

Реформа пореског система, треба да се прилагођава пореским обвезницима, да трошкови администрирања пореза и од стране државе и код пореских обвезника буду све мањи. То зависи од закона и ефикасне пореске администрације, кроз повећани квалитет пореских услуга и комуникацију са пореским обвезницима.

Фискалним подстицајима у недовољно развијеним подручјима кроз редуковање фискалног оптерећења, повећава се расположиви доходак, који почетници могу да акумулирају за повећање својих производних капацитета, за отварање нових радних места, чиме се шири могућност запошљавања и смањује број незапослених. У оквиру програма за запошљавање од стране фондова, омогућиће се додатно образовање кроз преквалификацију постојећих и стварање нових кадрова.

Требаће доста времена да предузетничка моћ постане самостални друштвени феномен на глобалном нивоу, те на пољу економије и бизниса у Србији.

Нису сва друштва и средине погодне за развој предузетништва. Одређеним реформама и преокретима могу то и постати. Тако је са предузетницима почетницима у свом бизнису. Предузетништво се стиче знањем, учењем, истраживањем и иновацијама. Недовољно информисање из области менаџмента, недовољно одлучности, креативности и предузетничког духа, стичу усвајањем нових технологија, знања и иновација.

МСП заостају у примени најновијих технолошких решења, употреби друштвених мрежа и интернета, које би повећале конкурентност на тржишту. Недовољно користе савремене технологије које им омогућавају упознавање конкуренције, електронско пословање, електронску трговину. За опстанак на тржишту неопходна је њихова примена а привредницима знање па се то мора поправити.

Пословно окружење је неповољно за бављење предузетнишвом, јер га карактерише честа промена прописа и неадекватна контрола пословања (рад инспекцијских служби, правосудних и осталих државних органа), као и значајно административно оптерећење пословања.

Како је предузетничка култура на веома ниском нивоу, то представља друштвену баријеру за развој предузетништва младих, где они немају подршку непосредног окружења (породице) приликом доношења одлуке да се баве предузетнишвом.

Према досадашњим истраживањима, млади предузетници ће бити покретачи промена и економског раста до 2020. године, с обзиром да имају идеје. Како за успех то није довољно, морају да имају подршку, некога ко ће те идеје развијати и финансирати. По извештају ГЕМ-а (Global Entrepreneurship Monitoring), млади наводе да нема јединственог извора информисање о предузетништву, форума, промоција, ажурних информација и података за покретање сопственог бизниса. Финансијска подршка за потенцијалне предузетнике и почетнике сопственог бизниса, нису само олакшице и бесповратна средства, која су битна. Неопходно је креирати институције као у случају других земаља, да се привредници информишу преко „on-line“ информативних центара подршке МСП.

Ограничени приступ изворима финансирања МСП је последица правне форме у којој се предузећа оснивају. Прикупљање капитала емисијом обичних или преференцијалних акција нису доступни за предузетничке радње, као извори у категорији сопствених средстава због правне форме.

Такође, стабилна пореска политика би допринела макроекономској стабилности и перцепцији стабилности која би дала већи подстицај предузетништву.

Банке сnose велики део одговорности за слабу предузетничку културу у Србији, будући да су каматне стопе за кредите високе, услови за добијање кредита тешки, рокови кратки. Потребно је, као у Израелу који се дефинисао као стартап нација, или Швајцарској, која је лидер у иновацијама у свету, покренути посебне банкарске кредитне линије управо за стартап предузетништво.

Држава би са своје стране морала да обезбеди већи број бесповратних кредита за почетнике у предузетништву, да би се дошло до тога да се људи, а посебно млади људи, престану исељавати у стране земље, где перципирају стабилности предзетничке могућности као много веће.

Ово је од апсолутно круцијалног значаја, будући да Србија има изванредан људски потенцијал који се убрзано смањује, јер директне стране инвестиције у Србији форсирају мануелни рад и пасиван приступ запослењу (рад у фабрици као у Трећем свету или у државној управи), а они који имају иноваторске и

предузетничке, активне идеје, одлазе из земље, па ће можда за неколико година и за подстицаје привреди и предузетништву бити превише касно, јер неће имати од кога да искористи ове подстицаје.

## 13. БИБЛИОГРАФИЈА

- 1) Atthirawong, Walailak; Bart McCarthy (September 2002). "An Application of the Analytical Hierarchy Process to International Location Decision-Making"(PDF). In Gregory, Mike (ed.). *Proceedings of the 7th Annual Cambridge International Manufacturing Symposium: Restructuring Global Manufacturing*. Cambridge, England: University of Cambridge. pp. 1–18.
- 2) Berrittella, M.; A. Certa; M. Enea; P. Zito (January 2007). "An Analytic Hierarchy Process for the Evaluation of Transport Policies to Reduce Climate Change Impacts"(PDF). Fondazione Eni Enrico Mattei (Milano).
- 3) Bhushan, Navneet; Kanwal Rai (January 2004). *Strategic Decision Making: Applying the Analytic Hierarchy Process*. London: Springer-Verlag.
- 4) Bhushan, Navneet; Kanwal Rai (January 2004). *Strategic Decision Making: Applying the Analytic Hierarchy Process*. London: Springer-Verlag.
- 5) Bittker, Boris I. and Eustice, James S.: *Federal Income Taxation of Corporations and Shareholders*: abridged paperback or as a subscription service. Cited above as Bittker & Eustice.
- 6) Carolina Academic Press/Norton, Bob (2008). "Corporate Taxation". In David R. Henderson (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics* (2nd ed.). Indianapolis: Library of Economics and Liberty.
- 7) Crestol, Jack; Hennessey, Kevin M.; and Yates, Richard F.: "Consolidated Tax Return : Principles, Practice, Planning, 1998
- 8) de Steiguer, J.E.; Jennifer Duberstein; Vicente Lopes (October 2003). "The Analytic Hierarchy Process as a Means for Integrated Watershed Management" (PDF). In Renard, Kenneth G. (ed.). *First Interagency Conference on Research on the Watersheds*. Benson, Arizona: U.S. Department of Agriculture, Agricultural Research Service. pp. 736–740.
- 9) de Steiguer, J.E.; Jennifer Duberstein; Vicente Lopes (October 2003). "The Analytic Hierarchy Process as a Means for Integrated Watershed Management"(PDF). In Renard, Kenneth G. (ed.). *First Interagency*



- Conference on Research on the Watersheds. Benson, Arizona: U.S. Department of Agriculture, Agricultural Research Service. pp. 736–740.
- 10) Dey, Prasanta Kumar (November 2003). "Analytic Hierarchy Process Analyzes Risk of Operating Cross-Country Petroleum Pipelines in India". *Natural Hazards Review*. **4** (4): 213–221.
  - 11) Drucker, Peter F, 1973. *Management: Tasks, Responsibilities, Practices*. Harper & Row, New York. 839 str..
  - 12) Drucker, Peter F.. *Management Challenges of the 21st Century*. New York: Harper Business, 1999.
  - 13) Dyer, J. S. (1990): Remarks on the Analytic Hierarchy Process. In: *Management Science*, 36 (3), S. 249-258.
  - 14) E.P. Јескомб, *Јавно-приватна партнерства*, превод, Мате, Загреб, 2010.
  - 15) Forman, Ernest H.; Saul I. Gass (July 2001). "The analytical hierarchy process—an exposition". *Operations Research*. **49** (4): 469–487.
  - 16) Forman, Ernest H.; Saul I. Gass (July 2001). "The analytical hierarchy process—an exposition". *Operations Research*. **49** (4): 469–487.
  - 17) Fox, Stephen C., *Income Tax in the USA*, published annually. 2013
  - 18) Fridaman M., *Theoriy the Consumption Function*, Princeton, University, Press., 1957.
  - 19) Grandzol, John R. (August 2005). "Improving the Faculty Selection Process in Higher Education: A Case for the Analytic Hierarchy Process"(PDF).
  - 20) Haag, S., Cummings, M., McCubbrey, D., Pinsonneault, A., & Donovan, R. (2006). *Management Information Systems For the Information Age* (3rd Canadian Ed.). Canada: McGraw Hill Ryerson
  - 21) Healy, John C. and Schadewald, Michael S.: *Multistate Corporate Tax Course 2010*,

- 22) Holder, R.D., Some Comment on the Analytic Hierarchy Process, Journal of the Operational Research Society, 1990, 41, 11 1073-1076.
- 23) <http://www.pks.net> (Privredna komora Srbije)
- 24) <https://www.paragraf.rs/propisi/zakon-o-doprinovima-za-obavezno-socijalno-osiguranje.html>
- 25) <http://www.ips.ac.rs/rs/publications/reforma-poreskog-sistema-u-srbiji/>
- 26) <https://novaekonomija.rs/tekstovi/mogu%C4%87i-pravci-poreske-reforme-u-srbiji>
- 27) Kahn & Lehman. Corporate Income Taxation
- 28) *Knowledge worker*, Wikipedia, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org), 19. maj 2011.
- 29) Larson, Charles D.; Ernest H. Forman (January 2007). *"Application of the Analytic Hierarchy Process to Select Project Scope for Videologging and Pavement Condition Data Collection"*. 86th Annual Meeting Compendium of Papers CD-ROM. Transportation Research Board of the National Academies.
- 30) Li et. al. (2019) Ranking of Risks for Existing and New Building Works. *International Sustainability* 10: 2863.
- 31) Lippert, Barbara C.; Stephen F. Weber (October 1995). *"HIST 1.0; Decision Support Software for Rating Buildings by Historic Significance"*(PDF). National Institute of Standards and Technology, NISTIR 5683. Retrieved 2007-08-20.
- 32) Locatelli, Giorgio; Mancini, Mauro (2012-09-01). "A framework for the selection of the right nuclear power plant"(PDF). *International Journal of Production Research*. **50** (17): 4753–4766.
- 33) Madurika H and Hemakumara G. (2015) Gis Based Analysis For Suitability Location Finding In The Residential Development Areas Of Greater Matara Region. *International Journal of Scientific & Technology Research* 4: 96-105.
- 34) Mari A. Pöyhönen, Raimo P. Hämäläinen, Ahti A. Salo "An Experiment on the Numerical Modelling of Verbal Ratio Statements" *Journal of Multi-Criteria Decision Analysis*, vol 6, no 1, ppg 1-10, 1997
- 35) McCaffrey, James (June 2005). "Test Run: The Analytic Hierarchy Process". *MSDN Magazine*.

