



**UNIVERZITET U NOVOM SADU
POLJOPRIVREDNI FAKULTET
DEPARTMAN ZA EKONOMIKU POLJOPRIVREDE I
SIOCIOLOGIJU SELA**

**PREDUZETNIŠTVO
KAO FAKTOR RAZVOJA
AGROPRIVREDE
REPUBLIKE SRPSKE**

DOKTORSKA DISERTACIJA

Mentor: Prof. dr Radovan Pejanović

Kandidat: mr Adriana Radosavac

Novi Sad, 2013. godine

**UNIVERZITET U NOVOM SADU
POLJOPRIVREDNI FAKULTET**

Ključna dokumentacijska informacija

Redni broj:
RBR
Identifikacioni broj:
IBR
Tip dokumentacije: Monografska dokumentacija
TD
Tip zapisa: Tekstualni štampani materijal
TZ
Vrsta rada (dipl., mag., dokt.): Doktorska disertacija
VR
Ime i prezime autora: mr Adriana Radosavac
AU
Mentor (titula, ime, prezime, zvanje): Dr Radovan Pejanović, redovni profesor
MN
Naslov rada: Preduzetništvo kao faktor razvoja
NR agroprivrede Republike Srpske
Jezik publikacije: Srpski
JP
Jezik izvoda: Srpski / engleski
JI
Zemlja publikovanja: Republika Srbija
ZP
Uže geografsko područje: AP Vojvodina
UGP
Godina: 2013
GO
Izdavač: autorski reprint
IZ
Mesto i adresa: Poljoprivredni fakultet, Departman za
MA ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela,
Trg Dositeja Obradovića 8, 21000 Novi Sad

Fizički opis rada:
FO 21 poglavlje, 260 strana, 52 tabele, 46
grafikona, 183 literarnih navoda, 3 priloga
Ekonomija

Naučna oblast:
NO
Naučna disciplina: Agroekonomija
ND
Predmetna odrednica, ključne reči: Preduzetništvo, MSP sektor, agroprivreda,
PO Republika Srpska
UDK 005.961:005.914.3:581.14(043.3)
Čuva se: Biblioteka Poljoprivrednog fakulteta,
ČU Univerzitet u Novom Sadu
Važna napomena: Nema

VN

Izvod:

IZ

Predmet istraživanja ove doktorske disertacije je određivanje značaja preduzetništva kao faktora razvoja agro(privrede) Republike Srpske. Preduzetništvo je važan element ekonomskog razvoja i konkurentnosti privrede, gde je Republika Srpska tipičan primer zemlje tranziciji. Stoga je aspekt preduzetništva posmatran na makro nivou, da bi se uspešno moglo sagledati i na jednom segmentu privrede – agroprivreda, a zatim i mikro nivou.

U konkretnom primeru Republike Srpske, kao tranzicione zemlje, postoje još uvek određena ograničenja da bi se uspešno sprovela reforma i agrarnog i prehrambenog sektora. Glavna ograničenja u daljem razvoju ova dva sektora su: nezadovoljavajuća agrarna struktura, nerešeno agrarno zakonodavstvo, nekonkurentnost proizvoda, slaba iskorišćenost proizvodnih kapaciteta i sl. U prelaznoj fazi kod transformisanja agrarnog i prehrambenog sektora u savremeniji tržišni model odlučujuću ulogu ima agro(preduzetništvo). Rezultat ovog istraživanja ukazuje da Republika Srpska ima značajne potencijale za razvoj oba sektora, ali su nedovoljno razvijeni.

Naime, sadašnji agrarni i prehrambeni sektor zadovoljava potrebe domaćeg stanovništva. Sa druge strane postoje značajni potencijali za takav razvoj agroprivrede koji bi obezbedio plasman ovih proizvoda na inostranom tržištu.

Rezultati istraživanja ukazuju da je potrebno dinamičnije razviti sektor malih i srednjih preduzeća u agroprivredi Republike Srpske. U prilog tome govore rezultati sprovedene ankete za potrebu istraživanja u disertaciji. Naime, rezultati ukazuju da značajniji udeo u preduzetništvu agroprivrede Republike Srpske imaju mikro preduzeća u odnosu na mala i srednja preduzeća. U tom kontekstu je opravdanije formiranje malih i srednjih preduzeća u primarnoj proizvodnji, dok u prehrambenoj proizvodnji je opravdanije formiranje srednjih preduzeća.

Takođe, za uspešno poslovanje MSP sektora u agroprivredi Republike Srpske potrebno je povoljno makroekonomsko okruženje (bruto društveni proizvod, inflacija, tržište rada, spoljnotrgovinsko poslovanje i priliv stranih direktnih investicija).

Odlučujuću ulogu u daljem razvoju agropreduzetništva Republike Srpske imaju institucionalni i pravni okviri razvoja preduzetništva, kroz razvoj čitavog niza zakona i strategija, kao i institucija koji su u funkciji razvoja agroprivrede.

Takođe, razvoj preduzetničke infrastrukture je značajan faktor unapređenja preduzetništva u agroprivredi Republike Srpske, ali i za ekonomski razvoj lokalne zajednice.

Konačno, razvoj preduzetništva u Republici Srpskoj višestruko doprinosi razvoju agroprivrede preko: većeg stepena iskorišćavanja poljo(privrednih) potencijala, većeg stepena finalizacije poljoprivrednih proizvoda, revitalizaciji sela, smanjenja depopulacije seoskog stanovništva, rasta konkurentnosti, veće zaposlenosti radno sposobnog stanovništva, pa konačno i celokupnog ekonomskog razvoja Republike Srpske.

Datum prihvatanja teme od strane 01.12.2009.

NN veća:

DP

Datum odbrane:

DO

Članovi komisije:

mentor: prof. dr Radovan Pejanović,
redovni profesor, Poljoprivredni fakultet Novi Sad

predsednik prof. dr Zoran Njegovan, redovni
profesor, Poljoprivredni fakultet Novi Sad

član: prof. dr Milorad Filipović,
vanredni profesor, Ekonomski fakultet, Beograd

**UNIVERSITY OF NOVI SAD
FACULTY OF AGRICULTURE**

Key word documentation

Accession number:
ANO
Identification number:
INO
Document type: Monograph documentation
DT
Type of record: Textual printed material
TR
Contents code: PhD thesis
CC
Author: mr Adriana Radosavac
AU
Mentor: PhD Radovan Pejanović, Full Professor
MN
Title: Entrepreneurship as a factor of development
TI agrobusiness of the Republic of Srpska
Language of text: Serbian
LT
Language of abstract: English / Serbian
LA
Country of publication: Republic of Serbia
CP
Locality of publication: AP Vojvodina
LP
Publication year: 2013
PY
Publisher: Author,s reprint
PU
Publication place: Faculty of Agriculture, Department of
PP Agricultural Economics and Rural Sociology,
Trg Dositej Obradović 8, 21000 Novi Sad
Physical description: 21 chapters, 260 pages, 52 tables, 46
graphs 183 literary quotation, 3 appendices
PD
Scientific field: Economy
SF
Scientific discipline: Agroeconomy
SD
Subject, Key words: Entrepreneurship, SMEs sector
SKW agrobusiness, Republic of Srpska
UC 005.961:005.914.3:581.14(043.3)
Holding data: Library of the Faculty of Agriculture,
University HD of Novi Sad
Note: None

N

Abstract:

AB

Subject of this dissertation is to determine the importance of entrepreneurship as a factor in the development of agro(business) of Republic of Srpska. Entrepreneurship is an important element of economic development and competitiveness of the economy, and Republic of Srpska is typical example of a country in transition. Therefore, the aspect of entrepreneurship monitored on a macro level, in order to successfully be seen in a segment of the economy - agrobusiness, and then the micro level.

In the specific case of the Republic of Serbian, as well as a country in transition, there are still some limitations in order to successfully implement the reform of agricultural and food sector. The main limitations to the further development of these two sectors are unsatisfactory agrarian structure, unresolved agrarian legislation, deficiency of product competitiveness, low utilization of production capacity, etc. In the transitional phase of transformation the agricultural and food sector in the modern market model the crucial role is played by agro(entrepreneurship). The results of this study indicate that in Republic of Srpska has significant potential in both sectors, but they are under-developed.

The current agricultural and food sector satisfies the nutritional needs of the local population. On the other hand, there is significant potential for development of agrobusiness which would be provided distribution of these products on the international market.

The results indicate the need for more dynamic develop of sector of small and medium-sized enterprises in agrobusiness in Republic of Srpska This assertion confirmed by the results of the survey for the need of research in this dissertation. The results indicate that more significant share in agroentrepreneurship in Republic of Srpska have micro- enterprises than small and medium-sized enterprises. In this context, it is justifiable to formation of small and medium enterprises in primary production, while food production has more justified the formation medium-sized companies.

Also, for successful management of SME sector in agrobusiness in Republic of Srpska is necessary to provide favorable macro-economic environment (GDP, inflation, labor market, foreign trade and foreign direct investment).

Crucial role in further development of agroentrepreneurship in Republic of Srpska have institutional and legal framework for the development of entrepreneurship, through the development of a series of laws and policies, and institutions which are in the function of development of agrobusiness.

Also, the development of entrepreneurial infrastructure is an important factor in promoting entrepreneurship in agrobusiness of Republic of Srpska, but also for the economic development of local communities.

Finally, the development of entrepreneurship in the Republic of Srpska have multiple contributions for the development agrobusiness through: a higher level of exploitation agricultural(economic) potential, the greater the level of finished agricultural products, the revitalization of the village, to reduce rural depopulation, increase competitiveness, increasing employment rate of working-age population, and finally and the overall economic development of the Republic of Srpska.

Accepted on Scientific Board on:

01.12.2009.

AS

Defended:

DE

Thesis Defend Board:

DB

mentor: Radovan Pejanović, PhD,
Full Professor, Faculty of Agriculture,
Novi Sad

president: Zoran Njegovan, PhD,
Full Professor, Faculty of Agriculture,
Novi Sad

member: Milorad Filipović , PhD,
Associate Professor, Faculty of
Economics, Belgrade

SADRŽAJ

LISTA SKRAĆENICA	1
PRVI DEO: UVOD	3
1. AKTUELNOST I ZNAČAJ PROBLEMATIKE	3
2. CILJ I PREDMET ISTRAŽIVANJA	4
3. PREGLED LITERATURE	5
4. METODOLOGIJA RADA I IZVORI PODATAKA	11
5. POLAZNE HIPOTEZE RADA	12
DRUGI DEO: TEORIJSKI OKVIR	14
6. EKONOMSKI RAST, RAZVOJ I PREDUZETNIŠTVO	14
6.1. <i>DEFINISANJE EKONOMSKOG RASTA I RAZVOJA</i>	14
6.2. <i>FAKTORI EKONOMSKOG RASTA I RAZVOJA</i>	15
6.3. <i>INDIKATORI EKONOMSKOG RAZVOJA</i>	19
6.3.1. <i>Naturalno izraženi pokazatelji</i>	19
6.3.2. <i>Ekonomsko-socijalni pokazatelji</i>	19
6.3.3. <i>Naučno-tehnološki pokazatelji</i>	20
6.3.4. <i>Vrednosno izraženi pokazatelji</i>	20
6.3.4.1. <i>Društveno bogatstvo</i>	21
6.3.4.2. <i>Bruto domaći proizvod (BDP)</i>	21
6.3.4.3. <i>Bruto nacionalni proizvod (BNP)</i>	23
6.3.4.4. <i>Nacionalni dohodak (ND)</i>	23
6.4. <i>PRIVREDNI CIKLUSI</i>	24
7. TRANZICIJA I PREDUZETNIŠTVO	27
7.1. <i>POJAM TRANZICIJE</i>	27
7.2. <i>SHVATANJE TRANZICIJE</i>	29
7.3. <i>OSNOVNI CILJEVI TRANZICIJE</i>	29
7.4. <i>TRANZICIONE AKTIVNOSTI I REFORME</i>	30
7.5. <i>KLJUČNI ELEMENTI PROCESA TRANZICIJE</i>	33
7.6. <i>ZNAČAJ TRANZICIJE U BIVŠIM SOCIJALISTIČKIM ZEMLJAMA U FUNKCIJI POVEĆANJA KONKURENTNOSTI</i>	36
8. KONKURENTNOST I PREDUZETNIŠTVO	39
8.1. <i>POJMOVNI ASPEKTI KONKURENTNOSTI</i>	39
8.2. <i>MALA I SREDNJA PREDUZEĆA KAO FAKTORI RASTA KONKURENTNOSTI</i>	46
8.3. <i>KLASTERI KAO NAČIN ORGANIZOVANJA EKONOMSKIH SUBJEKATA</i>	47
8.4. <i>ULOGA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA (SDI) U POVEĆANJU KONKURENTNOSTI</i>	48
8.5. <i>KONKURENTNOST U AGROPRIVREDI</i>	49
8.6. <i>INOVACIJE I ODRŽAVANJE KONKURENTSKE PREDNOSTI</i>	50
9. AGROPRIVREDA I PREDUZETNIŠTVO	54
9.1. <i>UPRAVLJANJE U AGROPRIVREDI</i>	56
10. PREDUZETNIŠTVO KAO FAKTOR EKONOMSKOG RAZVOJA	60
10.1. <i>NASTANAK PREDUZETNIŠTVA</i>	61
10.2. <i>USLOVI ZA NASTANAK I RAZVOJ PREDUZETNIŠTVA</i>	64
10.3. <i>POJMOVNO ODREĐENJE PREDUZETNIŠTVA I PREDUZETNIKA</i>	64
10.4. <i>PREDUZETNIK I MENADŽER</i>	71
10.5. <i>INOVACIJA, TEHNOLOGIJA I ZNANJE U FUNKCIJI PREDUZETNIŠTVA</i>	71
10.6. <i>OBLICI PREDUZETNIŠTVA</i>	73

10.7. STRATEGIJE U PREDUZETNIŠTVU	75
10.8. BIZNIS PLAN	76
11. NEKI ASPEKTI PREDUZEĆA U FUNKCIJI PREDUZETNIŠTVA.....	79
11.1. ODREĐENJE POJMA PREDUZEĆA	79
11.2. VELIČINA PREDUZEĆA.....	81
11.3. OBLICI PREDUZEĆA I DRUŠTVENO-EKONOMSKI SISTEMI.....	83
11.4. POVEZIVANJE MALIH I VELIKIH PREDUZEĆA	89
11.5. MALA I SREDNJA PREDUZEĆA (MSP)	90
11.5.1. Prednosti i nedostaci malih i srednjih preduzeća	92
11.6. POSLOVNA INFRASTRUKTURA ZA PODRŠKU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA.....	93
11.6.1. Biznis inkubatori.....	94
11.6.2. Klasteri	103
11.6.3. Zemljoradničke zadruge kao preduzetničke organizacije	109
TREĆI DEO: REPUBLIKA SRPSKA - AGROPRIVREDA I PREDUZETNIŠTVO	111
12. OSNOVNA OBELEŽJA REPUBLIKE SRPSKE.....	111
12.1. DEMOGRAFSKI POTENCIJALI REPUBLIKE SRPSKE	113
12.2. PRIRODNI POTENCIJALI REPUBLIKE SRPSKE.....	114
12.2.1. Poljoprivredni potencijali.....	115
12.2.2. Potencijali u šumarstvu	116
12.2.3. Hidro-klimatski potencijali	117
12.2.4. Rudno-mineralni resursi	118
12.3. PRIVREDNI POTENCIJALI REPUBLIKE SRPSKE	118
12.3.1. Poljoprivreda i prehrambena industrija.....	118
12.3.1.1. Poljoprivreda Republike Srpske.....	118
12.3.1.2. Prehrambena industrija Republike Srpske	123
12.3.2. Ostale privredne grane Republike Srpske.....	123
13. MAKROEKONOMSKI POKAZATELJI REPUBLIKE SRPSKE	126
13.1. BRUTO DRUŠTVENI PROIZVOD REPUBLIKE SRPSKE	127
13.2. INFLACIJA U REPUBLICI SRPSKOJ.....	130
13.3. TRŽIŠTE RADA U REPUBLICI SRPSKOJ.....	130
13.4. SPOLJNA TRGOVINA U REPUBLICI SRPSKOJ	132
13.5. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE U REPUBLICI SRPSKOJ	136
14. AGROPRIVREDA REPUBLIKE SRPSKE.....	140
14.1. PRIMARNA POLJOPRIVREDNA PROIZVODNJA REPUBLIKE SRPSKE	141
14.1.1. Biljna proizvodnja u Republici Srpskoj	144
14.1.2. Stočarska proizvodnja u Republici Srpskoj.....	148
14.2. PREHRAMBENA INDUSTRIJA REPUBLIKE SRPSKE	149
15. PREDUZETNIŠTVO U REPUBLICI SRPSKOJ	153
15.1. REGULATORNI FAKTORI OKRUŽENJA U FUNKCIJI RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA U R. SRPSKOJ	153
15.1.1. Tranzicija u Republici Srpskoj.....	153
15.1.2. Ne(konkurentnost) privrede Republike Srpske	155
15.1.3. Pravni okviri preduzetništva u Republici Srpskoj.....	158
15.1.4. Institucionalni okviri preduzetništva u Republici Srpskoj.....	161
15.1.5. Finansijska podrška razvoju preduzetništva u Republici Srpskoj	164
15.2. PREDUZETNIŠTVO U AGROPRIVREDI REPUBLIKE SRPSKE	165
15.2.1. Pokazatelji stanja MSP u agroprivredi Republike Srpske	169
15.2.2. Preduzetnička infrastruktura i ostali modeli podrške preduzetništvu u agroprivredi Republike Srpske	172
16. EVROPSKA ISKUSTVA U PODRŠCI SEKTORU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA.....	184
ČETVRI DEO: REZULTATI ISTRAŽIVANJA.....	186
17. ANALIZA ANKETIRANIH PREDUZEĆA U REPUBLICI SRPSKOJ	186

17.1. ANALIZA POSLOVANJA PREDUZEĆA (PO VELIČINI) – MIKRO, MALA, SREDNJA I VELIKA PREDUZEĆA	188
17.2. ANALIZA POSLOVANJA POSLOVNIH SUBJEKATA PREMA VRSTI DELATNOSTI	206
PETI DEO: ZAKLJUČNA RAZMATRANJA	226
18. SWOT ANALIZA – PREDUZETNIŠTVO KAO FAKTOR RAZVOJA AGROPRIVREDE REPUBLIKE SRPSKE.....	226
19. ZAKLJUČCI.....	229
20. PRILOG	234
20.1. SPISAK TABELA.....	234
20.2. SPISAK GRAFIKONA	237
20.3. UPITNIK.....	239
21. LITERATURA.....	250
BIOGRAFIJA.....	260

LISTA SKRAĆENICA

BDP	Gross domestic product / Bruto domaći proizvod
BiH	Bosnia and Herzegovina/ Bosna i Hercegovina
CEFTA	Central European Free Trade Agreement/Sporazum o centralnoevropskoj zoni slobodne trgovine
CMO	Common Market Organization/Zajedničko tržište Evropske Unije
COP	Conference of the Parties (to theUNFCCC)/Konferencija Potpisnica/Skup učesnika (UNFCCC)
CPA	Programme Activity/Aktivnosti po CDM Programu
EAR	European agency for reconstruction/Evropska agencija za rekonstrukciju
EAFG	European Agricultural Fund for Guarantee/Evropski garantni fond u poljoprivredi
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development/Evropska banka za obnovu i razvoj
EC	European Commission/Evropska komisija ECD
EEC	European Economic Community/Evropska ekonomska zajednica
ERDF	European Regional Development Fund/Evropski regionalni razvojni fond
ESF	European Social Fund/Evropski društveni fond
EU	European Union/Evropska Unija
EUR	Valuta Evropske unije (euro tj. evro)
FAO	Food and Agricultural Organization/Svetska organizacija za hranu i poljoprivredu
FTA	Free Trade Agreement/Sporazum o slobodnoj trgovini
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade/Opšti sporazum o carinama i trgovini
GDP	Gross Domestic Product/Bruto domaći proizvod
KM	Valuta Bosne i Hercegovine (konvertibilna marka)
IDA	International Development Association/Međunarodno udruženje za razvoj
IFAD	International Fund for Agricultural Development/Međunarodni fond za razvoj poljoprivrede
IMF	International Monetary Fund/Međunarodni monetarni fond
ISO	International Organization for Standardization/Međunarodna organizacija za standarde
LEADER	Liasion Entre Actions pour le Developpement de 'l Economie Rurale/Veze između akcija ruralnog razvoja
MPŠV	Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srpske
MSP	Small and medium-sized enterprises/Mala i srednja preduzeća
MVTEO	Ministry of Foreign Trade and Economic Relations/Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa Bosne i Hercegovine

NVO	Nevladina organizacija
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development/Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj
RS	Republic of Srpska/Republika Srpska
SAPARD	Special Accession Program for Agriculture and Rural Development/Specijalni pristupni program za poljoprivredu i ruralni razvoj
SWOT	Strengthens – Weakness - Opportunities – Threats Analyse/Analiza prednosti, slabosti, mogućnosti i pretnji
UNDP	United Nations Development Programme/Razvojni program Evropske unije
USAID	United States Agency for International Development/Agencija Sjedinjenih Američkih država za međunarodni razvoj
WFT	World Food Program/Svetski program za ishranu
WHO	World Health Organization/Svetska zdravstvena organizacija
WTO	World Trade Organization/Svetska trgovinska organizacija

PRVI DEO: UVOD

1. AKTUELNOST I ZNAČAJ PROBLEMATIKE

Preduzetništvo, odnosno mala i srednja preduzeća su jedan od odlučujućih činilaca ubrzanja privrednog razvoja i bržeg zapošljavanja. Preduzetništvo se u EU pokazalo kao bitan razvojni resurs i akciono orijentisani način razmišljanja, koji u centar pažnje stavlja inovativno ponašanje. Agroprivreda je kompleksan pojam koji obuhvata poljoprivrednu proizvodnju u užem i širem smislu. Razvoj agropreduzetništva ogleda se kroz formiranje malih i srednjih preduzeća u poljoprivredi ili tzv. porodična poljoprivredna preduzeća. Ovaj pojam se proteže i na ostale delatnosti koji čine celinu agroprivrede. Osim proizvodnje ovde su zastupljeni preduzetnici, iz oblasti: prerade poljoprivrednih proizvoda, nabavke potrebnih inputa za poljoprivrednu proizvodnju, kao i prometa poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

Današnji agropreduzetnik iz proizvodne faze je vlasnik porodičnog gazdinstva opšteg karaktera koja imaju zemlju obradive površine i odgovarajuću poljoprivrednu opremu. Agropreduzetnici uz edukativnu pomoć prerastaju sve više u specijalizovana lica koji upravljaju objektom na kojima je zastupljena određena proizvodnja sa prepoznatljivim proizvodom, dok druge poljoprivredne proizvode koji se ne mogu dobiti iz sekundarnih ili tercijarnih oblika primarne proizvodnje, kupuju na tržištu. Nosioi gazdinstva, agropreduzetnici shvataju potrebu za formiranjem farmi i za organizovanjem i drugih delatnosti kao što su male porodične prerađivačke radionice ili pogoni u kojima se proizvodi dobijeni iz primarne proizvodnje prerađuju u poluproizvode ili gotove proizvode.

Poljoprivreda Republike Srpske teži da ostvari veći broj ciljeva, kao što su: obezbeđenje trajne prehrambene sigurnosti, povećanje konkurentnosti, povećanje izvoza poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, izgradnja i razvoj institucija i mehanizma tržišnog privređivanja u sektoru agrobiznisa, ekonomska zaštita proizvođača, ruralni i uravnotežen regionalni razvoj, brže uključivanje u regionalne, evropske procese i međunarodne organizacije i drugo.

Međutim, stvarno stanje poljoprivrede Republike Srpske suočava se sa širokim spektrom ograničenja na tržištima sirovina i gotovih proizvoda (niske cene gotovih proizvoda, skupa logistika, ograničen stepen dostupnosti finansiranja po prihvatljivim cenama). Ta situacija dovodi do smanjivanja stepena produktivnosti, kao i konkurentnosti. Poljoprivredni sektor se nalazi na prekretnici i uloga prehrambenog i poljoprivrednog sektora mora da se definiše. To podrazumeva, da poljoprivreda i dalje predstavlja izvor sredstava za život za relativno siromašno ruralno stanovništvo ili da evoluiru u konkurentniji sektor koji može da predstavlja zamenu za uvoz i da

proširi izvoz, gotovo da se posedovna struktura u poljoprivredi i izdvaja kao najveći ograničavajući činilac, kao i mali kapaciteti prerade poljoprivrednih proizvoda. Stoga, javlja se pitanje uloge preduzetništva u razvoju agroprivrede koje bi to ograničenje prevelo u konkurentnu prednost.

Naime, iskustva EU u razvoju agropreduzeništva predstavljaju dobar primer za ugled u razvoju preduzetništva. Mala i srednja preduzeća su najčešće nosioci spoljno-trgovinske aktivnosti (uvoza i izvoza). Njihova težnja se bazira na unapređenju poslovanja i održivosti pozicija na tržištu. Upravo ova preduzeća pokazuju veću sposobnost da se prilagode i opstanu na tržištu. Ove osobine malih i srednjih preduzeća su u uslovima svetske finansijske krize još više došle do izražaja, pri čemu se preduzetništvu poklanja značajna pažnja kao aktivatora privrednih aktivnosti, kako na lokalnom, regionalnom, pa tako i na nacionalnom i svetskom nivou.

2. CILJ I PREDMET ISTRAŽIVANJA

Predmet disertacije je ispitivanje uticaja preduzetništva, kao ekonomskog faktora (resursa), na rast i razvoj agroprivrede. Na primeru entiteta Republike Srpske u radu je prikazan odnos ovih dveju varijabli. Ova međuzavisnost je istražena sa teorijskog, kao i sa praktičnog aspekta. Karakter predmeta istraživanja uslovljava višeslojnu strukturu rada. Prvo, to podrazumeva da je preduzetništvo značajan faktor ekonomskog razvoja. Takođe, preduzetništvo se pojavljuje kao sastavni deo strategije privrednog razvoja u tranziciji svih bivših socijalističkih zemalja. Osim toga, preduzetništvo predstavlja ključni element konkurentnosti, gde su mala i srednja preduzeća organizovana u formi klastera značajni faktori rasta konkurentnosti. Konačno, kao nezaobilazan deo u definisanju preduzetništva je aspekt organizacije preduzeća i sistem upravljanja u agroprivredi.

Drugi nivo istraživanja obuhvata praktični aspekt razvoja preduzetništva u Republici Srpskoj. U tom kontekstu su analizirani potencijali razvoja preduzetništva u agroprivredi Republike Srpske, kroz prikaz stanja agroprivrede i poslovanja preduzeća u toj oblasti, kao i prikazom postojeće i planirane preduzetničke infrastrukture u Republici Srpskoj. Posebno su opisani makroekonomski pokazatelji kao nužni okvir za poslovanje malih i srednjih preduzeća, a zatim i regulatorni faktori okruženja koji su funkciji razvoja preduzetništva Republike Srpske (tranzicija, konkurentnost, pravni i institucionalni okviri, finansijska podrška).

Imajući u vidu viziju razvijene agroprivrede u Republici Srpskoj i potrebu da se njen razvoj zasniva na primenu preduzetništva, osnovni cilj ovog istraživanja ističe jaku međuzavisnost razvoja kako agroprivrede, tako i razvoja preduzetništva u Republici Srpskoj.

Kao podcilj treba napomenuti neophodnost da se svestrano analizira koji su to potencijali u agroprivredi Republike Srpske koji imaju najveći potencijal za razvoj i koji delovi agroprivrede imaju najveći potencijal u smislu veće zastupljenosti malih i srednjih preduzeća.

Sledeći podcilj je ukazati na značaj poslovnog povezivanja privrednih subjekata kao bi se stvorio moderan sektor agroprivrede Republike Srpske, pre svega kroz stvaranje poslovnih zona i formiranjem raznih udruženja, odnosno klastera. Ova preduzetnička infrastruktura je od vitalnog značaja za razvoj preduzetništva u agroprivredi Republike Srpske, obzirom da su procesi tranzicije još uvek u toku, tokom koje su mala i srednja preduzeća pokazala značajnu vitalnost u poslovanju, spram velikih preduzeća u agroprivredi koja su još uvek u procesu privatizacije ili kod kojih privatizacija nije uspešno obavljena.

Konačno, cilj istraživanja je da se kreatorima agrarne politike i kreatorima celokupne ekonomske politike u Republici Srpskoj stavi na uvid dovoljno materijala i argumenata i da okosnica budućeg razvoja poljoprivrede i prehrambene industrije leži u razvoju preduzetništva, imajući u vidu sve specifičnosti ovih grana privrede. Na osnovu toga pojedina rešenja u ovoj disertaciji mogla bi biti korisna u cilju donošenja strateških i operativnih odluka u domenu agrarne i ekonomske politike.

3. PREGLED LITERATURE

S obzirom na složenost tematike disertacije, prvi deo literature koja je bila korišćena vezana je usko za pojam preduzetništva, drugi deo literature se odnosi na preduzetničku infrastrukturu, a treći deo na stanje agroprivrede Republike Srpske.

Postsocijalistička tranzicija predstavlja plodan ambijent za razvoj preduzetništva. Početna pozicija u ovakvim uslovima je takva da je privatna inicijativa ozbiljno bila potisnuta u početnim fazama, i da su sredstva za štednju bila izuzetno ograničena. Tokom 90-tih godina prošlog veka došlo je do liberalizacije, pokretanja poslova, akumulacije kapitala, rasta zapošljavanja i sl. Takođe, u tom periodu se u zemljama zahvaćene tranzicijom pojavljuju redistribucija nacionalizovane imovine kroz razne programe restitucije, što je dodatno otvorilo mogućnosti raspolaganja fizičkom imovinom od strane pojedinaca (Earle, Sakova, 1999).

Među državama u tranziciji, Bosna i Hercegovina je izuzetak. Građanski rat je prekinuo proces privatizacije, a ratna dejstva su uništila značajan deo industrijskog sektora. U odnosu na Federaciju Bosnu i Hercegovinu, Republika Srpska je region sa manje izraženom preduzetničkom aktivnošću. Nekada prisutne plodne oranice u Republici Srpskoj su bile korišćene za obezbeđenje proizvodnje hrane za ostatak Bosne i Hercegovine, a takođe i za Hrvatsku. Međutim, ovaj aspekt proizvodnje sada nije dovoljan da podmiri ni potrebe lokalnog tržišta (Dana, 1999).

Ključni faktori koji utiču na visoku stopu preduzetništva u postsocijalističkim tranzicionim ekonomijama su: dostupnost kredita, poštovanje ugovora, nizak stepen državne korupcije, čvrsta monetarna politika, visok priliv stranih direktnih investicija su u korelaciji sa obezbeđenjem visokog stepena ekonomskih sloboda građana. Naime, kredita dostupnost i korupcija imaju tendenciju da više utiču na stvaranje novih i malih preduzeća, nego na povećanje novih i velikih preduzeća (Ovaska, Sobel, 2005).

U poređenju sa ostalim centralno-planskim privredama u Istočnoj Evropi, režim u bivšoj Jugoslaviji je imao drugačiji pristup prema malom biznisu, koji su uglavnom bili okrenuti ka zanatstvu i sektoru usluga. Poslovanje ovih preduzeća je uglavnom bilo podstaknuto putem finansiranja od strane lokalnih državnih banaka. Nakon rata suočavajući se sa ogromnom nezaposlenošću, samozapošljavanje i formiranje malih preduzeća postaje politički prioritet u Bosni i Hercegovini (Demirgünc-Kunt i sar, 2011).

Preduzetnik je osnivač malog preduzeća, on je ujedno vlasnik i menadžer. Mala preduzeća su značajan izvor inovacija, koja pokreću rast preduzeća, a ujedno doprinose i napretku ukupne ekonomije. U ovim preduzećima preduzetnički talenat podstiče i unapređuje kreativnost i stvaralaštvo (Bijelić, 2005).

Preduzetništvo je sveukupnost preduzetnikovih organizacionih, nadzornih, usmeravajućih, rukovodećih i upravljačkih funkcija. Ono se tretira kao poseban faktor proizvodnje. Zadatak mu je da na najpovoljniji način kombinuje i koordinira druge faktore: rad, zemlju i kapital, da bi tako maksimizirao proizvodnju i profit. Preduzetnik je osoba koja raspolaže sredstvima potrebnim za određenu privrednu delatnost i koja samostalno donosi ekonomske odluke koje se odnose na tu delatnost, organizuje i kombinuje proizvodne činioce, koordinira njihovo delovanje, nadzire, rukovodi i upravlja celokupnim radom i poslovanjem. Preduzetnička funkcija nužno nastaje svuda gde neposredni proizvodni proces ima oblik društveno kombinovanog rada (Pejanović, Tica, 2005).

Preduzetništvo predstavlja kreaciju inovativne ekonomske organizacije (ili mreže organizacija) radi sticanja dobiti ili rasta u uslovima rizika i nesigurnosti. Glavna obeležja preduzetništva su neizvesnost, finansijski rizik, eksperimentisanje, traganje i istraživanje (Pokrajac, Tomić, 2008).

Vlade mnogih ovih zemalja su se na početku i u procesu tranzicije suočile sa socijalnim problemom rasta nezaposlenosti. Dosadašnja iskustva tih zemalja pokazala su sledeće (Avlijaš, 2008):

- MSP su generator ekonomskog razvoja.
- Razvoj MSP bio je krucijalan element industrijskog restrukturiranja, što se potvrđuje već u početnoj fazi ekonomskih transformacija.

- Iako mnoge ekonomije u tranziciji smatraju da je razvoj MSP važan element u procesu reformi, vlade se radije bave pitanjima privatizacije u odnosu na preduzetništvo i MSP.
- Zemlje u tranziciji nemaju rešenu zakonsku regulativu, imaju ograničeno razumevanje preduzetništva, manjak infrastrukturnih i finansijskih mogućnosti, što predstavlja veliku prepreku u formulisanju prihvatljive politike za MSP.
- Za razliku od većine zemalja u tranziciji u jugoistočnoj Evropi tek sledi osmišljavanje koherentne politike vezane za razvoj sektora MSP (Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Makedonija).
- Pre skorijih političkih i ekonomskih promena u centralnoj i istočnoj Evropi, pojam MSP nije skoro ni postojao. MSP su smatrana kolevkom kapitalizma.

Preduzetništvo se definiše kao sposobnost da se na osnovu kreativne čovekove ekonomske delatnosti i ograničenih proizvodnih činioca formira određena efikasna privredna delatnost. Preduzetništvo je proces stvaranja nečeg novog ulaganjem neophodnog vremena i napora uz pretpostavku pratećih finansijskih, fizičkih i društvenih rizika, i prihvatanjem odgovarajućih nagrada u vidu novčanog i ličnog zadovoljstva i nezavisnosti (Lajović i saradnici, 2009).

Agrarne zadruge su sredstvo razvoja agrobiznis sektora, posebno na polju proizvodnje, prerade, snabdevanja inputima, usluga, marketinga. U tranzicionim uslovima zadruge mogu omogućiti rešavanje mnogih pojedinačnih egzistencijalnih problema, ublažavanje velike nezaposlenosti, smirivanje socijalnih tenzija, ali i pružiti značajne ekonomske podsticaje. Iskustva razvijenih zemalja pokazuju da farmeri, udruženi u svoje zadruge i u složene zadružne alijanse uspevaju da poboljšaju svoje proizvodne i tržišne pozicije. Ono što je bitno kod zadrugarstva, jeste da o udruživanju odlučuju sami vlasnici, koji vide svoj ekonomski interes u toj aktivnosti. Na taj način se podiže i podstiče duh preduzetništva (Pejanović, Tica, 2005). U cilju bržeg i aktivnijeg uključivanja domaćih poljoprivrednih proizvođača u svetske tokove marketinga, informatičke i agrarne tehnologije, ističe se značaj klastera u formiranju optimalnih konkurentskih nastupa na tržištu kroz klastere. U ekonomskoj mapi sveta danas upravo dominiraju klasteri, koji doprinose konkurentnosti na tri načina: povećanjem produktivnosti kompanija uključenih u klaster, upravljanjem i usmeravanjem inovacija, koje podstiču budući rast produktivnosti i podsticanjem otpočinjanja novih aktivnosti, koja proširuju i osnažuju i sam klaster (Paraušić, Cvijanović, 2006).

Poslednjih decenija u razvijenim zemljama poslovni inkubatori i klasteri afirmisali su se kao novi modeli razvoja malih i srednjih preduzeća. U zemljama u tranziciji u poslednjoj deceniji prošlog veka ispoljili su se kao sredstvo podrške razvoja i rasta malih i srednjih preduzeća (MSP) ravnomernog regionalnog razvoja i uključivanja njihovih privreda u evropske integracione procese. Pozitivan uticaj malog

biznisa na ekonomski rast i razvoj industrijski razvijenih zemalja, kao i u zemljama u tranziciji, na jednoj strani i hronični nedostatak investicionih sredstava, na drugoj strani, ukazuje da jedan od strateških ciljeva Srbije treba da predstavlja brži razvoj MSP i njihovo povezivanje u klastere (Ilić, 2006).

Mala i srednja preduzeća u cilju unapređenja konkurentnosti na tržištu, kao rešenje uzimaju strateško povezivanje u klastere. Udružujući se u klastere MSP pokušavaju da nadoknade ono što svakom preduzeću nedostaje, a to su kadrovi, finansije, sirovine, nova znanja, tehnologije i sl. Zato bi država morala da kreira ambijent u kojem bi se stimulisalo udruživanje MSP u klastere i povezivanje sa univerzitetima, institutima i drugim naučnim ustanovama, u funkciji bržeg razvoja klastera i celokupne privrede. Međutim pored ambijenta, za uspešan razvoj klastera neophodna je i strategija razvoja klastera koja će značajno uticati na njihovo formiranje i dalji razvoj. U cilju što bolje implementacije politike klastera, potrebna je podrška više državnih institucija kao što su: ministarstva, agencije, instituti i sl., ali i nevladinog sektora. Takođe, preduzetnici, odnosno, MSP moraju da preduzimaju inicijativu za udruživanje, jer država ne može uvek pravovremeno reagovati na njihove potrebe (Đorđević, Bogetić, 2006).

Zadružno preduzetništvo predstavlja treći sektor privređivanja koji ima značajnu ulogu u regulisanju tranzicionih kriza. Značaj kooperativa u agraru leži u rešavanju bolnih problema tranzicije. Stvaranje adekvatnih ambijentalnih uslova za poslovanje zadruga je od presudnog faktora za budućnost zadružnog organizovanja. Takođe, savremene forme udruživanja imaju za cilj da podignu nivo agrarne konkurentnosti. Tako, nova udruženja poljoprivrednika kao preteče novih specijalizovanih zadruga organizovanih po modelu poslovanja imaju budućnost, primenjivom u tržišnim uslovima kao što je to slučaj u danas razvijenim ekonomijama (Zakić i sar., 2007).

Kad je reč o klasterima i inkubatorima onda se može zaključiti da se radi o načinu da se znanja iz različitih oblasti i materijalni resursi brojnih poslovnih subjekata na geografski određenom prostoru – regiji, pogodnom organizacijom usmere tako da se omogući njihovo profitabilno poslovanje. Praksa u industrijski razvijenim zemljama ukazuje na klaster kao oblik organizacije koji omogućava horizontalno i vertikalno povezivanje brojnih učesnika na određenoj teritoriji, sa ciljem plasmana finalnog proizvoda na tržište. Klaster predstavlja skup profitnih i/ili neprofitnih regionalno lociranih institucija, sa finalnim proizvodom kao stožerom vertikalnog lanca reprodukcije. Oko ove ose javlja se čitav niz horizontalno uspostavljenih veza – sa srodnim i podržavajućim subjektima, kao i industrijama koje koriste sirovine dobijene kao rezultat proizvodnih procesa u vertikalnom reproduktivnom lancu. Poslovni subjekti uključeni u klaster koriste istu infrastrukturu: izvore kapitala, kanale informacija, direktne ili indirektno pomoći države (njenih organa i drugih institucija) i konačno, usluge obrazovnih i naučnoistraživačkih institucija (Nikolić i sar., 2008).

Potrebno je praviti razliku između klastera i udruženja, jer su klasteri grupa međusobno povezanih preduzeća, kompanija, neposlovnih organizacija i odgovarajućih institucija, lociranih na različitim nivoima aglomeracije, koji se bave određenom delatnošću ili su iz vertikalno povezanih delatnosti. Globalizacija je znatno promenila značaj klastera, a uloga klastera u konkurenciji i konkurentnosti postala je jako bitna. Oni su postali važan i složen oblik organizacija, sa presudnim uticajem na konkurenciju, proizvodni potencijal, konkurentske izvozne prednosti u svim privredama, sa značajnim posledicama na preduzeća, državu i druge institucije. Povezuju ih zajedničke karakteristike i komplementarnost, za koje je članstvo u grupi važan element njihove pojedinačne konkurentnosti. Sastavne delove klastera obično čine sledeći partneri (akteri ili entiteti) sa svojim karakteristikama (Mičić, 2010):

1. Jedno veliko preduzeće ili skup ili grupacija sličnih preduzeća, koji formiraju vertikalni lanac firmi i institucija.
2. Horizontalni lanac čine industrije koje koriste zajedničke kanale nabavke i prodaje ili proizvode komplementarne proizvode i pružaju usluge, kao i dodatno klasterizovane delatnosti na strani ponude, koje koriste slične proizvodne faktore i tehnologije.
3. Činioce klastera predstavljaju i institucije koje mu obezbeđuju posebne veštine, tehnologiju, informacije, kapital ili infrastrukturu.
4. Veoma bitan akter klastera je i država na različitim nivoima izvršne vlasti i njena regulatorna tela.

Već više od dve decenije klasteri postoje kao poseban oblik udruživanja i povezivanja najčešće malih i srednjih preduzeća na lokalnom, regionalnom i granskom nivou. Svrha klastera je da omogući malim i srednjim preduzećima rast i razvoj u onim segmentima u kojima nemaju dovoljno kapaciteta da ih sami razviju. Klasteri omogućuju da se sektor MSP udružuje zajedno sa velikim proizvodnim i poslovnim sistemima u stvaranju lanca vrednosti. Oni se formiraju na bazi dobrovoljnosti, jasno izraženih poslovnih interesa i međusobnim poverenjem. U razvijenim industrijskim zemljama klasteri na regionalno-granskom nivou omogućuju velikom broju preduzeća iz sektora MSP brojne prednosti i efekte koji su navedeni i razrađeni u ovom radu. Klasteri se mogu formirati samoinicijativno, ali je češća praksa da u formiranju klastera inicijativu preuzima lokalna zajednica, region, pa čak i država kako bi se ne samo razvio sektor MSP već i čitav region. Klasteri su udruženja ne samo preduzeća iz jedne grane, već u njima učestvuju i visokoškolske institucije, istraživačko-razvojni instituti i dr. Između evropskih zemalja i naše zemlje u praksi klasterizacije postoji razlika, jer su klasteri kod nas tek na nivou inicijative i prve faze njihove izgradnje. Pozitivni primeri klastera kod nas daju za pravo da će sve veći broj MSP biti upućen na formiranje takvih poslovnih udruženja (Janković, Mitrović, 2012).