- 36) Mumford, Lewis. 1961. *The City in History*. str. p275.
- 37) Munasinghe DS, Hemakumara GPTS and Mahanama PKS. GIS application for finding the best residential lands in Ratnapura municipal council area of Sri Lanka, *International Research Journal of Earth Sciences*, Vol 5 (10), November 2017 ; ISSN 2321\_2527
- 38) Perez et al. "Another Potential Shortcoming of AHP" *TOP: An Official Journal of the Spanish Society of Statistics and Operations Research*, Volume 14, Number 1 / June, 2006, Springer Berlin/Heidelberg
- 39) Pratt, James W.; Kulsrud, William N., *et al: Federal Taxation*, updated periodically. 2013
- 40) Saaty, Thomas L. (2008). *Decision Making for Leaders: The Analytic Hierarchy Process for Decisions in a Complex World*. Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications.
- 41) Saaty, Thomas L. (2008). *Decision Making for Leaders: The Analytic Hierarchy Process for Decisions in a Complex World*. Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications.
- 42) Saaty, Thomas L. (2010). *Principia Mathematica Decernendi: Mathematical Principles of Decision Making*. Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications.
- 43) Saaty, Thomas L. (June 2008). "Relative Measurement and its Generalization in Decision Making: Why Pairwise Comparisons are Central in Mathematics for the Measurement of Intangible Factors – The Analytic Hierarchy/Network Process" (*PDF*). *Review of the Royal Academy of Exact, Physical and Natural Sciences, Series A: Mathematics (RACSAM)*. **102** (2): 251–318.
- 44) Saaty, Thomas L.; Peniwati, Kirti (2008). *Group Decision Making: Drawing out and Reconciling Differences*. Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications
- 45) Saracoglu, B.O. (2013). "Selecting industrial investment locations in master plans of countries". *European Journal of Industrial Engineering*. **7** (4): 416–441

- 46) Savage, Charles. Fifth Generation Management, Second Edition: *Dynamic Teaming, Virtual Enterprising and Knowledge Networking*  
<http://www.amazon.com/Fifth-Generation-Management-Second-Enterprising/dp/0750697016>
- 47) Slađana Čabrilo, *Upravljanje znanjem*, Autorizovana skripta, Novi Sad, 2010.
- 48) Stan Schenkerman "Inducement of nonexistent order by the analytic hierarchy process", *Decision Sciences*, Spring 1997
- 49) Tapscott, Don and Anthony D. Williams. 2006. *Wikinomics*. Penguin Group, New York. 324 str.
- 50) Wallenius, Jyrki; James S. Dyer; Peter C. Fishburn; Ralph E. Steuer; Stanley Zionts; Kalyanmoy Deb (July 2008). "Multiple Criteria Decision Making, Multiattribute Utility Theory: Recent Accomplishments and What Lies Ahead". *Management Science*. **54** (7): 1339–1340.
- 51) Willis, Eugene; Hoffman, William H. Jr., *et al*: *South-Western Federal Taxation*, published annually. 2013 edition (cited above as Willis|Hoffman)
- 52) Авакумовић, Ј. и др. (2013). Управљање ризиком у пословању пословних производних система, Published online: 15 January 2013  
[http://www.meste.org/fbim/FBIM\\_1\\_2013/\\_10.pdf](http://www.meste.org/fbim/FBIM_1_2013/_10.pdf)
- 53) Авлијаш, Р., (2008). *Предузетништво и менаџмент малих предузећа*. Београд: Универзитет Сингидунум
- 54) Авлијаш, Р., (2010). *Предузетништво*. Београд: Универзитет Сингидунум
- 55) Аврамовић, Д. (2018). Политичке, економске и друштвене детерминанте фискалног дефицита. Преузето 03. фебруар 2019. са  
[http://www.odbrana.mod.gov.rs/odbrana-stari/vojni\\_casopisi/arhiva/VD\\_2018-2/70-2018-2-22-Avramovic.pdf](http://www.odbrana.mod.gov.rs/odbrana-stari/vojni_casopisi/arhiva/VD_2018-2/70-2018-2-22-Avramovic.pdf)
- 56) Адигес, И., (2004). *Стилови доброг и лошег управљања*. Нови Сад: Асее.
- 57) Адигес, И. (2005). *Управљање променама: моћ узајамног поштовања и поверења у приватном и породичном животу, послу и друштву*. Нови Сад: Адигес.

- 58) Актива систем доо (2015). Израда плана за подршку и развој малих и средњих предузећа и предузетника. Преузето 03. фебруар 2019, са <https://www.aktivasisistem.com/ostalo/Strategija-Za-Podrsku-Razvoja-Malih-I-Srednjih-Preduzeca.pdf>
- 59) Актива систем доо, (2015). Стратегија за подршку развоја малих и средњих предузећа, предузетништва и конкурентности за период од 2015. до 2020. год, ("Службени гласник РС", број 35/2015). Преузето 03. април 2019 са <https://www.aktivasisistem.com/ostalo/Strategija-Za-Podrsku-Razvoja-Malih-I-Srednjih-Preduzeca.pdf>
- 60) Америчка агенција за међународни развој (USAID), (2016). *Otvorenoojavnimpolitikama*. Преузето 07. децембар 2018 са <https://www.tragfondacija.org/media/Otvoreno%20o%20javnim%20politikama%20-%20analize%20povodom%20100%20dana%20rada%20Vlade/EPUS%20-%20100%20DANA%20-%20Otvoreno%20o%20politici%20i%20razvoja%20preduzetnis%CC%8Ctva%20u%20Srbiji.pdf>
- 61) Антић, Д. (2013). Модел опорезивања малих предузећа у систему ПДВ-а на бази концепта готовинског рачуноводства. У Годишњак факултета Правних наука, година 3, бр.3, стр.153-171, Бања Лука. UDC: 336.226.3
- 62) Арсић, М., Алтипармаков, Н., Ранђеловић, С., Васиљевић, Д. и Левитас, Т. (2010). Пореска политика у Србији-поглед унапред. Могући правци реформе пореза на доходак грађана у Србији. Фонд за развој економске науке. Београд. Доступно на <http://www.skgo.org/upload/files/PoreskaPolitikauSrbiji.pdf>.
- 63) Арсић, М., Шошкић, Д. (2017). Економска политика Србије у 2017. Београд. Научно друштво економиста Србије са Академијом економских наука и Економски факултет,
- 64) Atkinson, R.D., and Ezell, S.J. (2014). Економика иновација. Утрка за глобалну предност. Неум: Наклада Мате д.о.о.
- 65) Аџић, С., Поповић, Д. (2005). Фискални систем и фискална политика- њихов допринос унапређењу конкурентности привреде: Случај Србије. *Економија/Economics*, 12(1) стр.173-200, са <http://www.rifin.com>

- 66) Baptista, R., Escaria, V., & Madruga, P. (2005). Entrepreneurship, Regional Development and Job Creation: Case for Portugal. Discussion papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy No 0605, Max Planck Institute for Research into Economic Systems Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy.
- 67) Бела књига, ( април 2019). Предлози за побољшање пословног окружења у Србији. Преузето 04.април 2019 са [www.fic.org.rs/sw4i/download/files/box/\\_id\\_8865/WB\\_2016%20SR.pdf](http://www.fic.org.rs/sw4i/download/files/box/_id_8865/WB_2016%20SR.pdf)
- 68) Бераха, И., (2015). Финансирање као једна од кључних препрека развоју малих и средњих предузећа у Србији, преузето са [http://ebooks.ien.bg.ac.rs/24/1/ib\\_2015\\_01.pdf](http://ebooks.ien.bg.ac.rs/24/1/ib_2015_01.pdf)
- 69) Boadway, R. W., & Shah, A. (1995). Perspectives on the role of investment incentives in developing countries. *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*, 31–136.
- 70) Бобић, Д. (2017). Предузетништво младих у Србији. Центар за високе економске студије (ЦЕВЕС). Београд. Преузето са <http://ceves.org.rs/wp-content/uploads/2017/05/Mapiranje-prepreka-za-preduzetni%C5%A1tvo-mladih.pdf>
- 71) Богетић, С., Дорневић, Д., Ћоћкало, Д. (2011). Унапређење запошљавања младих као фактор развоја националне економије. *Економски хоризонти*, 3 (2) стр.107-126
- 72) Brazeal, Deborah V., and Herbert, Theodore T. (05.април 2019.). The Genesis of Entrepreneurship, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Special Issue, in press, преузето са [https://www.researchgate.net/publication/255613442\\_THE\\_FUTURE\\_OF\\_THE\\_CORPORATION\\_CORPORATE\\_ENTREPRENEURSHIP\\_ON\\_THE\\_FLY](https://www.researchgate.net/publication/255613442_THE_FUTURE_OF_THE_CORPORATION_CORPORATE_ENTREPRENEURSHIP_ON_THE_FLY)
- 73) Гавриловић, М. (2015). Дуготрајни процес реформисања економије РС у циљу постизања макроекономске стабилизације. Преузето 03.април 2019, са [scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/1820-3159/2015/1820-31591502089G.pdf](http://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/1820-3159/2015/1820-31591502089G.pdf)
- 74) Garikai, W., (2011). Growth of SMEs in Developing Nations: Special Reference to AGOA.
- 75) Гњатовић, Д. (1999). Финансије и финансијско право. Београд: Полицијска академија

- 76) Горчић, Ј. (1994). Финансије и финансијско право. Београд: Радничка штампа
- 77) Горчић, Ј. (2003). Пореске реформе у Републици Србији. Зборник радова 2. У: Горчић, Ј.(уредио). Права пореских обвезника, порески систем и пореска политика. Београд: Проинком доо
- 78) Горчић, Ј. (2003). Пореске реформе у Републици Србији. Зборник радова 1. У: Горчић, Ј.(уредио). Примена пореза. Београд: Проинком доо
- 79) Грондона, М., Хантингтон, С. и Харисон, Л., (2004). „Културна типологија економског развоја“. У зборнику: Култура је важна. Београд: Плато
- 80) Дракер, П. (2003). Мој поглед на менаџмент. Нови Сад: Адизес
- 81) Draker, P.F. (1991). Иновације и предузетништво-пракса и принципи. Београд: ПС Грмеч
- 82) Drucker, P. (1998). Managing in a Time of Great Change. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- 83) Ђелић, Ђ. (2016). Кључни фактори успешности малих и средњих предузећа у условима транзиције. Нови Сад, <http://nardus.mpn.gov.rs/123456789/3853>
- 84) Ђорђевић, И. (2017). Анализа пореског и непореског оптерећења почетника у пословању. Београд: Национална алијанса за локални развој (NALED)
- 85) Ђорђевић, М., (2008). Контроверзе опорезивања дохотка физичких лица. Преузето 03. фебруар 2019, са <http://nardus.mpn.gov.rs/123456789/3853>
- 86) Ђурић, З. (2018). Менаџмент малих и средњих предузећа. Београд: Београдска пословна школа
- 87) Ерић, Д., Бехара, И., Ђурићин, С., Кеџман, Н. И Јакишић, Б., (2012). Финансирање малих и средњих предузећа у Србији. Београд: Привредна Комора Србије
- 88) Ерић, Д.и Бераха, Исидора и Ђурићин, Соња и Кеџман, Наташа и Јакишић, Б., (2012). Финансирање малих и средњих предузећа у Србији. Београд: Институт економских наука, Привредна комора Србије, стр.44-57. ISBN 978-86-80315-94-2. <http://ebooks.iien.bg.ac.rs/825/>
- 89) Закон о доприносима, <http://www.zakon.hr/z/365/Zakon-o-doprinosima>

- 90) Закон о здравственом осигурању ("Сл. гласник РС", бр. 107/2005, 109/2005 -испр., 57/2011, 110/2012 -одлука УС, 119/2012, 99/2014, 123/2014, 126/2014 -одлука УС, 106/2015 и 10/2016 -др. закони)
- 91) Закон о порезима на имовину, Сл. гл. РС, бр. 26/01 и 80/02.
- 92) Закон о порезу на добит, <http://www.zakon.hr/z/99/Zakon-o-porezu-na-dobit>
- 93) Закон о порезу на додатну вредност, („Сл. Гласник РС“, бр. 84/04, 86/04 –испр., 61/05, 61/07, 93/12, 108/13, 68/14 –др.закон 142/14)
- 94) Закон о порезу на доходак грађана, Сл. гласник РС, бр.24/01. и 80/02.
- 95) Закон о поступку регистрације у Агенцији за привредне регистре ("Сл. гласник РС", бр. 99/2011 и 83/2014)
- 96) Закон о предузећима, Сл. лист СРЈ, бр. 36/02.
- 97) Закон о привредним друштвима ("Сл. гласник РС", бр. 36/2011, 99/2011, 83/2014 -др. закон и 5/2015)
- 98) Закон о привредним коморама ("Сл.гласник РС", 112/15)
- 99) Закон о рачуноводству и ревизији, Сл. лист СРЈ, бр. 71/02.
- 100) Закон о рачуноводству, ("Сл. гласник РС", бр. 62/2013)
- 101) Зекић, М., Коларски, И. (04.april 2019). Услови егзистенције предузећа.
- 102) Илић-Попов, Г., Павловић, Ђ. (2003). Лексикон јавних финансија. Завод за унапређење и рентабилност пословања, стр. 253.  
[www.jura.kg.ac.rs/index.php/sr/dokumenti/download-document.htm?gid=3390](http://www.jura.kg.ac.rs/index.php/sr/dokumenti/download-document.htm?gid=3390)
- 103) Јеферсон институт и Народна Банка Србије (НБС), (2003). Студија, конкурентност привреде Србије. Београд
- 104) Јовић, Љ., (2018). Порески систем и политика опорезивања. Преузето 12.октобар 2018, са [http://www.vps.ns.ac.rs/zaposleni/ljiljana\\_jovic/](http://www.vps.ns.ac.rs/zaposleni/ljiljana_jovic/).
- 105) Kanter, R. M. (1994). Collaborative Advantage: The Art of Alliances. Harvard Business Review, 72(4), 96.
- 106) Катја, И. (2014). The Role of SMEs in Employment Creation and Economic Growth in Selected Countries. International Journal of Education and Research. Vol. 2 No. 12, pp. 461-472
- 107) Kramer, Leslie. "What Is Fiscal Policy?". Investopedia. Dotdash.
- 108) O'Sullivan, Arthur; Sheffrin, Steven M. (2003). Economics: Principles in Action. Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Prentice Hall. p. 387



- 109) Квргић, Г., Чолић, З., Вујовић, Т., (2011). Значај координације мера монетарне и фискалне политике. Банкарство 3-4, 2011. УДК 338.23:336.2/.7. Преузето 04.април 2019., са [http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2011/3\\_4/B03-04-2011-Kvrgic-Colic-Vujovic.pdf](http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2011/3_4/B03-04-2011-Kvrgic-Colic-Vujovic.pdf)
- 110) Ковач, М. (2013). Анализа пореских подстицаја за привлачење СДИ у Србији, Бугарској и Хрватској. Индустија, број 1-2, стр. 53-60
- 111) Ковачевић, М., Илић, Ј. и Дамњановић, Р. (2017). Еволуција пореза на доходак у Србији. У ОДИТОР, ВОЛ.III, бр.01/2017. Прегледни рад UDK: 336.226.11(497.11). Преузето са [www.cefi.edu.rs/oditor-vol-iii-br-012017/](http://www.cefi.edu.rs/oditor-vol-iii-br-012017/)
- 112) Комазец, С., Ристић, Ж. (2000). Јавне финансије. Београд: Виша пословна школа
- 113) Кулиш, Д. (2014). Implementation of a cash accounting scheme for VAT: EU experience. Newsletter No 90. Загреб: Институт за јавне финансије
- 114) Либетаријански клуб (ЛИБЕК), (2015). Истраживање: Предузетничка култура младих. Преузето 04.април 2019 са <https://libek.org.rs/uploads/files/1430826083.O7D72SKzVROwm9KG.pdf>
- 115) Lumpkin, G.T., & Dess, G.G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *The Academy of Management Review*, 21(1)135-172.
- 116) Миленовић, Д. (1991). Удруживање предузећа у новим условима привређивања, У: Економика. Ниш, Економски факултет, Бр. 3-4 (1991), стр. 53-60 ИССН 0350-137Х
- 117) Миленовић, Д. (2002). Предузетник (индивидуални трговац) у нашем праву. У: Правни живот. Тематски број, Право и светски поредак. Београд; Удружење правника Србије, Том 3, бр. 11 (2002), 81-93 ИССН 0350-0500
- 118) Miller, D., & Friesen, P. (1982). Innovation in conservative and entrepreneurial firms: two models of strategic momentum. *Strategic Management Journal*, 3, 1-25.
- 119) Miller, D., Friesen, P. H. (1983). Strategy-making and environment: The third link. *Strategic Management Journal*, Vol. 4, pg. 221–235
- 120) Министарство привреде, 07.фебруар 2016. Мала и средња предузећа. Преузето са <https://privreda.gov.rs/mala-i-srednja-preduzeca-2/>

- 121) Министарство финансија (03.април 2019).Уредба о ближим условима, критеријумима и елементима за паушално опорезивање обвезника пореза на приходе од самосталне делатности. Преузето 03.април 2019, са <https://www.neobilten.com/uredba-o-blizim-uslovima-kriterijumima->
- 122) Министарство финансија (03.април 2019).Уредба о правилима за доделу државне помоћи. У „Службени гласник РС“ (13/2010, 100/2011, 91/2012, 37/2013, 97/2013 и 119/2014). Преузето 03.април 2019, са [www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/0/406\\_uredba\\_o\\_pravilima\\_za...](http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/0/406_uredba_o_pravilima_za...)
- 123) Министарство финансија и United States Agency for International Development (USAID) (2012). Стратегија за подршку развоја малих и средњих предузећа, предузетништва и конкурентности за период од 2015- до 2020. године. У („Службени гласник РС”, бр. 55/05, 71/05 - исправка, 101/07, 65/08, 16/11, 68/12 УЦ, 72/15, 7/14-УЦ и 44/14). Преузето 04. април 2019, са <https://www.scribd.com/document/334091418/Strategija-Mala-i-Srednja-Preduzeca>
- 124) Mintz, Jack M. [1990], “Corporate Tax Holidays and Investment,” The World Bank Economic Review, 4(1), 81-102.
- 125) Morris M. (1998), Entrepreneurship Entensity: Sustainable Advantages of Individuals, Organizations, and Societies, London, Quorum преузето са [https://books.google.rs/books?hl=en&lr=&id=spwh1zKU6bQC&oi=fnd&pg=PR11&dq=Morris+M.+\(1998\),+Entrepreneurship+Entensity:+Sustainable+Advantages+of+Individuals,+Organizations,+and+Societies,+London,+Quorum+download&ots=bVpyLJpInY&sig=tWDMfldNt0cHBqZ4rxCndCBheQQ&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.rs/books?hl=en&lr=&id=spwh1zKU6bQC&oi=fnd&pg=PR11&dq=Morris+M.+(1998),+Entrepreneurship+Entensity:+Sustainable+Advantages+of+Individuals,+Organizations,+and+Societies,+London,+Quorum+download&ots=bVpyLJpInY&sig=tWDMfldNt0cHBqZ4rxCndCBheQQ&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- 126) Morris, M. H., Sexton, D. L. (1996). The concept of entrepreneurial intensity. Journal of Business Research, Vol. 36 No. 1, pg. 5–14.
- 127) Народна скупштина Србије (08.децембар.2016). Пореске стопе и структура пореских прихода. Преузето 04.фебруар 2019, са <http://www.parlament.gov.rs/narodna-skupstina-/organizacija-i-strucna-sluzba/biblioteka-narodne-skupstine.1506.html>
- 128) Национална алијанса за локални и економски развој (NALED), (03.april 2019). У припреми Закон о таксама и накнадама. Параграф. Преузето

03.април 2019, са <https://www.paragraf.rs/dnevne-vesti/220916/220916-vest10.html>