Mala i srednja preduzeća iako predstavljaju značajan deo svake savremene privrede u svom poslovanju i razvoju susreću se sa velikim problemima i ograničenjima. Da bi se olakšalo poslovanje, unapredio i ubrzao razvoj malih i

srednjih preduzeća u većini zemalja se razvijaju brojni elementi poslovne infrastrukture (poslovni inkubatori, klasteri, industrijske zone i parkovi, braunfield lokacije) sa ciljem da se pomogne malim i srednjim preduzećima da ojačaju svoju konkurentnost na tržištu. Dosadašnji razvoj poslovne infrastrukture u Srbiji pokazuje da je određeni napredak ostvaren. Međutim, razvoj pojedinih elemenata poslovne infrastrukture nije bio planski i nije uvažavao stvarne potrebe i zahteve malih i srednjih preduzeća i područja na kome posluju što prouzrokuje nedovoljnu efikasnost u radu, slabe efekte na podizanju konkurentnosti preduzeća i odsustvo dugoročno stabilnih izvora finansiranja. U narednom periodu se akcenat mora staviti na kvalitet razvoja pojedinih elemenata, jer hiperprodukcija pojedinih elemenata poslovne infrastrukture sama po sebi neće doneti značajnije rezultate (Stošić i sar., 2012).

Svojinska i organizaciona transformacija poljoprivrede u Republici Srpskoj usko su povezani segmenti i podrazumevaju: podelu velikih kombinata na manje profitabilne organizacione celine; pronalaženje inostranih strateških partnera za privatizaciju državnih poljoprivrednih kombinata; iznalaženje modela dugogodišnjeg zakupa kompleksa državnog poljoprivrednog zemljišta, farmi i prerađivačkih kapaciteta državnih kombinata; konsolidovanje i ažuriranje evidencije o svojinskim odnosima, ubrzanje procesa restitucije, izmena zakona o nasleđivanju, usklađivanje i donošenje propisa iz domena proizvodnje, trgovine i potrošnje sa propisima EU. Na individualnom sektoru je takođe, nužno provesti značajne mere u pravcu restrukturiranja poljoprivrednih gazdinstava. Kreiranje odgovarajuće tržišne infrastrukture predstavlja jedan od osnovnih elemenata reforme (tranzicije) poljoprivrednog i prehrambenog sistema ekonomija u tranziciji kakva je i Republika Srpska. U ovakvoj konstelaciji snaga primenjeni model vaučerske privatizacije nosi sa sobom brojne neizvesnosti i dileme (Ilić, Ostojić, 2004).

Tranzicija je proces izgradnje novog tipa privrede i društva. Tranzicija znači neevolutivan prelaz na tržišnu privredu, tj. prevođenje ka celovitom tržišnom modelu. Tranzicija, za razliku od reforme, pretpostavlja da ne postoje delovi privrede koji ostaju van procesa promena. Ovaj proces ima jasan cilj: izgradnja efikasnog i konkurentnog tržišnog modela privređivanja i napuštanje netržišnog sistema, bilo da je reč o njegovoj centralističkoj ili samoupravnoj varijanti. Samoupravna varijanta netržišnog modela posebno je karakterisala subjekte naše agroprivrede. Njen krajnji cilj treba da bude, po našem mišljenju, priključenje EU i harmonizacija sa privredama ovih zemalja. Tranzicija agro(privrede) je proces izgradnje nove, moderne privredne delatnosti zasnovane na efikasnosti, konkurentnosti, intenzivnosti i tržišnosti, po ugledu na agroprivredu razvijenih zemalja (Pejanović, 2005).

Agrobiznis označava moderni sistem proizvodnje, prerade i distribucije hrane, odnosno predstavlja zbir svih operacija i delatnosti u poljoprivredi i „oko poljoprivrede”. Konkretno, agrobiznis čine: sitne porodične farme, velike korporacije, kreditne institucije i drugi snabdevači inputima, marketing i prerađivačke firme, transportna mreža, veletrgovine, restorani, agrarni turizam, uslužni biznis. Problemi

tranzicije u poljoprivredi se odnose na: negativne ekonomske indikatore, nepovoljan poslovi ambijent, odlaganje restrukturiranja subjekata u agroprivredi; sporost privatizacije agrarnih preduzeća; neadekvatnost, nedelotvornost i pogrešnost agrarne politike; nekonkurentnost agrarnih proizvoda; spor razvoj preduzetništva u agroprivredi; snažni otpori promenama. U tom cilju je potrebno: stvoriti poslovni ambijent, restrukturirati, tj. osposobiti subjekte u agrobiznisu za modernu, tržišnu, robnu, konkurentnu proizvodnju; uspešno privatizovati agrarna preduzeća i odrediti jasnu vlasničku strukturu, što je uslov za njihovu ekonomsku efikasnost; koncipirati novu agrarnu politiku; borba za kvalitet proizvoda je osnovni imperativ moderne marketing filozofije; poboljšati (na svim nivoima) razvoj preduzetništva (kroz razvoj MSP) u agroprivredi; izvršiti „tranziciju u glavama” (Pejanović, Tica, 2005).

Poljoprivreda beleži najsporiji napredak strukturnih reformi u Bosni i Hercegovini, što proizilazi iz kašnjenja u reformi poljoprivrede i, shodno tome, nepripremljenost poljoprivrednog sektora za liberalizaciju i bescarinske sporazume u kontekstu regionalnih (CEFTA) i evropskih integracija (Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju). Domaći primarni poljoprivredni proizvođači ne mogu izdržati konkurenciju poljoprivrednih proizvođača, čak ni na domaćem tržištu, ne samo iz zemalja EU, već i iz zemalja okruženja. Poljoprivrednom sektoru Bosne i Hercegovine nužno sledi regioniranje kao metoda prostorne analize i prostornog planiranja i razvoja, a s druge, hitna promena „pogleda na svet“ poljoprivrede, na način na koji se interesi i potrebe ovog sektora uklapaju u strategiju integriranja BiH u EU (Hodžić, 2008).

4. METODOLOGIJA RADA I IZVORI PODATAKA

Tokom istraživanja na ovoj disertaciji primenjene su kvalitativne i kvantitativne metode istraživanja. Kako se radi o istraživanju koje spada u društveno-ekonomsku tematiku najčešće su korišćene kvalitativne metode istraživanja za ovu disertaciju. Po potrebi su ove metode bile dopunjene sa kvantitativnim metodama u onoj meri koliko je predmet istraživanja zahtevao takvu obradu podataka. U obradi su korišćena savremena informatička sredstva za obradu podataka (tabele, grafikoni), u cilju dalje analize i interpretacije numeričkih podataka. U pogledu prikupljanja podataka korišćene se tehnike posmatranja, kao i anketna metoda (putem anketnog upitnika) čiji su rezultati bili analizirani i koja je ukazala na nužnost promena u sektoru agropreduzetništva u Republici Srpskoj.

U dokazivanju hipoteza ove disertacije korišćen je analitičko-sintetički metod. Analitičkom metodom se značaj preduzetništva u agroprivredi Republike Srpske razložio na značajne elemente, kao što su: neophodni okviri poslovanja malih i srednjih preduzeća u Republici Srpskoj, stanje agroprivrede Republike Srpske, položaj malih i srednjih preduzeća, kao i preduzetničke infrastrukture u Republici Srpskoj. Sintetičkom metodom se prethodno utvrđeni elementi povezuju u kompletnu celinu, pri čemu je zaključivanje značaja preduzetništva u agroprivredi Republike

Srpske posmatrano u konceptu neophodnih preporuka kojima se trenutna ograničenja mogu ublažiti. Kako su posmatrane pojave kretanja preduzetništva Republike Srpske u različitim vremenskim serijama u ovoj disertaciji je upotrebljen istorijski metod. Takođe, u delu disertacije koji se bavi podrškom sektora malih i srednjih preduzeća korišćen je komparativan metod, upoređujući pravni nivo podrške koji je na snazi u zemljama članicama EU, kao i u Republici Srpskoj. Osim toga, kako se ovo istraživanje s jedne strane bavilo pitanjima preduzetnika, a s druge strane pitanjima celokupnog ekonomskog razvoja Republike Srpske u disertaciji je korišćena mikro i makro ekonomska analiza kao metodološki postupak. Od statističkih metoda uglavnom su se koristili sledeći parametri, kao što su: srednje vrednosti, stope rasta, vremenske serije. Pored navedenih metoda korišćena je SWOT analiza. Reč je o tehnici strategijskog menadžmenta za analizu šansi i opasnosti iz okruženja, kao i snaga i slabosti, radi pronalaženja adekvatne strategije ponašanja.

Kao izvori podataka korišćene su različite publikacije, zakoni i strateška dokumenta domaćih i međunarodnih institucija: Republički Zavod za statistiku Republike Srpske, Vlada i pojedina Ministarstva Republike Srpske, Privredna komora Republike Srpske, Urbanistički zavod Republike Srpske, Investiciona razvojna banka Republike Srpske, Republičke agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća Republike Srpske, Svetskog Ekonomskog Foruma, Evropske unije, kao i brojna domaća i međunarodna literatura.

5. POLAZNE HIPOTEZE RADA

Preduzetništvo je savremena razvojna filozofija većine razvijenih privreda. Te zemlje uvideći značaj malih i srednjih preduzeća su ojačale ovaj sektor kroz razne olakšice, pa stoga je bilo za očekivati da će upravo MSP sektor postati značajan element konkurentnosti privrede. Osim toga, s jedne strane, u svetu je prisutan proces industrijalizacije, sa druge strane došlo je do promene uloge i doprinosa u ukupnom razvoju privrede. Danas se sve više stavlja akcenat na integralan razvoj poljoprivrede, koja ne obuhvata samo poljoprivrednu proizvodnju, nego i prehrambenu industriju, sektor nabavke inputa za ove dve grane, promet poljoprivredno-prehrambenih proizvoda. Ovaj novi pristup je definisan kao agroprivreda, što je u saglasnosti sa sve rastućom industrijalizacijom, ne samo u razvijenim zemljama, nego i u tranzicionim zemljama, poput Bosne i Hercegovine (i Republike Srpske).

Imajući sve ovo u vidu, osnovna hipoteza ove disertacije koju treba dokazati je stav da je **preduzetništvo značajan faktor razvoja agroprivrede** Republike Srpske. Dalje, ova konstatacija se dovodi u vezu sa stanjem u agrarnom i prehrambenom sektoru Republike Srpske, koja je značajnije izmenjena u tranzicionom periodu u odnosu na prethodni period.

Osim toga, sledeća hipoteza ovog rada se odnosi na **zavisnost razvoja preduzetništva u agroprivredi** u zavisnosti od makroekonomskih pokazatelja (kretanje bruto društvenog proizvoda, inflacije, stranih direktnih investicija, stanje spoljne trgovine). Imajući u vidu ove pokazatelje makroekonomskih stabilnosti u radu se polazi od tvrdnje da su ovi činioci za sada nepovoljni za Republiku Srpsku, jer se ekonomski oporavak sporo odvija. Sledeće, **stanje u agrarnom sektoru i prehrambene industrije Republike Srpske je za sada nezadovoljavajuće** što je uslovljeno neadekvatnom posedovnom strukturom, nedovoljnim obimom proizvodnje, neadekvatnim nivoom finansiranja i sl. Dalje, **najveći potencijali u razvoju agroprivrede Republike Srpske** se nalaze u proizvodnji mleka i mlečnih proizvoda, mesa i mesnih prerađevina, testenina, kao mlinsko-pekarske industrije i primarne poljoprivredne proizvodnje kao izvor sirovina za proizvodnju. Isto tako od značaja za budući razvoj agroprivrede Republike Srpske imaće proizvodnja voća i povrća, i njihovih prerađevina.

Učešće malih i srednjih preduzeća u agroprivredi je na niskom nivou, što je neprihvatljivo s obzirom na značajne potencijale za razvoj agroprivrede Republike Srpske. Osim toga, u ukupnom broju malih i srednjih preduzeća, dominiraju mikropreduzeća. Naime, kako se radi o proizvodnji koja je od strateškog značaja to upućuje na neadekvatan strateški pristup razvoju agroprivrede Republike Srpske. Takođe, **dalji razvoj preduzetništva u agroprivredi Republike Srpske je u direktnoj zavisnosti od pojedinih regulatornih faktora**: kao što su: dalji tok tranzicije, kretanje konkurentnosti Bosne i Hercegovine, finansijska podrška za razvoj preduzetništva, institucionalni i pravni okviri za poslovanje malih i srednjih preduzeća. Konačno, kao hipoteza se izdvaja da je **značajan faktor unapređenja preduzetništva u agroprivredi Republike Srpske upravo razvoj preduzetničke infrastrukture i ostalih modela podrške MSP sektoru**.

U cilju dokazivanja ovih hipoteza ova doktorska disertacija je orijentisana na izučavanje teorijskih i praktičnih aspekata razvoja preduzetništva u agroprivredi, pri čemu je veći fokus dat na istraživanju uloge i značaja ovih elemenata na konkretnom primeru Republike Srpske. Stoga, kao najznačajniji rezultat ove disertacije se izdvaja činjenica da razvoj agropreduzetništva ima svoj povratni efekat, odnosno da može da doprinese razvoju poljoprivrede i prehrambene industrije.

DRUGI DEO: TEORIJSKI OKVIR

6. EKONOMSKI RAST, RAZVOJ I PREDUZETNIŠTVO

6.1. DEFINISANJE EKONOMSKOG RASTA I RAZVOJA

Današnje potrebe stanovništva u svetu su stalno rastuće, zadovoljavanje ovih potreba iziskuje proces permanentnog obnavljanja proizvodnje materijalnih dobara i usluga. Zajedno sa raspodelom, razmenom i potrošnjom, obnavljanje proizvodnje je sastavni deo društvene reprodukcije. Naime, teorija proširene društvene reprodukcije istovremeno se može primeniti i na teoriju ekonomskog odnosno privrednog razvoja. Ekonomski rast i razvoj su predmet interesovanja ekonomskih teoretičara još iz vremena postojanja fiziokratske škole, a njihov glavni predstavnik Fransoa Kene je istraživao zakone obnavljanja proizvodnje u makroekonomskim okvirima. U današnjim okvirima problematika ekonomskog rasta i razvoja se svodi na regulisanje procesa društvene reprodukcije.

Naime, privredni rast predstavlja povećanje obima proizvodnje u okvirima nacionalne privrede, odnosno najčešće se izražava kao porast bruto društvenog proizvoda (skup dobara i usluga ostvarenih u toku jednog perioda) prema broju stanovnika. Isto tako ostali vrednosni pokazatelj ekonomskog rasta je godišnji porast nacionalnog dohotka, rast bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika ili nacionalnog dohotka po glavi stanovnika. Ekonomski rast ne treba poistovetiti sa ekonomskim razvojem, jer naime ekonomski rast predstavlja povećanje vrednosti proizvodnje u jednoj društvenoj zajednici (privredi) u jednom periodu (godinu dana), kao mera kvantitativne dimenzije privrede. Najvažniji faktori privrednog rasta su: akumulacije kapitala (kroz investicije u zemlju, opremu ili u ljudski faktor); rast radne snage uslovljen porastom stanovništva, i tehnički progres.¹ Sa druge strane ekonomski razvoj je kvalitativna dimenzija privrede i predstavlja složen i višedimenzionalni pojam. Ekonomski razvoj, pored ekonomskog rasta, obuhvata i mnogostruke strukturne promene kao što su: menjanje privredne strukture, povećanje životnog standarda, zaštita životne sredine, ravnomerna raspodela nacionalnog dohotka i slično. Takođe, u sklopu razmatranja ekonomskog rasta i razvoja, potrebno je posmatrati porast proizvodnje po glavi stanovnika, što se u ekonomskoj teoriji izražava kao privredni rast bez kojeg nema privrednog razvoja. Naime, ne mora svaki privredni rast da bude u funkciji privrednog (ekonomskog) razvoja i treba imati u vidu ekonomski razvoj je proces koji omogućuje dugoročni proces održivog porasta proizvodnje i dohotka.

Znači privredni razvoj ne uključuje samo porast materijalne proizvodnje, nego i svih drugih društveno-ekonomskih procesa i promena uslovljenih dejstvom ekonomskih i van ekonomskih faktora, kako u sferi materijalne proizvodnje, tako i u

¹ Izvedeno prema: Todaro, M., Economic Development, Longman London, 1997, gl. 4, str. 172.

celokupnoj strukturi društveno-ekonomskog razvoja (nauka, obrazovanje, kultura, zdravstvo, infrastruktura), što iziskuje da se privredni razvoj sagledava na duži period.

Privredni razvoj jedne privrede sačinjen je iz niza strukturnih promena. Privredni razvoj zemlje se ostvaruje kroz veće učešće prerađivačkih kapaciteta industrijske proizvodnje (sekundarni sektor), a na višim nivoima sve više dominiraju uslužne delatnosti (tercijarni sektor). Ekonomski rast predstavlja širenje granica proizvodnih mogućnosti nacije (PPF –production-possibility frontier). Čim nacija ima ekonomski rast, granica proizvodnih mogućnosti se pomera prema van – realan rast materijalne proizvodnje.² Takođe, od značaja su sledeći elementi kojima se može identifikovati privredni razvoj neke zemlje, kao što su promena proizvodne strukture, odnosno uvođenje novih proizvoda, novih proizvodnih programa, nove tehnike i tehnologije, novih procesa proizvodnje, sirovina i materijala, novih izvora energije. Isto tako identifikacija privrednog razvoja može nastati kao rezultat usled promena u rasporedu faktora proizvodnje, odnosno u njihovoj novoj lokaciji i to kako radne snage, tako i čitavog tehničkog potencijala. Što se tiče sredstava za rad, realokacija tehničkog potencijala vrši se posredstvom angažovanja novčane akumulacije u cilju izgradnje novih proizvodnih kapaciteta. Privredni razvoj podrazumeva veće i uspešnije uključivanje privrede jedne zemlje u međunarodne ekonomske tokove. Ekonomski razvoj podrazumeva, takođe, stalno rastući udeo akumulacije u nacionalnom dohotku, što upućuje na činjenicu da je on veoma složen ekonomski proces. Prema tome, pod privrednim razvojem se podrazumeva³:

- porast materijalne proizvodnje i nacionalnog dohotka uz istovremene strukturne promene i promene u funkcionisanju date privrede na opštoj uzlaznoj razvojnoj liniji;
- jedinstvo kretanja i razvoja odnosno, najopštiji oblik kretanja i razvoja privrede;
- svako kretanje privrede podrazumeva brojne promene koje su u istoj meri i kvalitativne i kvantitativne;
- izazvane promene se vrše pod dejstvom naučnog i tehničkog progressa i izmenama društvenog i privrednog okruženja.

6.2. FAKTORI EKONOMSKOG RASTA I RAZVOJA

Postoje različite klasifikacije postojećih faktora privrednog rasta u ekonomskoj literaturi. Najčešća podela ovih faktora se svodi na: prirodne resurse, rad, kapital i preduzetništvo. Takođe, postoji podela ovih faktora na⁴:

² Samuelson, P.; Nordhaus, W.: Economics, Mc.Grow Hill, 1995, str.546-550.

³ Veselinović, P.: Ekonomija, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009, str. 142-143.

⁴Bajec, J.: Značaj uporednog metoda u istraživanju doprinosa privredno-sistemskih faktora privrednom razvoju, u knjizi: Stojanović, R., (redaktor), Novi pristup faktorima privrednog razvoja, Beograd, 1987, str. 120-121.

1. osnovni ili primarni faktori razvoja (stanovništvo i njegova struktura; instalirana osnovna sredstva i njihov tehnološki nivo; raspoloživost prirodnim resursima; veličina zemlje; dostignuti nivo razvijenosti);
2. privredno-sistemski faktori (dominantni oblik svojine; sistem i mehanizam donošenja odluka; koordinacioni i upravljački mehanizam; motivacioni mehanizam);
3. dejstvo ekonomske i razvojne politike.

Osim toga u literaturi se navode i drugi primeri liste faktora privrednog rasta i razvoja, kao što je: a) stanovništvo, b) prirodni i energetski resursi, c) tehnološke promene, d) instalirana osnovna sredstva i infrastruktura, e) organizacija i preduzetništvo, f) informacija i znanje kao ključni razvojni resursi.⁵

Stanovništvo kao faktor ekonomskog razvoja ima dvostruku ulogu, jer predstavlja izvor obezbeđenja radne snage, a njihova visina dohotka koju oni ostvaruju utiče na obim i strukturu proizvodnje u okviru jedne zemlje. Za ekonomski razvoj, značajna je struktura ljudskog faktora koje se odnosi na radnu snagu, kao što je: odnos aktivnog i izdržavanog stanovništva, obrazovno-kvalifikaciona struktura i ekonomsko-socijalna struktura. Posebno je važno istaći značaj stepena obrazovanja, odnosno stručne kvalifikacije radne snage kao značajne pretpostavke za savremeni ekonomski razvoj. Takođe, obim društvene proizvodnje uslovljen je učešćem aktivnog stanovništva u ukupnom stanovništvu. Na strukturu ekonomski aktivnog stanovništva utiču i prirodni uslovi, tj. prirodna bogatstva koja znače materijalnu bazu za ekonomski razvoj. Isto tako, stanovništvo kao faktor ekonomskog razvoja se može posmatrati kao: a) kao ljudski potencijal; b) etnički sastav i c) istorijsko nasleđe.⁶ Naime, stanovništvo kao ljudski potencijal se može posmatrati na tri načina, i gde se ono sagledava kroz : a) ukupan broj, broj sposobnih za rad i broj stvarno zaposlenih; b) zdravstveno stanje stanovništva i c) obrazovni nivo stanovništva.⁷ U pogledu etničkog sastava od značaja za privredni razvoj su važni sledeći elementi: nacionalnost, jezik i religija, veća homogenizacija ovih elemenata je povoljnija za privredni razvoj. Kod istorijskog nasleđa, pre svega radni „mentalitet“ pojedinih nacija ima odlučujuću ulogu za privredni razvoj neke zemlje.

Prirodna bogatstva kao faktor ekonomskog razvoja su prirodni izvori koje poseduje neka zemlja, nafta i plin, voda i mineralni izvori. Neke zemlje poput naftom bogatih zemalja Bliskog istoka ostvarile su ekonomski rast isključivo na osnovu ovih resursa. Treba imati u vidu da ovi faktori ipak, nisu odlučujući za postizanje ekonomskog rasta i razvoja, što pokazuje primer Japana, kao resursno siromašne zemlje. Potpuno drugačiji primer, su pojedine zemlje sa velikim prirodnim bogatstvima, koje imaju nedovoljnu proizvodnju, kao što su: Tanzanija, Nigerija,

⁵ Veselinović, P.: Ekonomija, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009, str. 145.

⁶ Isto, str. 146.

⁷ Lim, D.: Explaining Economic Growth: New Analytical Framework, Edvard Elgar, 1996, str. 49.

Uganda i dr. Prirodni resursi u najširem smislu (veličina i kvalitet zemljišta, šumsko bogatstvo, rudno bogatstvo, klima, geografski položaj, itd.) predstavljaju značajan faktor ekonomskog razvoja, ipak su resursi od značaja, jer oni određuju dinamiku i strukturu ekonomskog razvoja. Takođe, nedostatak prirodnih resursa se može rešavati putem uvoza i ovaj uvoz se prekriva izvozom gotovih proizvoda visokog stepena obrade. Treba naglasiti kako nisu retki ni primeri gde zemlje sa relativno velikim prirodnim bogatstvom imaju nedovoljnu proizvodnju, a samim tim i relativno veliko siromaštvo.

Proizvodna sredstva i infrastruktura kao faktor ekonomskog razvoja su neizostavni u sagledavanju dinamike i strukture razvoja. Tako, struktura proizvodnih sredstava u nekoj privredi zavisi da li se analiziraju na osnovu granskog ili teritorijalnog kriterijuma; ili od njihovog tehnološkog nivoa⁸. U pogledu infrastrukture treba ovaj pojam shvatati kao celinu privrednih grana koje imaju izuzetan značaj za privredni razvoj, a čija osnovna obeležja predstavljaju veliki eksterni efekti.⁹ Najvažnije grane infrastrukture za ekonomski razvoj su informatika, telekomunikacije, energetika i saobraćaj.

Tehnološke promene kao faktor ekonomskog razvoja su najznačajniji od svih ostalih faktora privrednog razvoja. Tehnologija predstavlja skup znanja o postupcima i procesima koji se primenjuju u obradi i preradi materijala, kao i u montaži sastavnih delova u proizvodnji ili i u drugim oblastima ljudske aktivnosti. Postoji nekoliko tipova tehnologije:

- makro tehnologija – značajna za globalnu organizaciju procesa reprodukcije u svetskim razmerama;
- mezo tehnologija – vezana za krupne segmente i komponente velikih tehničko-tehnoloških sistema;
- mikro tehnologija – značajna kod proizvodnih postupaka u okviru pojedinačnih operacija i procesa.

Za ekonomski razvoj su posebno važne visoke tehnologije. Proizvodi ove tehnologije su vrhunski proizvodi povećanog i specifično strukturisanog ulaganja u naučnoistraživački rad, ali i postojanja jakih veza između nauke i privrede. Postoji nekoliko važnih osobina visokih tehnologija koje su od izuzetnog značaja za ekonomski rast: visoka i rastuća kapitalna obrazovna naučna i informaciona intenzivnost; visoka akumulativnost; manja osetljivost na krize; visoka i rastuća fleksibilnost reprodukcionihi sistema i procesa i dr. Od velikog značaja je konstantan proces tehnoloških inovacija. Tehnološke inovacije uključuju nove proizvode i procese i/ili značajne tehnološke promene u proizvodima i procesima. Inovacija se odnosi na korišćenje novog znanja za ponudu novih proizvoda ili usluga, koji imaju bolju vrednost za korisnike, što se vrednuje na tržištu. Inovacija je uspešna ako je

⁸ Veselinović, P.: Ekonomija, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009, str. 148.

⁹ Isto.

moguće njenom komercijalizacijom povratiti sredstva investirana u njen razvoj i ostvariti odgovarajući profit.

Organizacija i preduzetništvo kao faktor ekonomskog razvoja su odmah posle tehnoloških promena jedan od značajnih činilaca. Organizacija u ovom smislu je usko vezana za procese stvaranja i inoviranja i prema Maršalu¹⁰, predstavlja širok dijapazon aktivnosti od podele rada do načina kako funkcionišu različiti tehnički sistemi. Najbolji način ispoljavanja organizacije kao faktora ekonomskog razvoja se ispoljava u formi preduzetništva. Preduzetništvo se može definisati kao skup raznovrsnih sposobnosti i funkcija koje poseduje i koristi preduzetnik (vlasnik, menadžer) u obavljanju svoje privredne aktivnosti i odnosi se na organizovanje, koordiniranje, nadzor, upravljanje i rukovođenje procesima rada, poslovima i akcijama. Pokretački mehanizmi tržišne privrede ne mogu se shvatiti bez razumevanja preduzetništva i preduzetničke funkcije. Uspeh ili neuspeh preduzeća, brži i sporiji tempo privrednog razvoja se prevashodno objašnjavaju uspešnim ili manje uspešnim obavljanjem preduzetničke funkcije. Stoga, sektor malih i srednjih preduzeća i drugih preduzetnika prepoznaju se kao glavni pokretači ekonomskog razvoja, kako na nacionalnom, tako i na lokalnom nivou. U zemljama u tranziciji, koje kreću od centralizovane i planirane ka tržišno orijentisanoj ekonomiji, razvoj ovog sektora, kao i podrška javnih institucija ovom razvoju od izuzetnog su značaja. U većini zemalja u razvoju, mala i srednja preduzeća i preduzetnici čine većinu u ukupnom broju preduzeća.

U ekonomskoj literaturi postoji podela na direktne i indirektne faktore ekonomskog razvoja. Najvažniji **direktni faktori** privrednog rasta su: obim zaposlene radne snage i nivo njene produktivnosti. Kod privreda koje imaju višak radne snage koje se manifestuju u formi agrarne prenaseljenosti, privredni rast i razvoj nastaje kao rezultat većeg obima investicija kojima se stvaraju nova radna mesta u privredi, jer se intenzivnije koriste znatni izvori radne snage. Kad je reč o produktivnosti rada postoje dva modela kako se može obezbediti njen porast i to putem:

- strukturnih promena u privredi, mobilisanjem strukture zaposlenosti od grana sa nižom produktivnošću rada (poljoprivreda) prema granama sa većom produktivnošću rada (industrija), i
- tehničkog progresa koji povećava produktivnost rada kako u proizvodnim jedinicama, tako u na društvenom nivou.

Ova dva puta dovode do razlikovanja produktivnosti rada u širem i užem smislu.

Oba ova modela povećanja produktivnosti rada uporedno su prisutna na nivou neke nacionalne privrede. Razlike postoje samo što je jedan model izraženiji od drugog u zavisnosti da li se radi o nerazvijenim ili razvijenim zemljama. Kod razvijenih zemalja povećanje produktivnosti najvećim delom zasniva se na tehničkom

¹⁰ Alfred Maršal (1842-1924), engleski ekonomista (videti njegovo delo „Načela ekonomike“).

progresu i njenoj primeni. Kod nerazvijenih zemalja migracija radne snage iz grana sa nižom produktivnošću rada (poljoprivreda) prema granama sa većom produktivnošću rada (industrija) je mnogo značajniji način povećanja produktivnosti. Kroz napuštanje poljoprivrede i odlaskom viška radne snage iz poljoprivrede, dolazi do rasta produktivnost rada u samoj poljoprivredi, pošto se isti obim poljoprivredne proizvodnje ostvaruje sada uz manje brojnu radnu snagu.

Od **indirektnih faktora** privrednog rasta potrebno je istaći sredstva rada i predmete rada, koji čine proizvodne fondove privrede. Privredni rast zavisi od promene obima i efektivnosti proizvodnih fondova. Društveni proizvod se u ovom slučaju može izraziti kao funkcija sledećih dveju veličina: a) proizvodnih fondova i b) kapitalnog koeficijenta, tj. parametra kojim se meri proizvodni efekat primenjenih fondova. Kapitalni koeficijent je sintetički izraz tehničkog progressa i uslovljen je tehničkim uslovima proizvodnje. Ovaj koeficijent je dinamička veličina, uslovljena promenom kako promenom tehničkog progressa, tako i strukturnim razvojem. Stopa privrednog rasta je direktno srazmerna stopi proizvodnih investicija, a obrnuto srazmerna kapitalnom koeficijentu, odnosno vremenskim promenama kapitalnog koeficijenta. Stopa investicija pokazuje kolika je sposobnost sistema da mobilize proizvodne faktore, a kapitalni koeficijent, kakva je njegova delotvornost da iz upotrebe tih faktora izvuče maksimalni ekonomski rezultat.

6.3. INDIKATORI EKONOMSKOG RAZVOJA

Indikatori ekonomskog razvoja su odličan pokazatelj merenja promene ekonomskog razvoja. Ovi indikatori su odlične smernice za donošenje pravilnih odluka kreatorima ekonomske politike. U tom kontekstu, mogu se identifikovati četiri osnovne grupe pokazatelja ekonomskog razvoja, a to su:

- Naturalno izraženi pokazatelji;
- Ekonomsko-socijalni pokazatelji;
- Naučno-tehnološki pokazatelji;
- Vrednosno izraženi pokazatelji.

6.3.1. Naturalno izraženi pokazatelji

U ovu grupu spadaju pokazatelji za izražavanje i upoređivanje dostignutog nivoa poljoprivrednog, privrednog i industrijskog razvoja pojedinih zemalja po značajnijim vrstama proizvoda (mleko, meso, nafta, električna energija, ugalj, čelik...), izraženo po glavi stanovnika. Naime, reč je o potrebi da se izrazi koliki je obim proizvodnje strateških dobara po glavi stanovnika, što upućuje na činjenicu da su ovo nemonetarni indikatori.

6.3.2. Ekonomsko-socijalni pokazatelji

U novije vreme ovi indikatori imaju veliki značaj jer služe kao direktni pokazatelji ekonomskog razvoja, jer ukazuju na nivo ostvarene dobrobiti i promene u

ostvarenoj dobrobiti. Navedeni indikatori odražavaju kvalitet života ljudi u nekoj zemlji i obuhvaćeni su različiti aspekti poput demografskih, zaposlenost, obrazovanje i slično. Neki od njih su:

- Očekivana dužina životnog veka pri rođenju;
- Stanje opšteg zdravlja stanovništva;
- Struktura porodičnih izdataka;
- Učešće izdataka za hranu u ukupnim izdacima;
- Stepenn pismenosti (ili nepismenosti);
- Obrazovni nivo stanovništva;
- Stepenn obuhvaćenosti populacije programom socijalnog osiguranja;
- Uslovi stanovanja i drugi socijalni indikatori.

6.3.3. Naučno-tehnološki pokazatelji

Sa sve bržim razvojem nauke i tehnologije ovi indikatori imaju srazmerni značaj. Ovi indikatori su značajnije više zastupljeniji u izražavanju dostignutog stepena ekonomskog razvoja upravo u razvijenim zemljama koji imaju najrazvijeniju i primenjenu tehnologiju, neki od njih su:

- Obim i struktura izdataka za istraživačko razvojni rad;
- Naučno istraživačka baza (kadrovi);
- Obim i oblici transfera i usvajanje tehnologije;
- Udeo proizvoda novih tehnologija u svetskom izvozu;
- Patenti i razvijenost proizvodnje i tržišta proizvodnje;
- Tehnološki i trgovinski bilans zemlje i sl.

6.3.4. Vrednosno izraženi pokazatelji

Ova grupa monetarnih indikatora je najznačajnija za izražavanje ekonomskog rasta i razvoja. Naime, ovi indikatori tj. ekonomski agregati se zapravo utvrđuju sumiranjem rezultata svih subjekata u okviru procesa društvene reprodukcije. Oni govore o finansijskim iznosima makroekonomskih agregata, tj. zasnovani su na ostvarenom outputu i ovi pokazatelji se utvrđuju najmanje jednom godišnje od strane merodavne institucije (državni zavodi za statistiku). Ovde je zapravo reč o društvenom računovodstvu, pomoću kojeg se sagledava ukupna privredna aktivnost jedne zemlje u različitim vremenskim razdobljima.¹¹ U ovu grupu pokazatelja spadaju:

- Društveno bogatstvo;
- Bruto domaći proizvod (GDP);
- Bruto nacionalni proizvod (GNP);
- Neto nacionalni proizvod ili nacionalni dohodak (GNI);
- Nacionalni dohodak po stanovniku (NI per capita);

¹¹ Pejanović, R.: Ekonomija II (za agroekonomiste), uvod u makroekonomiju, Poljoprivredni fakultet, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2008, str. 144.

- Nacionalni dohodak po radniku (NI per worker);
- Nacionalni dohodak po radnom času (NI per hour);
- Štednja (akumulacija) po stanovniku;
- Akumulacija po radniku;
- Stope promena u nacionalnom proizvodu, dohotku i akumulaciji.

6.3.4.1. Društveno bogatstvo

Društveno bogatstvo čine ekonomska dobra, raspoloživa u jednoj zemlji, koja se koriste ili se mogu koristiti u proizvodnji i potrošnji i koje je stvoreno radom sadašnjih i minulih generacija. Društveno bogatstvo u zavisnosti prema njegovim osnovnim elementima može se razvrstati prema:

- prema njihovoj predmetno-materijalnoj sadržini:
 - ekonomska materijalna dobra;
 - zlatno-devizna sredstva;
 - različita prava i znanja (patenti, licence, koncesije).
- prema nameni:
 - proizvodni i prometni fondovi;
 - potrošni fondovi;
 - rezervni fondovi.
- prema mogućnosti i trajnosti korišćenja:
 - fiksni i obrtni fondovi;
 - investicije u toku;
 - fondovi sekundarnih sirovina.

Svi elementi društvenog bogatstva utiču na proizvodnju, ali je njihov pojedinačni značaj različit, a najveći značaj imaju proizvodni fondovi. Ovi fondovi se menjaju se pre svega dugoročno, zavisno od obima i strukture akumulacije i investicija. Povećanje društvenog proizvoda i njegovo prestrukturiranje vrši se prvenstveno putem povećanja obima i promene strukture proizvodnih fondova u jednoj zemlji. Naime, samo povećanje društvenog bogatstva je nužna realnost, a ono se zasniva na izdvajanju jednog dela nacionalnog dohotka za akumulaciju, kao i za obnavljanje i uvećanje rezervnih fondova. Naime, potrebno je istaći da je prirodno bogatstvo sastavni deo društvenog bogatstva.

6.3.4.2. Bruto domaći proizvod (BDP)

Bruto domaći proizvod, BDP, odnosno GDP (Gross Domestic Product) je osnovni makroekonomski pokazatelj i predstavlja najsveobuhvatniju meru ukupne proizvodnje dobara i usluga u jednoj zemlji. Bruto domaći proizvod predstavlja zbirni izraz vrednosti dobara i usluga proizvedenih u toku jedne godine ili jednog

tromesečja u godini u granicama, odnosno na teritoriji jedne zemlje. ¹²Kad je reč o uslugama tu se podrazumevaju sledeće: trgovinske, saobraćajne, bankarske, zdravstvene, obrazovne, naučne, kulturne i usluge organa uprave. Bruto domaći proizvod se izražava u bruto i neto veličini i to kao:

- Bruto domaći proizvod (GDP) – koji izražava ukupnu vrednost finalnih proizvoda i usluga proizvedenih tokom godinu dana, i kao
- Neto domaći proizvod (NDP) – koga dobijamo umanjenjem GDP-a za iznos amortizacije.

Postoji tri načina obračuna bruto domaćeg proizvoda (BDP), a to su: (1) metod proizvodnje (merenje tokom finalnih proizvoda), i (2) metod prihoda (merenje dohocima ili troškovima faktora koji učestvuju u proizvodnji finalnih dobara). Metoda proizvodnje - po ovom metodu BDP se dobija sabiranjem komponenti svih potrošnji, u vremenskom, intervalu od jedne godine:

$$\mathbf{GDP = C + I + G + N X,}$$

gde je:

- C – potrošnja domaćinstava;
- I – investicije (potrošnja preduzeća);
- G – potrošnja države (samo potrošnja države na dobra i usluge, ali ne i transfera plaćanja);
- NX - vrednost izvoza umanjena za vrednost uvoza.

Ako se koristi metoda prihoda, BDP se dobija sabiranjem nadnica (W), kamata (i), renti (R), profita (Pf), amortizacije (Dp) i posrednih poreza (T), tj.

$$\mathbf{GDP= W + i + R + P + Dp + T}$$

Naime, na osnovu obe metode obračuna dobija se uglavnom isti iznos, uz eventualno neslaganje – sa statističkom greškom do 1%. BDP ne obuhvata vrednost intermedijalnih dobara (koja se koriste u proizvodnji drugih dobara) jer bi dovelo do dvostrukog računanja istih proizvoda (jednom kao rezultata proizvodnje, a drugi put kao inputa).

Bruto domaći proizvod (BDP) može se posmatrati sa naturalnog i vrednosnog aspekta. Naturalno izražen predstavlja skup kvalitativno različitih proizvoda i usluga. Međutim, ovde se javlja problem kod izračunavanja, jer različiti proizvodi se izražavaju različitim jedinicama mere (kilogrami, litri i sl.). Zato se izračunavanje vrši preko cena proizvoda i usluga, jer to čini zajedničku karakteristiku svih proizvoda i usluga, a to je da imaju određenu vrednost. Takođe, potrebno je napraviti razliku između **nominalnog i realnog bruto domaćeg proizvoda**. **Nominalni bruto domaći proizvod** se obračunava po tekućim (tržišnim) cenama

¹² Pejanović, R.: Ekonomija II (za agroekonomiste), uvod u makroekonomiju, Poljoprivredni fakultet, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2008, str. 146.

proizvoda i usluga. Na ovaj način se može steći određeni uvid u privredne aktivnosti određene godine. Međutim, kada se želi uporediti kretanje bruto domaćeg proizvoda u dužem vremenskom razmaku, onda se koristi realni bruto domaći proizvod. **Realni bruto domaći proizvod** je obračunat na osnovu stalnih cena, čime se otklanja uticaj inflacije. U tom slučaju onda se jedna godina uzima kao bazna, svi ostali bruto domaći proizvodi se obračunavaju po cenama iz te godine i u tu svrhu se koristi kumulativni deflator bruto domaćeg proizvoda:

$$\text{Deflator BDP} = \text{Nominalni BDP} / \text{Realni BDP}$$

Isto tako, potrebno je identifikovati *stvarni i potencijalni bruto domaći proizvod*. **Stvarni bruto domaći proizvod** predstavlja bruto domaći proizvod koji je zaista ostvaren u privredi određene zemlje u određenom vremenskom periodu (obično za godinu dana). **Potencijalni bruto domaći proizvod** predstavlja bruto domaći proizvod koji bi privreda mogla da ostvari kada bi bili angažovani svi raspoloživi kapaciteti date privrede u konkretnom vremenskom periodu. Bruto domaći proizvod (BDP) je upotrebljiv u cilju ocene životnog standarda i onda se koristi bruto domaći proizvod per capita (bruto domaći proizvod po glavi stanovnika), koji pokazuje vrednost proizvodnje određene zemlje stavljen u odnos sa brojem stanovnika te zemlje.

6.3.4.3. Bruto nacionalni proizvod (BNP)

Bruto nacionalni proizvod (BNP), odnosno GNP (Gross National Product) je agregat koji pokazuje vrednost finalnih dobara i usluga, čijom prodajom domaći rezidenti stižu dohotke nezavisno od toga da li je proizvodnja ostvarena unutar ili van granica sopstvene zemlje.¹³ Drugim rečima, oduzimajući neto plaćanja faktora iz inostranstva¹⁴ od bruto domaćeg proizvoda, dobija se bruto nacionalni proizvod. Realnija slika izražavanja BNP-a se dobija kada se izrazi u per capita odnosu.

6.3.4.4. Nacionalni dohodak (ND)

Nacionalni dohodak (ND), odnosno NI (National income) predstavlja ukupan dohodak koji su građani jedne zemlje zaradili u određenom vremenskom periodu (obično za godinu dana). U sastav nacionalnog dohotka ulazi novostvorena vrednost i akumulacija. Ovaj agregat kao i prethodna dva, izražava se u odnosu prema broju stanovnika određene zemlje.

Merenjem ekonomskih agregata bavi se društveno računovodstvo (nacionalno računovodstvo) koje daje prikaz ukupne ekonomske aktivnosti određene društvene

¹³ Pejanović, R.: Ekonomija 2, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2008, str. 148.

¹⁴ Neto plaćanja faktora iz inostranstva predstavljaju razliku dohotka koji su domaćim faktorima proizvodnje isplatile inostrane privrede i dohotka koji je domaća privreda platila inostranim faktorima proizvodnje.

zajednice u određenom periodu. Prilikom ovih merenja neophodno je izraziti ukupnu vrednost proizvedenih dobara u novčanim jedinicama, ali uz rezervu da svaka zemlja izražava rezultate u vlastitim novčanim jedinicama, čime nastaju određene razlike u vrednostima prilikom upoređivanja. Kao opšte prihvaćeni dogovor je izražavanje ovih agregata u uporedivoj valuti, npr. američki dolar (USD). Međutim, kako i tu postoji problem apsolutne uporedivosti, onda se svi ovi agregati izražavaju u odnosu prema ukupnom broju stanovnika, odnosno u per capita odnosu.

6.4. PRIVREDNI CIKLUSI

Sve tržišne privrede izložene su privrednim ciklusima koji se međusobno smenjuju većom ili manjom pravilnošću. Pojave cikličnih fluktuacija privrede smatraju se ključnim smetnjama za postizanje ciljeva makroekonomske politike u težnji da ostvari makroekonomsku stabilnost, odnosno dinamičku stabilnost opšteg nivoa cena, punu zaposlenost, ravnotežu u platnom bilansu i budžetu države. Ekonomske varijacije predstavljaju značajan problem sa kojim se susreću kreatori ekonomske politike. Po pravilu GDP nema trajni rast, već se smenjuju faze recesije kada opada GDP i raste nezaposlenost i faze prosperiteta kada GDP raste, a nezaposlenost opada. Ove varijacije GDP-a i (ne)zaposlenosti ekonomisti nazivaju privrednim ciklusima. Iako se na prvi pogled može učiniti da su varijacije regularne i predvidive, ipak je njihovo dominantno obeležje nepredvidivost.

Privredni ciklus predstavlja kontinuirano kretanje privrede, koja ima cikličnu prirodu, odnosno privreda se karakteriše usponima i padovima. Takođe, privredni ciklusi se mogu smatrati kao stanje dinamičke neravnoteže inflacije, privredne aktivnosti (kretanje GDP) i nezaposlenosti. Menjanje nivoa GDP se tokom vremena menja iz dva razloga. Prvo, količina raspoloživih resursa se povećava, povećava se stanovništvo, firme nabavljaju novu opremu ili modernizuju postojeću, grade se novi pogoni i fabrike, kultivišu se nove površine, proširuju se znanja o primenjivanju novih metoda proizvodnje, uključuju se inovacije, itd. Sa ovim povećanjem raspoloživosti resursa, privredi je omogućeno da proizvodi sve više robe i usluga, što kao konačan rezultat ima rastući nivo trenda proizvodnje, tj. realnog GDP-a. Drugo, faktori proizvodnje nisu uvek u stanju pune zaposlenosti. U ekonomskom smislu, puna zaposlenost rada, kao faktora proizvodnje, postoji kad sva lica koja žele da budu zaposlena mogu naći posao u razumnom periodu uz datu platu. Budući da ova definicija nije najpreciznija, koristi se konvencija po kojoj je rad potpuno zaposlen ukoliko je stopa nezaposlenosti na nivou od 6%.

Svaki privredni ciklus ima četiri faze, od kojih su dve najvažnije, a to su: **ekspanzija** i **kontrakcija**. Ekspanziona faza obuhvata uspon i prosperitet kao najvišu tačku privrednih aktivnosti. Kontrakcija obuhvata fazu pada i fazu kada privreda ostvaruje najnižu tačku privrednih aktivnosti. Faza koja se nalazi između ekspanzije i kontrakcije se označava kao **recesija**, a u slučajevima kad je pad od najviše do najniže tačke suviše dubok, onda se ova faza naziva depresija (velika ekonomska

kriza). Generalno posmatrajući postoje mnogobrojni uzroci ovih ciklusa, i mogu se podeliti na potencijalne i stvarne. Naime potencijalni uzroci ciklusa vezani su sa pojavom novca kao posrednika u robnoj razmeni. Stoga, kao mogući uzroci se mogu izdvojiti sledeći:

- Prostorno i vremensko odvajanje prodaje i kupovine roba i usluga;
- Povlačenje novca iz opticaja i smanjenje platežno sposobne tražnje na tržištu, kada postoji višak robnih fondova;
- Kada se kupoprodajni odnosi obavljaju bez stvarnog prisustva novca (kupovina na kredit) itd.

Fazu prosperiteta (ekspanzije) karakteriše visoka stopa formiranja kapitala, proizvodnja, ponuda i tražnja dostižu svoj vrhunac; zaposlenost se povećava; investicije i potrošnja rastu; dolazi do lake i brze realizacije novostvorene vrednosti i viška vrednosti (nacionalnog dohotka). To je faza dinamičkog razvoja privrede i njenog oživljavanja.¹⁵

Fazu depresije (kontrakcije) karakteriše otežano formiranje kapitala; proizvodnja i tražnja opadaju; zaposlenost opada; investicije i svi oblici potrošnje opadaju; otežana je realizacija ukupnog društvenog proizvoda i viška vrednosti. To je faza privredne kontrakcije i sužavanja poslovne aktivnosti. Danas se u teoriji ova faza često naziva krizna faza ili recesija. Faza recesije može da bude dugotrajna ili kraćeg daha, nakon čega dolazi do ponovnog oživljavanja privrede. Oživljavanje može da bude potpuno, što dovodi do novog poleta, ali oporavak može da bude i kratkotrajan, što predstavlja novi ulazak u fazu recesije, bez trajnijeg oporavka privrede. Takve tendencije prate ekonomski rast kapitalističke privrede poslednjih 200 godina.¹⁶

Stvarni uzroci postojanja ciklusa vezani su za samu prirodu društvene reprodukcije, odnosno stvaranje profita. U tom slučaju, kao posledica višestrukog ulaganja u proizvodnju povezano sa brojnim naučno-tehničkim dostignućima, dolazi do stvaranja viška robnih fondova. Tada raste tražnja za gotovim novcem kao platežnim sredstvom, dolazi do rasta kamatnih stopa, zastoja u dužničko poverilačkim odnosima. Sve ovo se reflektuje povratno na proizvodnju.

Naime u periodima kada dolazi do kraja jednog i početka drugog ciklusa, ovaj prelaz se često identifikuje sa fazom krize. Tada dolazi smanjenja proizvodnje, stvaranja zaliha, pada cena, inflacije, nezaposlenosti i sl. Posle toga sledi faza depresije, usporeno zaustavljaju kretanja vezana za period krize, dolazi do stvaranja uslova za uspostavljanje ravnoteže i nastavak reprodukcije. Drugim rečima, dolazi do stabilizacije cena, zaustavlja se pad proizvodnje i sl. Nakon toga nastaje faza uspona, koja se karakteriše ulaganjima, rastom zaposlenosti, povećanom potražnjom

¹⁵ Komazec, S., Ristić, Ž.: Makroekonomija – makroekonomske teorije i makroekonomska analiza, EtnoStil, Beograd, 2011, str. 286.

¹⁶ Isto.

za radnom snagom, kamatne stope se smanjuju. Kao nastavak ovih trendova, dolazi do faze prosperiteta, proizvodnja dostiže normalan nivo, investicije se produbljuju, formiraju se nova preduzeća, ali se već u ovoj fazi mogu primetiti simptomi buduće krize. Period od kraja Drugog svetskog rata je obeležen privrednim ciklusima koji imaju kraće vremensko trajanje od četiri do šest godina.

Važno je prepoznati ulogu i značaj preduzetništva, ne samo u periodima kada je nivo nezaposlenosti nizak u privrednim ciklusima, nego uopšte za ekonomski razvoj. Zapravo, preduzetništvo je pokretač izlaska iz krize, što su pokazali razni primeri u svim ekonomijama sveta.

7. TRANZICIJA I PREDUZETNIŠTVO

7.1. POJAM TRANZICIJE

Tranzicija podrazumeva prelazak neefikasnih i nedovoljno razvijenih privreda u tržišno orijentisane i razvijene privrede. Po mišljenju Tisen-a, Andrisen-a i Depre-a, tranzicija je „složen i odgovoran proces koji ima za cilj stvaranje tržišne privrede zasnovane na privatnoj svojini, afirmaciji preduzetništva, izgradnji društva znanja, uključivanju u međunarodne ekonomske tokove i stvaranju preduslova za povećanje konkurentnosti“. Oni isto tako ukazuju na osnovne karakteristike tranzicije: „Mi živimo u periodu tranzicije – tranzicije od poslednjih dana industrijske ekonomije ka pravim danima ekonomije znanja. Pomeramo se od automatizovanog pokreta ka automatizovanom znanju.“¹⁷

Tranzicija predstavlja ne samo društveno-ekonomski, već i politički proces koji je nezadrživ, odnosno nezaustavljiv, što znači da se greške moraju rešavati u hodu i veoma brzo. Univerzalni recept za izlazak iz ovog abnormalnog stanja je nepoznat i razlikuje se od slučaja do slučaja, sa različitom dominacijom odnosno participacijom pojedinih elemenata.

Taj proces stvaranja tržišnog privrednog sistema podrazumeva proces u kome elemente privrednog sistema zasnovanog na socijalističkim principima zamjenjuju elementi tržišne privrede. Ovako definisana privreda podrazumeva kako makroekonomsku tranziciju koja pretpostavlja strukturno prilagođavanje privrede, tako i mikroekonomsku tranziciju koja podrazumeva prestrukturiranje i transformaciju preduzeća u tim privredama. Tranzicija podrazumeva, dakle, **promene** na svim nivoima i u svim oblastima, tj. promene u realnoj (materijalnoj) sferi i promene u „glavama“. Reč je o promeni paradigme (ili pravila igre) i promeni načina igre (ili strategije).¹⁸ Treba razlikovati veliku i malu tranziciju. Prva znači prelaz industrijskog u postindustrijsko (informatičko) društvo, dok druga znači prelaz socijalizma u kapitalizam. Postoji i politička i ekonomska tranzicija.¹⁹

Ekonomska tranzicija je dug i težak put prelaska iz jednog modela organizacije i funkcionisanja privrede u drugi kako bi se ostvario rast efikasnosti. Tranzicija započinje destrukcijom odnosno padom proizvodnje i jačanjem inflatornog pritiska (ili stagflacijom). Nakon toga dolazi do oporavka zahvaljujući rastu produktivnosti u transformisanim sektorima i novim sektorima koji su posledica investicija u atraktivnijem privrednom ambijentu. Iako započinje destrukcijom, tranzicija je izvodljiv put dostizanja nivoa ekonomske efikasnosti starih kapitalističkih privreda.

¹⁷ Tisen, R., Andrisen, D., Depre, F. L., Dividenda znanja, Adižes, Novi Sad, 2006, str. 109.

¹⁸ Pejanović, R., Njegovan, Z., Tica, N.: Tranzicija, ruralni razvoj i agrarna politika, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, Ekonomski institut, Beograd, 2007, str. 15.

¹⁹ Isto.

Centralni proces tranzicije je privatizacija i ona predstavlja uslov formiranja privatne privrede kroz koju se prelamaju svi bitni aspekti tržišne privrede. Privatizacija lančanu reakciju promena, kao što su: promena menadžmenta, uvođenje jake centralne finansijske kontrole, promena organizacione strukture i jačanje decentralizacije upravljanja, preorijentacije proizvoda i tržišta, redukcija troškova, reprogramiranje dugova.

Prilagođavanje domaćih preduzeća novim okolnostima međunarodne konkurencije podrazumeva promene na polju tržišnog, organizacionog i upravljačkog restrukturiranja, a njihovo izvođenje nužno zahteva i definisanje svojinskih oblika i forme organizovanja preduzeća. U tom smislu, tržišno restrukturiranje preduzeća se može opisati kao određivanje ciljnih tržišta, preuređivanje strukture ponude sa ciljem da se ostvari i održi konkurentna prednost i tržišna atraktivnost, čime se poboljšava tržišna pozicija preduzeća. Ključni tranzicioni mehanizmi su:

- realokacija, i
- restrukturiranje.

Realokacija je ključni proces i on označava preusmeravanje resursa (rada, kapitala...) iz jednih sektora u druge. Zapravo, iz sektora u kojima su se proizvodila inferiorna dobra (u sistemu u kome je takva proizvodnja bila subvencionirana) u sektore u kojima se proizvode superiorna dobra. To podrazumeva da u procesu tranzicije ka tržišnoj privredi neki sektori (poput nekih industrijskih grana) opadaju, dok drugi (kao što su trgovina i usluge) rastu. Restruktuiranje je drugi mehanizam i on je vezan za preduzeća. Da bi preživela u novim okolnostima preduzeća moraju da se suštinski transformišu. To se odnosi kako na vlasničke odnose, tako i na strukturu i organizaciju njihove proizvodnje. Zbog podsticaja generisanih od strane netržišnih mehanizama preduzeća pre inicirane tranzicije su bila prevelika i sasvim malobrojna. U novim okolnostima ova preduzeća moraju da se restrukturiraju. Restruktuiranje podrazumeva redefinisane proizvodnih programa, zatvaranje pojedinih pogona i otvaranje novih, otpuštanje viškova radnika itd. Makroekonomski posmatrano restrukturiranje ima dve implikacije, jer sa jedne strane povećava produktivnost, dok sa druge strane doprinosi smanjenju zaposlenosti. Prateća pojava ova dva mehanizma je dezorganizacija. Privrede koje tek ulaze u proces tranzicije su organizovane drugačije od privreda koje se u velikoj mjeri oslanjaju na tržište. Njihov ključni mehanizam alokacije je centralni plan, a ne tržište. Ukidanjem „planskog poretka” u ovim zemljama dolazi do krupnih sistemskih promena koja može da se okarakteriše kao institucionalni vakum. Do uspostavljanja novih veza može se govoriti o dezorganizaciji, kao posebnom procesu.

Naime, u hronološkom smislu, prvo dolazi do procesa realokacije resursa iz državnog-društvenog sektora u efikasniji privatni sektor. Zatim, dolazi do reorganizacije klasičnog javnog sektora. Zajednički imenitelj oba procesa je privatizacija, mada između restrukturiranja i privatizacije se ne može staviti znak

jednakosti. U ovom kontekstu, proces privatizacije se može uzeti kao ključna odrednica i pouzdana mera napretka tranzicionog procesa.

Pojam tranzicije izražava radikalni i protivurečan socijalni proces preobražaja i prelaska iz jednog globalnog društvenog sistema u drugi. Pritom treba istaći da taj proces nije jednodimenzionalan niti jednosmeran, već je vrlo kompleksan, slojevit, različitog socijalnog smera i dometa. Ona se u praksi može ostvariti kao restauracija ili kao istorijska inovacija. U praksi ne postoji univerzalni model tranzicije, već pluralizam njenih formi ispoljavanja.

Proces tranzicije postsocijalističkih privreda traje već više od dve decenije, počev od urušavanja socijalizma kao sistema u SSSR-u i ostalim socijalističkim zemljama centralne, istočne i jugoistočne Evrope. Među zemljama koje su prve započele taj proces, bila je i tadašnja Jugoslavija, pa su sve objektivne analize toga vremena ukazivale na to da najbolje izgleda u vezi brzog prelaska na tržišnu privredu ima jugoslovenska privreda. Stvarni procesi su, nažalost, dobili sasvim drugi tok.

7.2. SHVATANJE TRANZICIJE

U savremenoj ekonomskoj literaturi mogu se sresti dva shvatanja tranzicije. Prvo shvatanje polazi od stava da je projekat tranzicije oslonjen na novija saznanja ekonomske teorije koja potiču iz sedamdesetih i osamdesetih godina, kao i korespondentnih ekonomskih politika tokom osamdesetih godina. Smeštajući ga u kontekst međunarodne realnosti, predstavnici ovog shvatanja imaju u vidu promene u sistemu i ekonomskoj politici kojima se funkcionisanje savremenih privreda i društva prilagođava postojećim razvojnim uslovima i zakonima.

Drugo shvatanje je uže, zato što tranziciju pozicionira u postsocijalističke zemlje Istočne, Centralne i Jugoistočne Evrope. Pri tome, predstavnici ovog shvatanja smatraju da se radi o prelaznom periodu, kroz koji te zemlje treba da prođu na svom izbavljanju iz duboke i opšte krize i priključe se demokratskim i ekonomskim efikasnim društvima. Opseg i dubina promena koje su se morale preduzeti u postsocijalističkim zemljama zahtevale su jedan celovit projekat kojim bi se olakšao proces prelaska njihovih privreda na tržišnu konfiguraciju sistema. Taj celovit projekat i složeni proces prelaska iz netržišnog ili kvazi tržišnog sistema u tržišnu strukturu, nazvan je u savremenoj ekonomskoj nauci procesom tranzicije.

7.3. OSNOVNI CILJEVI TRANZICIJE

Za postsocijalističke zemlje na početku tranzicije mnogo je teže pitanje bilo kako, nego pitanje kom cilju treba težiti. Prvo pitanje odnosilo se na kompleks složenih i međuzavisnih aktivnosti u vezi sa sprovođenjem projekta tranzicije, a drugo prema čemu se treba usmeriti. Pošto postoji dijalektička međuzavisnost cilja i

sredstva za njegovo ostvarivanje, to znači da tranzicija ima nekog smisla isključivo, pod uslovom, da se tačno zna šta prelazi i iz koga u koje stanje.

Osnovni cilj tranzicije je stvaranje standardne tržišne ekonomije, kakva je uobičajena u savremenom svetu. To znači da se država odriče neposrednog upravljanja privredom, preduzećima i resursima, investicijama (osim u sve manjem državnom sektoru) i da svoju ulogu vidi u stvaranju povoljnog pouzdanog institucionalnog, regulatornog i zdravog makroekonomskog okruženja za privatnu inicijativu. Tokom nastavka tranzicije potrebno je:

- doneti potrebne reformske zakone i popraviti više već donetih reformskih zakona;
- izgraditi potrebne i reformisati postojeće ekonomske institucije (regulatorne i prateće agencije itd., na primer kod stečaja, telekomunikacija, finansijskih fondova i osiguranja itd., zatim unaprediti berzu, liberalizovati finansijska tržišta itd);
- obezbediti maksimalno poštovanje svojine i ugovora, koji su, kao generator pozitivnih poslovnih motiva i sigurnosti poslovanja, zaštititi vlasnike privatizovanih preduzeća; bitno unaprediti vlasničke registre;
- pojednostaviti i pojediniti osnivanje i rad novih firmi (građevinsko zemljište, tehnički uslovi, registracija novih firmi itd).

7.4. TRANZICIONE AKTIVNOSTI I REFORME

Tranzicione aktivnosti se mogu sagledati preko nekoliko najznačajnijih tranzicionih elemenata, kao što su:

- privatizacija državnih/društvenih preduzeća;
- restrukturiranje velikih javnih preduzeća;
- zasnivanje tržišta roba usluga i faktora proizvodnje;
- reforma društvenih ustanova;
- reforma sistema socijalnog osiguranja.

Privatizacija podrazumeva, javno vlasništvo u privatno. U širem smislu kao privatizacija se tretira i proces eksternalizacije nekih delatnosti tj. mogućnost da se neke delatnosti, koje je ranije isključivo obavljao javni sektor, povere i privatnom sektoru. U prvu kategoriju može da se ubroji prodaja stambenog fonda i celovita ili samo delimična prodaja državne imovine. U drugu kategoriju spada eksternalizacija nekih usluga koje je nekad obavljao isključivo javni sektor, a ključni argument u prilog privatizacije je povećanje efikasnosti.

Restruktuiranje javnih servisa je značajnije posmatrano tokom tri prethodne decenije. Naime, ovi servisi nisu monolitne organizacije, već se pojedini njeni segmenti mogu izložiti konkurenciji. Javni servisi postoje na dva nivoa. Jedan je nacionalni/regionalni, a drugi je lokalni. U servise prvog nivoa, između ostalih,

spadaju: elektroprivreda, železnice, avioprevoznici, telekomunikacije, naftna/gasna preduzeća. U javne monopole lokalnog nivoa spadaju: vodovodi, kanalizacije, daljinsko grejanje i dr. Restrukturiranje pretpostavlja poseban status samo za delove koji predstavljaju prirodni monopol i istovremeno uvođenje konkurencije u preostale delatnosti.

Zasnivanje tržišta roba/usluga i faktora proizvodnje je postojala u izvesnom smislu i pre tranzicije, ali cenovni mehanizam nije imao ključnu ulogu u alokaciji resursa. Tranzicione promene podrazumevaju suštinsku liberalizaciju cena uz uklanjanje prepreka ulaska i skidanje spoljnotrgovinskih barijera. Liberalizovana tržišta, međutim, zahtevaju i odgovarajući institucionalni okvir. Kao imperativ se nameće stabilan pravni sistem koji treba da obezbedi zaštitu ugovora i svojine. Zasnivanje tržišta faktora proizvodnje je delikatniji proces. Tu se misli na tržišta rada i kapitala. Tržište rada je najdelikatnije jer se na njemu najpre manifestuju efekti reformi, kroz nivo plata i nezaposlenosti. Zasnivanje tržišta kapitala se samo delimično oslanja na postojeće institucije. To je zapravo proces ponovnog ustrojstva banaka i konstituisanja sasvim novih finansijskih institucija. U novim okolnostima ulogu prikupljanja štednje i njenog usmerenja preuzima vrlo razgranat skup institucija tržišta novca i kapitala. Ove institucije iziskuju kako regulaciju, tako i permanentnu superviziju kao preduslov sigurnosti koja je ključna odrednica ovog sektora.

Reforma društvenih ustanova je značajan element tranzicionog procesa, a među društvenim ustanovama najvažnija je reforma obrazovnog i zdravstvenog sistema. Cilj reformi nije samo njihova racionalizacija, odnosno unapređenje njihove efikasnosti, nego i njihovo usmerenje ka stvarnim obrazovnim i zdravstvenim potrebama stanovništva.

Reforma sistema socijalnog osiguranja podrazumeva da je reč o sistemu koji obezbeđuje socijalnu sigurnost stanovništva. On uključuje sisteme invalidsko-penzionog, zdravstvenog i osiguranja od nezaposlenosti. Tranzicija nameće racionalnost i u ustrojstvu ovih sistema. Otud i njihova organizacija na principu osiguranja.

Tranzicioni proces podrazumeva sekvencioniranje promena. Proces tranzicije implicira sveobuhvatnost tj. zahteva reformu skoro svih institucija. Pri tome, reforme ispoljavaju složenu međuzavisnost. Tipična je ona koja se manifestuje na način da jedna predstavlja preduslov iniciranja druge ili ključnu odrednicu uspeha druge. Iskustvo upućuje i na pravilo da proces tranzicije zahteva i vremenski sinhronizovane aktivnosti koje se mogu programirati uspešno samo ako se poznaju dobro sve njihove implikacije. Drugim rečima, reč je o kompleksnom poduhvatu koji implicira iniciranje, vođenje i kontrolu više procesa koji se moraju odvijati istovremeno ili u određenim međusobno uslovljenim sekvencama.

Ključnu ulogu u procesu tranzicije mora da ima privatizacija. Ona je preduslov i ključna odrednica konstituisanja kompletnog tržišta - roba, usluga i faktora proizvodnje. Dosadašnja rešenja propisana kao modeli svojinske transformacije ispoljila su ne samo manjkavosti koje su svojstvene tako složenom poduhvatu, nego i slabosti koncepcijske prirode. One se ogledaju kako u sporosti procesa privatizacije, tako i u disfunkcionalnosti svojinskih režima koji su nastali. Drugim rečima privatizacija je element koji određuje konzistenciju procesa tranzicije.

Gotovo sve bivše zemlje socijalističke Evrope prošle su ili prolaze kroz tranzicione procese. Rezultati su različiti, od pozitivnih do vrlo negativnih, pri čemu su najvažnije ocene Svetske banke i MMF. Tranzicija u ovim zemljama podrazumevala je nekoliko značajnih reformi: ekonomske, društvene i socijalne promene; konstituisanje novog tržišno-pravnog poretka i savremenih demokratskih institucija, uvođenje pluralističke demokratije, formiranje socijalne i pravne države. Postoje različiti stavovi i iskustva o efektima tranzicije, od toga da su u pojedinim zemljama prisutne samo prividne reforme, uz naglasak da je glavni nosilac ovih reformi vladajuće političke snage. Sa druge strane, postoje različiti stavovi uz uvažavanje radikalnih, sveobuhvatnih reformi, sistemskih promena. Ne treba gubiti iz vida da postoje i oprečna shvatanja, počevši od toga da su tranzicione reforme neadekvatne (pristalice „starih režima koji ne uvažavaju geopolitičku promenu sveta), do onih koji zastupaju stavove da su neke reforme dobre, ali politički neizvodljive.

Tranzicione promene počinju u istočnoevropskim zemljama krajem 1989. godine. Bilo je i ranijih pokušaja, ali su one zaustavljene iz političkih i ideoloških razloga. Uglavnom, dostignuti nivo tranzicije ovih zemalja je vidljiv preko nekoliko pokazatelja:

- privatizacija velikih i malih preduzeća;
- prestrukturiranje privrede;
- liberalizacija cena;
- spoljno-trgovinske liberalizacije i deviznog sistema;
- antimonopolske politike;
- reforme bankarskog sistema i liberalizacije kamatnih stopa;
- tržišta hartija od vrednosti i nebankarskih finansijskih institucija i slično.

Kod pojedinih zemalja tokom tranzicije su uočene socijalne i političke krize (pad društvenog proizvoda, pad industrijske proizvodnje, budžetski deficit, rast inflacije, nezaposlenosti, rast spoljnog duga, siromaštvo, pojava inflacije i hiperinflacije ...).

Jasno je da su sve reforme, upotrebljene da se zaustavi negativan trend rasta socijalističkih centralno-planskih privreda, sadržavale su i akcije koje su bile usmerene ka kozmetičkim promenama privrednog sistema, što je i razumljivo, jer su bile ograničene ideološkim okvirima za očuvanje postojećih, socijalističkih odnosa. Tek se krajem osamdesetih godina shvatilo da treba izvršiti korenite promene

samog sistema. Ukidanjem centralizovanog planiranja u fizičkim jedinicama, demontiranjem organizacione infrastrukture, ukidanjem monopola komunističke partije u političkom životu, ukidanjem monopola državne svojine u ekonomskoj sferi, kvalitativno se promenio identitet ekonomskih, socijalnih i političkih sistema ovih socijalističkih zemalja.²⁰ Procesi koji su otpočeli devedesetih nazivaju se procesima tranzicije, a u osnovi predstavljaju napuštanje državnog socijalizma i izgradnju pluralizma u društvu, privredi i politici.

Iako tranzicioni procesi u različitim zemljama imaju i svoje specifičnosti, ipak bi se mogla skicirati neka zajednička arhitektura prelaza sa centralno-planske na tržišnu privredu. Paket mera koje generalno treba obuhvatiti tranzicionim procesom obuhvata:

- mere neophodne za stabilizaciju, liberalizaciju i prilagođavanje privrede;
- mere za ostvarenje sledećih promena:
 - promena tržišne infrastrukture;
 - reforma preduzeća;
 - reforma međunarodnih ekonomskih odnosa.

Nijedna od gore navedenih mera se ne može realizovati ako se druge budu zanemarivale.

7.5. KLJUČNI ELEMENTI PROCESA TRANZICIJE

Ključni elementi procesa tranzicije obuhvataju aktivnosti koje su međusobno povezane i pomoću kojih se transformišu ekonomski sistem i ekonomska politika. Od načina njihovog sprovođenja zavisi brzina i kvalitet sprovođenja procesa tranzicije. To su:²¹

- makroekonomska stabilizacija;
- liberalizacija ekonomskih tokova i uspostavljanje integralnog tržišta;
- vlasnička transformacija;
- prestrukturiranje privrede.

Makroekonomska stabilizacija predstavlja osnovni preduslov za uspešno sprovođenje procesa tranzicije. Podrazumeva, pre svega, smanjenje inflacije i povećanje proizvodnje. Program makroekonomske stabilizacije obuhvata:²²

- antiinflacioni program;
- politiku uravnoteženja budžeta;
- kreditno-monetarnu politiku i
- reformu poreskog sistema.

²⁰ Bajec, J., Joksimović, Lj.: Savremeni privredni sistemi, Ekonomski fakultet Beograd, 1997, str. 294.

²¹ Leković, V., Simaković, Lj.: Ekonomija-filozofija, sistem, politika, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 2000, str. 326.

²² Isto, str. 328.

Monetarna i cenovna stabilnost povoljno utiče na privredni razvoj. Ona se postiže uz primenu monetarne i fiskalne politike u uslovima slobodnog delovanja cena. Da bi se suzbila inflacija potrebno je prethodno locirati uzročnike inflacije. Najčešći uzročnik inflacije jeste država, ali to mogu biti i drugi subjekti koji donose odluke o finansijskim transakcijama, o formiranju cena i zarada. Nosilac antiinflacionog programa je vlada jer je na njoj najveća odgovornost. Nakon suzbijanja inflacije, čime se uspostavlja i stabilnost deviznog kursa, potrebno je, pored odgovarajućih mera monetarne i fiskalne politike, stabilno stanje održavati rastom proizvodnje. To se postiže investicijama iz domaćih i stranih izvora kapitala. Zadatak države je u tome, da stvara uslove i političko-ekonomske garancije.

Za uspeh stabilizacionog programa potrebno je, između ostalog, izvršiti reformu poreskog sistema i njegovo prilagođavanje tržišnim uslovima privređivanja. Država mora izgraditi efikasan poreski sistem sa stanovišta prikupljanja poreza kako bi se finansirala iz realnih izvora. Reforma poreskog sistema podrazumeva zamenu posrednih poreza neposrednim porezima. Najvažniji fiskalni izvor treba da bude porez na novostvorenu vrednost i porez na dohodak građana. Ovakav poreski sistem omogućava lakše prikupljanje poreza. Takođe, ispunjava se socijalna i razvojna komponenta poreza. Socijalna jer se građani stimulišu na povećanje profita i štite se najsiromašniji slojevi društva. Razvojna, jer država smanjenjem učešća javnih rashoda u društvenom proizvodu rasterećuje privredu i ostavlja veće mogućnosti za investiranje.

Liberalizaciju definišemo kao skup mera ekonomske politike kojim se podstiče samostalnost i preduzetnička inicijativa ekonomskih subjekata u izboru između svih raspoloživih poslovnih alternativa. Za svoj izbor ekonomski subjekti snose i ekonomsku odgovornost. Da bi liberalizacija imala pozitivan efekat na razvoj privrede treba voditi računa da se izabere elastičan oblik koji podrazumeva dozirani vid državne regulative, da se iz striktno državne regulative ne ide u drugu krajnost, potpunu liberalizaciju. Proces liberalizacije ekonomskih tokova i uspostavljanje tržišnog ambijenta mora da bude kontrolisan. On ne podrazumeva potpuno uklanjanje države i njenih instrumenata ekonomske politike. I pored pozitivnih strana, liberalizacijom se ne mogu otkloniti svi uzroci defektnosti tržišta, niti se mogu razvijati tržišni odnosi sve dok se ne prevaziđu ona sistemska rešenja koja su i dovela do eliminisanja tržišta. Zbog toga je potrebno, uporedo sa liberalizacijom izgrađivati tržišni ambijent privređivanja.

Privatizacija podrazumeva vlasničku transformaciju, odnosno menjanje svojinske strukture preduzeća. Pošto državna svojina nije omogućavala odgovarajuću fleksibilnost privrede, veću efikasnost alokacije resursa i dinamičan ekonomski rast, neophodna je njena radikalna transformacija. U središtu ove transformacije nalazi se privatizacija koja predstavlja osnovu za razvoj tržišnog

načina privređivanja.²³ Efekti privatizacije su dalekosežni i prevazilaze okvire preduzeća. Osim novih podsticaja za efikasnije privređivanje, privatizacija omogućava aktiviranje novih resursa, utiče na opšti tržišni ambijent, menja strukturu uposlenosti faktora i proizvodi nove odnose ne samo unutar ekonomskog sistema. Zbog toga privatizacija predstavlja jedno od ključnih pitanja procesa tranzicije

Postoji više metoda privatizacije. Neki od njih su model prodaje (ili tržišna privatizacija), vaučerski model i model deoničarstva (akcionarstva) zaposlenih (interna ili insajderska privatizacija).²⁴

Model prodaje -u stručnim krugovima postoji nepodeljena saglasnost da je prodaja najbolji tip privatizacije s obzirom na svoj potencijal u pogledu restrukturiranja preuzetih firmi, sistema kontrole i načina upravljanja.²⁵ Međutim postoje i ograničenja ovog načina privatizacije. Pre svega to je nedostatak tražnje: domaći resursi su vrlo skromni dok je strani kapital u poziciji da bira između mnogo različitih ponuda širom sveta. Zatim nedostatak tržišta kapitala, odnosno njegova plitka novoformirana struktura predstavlja ograničenje. Takvo stanje podrazumeva skromno iskustvo, nedostatak potrebnih institucija i nedovoljno znanje za organizovanje ovog tipa privatizacije (problem procene vrednosti, nedovoljni podaci, sumnjivo i neažurno knjigovodstvo, izostanak posrednika, konsultanata itd.)²⁶

Vaučerska privatizacija – ima sledeće prednosti:²⁷

- besplatna podela deonica je pravedna pošto svaki građanin polaže pravo na javno vlasništvo;
- model je podesan za zemlje u kojima ne postoji razvijeno tržište kapitala;
- ovaj metod privatizacije podstiče formiranje sekundarnog tržišta;
- obezbeđuje se najbrži način za privatizovanje tako velikog obima državne imovine kakvo je potrebno privredama u tranziciji;
- model omogućava ireverzibilnost procesa zahvaljujući širokoj disperziji vlasništva čime se uspostavlja snažna opozicija eventualnom pokušaju renacionalizacije;
- neophodna koncentracija vlasništva obezbediće se posredstvom tržišta, kupovinom i prodajom deonica i uz pomoć posrednika, pa će se tako dobiti konačna i poželjna alokacija vlasničkih prava.

Ograničenja vaučerske privatizacije su:²⁸

- vaučerski model ostavlja privredu bez očekivanog prihoda od privatizacije;

²³ Leković, V., Simaković, Lj.: Ekonomija-filozofija, sistem, politika, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 2000, str. 343.

²⁴ Cerović, B.: Ekonomika tranzicije, Ekonomski fakultet, Beograd, 2004, str. 138.

²⁵ Isto, str. 139.

²⁶ Isto, str. 138.

²⁷ Isto, str. 141.

²⁸ Isto, str. 141-142.

- velika disperzija vlasništva može da ugrozi efikasnost vlasničke kontrole;
- ovaj model ne obezbeđuje potrebna sredstva za prestrukturiranje preduzeća.

Deoničarstvo zaposlenih – model je dugo bio predmet preispitivanja. Iako je široko primenjen u praksi on ima i ograničenja:²⁹

- model će očuvati staru upravljačku strukturu i staro poslovno ponašanje;
- ovaj tip privatizacije proizvodi sukob između internih i spoljnih vlasnika pri čemu će spoljni vlasnici nerado investirati u tako privatizovana preduzeća;
- direktori i državna birokratija će posredstvom ovog modela biti u prilici da ostvare velike dobiti i imovinsku korist;
- pojaviće se veliki konflikt ciljeva, posebno kod raspodele na plate i dividende.

Prestrukturiranje podrazumeva transformaciju celokupne strukture preduzeća. Makro prestrukturiranje podrazumeva promenu privredne strukture u cilju povećanja efikasnosti privrede. Te promene podrazumevaju promene u vlasničkim odnosima, povećanje učešća malih i srednjih preduzeća, a smanjenje broja velikih preduzeća i makroekonomske strukturne promene u cilju uspostavljanja uravnotežene granske strukture privrede.³⁰

7.6. ZNAČAJ TRANZICIJE U BIVŠIM SOCIJALISTIČKIM ZEMLJAMA U FUNKCIJI POVEĆANJA KONKURENTNOSTI

Robna privreda predstavlja dominantan oblik privređivanja u svim razvijenim zemljama sveta. Ona omogućava povećanje zainteresovanosti za povećanje produktivnosti, racionalno korišćenje resursa. Usklađivanjem proizvodnje sa društvenim potrebama, tržište podstiče stvaralačku inicijativu proizvođača koja utiče na povećanje kvaliteta i produktivnosti svih faktora proizvodnje. Prelaskom na tržišne uslove privređivanja dolazi do afirmacije dobiti, odnosno profita, kao ciljne funkcije preduzeća, a to je uslov ekonomske efikasnosti. To znači da sve zemlje koje hoće da ostvare ekonomski i društveni prosperitet moraju uvažavati tržišne zakonitosti i izgraditi ekonomske sisteme na tržišnim principima.

Svojinska transformacija predstavlja suštinu tranzicije koja treba da doprinese povećanju konkurentnosti. U periodu administrativno-centralističkog upravljanja u vlasništvu države se nalazilo 90-95% privrednih kapaciteta.³¹ Taj monopol nad svojinom je isključivao sučeljavanje privrednih subjekata na tržištu i ekonomski racionalnu selekciju robnih proizvođača. To je prouzrokovalo stvaranje neefikasnih

²⁹ Isto, str. 144.

³⁰ Leković, V., Simaković, Lj.: Ekonomija-filozofija, sistem, politika, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 2000, str. 351.

³¹ Isto, 342.

preduzeća. Privatna svojina omogućava autonomnost privrednog subjekta, što doprinosi njegovoj ekonomskoj motivaciji. Kada jedan privredni subjekt sam raspolaže faktorima proizvodnje i kada sam snosi posledice svojih odluka on postaje zainteresovan za rezultate svoga rada. Privatna svojina doprinosi efikasnijem mehanizmu regulisanja privredne delatnosti, a to doprinosi rastu društvenog bogatstva i jačanju konkurentnosti privrede. Konkurencija podrazumeva ravnopravnost između tržišnih subjekata, a ona se postiže kroz njihovu autonomiju koju omogućava privatna svojina. Privatizacija predstavlja uslov za razvoj preduzetništva i prestrukturiranje privrede, što je neophodan uslov povećanja konkurentnosti. Uporedo sa svojinskom transformacijom treba stvarati uslove za razvoj integralnog tržišta koga čine tržište roba i usluga, tržište rada i tržište kapitala. Samo neometano funkcionisanje svih segmenata integralnog tržišta omogućava efikasnost privrede.³² U prilog tome govori podatak da nisu uspele privredne reforme u periodu socijalizma koje su podrazumevale samo razvoj tržišta roba.

Prema Earle i Sakova (1999), postsocijalistička tranzicija predstavlja plodan ambijent za razvoj preduzetništva. Početna pozicija u ovakvim uslovima je takva da je privatna inicijativa ozbiljno bila potisnuta u početnim fazama, i da su sredstva za štednju bila izuzetno ograničena. tokom 90-tih godina prošlog veka došlo je do liberalizacije, pokretanja poslova, akumulacije kapitala, rasta zapošljavanja i sl. Takođe, u tom periodu se u zemljama zahvaćene tranzicijom pojavljuje redistribucija nacionalizovane imovine kroz razne programe restitucije, što je dodatno otvorilo mogućnosti raspolaganja fizičkom imovinom od strane pojedinaca.

Uspostavljanje pretpostavki za funkcionisanje tržišta novca i tržišta kapitala ima poseban značaj. Tržište kapitala omogućava efikasnu alokaciju kapitala. Na taj način se kapital usmerava u najprofitabilnije poslove i privredne grane. Ono omogućava punu mobilnost faktora proizvodnje što je uslov ekonomske efikasnosti. Osim toga omogućava pouzdanu i efikasnu vlasničku kontrolu poslovanja privrednih subjekata. Naime, informacije koje stižu sa tržišta o ceni akcija nekog privrednog subjekta jedan su od najpouzdanijih pokazatelja uspešnosti poslovne politike i uspeha upravljačke strukture preduzeća. Da bi moglo da funkcioniše potrebno je da svojina ima svog jasno određenog vlasnika, da bude diverzifikovana i da bude lako prenosiva.³³ Ono podrazumeva uvođenje novih finansijskih institucija (berze, banke) i finansijskih instrumenata (akcije, obveznice, hartije od vrednosti) u privredni sistem. Za to je potrebna odgovarajuća zakonska i sistemska infrastruktura i tržišno orjentisana ekonomska politika.

Za razvoj tržišta kapitala važno je razvijanje tržišta akcija. Posredstvom ovog tržišta povećava se vlasnički kapital i pospešuje proces privatizacije. Tržište akcija mobilise veliki iznos kapitala čiji su nosioci sitni vlasnici. Na taj način se eliminiše

³² Isto, str. 338.

³³ Isto, str. 340.

štednja i njen priliv na tržište kapitala. Da bi tržište akcija moglo efikasno da funkcioniše potrebno je da se zakonskim propisima garantuje pravna sigurnost fizičkim i pravnim licima koja se pojavljuju u ulozi kupaca akcija. Takođe, razvoj tržišta kapitala podrazumeva funkcionisanje institucionalnih investitora. Radi se o osiguravajućim zavodima, penzionim fondovima i sl. institucijama. One funkcionišu po principu redovnih uplata koje su unapred poznate, pa se ova sredstva mogu usmeriti na tržište kapitala kada su van funkcije.

Takođe, treba stvoriti uslove za funkcionisanje tržišta rada. Ovo se odnosi na liberalizaciju radnih odnosa i uspostavljanje slobodnih ugovornih odnosa između poslodavaca i radnika, odnosno sindikata u pogledu zasnivanja i prestanka radnog odnosa i ostalih uslova rada, pre svega plata. Na taj način se povećava mobilnost radne snage i obezbeđuje pozitivna selekcija rada, znanja, sposobnosti i zanimanja kao bitnog uslova za povećanje konkurentnosti.³⁴ Puniije funkcionisanje tržišta roba podrazumeva liberalizaciju cena, uvoza i jačanje preduzetničke inicijative.

Prema Ovaska i Sobel (2005) ključni faktori koji utiču na visoku stopu preduzetništva u postsocijalističkim tranzicionim ekonomijama su: dostupnost kredita, poštovanje ugovora, nizak stepen državne korupcije, čvrsta monetarna politika, visok priliv stranih direktnih investicija su u korelaciji sa obezbeđenjem visokog stepena ekonomskih sloboda građana. Naime, kredita dostupnost i korupcija imaju tendenciju da više utiču na stvaranje novih i malih preduzeća, nego na povećanje novih i velikih preduzeća.

Motorna snaga privrednog razvoja je inovacija, a njena transmisija na privredu se ostvaruje putem preduzetnika. Osim toga, preduzetništvo je ključna odrednica tržišne ekonomije, tako da u tranzicionim promenama preduzetništvo predstavlja važan element kojim se ostvaruje prelaz iz socijalističkih privreda u tržišne privrede. Sa druge strane, tranzicija obezbeđuje institucionalne preduslove za razvoj privatnog preduzetništva. Ne postoji opšti model u pogledu stvaranja ambijenta koji bi podsticao preduzetništvo i obezbedio uspešnu tranziciju. Upravo novostvorene privatne firme su u privredama u tranziciji efikasnije od državnih, kao i od privatizovanih firmi (izuzetak su privatizovane firme od strane stranih investitora). Stoga, i sama konkurentnost privrede se ostvaruje putem institucionalnog okruženja koja odgovara slobodnoj tržišnoj privredi i koji podstiče preduzetništvo. To znači da privatizacijom i zaštitom svojinskih prava, adekvatnom makroekonomskom politikom, ukidanjem barijera kod ulaska preduzeća u granu, pojednostavljenjem procedure otvaranja preduzeća, podsticanjem malih i srednjih preduzeća, otvaranjem tržišta ka međunarodnoj konkurenciji se ostvaruje uspešna tranzicija.

³⁴ Isto, str. 339.

8. KONKURENTNOST I PREDUZETNIŠTVO

8.1. POJMOVNI ASPEKTI KONKURENTNOSTI

Reč konkurencija potiče iz latinskog jezika (*concurrentia*) i znaci suparništvo, takmičenje, nadmetanje, utakmica, takmičenje više učesnika. U ekonomskim naukama, konkurencija je pre svega određena struktura tržišta, koju sačinjavaju svi akteri na strani ponude i tražnje. Takođe, izvesno vreme je preovladavao koncept konkurencije koji je podrazumevao sposobnost preduzeća da proizvede i proda svoj proizvod ili uslugu. Tek od 70-tih godina prošlog veka prethodna afirmacija koncepta konkurentnosti se proširuje na aspekt kako domaćih, tako i stranih tržišta. Konkurentnost podrazumeva poboljšanje položaja pojedinaca, preduzeća i države u poređenju sa drugim sličnim entitetima.³⁵

Pojam strategije se sa aspekta povećanja konkurentnosti odnosi na usmeravanje preduzeća prema kupcu, proizvodnji, prodaji i svemu što osigurava prednost u odnosu na druga preduzeća na domaćem ili inostranom tržištu. Preduzeće može biti uspešno i ako nije formalno planiralo svoju strategiju. Međutim, na inostranom tržištu izgledi za uspeh su daleko veći ukoliko preduzeće svesno razvija strategiju.