- 129) Национална алијанса за локални и економски развој (НАЛЕД), (2017). Пореско ослобођење почетника у пословању. Преузето са <http://naled.rs/poresko-oslobodjenje-pocetnika-u-poslovanju>
- 130) Ненедић, Ј., (2004). Инвестициони порески подстицаји у систему пореза на добит правних лица. International Tax Glosary, стр. 261. и на интернет адреси: <http://www.ibfd.nl/> опција Tax Glosary Online; Jack M. Mintz, Corporate Tax Holidays and Investment, World Bank Economic Review, Vol. 4., No.1., The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, January 1990, str. 81. У : Индустрија бр.3. Преузето са <https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/0350-0373/2004/0350-03730403073N.pdf>
- 131) Николић, С.Т., Градојевић, Н., Ђаковић, В., Младеновић, В., Станковић, Ј (2017), Themarketing-entrepreneurshipparadox: Afrequency-domainanalysis, E&M: Economics&Management, 20 (3), 207-218. <http://dx.doi.org/10.15240/tul/001/2017-3-014>.
- 132) Пауновић, Г. (2017). Улога малих и средњих предузећа и предузетништва у развоју националних економија. Прегледни рад. У: Економија и пракса Година X број 1, УДК: 334.012.63/.64:338.1. Преузето са <https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/2217-5458/2017/2217-54581701044P.pdf>
- 133) Петковић, С., Берберовић, Ш. (2013). Економика и управљање малим и средњим предузећима. Бања Лука: Економски факултет Универзитета у Бања Луци
- 134) Поповић Д. (2008). Да ли могуће на глобалном нивоу регулисати избегавање двоструког опорезивања међу државама? Економија/Economics, 25(1) стр.57-76, [www.rifin.com](http://www.rifin.com)
- 135) Поповић, Д. (1997). Наука о пореима и пореско право. Београд: ИОД и Савремена администрација.
- 136) Поповић, Д. (1999). Порески систем. Београд: Досије
- 137) Поповић, Д., Илић Попов, Г., (1995). Економија опорезивања и пореско право. Београд: Правни факултет и Економски институт

- 138) Привредна комора Србије и Савет за омладинско предузетништво , (2016). Подршка предузетништву и запошљавању младих. Преузето са <https://odgovornoposlovanje.rs/nase-teme/preduzetnistvo>; <http://www.rpk-subotica.org.rs/aktuelnosti/483-karavan-omladinskog-preduzetnistva-privredni-forum-mladih-2016-poziv/>
- 139) Привредна комора Србије, (2012). Анализа резултата истраживања о потребама привреде за знањима и вештинама. Београд. Преузето са <https://scindeks.ceon.rs/article.aspx?artid=1820-68591302075V>
- 140) Радичић ,М., Ристић, Ж., Комазец, С. (2000). Порески систем и политика. Београд: Виша пословна школа
- 141) Радосављевић, Г., Борисављевић, К. (2017). Унапређење конкурентности трговине у Шумадији и Поморављу. Утицај глобализације на пословно управљање и економски развој Шумадије и Поморавља. Економски факултет, стр. 205-215 (ISBN 978-86-6091-0732-0 COBISS.SR-ID 239027980
- 142) Радуловић, С., Веселиновић, Б. (2002). Порез на добит и његов утицај на улагање предузећа. Економија, теорија и пракса. Нови Сад.
- 143) Развојна агенција Србије (РАС), (2017). Програм подршке предузећима за набавку опреме. Преузето са <https://www.preduzetnistvo.gov.rs/?id=10&idjezik=1>,
- 144) Развојна агенција Србије (РАС), (2017). Пројекат подршке почетницима за започињање посла Старт-ап. Преузето 02.април 2019 са <http://ras.gov.rs/rs/kreiraj-zivot/otvoreni-pozivi-konkursi/javni-poziv-za-ucescu-u-programu-podrske-pocetnicima-za-zapocinjanie-posla-start-up>
- 145) Раичевић, Б. (2000). Јавне финансије. Београд: Економски факултет
- 146) Раичевић, Б. И Гагић, Б. (1997). Утврђивање и наплата јавних прихода. Београд: Виша економска школа
- 147) Раичевић, Б., (2004). Порез на додату вредност- теоријски и практични аспекти. Економски анали број 16. Београд
- 148) Раичевић. В. (2007). Фискални систем и финансирање јавних расхода. Нови Сад: Привредна Академија
- 149) Ранђеловић, С. (2012). Анализа алтернативних модела пореза на доходак физичких лица-ефекти примене у Србији. Докторска

- дисертација, Економски факултет. Београд. УДК: 336.226.11(497.11) са  
<http://fedorabg.bg.ac.rs/fedora/get/o:6230/bdef:Content/get>
- 150) Ранђеловић, С. (2013). Реформа пореза на доходак грађана у Србији: ефикасност и правичност vs. политичка економија. Квартални монитор број 32, стр.63-66. Београд. Доступно на [http://www.fren.org.rs/sites/default/files/qm/O2\\_0.pdf](http://www.fren.org.rs/sites/default/files/qm/O2_0.pdf)
- 151) Rauch et al., (2009). Entrepreneurial Orientation and Business Performanse: An Assessment of Past Research and Suggestions for The Future. Преузето са [https://www.researchgate.net/publication/284466287\\_Entrepreneurial\\_orientation\\_and\\_business\\_performance\\_Cumulative\\_empirical\\_evidence](https://www.researchgate.net/publication/284466287_Entrepreneurial_orientation_and_business_performance_Cumulative_empirical_evidence)
- 152) Рељановић, М., Ружић, Б., Петровић, А. (2016). Анализа ефеката примене измена и допуна закона о раду. Београд: Фондација центар за демократију
- 153) Републички завод за статистику, (СТАТ). Преузето 03.април 2019., са <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/ReportResultView.aspx?rptId=12568>
- 154) Ристић, Ж., (1997). Фискална стратегија. Београд: Економски факултет
- 155) SEED, (мај 2002). Програм развоја предузетништва и приватних МСП у Србији (предлог). Београд
- 156) Shah, Answar [1995], Fiscal Incentives for Investment and Innovation, Oxford University Press, United Kingdom
- 157) Сива књига, (2008). Подршка инспекцијском надзору. Преузето са <http://naled.rs/htdocs/Files/00931/Info-list-Zakon-o-inspekcijском-nadzoru-i-rezultati-Jedinice-za-podrsku-KK-3.pdf>
- 158) Сива књига, (2008). Препоруке за уклањање административних препрека пословања у Србији. Преузето са <http://naled.rs/htdocs/Files/01852/Siva-knjiga-11.pdf>
- 159) Стаматовић, М.Љ. (2013). Менаџмент пословних перформанси малих и средњих предузећа. Нови Сад: Универзитет привредна академија
- 160) Stevenson, Н.Н., & Jarillo С.Ј. (1990). A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management. Strategic Management Journal, 11(5), 17-27.
- 161) Stel, А. and Suddle, К. (2005). Преузето са <http://ondernemerschap.panteia.nl/pdf-ez/h200503.pdf>

- 162) Thomas, K. (2014). The Role of SMEs in Employment Creation and Economic Growth in Selected Countries. Преузето 04.април 2019 са [www.ijern.com/journal/2014/December-2014/39.pdf](http://www.ijern.com/journal/2014/December-2014/39.pdf)
- 163) Филип Морис и Локална невладина организација (ЕНЕСА). (2009). Покрени.се за посао. Преузето 03. април 2019, са <https://pokrenisezaposao.rs/o-programu>
- 164) Филиповић С, Кисић-Зажченко С., Цвијовић Ј., Рељић М. (2016). Анализа регулаторног оквира предузетништва три најперспективније делатности, са предлогом поједностављења пословања за младе, предузетнике. Београд. Економски институт. Преузето 15. јануар 2019. са [http://www.ecinst.org.rs/sites/default/files/analiza\\_regulatornog\\_okvira\\_preduzetnistva\\_tri\\_najperspektivnije\\_delatnosti\\_sa\\_predlogom\\_pojednostavljenja\\_poslovanja\\_za\\_mlade\\_preduzetnike\\_finalna\\_verzija\\_22.11.2016.pdf](http://www.ecinst.org.rs/sites/default/files/analiza_regulatornog_okvira_preduzetnistva_tri_najperspektivnije_delatnosti_sa_predlogom_pojednostavljenja_poslovanja_za_mlade_preduzetnike_finalna_verzija_22.11.2016.pdf).
- 165) Филиповић, С. (2003). Ограничавајући фактори малих и средњих предузећа. Индустрија стр.25-36. [www.ecinst.org.rs/industrija](http://www.ecinst.org.rs/industrija)
- 166) Цветичанин Н., (2016). Државништво модерног доба, Архипелаг. Београд, Институт друштвених наука
- 167) Cornwall, J. R., and Perlman, B. (1990). Corporate factor affecting motivation market organizational facilitation and support. Journal of Business and Management Sciences. 2014, Vol. 2 No. 1, 10-20 DOI: 10.12691/jbms-2-1-2 преузето са <http://www.sciepub.com/reference/175507>
- 168) Covin and Miles, (1999). Corporate Entrepreneurship and the Pursuit of Competitive Advantage. Преузето са [https://www.researchgate.net/publication/285255717\\_Corporate\\_Entrepreneurship\\_and\\_the\\_Pursuit\\_of\\_Competitive\\_Advantage](https://www.researchgate.net/publication/285255717_Corporate_Entrepreneurship_and_the_Pursuit_of_Competitive_Advantage)
- 169) Covin, J.G., and Slevin, D.P., A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior, Entrepreneurship: Theory and Practice, 16 (1991): 7-25 преузето са [https://www.researchgate.net/publication/255613442\\_THE\\_FUTURE\\_OF\\_THE\\_CORPORATION\\_CORPORATE\\_ENTREPRENEURSHIP\\_ON\\_THE\\_FLY](https://www.researchgate.net/publication/255613442_THE_FUTURE_OF_THE_CORPORATION_CORPORATE_ENTREPRENEURSHIP_ON_THE_FLY)
- 170) Шеховић, Д., (2015). Координација монетарне и фискалне политике у савременим тржишним привредама. Београд: Универзитет Унион