Konkurencija predstavlja osnovni ekonomski proces kojim prodavci nastoje da obezbede rastući broj kupaca u odnosu na svoje rivale nuđenjem dodatnih koristi. Konkurentna prednost predstavlja sposobnost preduzeća da stekne superiornost u odnosu na konkurente. Ona proizilazi iz vrednosti koje je preduzeće spremno da kreira za svoje kupce. U suštini ona se odnosi na sposobnost preduzeća da opstane i da se razvija u konkurentskom okruženju. Konkurentna prednost može biti privremena i održiva. Privremena konkurentna prednost je kada preduzeće ima prednost u kraćem razdoblju, a održiva konkurentna prednost je kada preduzeće ima prednost u dužem razdoblju. Konkurentnost zavisi od vlastitih prednosti i slabosti drugih preduzeća. Preduzeće konkurentnost stiče preko proizvoda i usluga koje plasira na tržište.

Preduzeće pored konkurentne prednosti u odnosu na drugo preduzeće može da ima konkurentni paritet i konkurentni zaostatak. Preduzeće ima konkurentni paritet kada stvara istu vrednost kao suparnici, a konkurentni zaostatak kada stvara manju ekonomsku vrednost nego suparnici. On može biti privremeni i održivi. Konkurentna strategija sastoji se iz tržišnih inicijativa i poslovnih pristupa kako bi:

- privukli i zadovoljili kupce;
- suprotstavili pritisku konkurencije;

³⁵Pejanović, R., Njegovan, Z., Tica, N.: Tranzicija, ruralni razvoj i agrarna politika, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, Ekonomski institut, Beograd, 2007, str. 52.

- ojačali poziciju na tržištu.

Danas u svetu najuspešnija preduzeća imaju strategije koje se međusobno razlikuju. Međutim, generalno gledano preduzeća stižu prednost kroz inovacije. Inovacije se mogu manifestovati kao nov proizvod/usluga, nova tehnologija ili nov marketinški prilaz, pri čemu su mnoge inovacije postepene. Izvori konkurentne prednosti preduzeća mogu se naći u uslovima i karakteristikama konkretne privrede i to u :

- snabdevenosti faktorima proizvodnje (npr. kvalifikovani rad);
- uslovima na strani tražnje tj. prirodni tražnje;
- domaćim industrijskim granama koje predstavljaju dobavljače;
- strategiji i strukturi preduzeća i rivalitetu.

Konkurentnost je od ključnog značaja za ekonomski razvoj, zaposlenost, ekonomski isplativu razmenu sa svetom i povećanje blagostanja. Ona predstavlja sintetički izraz uspešnosti privrede jedne zemlje i pokazatelj efikasnosti i efektivnosti poslovanja njenih preduzeća. Zbog značaja za položaj zemlje u globalnoj ekonomiji i uticaja na dugoročno blagostanje građana razvoj konkurentnosti danas predstavlja jedan od najvažnijih ciljeva vlada mnogih zemalja. Dostizanje, održavanje i povećanje konkurentnosti je osnovna pretpostavka uvećanja ekonomskih i tehnoloških mogućnosti privrede svake zemlje. Nedovoljna konkurentnost privreda u tranziciji je jedan od najvećih ograničavajućih faktora razvoja i teško nasleđe prošlosti. Neefikasnost privređivanja u socijalizmu potiče od društvene i državne svojine, mekog budžetskog ograničenja, nepostojanja institucije stečaja, nepostojanja integralnog tržišta. U takvim uslovima nisu postojale mogućnosti za efikasnu alokaciju resursa, a samim tim ni za uspešne performanse privrednih subjekata.

Zbog toga su početkom 90-tih godina zemlje Centralne i Jugoistočne Evrope započele reforme svojih privrednih sistema. Te reforme, nazvane tranzicija, podrazumevaju prelazak iz centralno-planskog na tržišno privređivanje. Naime, postalo je jasno da se izlaz iz stanja u kome su se nalazile socijalističke zemlje nalazi u sveobuhvatnim ekonomskim i političkim reformama koje će stvoriti makroekonomski ambijent povoljan za povećanje konkurentnosti. U uslovima svetskih privrednih tokova koje, pre svega, karakteriše proces globalizacije, rad, zemlja i kapital kao činioci povećanja konkurentnosti gube na značaju. U svetskoj ekonomiji interni izvori konkurentne prednosti kao što su znanje, privredni ambijent i konkurentna strategija predstavljaju glavne izvore konkurentnosti. Svetska ekonomska kretanja dovela su do značajnih promena u smislu pomeranja težišta sa makroekonomskog na mikroekonomski nivo. Naime, preduzeća su upravo vodeći nosioci međunarodne razmene roba i usluga, gde dominiraju superiorne korporacije što znači da su tokovi međunarodne razmene u velikom stepenu individualizovani.

Sa druge strane, ovakav režim razmene doveo je preduzeća u poziciju da se podešavaju prema međunarodno profilisanoj ukupnoj konkurentnosti.

Preduzeće se danas nalazi pred velikim izazovom, jer je okruženje u kome posluje svakim danom sve složenije i turbulentnije. Tehnologija je napredovala do te mere, da više niko ne može da prati njen razvoj. Proizvod koji je u jednom trenutku nov i aktuelan, već u sledećem je zastareo i prevaziđen. Preduzeće ne samo da mora da prati inovacije da bi opstalo, već i ono samo mora da pronalazi novine, jer jedino na taj način može da ostvari ekstra profit koji je jedan od njegovih glavnih ciljeva. Veliku prepreku preduzeću za ostvarivanje profita predstavlja i velika konkurencija. Kada se otkrije izvor profita, svi teže da osvoje taj izvor i iskoriste ga do maksimuma. Rivalstvo se sve više zaoštrava, jer je globalni cilj svake privrede da se razvije slobodno tržište na kome će svi privredni subjekti, pod uslovom da ispunjavaju uslove koje zahteva okruženje, moći da deluju. Preduzeće mora pronaći načine da se izbori sa svim ovim preprekama. Ono mora razviti jedinstvene strategije i taktike koje će mu omogućiti da opstane u dinamičnom okruženju.

To je iziskivalo i izvesne probleme, u smislu pripremljenosti preduzeća u uslovima globalne konkurentnosti, a to je značilo između ostalog kako funkcionalno, tako i transparentno umrežene institucije, efikasnu ekonomsku administraciju, i sl. To zapravo zahteva da savremena preduzeća mogu da razvijaju svoju tržišnu i konkurentsku poziciju putem snažnije međunarodne orijentacije, a ne oslanjanjem na klasične forme poslovanja sa značajnom podrškom države. Može se slobodno konstatovati da procesi globalizacije usloveli potrebu za redefinisanjem uloge položaja preduzeća. Od preduzeća se traži da imaju veću sposobnost za kompleksnije uključivanje uporedo sa ekonomskim integrisanjem u međunarodne tokove poslovanja. Naime, potreba za većim uključivanjem je podstaknuta sa nekoliko važnih faktora, a to su:

- jačanje međunarodne konkurentnosti;
- ubrzane tehnološke promene i razvoj;
- povećavanje nivoa poslovnih barijera, i uz njih vezani troškovi zadržavanja na tržištu i sl.

Ono što karakteriše konkurenciju kao tržišni i ekonomski fenomen u savremenim uslovima na globalnom nivou je njena relativnost i nepostojanost. Konkurencija gotovo da je izgubila lokalne atribute i postala je međunarodna i globalna po formi, oblicima i intenzitetu. Aktuelne tehnološke promene su izazvale značajne ekonomske posledice, npr. jačanje naprednih industrija na bazi visokih tehnologija. Osnovu strateških prednosti svakog učesnika u savremenim ekonomskim tokovima čine konkurentne prednosti koje nastaju u procesu njihovog integralnog kreiranja - na makro i mikro nivou. To podrazumeva da svako preduzeće mora da vodi računa o konkurentnosti na tri nivoa - lokalnom, regionalnom ili globalnom.

Na mikro nivou to podrazumeva da svako preduzeće treba da vodi računa o sledećim uslovima koji vladaju na savremenim tržištu:

- prisutnost novih konkurenata i novih metoda konkurencije na svim delovima i u svim segmentima tržišta-lokalno, regionalno, globalno;
- pojava novih tržišta koji imaju snažnu razvojnu ekspanziju;
- postojanje novih izvora ponude po nižim cenama;
- mogućnost pojave novih, potencijalnih partnera za proizvodne i/ili marketing aranžmane;
- potreba za modifikacijom tradicionalnih proizvođača u smislu da traženja novih tržišta gde će imati konkurentnu prednost;
- Potreba da preduzeća posluju na samo na osnovama ekonomije obima, već i na elementima održivosti;
- prihvatanje internacionalizacije kao polaznu u tačku u svom poslovanju.

Uopšteno, svako preduzeće može meriti svoju konkurentnost kroz niz pokazatelja: rast zaposlenosti, učešće na tržištu, rast profita, rast produktivnosti, rast investicija, rast realnog dohotka i sl.

Treba izbegavati poistovećivanje pojmova komparativne prednosti i konkurentne prednosti. Naime, komparativna prednost je uži pojam od konkurentnosti, i nisu međusobno uslovljeni. Tako na primer, Japan kao resursno siromašna zemlja, ima izvanredne konkurentne prednosti u izvozu. To je najbolje opisao američki ekonomista Mihael Porter³⁶, po kome konkurentna prednost je viša faza dinamički shvaćenih komparativnih prednosti.

Konkurentnost preduzeća predstavlja njegovu sposobnost da održi i poboljša svoju poziciju nudeći na tržištu kvalitetne proizvode na vreme po konkurentskim cenama, brzo se prilagođavajući promenama na tržištu i postižući diferenciranost svojih proizvoda razvijajući inovativni kapacitet i efektivan sistem marketinga.

Osnovna razlika između konkurentnosti preduzeća i privrede je u tome što nekonkurentnost preduzeća dovodi do njegovog eliminisanja sa tržišta, dok nekonkurentnost privrede vodi stalnom smanjenju blagostanja njenih građana. Ukoliko je jedna zemlja visoko konkurentna to ne znači da su svi proizvodi, preduzeća ili sektori u njoj konkurentni.

Osim toga privrede ne konkurišu na isti način kao preduzeća. Dok uspeh jednog preduzeća na tržištu zavisi od potiskivanja drugog preduzeća, to nije slučaj sa nacionalnim ekonomijama. Privrede najvećih nacija nisu u međusobnoj konkurenciji.

³⁶Majkl Eugen Porter (1947), američki ekonomista, univerzitetski profesor na Harvardu.

Za konkurentnost velikih privreda značajniji je rast nacionalnog dohotka od odnosa razmene sa inostranstvom.³⁷

Za povećanje konkurentnosti privrede potrebno je da stalno raste konkurentnost preduzeća. To podrazumeva da preduzeće usavršava načine za konkurentsko nadmetanje koji se zasnivaju na niskim troškovima, kvalitetu, brznoj isporuci, fleksibilnosti.

Međutim, aktivnost kompanije se odvija u određenim uslovima koji imaju značajan uticaj na inovativnu sposobnost kompanije i njen razvoj konkurentskih prednosti. Samo strategija kompanije, ma kako bila uspešna nije dovoljna za međunarodni uspeh, već on zavisi i od nacionalne prednosti. Država je ta koja treba da odgovarajućim merama oblikuje sredinu u kojoj preduzeća posluju i time podstiče konkurentnost preduzeća.

Na nacionalnom nivou konkurentnost se definiše kao sposobnost nacionalne privrede da u uslovima slobodne trgovine i fer tržišnih uslova, proizvodi proizvode i pruža usluge koji odgovaraju zahtevima međunarodnog tržišta povećavajući istovremeno nivo realnog dohotka svog stanovništva u dugom roku. Označava trajno povećanje produktivnosti što doprinosi povećanju zarada i životnog standarda.³⁸ Ovako shvaćena, konkurentnost podrazumeva povezanost poslovne strategije, makroekonomske politike, obrazovanja, pravnu i regulatornu reformu, politiku konkurentnosti i ostale faktore u cilju stvaranja dodate vrednosti.

Uobičajeni indikatori kojima se meri stepen konkurentnosti nacionalne privrede su:³⁹

- rast produktivnosti;
- realni rast dohotka po stanovniku;
- struktura izvoza;
- udeo u svetskom izvozu i
- stopa rasta izvoza.

Postoje unutrašnji i spoljašnji faktori konkurentnosti. U unutrašnje faktore konkurentnosti spadaju: upravljačke sposobnosti, ljudski resursi, produktivnost, inovativnost, kvalitet, profitabilnost i sl. U spoljašnje faktore spadaju: ekonomska politika, infrastruktura, pravno okruženje i regulativa, obrazovanje i trening, porezi i

³⁷ Cvjetićanin, D.: Koncept konkurentnosti i privreda Srbije, Ekonomist, br. 1, Savez ekonomista Srbije i Crne Gore, 2003, str. 91.

³⁸ Paunović, Blagoje: Politike i programi podrške razvoju konkurentnosti preduzeća, Ekonomika preduzeća, Savez ekonomista Srbije, septembar-oktobar, 2005, str. 169.

³⁹ Cvjetićanin, D.: Koncept konkurentnosti i privreda Srbije, Ekonomist br.1, Savez ekonomista Srbije i Crne Gore, 2003, str. 90-91.

doprinosi, finansijski sistem, posebne mere podrške preduzećima i sl.⁴⁰ Takođe, postoje dva koncepta konkurentnosti: mikro i makro konkurentnost. Povećanje konkurentnosti preduzeća omogućava i povećanje konkurentnosti nacionalne privrede.

Kada je reč o konkurentnosti u uslovima globalizacije, treba reći da kraj dvadesetog i početak dvadeset prvog veka predstavlja period vrlo intenzivnih i masovnih promena u svetskoj privredi. One čine da se radikalno menja ambijent u kome funkcionišu privrede i da pritisak koji on stvara bude intenzivniji. Globalizacija je jedan od osnovnih oblika u kojem se te promene manifestuju. Ona se sastoji u transformaciji svetskog tržišta, od skupa nacionalnih ka jedinstvenom tržištu. Ovaj proces odvija se i intenzifikuje kao posledica tehnološkog i ekonomskog razvoja i rasta svih oblika spoljnotrgovinske aktivnosti.

U takvima uslovima bitno se menjaju „pravila igre“ na svetskom tržištu: konkurencija se zaoštava, necenovni faktori konkurentnosti dobijaju na značaju, a ekonomski snažniji partneri lakše šire dominaciju. U tom slučaju konkurentnost se ne može oslanjati na tradicionalnu paradigmu tzv. komparativnih prednosti nego se mora podvesti pod suštinski pojam međunarodne konkurentnosti. Međunarodna konkurentnost podrazumeva u savremenim uslovima, sposobnost preduzeća da izgradi sopstvenu konkurentnu poziciju u okviru lokalnog/nacionalnog tržišnog prostora ali po međunarodno ili globalno prihvaćenim kriterijumima.

Sa druge strane konkurentnost sa makro aspekta podrazumeva sposobnost zemlje da stvara novu vrednost i tako povećava nacionalno bogatstvo upravljanjem ključnim resursima u datom vremenskom preseku stavljajući ih u integralnu vezu sa sopstvenim ekonomskim i socijalnim modelom.⁴¹

Pri tome, dostizanje komparativnih prednosti na nacionalnom nivou podrazumeva neostvarivanje jednokratnih ekonomskih ili poslovnih rezultata tzv. transakcionim putem (cena, izvoz, kvalitet, ponuda), već dostizanje ekonomskog doprinosa pojedinih industrija/biznisa ukupnom razvoju zemlje, životnom standardu stanovništva, zaposlenosti, uključenosti u svetski reprodukcioni ciklus, itd.⁴² To u praktičnom smislu znači da se osnova strateške konkurentske prednosti savremenih firmi i ekonomskog prosperiteta zemlje postavlja, trasira i kreira u nacionalnom ekonomskom ambijentu. Pri tome je jasno da preduzeća pre svega treba da dostignu određeni stepen tzv. konkurentske osposobljenosti što im daje inicijalnu tržišnu snagu za praćenje efektivnosti, efikasnosti i dinamizma koji imaju ostale firme

⁴⁰ Paunović, B.: Politike i programi podrške razvoju konkurentnosti preduzeća, Ekonomika preduzeća, Savez ekonomista Srbije, septembar-oktobar, 2005, str. 169.

⁴¹ Jović, M.: Ključni faktori konkurentnosti i tranzicija, Ekonomist, br. 1, Savez ekonomista Srbije i Crne Gore, 2003, str. 118.

⁴² Isto, str. 119.

prisutne na nacionalnom/lokalnom tržištu uključujući sučeljavanje i sa stranim konkurentima.

Činjenica je, prema tome, da samo otvorene ekonomije koje su spremne da prihvate novu logiku tržišta i međunarodnih odnosa u punom smislu i prilagode svoju strukturu i institucije tim procesima mogu da računaju na međunarodne ekonomske efekte. Domaća tržišta ne mogu više biti na stari način sačuvana ili izolovana od novonastale globalne konkurencije niti mogu biti okvir za proizvodnu ili tržišnu ekspanziju. Zemljama i preduzećima potreban je nov pristup u hvatanju u koštac sa mnogostrukim problemima održavanja, razvoja i rasta u ovako profilisanom konkurentskom okruženju.⁴³

Posledica dešavanja u svetskoj ekonomiji je pomeranje naglaska u donošenju ekonomskih odluka ne samo ka preduzetničkom konceptu ponašanja, nego i značajnom pomeranju poslovnog fokusa sa makroekonomskog na mikroekonomski nivo. Jedini način na koji se može unaprediti sopstvena izvozna konkurentnost firme jeste putem podizanja sopstvene produktivnosti i/ili kvaliteta svojih proizvoda. Imajući u vidu zahteve koje postavlja proces globalizacije svetske privrede potrebno je u što kraćem vremenskom periodu izabrati najbrže puteve reintegracije privreda u tranziciji u međunarodne ekonomske tokove. Jer privrede u tranziciji mogu ostvariti dobre poslovne rezultate samo ukoliko se uspešno budu uključile u međunarodne privredne tokove.

Sagledavanje nivoa konkurentnosti jedne zemlje u međunarodnim okvirima najbolje je putem tzv. **Globalnog indeksa konkurentnosti (Global Competitiveness Report)**, utvrđenog od strane Svetskog ekonomskog foruma. Naime, ovaj indeks predstavlja jednu kompozitnu meru koja se zasniva na „12 nosećih stubova“, a koji su podeljeni u tri grupe. Prva grupa – *Osnovni zahtevi* obuhvataju: Institucije, infrastrukturu, makroekonomsku stabilnost i zdravlje i primarno obrazovanje. Druga grupa – *Faktori povećanja efikasnosti* obuhvataju visoko obrazovanje i obuku, efikasnost tržišta dobara, efikasnost tržišta rada, sofisticiranost finansijskog tržišta, tehnološka spremnost i veličina tržišta. Treća grupa – *Faktori inovativnosti i sofisticiranosti* obuhvataju sofisticiranost poslovnih procesa i inovacije. Značaj pojedinih faktora konkurentnosti zavisi od stepena privrednog razvoja u kojem se pojedina zemlja nalazi. Kod zemalja koje se nalaze u inicijalnoj fazi razvoja (gde je privreda vođena osnovnim faktorima) od presudnog značaja su osnovni zahtevi (institucije, infrastruktura, makroekonomska stabilnost i zdravlje i primarno obrazovanje). Kod zemalja sa zrelijom fazom razvoja, faktori ključni za efikasnost (više obrazovanje i obuka, efikasnost tržišta dobara, efikasnost tržišta rada, sofisticiranost finansijskog tržišta, poznavanje i korišćenje tehnologija i veličina tržišta) su najvažniji. Treću, najzreliju fazu konkurentnosti karakterišu faktori koji se tiču razvoja inovacija i privredom koja je zasnovana na stvaranju inovacija.

⁴³ Isto, str. 120.

8.2. MALA I SREDNJA PREDUZEĆA KAO FAKTORI RASTA KONKURENTNOSTI

Mala i srednja preduzeća se smatraju jednom od vodećih snaga ekonomskog razvoja. U OECD ekonomijama mala, srednja i mikro preduzeća (MSMP) čine preko 95% biznisa. U njima je 60-70% ukupno zaposlenih i ova preduzeća generišu oko 55% GDP. U zemljama u razvoju 90% biznisa (izuzimajući poljoprivredni sektor) čine MSMP.⁴⁴ *Prema Međunarodnoj Finansijskoj Korporaciji (IFC) postoji pozitivna veza između ukupnog nivoa dohotka jedne zemlje i broja MSP na 1000 stanovnika. Izveštaji Svetske Banke (WB) pokazuju da postoji direktna veza između jačanja „zdravog“ MSP sektora u nekim zemljama i smanjenja aktivnosti na tzv. „crnom tržištu“. Stvaranje uslova za razvoj malih i srednjih preduzeća ima veliki značaj za povećanje konkurentnosti. Poseduju veću fleksibilnost i veću moć prilagođavanja tržišnim kretanjima što je uslov efikasnijeg poslovanja, a samim tim i povećanja konkurentnosti. Ovo se posebno odnosi na prihvatanje tehničko-tehnoloških promena. Takođe ova su preduzeća spremna na prestrukturiranje koje je stalno prisutno u tržišnim privredama. Osim toga, ova struktura preduzeća je važan faktor demonopolizacije privrede. Razvoj malog i srednjeg preduzetništva omogućava organizaciju delatnosti na savremenom tehničko-tehnološkom nivou, povećanje kvaliteta proizvodnje i uspostavljanje tržišnih uslova privređivanja. Njihovo osnivanje zahteva manja finansijska sredstva, što je značajno za zemlje u tranziciji koje se suočavaju sa nedostatkom finansijskih sredstava. Takođe utiču na povećanje zaposlenosti što je takođe bitno za ove zemlje. Posebno treba istaći da su mala i srednja preduzeća nosilac preduzetničkog duha. On obuhvata karakteristike kao što su: kreativnost, inovativnost, sposobnost preuzimanja rizika, želja za maksimalnim uspehom, fleksibilnost odnosno prilagođavanje novim tržišnim i poslovnim zahtevima. Da bi opstale na tržištu preduzeća za kratko vreme menjaju deo ili celokupno poslovanje. Fleksibilna struktura nekog preduzeća omogućava lakše kombinovanje poslovnih resursa, bolju iskorišćenost kapaciteta, uštede u materijalu i vremenu i povećava efikasnost i produktivnost. Fleksibilna kompanija se za kratko vreme preorijentiše na novu proizvodnju ili uslugu i na taj način odgovara zahtevima tržišta i konkurencije.

Zbog toga, sve više se ističe potreba ubrzanog razvoja sektora MSP i svrstava se u razvojne prioritete zemalja u tranziciji. Međutim, potrebno je stvoriti uslove da sektor MSP posluje u jednostavnom i sigurnom pravnom okruženju, polazeći od načela da je cilj zakona i propisa da omogući rad preduzećima i preduzetnicima, a ne da postavlja prepreke. Veliki značaj u podsticanju malog i srednjeg preduzetništva ima država i njena ekonomska politika. To se odnosi na mere monetarno-kreditne politike i poresku politiku. Kada je u pitanju monetarno-kreditna politika, najveći značaj imaju krediti sa odgovarajućim uslovima koji će omogućiti potencijalnim

⁴⁴ Dostupno na: <http://www.wbcsd.org/pages/edocument/edocumentdetails.aspx?id=202>; Promoting small and medium enterprises for Sustainable Development, World Business Council for Sustainable Development; datum pristupa: 06.08.2013.

preduzetnicima pokretanje posla. Odgovarajuća poreska politika podrazumeva: oslobađanje poreza na dobit delimično ili u celosti u početnim godinama, smanjenje poreske osnove za investiranu dobit u novu tehnologiju, promociju i podsticanje izvoza, školovanje kadrova i sl.

Takođe na razvoj malih i srednjih preduzeća pozitivno utiče osnivanje agencija koje će im pružati odgovarajuću pomoć. Ta pomoć se odnosi na: pružanje konsalting usluga i pomoć u rukovođenju, stručno osposobljavanje kadrova iz oblasti preduzetništva, pružanje pomoći pri osnivanju preduzeća, pružanje raznih informacija i sl. Takođe bitno je i stvaranje programa za podsticanje samofinansiranja procesa reprodukcije korišćenjem nekonvencionalnih finansijskih institucija (zanatskih zadruga, promocija prednosti ortačkih biznisa, obezbeđenje institucionalnih uslova za kolateralno kreditiranje nabavke opreme i reprodukcionog materijala i sl.). Podsticanje razvoja MSP podrazumeva i obezbeđenje tehničke podrške i finansijskih sredstava za izgradnju fizičke infrastrukture za potrebe razvoja ovog sektora gde spadaju: centri za razvoj malog biznisa, industrijske zone malog biznisa, klasteri, inkubatori.

8.3. KLASITERI KAO NAČIN ORGANIZOVANJA EKONOMSKIH SUBJEKATA

Nacionalna konkurentnost zavisi od produktivnosti i efikasnosti na mikronivou. Kompanija može povećati svoju konkurentnost kroz veliki broj aktivnosti, pre svega razvojem inovativnih proizvoda i produktivnosti unutar firme. Ali postoji ograničen broj aktivnosti koje može izvesti jedna firma. Zbog toga se preduzeća organizuju u klaster kako bi povećala mogućnosti za poboljšanje svoje konkurentske pozicije. Porterova definicija klastera je: „Klaster predstavlja grupu geografski skoncentrisanih preduzeća i institucija u određenoj oblasti povezanih tako da se uzajamno dopunjuju.“⁴⁵ Preduzeća mogu ostvarivati bolje rezultate kada rade u grupi međusobno povezanih preduzeća i institucija relevantnih za njihov biznis. Koristi koje kompanije mogu imati od članstva u klasteru su:⁴⁶

- olakšan pristup specijalizovanim dobavljačima, uslugama i ljudskim resursima;
- bolje informisanje;
- fleksibilnost i brža reakcija na promene uprkos ekstremnoj specijalizaciji;
- lakše inovaciono prilagođavanje;
- veća atraktivnost za investicije;
- odgovarajuća vladina politika.

Klasteri imaju značajnu ulogu u stvaranju nacionalne konkurentnosti. Jedan efikasan klaster može stvoriti neophodne uslove za kooperaciju i specijalizaciju među firmama, podstaći dijalog između vlade i privatnog sektora, povećati eksterne

⁴⁵ Dučić, J., Matić, J.: Improving Competitiveness through cluster work-Serbian experience, Ekonomist, br. 1, Savez ekonomista Srbije i Crne Gore, 2003, str. 38.

⁴⁶ Isto, str. 39.

ekonomije (nabavku sirovina, mašina, itd.) i unaprediti inovacije. Klasteri imaju za cilj da privuku talentovanu i specijalizovanu radnu snagu i povećaju know-how. Sve u svemu, klasteri omogućavaju malim i srednjim preduzećima da se nadmeću na tržištu zahvaljujući boljem pristupu informacijama i specijalizovanim resursima, fleksibilnosti i brzom usvajanju inovacija.⁴⁷Iako su klasteri realnost u svim zemljama, ne mogu sve industrije postati deo klastera (industrija nafte).Postojanje klastera ne garantuje povećanje konkurentnosti, uspeh i prosperitet nacije. Da bi doprineo povećanju nacionalne konkurentnosti potrebno je da ima odgovarajuću veličinu. Neki klasteri loše funkcionišu. Neki funkcionišu bolje od onih koji imaju dužu tradiciju. Da bi klaster doprineo konkurentnosti potrebno je da ima odgovarajuću konkurentsku strategiju. Klasteri se formiraju i razvijaju spontano i taj razvoj je uslovljen brojnim merama države, civilnog i privatnog sektora. Da bi klaster mogao da se formalno organizuje potrebno je da se definišu delovi klastera. Počinje se sa plitkom organizacijom koja se kasnije produbljuje. To je u skladu sa procesom u kojem se, kako ekonomisti kažu, klasteri razvijaju i produbljuju uključujući specijalizovane impulse, komponente, mašine i usluge ali i asocijacije, institucije itd.⁴⁸

8.4. ULOGA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA (SDI) U POVEĆANJU KONKURENTNOSTI

Investicije predstavljaju jedno od osnovnih područja makroekonomske odnosno razvojne politike svake zemlje. Obim, struktura i efikasnost investicija u nekoj ekonomiji bitno opredeljuju putanju njenog razvoja. S obzirom na nisku akumulativnu sposobnost privreda u tranziciji SDI predstavljaju najkorisniji izvor kapitala. One imaju nekoliko značajnih prednosti u odnosu na druge izvore koji se mogu koristiti - zaduživanje u inostranstvu i portfolio investicije. Ključna prednost SDI u odnosu na inostrane kredite je u tome što one ne podrazumevaju značajnije odlive kapitala u budućnosti koji mogu ugrožavati tekući bilans i privredni rast u tim periodima. Strani menadžment uči i primorava na racionalnost u radu, odnosno na profitabilno poslovanje. U tom smislu on pomaže dvostruko: materijalno-finansijski podupirući proces privatizacije i edukativno-učenje kroz praksu. Iz sopstvenih potreba strateški investitori omogućavaju trening zaposlenih u svojim filijalama. Na taj način dolazi do poboljšanja sposobnosti i kvaliteta rada zaposlenih, sa tendencijom njihovog daljeg unapređenja.

SDI ne znače samo priliv svežeg kapitala, već sa sobom nose i nove tehnologije, nov način upravljanja, nove metode i kanale distribucije proizvoda. Zbog toga je stvaranje povoljne investicione klime od prvorazrednog značaja za razvoj zemalja u tranziciji i povećanje njihove konkurentnosti. Takođe, ulazak SDI u pojedine grane može povećati konkurentski pritisak i primorati postojeća preduzeća na pronalaženje načina za poboljšanje svog poslovanja. Efekat ulaska stranih

⁴⁷ Isto, str. 39.

⁴⁸ Isto, str. 40.

kompanija je veći po lokalnu privredu ukoliko su domaće firme prethodno imale dominantan položaj na tržištu zbog čega su motivi za povećanje produktivnosti i uvođenje nove tehnologije bili mali. Priliv stranog kapitala omogućava ubrzanje strukturnih reformi, više stope rasta, povećanje deviznih rezervi, liberalizaciju deviznih restrikcija i dobijanje povoljnog kreditnog rejtinga.

Međunarodno mobilni kapital oprezno bira lokacije na kojima će se zadržati. Lokacijske prednosti potencijalnih zemalja domaćina sigurno da igraju određenu ulogu prilikom strukturiranja investicionih motiva za ulaganje u određenu nacionalnu privredu ali osim veličine tržišta, rastuće kupovne moći, resursa, troškova radne snage i sličnih prednosti, investitor precizno sagledava i rizike u koje mora da uđe da bi te prednosti iskoristio. Priliv stranog kapitala, a pre svega SDI zavisi od: kreditne sposobnosti primaoca, od političkih uslova u zemlji, od stepena makroekonomske stabilnosti, od uspeha u sprovođenju institucionalnih reformi, od jačanja izvoznog sektora u dužem, srednjoročnom periodu, od toga da li je zemlja uspela da dobije sredstva na međunarodnom tržištu kapitala ili da odloži otplate dugova prema zemljama članicama Londonskog i Pariskog kluba.

8.5. KONKURENTNOST U AGROPRIVREDI

Kad je reč o agroprivredi problem konkurentnosti ima drugačije implikacije jer se ipak radi o strateškoj grani privrede, čiji outputi služe za zadovoljenje prehrambenih potreba ljudske populacije. Sa druge strane kod svih zemalja koje su ušle u proces tranzicije, postoji tzv. period u kojem je potrebno da agroprivreda se prilagodi novim uslovima privređivanja. Međutim i pored toga što izgleda da je u takvim uslovima teško u kratkom roku ostvariti konkurentnost, ona ipak jeste jedan od faktora revitalizacije subjekata u agrobiznisu. Osim toga, konkurentnost sa preduzetništvom su značajni preduslovi kojim se postiže izlazak iz krize. Isto tako, treba imati u vidu i izmenjene uslove globalne ekonomije. Stoga se u literaturi navodi da su u savremenim uslovima znanje (tehnologija) i kvalitet – moći faktori konkurentnosti.⁴⁹ Da bi se podigla konkurentnost agroprivrede potrebno je:⁵⁰

- privatizovati agrarna preduzeća i odrediti jasnu vlasničku strukturu;
- koncipirati novu ekonomsku i agrarnu politiku, u kojoj će država podsticati, regulisati odnose i utvrđivati pravila igre, a tržište, putem slobodne razmene, konkurencije i preduzetništva stimulisati razvoj agrobiznisa;
- pojačati napore za kvalitet proizvoda što je osnovni imperativ moderne marketing filozofije i moćan faktor savremene konkurentnosti;
- mora se formirati prepoznatljiva agrarna robna marka;

⁴⁹Pejanović, R.: Oglеди iz agrarne i ruralne ekonomije, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2013, str. str. 182.

⁵⁰Pejanović, R.: Oglеди iz agrarne i ruralne ekonomije, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2013, str. str. 182-183.

- specijalizovati izvoz i obezbediti aktivnu podršku države za konkurentsku i izvozno orijentisanu agrarnu proizvodnju.

Posebni naponi u podizanju konkurentnosti agroprivrede treba da budu usmereni ka postizanju kvaliteta agrarnih proizvoda kao značajnoj faktora konkurentnosti. Bolji kvalitet proizvoda i usluga u odnosu na konkurenciju može se pretvoriti ili u veći tržišni udeo ili u veću cenu.⁵¹ Ulaganje u kvalitet se potvrđuje kroz veću satisfakciju kupca, što rezultira u većem obimu prodaje, koji omogućava da se ostari veći profit. Veći profit je izvor i podsticaj da se oplemeni misija preduzeća, kroz ulaganje u poboljšanje, odnosno održavanje superiornog nivoa kvaliteta.⁵²

8.6. INOVACIJE I ODRŽAVANJE KONKURENTSKE PREDNOSTI

Mnoga preduzeća smatraju da je dovoljno da uspostave konkurentsku prednost i da samo nastave da investiraju više resursa kako bi održale prednost. Međutim, situacija nije ni približno tako jednostavna. Brze tehnološke promene čine da svakim danom veliki broj proizvoda, usluga, strategija zastarevaju i zahtevaju inoviranje. Da bi ostale konkurentne već razrađene i razvijene firme moraju neprestano da traže nove šanse za rast i nove metode za strategijsko unapređenje svog učinka. Promene u potrebama potrošača, nove tehnologije i pomeranja do kojih dolazi na konkurentskoj sceni zahtevaju od kompanija da neprestano sprovode inovacije i da iniciraju korporativne poduhvate s ciljem uspešnog nadmetanja u konkurentskoj utakmici⁵³. Reč inovacija vodi poreklo od latinske reči novus, što znači novo. Inovacija podrazumeva uvođenje ili promenu na neko novo stanje.

Slavni ekonomista Džozef Šumpeter (Joseph Schumpeter) uveo je koncept „oluja kreativne destrukcije“ koji je postao opšte prihvaćen, a koji je stvoren zbog stalne čovekove težnje da osvaja neotkriveno, da stvori ono što do tada nije viđeno i što je dovelo svet u stanje da više niko ne može da pojmi brzinu odvijanja procesa u svim oblastima delovanja. Dakle, inovacija je suštinski element dugotrajne konkurentne prednosti.

Inovacije su jedan od najvažnijih izvora iz kojih se rađaju povoljne poslovne šanse. Inovacija podrazumeva upotrebu novog znanja s ciljem transformisanja organizacijskih procesa ili da bi se stvorili proizvodi i usluge koji su primamljivi sa komercijalnog aspekta. Kako god da nastaju, inovacije su kombinacije ideja i informacija koje donose pozitivne promene.⁵⁴ Inovativnost jedne firme meri se njenim naporima da pronađe nove šanse i inovativna rešenja. Inovativnost obuhvata

⁵¹ Pejanović, R.: Ogleđi iz agrarne i ruralne ekonomije, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2013, str. str. 203.

⁵² Pejanović, R.: Ogleđi iz agrarne i ruralne ekonomije, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2013, str. str. 204.

⁵³ Dess, G. G., Lumpkin, G. T., Eisner, A. B.: Strategijski Menadžment -Teorija i slučajeji, treće izdanje, prevod sa engleskog jezika, Data status, Beograd, 2007, str. 433.

⁵⁴ Isto, str. 435.

kreativnost i eksperimentisanje koji rezultiraju novim proizvodima, novim uslugama ili poboljšanim tehnološkim procesima.⁵⁵

Održavajuće inovacije su one koje omogućavaju preduzeću da zaradi veće marže, prodajući poboljšane proizvode. Čak i ako firme nisu te koje prve uvode inovaciju, one u najvećem broju slučajeva opstaju zbog svoje prednosti resursa i veza sa klijentima. Prekidajuće inovacije se dopadaju klijentima koji nisu predmet interesovanja postojećih firmi. Međutim i ovi, nekada neatraktivni segmenti, imaju načina da postanu atraktivno rastuće tržište.

Sposobnost jedne kompanije da prihvati inovacije i održi svoje konkurentske prednosti zavisi od tri organizaciona faktora. Kao prvi javljaju se resursi firme, kako materijalni, tako i nematerijalni. Oni determinišu šta jedna firma može, a šta ne može da uradi. Ukoliko firma poseduje obilje resursa ova situacija može povećati šanse firme tokom promena. Drugi faktor čine interni odnosi koji su možda i važniji od resursa kojima raspolaže preduzeće. Interni procesi uključuju interakciju, komunikaciju, koordinaciju i način donošenja odluka. Treći faktor predstavljaju vrednosti preduzeća. Vrednosti se odnose na standarde po kojima menadžeri određuju prioritete i odgovore na pitanja kao što su: kako rasporediti retke organizacione resurse, koji proizvod razvijati, kome prodati taj proizvod.

Inovacije se često koriste da bi se osavremenili i unapredili proizvodi ili usluge, ili da bi se poboljšale procedure unutar organizacije. Upravljanje procesom inovacije često predstavlja izazov, jer uključuje priličan stepen neizvesnosti i potrebno je napraviti izbor u vezi sa obimom i tipom inovacija koje će se preduzimati. Ovi izbori predstavljaju pet dilema koje kompanije moraju da razreše kada se upuste u inovacije, a to su:⁵⁶

1. Žito i kukolj – iz mnoštva potencijalnih inovacija - inovativnih ideja, firme moraju da procene koje inovativne ideje imaju šansu da daju dobre rezultate, dakle da donesu inovacije (žito), a koje ne (kukolj).
2. Iskustvo ili inicijative. Kompanije moraju da odluče da li će inovativni projekat voditi menadžeri višeg ranga koje možda imaju iskustvo i potrebno znanje, ali najčešće nisu spremni da rizikuju ili menadžeri srednjeg ranga koji i sami mogu biti inovatori i nosioci inovativnog projekta.
3. Angažovanje internog osoblja ili kadrova.
4. Stvaranje sposobnosti ili saradnje.
5. Postepeno lansiranje inovacija ili rano lansiranje inovacija - vremenski aspekt inovacija je veoma važan, zbog čega kompanije moraju da vode računa o tajmingu novih inovativnih projekata i o njihovom obimu.

⁵⁵ Isto, str. 456.

⁵⁶ Dostupno na: <http://gbr.pepperdine.edu/2010/08/managing-innovation-through-corporate-venturing/>, Morrissey, C. A: Managing innovation through corporate venturing, Graziadio Business Report, Volume 3, Issue 2. 2000; datum pristupa: 06.08.2013.

Prema IMD⁵⁷ iz Lozane postoji nekoliko faktora koji direktno ili indirektno doprinose povećanju konkurentnosti, a to su⁵⁸:

1. Ekonomski uslovi;
2. Efikasnost vlade;
3. Efikasnost privrede;
4. Infrastruktura.

Kad je reč o ekonomskim uslovima, ovde se misli na konkurenciju koja se temelji na tržišnim principima i poboljšava privredne uslove zemlje. Osim toga, ekonomski aspekti konkurentnosti podrazumevaju sledeće elemente⁵⁹:

- rast konkurencije na domaćem prostoru povećava konkurentnost preduzeća na inostranom tržištu;
- otvorenost prema međunarodnim tokovima povećava ekonomske potencijale zemlje;
- međunarodne investicije uvećavaju efikasnost alokacije privrednih resursa;
- konkurentnost izvoza je povezana sa razvojnom orijentacijom zemlje.

Efikasnost vlade podrazumeva⁶⁰:

- minimalnu državnu intervenciju u privrednim aktivnostima i odvojenu od stvaranja konkurentskih uslova;
- ulogu države u obezbeđivanju makroekonomskih i socijalnih uslova koji će biti transparentni i na taj način smanjiti spoljne rizike za preduzeća;
- fleksibilnu ulogu države u sprovođenju ekonomske politike u uslovima čestih promena međunarodnih okolnosti;
- državno obezbeđenje adekvatnih obrazovnih uslova, i razvoja preduzeća zasnovanih na znanju od strane države.

Efikasnost privrede podrazumeva da⁶¹:

- da ključna pretpostavka uspešnog menadžmenta je sposobnost prilagođavanja spoljnim okolnostima i da na taj način uveća konkurentnost izvoznika;
- raspoloživa finansijska sredstva olakšavaju aktivnosti koje doprinose stvaranju nove vrednosti;
- razvijeni finansijski sektor podržava međunarodnu konkurentnost zemlje;
- održavanje visokog životnog standarda pretpostavlja integraciju u međunarodnu privredu;

⁵⁷ International Institut for Managment Development.

⁵⁸ Konkurentnost privrede Srbije, Jefferson Institute, Beograd, 2003, str. 27-28. http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_0/konkurentnost_privrede_srbije.pdf.datum; datum pristupa: 16.04.2013.

⁵⁹ Isto.

⁶⁰ Isto.

⁶¹ Isto.

- obrazovana i kvalifikovana radna snaga povećava konkurentsku sposobnost zemlje;
- stavovi zaposlenih isto utiču na konkurentnost privrede.

Kod infrastrukture se podrazumeva da⁶²:

- razvijena infrastruktura podržava dinamičnu ekonomsku aktivnost i uključuje efikasnu informacijsku tehnologiju, kao i efikasnu zaštitu;
- je moguće izgraditi komparativnu prednost na efikasnoj i inovativnoj upotrebi postojećih tehnologija;
- investicije u fundamentalna istraživanja i inovacije ostvaruju nova znanja koja su od ključne važnosti za zemlju koja se nalazi na razvijenom delu privredne lestvice;
- dugoročne investicije u istraživanja i razvoj (R&D) povećavaju konkurentnost preduzeća.

Ekonomija preduzetništva predstavlja realnost u globalnoj privredi, gde se broj konkurenata svakim danom povećava. Nacionalna privreda, koja podržava preduzetnički duh, stvara uslove za povećanje produktivnosti kroz investiranje u individualnu sposobnost pojedinca u društvu, kao i svake firme, bez obzira na oblik organizacije i karakter vlasništva. Poljoprivreda kao grana privrede ima značajne specifičnosti koja su ograničavajuća u pogledu konkurentnosti. Naime, poljoprivredni proizvođači se suočavaju sa ogromnim teškoćama u proizvodnji primarnih poljoprivrednih proizvoda, zbog niskog nivoa znanja i sporog uvođenja novih tehnologija, što se odražava na nizak nivo konkurentnosti svojih proizvoda. Sa druge strane, međunarodno tržište hrane, i donekle nacionalno tržište, traže kvalitetne, bezbedne i sertifikovane poljoprivredne proizvode. Da bi se uspešno mogla ostvariti konkurentnost u poljoprivredi, potrebno je slediti primere razvijenih zemalja koje su primenile pristup aktivnog učešća različitih interesnih grupa: Vlade, privatni sektor i međunarodna zajednica.