- 171) Шиљаковић, И. (28. март 2008). Предузетништво и културне вредности. Научни рад. Преузето април 2019. са <http://www.sijakovic.com/category/naucni-tekstovi/>
- 172) Шимовић, Х, Жаја М.М, (2010). Потицаји у суставу пореза на добит у Хрватској и земљама регије. Рачуноводство и финансије, стр. 60-67
- 173) Шимовић, Х. (2008). Порезни потицаји за изградњу конкурентности. Серија чланака у настајању, број 08-03. Загреб: Економски факултет.
- 174) Wright C., Sayed N., Gradojevic N. (2004), Venture capital: Prophesying and managing risk for profit, *Journal of Accounting and Finance Research*, 12 (3), 15-33.
- 175) Dixit, A. K. (1996) **The making of economic policy: A transaction-cost politics perspective** , Cambridge: MIT Press.
- 176) Lisbon European Council (2000) *Lisbon European Council 23 and 24 March, Presidency conclusions*, [http://www.europarl.eu.int/summits/lis1\\_en.htm](http://www.europarl.eu.int/summits/lis1_en.htm)
- 177) Olson, M. (1982) **The rise and decline of nations** , New Haven: Yale UP.
- 178) Prokopijević, M. (2005) **Evropska unija. Uvod** , Beograd: Službeni glasnik.
- 179) Stiglitz, J. E. (1999) *Public policy for a knowledge economy* , London: Center for Economic Policy Research, PDF, 1. 1-30.
- 180) World Bank (1998) **Knowledge for development** , WDR, New York: Oxford UP.
- 181) Drucker, P. F. (1995) *Postkapitalističko društvo*, Grmeč-Privredni pregled, Beograd
- 182) Bittker, Boris I. and Eustice, James S.: *Federal Income Taxation of Corporations and Shareholders: abridged paperback or as a subscription service*. Cited above as Bittker & Eustice.
- 183) Carolina Academic Press/Norton, Bob (2008). "Corporate Taxation". In David R. Henderson (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics* (2nd ed.). Indianapolis: Library of Economics and Liberty
- 184) Crestol, Jack; Hennessey, Kevin M.; and Yates, Richard F.:  
 a. "Consolidated Tax Return : Principles, Practice, Planning, 1998
- 185) Fox, Stephen C., *Income Tax in the USA*, published annually. 2013
- 186) Healy, John C. and Schadowald, Michael S.: *Multistate Corporate Tax Course* 2010,

- 187) Kahn & Lehman. Corporate Income Taxation
- 188) Pratt, James W.; Kulsrud, William N., et al: Federal Taxation, updated periodically. 2013
- 189) Willis, Eugene; Hoffman, William H. Jr., et al: South-Western Federal Taxation, published annually. 2013 edition (cited above as Willis|Hoffman)
- 190) Арсић, М., *Међународно двоструко опорезивање и његово избегавање*, КПМГ д.о.о.Београд, 2002.
- 191) Бараћ, С., *Јавне финансије*, Београд, 2012.
- 192) Бингулац, З., *Јавне финансије*, Мегатренд универзитет, Београд, 2007.
- 193) Бримерхоф, Д., *Јавне финансије*, седмо издање, превод, МАТЕ д.о.о Загреб, 2009.
- 194) Бубало, Ђ., *Душанов законик*, Завод за уџбенике и Службени гласник, 2010
- 195) Гњатовић Д., *Финансије и финансијско право*, Полицијска академија, Београд, 1999.
- 196) Гргић Р., *Менаџмент јавних финансија*, Паневропски универзитет Апеирон, 2010.  
а. *Демографија, економика, култура*. 2-е изд. М.: УРСС, 2007.
- 197) Динчић, М., *Монетарне и јавне финансије*, Београдска пословна школа, 2009.
- 198) Ђурковић М., *Политичка мисао Ј.С. Мила, (1806-1873)* ЈП Службени гласник, Београд, 2006.
- 199) Илић - Попов Г., *Пореска политика Европске уније*, Центар за антиратну акцију, Бгд, 2001.
- 200) Илић - Попов Гордана, *Пореско право Европске уније*, Службени гласник, Београд, 2004.
- 201) Јелчић Б., *Јавне финансије*, Информатор, Загреб, 1997.
- 202) Јовановић, А., *Фискална хармонизација у Европској унији*, Економика-СВЕН, Ниш, 2008.
- 203) Јон Мајнард Кејнс, *Општа теорија запослености, камате и новца*, превод, Култура, Београд, 1956.
- 204) Јурковић, П., *Фискални систем*, Привредни систем, Информатор, Загреб, 1977.
- 205) Комазец, С., *Јавне финансије*, Издаје ВПШ, Београд 2001.



- 206) Коротаев А. В., Комарова Н. Л., Халтурина Д. А. *Законы истории. Вековые циклы и тысячелетние тренды. Демография, экономика, войны.* 2-е изд. М.: УРСС, 2007.
- 207) Коротаев А. В., Малков А. С., Халтурина Д. А. *Законы истории. Математическое моделирование развития Мир-Системы.*
- 208) Кулић, М., *Јавне финансије*, Мегатренд универзитет, Београд 2010.
- 209) Лабус, М., *Основи економије*, Стубови културе, Београд, 1999.
- 210) Ловчевић, Ј., *Институције јавних финансија*, Београд, 1995.
- 211) Манкју, Г., *Принципи економије*, ДАТАСТАТУС, 2008, превод, Београд
- 212) Масгрејв, Р., *Теорија јавних финансија*, Научна књига, Београд, 1973.
- 213) Павловић, Ђ., *Буџетски систем Републике Србије*, Завод за унапређење пословања, Београд, 2009.
- 214) Периф, А., *Финансијска теорија и политика*, Савремена администрација, Београд, 1976.
- 215) Петовар, Т., *Буџетски процес и буџетска политика у Србији*, 2005-2008.
- 216) Петровић, В., *Државни дугови Србије, Отаџбина*, књига ВИИ Државна штампарија, Бгд, 1881.
- 217) Поповић, Д., *Економски ефекти посредних пореза*, Правни факултет, Београд, 1983.
- 218) Поповић, Д., *Наука о порезима и пореско право*, ЦОЛПИ, Будимпешта, и Савремена администрација, Београд, 1997.
- 219) Поповић, Д., *Пореска реформа у Србији*, 2001- 2003. Економски институт, Београд, 2004.
- 220) Радичић, М., *Јавне финансије, теорија и пракса*, Дата статус, Економски факултет, Суботица, 2008.
- 221) Раичевић, Б., *Јавне финансије*, Економски факултет, Београд, 2007.
- 222) Смит, А., *Богатство народа - Истраживање природе и узрока богатства народа*, Издање МАСМЕДИА, Загреб, 2007.
- 223) Стакић, Б., *Јавне финансије*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2012., стр. 121.
- 224) Стакић, Б., *Међународне финансије*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010.

- 225) Станишић, М., *Методологија ревизије*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2009
- 226) Стиглиц, Ј., *Економија јавног сектора*, превод, Економски факултет, Београд, 2008.
- 227) *Финансије*, часопис за теорију и праксу финансија-Душан Вујовић
- 228) Харви, П., *Јавне финансије*, девето издање, превод, Економски факултет Београд, издање 2011.
- 229) Хоџић, К., *Скрипта економија БиХ*, Травник, 2010
- 230) Хрустић Х., *Пореска хармонизација у ЕУ*, Институт за међународну политику и привреду, Бгд, 2011.
- 231) Хрустић Х., *Финансије и пореско право*, друго издање, ЈП Службени гласник, Београд, 2007.

## APPENDIX

У додатку дајемо слике свих табела и списак слика.

**Табела 1. Фискално оптерећење у земљама ОЕЦД и бившој СРЈ периоду од 1965. до 1999. године**

<b>Država</b>	<b>1965.god.</b>	<b>1975.god.</b>	<b>1985.god.</b>	<b>1992.god.</b>	<b>1999.god.</b>
1. Švedska	35,0	43,4	50,0	50,0	52,1
2. Danska	29,9	41,4	49,0	49,3	50,6
3. Holandija	32,5	42,6	44,1	46,9	40,3
4. Belgija	31,2	41,8	47,9	45,4	45,4
5. Austrija	34,7	38,6	43,1	43,5	44,3
6. Nemačka	31,6	36,0	38,9	39,6	37,7
7. Italija	25,5	26,2	34,5	42,4	43,0
8. Irska	25,9	31,3	36,4	36,6	31,9
9. Velika Britanija	30,4	35,5	37,9	35,2	36,6
10. Portugal	18,4	24,7	31,6	33,0	34,5
11. Španija	14,7	19,5	28,8	35,8	35,1
12. Grčka	22,0	25,5	35,1	40,5	
13. SAD	25,8	29,0	28,7	29,4	19,9
14. Turska	10,8	16,3	15,3	23,1	31,8
15. SR Jugoslavija		44,8	32,4	58,4	57,3

Извор: Поповић, Д., *Пореска реформа у Србији, 2001- 2003*. Економски институт, Београд, 2004.

**Табела 2: Поређење пореза на добит корпорација као проценат БДП-а за САД и земље ОЕЦД-а, 2008<sup>42</sup>.**

<i>Поређење пореза на добит корпорација као проценат БДП-а за САД и земље ОЕЦД-а, 2008.</i>			
<b>Земља</b>	<b>Порез/БДП</b>	<b>Земља</b>	<b>Порез/БДП</b>
Норвешка	12.5	Швајцарска	3.3
Аустралија	5.9	Холандија	3.2
Луксембург	5.1	Словачка	3.1
Н. Зеланд	4.4	Шведска	3.0
Чешка	4.2	Француска	2.9
Ј. Кореја	4.2	Ирска	2.8
Јапан	3.9	Шпанија	2.8
Италија	3.7	Пољска	2.7
Португал	3.6	Мађарска	2.6
УК	3.6	Аустрија	2.5
Финска	3.5	Грчка	2.5
Израел	3.5	Словенија	2.5
ОЕЦД просек	3.5	Немачка	1.9
Данска	3.4	Исланд	1.9
Белгија	3.3	Турска	1.8
Канада	3.3	САД	1.8

Извор: Bartlett, B. (31 May 2011). "Are Taxes in the U.S. High or Low?". New York Times.