⁶² Isto.

9. AGROPRIVREDA I PREDUZETNIŠTVO

Agroprivreda predstavlja jednu od vitalnih komponenti privrede jedne zemlje. Čest je slučaj da se ovaj pojam poistovećuje sa poljoprivredom, ali to je daleko širi pojam, jer primarna poljoprivreda čini samo jednu komponentu agroprivrede. U svakom slučaju poljoprivreda u agroprivredi ima centralnu i dominantnu ulogu, a oko nje gravitiraju veliki broj delatnosti. U agroprivredi gravitiraju veliki broj delatnosti koje su vezane za proizvodnju i distribuciju hrane: proizvodne operacije na farmi; skladištenje, prerada i distribucija poljoprivrednih sirovina i proizvoda proizvedenih od njih; proizvodnja i distribucija poljoprivrednih inputa.⁶³ To podrazumeva, da agroprivredu čine: sitne i srednje porodične farme, velike korporacije, kreditne institucije, snabdevači inputima, marketinške i prerađivačke firme, transportna mreža (logistika), veletrgovina, trgovina na malo, instituti, obrazovne institucije, konsultantske kuće (tzv. uslužni biznis).⁶⁴

Agroprivreda Republike Srpske obeležena je nasleđem iz prethodnog društveno-ekonomskog uređenja. U tom pogledu agroprivreda Republike Srpske deli „istu sudbinu“ kao i sa ostatkom tranzicionih zemalja iz bivše SFRJ (pogotovo sa Srbijom). U tom smislu osnovni subjekti ovakve agroprivrede: agrarna preduzeća, individualna gazdinstva, poljoprivredne zadruge, mala i srednja preduzeća i složeni agrarni sistemi⁶⁵.

U literaturi se u zavisnosti od vrste subjekata mogu naići na sledeće njihove karakteristike⁶⁶:

- agrarna preduzeća i složeni agrarni sistemi (nekadašnji kombinati) – danas su to nelikvidna preduzeća, koja su uživala veliku podršku u prethodnom periodu. U tom pogledu, preveliki kapaciteti i njihova nedovoljna uposlenost, prevelik broj zaposlenih su samo jedan od problema koji ozbiljno ugrožavaju njihovu konkurentsku poziciju. Jedini mogući način da se ovi problemi prevaziđu je njihovo restrukturiranje;
- individualna poljoprivredna gazdinstva – sitna i rascepkana gazdinstva, kojima verovatno predstoji da se prestrukturiraju u veća gazdinstva po ugledu na ukрупnjavanje farmi u zemljama Evropske unije;
- poljoprivredne zadruge – opterećene lošim „zadugarskim nasleđem“ iz XX veka, današnje zadruge su ostale „usamljene“ u nastojanjima da unaprede svoj poslovni status, pre svega usled: nedostatka finansijskih sredstava, ali i zbog nedovoljno inovativnosti, nedostatka stručnog kadra, nedostatka promotivnih aktivnosti, prisustva nelojalne konkurencije i sl.

⁶³Pejanović, R.: Oglеди iz agrarne i ruralne ekonomije, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2013, str. str. 530.

⁶⁴ Isto.

⁶⁵ Pejanović, R., Tica, N.: Tranzicija i agroprivreda, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela, 2005, str. 96-97.

⁶⁶ Isto.

- mala i srednja preduzeća – koja na ovim prostorima te u povelju, ali kao ključni problem se izdvaja nemogućnost adekvatnijeg finansiranja, gde bi država trebala da ima odlučujuću ulogu u stvaranju povoljne poslovne klime i
- složeni agrarni sistemi (nekadašnji kombinati).

Ne treba izgubiti iz vida da je razvoj agroprivrede uslovljen i sporim razvojem preduzetništva. Razloge za to ne treba samo tražiti u privrednim subjektima, nego i u nestabilnim makroekonomskim uslovima poslovanja. Međutim, upravo je preduzetništvo važan metod privređivanja. U literaturi⁶⁷ se navodi da se ideja agropreduzetništva pojavila tokom 70-tih godina XX veka u EEZ⁶⁸, koja je imala najveći zamah nekih dvadesetak godina kasnije, usled preterane depopulacije ruralnih područja, favorizovanja industrijskih grana u urbanim područjima. U takvim uslovima, došlo do je ekspanzije razvoja biznisa u oblasti primarne poljoprivredne proizvodnje, ali ostalih delatnosti koje se na nju oslanjaju. Naime, ovaj razvoj agropreduzetništva, imao je svoje ekonomske, ali i socijalne rezultate.

Imajući u vidu sadašnja kretanja potrebno je istaći da se finansijska kriza odrazila i na polju agroprivrede. Naime, posle konstantnog trenda rasta svetske ukupne trgovine i trgovine poljoprivrednim proizvodima, tek sa početkom svetske ekonomske krize prisutan je trend smanjenja spoljno-trgovinske razmene u gotovo svim zemljama i gotovo svim sektorima. Ove posledice su kratkoročnog i dugoročnog karaktera. Kad je reč o kratkotrajnim efektima značajne su sledeće:

- smanjenje vrednosti proizvodnje;
- smanjenje prihoda poljoprivrednika, poljoprivrednih i prehrambenih preduzeća;
- neadekvatno funkcionisanje tržišnih lanaca.

U pogledu dugoročnih efekata može se očekivati da će veliki broj individualnih poljoprivrednika, kao i određen broj poljoprivrednih i prehrambenih preduzeća napustiti sektor agroprivrede. Osim malih gazdinstava, realno je očekivati da će i srednja gazdinstva biti pogođena ovim procesima, jer su oni upravo kategorija koja nemaju ekonomiju obima. Generalno, teško je prognozirati sve moguće dugoročne efekte krize u agroprivredi, jer to pre svega zavisi od: dužine trajanja krize (globalno, region, Republika Srpska); od njenog intenziteta u agroprivredi, i od intenziteta u ostalim sektorima privrede. U tom kontekstu, svi akteri u agroprivredi moraju pronaći svoju strategiju za ublažavanje posledica. Kroz poslovnu strategiju, preduzeća pokušavaju da koriste šanse, kapitalizuju dobre strane, neutralizuju pretnje i umanjuju slabosti. Strategijsko usmeravanje u preduzećima uključuje kako korporativnu strategiju (u kom biznisu treba da budemo) i poslovnu strategiju (kako

⁶⁷ Pejanović, R., Tica, N.: Tranzicija i agroprivreda, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Departman za ekonomiku poljoprivredne i sociologiju sela, 2005, str. 255.

⁶⁸ EEZ – Evropska ekonomska zajednica, preteča današnje Evropske Unije.

da se takmičimo u svakom biznisu).⁶⁹ Predvidljivost tržišta osnova je za uspešno planiranje proizvodnje, koju je često teško ostvariti u agroprivredi, a naročito na tržištima koja nisu u potpunosti izgrađena, ali im stalno treba težiti, naročito u doba krize. Donošenje prepoznatljive politike za duži period u agroprivredi najbolji je način za uvođenje više predvidljivosti. U tom smislu, mere koje se donose treba da budu usmerene ka eliminisanju svih ekstrema kako politika, tako i tržišta, ali treba da imaju i stalnost u dužem periodu.

9.1. UPRAVLJANJE U AGROPRIVREDI

Upravljanje poljoprivrednim preduzećem podrazumeva kako upravljanje tehnološkim procesima (jer u oblasti tehnologije treba rešiti puno problema), tako i organizacijom proizvodnje i tržišnih i finansijskih tokova radi maksimiziranja profita. Strategijski menadžment kao što je poznato pomaže rešavanju ne samo osnovnih problema poljoprivrednog preduzeća nego i problema njegovih organizacionih jedinica. Putem strategijskog menadžmenta možemo uspostaviti veze sa poslovnim okruženjem preduzeća.

Polazeći od činjenice da je poljoprivreda, kao i ostali delovi privrede, profitabilni sistem koji, pre svega mora zadovoljiti interese vlasnika i interese zaposlenih, odlučivanje i upravljanje finansijskim sredstvima u poljoprivredi je izuzetno kompleksan zadatak. Specifičnost proizilazi pre svega iz činjenice da prema većini istraživanja retko koji agrobiznis iskazuje dobitak u prve dve godine poslovanja. Baš ova činjenica pokazuje svu ozbiljnost donošenja odluka na svim nivoima odlučivanja o upravljanju finansijskim sredstvima. Pri tome treba imati u vidu činjenicu da samo donošenje odluka nije jednokratni čin, već proces koji u sebi sadrži najmanje tri faze, a to su:

- priprema za donošenje odluke;
- odlučivanje;
- realizacija odluke.

Priprema za donošenje odluke obuhvata vreme potrebno za uočavanje i analizu problema o kome treba doneti odluku. Pri tome treba imati u vidu da se pod problemom ne definišu samo sporna pitanja u negativnoj konotaciji, već i analiza mogućnosti iskorišćenja neke šanse za bolje poslovanje. Upravo ova analiza mora nam dati odgovore na sva sporna pitanja. Od kvaliteta odgovora zavisi odluka koja upravo i predstavlja odgovore na probleme koji nas očekuju u fazi realizacije odluke.

Pošto je odlučivanje proces, u njemu postoje hronološke celine koje i logički slede jedna za drugom i u postupku donošenja odluke treba razlikovati sledeće faze:

- nastajanje problema;
- manifestacija problema;

⁶⁹Rabrenović, M.: Strategijski menadžment u javnom sektoru, Službeni glasnik, Beograd, 2011, str. 131.

- prepoznavanje i definisanje problema, spoznavanje i definisanje ciljeva, prikupljanje i analiza informacija potrebnih za rešavanje problema;
- pripremanje i donošenje odluka i
- realizacija donetih odluka i kontrola kvaliteta.⁷⁰

Nastajanje problema – idealna situacija kada preduzeće posluje u skladu sa kratkoročnim, srednjoročnim i dugoročnim razvojnim planovima. Međutim, praksa je veoma često daleko od idealne. Najnoviji primer svetske ekonomske krize kojoj je, prema mišljenju mnogih ekonomista, uzrok u finansijskoj sferi privrednog života, suočava menadžment sa problemima koji nisu bili predviđeni planovima preduzeća i na koje on mora hitno reagovati i doneti odluke koje će omogućiti sistemu izlazak iz krize uz najmanje moguće gubitke. Ukoliko je preduzeće svoju razvojnu politiku delom planiralo na bazi kredita, zbog pomenute krize, verovatno će se troškovi realizacije planiranih zadataka razlikovati. Poskupljenje kredita putem veće kamatne stope, stvoriće razliku između planiranih i stvarnih troškova što samo po sebi predstavlja problem koji pravilnom odlukom treba rešiti.

Manifestacija problema – u zavisnosti od složenosti sistema, kao i od vremena realizacije planskih zadataka, nastajanje i manifestacija problema ne moraju se vremenski poklapati. Ukoliko je sistem složeniji manifestacija problema će se kasnije javiti, a i vreme realizacije planskih zadataka uticaće da vremenski interval između pojavljivanja i manifestacije problema bude duži. To znači da samo uočavanje problema nije automatski i istovremena smetnja u nekom delu sistema. Tek kada problem bude predstavljao konkretnu smetnju može se govoriti o manifestaciji problema. Primer za takav slučaj je svetska ekonomska kriza i rast kamatnih stopa, a samim tim i povećanja troškova. Naime, ovo je primer problema koji se manifestovao, a koji nije bio prisutan u trenutku donošenja.

Prepoznavanje i definisanje problema - ova faza može se smatrati najznačajnijom u procesu donošenja odluke. Naime, jasno prepoznavanje i tačno definisanje načina na koji se problem manifestuje, odnosno precizno razdvajanje uzroka od posledica u mnogome će olakšati donošenje odluke. Ljudi su skloni da objektiviziranjem problema izbegnu odgovornost, odnosno da nastajanje određenih problema dovedu u vezu sa spoljnim faktorima čime se neprecizno definiše uzrok pojave. Ovakav pristup ima za posledicu da se problem ne rešava tamo gde je nastao, već se rešava u nekom drugom pojavnom obliku. To posebno dolazi do izražaja u sistemima za proizvodnju robe za široku potrošnju gde se veoma brzo, bilo markentiškom kampanjom, bilo poboljšanjem proizvoda ili nižom cenom, preotme deo tržišta konkurenciji. U takvim situacijama treba veoma jasno definisati problem i umesto bežanja od odgovornosti pronaći rešenja koja će dovesti do poboljšanja

⁷⁰ Drobac, M.: Menadžment u agrobiznisu, Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad, NIU „Rusko slovo“, Novi Sad, 2008, str. 214.

položaja na tržištu (sniženje troškova, bolja marketinška kampanja, bolja svojstva proizvoda i sl.).

Prepoznavanje i definisanje ciljeva - ova faza u donošenju odluke vezana je za prikupljanje informacija iz prošlosti i sadašnjosti koje će nam omogućiti da što preciznije definišemo cilj koji želimo ostvariti. Analiza tako dobijenih podataka omogućuje nam da postavljeni cilj ne bude spisak lepih želja već rezultat što realnijeg predviđanja budućnosti.

Prikupljanje informacija o problemu – ne treba da bude samo po sebi cilj. Po važnosti ažurirana i sortirana baza podataka može biti od koristi donosiocu odluka. Za ostvarivanja na ovaj način postavljenog cilja potrebno je izvršiti klasifikaciju informacija u zavisnosti od kriterijuma koji će se koristiti za sortiranje baze podataka. Ta klasifikacija može biti urađena u zavisnosti od:

- vrste aktivnosti;
- informacije za određivanje stanja (uputstva i izveštaji);
- izvora (spoljni i unutrašnji);
- korišćenja (strategijski, taktički i operativni);
- učestalosti (redovni i povremeni);
- oblika (opisni, cifarski, vizuelni i usmeni).⁷¹

Pripremanje i donošenje odluka - na osnovu prikupljenih informacija pristupa se analizi koja bi trebalo da dovede do mogućih rešenja problema. Naime, retke su situacije koje za posledicu imaju samo jedno rešenje. Sama činjenica da je za pripremu odluke neophodno multidisciplinarno znanje, zahteva timski rad, ekipu stručnjaka iz različitih oblasti: ekonomije, agronomije, informatike, statistike i sl. Svaki od predloga odluke mora sadržati detaljnu analizu dobrih i loših strana kako bi se došlo do najracionalnijeg rešenja. Iako je danas čest slučaj da se do odluke dođe intuitivno, na bazi praktičnog iskustva, neosporno je da će kvalitetna analiza i izbor između više ponuđenih rešenja imati više uslova da budu optimalniji i racionalniji za privredni sistem. U zavisnosti od kriterijuma odluke mogu biti:

- programirane i neprogramirane - programirane odluke se donose svakodnevno i na osnovu jasno definisane procedure (ishrana stoke, kontrola kvaliteta, održavanje tekuće likvidnosti i sl.). Neprogramirane odluke se donose u slučajevima nastajanja netipičnih problema kada se javljaju novi zadaci i zahtevi. Za ovakve slučajeve ne postoji unapred propisana procedura već se odluke donose od slučaja do slučaja;
- strateške, taktičke i operativne odluke - strateške odluke se odnose na najbitnija pitanja vezana za sistem (razvoj, investicije i sl.) i donosi ih menadžment preduzeća, najčešće uz aktivno učešće vlasnika ukoliko su ove dve funkcije razdvojene. Taktičke odluke se odnose na kraći vremenski period i donose se u cilju operacionalizacije strateških odluka. Najčešće je

⁷¹ Isto.

donošenje ovih odluka u nadležnosti rukovodilaca na nižem nivou od top menadžmenta. Operativne odluke donose rukovodioci na najnižem nivou i tiču se svakodnevnih obaveza u cilju održavanja funkcionisanja sistema;

- nužne i kvazi odluke - nužne odluke moraju biti kvalitetne i brze jer se odnose na pitanja suštinske prirode koja se tiču funkcionisanja sistema. Ove odluke su iznuđene jer ih nameću problemi koji se nisu mogli predvideti. Kvazi odluke nemaju suštinski značaj već se vezuju za generalni problem;
- delegirane i nedelegirane odluke - Delegirana odluka se ne donosi lično od donosioca odluke, već je donosi lice na koje je donosilac odluke preneo ovlašćenje da može odlučivati. Nedelegirana odluka se donosi direktno od strane donosioca odluke;
- individualne i grupne odluke - Individualnu odluku donosi pojedinac, dok je grupna odluka u nadležnosti tima ili komisije, koja svoju odluku, najčešće, donosi glasanjem;
- odluke personalnog i materijalnog karaktera - odlukama personalnog karaktera donosilac odluke odlučuje o ljudima, a materijalnog karaktera o sredstvima i vrednostima.

10. PREDUZETNIŠTVO KAO FAKTOR EKONOMSKOG RAZVOJA

Istorijski posmatrano preduzetništvo je staro koliko i ljudska civilizacija. U feudalnom dobu najveće preduzetničke aktivnosti pokreće sveštenstvo. U srednjem veku preduzetnički duh je usmeren na izgradnju imponantnih crkava, a krajem srednjeg veka preduzetništvo se afirmiše kroz organizaciju prekomorskih putovanja (npr. poduhvati španskih i portugalskih kraljeva da se otkriju novi krajevi i novi izvori bogatstva u vidu retkih sirovina, zlata, ali i robova kao najjeftinije radne snage).⁷² U savremenom razdoblju došlo je do pomeranja fokusa sa tradicionalnih mera na strani ponude ka politikama koje u većoj meri uvažavaju interaktivni model inovacija. Polazeći od tradicionalnih osnova, poučno je napraviti osvrt na Veberove stavove, gde se sva društva mogu podeliti na: predindustrijska, industrijska i postindustrijska. Ova podela se može sagledati kao paradigma koja pruža jasniju sliku koji su to elementi takvih društava i njihovih tendencija, a pogotovo za razumevanje tržišne ekonomije i preduzetništva.

Predindustrijsko društvo je najraniji oblik društva i najduže je trajao u ljudskoj istoriji. Glavna grana privrede u ovom društvu je poljoprivreda gde je angažovan najveći broj stanovništva. Ovaj period je karakterističan po niskoj razvijenosti tehnike i tehnologije i na njoj zasnovane podele rada, velikoj zavisnosti od prirode, a postojala je mala mobilnost stanovništva. Karakteristike ranog industrijskog društva su: korišćenje novih vidova energije, usavršavanje postojećih i pronalazak novih alata, prelazak sa proste zanatske na manufakturnu organizaciju proizvodnje, jačanje međunarodne trgovine, početak kolonijalnih osvajanja u interesu proširivanja tržišta, kontinuiran rast proizvodnje, pojava novih proizvoda i opšteg pada troškova proizvodnje. Savremeno preduzetništvo se javlja pojavom kapitalizma a puni zamah ostvaruje u fazi liberalnog kapitalizma. Razvoj preduzetništva predstavlja ključ održivog razvoja zemlje, posebno razvoja agroprivrede i ruralnih područja.⁷³

Osnovne karakteristike razvijene faze industrijskog tipa društva su problemi nezaposlenosti i hiperprodukcije roba, kao i masovna upotreba mašina i proizvodnja po standardiziranim postupcima. Masovna proizvodnja postaje dominantan oblik proizvodnje. Sa sve većim razvojem tehnike i tehnologije dolazi do razvoja privrede i društva, tj. pojave novog tipa društva, tzv. postindustrijskog tipa društva postmodernog društva, informatičko društvo, postkapitalističko društvo...). Karakteriše ga razvoj novih tehnologija kao što su npr. mikroelektronika, biotehnologija, tehnologija novih materijala, tehnologija lasera, informaciona tehnologiju i slično.

Preduzetnici su pokretačka snaga revitalizacije, transformacije i razvoja poslovne aktivnosti u svetu, jer oni obezbeđuju stalno rađanje i razvoj novih

⁷²Pokrajac, S., Tomić, D.: Preduzetništvo, Alfa-graf NS, Novi Sad, 2008.

⁷³Pejanović, R., Njegovan, Z.: Preduzetništvo i (agro)ekonomija, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2009.

poslovnih poduhvata, a time omogućavaju vitalnost tržišnoj privredi. Jedan od ključnih zadataka savremenih preduzetnika i menadžera je pribavljanje, razvoj i alokacija organizacionih resursa. Danas je tehnologija resurs od najvećeg značaja za mnoge organizacije. Firme imaju uspešan konkurentski profil samo ako nude nove, bolje proizvode i usluge sa nižom cenom, a to je upravo ono što traži tržište i potrošači.

10.1. NASTANAK PREDUZETNIŠTVA

Sam koncept preduzetništva je prepoznat još u 12. veku i vezano je za delatnost državnog vladara koji je bio nosioc infrastrukturnih projekata. Značajniji razvoj misli o preduzetništvu počinje od 18. veka, ekonomista Cantillon⁷⁴ (1725) je dao prvi veći doprinos ovoj oblasti istraživanja, određujući njene funkcije. U to vreme klasičan preduzetnik je bio farmer, koji je ispoljavao spremnost da ulazi u poslovni rizik uprkos neizvesnim vremenskim prilikama i drugim promenljivim poslovnim okolnostima. Zatim, ovaj pojam je počeo da se proširuje i na samostalne trgovce. Cantillon je razlikovao tri nivoa ekonomskih subjekata:

- vlasnike zemljišta sa nezavisnim finansijskim statusom:
- preduzetnike koji su uključeni u tržišnu razmenu, koji imaju sklonost da preuzmu rizik u cilju ostvarenja dobiti, i
- najamnike koji su isključeni iz odlučivanja.

Od francuskih pravaca klasične škole u razvoju misli o preduzetništvu, treba spomenuti još i Abe Nikolu Bodoa i Žan Batist Seja. Abe Nikola Bodo⁷⁵ čini korak dalje u formulisanju fenomena preduzetništva da osim rizika i inovacija osobina preduzetnika je i da doprinosi smanjenju rizika i troškova, a povećanju profita.

Sej⁷⁶ je u 19. veku (1803) u delu „Traktat o političkoj ekonomiji“, istakao važnost preduzetnika u posredovanju u ponudi i tražnji proizvoda, rada i kapitala. On je smatrao da preduzetnik premešta ekonomske resurse iz jedne oblasti koja je niže produktivnosti u oblast više produktivnosti i većeg dohotka. On je pripadao fiziokratima, francuskoj školi ekonomske misli koja je centralni značaj pridavala fizičkoj prirodi agrarne privrede. Naime, Sej smatra da je preduzetnik centar ekonomije i katalizator ekonomskih promena i razvoja.

Engleski pravac klasične škole o preduzetništvu je dala doprinos za dalji razvoj misli, a predstavnici su Smit⁷⁷, Rikardo⁷⁸ i Mil⁷⁹. Oni preduzetnika smatraju kao kapitalistu kome je osnovni cilj da maksimizira svoj profit. Za Adama Smita

⁷⁴ Richard Cantillon (1680-1734), francusko-irski ekonomista.

⁷⁵ Abbe Nicolas Baudeau (1730-1732), francuski ekonomista.

⁷⁶ Jean-Baptiste Say (1767-1832), francuski ekonomista.

⁷⁷ Adam Smith (1723-1790), engleski ekonomista.

⁷⁸ David Ricardo (1772-1823), engleski ekonomista.

⁷⁹ John Stuart Mill (1806-1873), engleski ekonomista.

karakteristike preduzetničke aktivnosti su: marljivost i štedljivost, poslovne špekulacije, poslovne inovacije. Rikardo je smatrao da je profit koji ostvaruje preduzetnik zapravo nagrada za rizikovanje kapitala, a ne za vođenje preduzeća. Takođe poznati ekonomista Džon Stjuart Mil je uočio da je rizik deo preduzetničke funkcije. Naime, Mil je zaslužan za uvođenje termina preduzetnik u opštu upotrebu u engleskoj ekonomskoj nauci. On je jasno razdvojio prihode koji se ostvaruju po osnovu vlasništva, i one koji se ostvaruju po osnovu funkcionisanja kapitala. Isto, tako Mil je dohotke jednog privrednika raščlanio na tri dela prema osnovu sticanja:

- deo dohotka koji stiće kao prihod po osnovu upravljanja i kontrole proizvodnje;
- kao prihod po osnovu uverenja da snosi rizik;
- kao prihod od vlasništva nad kapitalom.

Nemački pravac klasične škole u razvoju misli o preduzetništvu je zapažen po predstavniku Tanenu⁸⁰, koji posmatra preduzetnički talenat kao redak resurs, a ostvareni profit je nagrada za taj talenat. On isto pravi razliku između preduzetnika i menadžera. U Nemačkoj, Mangoldt⁸¹ razlikuje dva tipa preduzetnika: preduzetnik – inovator – kojem treba dosta vremena za razvoj proizvoda i preduzetnik – oportunist – koji se prilagođava promenama ukusa i želja potrošača.

Od drugih predstavnika klasične misli o preduzetništvu treba spomenuti i austrijski pravac sa predstavnikom Karlom Mengerom⁸², prema kojem je osnovna funkcija preduzetnika da transformiše određena dobra u druga dobra, pri čemu on koristi različite informacije i ekonomske kalkulacije. Menger zanemaruje ulogu preduzetnika, i smatra da je rizik slučajan. Takođe, od američkih pravaca klasične škole izdvaja se Voker⁸³, koji smatra da uspešni preduzetnik mora da poseduje moć predviđanja, sposobnost organizovanja biznisa i izuzetne liderske osobine.

U periodu razvoja neoklasičnih teorija o preduzetništvu svoj doprinos su dali Maršal, Klark, Najt, Mizes, kao i Šumpeter.⁸⁴ Maršal je razvio model preduzetnika – biznismena, jer se selekcija preduzetnika odvija kroz proces „preživljavanja“ najprilagodljivijih. Maršal je zaključio da vođenje profitabilnog preduzeća sjedinjuje dva važna elementa: organizovanje i primenu novih metoda i preuizmanje rizika. Najt je razradio koncept rizika, gde postoji prenosivi i neprenosivi rizik. Po njemu preduzetnik je osoba koja je spremna da rizikuje svoju karijeru i finansijsku sigurnost zbog biznis ideje.

⁸⁰ Johann Heinrich von Thunen (1783-1850), engleski ekonomista.

⁸¹ Hans Carl Friedrich von Mangoldt (1824-1868), engleski ekonomista.

⁸² Carl Menger (1840 – 1921), austrijski ekonomista

⁸³ Francis Amasa Walker (1840-1897), američki ekonomista.

⁸⁴ , John Bates Clark (1847 – 1938), američki ekonomista, i Frank Hyneman Knight (1885 – 1972), američki ekonomista, Ludwig Heinrich Edler von Mises (1883-1950), austrijski ekonomista.

Tek u 20. veku je data prva sveobuhvatna definicija preduzetništva koju je dao poznati naučnik Šumpeter 1934. godine, stavljajući akcenat u definisanju preduzetništva na značaju inovacija i kreativnosti, gde preduzetničke firme uvode jednu od sledećih inovacija:

- nove proizvode ili usluge;
- nove metode proizvodnje;
- nova tržišta;
- nove izvore snabdevanja;
- novu organizaciju industrije.

Šumpeter je smatrao da su preduzetnici pokretačka snaga ekonomskog razvoja jer uspostavlja nove načine proizvodnje, usmerava i stvara nove potrebe, pa i ukuse potrošača. On je inovator koji se ne zadovoljava rutinskim poslom u uslovima, uhodane tehnologije i institucionalnog okruženja. Prema Šumpeteru postoji nekoliko osnovnih istorijskih tipova preduzetnika: fabrikant – trgovac, rukovodilac u industriji, direktor i „osnivač“. On smatra preduzetnika osobom koja remeti ili uništava postojeći ekonomski poredak uvođenjem novih proizvoda i usluga, kreiranjem novih formi organizacije i eksploatacijom novih materijala.

Savremene teorije o preduzetništvu uvažavaju preduzetništvo kao četvrti faktor proizvodnje. Kirzner⁸⁵ (predstavnik austrijske ekonomske škole i student Ludviga fon Mizesa je smatrao da suština preduzetništva leži u brzom reagovanju na profitne šanse koje se ukazuju na tržištu. Prema Teodoru Šulcu⁸⁶, preduzetništvo se shvata kao čin realokacije resursa, a preduzetničke sposobnosti nisu urođene, već se mogu steći. Mark Keson⁸⁷, smatra da je preduzetnik neko ko se specijalizovao za donošenje „pravih“ odluka. Džefri Timons⁸⁸ vidi preduzetništvo kao sposobnost da se nešto kreira i praktično napravi „ni iz čega – iz nule“. To je osećaj za prepoznavanje šanse tamo gde drugi vide „haos, kontradikciju, konfuziju“. Vilijam Bajgrejv⁸⁹ smatra da svaka preduzetnik može da bude revolucionaran samo u retkim situacijama, i definiše preduzetnika kao osobu koja spoznaje šansu i kreira takvu organizaciju koja će tu šansu u praksi i da iskoristi. Samuelson⁹⁰ uočivši svu složenost pojma preduzetništvo, navodi konkretne situacije unutar kojih se preduzetnik kreće i ponaša, i zastupa mišljenje da je malo poslova tj. firmi koje mogu da iniciraju „talas“ kreativne destrukcije. Draker⁹¹ ističe inovacije kao instrument preduzetništva. Preduzetnici, po pravilu, unose inovacije. Inovacija je, naime, ta koja kreira resurs, a preduzetnici su ti koji uvode promenu. Preduzetnici stvaraju, dakle, nešto novo, nešto različito. Oni menjaju ili pretvaraju jedne vrednosti u druge. Po njemu, inovacije su

⁸⁵Israel Meir Kirzner (1930–?), američki ekonomista.

⁸⁶Theodore William Schultz (1902-1998), američki ekonomista.

⁸⁷Mark Casson (1945–?), engleski ekonomista.

⁸⁸Jeffrey A. Timmons (1942-2008), američki ekonomista.

⁸⁹William D. Bygrave, američki ekonomista.

⁹⁰Paul Anthony Samuelson (1915-2009), američki ekonomista.

⁹¹Peter Ferdinand Drucker (1909-2005), američki ekonomista austrijskog porekla.

specifičan alat preduzetnika, sredstava pomoću kojih oni eksploatišu promenu kao mogućnosti za različitim poslovima ili različitim uslugama.

10.2. USLOVI ZA NASTANAK I RAZVOJ PREDUZETNIŠTVA

Kada se govori o neophodnim uslovima koji su elementarni za nastanak i razvoj preduzetništva iz mnoštva mnogobrojnih faktora potrebno je izdvojiti tri osnovna uslova, a to su: ekonomski, sociološki i politički. Takođe, ovde se mogu pripojiti i određeni faktori okruženja.

Ekonomski uslovi razvoja preduzetništva su:

- Vlasništvo – bilo da je zajedničko, društveno i privatno;
- Kapital – koji zajedno sa radom i zemljištem čini osnovne inpute;
- Konkurencija – kao niz uslova za ponašanje privrednih partnera u sferi razmene prilikom formiranja tržišne cene;
- Tržišna struktura – kao strukturiranje tržišta prema različitim kriterijumima;
- Preduzeće – koje predstavlja organizacioni oblik funkcionisanja preduzetništva.

Sociološki uslovi razvoja preduzetništva uključuju niz elemenata, kao što su: obrazovni nivo stanovništva i njegova mobilnost, izuzeće diskriminacije po bilo kojoj osnovi. Politički uslovi razvoja preduzetništva obuhvataju sledeće elemente: demokratizacija, liberalizam, pluralizam, slobode i slično. U tom smislu država ovim putem stvara spoljni okvir preduzetništva pomoću svoje pravne regulative. Najvažniji faktori okruženja su: proces tranzicije društva, posledice ratnog razaranja, prirodne katastrofe.

10.3. POJMOVNO ODREĐENJE PREDUZETNIŠTVA I PREDUZETNIKA

Preduzetništvo predstavlja spremnost jednog ili više pojedinaca da kroz ulaganje kapitala i preuzimanje rizika pokrene poslovni poduhvat sa ciljem stvaranja profita. Osnovna intencija ovog poslovnog delovanja je odluka preduzetnika o tome šta, kako i za koga stvara (proizvod ili uslugu), a sve kroz preduzetnički poduhvat, o sopstvenom trošku i uz određenu dozu rizika, s ciljem sticanja dobiti. **Suština** preduzetništva je u stalnom traženju novih ideja, u pronalaženju novih mogućnosti u poslovanju, i zasniva se na pouzdanoj intuiciji i proceni te veštini i odlučnosti. Preduzetništvo je na prvom mestu **način razmišljanja**. Preduzetništvo je društvena funkcija kreiranja i stvaranja novih vrednosti putem kreativnog kombinovanja poslovnih resursa.⁹² Preduzetništvo je usko povezano sa ekonomskim razvojem, jer „iskustvo razvijenih zemalja pokazuje da postoji čvrsta veza između ekonomskog

⁹² Avlijaš, R.: Osnove preduzetništva, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010, str. 10.

rasta i inovacione politike“⁹³. Isto tako, konkurentnost se formira upravo na inovativnim strategijama.

Preduzetništvo je proces pomoću kojeg pojedinac ili grupa pojedinaca koriste organizovani napor da bi iskoristili povoljne prilike i stvorili vrednost i da bi se širili ispunjavanjem zahteva i potreba putem inovacija i jedinstvenosti, bez obzira na resurse koje preduzimač poseduje. To podrazumeva pronalaženje povoljnih prilika i resursa za eksploataciju.⁹⁴ Kada se govori o preduzetništvu treba imati u vidu pre svega pojmove kao što su: maštovitost, inovativnost, inicijativnost, znanje, obrazovanje, dinamiku, procenjivanje, predviđanje itd. Naime, koncept sistemskih inovacija se sastoji od svrsishodnog i organizovanog traganja za promenama, a taj koncept je deo šireg koncepta tzv. preduzetničke ekonomije.⁹⁵ Vlasništvo nije ključno i neophodno za postojanje preduzetništva. Stoga, preduzetnik i kapitalista nisu sinonimi, premda obojica funkcionišu na principima kapitala. Preduzetništvo nije usko vezana za kapitalizam, razvijene tržišne privrede, već za sve društvene sisteme. U tom kontekstu, preduzetnik se vezuje i za male biznise, tj. one sisteme koji daju inovacije. Uopšteno, preduzetništvo kao poslovni način razmišljanja ima svoju ekspanziju od 80-tih godina prošlog veka, a taj razvoj je i dalje prisutan u ovom veku. U tom smislu, u novije vreme je prisutan trend tzv. „downsizinga“, odnosno razvoj individualne preduzetničke ekonomije i koja se odnosi na smanjivanje preduzeća, odnosno na sužavanje poslovnih aktivnosti kroz smanjivanje opsega poslova, broja zaposlenih, opreme i materijala, kao i troškova.⁹⁶

U zavisnosti od pojedinih autora, preduzetništvom se smatra: a) tradicionalno menadžerstvo; b) inovaciona aktivnost, c) odlika čoveka koji investira, d) optimalan izbor proizvodne funkcije preduzeća i sl.⁹⁷ Stoga je potrebno praviti razliku između termina preduzetništvo i preduzetnik. Preduzetništvo predstavlja organizacionu veštinu, a preduzetnik je lice koje poseduje sopstveni kapital sa kojim započinje posao.⁹⁸ Preduzetništvo je sveukupnost preduzetnikovih organizacionih, nadzornih, usmeravajućih, rukovodećih i upravljačkih funkcija i tretira se kao poseban faktor proizvodnje.⁹⁹

Preduzetnik je lice spremno da preuzme rizik upravljanja preduzećem koji se temelji na inovacijama i permanentnom razvoju. On sagledava mogućnosti koje drugi poslovni rukovodioci ili ne vide ili ih ne interesuju. Preduzetništvo je delatnost

⁹³ Pejanović, R., Njegovan, Z.: Preduzetništvo i (agro)ekonomija, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2009, str. 23.

⁹⁴ Robbins, S. P., Coulter, M.: Menadžment, osmo izdanje, Data status, Beograd, 2005, str. 40.

⁹⁵ Pejanović, R., Njegovan, Z.: Preduzetništvo i (agro)ekonomija, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2009, str. 23.

⁹⁶ Avlijaš, R.: Osnove preduzetništva, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010, str. 10.

⁹⁷ http://www.menadzment.tf.bor.ac.rs/downloads/Preduzetnistvo_2013-14_knjiga.pdf, Preduzetništvo i praktikum za pisanje BP; datum pristupa 11.01.2003.

⁹⁸ Isto.

⁹⁹ Pejanović, R., Njegovan, Z.: Preduzetništvo i (agro)ekonomija, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2009, str. 24.

preduzetnika usmerena na inoviranje poslovanja preduzeća i osvajanje novih tržišta. Razvoj preduzetničke aktivnosti je sinergija između: **talenta, tehnologije, kapitala i know-how** (kao spona koja povezuje talenat, tehnologiju i kapital). Preduzetnik je osoba koja raspolaže sredstvima potrebnim za određenu privrednu delatnost i koja samostalno donosi ekonomske odluke, koje se odnose na tu delatnost, organizuje i kombinuje proizvodne činioce, koordinira njihovo delovanje, nadzire, rukovodi i upravlja celokupnim radom i poslovanjem.¹⁰⁰ Stoga, preduzetnici su aktivni kapitalisti, pa im pripada preduzetnička dobit, kao deo profita, koji je rezultat njihovog rada.¹⁰¹

Preduzetništvo je ljudska kreativna i inovativna delatnost preko koje se kombinuju različiti tipovi resursa da bi se u procesu proizvodnje proizveli potrebni proizvodi i usluge radi zadovoljenja ljudskih potreba. Od raspoloživih resursa i ljudske kreativnosti i inovativnosti zavisi nivo proizvodnje određenih proizvoda i usluga kao i nivo zadovoljenja ljudskih potreba. Preduzetništvo talentovanim pojedincima omogućava brojne prednosti:¹⁰²

- prilika za kreiranje sopstvene sudbine – posedovanje sopstvenog preduzeća omogućava preduzetnicima nezavisnost i priliku za postizanje onoga što im je važno;
- prilika za različitost – preduzetnici pokreću sopstveno preduzeće jer vide priliku za stvaranje različitosti u stvarima koje su im važne;
- prilika za dostizanje svog punog potencijala – preduzetnicima njihov posao postaje instrument za igru i samodokazivanje. Znaju da su jedine granice njihovog uspeha sopstvena kreativnost, entuzijizam i vizija;
- prilika za ubiranje visokih profita – profit koji mogu ostvariti svojim poslovanjem važan je motivišući faktor u odluci da pokrenu sopstveno preduzeće;
- prilika za doprinos društvu i priznanje za sopstvene napore.
- prilika za rad na onom sto vole i što ih zabavlja – brojni preduzetnici pokrenuli su preduzetničke aktivnosti upravo iz svojih hobija, pri tom se dobro zabavljajući.

Preduzetništvo je oduvek bilo determinisano državom: bilo da ga ona ograničava, čvrsto usmerava ili čak snažno ometa, pokušava podstaći, ubrzati ili olakšati uslove razvoja. Preduzetništvo ima različite funkcije koje se mogu sagledati sa različitih stanovišta, a najvažnija su sledeća:

- stvaranje vizije razvoja biznisa i kreiranje ideje u budućnosti;
- donošenje kvalitetnih upravljačkih odluka u vezi sopstvenog biznisa;
- dizajniranje optimalne organizacione postavke biznisa;
- obezbeđenje zadovoljavanja potreba klijenata;
- kombinovanje i alokacija resursa radi veće uspešnosti.

¹⁰⁰ Isto.

¹⁰¹ Isto.

¹⁰² Kolaković, M. Poduzetništvo u ekonomiji znanja, Sinergija, Zagreb, 2006.

EU posmatra preduzetništvo kao višedimenzionalni proces i predstavlja pre svega način razmišljanja koji obuhvata motivaciju pojedinca da samostalno ili u okviru organizacije, identifikuje priliku koju potom sledi u cilju stvaranja nove vrednosti ili ekonomskom uspeha.¹⁰³

Takođe, preduzetništvo je multidimenzionalan „okvir“ koji naglašava četiri značajna elementa ili dimenzije.¹⁰⁴

- Pojedinaac:
 - potreba za postignućem;
 - težnja ka vršenju kontrole;
 - sklonost ka preuzimanju rizika;
 - zadovoljstvo poslom;
 - prethodno radno iskustvo;
 - roditelji preduzetnici;
 - starosno doba;
 - nivo obrazovanja.
- Okruženje:
 - raspoloživost preduzetničkog kapitala;
 - postojanje iskusnih preduzetnika;
 - tehnički obučena radna snaga;
 - dostupnost snabdevača;
 - dostupnost kupaca ili novih tržišta;
 - uticaj države;
 - blizina Univerziteta;
 - raspoloživost zemljišta ili opreme;
 - razvijenost transporta;
 - stavovi lokalnog stanovništva;
 - raspoloživost podržavajućih usluga i uslovi života.
- Organizacija:
 - tip firme;
 - partneri;
 - strategijske varijable;
 - cena;
 - diferenciranje;
 - fokusiranje.
- Preduzetnički proces:
 - otkrivanje poslovne šanse;
 - akumuliranje resursa;

¹⁰³ Zeleni papir Evropske unije: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0027en01.pdf, datum pristupa 04.01.2013.

¹⁰⁴ Milićević, V., Ilić, B.: Ekonomika preduzeća – Fokus na savremeno poslovanje, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2005.

- istraživanje tržišta;
- proizvodnja;
- dizajniranje organizacione strukture;
- odgovor tržištu.

Preduzetnik je pokretačka snaga preduzetničkog procesa. Preduzetnici su individue ili grupe individua, koje delujući nezavisno ili kao deo korporativnog sistema, stvaraju nove organizacije ili podstiču transformaciju ili inovaciju unutar već postojećih organizacija. Kod analiziranja ključnih faktora koju utiču na formiranje i razvoj preduzetnika treba napomenuti tri važna elementa, a to su: lične karakteristike i okolnosti životnog puta preduzetnika, kao i faktori okruženja.

Okolnosti životnog puta preduzetnika podrazumeva specifične okolnosti koje povećavaju mogućnost opredeljivanja za preduzetništvo, kao što su:

- nezadovoljavajuće radno okruženje - napuštanje posla i započinjanje sopstvenog;
- negativno iskustvo – otkazi i slično;
- razvoj karijere – završetak studija itd ;
- podsticajne inicijative iz okruženja – pojedinci koji podstiču osobe da započnu sopstveni posao.

Faktori okruženja mogu da stimulišu i destimulišu preduzetništvo, poput adekvatnog finansiranja, tehničke sposobnosti radne snage, uticaj vlade, uslovi života itd.

Imajući to u vidu, preduzetnik je svaka osoba koja poseduje sledeće osobine: preuzimanje rizika, nezavisnost, samoinicijativnost, samopouzdanje, prilagodljivost, upornost, široki pogledi na problem i hvatanje u koštac sa problemima. U skladu sa tim osobinama mogu se izdvojiti različiti tipovi preduzetnika, kao što su:

- nezavisni preduzetnik koji samostalno radi;
- stvaralac tima - stvaralac većeg preduzeća;
- nezavisni i tradicionalni inovator;
- preduzetnik koji stvara dobar poslovni pristup i stvara profit;
- preduzetnik koji ima za cilj da smanjuje troškove sa povećanjem obima aktivnosti;
- preduzetnik kao agregator kapitala tj. ulaže veliki kapital;
- preduzetnik stručnjak za kupovinu i prodaju preduzeća uz ostvarenje profita itd.