**Табела 3: Савезне пореске стопе у САД<sup>45</sup>**

Опорезива добит (\$)	Пореска стопа
0 то 50,000	15%
50,000 то 75,000	\$7,500 + 25% за суме веће од 50,000
75,000 то 100,000	\$13,750 + 34% за суме веће од 75,000
100,000 то 335,000	\$22,250 + 39% за суме веће од 100,000
335,000 то 10,000,000	\$113,900 + 34% за суме веће од 335,000
10,000,000 то 15,000,000	\$3,400,000 + 35% за суме веће од 10,000,000
15,000,000 то 18,333,333	\$5,150,000 + 38% за суме веће од 15,000,000
18,333,333 и више	35% фиксно

Извор: Form 1120 Instructions for 2009, page 18

**Табела 4: Број микро, малих и средњих предузећа у Србији**

Облик организовања	Микро	Мала	Средња	Укупно	
	Број	Број	Број	Број	Структура (%)
<i>Предузећа</i>	84.105	10.154	2.263	96.522	28,4
АД	902	237	213	1.352	0,4
ДОО	79.649	9.502	1.805	90.956	26,7
Остало <sup>3</sup>	3.554	415	245	4.214	1,2
<i>Предузетници</i>	<b>243.590</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>243.590</b>	<b>71,6</b>
<b>Укупно</b>	<b>327.695</b>	<b>10.154</b>	<b>2.263</b>	<b>340.112</b>	<b>100</b>
Структура (%)	96,3	3,0	0,7	100	

Извор: РЗС, обрада Министарство привреде

Извор: РЗС, обрада Министарство просвете

**Табела 5. Трошковна конкурентност у нефинансијском и прерађивачком сектору**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Просечни трошкови рада (у хиљ. динара)									
Нефинансијски сектор	625,7	672,7	724,9	803,1	874,2	914,5	952,5	950,2	999,7
Велша	776,6	820,0	890,8	972,7	1042,5	1084,9	1121,3	1.078,6	1158,2
МСПП	552,1	599,1	640,8	712,9	783,8	822,1	861,0	883,2	916,9
<i>Прерађивачка индустрија</i>	<b>579,8</b>	<b>606,0</b>	<b>647,6</b>	<b>712,3</b>	<b>768,9</b>	<b>802,6</b>	<b>826,6</b>	<b>904,7</b>	<b>905,6</b>
Велша	714,4	750,9	813,1	879,0	925,0	964,9	983,2	1.134,0	1105,7
МСПП	494,8	517,1	549,6	607,1	668,8	697,6	725,7	761,6	777,3
Трошкови рада по сагу									
Нефинансијски сектор	298,5	322,2	347,2	386,1	418,7	438,0	456,2	455,1	478,8
Велша	370,5	392,7	426,6	467,7	499,3	519,6	537,0	516,6	554,7
МСПП	263,4	286,9	306,9	342,7	375,4	393,7	412,3	423,0	439,1
<i>Прерађивачка индустрија</i>	<b>276,6</b>	<b>290,2</b>	<b>310,1</b>	<b>342,5</b>	<b>368,3</b>	<b>384,4</b>	<b>395,9</b>	<b>433,3</b>	<b>433,7</b>
Велша	340,9	359,6	389,4	422,6	443,0	462,1	470,9	543,1	529,5
МСПП	236,1	247,6	263,2	291,9	320,3	334,1	347,5	364,8	372,3
Продуктивност рада (у хиљ. динара)									
Нефинансијски сектор	1.013,9	1.041,7	1.191,6	1.319,8	1.457,0	1.503,6	1.564,0	1.558,6	1706,0
Велша	1.265,3	1.342,0	1.562,6	1.702,9	1.843,4	1.963,6	1.954,6	1.923,7	2177,1
МСПП	891,3	891,8	1.003,5	1.116,1	1.249,4	1.254,3	1.352,0	1.368,0	1459,7
<i>Прерађивачка индустрија</i>	<b>879,2</b>	<b>895,6</b>	<b>1.004,0</b>	<b>1.075,8</b>	<b>1.245,5</b>	<b>1.238,7</b>	<b>1.328,1</b>	<b>1.563,1</b>	<b>1693,1</b>
Велша	1.035,8	1.085,6	1.238,6	1.267,6	1.452,2	1.453,3	1.550,4	2.102,2	2282,3
МСПП	780,4	778,9	865,1	954,8	1.113,0	1.099,8	1.185,0	1.226,6	1315,2
Јединични трошкови рада									
Нефинансијски сектор	0,617	0,646	0,608	0,608	0,600	0,608	0,609	0,610	0,586
Велша	0,614	0,611	0,570	0,571	0,566	0,552	0,574	0,561	0,532
МСПП	0,619	0,672	0,639	0,639	0,627	0,655	0,637	0,646	0,628
<i>Прерађивачка индустрија</i>	<b>0,659</b>	<b>0,677</b>	<b>0,645</b>	<b>0,662</b>	<b>0,617</b>	<b>0,648</b>	<b>0,622</b>	<b>0,579</b>	0,535
Велша	0,690	0,692	0,656	0,693	0,637	0,664	0,634	0,539	0,484
МСПП	0,634	0,664	0,635	0,636	0,601	0,634	0,612	0,621	0,591

Извор: Министарство привреде, на основу података РЗС

Извор: На основу података РЗС, обрада Министарство просвете

**Табела 6. Годишње реалне стопе раста продуктивности у прерађивачкој индустрији 2016.**

	Радње	Микро	Мала	Средња	МСПП	Велика	Укупно
<b>ПРЕРАЂИВАЧКА ИНДУСТРИЈА</b>	<b>1,8</b>	<b>7,6</b>	<b>3,5</b>	<b>8,8</b>	<b>5,9</b>	<b>7,4</b>	<b>7,0</b>
<b>LOW-TECH</b>	<b>1,8</b>	<b>10,7</b>	<b>-1,4</b>	<b>3,3</b>	<b>2,4</b>	<b>11,7</b>	<b>6,7</b>
Производња прехранбених производа	2,1	-4,7	-8,0	18,7	6,7	7,1	6,9
Производња пића	-1,5	5,2	0,9	5,3	2,8	24,5	15,5
Производња дуванских производа		-976,4	-1,9	-247,0		19,7	62,0
Производња текстила	3,3	67,5	13,1	32,8	23,7	6,1	15,7
Производња одевних предмета	1,4	10,4	7,5	-3,6	1,3	8,6	4,7
Производња коже и предмета од коже	1,6	4,4	3,1	-0,2	1,4	19,4	8,7
Прерада дрвета и производи од дрвета	1,6	30,8	8,5	12,3	10,4	7,0	10,5
Производња папира и производа од папира	0,9	4,9	1,8	-53,1	-37,2	77,6	1,3
Штампање и умножавање аудио и видео записа	2,3	-3,7	0,4	9,6	3,9	0,2	3,6
Производња намештаја	1,4	130,6	-1,3	0,9	7,3	17,4	10,5
Остале прерађивачке делатности	0,5	3,2	-4,8	-8,7	-1,9	18,3	-0,9
<b>MEDIUM-LOW-TECH</b>	<b>2,0</b>	<b>24,7</b>	<b>9,3</b>	<b>21,6</b>	<b>14,7</b>	<b>4,2</b>	<b>9,1</b>
Производња кокса и деривата нафте	0,0	-59,4	-9,6	8,1	-0,5	0,0	-10,6
Производња производа од гуме и пластике	1,8	13,4	5,3	-5,5	2,5	5,7	2,4
Произ. производа од неметалних минерала	1,5	-11,5	17,7	69,2	36,8	-15,3	21,2
Производња основних метала	-2,9	0,6	7,9	339,3	78,1	-1151,7	803,5
Произ. металних производа, осим машина	1,5	12,7	13,6	6,2	7,4	15,3	10,0
Поправка и монтажа машина и опреме	0,7	226,3	-14,9	45,5	37,6	-3,0	21,2
<b>MEDIUM-HIGH-TECH</b>	<b>2,0</b>	<b>24,7</b>	<b>9,3</b>	<b>21,6</b>	<b>14,7</b>	<b>4,2</b>	<b>7,7</b>
Производња хемикалија и хемијских производа	3,0	-6,7	4,6	-0,9	0,8	64,7	31,0
Производња електричне опреме	2,0	49,0	-7,8	0,2	2,4	-16,3	-9,7
Производња непоменутих машина и опреме	0,7	-44,9	14,1	6,1	0,7	14,4	2,8
Производња моторних возила и приколица	2,7	92,2	-10,2	29,8	21,8	4,1	7,7
Производња осталих саобраћајних средстава	-1,2	-60,0	15,8	-2,7	-7,2	-15,6	1,1
<b>HIGH-TECH</b>	<b>0,7</b>	<b>-18,7</b>	<b>22,7</b>	<b>-28,0</b>	<b>-30,3</b>	<b>-14,4</b>	<b>-11,0</b>
Произв. основних фармацевтских производа	0,0	-11,7	19,3	-30,8	-15,7	-10,9	-12,4
Произ. рачунара, електр. и оптичких произ.	1,4	-14,1	6,7	0,9	2,6	-1,9	6,0

Извор: Министарство привреде, на основу података РЗС

Извор: На основу података РЗС, обрада Министарство просвете

**Табела 7: Индикатори извозне конкурентности у периоду 2008-2016.**

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Спољнотрговински биланс, у мил. динара	МСПП	-477.311	-351.769	-340.704	-365.032	-474.490	-419.111	-436.458	-451.768	-511.004
	Велика	-166.339	-131.593	-180.059	-181.840	-166.740	-38.904	-52.265	31.433	54.749
	Укупно	-643.651	-483.363	-520.764	-546.872	-641.230	-458.015	-488.724	-483.201	-456.255
Покривеност увоза извозом, %	МСПП	36,5	43,9	49,9	52,3	51,3	55,3	57,0	58,4	56,7
	Велика	66,1	67,3	68,6	70,0	74,1	94,6	93,2	96,2	106,0
	Укупно	48,2	53,0	58,5	60,1	60,4	72,4	72,5	74,9	78,2
Учешће извозника у укупном броју предузећа, %	МСПП	4,3	3,9	3,9	4,0	4,1	4,3	4,2	4,4	4,3
	Велика	64,8	62,9	63,7	62,0	61,1	60,9	60,7	62,6	65,1
	Укупно	4,4	4,0	4,0	4,1	4,2	4,4	4,3	4,5	4,4
Учешће увозника у укупном броју предузећа, %	МСПП	7,5	6,4	6,2	6,2	6,5	6,7	6,4	6,5	6,5
	Велика	79,0	75,2	78,6	76,7	73,5	73,5	74,9	74,7	79,6
	Укупно	7,6	6,6	6,3	6,3	6,6	6,8	6,5	6,6	6,6
Учешће извоза у промету, %	МСПП	5,9	6,3	7,3	7,7	8,8	9,1	9,6	10,1	10,1
	Велика	13,8	13,0	15,8	15,5	15,9	21,6	22,5	25,2	27,4
	Укупно	8,5	8,5	10,2	10,4	11,2	13,5	14,1	15,2	16,1
Извоз по запосленом, у хиљ. динара	МСПП	292,0	315,6	417,2	508,4	637,9	675,4	758,7	792,4	799,1
	Велика	706,3	620,6	952,2	1.015,7	1.136,9	1.642,0	1.397,7	1922,1	2213,2
	Укупно	427,8	417,2	597,2	684,5	812,3	1.015,1	1.098,9	1179,9	1284,6
Увоз по запосленом, у хиљ. динара	МСПП	799,7	718,8	835,5	972,3	1.244,7	1.220,7	1.331,9	1355,9	1409,2
	Велика	1.069,0	922,6	1.388,2	1.450,3	1.533,8	1.735,4	1.851,9	1997,2	2088,2
	Укупно	888,0	786,7	1.021,4	1.138,2	1.345,7	1.401,6	1.514,8	1575,9	1642,3

Извор: Министарство привреде на основу података РЗС

Извор: На основу података РЗС, обрада Министарство просвете

**Табела 8: Јаз финансирања**

Ограничења на страни понуде		Ограничења на страни фирме
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Неefикасан извршни поступак</li> <li>- Високи трошкови финансирања</li> <li>- Ниска прикладност производа</li> <li>- Регуларорне сметње</li> <li>- Недостатак алтернативних извора финансирања</li> <li>- Слабост служби које дају подршку</li> </ul>	<b>ЈАЗ ФИНАНСИРАЊА</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ограничења ликвидности</li> <li>• Неприкладна средства обезбеђења</li> <li>• Ставови фирме</li> <li>• Лоши капацитети за представљање фирме</li> <li>• Слаба преговарачка позиција МСП</li> </ul>

Извор: Приказ аутора, Финансирање раста малих и средњих предузећа, књига препорука Влади Републике Србије, USAID, Београд 2012



**Табела 9:** *Извори финансирања у различитим фазама животног циклуса предузећа*

<b>ФАЗА ЖИВОТНОГ ЦИКЛУСА ПРЕДУЗЕЋА</b>	<b>ДОСТУПНИ ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА</b>
Рађање	<ul style="list-style-type: none"> <li>- властита средства</li> <li>- средства породице и пријатеља</li> <li>- неформални инвеститори – богати појединци (пословни анђели)</li> <li>- формални инвеститори</li> </ul>
Раст	<ul style="list-style-type: none"> <li>- факторинг</li> <li>- лизинг</li> <li>- трговачки кредити</li> </ul>
Зрелост	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нераспоређена добит</li> <li>- кредити банака и финансијских институција</li> <li>- емисија акција</li> <li>- инвеститори</li> </ul>

Извор: Приказ аутора, Финансирање раста малих и средњих предузећа, књига препорука Влади Републике Србије, USAID, Београд 2012.

**Табела 10.** Упоредни показатељи пословања сектора МСП за ЕУ и државе региона

Земља	Година	Број предузећа, хиљ.	Број запослених радника, хиљ.	БДВ, млрд. EUR	Број радника по предузећу	БДВ по раднику, хиљ. EUR	УЧЕШЋЕ МСП У НЕФИНАНСИЈСКОМ СЕКТОРУ		
							Број предузећа	Запосленост	БДВ
ЕУ 28	2016	23.172,3	91.738,8	4.045,4	4,0	44,1	99,8	66,8	57,4
	2015	22.418,8	90.668,9	3.836,6	4,0	42,3	99,8	67,0	57,9
Бугарска	2016	319,8	1.467,1	13,5	4,6	9,2	99,8	75,9	66,3
	2015	310,2	1.423,2	11,8	4,6	8,3	99,8	76,5	62,6
Хрватска	2016	154,5	721,1	11,7	4,6	16,2	99,7	66,6	56,2
	2015	153,4	700,9	10,9	4,6	15,5	99,7	67,2	55,0
Мађарска	2016	518,1	1.733,1	27,9	3,3	16,1	99,8	69,7	52,5
	2015	504,8	1.693,7	26,1	3,4	15,4	99,8	69,5	53,3
Румунија	2016	447,9	2.623,9	31,9	5,9	12,1	99,7	67,5	49,9
	2015	462,4	2.773,6	29,4	6,0	10,6	99,6	67,6	50,4
Словенија	2016	133,2	427,0	12,3	3,2	28,8	99,8	72,2	62,6
	2015	127,6	416,0	11,5	3,3	27,7	99,8	72,2	63,2
Србија	2016	340,1	837,5	9,9	2,5	11,8	99,9	65,7	56,2
	2015	324,6	801,7	9,1	2,5	11,3	99,8	65,7	57,7

*Напомена:* Подаци за ЕУ и одабране земље за 2016. годину су процене EUROSTAT-а  
*Извор:* Министарство привреде, на основу података РЗС, за Србију

Извор: На основу података РЗС, обрада Министарство просвете, ЕУРОСТАТ за податке за земље ЕУ и одабране земље за 2006.

**Табела 11:** Показатељи иновативности по групама

ПОКАЗАТЕЉИ ИНОВАТИВНОСТИ				
I група	II група	III група	IV група	
Фактори који омогућавају иновацију али нису везани за предузеће	Јавне и приватне инвестиције у истраживања и иновације	Ефекти иновационих активности	Процена ефеката иновационих активности	
Људски ресурси	Финансирање	Иноватори	Утицаји на запосленост	
Истраживачки систем	Подршка и инвестиције предузећа	Повезивање	Ефекти продаје	
Окружење погодно за иновације		Интелектуална својина		

Извор: European Innovation Scoreboard

**Табела 12. Показатељи иновативности МСП Србије и изабраних земаља из окружења**

	ЕУ 28	Мађарска	Словенија	Хрватска	Румунија	Бугарска	Македонија	Србија
Иновације МСП у производњи и процесе	30,9	15,1	28,7	25,4	4,9	14,0	39,2	28,3
Маркетинг и/или организационе иновације МСП	34,9	15,2	33,2	30,8	8,8	14,8	30,8	36,4
Иновационе активности МСП унутар предузећа	28,8	11,7	26,1	21,1	4,5	11,2	11,3	27,0
Кооперација иновативних МСП са другима	11,2	6,2	13,2	6,8	1,8	3,1	9,6	8,5

Извор: European Innovation Scoreboard

**Табела 13: Кредитни оперативни ризик у Ерсте Банци 2014. године**

Klasa izloženosti	Izloženost	Izloženost (% ukupnog)	Prosečna izloženost
Država i centralne banke	20.871.884	15,8	23.295.478
Teritorijalne autonomije i jedinice lokalne samouprave	358.571	0,3	356.508
Javna administrativna tela	23.918	0,0	21.532
Banke	19.556.250	14,8	14.651.123
Privredna društva	38.801.444	29,4	37.688.154
Fizička lica	23.438.269	17,8	23.156.949
Izloženosti obezbeđene hipotekama na nepokretnostima	8.807.151	6,7	0
Dospela nenaplaćena potraživanja	11.446.953	8,7	11.660.265
Ostale izloženosti	8.607.956	6,5	8.362.383
<b>Ukupno</b>	<b>131.912.396</b>	<b>100,0</b>	<b>119.192.392</b>

Извор: Ерсте Банка, 2014.

**Табела 14. Рангови отежавајућих фактора за све три групе испитаника**

	B	C	D	E	F	G
1		potencijal. firme		stručni		
2	1 porez na dohodak građana	5	7	5		
3	2 porez na dobit	8	9	7		
4	3 doprinosi za socijalno osiguranje	4	8	6		
5	4 nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva	3	4	2		
6	5 nedostatak preduzetničke kulture	10	3	4		
7	6 nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa	12	11	10		
8	7 nedostatak investicionih olakšica za ulaganje	2	2	3		
9	8 procedura odobravanja kredita banaka	6	6	9		
10	9 vremensko trajanje kredita	9	5	8		
11	10 nedostatak bespovratnih poreskih kredita	1	1	1		
12	11 nestabilna poreska politika	7	12	12		
13	12 operativni rizik	11	10	11		
14						
15	<b>potencijalni preduzetnici</b>		<b>preduzetnici duže od 5 godina</b>			<b>stručno osposobljeni kadrovi</b>
16	nedostatak bespovratnih poreskih kredita		nedostatak bespovratnih poreskih kredita			nedostatak bespovratnih poreskih kredita
17	nedostatak investicionih olakšica za ulaganje		nedostatak investicionih olakšica za ulaganje			nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva
18	nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva		nedostatak preduzetničke kulture			nedostatak investicionih olakšica za ulaganje
19	doprinosi za socijalno osiguranje		nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva			nedostatak preduzetničke kulture
20	porez na dohodak građana		vremensko trajanje kredita			porez na dohodak građana
21	procedura odobravanja kredita banaka		procedura odobravanja kredita banaka			doprinosi za socijalno osiguranje
22	nestabilna poreska politika		porez na dohodak građana			porez na dobit
23	porez na dobit		doprinosi za socijalno osiguranje			vremensko trajanje kredita
24	vremensko trajanje kredita		porez na dobit			procedura odobravanja kredita banaka
25	nedostatak preduzetničke kulture		operativni rizik			nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa
26	operativni rizik		nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa			operativni rizik
27	nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa		nestabilna poreska politika			nestabilna poreska politika

Извор: Ауторов прорачун

Табела 15: Упоредни приказ истраживања група

**Kendall**

<https://www.researchgate.net/>

	potencijalni preduzetnici	Rang I nivo	preduzetnici 5. red	Rang I nivo	stručno osposobljeni kadrovi	Rang I nivo
K1-POREZ	0,171	2	0,113	3	0,119	3
K2-ZNANJE	0,137	3	0,249	2	0,285	2
K3-KAPITAL - OSNIVAČKI	0,639	1	0,389	1	0,530	1
K4-RIZIK	0,053	4	0,048	4	0,046	4
	1,000		1,000		1,000	

	Preračunato	Rang1	Preračunato	Rang2	Rang3	Rang1 + Rang2+ Rang3
porez na dohodak građana	0,387	5	0,351	0,040	7	0,360
porez na dobit	0,205	8	0,299	0,034	9	0,306
doprinosi za socijalno osiguranje	0,407	4	0,350	0,040	8	0,334
nedostatak preduzetničkog znanja	0,738	3	0,272	0,068	4	0,624
nedostatak preduzetničke kulture	0,174	10	0,640	0,159	3	0,267
nedovoljno informisanje	0,088	12	0,088	0,022	11	0,109
nedostatak investicionih olakšica	0,312	2	0,302	0,178	2	0,297
procedura odobravanja kredita	0,062	6	0,076	0,045	6	0,060
vremensko trajanje kredita	0,047	9	0,079	0,047	5	0,062
nedostatak bespovratnih poreskih kredita	0,579	1	0,542	0,320	1	0,581
nestabilna poreska politika	0,679	7	0,365	0,018	12	0,345
operativni rizik	0,321	11	0,635	0,031	10	0,655
	4,000		4,000		4,000	