Sa novim tehnologijama i razvojem tehnike javlja se još 4 tipa „**tehničkih preduzetnika**“:

- istraživač, uključen je u procese razvoja na akademskom nivou;
- proizvođač, uključen u neposrednoj proizvodnji i razvoju proizvoda

- korisnik, koji je već imao perifernu ulogu u razvoju, radio je u marketingu ili prodaji
- oportunist, onaj koji u novim tehnologijama prepoznaje šansu.

Nezavisno koji je tip preduzetnika u pitanju, postoje četiri osnovna vremenska perioda kada je reč o preduzetničkoj odluci, a to su:

- vreme od kada je nastala određena promena u okruženju i trenutka spoznaje te promene od strane preduzetnika ili članova njegovog tima;
- vreme koje protekne od prijema, proučavanja, analiziranja i procene informacije do trenutka donošenja odluke;
- vreme od donošenja do početka realizacije odluke;
- vreme od završetka akcije do trenutka kada se pokazuju rezultati preduzetničke odluke na tržištu.

Resursi koji determinišu razvoj preduzetništva su:¹⁰⁵

- Ljudski resursi u vidu znanja i iskustava, spremnosti za promene, kao i sposobnosti uključivanja u nove poslove;
- Finansijski resursi u obliku likvidnosti;
- Fizički resursi (kvalitetna zemljišta, klimatski uslovi, raspoloživi izvori sirovina, vode, energija, tehnologija, građevinski objekti);
- Istraživačko-razvojni resursi u vidu raspoloživih kadrova;
- Tržišni resursi, determinisanih odabranim ciljnim težištem i njegovom kupovnom moći;
- Menadžment resursi (organizaciona, marketing, ljudska i liderska sposobnost) i
- Organizacijski resursi koji se odnose na korporativnu kulturu, odnos zaposlenih prema misiji i ciljevima, politikama i strategijama preduzetničkog društva.

Uspešan preduzetnik ima nekoliko značajnih karakteristika, kao što su: želja za vođenjem posla - odluka o bavljenju sopstvenim biznisom podrazumeva i da postoji želja za vođenjem posla. Ta želja potiče od preduzetnikovog uverenja da će njegovo preduzeće pozitivno uticati na kvalitet njegovog života ali i drugih ljudi.

- sposobnost traganja za novim šansama - jedna od osnovnih karakteristika preduzetnika je analiza tržišta i preferencija koje se na njemu iskazuju. Analizom tržišta preduzetnici stižu informacije o potrebama potrošača koje nisu zadovoljene ili nisu zadovoljene na adekvatan način ili očekivani način. Na osnovu navedenih informacija preduzetnici pokreću inovativne poslovne aktivnosti kako bi se iskazane potrebe potrošača zadovoljile. U tom procesu preduzetnici zapravo iskazuju sposobnost traganja za novim šansama.

¹⁰⁵Galogaža, M.: Reinžinjerung Republike Srpske, Marketing Management College, 2001.

- fokusiranje na proizvod/kupca. - obično proizilazi iz činjenice da su preduzetnici uglavnom zanatlije u srcu, da znaju kakav proizvod/usluga njihovom kupcu treba i da žele da mu to i obezbede.
- izvršna inteligencija - sposobnost da se od ideje stvori održiv posao je preduzetnikova bitna odlika. Suština izvršne inteligencije je sposobnost da se misao, kreativnost i imaginacija pretvore u konkretne rezultate.
- realno samopouzdanje - put od pojave ideje pa do njegove realizacije je obično dug i zahteva puno vremena i energije. Za odluku o realizaciji ideje potrebno je postojanje realnog samopouzdanja.
- kreativnost - uspešni preduzetnici su izuzetno visoko kreativne osobe. Kreativnost se najviše iskazuje prilikom inovacija povezanih sa novim proizvodom. Međutim, kreativnost se iskazuje i prilikom inovacija u nove sirovine, repromaterijale, novu tehniku i tehnologiju, novu organizaciju, nova tržišta i dr.
- fleksibilnost - analizirajući okruženje i novonastalu situaciju preduzetnik shvata svu potrebu za fleksibilnim prilagođavanjem svog organizacionog sistema novonastalim okolnostima. Preduzeća kao organizacioni sistemi koja se ne ponašaju fleksibilno i ne prilagođavaju svoje poslovanje promenama u okruženju povećavaju stepen entropije u njemu dovodeći u pitanje čak i njegov opstanak.
- komunikativnost - tokom svog rada preduzetnici neprekidno komuniciraju sa svojim podređenima, nadređenima, menadžerima, kupcima, dobavljačima i drugim licima sa kojima se sreću u poslovanju. Komunikacija je obično višeciljna (veliki broj učesnika) i multimedijalna, jer se koriste različiti mediji u komunikaciji (telefon, telefaks, internet, društvene mreže)
- optimizam - ukoliko neko sa puno optimizma rešava probleme sa kojima se sreće tokom realizacije svoje poslovne ideje (biznisa) gotovo je sigurno da pozitivni rezultati neće izostati. Ukoliko preduzetnik sa pesimizmom gleda na realizaciju nekog biznisa velika je verovatnoća da on neće biti realizovan sa pozitivnim finansijskim efektima. Generalno, optimizam povećava verovatnoću uspeha, a pesimizam smanjuje.
- prihvatanje rizika - u odnosu na „nepreduzetnike“ preduzetnici su spremni da prihvate veću dozu rizika. Naravno to se nikako ne shvata kao spremnost preduzetnika na kocku, već spremnost da se verujući u svoje poslovne odluke preduzetnik upusti u rizik koji je većeg stepena nego što bi recimo prihvatio menadžer.
- upornost - preduzetnici su osobe koje iskazuju visok stepen upornosti. To su osobe koje sebi postavljaju određen cilj i uporno se kreću ka njemu. Realizacija većine projekata zahteva obično duži vremenski period tako da je ova karakteristika izuzetno značajna za preduzetnika. Mogućnost neuspeha je vrlo izražena jer se uglavnom radi o novim i neizvesnim preduzetničkim poduhvatima.

Porastom broja preduzetnika i uvođenjem mehanizacije rada povećana je produkcija određenih proizvoda ili pružanje usluga, a time i konkurentnost. To je nametalo potrebu da se permanentno preduzimaju mere za snižavanje troškova i povećanje efikasnosti u proizvodnji i drugim segmentima. To je bio realan osnov da preduzetnički biznisi opstanu. Zato je i preduzetništvo išlo u dva osnovna smera :

- prvi smer u pravcu uobličavanja pojedinačnih, a onda i grupnih iskustava;
- drugi na sticanje znanja putem tzv. preduzetničkog obrazovanja.

Za uspešnost preduzetništva na značaju dobijaju tri vrste iskustava: prvo, tehnička, neophodna su kako bi preduzetnik procenjivao rizik, tj. isplativost određenih investicionih poduhvata, drugo, menadžerska jer su neophodna za razvoj biznisa; i treće, preduzetnička - jer u direktnoj vezi sa uspehom.

10.4. PREDUZETNIK I MENADŽER

Veza preduzetništva i menadžerstva je višestruka i interaktivna. Ista ličnost može biti jedno ili drugo, ili i jedno i drugo, što zamagljuje razlike ova dva pojma. Vlasnici i menadžeri mogu, ali ne moraju biti preduzetnici. Osnovna razlika između menadžera i preduzetnika je odnos prema riziku. Preduzetnik je spreman da u celosti prihvati rizik poslovnog poduhvata kojim se bavi, a menadžer pošto nije vlasnik kapitala kojim upravlja mora da uvažava ograničenja koja mu vlasnik postavlja u pogledu prihvatanja rizika. Međutim, preduzetnici moraju da poseduju menadžerske sposobnosti.

Preduzetnička aktivnost se odnosi na pokretanje nove poslovne aktivnosti, pribavljanja potrebnih resursa, kreiranje organizacije za iskorišćavanje poslovnih prilika koje se pojavljuju na tržištu i stalnu inovativnosti i kreativnost u svim aspektima rizične poslovne aktivnosti radi ostvarenja profita. Uspešni menadžer vodi firmu efikasno i stabilno. Najbolji rezultati postižu se uz minimalno remećenje postojećeg poretka i bitnih odnosa.

10.5. INOVACIJA, TEHNOLOGIJA I ZNANJE U FUNKCIJI PREDUZETNIŠTVA

U savremenom poslovnom okruženju višak vrednosti nastaje prvenstveno kao rezultat intelektualnog rada i kapitala, odnosno, različitih istraživačko-razvojnih i inovativnih aktivnosti. Sposobnost inoviranja je značajan faktor promena i poslovnog uspeha, zbog čega su za razvoj i opstanak savremenih preduzeća, inovacije neophodnost. Inovativnost je jedna od glavnih komponenti preduzetničke strategije. Ona zahteva od firmi da napuste postojeće tehnologije i prakse i da krenu u poduhvate koji prevazilaze trenutno najbolje proizvode. Pronalasci i nove ideje moraju da se podstiču čak i kada su koristi od njih nejasne. Međutim, danas kada vlada klima brzih promena, efikasno stvaranje, asimilacija i eksploatacija inovacija

može predstavljati važan put za postizanje konkurentskih prednosti.¹⁰⁶ Inovacija predstavlja radnju koja oplemenjuje resurse novim kapacitetima za stvaranje bogatstva. Zapravo, inovacija kreira resurse i uključuje skup naučnih, tehnoloških, organizacionih, finansijskih i komercijalnih aktivnosti. Bitno je da se inovacija odnosi na korišćenje novih znanja koja se koriste u kreiranju novih proizvoda ili usluga. Sistemska inovacija se sastoji od svrsishodnog i organizovanog traganja za promenama.

U osnovi inovacije nalazi se invencija ili otkriće, a ono je rezultat kreativnog procesa koji je često posledica sreće i slučajnosti, zbog čega je njihovo predviđanje i planiranje otežano. Za pojam inovacije je čvrsto vezan pojam kreativnosti i kao takve su glavni faktori razvoja preduzetništva.

Radikalne inovacije se odnose na uvođenje potpuno novih proizvoda ili usluga i/ili novih sistema proizvodnje i distribucije i čine postojeće proizvode i usluge nekonkurentnim (npr. bežične komunikacije). Inkrementalne inovacije uključuju adaptaciju, poboljšanje i usavršavanje postojećih proizvoda i usluga i/ili postojećih sistema proizvodnje i distribucije (npr. različite generacije mikroprocesora za računare).

U uskoj vezi sa inovacijama su istraživanja. Bazna istraživanja se odnose na aktivnosti koje se odvijaju s ciljem stvaranja novih znanja i fizičkim, biološkim i društvenim fenomenima. Ona su eksperimentalni i teorijski rad koji je prvenstveno preuzet radi sticanja novog znanja. Čista bazna istraživanja se obavljaju sa ciljem unapređenja fonda znanja, bez obzira na dugoročne i ekonomske koristi.

Usmerena bazna istraživanja su orjentisana na stvaranje široke baze znanja koja će poslužiti kao osnova za nalaženje rešenja za poznate ili buduće probleme ili mogućnosti. Primenjena istraživanja su usmerena prema rešavanju specifičnih tehničkih problema. Ona su originalna istraživanja preuzeta radi sticanja novih znanja i usmerena ka specifičnim ciljevima.

Eksperimentalni razvoj je sistematski rad zasnovan na postojećem znanju koje je rezultat istraživanja ili praktičnog iskustva. Kriterijumi koji se uzimaju u obzir prilikom procenjivanja uspešnosti invencija i otkrića su više tehnička nego komercijalna.

Svaka organizacija primenjuje određenu tehnologiju. Tehnologija može biti opredmećena u ljudima, materijalima, kognitivnim i fizičkim procesima, fabrikama, opremi i alatima. Tehnološke inovacije su primena nauke i tehnologije u novom smeru sa komercijalnim uspehom. Ove inovacije uključuju nove proizvode i procese i/ili značajne tehnološke promene u proizvodima i procesima. Tehnologija stvara

¹⁰⁶ Dess, G. G., Lumpkin, G. T., Eisner, A. B.: Strategijski Menadžment -Teorija i slučajevi, treće izdanje, prevod sa engleskog jezika, Data status, Beograd, 2007, str. 456.

nove mogućnosti, odnosno tehnologija obezbeđuje sirovine koje firme koriste da bi stvarale inovativne nove proizvode i usluge.¹⁰⁷ Promene u tehnologiji su evidentne svuda i utiču na svaki aspekt u našem životu. Na primer, tehnološka poboljšanja u opremi za dijagnostiku stvorila su značajnu ekonomiju obima za bolnice i medicinske centre. Tehnologija montažne linije u drugim industrijama jako se menja ako organizacije zamene ljude robotima. U odnosu na čestitke, e-mail i Internet su promenili način na koji ljudi razmenjuju čestitke.¹⁰⁸

Znanje koje je u funkciji preduzetništva može biti:

- Kodifikovano/nekodifikovano znanje – kod kodifikovanog ne postoji dilema interpretacije i značenja, dok kod nekodifikovanog je teško jasno iskazati na način da je potpuno, razumljivo i kompletno. Ono je teško za transmisiju, a sami troškovi transfera su veći. Nedostaci se mogu ukloniti direktnom komunikacijom sa izvorom znanja;
- Vidljivo/nevidljivo znanje u upotrebi - mnoge tehnologije su jasno dostupne, lako i jasno vidljive jednom kada su kupljene. Novi proizvodi su tipični primer za ovo. Procesne tehnologije su često znatno drugačije, nevidljive spolja, odnosno opredmećene iznutra, pa je teže dokučiv za imitaciju i kopiranje;
- Pozitivno/negativno znanje - otkrića (pozitivno znanje) mogu usmeriti istraživanje na područja od kojih se mnogo očekuje, izbegavajući bezizlazne situacije. Međutim, znanje o neuspesima (negativno znanje) takođe vredno za usmeravanje alokacije resursa u pravcima koji više obećavaju;
- Autonomno/sistematsko - autonomno znanje može doneti vrednost bez velikih modifikacija sistema u koje može biti ugrađen. Sistematska inovacija, sa druge strane, zahteva modifikaciju ostalih podsistema.

10.6. OBLICI PREDUZETNIŠTVA

Generalno su se u novije vreme preduzetništvo kako u teoriji, tako i u praksi razvilo u četiri osnovna oblika:

1. individualno preduzetništvo,
2. kolektivno preduzetništvo,
3. grupno preduzetništvo,
4. inovaciono preduzetništvo.

Individualno preduzetništvo zasniva se na tržišnoj konkurenciji malih preduzeća. U okviru ovog preduzetništva postoje raznovrsni izvori finansijskih sredstava: vlastita sredstva, sredstva partnera, krediti i joint venture (zajednička ulaganja) kapitala.

¹⁰⁷ Isto, str. 436.

¹⁰⁸ Robbins, S. P., Coulter, M.: Menadžment, osmo izdanje, Data status, Beograd, 2005, str. 313.

Kolektivno preduzetništvo se najviše vezuje za velika preduzeća koja imaju inovativnu razvojnu politiku i razvijenu preduzetničku kulturu. Često se za ovaj pojam vezuje aspekt unutrašnjeg preduzetništva, a koji podrazumeva proces formiranja malih relativno autonomnih preduzetničkih preduzeća u sklopu velikog preduzeća, kojima se dodeljuju potrebna sredstva i daje organizaciona samostalnost. Cilj ovog unutrašnjeg preduzetništva je da se identifikuju pojedinci sa preduzetničkim idejama unutar velikog preduzeća. Na ovaj način veliko preduzeće postaje fleksibilnije u poslovanju. Za razliku od klasičnog preduzetništva, unutrašnji preduzetnik, ne snosi puni rizik za svoje aktivnosti. Kao konačan cilj identifikovanja preduzetničkih inicijativa u velikom preduzeću se može smatrati i potreba da se doprinese što većem restrukturiranju preduzeća. Ovaj oblik preduzetništva se najviše finansira spoljnim kapitalom (npr. kapital banaka), uz manje učešće unutrašnjeg preduzetničkog tržišta kapitala.

Grupno preduzetništvo se često koristi kao sinonim za timsko preduzetništvo. Timsko preduzetništvo ima značajne prednosti jer omogućava pojedincima da se efekat rizika smanji, ali i da pojača njihovu želju za poslovnim dostignućima.

Inovaciono preduzetništvo se zasniva prvenstveno na inovaciji gde je preduzetnik u funkciji stvaranja inovacija. Isto tako, uz ovaj pojam je usko vezan i aspekt inventivnosti. Naime, savremeni preduzetnik, kao nosilac preduzetništva, ne mora biti inovator, ali mora poznavati smisao i značaj inovacija u preduzetničkoj aktivnosti, a time i pomoći da se ona pretvori u inovaciju. U tom smislu preduzetnički poduhvat je svojevrсна inovacija.

Kao poseban oblik preduzetništva, izdvaja se **agropreduzetništvo**. Ovakav primer preduzetništva prisutan je u zemljama članicama EU od 70-tih godina XX veka, koje upravo preko ovog vida preduzetništva stvorile jak agrarni sektor. Ovde je potrebno istaći da je koncept preduzetništva u poljoprivredi usko vezan i sa konceptom ruralnog razvoja. Stoga, postoji čvrsta veza između preduzetništva, agrobiznisa i multifunkcionalnog razvoja ruralnih regiona.¹⁰⁹ Ovaj koncept preduzetništva je tokom 90-tih godina XX veka zvanično proklamovan putem tzv. Agende 2000 u zemljama članicama EU. Na taj način je preko raznih programa ruralnog razvoja sprovedena obuka farmera u korišćenju novih tehnologija u restrukturiranoj poljoprivredi, što je bitno uticalo na jačanje mešoviti i resursno ograničenih gazdinstava. Takođe, potrebno je istaći da je u EU ovaj vid preduzetništva evoluirao u tzv. „seosko preduzetništvo“, kao novom organizacionom obliku preduzetništva koju povezuje poljoprivrednu proizvodnju sa drugim delatnostima kao što su: turizam, prehrambena industrija, trgovina, proizvodno i

¹⁰⁹ Pejanović, R., Njegovan, Z.: Preduzetništvo i (agro)ekonomija, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2009, str. 28.

uslužno zanatstvo, zadrugarstvo različitog tipa, obrazovanje, usluge, kultura, zdravstvo, čuvanje krajolika i životne sredine, izdavanje u najam zemljišta i kuća za stanovanje i druge profitabilne aktivnosti.¹¹⁰ Naime, sve ove delatnosti se zasnivaju zajedničkom korišćenju istih resursa.

10.7. STRATEGIJE U PREDUZETNIŠTVU

Najbolja strategija za bilo koji poduhvat ili preduzeće biće, do izvesne mere, određena jedinstvenim karakteristikama poslovne prilike, resursa i preduzetnika u kombinaciji sa drugim uslovima koja dolaze iz poslovnog okruženja. Da bi mali i novi poduhvati uspeali moraju se procenjivati uslovi koji vladaju u privrednoj oblasti, konkurentsko okruženje i tržišne prilike, kako bi se strategijski pozicionirali.¹¹¹ Pod preduzetničkom strategijom se podrazumeva način na koji se ostvaruju preduzetnički ciljevi. Drucker razlikuje četiri preduzetničke strategije:¹¹²

- Biti prvi, ali istovremeno i najbolji – cilj preduzetnika je da ostvari vodeću poziciju, ali ne i potpunu dominaciju na tržištu ili u privrednoj grani. Ovo je jedna od čestih strategija koja sa sobom nosi dosta neizvesnosti. Najčešće se ovde primenjuje taktika ekonomije obima i snižavanje cena;
- Pogoditi ih tamo gde ne očekuju – ova strategija ima dve podstrategije: a) „kreativna imitacija” i b) „preduzetnički džudo“. Kreativna imitacija podrazumeva da preduzetnik kopira nečije već ranije učinjene napore. Ova podstrategija ne može obezbediti potpunu dominaciju, ali se može ostvariti vodeća pozicija na tržištu ili u grani. Druga podstrategija podrazumeva da preduzetnik koristi taktiku pomoću koje se suprotstavlja konkurenciji tamo gde ih ona ne očekuje. Ovde se u manjoj meri može ostvariti leaderska pozicija (potpuna dominacija), ali se u svakom slučaju ostvaruje vodeća pozicija;
- Pronalaženje i osvajanje specijalizovanih „ekoloških niša“ – ovom strategijom se želi ostvariti sticanje praktičnog monopola u užem segmentu, putem „neupadljivog“ nastupa;
- Promena ekonomskih karakteristika proizvoda, tržišta ili privredne grane – u osnovi ove strategije se nalazi kreiranje klijenata i potrošača. Ovde proizvod ili usluga koju nudi preduzetnik ostaju prisutni na tržištu ili u grani veoma dugo.

¹¹⁰ Pejanović, R., Njegovan, Z.: Preduzetništvo i (agro)ekonomija, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2009, str. 31.

¹¹¹ Dess, G., G., Lumpkin, G. T., Eisner, A. B.: Strategijski Menadžment -Teorija i slučajevi, treće izdanje, prevod sa engleskog jezika, Data status, Beograd, 2007, str. 493.

¹¹²Drucker, P.: Inovacije i preduzetništvo, Praksa i principi, Privredni pregled, Beograd, 1991, str. 266-320.

10.8. BIZNIS PLAN

Biznis plan je investiciono-poslovna ideja koja vodi ka ostvarenju poslovne ideje uz mogućnost svih rizika koji se mogu javiti i u okviru njega se nalaze upravljačke odluke, kojim se opisuju bitni pravci za obavljanje određenog posla i neophodna sredstva za izvršenje tog posla. To je vrsta elaborata kojim se potencijalnim finansijerima predstavlja namera da se realizuje određeni poslovni poduhvat. Biznis plan je namenjen ne samo investitorima, već i preduzetniku da vidi da li mu se planirana akcija isplati. Biznis plan se ne odnosi na preduzeće, već na sasvim konkretnu operaciju. Biznis plan predstavlja dokument u kome je na koncizan i efikasan način predstavljeno preduzeće i projekat kojim se želi povećati njegova zarada.¹¹³ Biznis plan je koristan instrument u ovim situacijama:

- prilikom otpočinjanja određenog biznisa – kada preduzetnik otvara novu firmu, tj. počinje sa radom;
- usled širenja biznisa (proširenja kapaciteta) - kod ulaganja u novi pogon ili rekonstrukciju istog;
- za obezbeđivanje finansijskih sredstava – kada preduzeće traži spoljne partnere za dokapitalizaciju (akcionari, investitori) jer nema dovoljno finansijskih sredstava;
- kod donošenja menadžment odluka - kada preduzeće pristupa reorganizaciji i
- prilikom kontrole poslovanja.

Dobar biznis plan treba da obezbedi odgovarajuću formu, ukazujući na mehanizme koji omogućavaju menadžeru i zaposlenima da efikasno posluju. U tom smislu, on treba da pruži sledeće informacije o: tržištu i mogućnostima plasmana, proizvoda i usluga; tehnologiji, opremi i alatima; sirovinama i delovima za ugradnju i objektima; radnoj snazi; finansijskim sredstvima potrebnim za pribavljanje osnovnih i obrtnih sredstava; troškovima; kao i projekcije prihoda i rashoda i tokove sredstava (cash-flow) u određenom periodu.¹¹⁴ Polazne postavke u izradi biznis plana moraju se zasnivati na zahtevima okruženja i internim mogućnostima. Iz tih razloga, malo i svako drugo savremeno preduzeće, bez obzira da li deluje u razvijenoj ili zemlji u tranziciji, svoj budući rad treba da projektuje preko odgovarajuće strategije, koja se zatim konkretizuje kroz tekuće biznis planove. Biznis plan treba da odgovori na sledeća pitanja:

- kakva je pozicija preduzeća na tržištu;
- koji proizvod ili usluge bi trebale da budu predmet rada;
- da li se proizvod ili usluga može prodati na tržištu – stanje konkurencije;

¹¹³ Pejanović, R., Njegovan, Z.: Preduzetništvo i (agro)ekonomija, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2009, str. 138.

¹¹⁴ Isto.

- koju tehnologiju, kadrove i opremu je potrebno koristiti za realizaciju plana, i
- problem finansija – kolika su sredstva potrebna, planirani prihodi i rashodi, profitabilnost i investicije.

Cilj izrade biznis plana je da se pre otpočinjanja realizacije određene ideje u praksi, ocene svi relevantni aspekti poslovanja i opravdanosti realizacije ideje. Na taj način se bitno smanjuju rizici ulaganja, tj. potencijalne greške prave se na papiru, a ne na tržištu i omogućava komuniciranje sa ostalim relevantnim faktorima poslovnog okruženja na način koji je njima prihvatljiv i jasan. Preduzetnik u biznis planu treba da vidi jedan od najvažnijih instrumenata za uspešnu realizaciju i funkcionisanje poslovanja. Kao što neki organizacioni dijagram treba da pokaže poslovne relacije među zaposlenima unutar određene firme, tako biznis plan treba da pokaže stvarne namere i ciljeve biznisa. Ne postoji zvanično prihvaćena struktura biznis plana, ali je poželjno da on sadrži sledeće elemente:¹¹⁵

- sadržaj - gde se taksativno nabraja sadržaj biznis plana i pomaže u stvaranju strukture biznis plana;
- kratak opis biznis plana - smatra se za najvažniji deo biznis plana, jer će njega prvo pročitati zainteresovano lice i na osnovu toga proceniti da li вреди čitati ostatak. Ovaj deo predstavlja kratak pregled (siže) buduće kompanije;
- misija i vizija posla - ukazuje šta želite da predstavljate, šta želite da postignete i šta su dugoročni ciljevi vašeg budućeg poslovanja;
- poslovna aktivnost preduzeća - u ovaj deo biznis plana treba da unesete rezultate prethodno urađene SWOT analize i zatim treba posvetiti pažnju razvojnom putu preduzeća, osnovnoj delatnosti kojom će se preduzeće baviti, kao i planiranim poslovnim aktivnostima u koje se ulazi sa namerom da se ostvari uspeh;
- definisanje tržišta - obuhvata analizu tržišta prodaje (veličina tržišta, potrošači, segmentacija tržišta, konkurencija, isticanje glavne konkurentske prednosti vašeg proizvoda/usluge), analizu tržišta nabavke (informacije o dobavljačima odnosno izvorima snabdevanja) i analizu tržišta za dodatnu proizvodnju (procena mogućnosti plasiranja proizvoda/usluga na nova tržišta);
- opis proizvoda i/ili usluga (proizvodni plan) - ovaj deo biznis plana treba da sadrži podatke o lokaciji i kapacitetu preduzeća, plan i dinamiku proizvodnje/pružanja usluge, opis procesa proizvodnje, opis opreme i potrebnih sirovina i procenu radne snage;

¹¹⁵Uđite u svet poslodavca, vodič za mlade preduzetnike i početnike u biznisu, Unija poslodavaca Srbije, Beograd, 2010; http://www.poslodavci.org.rs/images/articles/udjite_u_svet_poslodavaca_-_vodic_za_mlade_preduzetnike_i_pocetnike_u_biznisu.pdf, datum pristupa: 03.06.2013.

- organizacija i rukovođenje - ovde treba navesti oblik poslovanja (preduzetnik, akcionarsko društvo, društvo sa ograničenom odgovornošću, itd.). U tom smislu ovde treba obratiti pažnju na broj lica sa učešćem u kompaniji, ulogu svakog od partnera u kompaniji i mogućnost istupanja iz kompanije i potrebna finansijska sredstva. Ova odluka može da utiče na troškove otvaranja preduzeća i troškove poslovanja;
- marketing i strategija prodaje - ovde treba primeniti prethodno urađen plan „definisane tržišta“, i na osnovu te analize napraviti strategiju prodaje.
- finansije (finansijska analiza) - ovaj deo opisuje tri važne stvari: kapital koji će biti potreban za započinjanje biznisa (investiciona ulaganja - izgradnja ili renoviranje, inventar i oprema, licence i dozvole, naknade za angažovanje i osiguranje; troškovi poslovanja - zakupnina, komunalne usluge, zarade, zalihe, amortizacija, režijski troškovi; otvaranje inventara, porezi, itd.), načina koji će poslovna delatnost biti finansirana i projekcija rezultata poslovanja;
- aneksi (prilozi) - prilozi koji idu uz biznis plan zavise od toga gde i na koji način se dolazi dođete do sredstava za realizaciju plana. Između ostalog kao prilog uz biznis plan može se tražiti da se priloži kopija rešenja o registraciji, potvrda za žiranta, izveštaj banke o likvidnosti i solventnosti, završni račun (bilans stanja i uspeha), potvrda poreske uprave o izmirenim porezima i doprinosima, kopija ugovora sa dobavljačima, itd.

11. NEKI ASPEKTI PREDUZEĆA U FUNKCIJI PREDUZETNIŠTVA

11.1. ODREĐENJE POJMA PREDUZEĆA

Preduzeće je privredni subjekt u okviru koga se u uslovima robno-novčane prirode obavlja određena delatnost. Tržišni koncept podrazumeva da svaki samostalni finansijski subjekt koji proizvodi za tržište robu ili usluge čini preduzeće.

Preduzeće je oblik organizovanja privrednih aktivnosti i delatnosti čiji je zadatak da obavlja određene funkcije u procesu društvene reprodukcije.

Osnovne karakteristike preduzeća su :

- organizaciona celovitost;
- obavljanje određene funkcije tj. delatnosti u privredi;
- pravna samostalnost i subjektivitet.

U svom poslovanju preduzeće se mora pridržavati zakonskih propisa i drugih pravnih normi koje propisuje država. Preduzeće egzistira u određenom organizacionom obliku i unutrašnje odnose delova uređuje na načelima organizacije rada. Upravljanje i rukovođenje procesom rada, takođe, se zasniva na usvojenim načelima organizacije rada. Ekonomska i pravna samostalnost su značajne odrednice preduzeća u tržišnoj privredi. Bitna obeležja te samostalnosti ogledaju se u:

- donošenju planova i programa;
- samostalnom donošenju i vođenju poslovne politike;
- slobodnom ugovaranju poslova;
- slobodnom utvrđivanju cena svojih proizvoda ili usluga;
- raspodeli ostvarenih rezultata poslovanja;
- imovinskoj samostalnosti;
- slobodnom udruživanju i povezivanju sa drugim ekonomskim i neekonomskim subjektima.

Da bi moglo obavljati svoje poslovne funkcije, preduzeće mora raspolagati određenim sredstvima i zaposlenima. Materijalnim komponentama preduzeće raspolaže po svom nahođenju i u skladu sa svojim ekonomskim interesima. U procesu donošenja upravljačkih i drugih odluka, preduzeće osim poštovanja zakonskih propisa, posluje i po pravilima i načelima poslovnog morala, i zavisi od okruženja u kome radi. Ekonomski i pravni subjektivitet preduzeća realizuje se preko:

- žiro-računa preduzeća, preko koga se obavljaju sve finansijsko-imovinske transakcije;
- poslovnih knjiga koje je svako preduzeće dužno da vodi i koje su svojevrsni oblik kontrole poslovanja i ekonomske autonomije preduzeća, i

- opštih akata preduzeća: ugovor o osnivanju, statut i pravilnici, koje preduzeće samostalno donosi i u okviru kojih reguliše svoj unutrašnji poslovni i pravni život.

Postoje ekonomski i neekonomski ciljevi preduzeća. U okviru definisanja ciljeva preduzeća mora voditi računa o suštini i raznovrsnosti preduzeća, odnosno treba da uzme u obzir sve aspekte njegovih internih i eksternih međudnosa koji određuju njegovo ukupno ponašanje i poziciju na tržištu. Isto tako treba imati u vidu da odnosi preduzeća sa okruženjem nisu samo ekonomski, nego oni obuhvataju i neekonomske ciljeve koje preduzeće ostvaruje svojim poslovanjem i razvojem. Ako se posmatra preduzeće kao oblika društvene reprodukcije, onda ga sačinjavaju sledeći elementi:

- zaposleni u preduzeću,
- sredstva preduzeća,
- organizaciona struktura preduzeća.

Zaposleni u preduzeću su sva lica bez obzira na funkciju koju obavljaju i radno mesto na kome se nalaze. Njihovi međusobni odnosi definisani su zadacima i organizacijom i usklađeni su kvalitativno, kvantitativno i vremenski. Preduzeća raspolažu sa sredstvima kao komponentom svoga rada i poslovanja. Struktura sredstava izražava kvalitativnu usklađenost i odnos pojedinih vrsta sredstava. Ukoliko su sredstva i zadaci usklađeni, nema neizvršenih zadataka, odnosno neiskorišćenih sredstava. Kada je reč o organizacionoj strukturi preduzeća treba istaći da se zadaci preduzeća izvršavaju primenom principa tehničke podele rada. Na taj način, ukupan zadatak preduzeća se razlaže na zadatke delova preduzeća i pojedince, članove kolektiva. Realizacijom pojedinačnih zadataka preduzeća se obezbeđuje i njegova reprodukcija. Organizacija rada je usklađivanje ljudskih i materijalnih komponenata proizvodnje u svrhu postizanja najvećeg učinka, s najmanjim utroškom ljudskog rada i sredstava. U okviru preduzeća usklađivanje znači uspostavljanje određenih optimalnih odnosa između sredstava za rad, predmeta rada i radne snage.

Organizaciona struktura prati proces odlučivanja u preduzeću i zavisi od toga da li je preduzeće centralizovano ili decentralizovano. Centralizovano preduzeće ima hijerarhijsku strukturu upravljanja i rukovođenja. Decentralizovani procesi odlučivanja i upravljanje putem kapitala, podrazumevaju takvu organizacionu strukturu u kojoj delovi preduzeća imaju punu poslovnu ali i razvojnu autonomiju.

Preduzeće ostvaruje ekonomske i društvene zahteve i ciljeve u okviru odgovarajuće organizacije. Ono funkcioniše usklađivanjem zahteva društva, samog preduzeća i radnog kolektiva. Ciljevi preduzeća ne mogu se ostvariti bez adekvatne organizacije, a organizacija nema svrhu bez odgovarajućih rezultata. Organizacija doprinosi ostvarenju ekonomskih ciljeva i rezultata preduzeća time što obezbeđuje skladan odnos i racionalno angažovanje svih komponenata, faktora preduzeća.

Organizaciono posmatrano, preduzeće predstavlja skup komponenata (materijalnih i ljudskih) između kojih i unutar kojih postoje odnosi organizovani radi postizanja ekonomskih i drugih ciljeva

Isto tako, preduzeće je jedinstvena poslovna i upravljačka celina sastavljena od relativno nezavisnih delova i struktura. Kroz ulazne veze, preduzeće prima energiju informacije od poslovnog okruženja, a preko izlaznih veza prima energiju i informacije drugih sistema u okruženju.

Preduzeće posluje po ekonomskim zakonima i principima. Ono ima karakteristike funkcionalnog ekonomskog sistema. Njegove aktivnosti se zasnivaju na zakonima tržišta i principu ostvarenja dobiti, kao osnovni motiv za ostvarivanje poslovnih rezultata. Preduzeće je organizacioni sistem koji ostvaruje unapred postavljene ciljeve. Preduzeće je dinamički sistem, podložan stalnim promenama. Preduzeće se menja prema uticajima i zahtevima funkcionalnog okruženja (država, tržište, kupci, dobavljači, tehnologija i sl.).

11.2. VELIČINA PREDUZEĆA

Za ekonomiju svakog preduzeća bitna je njegova veličina. Rangiranje preduzeća po veličini je značajno sa stanovišta ekonomskih mera države u vođenju selektivne ekonomske politike i kontrole, kao i mera podsticaja različitih vrsta preduzeća. Kao kriterijum veličine preduzeća obično se uzima: broj zaposlenih, vrednost uloženog kapitala, obim proizvodnje i prodaja i sl.

Za efikasnost svake privrede je bitno da u njenoj strukturi postoji uravnotežen odnos između broja velikih, srednjih i malih preduzeća. Preduzeća različitih veličina se svojim ulogama i karakteristikama međusobno dopunjuju.

Velika preduzeća su nosioci i glavni činioci tehnološkog razvoja i ekonomskog rasta privrede. S druge strane, mala preduzeća predstavljaju sinonim preduzetništva i njima se u savremenoj privredi poklanja posebna pažnja, iako nisu strateški nosioci ekonomskog razvoja.

Privreda u kojoj postoji optimalna struktura preduzeća različite veličine, poseduje neophodnu fleksibilnost i adaptibilnost što su bitne pretpostavke njene uspešnosti u uslovima turbulentnosti okruženja.

Mala preduzeća (engl. small business enterprises) postoje u skoro svim privrednim oblastima i delatnostima. Ova preduzeća imaju mali obim poslovanja, mali uloženi kapital i mali broj zaposlenih radnika. Malo preduzeće po pravilu, osniva pojedinac, preduzetnik, koji je istovremeno vlasnik i menadžer prodaje. On samostalno donosi sve odluke koje se odnose na poslovanje i snosi rizik poslovanja preduzeća. Sektor malih preduzeća dobija poseban značaj u zemljama koje

ostvaruju ubrzani tehnološki razvoj. Preko malih preduzeća se lakše prenosi savremena tehnologija, podstiče kreativnost i inovacije. Mala preduzeća imaju izuzetno značajnu ulogu u lokalnom i regionalnom razvoju jedne zemlje. Ova preduzeća se strukturno uklapaju u privredni prostor koji nisu pokrila velika i srednja preduzeća i obavljaju i poslove za koje nisu zainteresovana ili koji nisu profitabilni za veća preduzeća. Preduzeća male privrede povećavaju stepen i obim korišćenja novih resursa jedne privrede, uz visok stepen fleksibilnosti i adaptivnosti novim tržišnim i drugim uslovima. Malo preduzeće karakteriše se relativno niskim stepenom specijalizacije poslova, upravljačkih i poslovnih funkcija. Poslovi malog preduzeća su po pravilu lokalnog karaktera sa stanovišta tržišta i zaposlenosti. Najveći broj malih preduzeća osniva se i posluje u oblasti maloprodaje, velikoprodaje i u sektoru usluga. U oblasti proizvodnje, to su uglavnom stanogradnja, kooperacije sa srednjim i velikim preduzećima u oblastima proizvodnje koje zahtevaju brza prilagođavanja ili su sezonskog karaktera (npr. modna odeća i obuća i sl.). Visok stepen tržišne fleksibilnosti i niski fiksni troškovi predstavljaju značajnu odrednicu i komparativnu prednost malih preduzeća. Ona su često i izvor inovacija i kao takva doprinose ubrzanim razvoju privrede. U ovim preduzećima dolazi do izražaja preduzetnička inicijativa, profitabilnost ulaganja kapitala, inovativnost i kreativnost.

Srednja preduzeća se nalaze na prelazu između malih i velikih. Prednost srednjih u odnosu na velika preduzeća ogleda se u većoj fleksibilnosti i adaptibilnosti na promene. Ovo je naročito izraženo u granama u kojima je brzina i sposobnost prilagođavanja bitan uslov efikasnosti poslovanja. Srednja preduzeća karakteriše relativno visok stepen specijalizacije poslova i zaokruženost radnog i tehnološkog procesa. Podela rada i kooperacija su značajno razvijene u ovim vrstama preduzeća. Srednja preduzeća su obično preovlađujuća u strukturi privrede jedne srednje ekonomski razvijene zemlje. Treba biti obazriv u pogledu izbora kriterijuma za rangiranje u grupu srednjih preduzeća, jer ako koristi samo broj zaposlenih, pri tome se zanemaruje značajan faktor kao što je veličina uloženog kapitala. Savremena tehnologija i automatizacija radnih procesa mogu danas da obezbede proizvodnje visokog obima sa malim brojem zaposlenih. Stoga je kriterijum veličine uslovna kategorija i ne predstavlja istovremeno i indikator ekonomskog značaja ili snage preduzeća. Prednosti srednjih preduzeća u odnosu na velika su u većoj fleksibilnosti na tržišne i tehnološke promene, kao i bolje i efikasnije korišćenje raspoloživih resursa. Primena nauke i savremenih dostignuća tehnike i tehnologije kod ovih preduzeća veća je nego kod malih preduzeća, ali i znatno manja nego kod velikih preduzeća. Pitanje ekonomije obima ne postavlja se tako snažno kod malih i srednjih kao kod velikih preduzeća jer ovu vrstu preduzeća karakterišu niski fiksni troškovi.

Velika preduzeća raspolažu velikim kapitalom, pokrivaju velika tržišta i zapošljavaju veliki broj ljudi. Imajući u vidu veličinu preduzeća, to im omogućuje dominantan uticaj na rezultate poslovanja i na tržište. U skladu sa tim, velika preduzeća zahvaljujući prednostima ekonomije obima i efektima tržišne moći u stanju su da obezbede veće profite. Ova preduzeća su nosioci određenih oblasti

proizvodnje, pa služe kao okosnica razvoja čitavog niza drugih preduzeća, tako da je država zainteresovana za njihovu sigurnost i stabilnost u poslovanja. Stalno usavršavanje i inoviranje tehnika i metoda upravljanja i kontrole u velikim preduzećima utiče na povećanje njihove efikasnosti. Proces dugoročnog planiranja i razvoja u ovim preduzećima ima značajno mesto. Zahvaljujući svojoj finansijskoj moći, velika preduzeća ulažu i značajna sredstva u naučno istraživačke i razvojne projekte, čime prednjače u odnosu na druga preduzeća. U okviru grupe velikih preduzeća posebno se ističu multinacionalna, transnacionalna preduzeća i globalna preduzeća.

Kartele najčešće formiraju manja preduzeća, kao odbrambeno sredstvo i organizacioni mehanizam zaštite od monopola i konkurencije velikih preduzeća. Oni koriste tržišne mehanizme uticaja na cene (karteli cena), vrše podelu tržišta radi njegovog kontrolisanja i jačanja pojedinačnog uticaja (karteli područja) ili pak, svoje ciljeve ostvaruju balansiranjem ponude i tražnje (karteli kvota proizvodnje).

Trustovi su složeni oblici udruživanja, uglavnom sa karakteristikama koncerna. Oni su najčešće prisutni u domenu udruživanja i koncentracije finansijskog kapitala. U okviru trustova se vodi jedinstvena politika cena, čime se podstiču produktivniji proizvođači i konkurentnost u okviru članova trusta.

Konglomerati su složeni oblici organizovanja preduzeća formirani na osnovu koncentracije kapitala i proizvodnje. Konglomerati objedinjuju različite vrste delatnosti i funkcije. Veliki konglomerati, koji objedinjuju različite delatnosti, po pravilu imaju monopolski položaj.

11.3. OBLICI PREDUZEĆA I DRUŠTVENO-EKONOMSKI SISTEMI

Položaj preduzeća se u praksi na prostorima bivše SFRJ menjao u skladu sa promenama i karakteristikama društvenog i privrednog sistema. On se ogledao:

- u položaju preduzeća kao proizvođača, odnosno osnovnog subjekta privređivanja,
- u njegovoj ulozi i funkciji na tržištu,
- u pravu učešća i raspolaganju ostvarenim rezultatima (ukupan prihod, dobit i lični dohoci),
- u formiranju i upotrebi sredstava (fondova) za razvoj preduzeća,
- u odnosu prema državnim organima i njihovoj integraciji na poslovnu politiku preduzeća,

Upravo ove odrednice su uticale da se razlikuje položaj preduzeća u određenim razvojnim fazama društvenog i privrednog sistema. Tako na primer, u periodu administrativnog upravljanja privredom pravna i ekonomska samostalnost preduzeća bile su potpuno ograničene, a sredstva za proizvodnju bila su vlasništvo

države. Preduzećima upravlja direktor kao predstavnik države, sa preciznim uputstvima, planskim zadacima i pod nadzorom organa države. Posle toga je nastupio postsamoupravni period gde prebacuje fokus na preduzeća kao ekonomskim kategorijama. Ključne promene pravnih, ekonomskih i organizacionih funkcija preduzeća nastaju 1988. godine tadašnjim zakonskim propisima¹¹⁶. Ovaj zakon je prvi put izvršio klasifikaciju preduzeća na svojinskoj osnovi, po kome se predviđa postojanje preduzeća u raznim oblicima svojine:

- u društvenoj svojini;
- u zadružnoj svojini;
- u mešovitoj svojini, i
- u privatnoj svojini.

Društvena preduzeća su bila preovlađujući oblik organizovanja u jugoslovenskoj privredi poslednjih decenija njenog postojanja. Ono je bilo opredeljeno društvenim kapitalom koji je podeljen na akcije određene nominalne vrednosti. Međutim, ova preduzeća su često bila neefikasna i neracionalna, što je dovelo do slabljenja konkurentne pozicije ovih preduzeća na tržištu u odnosu na druge vrste preduzeća, organizovanih kao društva lica ili društva kapitala.

Izvan ove klasifikacije ostala su preduzeća za zapošljavanje invalida i ugovorna preduzeća. Zavisno od oblika organizacije, privredni subjekti se mogu podeliti na preduzeća (društveno, zadružno, privatno, ugovorno, javno i složeno preduzeće) i trgovačka društva (deoničarsko, društvo sa ograničenom odgovornošću i holding kao oblik udruživanja preduzeća u obliku trgovačkih društava). Preduzeća se mogu deliti i prema drugim kriterijumima i karakteristikama:

- prema stepenu samostalnosti (javna i ostala preduzeća)
- prema karakteru delatnosti (privredna i neprivredna),
- prema načinu formiranja (koja nastaju slobodnom voljom osnivača i uz saglasnost državnih organa),
- prema formi i obliku organizovanja (obavezna i fakultativna),
- prema veličini (mala, srednje i velika),
- prema vremenu (koja se osnivaju na neodređeno i određeno vreme) i dr.

U odnosu na praksu razvijenih zemalja i potrebama obavljanja brojnih privrednih poslova, formiraju se raznovrsni oblici preduzeća, sa različitom strukturom svojine, sadržaja i unutrašnje strukture. Taj pristup je još detaljnije razrađen Zakonom o preduzećima iz 1996. godine, kojim je utvrđena celovita koncepcija preduzeća kao ekonomsko pravnih subjekata u privredi.

Tržišni uslovi u kojima se savremena preduzeća osnivaju i posluju, uslovljavaju raznovrsne pravne oblike organizacija preduzeća. Praksa brojnih zemalja ustrojila je sledeće institucionalne oblike preduzeća:

¹¹⁶ Zakon o preduzećima („Službeni list SFRJ“, broj 77/88).

- inokosna preduzeća;
- društva lica;
- društva kapitala, i
- zadruge.

Inokosno preduzeće predstavlja najjednostavniji oblik - pravna forma preduzetničkog organizovanja u privredi i njime pojedinac (vlasnik) osniva, organizuje i upravlja procesom rada. On ulaže kapital u inokosno preduzeće i vodi ga kao svoj sopstveni biznis. Prednosti inokosnog preduzeća su u visokoj motivisanosti za profit (dobit), efikasnosti kontrole i efikasnom menadžmentu. Glavni nedostatak je u visokom riziku za vlasnika preduzeća. Inokosna preduzeća su široko zastupljena u razvijenim zemljama. Osnivanje ovog tipa preduzeća vrši se putem osnivačkog akta o obavljanju delatnosti preduzetnika, odnosno ugovora ako delatnost obavlja više preduzetnika zajedno. Po donošenju ovog akta preduzeće se može registrovati kod nadležnog državnog organa. Fizičko lice koje osniva ovo preduzeće, *neograničeno odgovara* za poslovanje. Najznačajnije karakteristike ovog tipa preduzeća su:

- vlasnik/preduzetnik osniva i vodi preduzeće;
- celokupan kapital za osnivanje nabavlja preduzetnik;
- inokosni vlasnik je nosilac potpunog rizika poslovanja preduzeća svojom privatnom i poslovnom imovinom;
- osnivanje ovog preduzeća ne podleže oporezivanju, mada tokom poslovanja plaća razne vrste poreza (porez na promet, porez na imovinu, porez na dohodak...).

Društva lica predstavljaju oblik organizovanja u koje se udružuju dva ili više lica radi ostvarivanja određenih zajedničkih ciljeva. Društva lica se nazivaju još i partnerska ili ortačka društva. Njih sačinjavaju i osnivaju partneri, a ne pojedinačni vlasnici. Njih osnivaju partneri koji ulažu potreban kapital za rad preduzeća (osnovna glavnica). Ovi partneri učestvuju u raspodeli dobiti na osnovu uloženog kapitala. U praksi se društva lica javljaju kao: javno trgovačko ili ortačko društvo, i komanditno društvo.

Ortačko društvo je forma poslovne organizacije u koju se udružuju dva ili više partnera. Ortačko društvo se definiše kao društvo sa neograničenom solidarnom odgovornošću članova, i za razliku od društva kapitala društva lica su uglavnom manja preduzeća. Ortaci su obično zaposleni u društvu i za poslovanje društva odgovaraju svojom imovinom. Uobičajeno je da ortaci učestvuju u kapitalu društva, mada nije obavezno. Odluke u društvu se donose glasanjem prema broju ortaka u njemu, a ne prema visini njihovog uloga. U praksi razvijenih zemalja postoje uglavnom dve vrste ortačkih društava: javno ortačko društvo i tajno ortačko društvo. U javnom ortačkom društvu partneri su poznati javnosti, dok to nije slučaj u tajnom ortačkom društvu (sa kojima su upoznati samo članovi društva).

Komanditno društvo je u tržišnoj privredi uobičajeni oblik organizacije preduzeća kao društvo lica, gde bar jedan ortak ne odgovara neograničeno i solidarno za obaveze prema poveriocima društva, već ograničeno, i to u visini njegovog uloga u društvu. Prednosti udruživanja u ovu pravnu formu su određene poreske pogodnosti, ograničena odgovornost i nezavisnost poslovanja preduzeća usled promene ortaka.

Društvo kapitala se bitno razlikuje od društva lica. Kod ovih društava je dominantan kapital, koji se nalazi u prvom planu pri njihovom osnivanju. Pošto ulagači sredstava nisu bitni za ovu vrstu preduzeća, to su ulozi u ovim društvima lako prenosivi. U ovim društvima ne postoji odgovornost ulagača za obaveze društva prema trećim licima. Ta odgovornost postoji samo za društvo u celini koje odgovara za obaveze prema poslovnim partnerima u visini kapitala sa kojim raspolaže. Ova društva se obično javljaju kao organizacioni oblici velikih poslovnih sistema. Društva kapitala se najčešće definišu kao institucionalni oblici organizovanja kapitala u kojima uplaćeni ulozi, odnosno udeli supstituišu (zamenjuju) ličnost ortaka. Ova društva se dele na: akcionarsko društvo, društvo sa ograničenom odgovornošću, i na komanditno društvo na akcije.

Akcionarsko društvo se može definisati kao preduzeće koje osniva jedno ili više pravnih, odnosno fizičkih lica, pod zajedničkom firmom, radi obavljanja određene delatnosti. Osnovna glavnica (kapital) tog preduzeća je definisana i podeljena na akcije određene nominalne vrednosti. Akcionarsko društvo se može osnovati na dva načina: a) sukcesivno – osnivači upućuju javni poziv za upis i otkup emitovanih akcija društva, a to znači da vrše otkup, pored osnivača i treća lica, i b) simultano – osnivači sami otkupljuju emitovane akcije društva i ne upućuju javni poziv. Upravljanje akcionarskim društvom vrše odgovarajući organi koje po pravilu čine: skupština društva (ili skupština akcionara), upravni odbor, nadzorni odbor i direktor. Najznačajnije karakteristike akcionarskog društva su:

- postojanje svojstva privrednog društva bez obzira na delatnost- *a.d.* je obavezno da se pridržava svih pravila propisanih zakonom za ova društva;
- posedovanje statusa pravnog lica jer plaća porez na društvo za koji kao osnovica služi ostvarena godišnja dobit (profit) društva, odnosno porez na dobit.
- podela osnovnog kapitala na akcije – pri osnivanju se pribavlja osnovni kapital (Osnovna glavnica), koji ne može biti manji od propisane zakonske norme. Ova glavnica je podeljena na akcije jednake vrednosti čija se visina određuje statutom društva (visina ne sme biti niža od zakonom utvrđene nominalne vrednosti). Otkup akcija vrši se gotovinom ili stvarima, čija se vrednost prethodno mora proceniti.

Stoga, akcije su hartije od vrednosti koje reprezentuju deo kapitala društva i one vlasnicima omogućavaju: pravo učešća u upravljanju društvom (ne sve vrste akcija) i pravo učešća u raspodeli dobiti. Akcionarsko društvo ima sopstvenu

obavezu i odgovornost prema trećim licima, dok odgovornost nemaju suvlasnici (posednici akcija). Akcije su stalne komponente društva, a ne lica koja ih poseduju. Ta lica se kupoprodajom akcija menjaju vremenom.

Društvo sa ograničenom odgovornošću je privredno društvo koje radi obavljanja privredne delatnosti osnivaju pravna ili fizička lica sa unapred utvrđenom osnovnom glavnicom i sa razlikom članova za poslovanje društva do visine svog uloga u njemu. Ovo je najčešći oblik organizovanja koju koriste mala i srednja preduzeća. Ovaj oblik organizovanja za razliku od akcionarskog društva koriste mala i srednja preduzeća. Osnivači ovog društva učestvuju u osnovnom kapitalu sa svojim ulozima, ali ne odgovaraju za obaveze društva. Ortaci su obavezni samo prema društvu i to u visini svojih uloga. U principu društva s ograničenom odgovornošću su slična akcionarskim društvima, ali se od njih bitno razlikuju što ne postoje akcije već uloz koji nisu u vidu prenosivih hartija od vrednosti (akcije), pa se ne mogu koristiti u berzanskim poslovima. Članstvo u ovim društvima ima individualni, lični karakter, sličan onome u ortakluku. U slučaju kada jedno lice osniva ovo društvo dovoljna je odluka osnivača, dok je potreban ugovor o osnivanju kada ga osnivaju više lica. Ugovor o osnivanju društva sa ograničenom odgovornošću uglavnom sadrži: a) firmu i sedište društva; b) predmet poslovanja; c) način i vreme uplate novčanih uloga; d) broj članova; e) imenovanje direktora i njegovog zastupnika; f) uslove i način raspodele dobiti; g) nenovčane uloge i njihovu vrednost. Ovo društvo ima iste organe upravljanja kao i akcionarsko društvo: skupštinu, upravni odbor, nadzorni odbor i direktora. Naime, značajna prednost kod društva sa ograničeno odgovornošću su mnogostruke mogućnosti izmene oblika, odnosno transformacije (prelasci iz društva sa neograničenom odgovornošću u akcionarsko društvo), zatim fleksibilnost rukovođenja i zastupanja, poreske privilegije, mogućnosti ograničavanja rizika itd. Zbog ovakvih prednosti ova društva su značajnije prisutna u zemljama tržišne privrede.

Komanditno društvo na akcije je kombinacija komanditnog i akcionarskog društva. Ortaci su i akcionari društva tako da svojim ulozima učestvuju u osnovnom kapitalu društva podeljenom na akcije, bez lične odgovornosti za obaveze društva.

Zadruga kao oblik preduzeća se formiraju udruživanjem članova sa ciljem da se njihovo poslovanje podstiče i pospešuje zajedničkim preduzetništvom. U praksi oni čine male, srednje, ponekad i veće poslovne sisteme. Karakteristike zadruga su: ravnopravno članstvo, učešće svih zadrugara u organima zadruge, neprofitni karakter udruženja i sl.

Naime, potrebno je istaći da se klasifikacija može izvesti prema ulozi i funkcijama preduzeća u procesu reprodukcije. Jedna od poznatih i prihvaćenih podela preduzeća je na:

- proizvodna preduzeća;
- trgovinska preduzeća, i

- uslužna preduzeća.

Proizvodna preduzeća se organizuju prema tehnološkim funkcijama u zaokruženom procesu rada. U ovoj vrsti preduzeća, njegovi tehničko-tehnološki zaokruženi delovi, mogu obavljati određene poslovne funkcije za celinu preduzeća.

Trgovinska preduzeća imaju zadatak da obezbede realizovanje funkcije robnog prometa u reprodukciji. Zbog izraženih tržišnih karakteristika, ova preduzeća imaju razvijene marketinške aktivnosti, metode i tehnike propagande i promocije proizvoda.

Uslužna preduzeća se formiraju i funkcionišu u tzv. tercijarnom sektoru usluga. On obuhvata širok spektar uslužnih preduzeća raznih delatnosti: osiguranja, bankarstva, zanatstva, ugostiteljstva, intelektualnih usluga i sl. Karakteristika ove vrste preduzeća je fleksibilnost i specijalizacija za određene poslove.

Veliki poslovni sistemi koji postoje u privredi su *korporacije i holding kompanije*. Najčešći oblici organizovanja velikih poslovnih sistema u svetu su *korporacije*. One su najčešće, velika preduzeća (kompanije), ali i multinacionalne kompanije. Prednost korporacije je što omogućava prikupljanje ogromnih finansijskih sredstava od raznih posrednika, pa i sitnih štediša. Korporacije imaju brojne prednosti, jer u odnosu na ortačka društva nije ispoljen problem rizika, jer u slučaju bankrota korporacije vlasnik deonica gubi srazmerno samo onaj deo što je uložio. Korporacija kao društvo kapitala do sredstava za osnivanje i poslovanje dolazi izdavanjem deonica. Novčani iznos potreban za osnivanje i rad korporacije zove se osnovna glavnica, koja se deli na određeni broj deonica. U gigantskim korporacijama broj deoničara se kreće na stotine hiljada i više. Stoga, korporacija je jedan od najsavršenijih načina prikupljanja kapitala i u svom sastavu poseduje veliki broj preduzeća.

Holding je složeni oblik organizovanja velikih poslovnih sistema. U svom sastavu on ima više preduzeća, od kojih jedno predstavlja matično ili upravljačko preduzeće, a ostala su zavisna ili kontrolisana preduzeća. Uobičajeni naziv za matično preduzeće je i preduzeće „majka“, a za zavisna preduzeća preduzeća „kćerke“. Holding ima upravljačku dominaciju nad preduzećima kćerima i nad sistemom kao celinom. On se ostvaruje preko predstavnika holdinga u upravljačkim organima zavisnih preduzeća i u skladu je sa visinom kapitala u tim preduzećima. Upravljačko potčinjavanje i uključivanje ranije samostalnih preduzeća vrši se i putem njihovog integrisanja i pripajanja. To se najčešće dešava kad ova preduzeća zapadnu u težak materijalni položaj. Veća i snažnija preduzeća ih tada „gutaju“ uključuju u svoj sastav, oduzimajući im svaku upravljačku autonomiju. Holding može bit, čist i mešovit. Čist holding je preduzeće koje se isključivo bavi upravljačkim aktivnostima: osnivanjem, finansiranjem i upravljanjem preduzećima. Mešoviti

holding, pored upravljačkog poslovanja, obavlja i druge vrste poslova iz oblasti proizvodnje, trgovine ili uslužnih delatnosti.

Preduzeća u tranziciji podrazumevaju specifične uslove privređivanja tj, postojanje tranzicije. Tranzicija je opšte prihvaćeni termin za proces prelaska na tržišne kriterijume poslovanja preduzeća, kojim se teži ostvarivanju većeg stepena efikasnosti korišćenja raspoloživih ljudskih i materijalnih resursa, većeg stepena efikasnosti poslovanja. Ovaj proces obuhvata prestrukturiranje preduzeća u pogledu: vlasništva, organizacije i upravljanja.

11.4. POVEZIVANJE MALIH I VELIKIH PREDUZEĆA

Koncentracija proizvodnje u savremenim uslovima se vrši na način da velike kompanije odgovarajućim sredstvima i metodama poslovno i trajnije vezuju za sebe pravno samostalna mala specijalizovana preduzeća. Rast proizvodne specijalizacije dovodi do oslobađanja velikih kompanija sa masovnom proizvodnjom od proizvodnje proizvoda i delova u malim serijama i neposrednog, direktnog opsluživanja potrošača. Zahvaljujući tim procesima, dolazi do masovnije privredne integracije malih i velikih preduzeća. Mnoga mala preduzeća se učvršćuju na onim sektorima proizvodnje i tržišta gde ih krupne firme drže u ulozi zavisnih isporučilaca ili izvođača koji obavljaju svoju delatnost prema planovima velikih kompanija. Ona se neposredno ili posredno uključuju u proizvodno prodajnu funkciju velikih kompanija, tesno se za njih vezujući sistemom ugovora i drugim oblicima povezivanja. Među savremenim oblicima povezivanja velikih i malih preduzeća, naročito u oblasti proizvodnje, karakterističan je ugovorni sistem. On predstavlja dugoročni ugovorni odnos između velike kompanije koja proizvodi velike količine proizvoda i mnoštva manjih preduzeća koja rade na osnovu detaljne specijalizacije i specifikacije ili proizvode u relativno malim serijama. Pri tome se ugovorom o isporuci precizno određuju kvalitet roba ili usluga, cena, rokovi i količine isporuka. Pri tome, velika preduzeća sa svojim ogromnim potencijalima pružaju malim firmama: garancije u vidu kupovine velikog dela njihovih proizvoda, olakšice za nabavku sirovina i materijala, korišćenje marke matične kompanije i dr. U ugovorima se može predvideti i pružanje pomoći u organizaciji upravljanja, kod obuke zaposlenih, korišćenju rezultata naučnih i tržišnih istraživanja i sl. U zavisnosti od delatnosti preduzeća koja se udružuju, razlikuju se tri forme integracija:

- Vertikalne integracije;
- Horizontalne integracije;
- Konglomeratske integracije.

Vertikalne integracije nastaju udruživanjem dva ili više preduzeća čiji se procesi rada nadovezuju jedan na drugi (reprodukcioni lanac). Ovde se radi o proizvodnom nizu koji započinje proizvodnjom sirovina, nastavlja se preradom, proizvodnjom poluproizvoda, a zatim finalizacijom gotovog proizvoda. Karakteristike

ovakvog preduzeća su zajedništvo u smislu koordiniranog razvoja primarnih i preradnih kapaciteta, obezbeđivanje tržišta, finansijskih sredstava, itd.

Horizontalne integracije najčešće vode monopolskoj poziciji na tržištu za određeni proizvod ili uslugu. Ovakav oblik integracije treba da doprinese eliminisanju paralelnih kapaciteta, otklanjanju uskih grla u proizvodnji i boljem korišćenju postojećih kapaciteta, odnosno kao krajnji cilj, veću produktivnost i profit. Ovim se obezbeđuje prednost ekonomije obima i ekonomije veličine.

Konglomeratski oblik integracije nastaje udruživanjem subjekata čija je delatnost raznovrsna i sastavljen je od preduzeća koja međusobno ne konkurišu, niti su komplementarna, ali su udružena radi korišćenja prednosti veličine i kompenzacionih efekata. U ovakvom obliku koncentracije, preduzeća su zaštićena od posledica kriznih udara i bankrotstva. Konglomerati predstavljaju centre finansijske moći, što im omogućuje stvaranje tzv. nevidljivih barijera za pristup drugima na svoje tržište. Zbog toga su konglomerati, kao i horizontalne integracije, kontrolisani od strane različitih zakonskih propisa.

11.5. MALA I SREDNJA PREDUZEĆA (MSP)

Neosporan je sve veći značaj razvoja mikro, malih i srednjih preduzeća u razvijenim zemljama tržišne ekonomije pogotovo u periodu od druge polovine XX veka. Često se u tom kontekstu mala i srednja preduzeća koriste kao sinonimi za privatni sektor i za preduzetništvo. Najvažniji kriterijumi prilikom izbora kriterijuma za klasifikaciju MSP-a polazi od:

- statičkog,
- funkcionalnog, i
- institucionalnog (vlasničkog) kriterijuma.

Statički kriterijum polazi od statičkog parametara koji su vezani za privredne subjekte kao što su: veličina imovine, godišnji prihod od prodaje, broj zaposlenih, obim ostvarene proizvodnje, nivo tehničke opremljenosti i sl. U tom smislu, broj zaposlenih se najviše koristi jer je: dostupan i lako uporediv parametar. Međutim, usled različite produktivnosti i ekonomske efikasnosti privrednih struktura dešava se da isti broj radnika ne stvara, pri istom radu, srazmerno istu vrednost proizvodnje.

Sa aspekta funkcionalnosti, klasifikaciju preduzeća na mala i velika možemo izvršiti prema: obimu i karakteru proizvodnje i izvršenih usluga, karakteru upravljanja, vlasništvu nad sredstvima za proizvodnju, tehničkoj opremljenosti preduzeća, načinu proizvodnje i vrste proizvodne tehnike, obliku vlasništva, organizacionoj strukturi i sl.

Institucionalni (vlasnički) kriterijum polazi od pripadnosti instituciji kod koje je registrovano odgovarajuće društvo. Ovaj kriterijum se primenjuje u skoro svim razvijenim zemljama.

Preduzeća se, na osnovu tri kriterijuma mogu podeliti na mikro, mala i srednja. Prema toj definiciji, za MSP je potrebno uzeti u obzir broj zaposlenih, ukupan prihod i ukupna sredstva (tabela 1 i 2). Evropska Komisija definiše mala, srednja i mikro preduzeća kao preduzeća koja zapošljavaju manje od 250 radnika i ostvaruju godišnji obrt koji nije veći od 50 miliona €.

Tabela 1. Kriterijumi Evropske Komisije za klasifikaciju MSMP¹¹⁷

Kategorija biznisa	Broj zaposlenih	Ukupan prihod	Bilans stanja (aktiva)
Srednja	< 250	≤ € 50 miliona	≤ € 43 miliona
Mala	< 50	≤ € 10 miliona	≤ € 10 miliona
Mikro	< 10	≤ € 2 miliona	≤ € 2 miliona

Tabela 2. Kriterijumi definisanja mikro, malih i srednjih preduzeća¹¹⁸

Definicija Svetske banke	Mikro	Mala	Srednja
Broj zaposlenih	< 10	< 50	< 350
Ukupan prihod	< 0.1 mil. €	< 3 miliona €	< 15 miliona €
Ukupna sredstva (aktiva)	< 0.1 mil. €	< 3 miliona €	< 15 miliona €

Osim definicije od strane Evropske Unije i Svetske banke, postoji definicija MSP-a od strane zemalja OECD. Prema njihovoj definiciji, sva preduzeća koja imaju manje od 500 zaposlenih se smatraju malim i srednjim preduzećima, ali je svakoj zemlji ostavljena mogućnost da ovaj broj prilagođava svojim potrebama, odnosno da podešava gornju granicu. U tom smislu, mikro preduzeća imaju 1-4 zaposlenih, vrlo mala 5-19, mala 20-99 i srednja preduzeća 99-500 zaposlenih.¹¹⁹ Mala i srednja preduzeća su značajni za ekonomski razvoj jer promovišu privatnu svojinu i preduzetničke sposobnosti. Osnovna komparativna prednost je u tome što su fleksibilna, mogu brzo da se adaptiraju na promene i da zadovolje zahteve tržišta.

¹¹⁷ Izvor: <http://ec.europa.eu>; European Commission - Enterprise and Industry, Small and Medium-sized Enterprises.

¹¹⁸ Preuzeto sa <http://www.indmanager.edu.rs/site/pdf/b-2.pdf>, Đorđević, Lj., Gligorijević, S.: Stanje i perspektive razvojne strategije malih i srednjih preduzeća; datum pristupa 22.01.2013.

¹¹⁹ Dostić, M. : Menadžment malih i srednjih preduzeća, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo, 2003.

11.5.1. Prednosti i nedostaci malih i srednjih preduzeća

Prednosti, odnosno nedostaci malih i srednjih preduzeća najbolje se uočavaju ako ih poredimo s velikim preduzećima. Smatra se da su mala i srednja preduzeća atraktivnija, inovativnija, fleksibilnija i kreativnija od velikih preduzeća.

Osnovne prednosti malih i srednjih preduzeća u odnosu na velike industrijske sisteme su sljedeće:

- jednaka dostupnost svim slojevima društva i obrazovnim strukturama;
- veća prilagodljivost tržištu i tržišnim kretanjima u odnosu na velika preduzeća;
- izraziti stepen motivacije;
- kratak period od ideje do realizacije novih proizvoda je znatno kraći kod malih preduzeća, što utiče na nastanak novih i kvalitetnijih proizvoda.
- ovaj sektor ne može izazvati veće društvene poremećaje usled bankrota, zbog zapošljavanja manjeg broja ljudi po preduzeću;
- objedinjenost vlasništva i upravljačke funkcije (vlasnik je i direktor firme) što je dodatna predispozicija za uspeh;
- neposrednost kontakta, pogotovo kad je reč o kontaktima sa drugim preduzetnicima;
- jednostavniji tehnološki procesi i ekološki prihvatljiviji, za razliku od velikih sistema, koji su najčešće glavni zagađivači okoline;
- mala preduzeća svojom prilagodljivošću značajno utiču na elastičnost privrednog sistema jedne društvene zajednice.

Međutim, MSP sektor ima i nedostatke, kao posledica ograničenosti koje proizlaze upravo iz veličine preduzeća, a to su:¹²⁰

- nedostatak kvalifikovane radne snage;
- niska kupovna moć stanovništva;
- ograničen pristup finansijskom tržištu;
- previsoki troškovi radne snage;
- problemi u implementaciji nove tehnologije;
- problemi sa implementiranjem novih modela organizovanja poslovanja;
- nizak nivo upravljačke sposobnosti menadžmenta;
- problemi sa javnom administracijom, i
- loša infrastruktura (transportna mreža, električna i komunikaciona infrastruktura).

¹²⁰ Dostupno na:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/analysis/doc/2007/03_analytical_report_en.pdf,

Observatory of European SMEs, Analytical Report, Flash Eurobarometer 196, The Gallup Organization, 2006-2007; datum pristupa: 06.08.2013.

11.6. POSLOVNA INFRASTRUKTURA ZA PODRŠKU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Poslovna infrastruktura je značajna radi davanja direktne podrške malim i srednjim preduzećima, a ujedno utiče i na stvaranje novih preduzeća, što je u funkciji razvoja preduzetništva. Naime, ova poslovna infrastruktura se često označava kao centri za podršku (logistiku) savremenog biznisa u svetu.¹²¹ Ciljevi njihovog osnivanja su različiti, i mogu biti takvi da obezbeđuju prostorije kao podršku rastu malih preduzeća, pa do složenih elemenata podrške.

U tom pogledu postoji nekoliko modela ovih centara, a to su:¹²²

- Biznis i inovacioni centar (BIC - Business Innovation Centre) koji pružaju sveobuhvatnu podršku i uključuju poslovne jedinice i prateće kapacitete i usluge;
- Inovacioni centri – imaju savetodavnu ulogu u razvoju novih proizvoda i procesa i obično ne obezbeđuju radni prostor, isto tako nemaju fokus na visoke tehnologije. Naime, u smislu pružanja podrške klijenti obično imaju zajednički pristup opremi i mašinama, kako u okviru tih centara, tako i izvan njih;
- Upravljeni radni prostor – ima značajnu ulogu u obezbeđenju poslovnih prostora za mala preduzeća i preduzetnike koji se bave osnovnom proizvodnjom i zanatskim aktivnostima. Osim toga, pružaju još sekretarsku podršku, korišćenje kancelarijske opreme, kao i davanje ad hoc saveta;
- Centar za preduzeća (inkubator bez zidova) – koji daju savete i pružaju pomoć preduzetnicima i malim preduzećima i obično ne obezbeđuju prostor;
- Industrijski park – industrijski park je veliki prostor koji obezbeđuje zemljište i objekte za postavljanje fabrika, u kojima se mogu otvoriti specifični oblici za inkubaciju, kao što su naučni parkovi, inkubatori i inkubatori bez zidova. Namenjen je preduzećima koja su obično, ali ne uvek u sektoru proizvodnje. Stanarima se mogu obezbediti fabričke jedinice. Slični oblici, kao što su maloprodajni parkovi (to su velike, posebno izgrađene lokacije, obično u predgrađima, u kojima se nalazi mnogo velikih prodavnica, restorana, bioskopa) imaju sličnu namenu, ali uz strožije kriterijume za ulazak;
- Biznis park – koji pružaju smeštajne usluge u visoko kvalitetnom ambijentu koji ima elemente naučnog parka. Tu ne postoje ograničenja po pitanju broja korisnika koji se primaju u park;
- Korporativni poduhvat – je primer gde velika kompanija pomaže razvoj malih kompanija;

¹²¹ Pejanović, R.: Oglеди iz agrarne i ruralne ekonomije, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2013, str. strana 315-325.

¹²² Isto.

- Tehnološki centar – ovi centri smeštaju svoje klijente u zgradu ili u kompleks poslovnih jedinica, a ne u park. Njihova svrha je obezbeđivanje prostora za manja preduzeća koja se bave aktivnostima iz oblasti visoke tehnologije, sa naglaskom na proizvodnju, pre nego na istraživanje i razvoj. Neki tehnološki centri imaju pristup aktivnog upravljanja centrom i nude svojim stanarima pristup zajedničkim uslugama, ali mnogi nemaju tu vrstu usluga. Takođe, retko postoje stroga pravila o izlasku iz inkubatora, tako da je promet stanara često na veoma niskom nivou. Za razliku od naučnih parkova, tehnološki centri nisu obavezno usmereni ka omogućavanju transfera tehnologije između akademskih institucija i preduzeća;
- Tehnopolis – smešten je uglavnom u urbanim sredinama i pokriva nekoliko gradova u regionu. U okviru ovih struktura se nalaze velika preduzeća, istraživačke laboratorije, univerziteti i istraživački instituti, nova preduzeća iz oblasti visoke tehnologije, servisi za transfer tehnologije, kao i stambene zone za istraživače i preduzetnike;
- Izvozne zone - značajne su za razvoj spoljnotrgovinskog potencijala, i obezbeđuju poslovne usluge i pristup infrastrukturi, podstiču zapošljavanje i doprinose poboljšanju platnog bilansa;
- Naučni (tehnološki) parkovi - imaju funkciju stimulisanja, promocije komercijalizacije istraživanja;
- Virtuelni biznis inkubatori - značajni su kod korišćenja usluga u sajber prostoru, tako što povezuju međusobno kompanije, kao i povezivanje sa kupcima, nabavljačima, partnerima, sa operativnom upravom virtuelnog inkubatora putem interneta, putem elektronske razmene podataka, video konferencija itd.;
- Klasteri i umrežavanje - postaju značajni tek od početka devedesetih prošlog veka, pogotovo za razvoj sektora MSP. Pomoću njih, MSP sektor dolazi do kvalifikovane i visoko obrazovane radne snage, do udruženih poslovnih usluga. Najčešće se koncentrišu u određenoj geografskoj blizini, i u okviru sektora u kojem je grupisanje komplementarnih poslova efikasno. Klasteri obezbeđuju MSP sektoru specijalizaciju, adaptibilnost, inovativnost i konkurentnost.

11.6.1. Biznis inkubatori

Koncept **biznis inkubatora** najprepoznatljiviji je u razvijenim industrijskim zemljama tokom sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog veka. Nastala su kao potreba da se reši problem nezaposlenosti, kao i drugih posledica resecije. Biznis inkubator je dinamičan proces razvoja biznisa koji:

- pomaže da se smanji stopa neuspeha preduzeća u ranoj fazi razvoja (povećava stopu opstanka);
- ubrzava rast preduzeća koja imaju potencijal za generisanje zapošljavanja i bogatstva;

- pomaže da se identifikuju mogućnosti ulaganja i
- pomaže u komercijalizaciji inovativnih ideja.

Biznis inkubator je vrsta poslovnog udruženja čija je svrha da pruži podršku procesu osnivanja uspešnih novih preduzeća putem pružanja određenih usluga u koje može spadati: prostor inkubatora, zajedničke usluge (sekretarijat, kancelarijska oprema, knjigovodstvo, preduzetničkosavetovalište, finansijski saveti, itd.), zatim marketing i umrežavanje. Inkubatori se međusobno mogu razlikovati po načinu na koji pružaju usluge; po organizacionoj strukturi, kao i po tipu klijenata. Klasifikacija različitih tipova biznis inkubatora može biti sveobuhvatna, ali u skladu s kriterijumima za prijem članova i ciljevima, mogu se podeliti na dve osnovne grupe: a) višenamenski biznis inkubatori u koje mogu biti primljena sva preduzeća koja zadovoljavaju osnovne tržišne i tehnološke standarde i b) specijalizovani biznis inkubatori, usredsređeni na konkretnu delatnost.

Biznis inkubatori se moraju sagledati u širem kontekstu ekonomskog razvoja i kao takvi, oni ne mogu sami doprineti lokalnom ekonomskom razvoju, već mogu samo podržati razvoj preduzetništva i otvaranje novih radnih mesta. Naime, ovi ciljevi su ostvarivi, tako što biznis inkubatori u konkretnoj zajednici obezbeđuju poslovni prostor po subvencionisanim cenama, stručnu pomoć, usluge savetovanja i mentorstva. Biznis inkubatori su među najznačajnijim instrumentima koji na lokalnom nivou mogu pomoći nastanak novih, održivih preduzeća. To je naročito važno zato što se mnoga preduzeća i preduzetnici na samom početku rada suočavaju s problemom nedostatka početnog kapitala, nedovoljnog iskustva u upravljanju preduzećem i nepoznavanja tržišta. Biznis inkubatori predstavljaju jedno od rešenja za ovaj problem jer podržavaju novoosnovana preduzeća u svim aspektima njihovog poslovanja. Inkubator je objekat koji se sastoji od malih radnih jedinica i obezbeđuje podsticajan ambijent za preduzetnike i start-up preduzeća. Period boravka u inkubatoru je definisan, a odabir klijenata vrši se pažljivo. Inkubator obezbeđuje tri osnovna elementa za razvoj preduzeća a to su:

- preduzetnički ambijent i ambijent za učenje;
- pristup mentorima i investitorima, i
- vidljivost na konkurentnom tržištu.

Osnovne funkcije inkubatora su pomoć preduzetnicima da pokrenu nova preduzeća, da budu podrška preduzećima u prvoj fazi rada i da potpomažu kreiranje radnih mesta. Glavni cilj biznis inkubatora je da proizvede što uspešnija preduzeća koja će moći da napuste program i da budu osposobljena da samostalno opstanu na tržištu. Neophodne komponente biznis inkubatora su:

- promovisanje preduzetništva i podrška novim preduzećima u fazi planiranja;
- konsultovanje u oblasti razvoja biznisa i obuke;

- razvijena mreža institucija i preduzeća koja omogućava specijalizovane usluge, lakšu komercijalizaciju tehnologije i pristup finansijskim resursima i
- objekti u okviru kojih se nudi fleksibilni poslovni prostori po potrebama klijenta.

Ono po čemu su biznis inkubatori jedinstveni je pružanje usluga na sistemski način i na jednom mestu. Usled toga, biznis inkubatori smanjuju početne troškove, omogućavaju preduzetnicima da dele iskustva i stvaraju preduzetničke mreže, pružaju neophodne savete u početnim fazama razvoja biznisa. To je upravo i osnovna karakteristika koju izdvaja biznis inkubator od ostalih modela podrške preduzetništvu. Osim toga, koncept biznis inkubatora je adaptabilan, što je važno kod prilagođavanja različitim lokalnim uslovima. Rezultati koji proizilaze iz procesa uspostavljanja biznis inkubatora su:

- osnivanje i opstanak preduzeća – omogućavanje najboljeg starta za preduzeća da bi se povećale šanse za opstanak i rast;
- uključivanje društva – podsticanje razvoja zajednice i kohezije, posebno u zajednicama sa visokim nivoom nezaposlenosti;
- stvaranje lokalne preduzetničke kulture – inkubatori mogu biti katalizatori za glavne pružaoce usluga, što pomaže razvoju lokalnog talenta;
- uticaj na lokalnu privredu – trgovina među preduzećima;
- lokalni ponos – demonstracija partnerstva i dobar izvor odnosa sa javnošću za lokalnu ili regionalnu privredu;
- obnova – obično uključuje adaptaciju i renoviranje starih zgrada, ili rekonstrukciju oronulih industrijskih objekata;
- partnerstva – pomažu u razvoju i jačanju partnerstva, između nacionalnog, regionalnog i lokalnog nivoa, javnog i privatnog sektora, donatora i nacionalnih partnera.

Osnovni zadatak onoga ko osniva inkubator jeste da uključi druge partnere u različite faze projekta, kao što su: koncept inkubatora, analiza postojećeg stanja, priprema biznis plana, implementacija, promocija, obuka i zapošljavanje i dodatne aktivnosti. Iskustva najboljih evropskih praksi sugerišu da pojedinačne institucije u stvari moraju biti obeshrabrene u pretpostavci da mogu samostalno da ispune sve zahteve za uspostavljanje inkubatora. Posebno u teškoj društveno-ekonomskoj situaciji, bliska saradnja između komplementarnih organizacija je od presudnog značaja. Takođe, uloga i odgovornost svakog od aktera moraju se eksplicitno definisati na početku.

Ne postoji standardna zakonska regulativa za biznis inkubatore. Potrebno je ostvariti stimulativan ambijent kroz osnivanje institucija i pružanje podsticaja za osnivanje preduzeća i privredni razvoj. Poslovni inkubatori kao pravna lica često mogu biti osnovani u sledećim organizacionim okvirima: neprofitni biznis inkubator

koji deluje uz pomoć zajednice ili fondacije za privredni razvoj; rezultat zajedničkih napora lokalne i centralne vlade i neprofitne privatne organizacije.

Biznis inkubatori u zemljama u tranziciji su inicirani i finansirani od strane međunarodne zajednice. Obzirom na specifičnost problema razvoja, ideje o biznis inkubatorima su uglavnom dovođene u vezu sa određenim ciljevima, kao npr. zapošljavanje žena; zapošljavanje mladih; povratak izbeglica i ekonomska održivost povratka, i slično. Zbog svoje socijalističke prošlosti i državnog vlasništva u privredi i ekonomiji u zemljama u tranziciji nije bilo mogućnosti za razvoj malih preduzeća niti na osnovama državnog, niti privatnog vlasništva. Uspevali su se održati samo neki zanati i usluge, koji su imali dugu tradiciju u radu i vlasnici malih porodičnih firmi koji su istrajali u želji da opstanu. Država se nije bavila definisanjem malih preduzeća iz prostog razloga što nije želela podržavati njihov razvoj. Zato su se kao mala preduzeća u tom periodu mogle smatrati samo zanatske, uslužne i njima slične radnje. Država je direktno investirala u izgradnju velikih preduzeća pod pretpostavkom da velika preduzeća najviše doprinose porastu zaposlenosti i regionalnom razvoju. Zbog toga su se pravna regulativa i sistemske mere svodile na ovaj tip socijalističkih preduzeća, a u odnosu na mali biznis samo simbolično.

Nasuprot tome, u tranzicijskom periodu gotovo sve zemlje (koje prolaze kroz tu fazu) okreću se podršci razvoja malog biznisa po uzoru na razvijene zemlje. U tom smislu uspostavljaju se vladine mere podrške, pa za te potrebe većina njih i definiše karakteristike malog biznisa. U zemljama sa malim dohotkom po glavi stanovnika, ogromna većina firmi su mikro ili mala preduzeća, pored kojih postoji i nekoliko velikih preduzeća. U zemljama sa srednjim dohotkom, srednja preduzeća počinju da uzimaju relativno veće učešće u ukupnoj proizvodnji i zaposlenosti. U većini zemalja, trend je da veće firme donose uvećanje nacionalnog dohotka po glavi stanovnika. Izuzetak od ovog pravila su azijske zemlje Tajvan ili Kina na primer, gde je odnos većih i manjih firmi relativno stalan u poslednjih trideset godina, bez obzira na to što se struktura proizvodnje promenila od primitivnih radionica do visokih tehnologija i kompjuterske industrije. U proseku, mala preduzeća ne igraju veliku ulogu u razvoju jedne zemlje.

Kod formiranja poslovnih inkubatora postoje **razvojne faze, odnosno koraci njihovog uspostavljanja**.

Korak jedan – određivanje tipa inkubatora u skladu sa istraživanjima preduzetničkog tržišta. Da bi se uspostavili uslovi za povećanje stope uspeha preduzetnika u poslovnom inkubatoru, veoma je bitno utvrditi:

- na kojim tržištima su osnovana uspešna preduzeća u datoj oblasti;
- koji proizvodi imaju konkurentne prednosti na tržištu;
- koji je broj i kakva je dinamika aktivnih malih i srednjih preduzeća;
- koje su aktivnosti preduzete i kakve su mere podrške u datoj oblasti, tj. postojeće agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva,

fondovi za mikro-kredite, privredne komore, preduzetničke i industrijske asocijacije, šeme smanjenja nezaposlenosti.

Stoga, niz aktivnosti u vezi sa istraživanjem tržišta treba da se sprovedu, kao što su:

- identifikovanje najuspešnijih preduzeća u oblasti, proizvoda koji oni proizvode i njihovih odredišnih tržišta;
- identifikovanje tradicionalno uspešnih delatnosti u datoj oblasti;
- identifikovanje specifičnih veština radne snage u datoj oblasti;
- identifikovanje potreba lokalnog tržišta i obrazaca kupovine;
- identifikovanje održivih industrijskih sektora u datoj oblasti;
- proučavanje lokalne/regionalne strategije ekonomskog rasta;
- identifikovanje uspešnih aktivnosti lokalnih institucija podrške malim i srednjim preduzećima;
- identifikovanje dostupnih izvora finansiranja za mala i srednja preduzeća u datoj oblasti;
- identifikovanje veza između lokalnih univerziteta ili istraživačkih centara i preduzetništva (ukoliko postoje);
- identifikovanje bilo kakve uspešne inovacije u datoj oblasti.¹²³

Ukoliko se istraživačke aktivnosti obave, biće moguće da se rezimiraju rezultati na taj način što se konkurentne delatnosti identifikuju i svode na jednu ili nekoliko aktivnosti koje će odrediti tip inkubatora. Industrijski fokus omogućava sinergiju stanara inkubatora i shodno tome, podiže nivo njihove konkurentnosti. Rezultat koraka jedan treba da bude kratak dokument koji jasno identifikuje ciljno tržište za stanare; konkurentne delatnosti u kojima će budući stanari biti angažovani; posebne veštine radne snage u datoj oblasti; dostupne izvore finansiranja za mala i srednja preduzeća i spisak aktivnih institucija za podršku malim i srednjim preduzećima i istraživačkim centrima koji će biti budući partneri u raznim fazama razvoja projekta.