	Numerator	Denominator	W
Broj rangiranih elemenata	12	12636	
Broj ekspertskih grupa-m	3	15444	0,82

Извор: Ауторов прорачун

**Табела 16: Резултати коришћења статистичког софтвера**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
potencijal	5	8	4	3	10	12	2	6	9	1	7	11
firme	7	9	8	4	3	11	2	6	5	1	12	10
stručni	5	7	6	2	4	10	3	9	8	1	12	11
Ri	=SUM(D3:D5)	=SUM(E3:E5)	=SUM(F3:F5)	=SUM(G3:G5)	=SUM(H3:H5)	=SUM(I3:I5)	=SUM(J3:J5)	=SUM(K3:K5)	=SUM(L3:L5)	=SUM(M3:M5)	=SUM(N3:N5)	=SUM(O3:O5)
k	=COUNT(D3:D5)											
m	=COUNTA(C3:C5)											
s	=DEVSQ(D6:D6)											
w	=12*DEVSQ(D6:D6)/C10^2		12*(m*(k^3)/4)									
chi-square	=C10*(C9-1)^C15		m*(k-1)*W									
p value	=CHISQ.DIST.RT(C17/C18)		k-1									

Извор: Ауторов прорачун

**Табела 17: Коначни рангови за три групе испитаника**

	B	C	D	E	F	G
1		potencijal	firme	stručni		
2	1	porez na dohodak građana	5	7	5	
3	2	porez na dobit	8	9	7	
4	3	doprinosi za socijalno osiguranje	4	8	6	
5	4	nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva	3	4	2	
6	5	nedostatak preduzetničke kulture	10	3	4	
7	6	nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa	12	11	10	
8	7	nedostatak investicionih olakšica za ulaganje	2	2	3	
9	8	procedura odobravanja kredita banaka	6	6	9	
10	9	vremensko trajanje kredita	9	5	8	
11	10	nedostatak bespovratnih poreskih kredita	1	1	1	
12	11	nestabilna poreska politika	7	12	12	
13	12	operativni rizik	11	10	11	
14						
15		<b>potencijalni preduzetnici</b>		<b>preduzetnici duže od 5 godina</b>		<b>stručno osposobljeni kadrovi</b>
16		nedostatak bespovratnih poreskih kredita		nedostatak bespovratnih poreskih kredita		nedostatak bespovratnih poreskih kredita
17		nedostatak investicionih olakšica za ulaganje		nedostatak investicionih olakšica za ulaganje		nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva
18		nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva		nedostatak preduzetničke kulture		nedostatak investicionih olakšica za ulaganje
19		doprinosi za socijalno osiguranje		nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva		nedostatak preduzetničke kulture
20		porez na dohodak građana		vremensko trajanje kredita		porez na dohodak građana
21		procedura odobravanja kredita banaka		procedura odobravanja kredita banaka		doprinosi za socijalno osiguranje
22		nestabilna poreska politika		porez na dohodak građana		porez na dobit
23		porez na dobit		doprinosi za socijalno osiguranje		vremensko trajanje kredita
24		vremensko trajanje kredita		porez na dobit		procedura odobravanja kredita banaka
25		nedostatak preduzetničke kulture		operativni rizik		nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa
26		operativni rizik		nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa		operativni rizik
27		nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa		nestabilna poreska politika		nestabilna poreska politika

Извор: Ауторов прорачун

**Табела 18: Отежавајући фактори за три групе испитаника**

	potencijal. firme	stručni	
1 porez na dohodak građana	5	7	5
2 porez na dobit	8	9	7
3 doprinosi za socijalno osiguranje	4	8	6
4 nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva	3	4	2
5 nedostatak preduzetničke kulture	10	3	4
6 nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa	12	11	10
7 nedostatak investicionih olakšica za ulaganje	2	2	3
8 procedura odobravanja kredita banaka	6	6	9
9 vremensko trajanje kredita	9	5	8
10 nedostatak bespovratnih poreskih kredita	1	1	1
11 nestabilna poreska politika	7	12	12
12 operativni rizik	11	10	11

potencijalni preduzetnici	preduzetnici duže od 5 godina	stručno osposobljeni kadrovi
nedostatak bespovratnih poreskih kredita	nedostatak bespovratnih poreskih kredita	nedostatak bespovratnih poreskih kredita
nedostatak investicionih olakšica za ulaganje	nedostatak investicionih olakšica za ulaganje	nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva
nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva	nedostatak preduzetničke kulture	nedostatak investicionih olakšica za ulaganje
doprinosi za socijalno osiguranje	nedostatak preduzetničkog znanja i iskustva	nedostatak preduzetničke kulture
porez na dohodak građana	vremensko trajanje kredita	porez na dohodak građana
procedura odobravanja kredita banaka	procedura odobravanja kredita banaka	doprinosi za socijalno osiguranje
nestabilna poreska politika	porez na dohodak građana	porez na dobit
porez na dobit	doprinosi za socijalno osiguranje	vremensko trajanje kredita
vremensko trajanje kredita	porez na dobit	procedura odobravanja kredita banaka
nedostatak preduzetničke kulture	operativni rizik	nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa
operativni rizik	nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa	operativni rizik
nedovoljno informisanje u vezi poreskih propisa	nestabilna poreska politika	nestabilna poreska politika

Извор: Ауторов прорачун

## Списак слика

**Слика 1:** Порез на добит корпорација као део БДП-а САД у периоду после Другог светског рата (стр.32)

**Слика 2:** Животни циклус производа или услуге (стр.40)

**Слика 3.** Оснос предузетништва и стратегијског менаџмента (стр.43)

**Слика 4.** Концептуални оквир предузетничке оријентације (стр.46)

**Слика 5.** Густина МСПП у Европи (стр.50)

**Слика 6.** Регионални распоред МСП у 2013. Години (стр.51)

**Слика 7:** Спирала знања коју су дефинисали Нонака и Такеучи (Извор: "The Knowledge-Creating Company - How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation" (Nonaka, Takeuchi, New York Oxford 1995) (стр.78)

**Слика 8.** Животни циклус предузећа по Адигесу, организациона култура битна је за све фазе (стр.84)

**Слика 9:** Улога и значај предузетничке културе(стр.85)

**Слика 10.** Број привредних субјеката у периоду 2008-2016.(стр.89)

**Слика 11:** БДВ, запосленост и продуктивност од 2018. До 2016.(стр.91)

- Слика 12.** Структура прерађивачке индустрије према технолошкој сложености и величини предузећа у 2016. Години (стр.92)
- Слика 13:** Запосленост, БДВ и продуктивност МСП и великих предузећа (стр.93)
- Слика 14.** Реалне годишње стопе раста у процентима и привреда акоје 2008. Обележена са 100% (стр.95)
- Слика 15.** Иновативне перформансе појединих европских земаља у 2016.(стр.116)
- Слика 16.** Показатељи иновативности МСП Србије и изабраних земаља из окружења (стр.119)
- Слика 17.** Инфраструктура МСП сектора у Србији (стр.123)
- Слика 18.** Порез на доходак грађана по земљама, 2013. године.(стр.128)
- Слика 19:** Порез на доходак грађана у свету (стр.129)
- Слика 20:** Број објављених публикација на тему АХП (стр.142)
- Слика 21:** Поређење парова (стр.143)
- Слика 22:** Приказан горњи троугао матрице (стр.143)
- Слика 23:** АХП хијерарија (стр.149)
- Слика 24:** Пример онлајн анкете (стр.159)
- Слика 25:** Испитаник пореди парове (стр.160)
- Слика 26:** Одговори испитаника експортовани у облик табеле (стр.168)
- Слика 27:** Потенцијални предузетници (стр.172)
- Слика 28:** Пример израчунавања коефицијента (АХП метода) (стр.173)
- Слика 29.** Потенцијални предузетници – порез (стр.174)
- Слика 30:** Потенцијални предузетници – знање (стр.175)
- Слика 31:** Потенцијални предузетници – капитал (стр.176)
- Слика 32:** Потенцијални предузетници – ризик (стр.177)
- Слика 33:** Предузетници који имају бизнис дуже од 5 година (стр.182)
- Слика 34:** Предузетници који имају бизнис дуже од 5 година – кластер порез (стр.183)
- Слика 35:** Предузетници који имају бизнис дуже од 5 година – кластер знање (стр.184)
- Слика 36:** Предузетници који имају бизнис дуже од 5 година – кластер капитал (стр.185)
- Слика 37:** Предузетници који имају бизнис дуже од 5 година – кластер ризик (стр.186)
- Слика 38:** Стручно оспособљени кадар (стр.188)
- Слика 39:** Стручно оспособљени кадар – порез (стр.189)



**Слика 40:** Стручно оспособљени кадар – знање(стр.190)

**Слика 41:** Стручно оспособљени кадар – капитал (стр.191)

**Слика 42:** Стручно оспособљени кадар – ризик (стр.192)

**Слика 43:** Пример анкете која није узета у обзир (коэффициент конзистентности  $>0,1$ ) (стр.196)

**Слика 44:** Формуле за израчунавање Кендаловог коэффицијента корелације рангова и коначни резултат (стр.199)

**Слика 45:** формуле за доказ прве хипотезе (стр.201)

**Слика 46:** доказ хипотезе 1 (стр.202)

## **Биографија**

Ивана Љубичић је рођена 10.08.1968. године у Београду. Основну школу и гимназију „VIII Београдска гимназија“ завршила је у Београду. Дипломирала је 2012.године на Факултету за економију и инжењерски менаџмент у Новом Саду, Универзитет Привредна академија у Новом Саду, на студијском програму Пословна економија и финансије. На истоименом факултету уписује мастер студије. Мастер студије је завршила 2014.године, студијски програм Пословна економија и финансије, као интегрисане основне и мастер академске студије првог и другог степена, са просечном оценом 9,06. Од марта 2009. године. запослена је у рачуноводству у Београдској пословној школи високој школи струковних студија, данас Академија пословних струковних студија Београд, а од октобра 2016. ангажована је у настави на предметима: Порески систем и Порески поступак.