Kod obavljanja istraživanja, važno je ne uzdati se previše u opšte statističke podatke, posebno kada se govori o javnim podacima o broju malih i srednjih preduzeća u datoj oblasti i njihovom poslovanju. U većini zemalja u tranziciji, tj. u zvaničnim statističkim podacima tih zemalja, većina malih i srednjih preduzeća bavi se opštom trgovinom, a dešava se i da mnoga preduzeća nisu aktivna. U nekim oblastima u zemljama u tranziciji, postoji lokalni „industrijski ponos“, stara gigantska socijalistička preduzeća, sada mahom pred bankrotom, koja su nekada „hranila ceo region“. Moguće je da mnoge institucije vide poslovni inkubator kao instrument oživljavanja tih gigantskih preduzeća, kroz ponudu posla bivšim radnicima. Tim koji stvara inkubator treba da izbegne ovu zamku i da ostane dosledan svom fokusu

¹²³ Korak po korak, priručnik za osnivanje poslovnih inkubatora, Ministarstvo privrede, Republika Srbija, Beograd, jul 2006.

poslovnog inkubatora na profitabilnim i održivim delatnostima i da vrši izbor stanara samo u skladu sa jasno definisanim kriterijumima izbora.

Korak dva – razmatranje finansijske baze, vlasništva i menadžmenta.

Ovaj korak identifikuje potencijalnu investiciju i tekuće troškove poslovnog inkubatora i pokazuje ih jasno budućim lokalnim vlasnicima. Ova takoreći studija izvodljivosti treba da se izvodi zajedno sa budućim vlasnicima. Vlasnici moraju da shvate da je podržavanje operacija poslovnog inkubatora na duži rok njihova finansijska obaveza, ukoliko je to neophodno. Ovim korakom treba da se ustanovi vlasništvo i struktura udruživanja, i da se izabere upravni odbor i direktor poslovnog inkubatora. Aktivnosti koje se preporučuju su:

- identifikovanje lokalnog tima za razvoj koji će najverovatnije postati vlasnik budućeg poslovnog inkubatora. Ovde se treba osloniti na iskustvo, dostupne preporuke i utiske lokalne zajednice i menadžera za podršku malim i srednjim preduzećima. Tim mora da bude operativan i snažan, sa iskrenim i pozitivnim pristupom dugoročnoj održivosti poslovnog inkubatora;
- čim se tim oformi, neophodno je raditi na investicijama i strukturi troškova inkubatora. Takođe, tim treba da identifikuje dostupne lokalne izvore finansijske podrške i da obezbedi dodatno finansiranje;
- tokom procesa formiranja tima, struktura vlasništva nad budućim poslovnim inkubatorom treba da bude jasno definisana. U većini slučajeva, članovi tima sa neadekvatnom motivacijom će se povući iz tima, a oni koji ostanu su potencijalni novi vlasnici poslovnog inkubatora;
- u skladu sa ciljevima poslovnog inkubatora i već pomenutim principima, treba definisati jasnu strukturu vlasništva, a inkubator zasnovati na definisanoj strukturi;
- treba oformiti upravni odbor poslovnog inkubatora. Preporučljivo je da potencijalni spoljašnji stručnjaci koji su radili na stvaranju poslovnog inkubatora postanu punopravni članovi upravnog odbora, barem u periodu pre izlaska prve generacije stanara poslovnog inkubatora. Ostali članovi treba da imaju zajedničku jasnu viziju sa vlasnicima i da budu u stanju da praktično doprinesu dugoročnom uspehu poslovnog inkubatora;
- upravni odbor treba da vodi proces izbora generalnog direktora poslovnog inkubatora.¹²⁴

Korak tri – predizbor stanara. Cilj ovog koraka jeste da proizvede rang listu potencijalnih stanara poslovnog inkubatora, izvestan broj stanara na vrhu liste treba da bude pozvan u inkubator u kasnijoj fazi, nakon što se finansijski i fizički kapaciteti poslovnog inkubatora definišu. Najbolji stanari treba da budu rangirani dosledno, zato što njihov uspeh utiče na stopu uspešnosti poslovnog inkubatora. U stvari, u ovom

¹²⁴ Isto.

procesu treba koristiti pristup klasičnog investitora. Da bi se postigao taj cilj, treba preduzeti sledeće aktivnosti:

- izabrati tim koji će voditi predizbor stanara. Tim treba da se sastoji od 3 do 5 članova sa značajnim praktičnim iskustvom u procenivanju biznis ideja i preduzetnika (tj. sa iskustvom iz lokalnih banaka ili mikro-kreditnih ili razvojnih fondova);
- tim treba da se saglasi o kriterijumima izbora zajedno sa upravnim odborom inkubatora. Kriterijumi treba da se baziraju na dugoročnim ciljevima poslovnog inkubatora i treba da uzmu u obzir lokalne specifičnosti. Ipak, najvažniji kriterijumi treba da budu kvalitet biznis ideje i poslovne sposobnosti preduzetnika;
- tim treba da osmisli formulare za prijavu i evaluaciju. Sve to treba da bude jednostavno osmišljeno. Kao prvo, to će omogućiti potencijalnim stanarima da jasno izraze svoju biznis ideju i praktične poslovne kapacitete, pored ostalih faktora koje će proceniti tim. Takođe, to će omogućiti timu da jasno proceni i rangira prijavljene preduzetnike;
- tim treba da uputi javni poziv za prijavljivanje potencijalnih stanara. Proces treba da bude vidljiv i da se obavlja javno da bi se izbegle eventualne špekulacije o kvalitetu procesa;
- po isteku roka za prijem prijava, tim treba da se okupi i proceni sve prijave. Zatim se na osnovu spiska najbolje rangiranih kandidata vrši njihovo pozivanje u drugi krug izbora koji će uključiti i intervju;
- nakon drugog kruga, treba objaviti konačnu listu, i razmotriti eventualne žalbe. Ukoliko je procedura rangiranja bila transparentna, postojaće manje pritužbi.¹²⁵

Korak četiri – lokacija, mesto i renoviranje. U većini zemalja u tranziciji postoje slobodne industrijske zgrade, koje su nekada bile ili proizvodni pogoni državnih preduzeća ili vojni magacini, robne kuće, itd. Uglavnom je slučaj da takva zgrada nije korišćena godinama, i da se čeka da je otkupi investitor tzv. program privatizacije. Ove zgrade često mogu da se iskoriste za prostorije poslovnih inkubatora. Najbolja opcija za prostorije poslovnog inkubatora treba da bude odabrana zajedno sa lokalnim učesnicima i vlasnicima inkubatora. Adekvatna zgrada za poslovni inkubator treba da poseduje sledeće karakteristike:

- da bude funkcionalna u pogledu prostora, parkinga, dostupne energije, buke, okruženja, lokacije, potencijalnih kancelarija/prostorija za sastanke, radionica za stanare, komunikacija, grejanja, itd.;
- da bude jednostavna u pogledu pravnih i vlasničkih pitanja;
- da ima besplatan prostor za korišćenje dat inkubatoru;
- da bude dostupna za korišćenje inkubatora predstojećih 8 do 10 godina;
- da ima dovoljno prostora za 10 do 20 malih preduzeća.

¹²⁵ Isto.

Kada se učesnici slože o adekvatnoj zgradi, renoviranje može da otpočne. Predlog projekta renoviranja treba da bude smernica i da se pobrine za sve neophodne operacije i troškove stvaranja adekvatnog prostora za stanare, njihove mašine i otpočinjanje proizvodnje, implementacija i plaćanje radova na renoviranju. Ono što se može očekivati kao skrivene opasnosti je renoviranje zgrade. To treba da bude pristupačan, efikasan i produktivan proces. Ne treba biti isuviše zahtevan, cilj je da se stvori funkcionalno radno okruženje za stanare\preduzetnike u što kraćem roku.

Korak pet – pravni okvir. Pravni aspekti se razvijaju u kontinuitetu tokom projekta. To podrazumeva da je potrebno sačiniti i potpisati:

- ugovor o osnivanju poslovnih inkubatora, praćen zvaničnom registracijom poslovnih inkubatora kao preduzeća;
- ugovor koji reguliše odnose između vlasnika zgrade i poslovnog inkubatora kao preduzeća, pre svega treba razjasniti vlasništvo i imovinske odnose u vezi sa zgradom - poslovnim prostorijama, uz obezbeđivanje svih relevantnih dokumenata;
- ugovor koji reguliše odnose između donatora (ili investitora) i vlasnika poslovnog inkubatora;
- ugovor koji reguliše odnose između donatora (ili investitora) i poslovnog inkubatora;
- ugovor koji reguliše odnose između poslovnog inkubatora i svakog preduzetnika;
- ugovor koji reguliše kupovinu opreme za poslovni inkubator ili stanare - ako opremu kupuje neko drugi osim stanara;
- skup operativnih sporazuma koje poslovni inkubator zaključuje sa svojim zaposlenima, ugovor o obezbeđivanju zgrade, ugovor o raznim operativnim uslugama, kao što su računovodstvo i revizija, trening preduzetnika;
- odgovarajuća interna akta preduzeća.¹²⁶

Jasno razumevanje i svest o zajedničkim pozicijama, operativnim zahtevima i odgovornostima predstavlja očekivani rezultat implementacije koraka pet. Kao skrivene opasnosti može se javiti suviše striktan pravni okvir koji može da ide na štetu preduzetništva i fleksibilnosti, stoga preduzetnicima treba ostaviti izvestan prostor za manevrisanje. Sa druge strane, pravni okvir mora da bude precizan, da uspostavi ravnotežu i da pruži dovoljno smernica da spreči nerazumevanje, zloupotrebu i nametanje svoje volje.

Korak šest – operativni plan, poslovanje, usluge i podrška inkubatoru, gde treba obezbediti da su izvršene sledeće aktivnosti:

¹²⁶ Isto.

- inkubator treba da pripremi svoj operativni plan. Poseban fokus treba da bude na stanarima i uslugama podrške stanarima;
- operativni plan treba jasno da definiše odnose između inkubatora i stanara, posebno u vezi sa poslovnim dostignućima stanara, podrškom poslovnom razvoju svakog stanara, planom za izlazak iz inkubatora za svakog stanara i sistemima izveštavanja;
- operativni plan treba da pokrije oblasti koje donose profit poslovnom inkubatoru da bi se obezbedila njegova održivost.¹²⁷

Rezultat koji treba očekivati od sprovođenja ovog koraka je da menadžment inkubatora treba da razvije operativni plan kao dokument od 20 do 30 stranica u kojem su predstavljeni ciljevi za predstojeću godinu zajedno sa detaljnim planom aktivnosti. Ciljevi treba da budu specifični, merljivi, dostižni, relevantni i vremenski definisani, orijentisani prema poslovnom razvoju stanara i održivosti poslovnog inkubatora. Aktivnosti treba detaljno da objasne svu podršku stanarima od strane poslovnog inkubatora. Međutim, menadžment inkubatora ne treba da ima glavni fokus ni na jednoj drugoj aktivnosti osim na podršci stanarima i njihovim preduzećima.

Korak sedam – angažovanje zaposlenih i konačni izbor stanara. U ovom stadijumu zgrada je renovirana, stanari su u fazi predizbora, pravna infrastruktura je finalizirana, kao i operativni plan. To podrazumeva izvršavanje sledećih aktivnosti:

- angažovanje zaposlenih u poslovnom inkubatoru. Broj zaposlenih zavisi od obima aktivnosti i od broja stanara. U poslovnom inkubatoru koji se sastoji od 12 do 15 preduzeća, treba zaposliti najviše 2 do 3 radnika, naime generalnog direktora, stručnjaka za odnose sa stanarima (menadžer, tehnički menadžer, menadžer za razvoj poslovanja) i eventualno jednog radnika za rad sa administracijom. Svi zaposleni treba da imaju prethodno iskustvo iz biznis sektora;
- pošto radionice budu dostupne, treba okončati konačni izbor stanara. To znači da menadžment inkubatora treba da ponudi ugovore najbolje rangiranim preduzetnicima u predizbornom procesu i da ih pozove u inkubator.¹²⁸

Ono što treba očekivati od implementacije koraka sedam je poslovni inkubator sa stručnim i motivisanim zaposlenima i najbolje rangirani preduzetnici koji se pozivaju u poslovni inkubator i potpisuju ugovor sa inkubatorom. Generalni direktor poslovnog inkubatora je taj koji treba da izabere članove svog tima. Niko od učesnika ne treba da nameće to ko će biti zaposlen.

¹²⁷ Isto.

¹²⁸ Isto.

Korak osam – početak rada inkubatora (uselj enje, sastanci, oprema, okruženje, trening preduzetnika). Nakon potpisivanja ugovora sa poslovnim inkubatorom, stanari treba da premeste svoje poslovne aktivnosti u svoje prostorije u poslovnim inkubatoru. Ovaj proces treba da se završi što je pre moguće, pošto je važno da inkubator započne sa funkcionisanjem punim kapacitetom i da se počne sa pružanjem usluga podrške stanarima. Menadžment inkubatora treba da zakaže redovne sastanke sa stanarima grupno i pojedinačno. Ovo je najbolji način da se reše operativni problemi i smetnje, da se postigne bolje međusobno poznavanje i da se razreše mnoga organizaciona pitanja, tj. procedure u vezi sa zgradom, okruženjem, obezbeđenjem, uslugama itd. Preduzetnici treba da organizuju svoju proizvodnu opremu. Oni mogu da imaju sopstvenu i deo opreme koju je obezbedio donator ili investitor. U tom slučaju, menadžment inkubatora treba da se pobrine za kupovinu, dostavu i instalaciju opreme na organizovan način, time omogućavajući stanarima da otpočnu sa proizvodnjom što je pre moguće. Pošto svi stanari dele istu zgradu, veoma je važno da se brinu o opštoj zaštiti životne sredine i da ne uznemiravaju jedni druge svojim proizvodnim ciklusima. Kada se većina stanara useli, treba otpočeti sa procesom treninga preduzetnika, u skladu sa programom i konceptom koji je korišćen. Menadžment inkubatora je odgovoran za implementaciju aktivnosti treninga.

Korak osam takođe može posedovati neke skrivene opasnosti, na primer instalacija neke opreme može da bude isuviše komplikovana, a pojedina oprema čak i neadekvatna sa aspekta zaštite životne sredine, takođe stanari mogu da budu isuviše zauzeti da bi prisustvovali treningu. U takvim situacijama, treninge treba organizovati vikendom.

11.6.2. Klasteri

Koncept **klastera** je u literaturu prvi uveo Majkl Porter (Michael Porter) 1990. godine. Porter definiše klaster kao geografski usmerene grupe međusobno povezanih preduzeća i institucija u određenom sektoru, koje vezuje zajedništvo i komplementarnost.¹²⁹

Suštinski element povezivanja u klaster je zajedničko delovanje i dijalog , a ključna prednost klastera leži u višedimenzionalnoj blizini svih aktera. Naime, ova višedimenzionalnost podrazumeva, ne samo geografsku, već i kulturnu i institucionalnu blizinu i usklađenosti. Blizina omogućava deljenje snaga i sredstava, zajedničke aktivnosti, i zahtevaju zajedničku viziju, zajedničke ciljeve, kao i lične i društvene veze. Učinak povezivanja u klaster se dobro oslikava samo na dovoljno velikom broju ponavljanih međusobnih veza. Klasteri su zasnovani na sistemskim vezama među preduzećima. Veze mogu biti građene na zajedničkim ili

¹²⁹ http://www.mnje.com/sites/mnje.com/files/mje_2009_v05-n09-a17.pdf, Đorđević, Lj., Gligorijević, S.: Stanje i perspektive razvojne strategije malih i srednjih preduzeća; datum pristupa 01.05.2013..

komplementarnim proizvodima, procesima proizvodnje, suštinskim tehnologijama, potrebama za prirodnim resursima, zahtevima za određenima kvalifikacijama i/ili distributivnim kanalima. Klasteri su obično geografski ograničeni, definisani uglavnom razdaljinom i vremenom, koje su ljudi spremni da odvoje na putovanje zbog zaposlenja i koje poslodavci i vlasnici kompanija smatraju razumnim za sastajanje i stvaranje poslovnih veza. Na opseg klastera snažan uticaj imaju prevoznici i saobraćaj, ali i kulturni identitet, lični prioriteti, porodični i društveni zahtevi. Stoga, klasteri su određeni prirodnim, demografskim, kulturološkim, privrednim i drugim karakteristikama regiona. U zavisnosti od karakteristika regiona i preduzeća učesnika, klasteri postavljaju svoje prioritete, koriste resurse svog regiona i formiraju formalne veze koje omogućavaju ostvarenje zajedničkih ciljeva.

Klasteri predstavljaju prirodan spoj preduzeća, gde ne postoji nametnuta povezanost ili primoranost stupanja u asocijacije iz bilo kog razloga. Klaster neguje specifičnosti preduzeća i omogućava da preduzeće izabere nivo i vrstu saradnje u klasteru, kao i da definiše kojim delom proizvodnog programa ulazi u klaster, a sa kojim funkcioniše samostalno. Na osnovu njihove lokacije i zajedničkih potreba, oni mogu uvideti koji je njihov benefit kao člana klaster asocijacija. Postoji nekoliko zajedničkih elemenata u načinu funkcionisanja klastera:

- elementi osnovnog poslovanja - to su poslovanja koja su najznačajnija u klasteru, kroz koja se klaster najviše ostvaruje i putem kojih klaster ima najveće benefite od korisnika koji su izvan klastera;
- elementi potpornog poslovanja - to su poslovanja koja direktno i indirektno pomažu osnovna poslovanja klastera. Pod tim se podrazumevaju: dobavljači specijalizovanih mašina, komponenti, sirovina, kao i sve ostale uslužne firme, uključujući i finansijsko-brokerske firme i njihov kapital, advokate, dizajnere, marketing i odnose sa javnošću;
- intelektualna potporna infrastruktura - kod klastera koji vrhunski funkcionišu, osnovna i potporna poslovanja rade odvojeno i izolovano. U takvim klasterima, učestvuju mnogi članovi lokalne zajednice, lokalne škole, univerziteti, lokalne trgovačke i profesionalne asocijacije, centri za ekonomski razvoj i mnogi drugi koji podržavaju aktivnosti klastera i zapravo su ključni činioци u klasterima;
- fizička potporna infrastruktura - čini je fizička infrastruktura: putevi, luke, uređene deponije za klasičan ili specifičan otpad, komunikacione veze i slično. Kvalitet ovakve infrastrukture mora biti na istom nivou kao i konkurentski, pa čak i mnogo bolji.

Jedan od najznačajnijih razloga zbog kojeg regioni treba da razmišljaju i rade na klasterima je konkurentska prednost na globalnom tržištu. Izlazak na tržište je omogućen svakome ko zadovoljava zahteve tog tržišta. Mala i srednja preduzeća, pa čak i velika preduzeća teže se lociraju jedna blizu drugih, uključujući i konkurente, zato što su prednosti spoljne ekonomije i pristupa radu i znanju važnije od konkurentске borbe. Klasteri imaju za cilj objedinjavanje na horizontalnoj i vertikalnoj

osnovi različitih subjekata ponude, proizvoda i usluga, kako bi se povećala dodatna vrednost njihovog zajedničkog proizvoda. Udruživanje može doneti širok spektar koristi obema stranama kao i privredi uopšte. Neke od tih prednosti jesu:

- povećani nivoi stručnosti - što pruža udruženim kompanijama bolje poznavanje lanca nabavke i omogućava kompanijama da uče jedna od druge i da međusobno sarađuju;
- sposobnost preduzeća da udruže komplementarne snage i da ugovaraju radove većeg obima za koje pojedinačno ne bi mogle nadmetati u javnom konkursu;
- potencijal za proizvodnju na veliko, koji se može realizovati kroz specijalnu proizvodnju u svakoj od firmi, kroz zajedničku nabavku sirovina uz velike popuste ili kroz zajednički marketing;
- jačanje društvenih i ostalih neformalnih veza, što vodi ka stvaranju novih ideja i novih firmi.
- bolji protok informacija u okviru klastera omogućavaju finansijerima da prepoznaju dobre preduzetnike, a poslovnim ljudima da nađu dobre isporučioce usluga.

Prvi klasteri nisu bili „formirani“, nego „otkriveni“ u regionima u kojima postoji i sarađuje više uspešnih preduzeća iz jedne privredne grane ili iz lanca vrednosti, gde uz to postoje još i odgovarajući pružaoci usluga, kao što su inženjeri, tehničke kancelarije, advokati, privrednici, poslovni savetnici, ustanove za stručno obrazovanje. I u takvim regionima se prema mišljenju posmatrača, može uočiti privredni napredak. Klasteri mogu da nastanu sami od sebe, budući da se dobavljači i proizvođači stacioniraju ili pokreću poslovanje upravo na mestima gde je veća koncentracija poslovnih partnera. Ovakve odluke o osnivanju na određenoj lokaciji, podižu vrednost određenog regiona i čine ga privlačnim za nove partnere, čime doprinose da klaster raste.

Uspešne klastere većinom čine kombinacija tri vrste preduzeća koja se međusobno dopunjuju:

- preduzeća velike tržišne i ekonomske snage koja deluju na međunarodnoj osnovi;
- dobavljači ili proizvođači, najčešće to budu mala i srednja preduzeća (MSP);
- veoma inovativne i dinamične stručne ustanove koje se baziraju na novim znanjima, kao što su : istraživački instituti, ustanove za stručno usavršavanje, specijalizovana preduzeća ...

Postoji nekoliko obeležja koja se, nezavisno od područja saradnje, podrazumevaju za uspešne kooperacije:

- Kooperacioni partneri moraju imati poverenja jedni u druge. S obzirom da se u saradnji koriste uvek relevantni interni podaci, ovakvo poverenje je neophodno;
- Svi učesnici se uključuju u projekte dobrovoljno i zadržavaju svoju samostalnost. Samo je tako siguran visok kvalitet inputa i outputa;
- Saradnja je dinamična i otvorena. Kruto struktuiranje otežava korišćenje mogućnosti koje se otvaraju tek u toku trajanja projekta;
- Među partnerima i dalje postoji tržišno takmičenje u drugim područjima i ne dolazi do formiranja monopola. Ovo povećava dinamičnost unutar kooperacije što dovodi do novih podsticaja;
- Kooperacionim projektima upravljaju samo partneri. Posebno treba da se izbegne da javne institucije ili preduzeća koje su van projekta, utiču na kooperaciju;
- Svi učesnici imaju značajnu korist od kooperacionog projekta.

Prvenstveno za mala i srednja preduzeća korisno je da kroz saradnju nadoknade resurse i **know-how** koji im nedostaje i da partneru zauzvrat stave na raspolaganje sopstvene resurse. Tako svako partnersko preduzeće može da se skoncentriše na svoje jake strane, a svoje slabe strane da kompenzira drugim preduzećima. Tako se na primer mogu ponuditi gotova rešenja, koja će se zatim zajednički planirati, organizovati, proizvoditi i plasirati na tržište. Zajednički inovativni naponi su, obzirom na sve kraće proizvodne cikluse, izuzetno značajni.

Međutim, klasteri nisu odgovarajući za kratkoročno rešavanje strukturnih nedostataka. Mora postojati dovoljan broj aktivnih i komplementarnih preduzeća, koji poseduju evropske manire poslovanja i konkurentnosti da bi se klaster uspešno razvijao. Klasteri moraju imati zajednički identitet, odnosno da su fokusirani na ista ključna područja. Samim tim moraju posedovati jasne profesionalne upravljačke i kontrolne strukture. Prepreke za klastere i saradnju su:

- Mala podudarnost struktura i poslovne kulture partnerskih preduzeća;
- Nedostatak pravnih i finansijskih mogućnosti za kooperaciju;
- Nedostatak preduzetničkog duha, odnosno stručnosti;
- Nizak nivo poverenja u kooperacione partnere i druge uključene institucije (manjak kulture kooperacije);
- Nedostatak odgovarajućeg znanja partnera;
- Neuključivanje saradnika partnera u mrežu;
- Nejasna, odnosno nerealna očekivanja partnera unutar kooperacije kao i nedostatak neformalne povezanosti.

Takođe, postoji postupnost u toku procesa formiranja klastera, i tom smislu se mogu uočiti tzv. opšti koraci:¹³⁰

¹³⁰Priručnik za osnivanje klastera u Republici Srbiji, Beograd, avgust 2010, priredila Tatjana Volarev; <http://data.sfb.rs/sftp/organizacija.sum/NASTAVA%202012-13/Vezbe%202012->

- prepoznavanje potrebe;
- definisanje vizije i ciljeva;
- definisanje aktivnosti u skladu sa utvrđenim ciljevima;
- definisanje pravnog i organizacionog okvira;
- ugovor i sporazum o formiranju klastera;
- članstvo;
- upravljanje klasterom;
- odgovornost;
- poverljivost i prava intelektualne svojine;
- rešavanje sporova između samih članova, kao i prema trećoj strani.

Prepoznavanje potrebe¹³¹- klasteri treba da nastanu kao inicijativa njihovih budućih članica i njihovih prepoznatih potreba i interesa, ali njihov razvoj ne sme biti prepušten slučaju.

Definisanje vizije i ciljeva¹³² – početni koraci u formiranju klastera je usaglašavanje oko vizije klastera. Međutim, ako nema okvirne saglasnosti o viziji i osnovnim ciljevima, nemoguće je krenuti u dalje formiranje klastera (npr. definisanje specifičnih ciljeva, akcionih planova, organizacioni oblici organizovanja, i dr).

Definisanje aktivnosti u skladu sa utvrđenim ciljevima¹³³ – kad se postigne saglasnosti oko vizije i ciljeva, neophodno je da učesnici identifikuju okvir aktivnosti koje je neophodno preduzeti kako bi se vizija i cilj ostvarili. Od kritične je važnosti da se u okviru klastera postigne saglasnost o ključnim pitanjima koja moraju biti tretirana i sa tim povezanim aktivnostima kao i prioritetu istih.

Definisanje pravnog i organizacionog oblika¹³⁴ - odgovarajući okvir (organizacioni i pravni) za formiranje, rad i upravljanje klasterima, kao i izbor pravnog oblika koji će omogućiti efikasan menadžment, prepoznat je u različitim sistemima i okruženjima kao jedno od bitnih pitanja vezanih za klaster. Jedan od prvih pitanja sa kojim će se suočiti učesnici klastera jeste da li da osnuju pravno lice za klaster ili ne.

Ugovor/sporazum o formiranju klastera¹³⁵– nezavisno od toga da li se klaster formira kao pravno lice ili ne, članovi treba da na određeni način regulišu svoja prava i obaveze u svojstvu članica klastera, kao i da utvrde određena pravila ponašanja.

Članstvo¹³⁶ - uslove za sticanje i gubitak svojstva člana klastera, bez obzira u kojoj formi se organizuje, određuju sami članovi, pre svega prvobitni osnivači. U propisivanju ovih uslova mora se voditi računa o nacionalnim i međunarodnim

[13/Vezbe%206/6.2.%20Klasteri/Dodatni%20materijali/Vodic%20za%20osnivanje%20klastera2010.p df](http://13/Vezbe%206/6.2.%20Klasteri/Dodatni%20materijali/Vodic%20za%20osnivanje%20klastera2010.pdf); datum pristupa 08.05.2013.

¹³¹ Isto.

¹³² Isto.

¹³³ Isto.

¹³⁴ Isto.

¹³⁵ Isto.

¹³⁶ Isto.

normama koje se odnose na jednakost i zabranu diskriminacije. Po pravilu, svako lice (fizičko ili pravno, strano ili domaće) može pod jednakim uslovima utvrđenim statutom da postane član udruženja. Osnivači su istovremeno i prvi članovi, koji u odnosu na druga lica koja su naknadno pristupila kao članovi, nemaju posebne privilegije, niti status. Ovo je u skladu i sa samom prirodom klastera, da svi članovi, pa i oni koji su naknadno pridruženi, imaju ista prava i obaveze (kad je u pitanju puno članstvo). Članovi koji naknadno pristupaju, potpisuju takozvanu pristupnicu kojom se obavezuju da prihvataju ciljeve, prava i obaveze iz članstva. Ugovorom ili drugim aktom (statutom) se mogu predvideti i drugi oblici članstva (osim punog članstva), kao što je na primer pridruženo i počasno članstvo. Ovo mogu biti i privremene kategorije, s tim da ni jedna ne daje mogućnost učešća u donošenju odluka, ali daje mogućnost učešća u diskusijama, predlaganju rešenja i slično. Članovi se moraju dogovoriti i oko godišnje članarine koju će plaćati svi članovi, kao i oko načina odnosno svrhe alociranja sredstava iz članarine.

Upravljanje klasterom¹³⁷ - zavisno od pravnog oblika za koji se članice klastera opredele zavisice i način na koji će biti organizovano upravljanje klasterom. U donošenju najvažnijih odluka učestvuju svi članovi klastera kroz skupštinu kao najviši organ upravljanja (ukoliko je u pitanju formirano pravno lice) ili kroz sastanke svih članova konzorcijuma (klastera) ukoliko formalno pravno lice nije osnovano, ali su se članovi ugovorom usaglasili koje odluke će donositi zajednički. Preporuka je da se učesnici, odnosno članovi opredele za efikasan sistem upravljanja koji neće dodatno opterećivati klaster svojom brojnošću (brojnošću različitih organa), ni administracijom. Iz navedenih razloga, dovoljno je predvideti skupštinu i upravni odbor ili direktora kao organe upravljanja (odnosno, nepotrebno je postojanje i upravnog odbora i direktora);

Odgovornost¹³⁸ - za svoje obaveze udruženje odgovara celokupnom svojom imovinom (za obaveze preuzete u pravnom prometu odgovara samo svojom imovinom, ako je ima, a ne imovinom osnivača i članova). Članovi udruženja i organa udruženja ne odgovaraju za obaveze udruženja u pravnom prometu svojom imovinom. Izuzetno, navedena lica mogu odgovarati lično za obaveze udruženja svojom imovinom, ako postupaju sa imovinom udruženja kao da je u pitanju njihova imovina ili zloupotrebe udruženja kao forme za nezakonite svrhe. Osim toga, članovi organa udruženja odgovaraju solidarno za štetu koju su svojom odlukom prouzrokovali udruženju, ako je ta odluka doneta grubom nepažnjom ili sa namerom da se šteta prouzrokuje.

Poverljivost i prava intelektualne svojine¹³⁹ - opšta pravila o poverljivosti nalažu da članovi tretiraju kao poverljivu svaku informaciju koja se tako odredi.

¹³⁷ Isto.

¹³⁸ Isto.

¹³⁹ Isto.

Takođe, ugovorom treba da se reguliše pitanja vezana za “know-how“ i prava intelektualne svojine. Vlasništvo bi trebalo regulisati na takav način da nezavisni know-how i prava intelektualne svojine, ostaje svojina člana (članova) čija je svojina bio. Ovo važi i ako se isti kasnije koristi kao deo projekta.

Rešavanje sporova između samih članova kao i prema trećoj strani¹⁴⁰ - kao i u svim ugovornim i drugim odnosima, osnovno je pravilo da se svaki nesporazum ili spor pokuša rešiti putem dogovora: Ukoliko strane, odnosno članovi ne mogu rešiti spor dogovorom, treba pokušati sa iznalaženjem zajedničkog rešenja unutar klastera, na primer na nivou Upravnog odbora ili pak delegiranjem spora u rešavanje nekom nezavisnom telu. Rešavanje sporova putem suda bi trebalo da bude poslednja opcija, pod uslovom da spor u određenom roku nije mogao biti rešen na drugi način.

11.6.3. Zemljoradničke zadruge kao preduzetničke organizacije

Zemljoradničke zadruge se smatraju preduzetničkim organizacijama jer njihov način poslovanja je sve značajniji faktor razvoja lokalne i regionalne privrede. Zadruge kao specifičan oblik preduzetništva integriše **dva oprečna interesa**: interes privatnog vlasništva i interes kolektiva.¹⁴¹ Nažalost, u većini zemalja na teritoriji Balkana organizovanost zemljoradnika je daleko od primera razvijenih zemalja. Potreba za organizovanjem poljoprivrednih proizvođača u zadruge nameće činjenica da neodgovarajuća povezanost subjekata proizvodnje, prerade i prometa poljoprivredno-prehrambenih proizvoda gubi sve više u konkurentskoj trci sa jakom i dobro organizovanom inostranom konkurencijom na međunarodnom tržištu.

U tom kontekstu poljoprivredne zadruge su asocijacije privatnih poljoprivrednika, kojima je svrha obavljanje poljoprivredne proizvodnje i drugih delatnosti koje su vezane za tu proizvodnju, dok su zadruge ekonomske organizacije kojima upravljaju njihovi članovi, na osnovama jedan čovek – jedan glas.¹⁴² Stečeni višak se deli u zadrugama međusobno na unapred postojeći način, pri čemu se članstvo u zadrugama smatra kao jedna vrsta korporativnog deoničarstva.

Zadruga je oblik organizovanja fizičkih lica u kojoj oni, poslovanjem na zadružnim principima dobrovoljnosti i solidarnosti, demokratičnosti, ekonomskog učešća, jednakog prava upravljanja, samostalnosti, zadružnog obrazovanja i međuzadružne saradnje, ostvaruju svoje ekonomske, socijalne i kulturne interese. Zadruge se osnivaju kao zemljoradničke - opšte i specijalizovane (žitarske, voćarske, vinogradarske, ratarske, stočarske, pčelarske, domaće radinosti i sl.), stambene, potrošačke, zanatske, zdravstvene, omladinske, studentske i učeničke, kao i druge

¹⁴⁰ Isto.

¹⁴¹ Pejanović, R.: Ogledi iz agrarne i ruralne ekonomije, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2013, str. str. 346.

¹⁴² isto, str. 349.

vrste zadruga za obavljanje proizvodnje, prometa robe i vršenje usluga, u skladu sa zakonom.

Zadružni savezi su samostalne interesne i stručne poslovne organizacije koje se osnivaju radi unapređenja delatnosti zadruga i zaštite njihovih zajedničkih interesa. Zadružni savezi se osnivaju po vrstama zadruga i za određenu teritoriju, kao okružni za određeno područje i područje pokrajina, teritoriju republike i države.

Zadruga kao preduzetnička organizacija, i pored toga što nije direktno profitno motivisana, pomaže obavljanju i intenziviranju ekonomskih aktivnosti, pa na taj način postaje alternativni oblik zapošljavanja. Takođe, zadruga angažovanjem i plasiranjem slobodnih sredstava direktno učestvuje u razvoju ekonomskih aktivnosti. Stoga, agrarne zadruge su pokretač razvoja agrobiznis sektora. Zadružno vlasništvo kolektivno privatno, koje se angažuje na dobrovoljnoj osnovi i na ekonomskim interesima. Osim toga, ove organizacije su fleksibilne, što je značajna prednost koju treba imati u vidu. U tranzicionim zemljama, poseban izazov su integracije između poljoprivredno-proizvođačkih i potrošačkih zadruga koje bih omogućilo povezivanje lanaca u proizvodnji i distribuciji poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

TREĆI DEO: REPUBLIKA SRPSKA - AGROPRIVREDA I PREDUZETNIŠTVO

12. OSNOVNA OBELEŽJA REPUBLIKE SRPSKE

Republika Srpska je državni entitet koji je nastao po završetku građanskog rata (1992-1995). Naime, ovaj entitet je nastao kao rezultat Dejtonskog mirovnog sporazuma i potpisivanjem mira u Parizu 14. decembra 1995. godine. Danas je Republika Srpska parlamentarna republika sa ograničenim međunarodnim subjektivitetom, što znači da pojedine interese ostvaruje posredstvom zajedničkih organa vlasti na nivou Bosne i Hercegovine kao međunarodno priznate države. Glavni grad Republike Srpske je Srpsko Sarajevo, a najveći grad je Banja Luka sa više od 200.000 stanovnika, i predstavlja administrativni, privredni i kulturni centar Republike Srpske. Republika Srpska ima površinu od 25.053 km², odnosno čini 49% od ukupne teritorije Bosne i Hercegovine na kojoj živi 1.391.503 stanovnika. Teritorija Republike Srpske zauzima manji deo jedinstvenog srpsko etničkog prostora zapadno od Drine, odnosno severni i istočni deo geoprostora Bosne i Hercegovine. Veliki deo geoprostora je prema Dejtonskom sporazumu ostao izvan Republike Srpske – deo Krajine, Ozrena, Posavine i Hercegovine, delovi Podrinja, Sarajevske kotline, te deo Jadranskog primorja. Regionalni razmeštaj stanovništva je veoma neravnomeran (npr. Hercegovina 20 stanovnika/km² a Posavina i Semberija 150 stanovnika/km²) što predstavlja dodatni problem za ukupni ekonomski razvoj Republike Srpske. Planinski prostori predstavljaju emigracione zone iz kojih se stanovništvo stalno iseljavalo u urbano razvijene predele, centre. Prema teritorijalnoj organizaciji na teritoriji Republike Srpske utvrđena su dva grada: Banja Luka i Istočno Sarajevo; kao i 6 opština. U svom sastavu grad Banja Luka nema opština, a područje grada Istočno Sarajevo čine područja opština: Istočna Ilidža, Istočno Novo Sarajevo, Pale, Sokolac, Istočni Stari grad i Trnovo. Položaj Republike Srpske je od posebnog značaja jer je povezuje sa centralnobalkanskim i zapadnoevropskim prostorom. Prirodna obeležja su veoma složena, što je rezultat njene pripadnosti različitim prirodno-geografskim celinama i njihovoj geomorfološkoj evoluciji. Republika Srpska je pretežno planinska zemlja sa tri mikroreljefne celine: planinska, panonska i jadranska. Najveće prostranstvo zauzima planinska oblast, karakteristična po izraženom reljefu sa dubokim rečnim dolinama. Na području Republike Srpske izdižu se nekoliko usamljenih planina – Kozara, Prosara, Motajica, Vučjak, Ozren, Trebovac i ogranci (severno-istočne) Majevice. Najviši planinski vrh je Maglić na 2.386 m nadmorske visine, a zatim Volujak na 2.386 m; Zelengora na 2.014 m, koji predstavljaju jugoistočni deo Republike Srpske. Severni delovi Republike Srpske zahvataju Panonsku oblast, odnosno obod Panonske nizije (tipični nizijski krajevi: Lijeve polje, Semberija, Šamačka Posavina). Treću mikrocelinu čini jadranska oblast, kojoj pripada deo Hercegovine. Teritorija Republike Srpske odlikuje se kompleksnom

hidrogeološkom sredinom. Njene reke pripadaju Crnomorskom i Jadranskom slivu. Najveće reke su Drina (305 km), Sava (202 km), i Vrbas (117 km). Reke koje pripadaju Jadranskom rečnom slivu su na području Hercegovine, kao što su Neretva i Trebišnjica. Najveće jezero je Bilećko jezero na Trebišnjici površine 27.064 km², koje je i ujedno najveće na Balkanskom poluostrvu. Najveće prirodno jezero je Štirinsko na Zelengori površine 0,129 km².

Prema Prostornom planu Republike Srpske¹⁴³, uočljive su dve celine: severni i istočni deo. Severni deo Republike Srpske (Od Semberije do Pounja i Sansko-plivske mikroregije) karakterističan je po nižoj nadmorskoj visini, sa većim površinama poljoprivrednog zemljišta, sa većom gustinom naseljenosti i stepenom urbanizacije. Ova deo Republike Srpske ima razvijeniju privredu i infrastrukturu. Nasuprot tom delu, istočni deo Republike Srpske koji ima veću nadmorsku visinu ima velike potencijale u prirodnim resursima (hidroenergetski potencijali, pume, mineralni resursi, prirodne vrednosti). Isto tako, na osnovu toga se mogu izdvojiti dve osovine razvoja Republike Srpske: Primarna osovina razvoja se kreće u pravcu Novi Grad – Prijedor – Banja Luka – Laktaši – Prnjavor – Derвента – Modriča – Šamac – Bijeljina sa ograncima prema Gradišci i u dolini Bosne prema Doboju. Sekundarna osovina razvoja u istočnom delu Republike Srpske može se podeliti na dve podosovine. Prva podosovina razvoja je Bijeljina – Zvornik – Milići – Vlasenica – Han Pijesak – Sokolac – Pale – Lukavica. Druga podosovina razvoja je Višegrad – Kopači – Foča – Gacko – Bileća – Trebinje. Prirodni potencijali su jedan od ključnih faktora u sadašnjem i budućem razvoju Republike Srpske i njenom ekonomsko-geografskom oblikovanju. U najvažnije prirodne potencijale spadaju poljoprivredno zemljište, šumski kompleksi, hidroklimatski uslovi, ljudski resursi. Ukupna površina poljoprivrednog zemljišta iznosi oko 1.250.000 hektara, što u odnosu na broj stanovnika približno iznosi jedan hektar iznad svetskog proseka. Republika Srpska raspolaže određenim proizvođačkim potencijalima u poljoprivredi koji zadovoljavaju domaće potrebe i predstavljaju izvozni potencijal. Izuzetno je bogata prirodnim resursima među kojima se posebno izdvajaju (mineralna bogatstva, poljoprivredna zemljišta, šume, vode, elektro-energetski potencijal). Mineralna bogatstva sa kojima raspolaže su ugalj, ruda gvožđa, boksit, kvarcni pesak, keramička i ciglarska glina, građevinski kamen i termomineralne vode. Raspolaže sa preko 4 milijarde tona uglja, koje se nalaze u Krajini i bazenu Gacko. Naslage uglja i krečnjaka su bitne za industriju metalske proizvodnje. Ukupna površina poljoprivrednog zemljišta čini 51% udela u površini Republike Srpske. Prema kategorijama iskorišćenosti najveće površine zauzimaju oranice, bašte, pašnjaci, livade, voćnjaci a najmanje ribnjaci. Jedna trećina obradivih površina je slobodna i predstavlja potencijal za dalji razvoj poljoprivredne delatnosti.

¹⁴³ Prostorni plan Republike Srpske do 2015. godine, Republike Srpska, Urbanistički Zavod Republike Srpske, Banja Luka, 2008.

12.1. DEMOGRAFSKI POTENCIJALI REPUBLIKE SRPSKE

Republika Srpska nema još uvek obavljen zvanični popis stanovništva od 1991. godine. Tokom 2012. godine je izvršen probni popis stanovništva, a tokom 2013. godine se očekuje da će se obaviti zvaničan popis stanovništva. Stoga se svi podaci o stanovništvu Republike Srbije zasnivaju na procenama. Republika Srpska ima negativne demografske trendove u periodu s kraja XX veka i početka XXI veka. Naime, Republika Srpska ima trend stagnacije u pogledu rasta stanovništva, a prirodni priraštaj beleži tendenciju konstantnog pada. Znatno manji broj stanovnika u današnjem periodu je posledica, pre svega intenzivnog raseljavanja stanovništva i izbeglištva, emigracije, ratnog mortaliteta i pada stope prirodnog priraštaja. Od 1992. do 1995. godine Republika Srpska je imala značajne demografske gubitke¹⁴⁴:

- relativno visok udeo stradalih civila, što upućuje na prostornu neselektivnost samih ratnih aktivnosti, i pokazuje da su se ratna dejstva odvijala udaljenije od linija razdvajanja;
- selektivnost ratnog mortaliteta prema polu i starosnoj dobi, odnosno veće stradanje muškaraca, naročito u starosnoj dobi od 20-40 godina života;
- struktura ratnog mortaliteta prema vremenu i području stradanja, takođe upućuje na vremensku i prostornu selektivnost direktnih demografskih gubitaka.

Bosnu i Hercegovinu i Republiku Srpsku danas karakteristišu tri dugoročna, globalna depopulaciona procesa. **Ukupna depopulacija** u poslednjem međupopisnom periodu (1991-2011), **prirodna depopulacija**, zasnovana na negativnom prirodnom priraštaju, i **starenje stanovništva**. Starenje stanovništva ima izrazito nepovoljno delovanje na prirodnu dinamiku stanovništva, te na mehaničko i ukupno kretanje, pa je samim tim i dugoročna najznačajnija odrednica depopulacije stanovništva u Bosni i Hercegovini.¹⁴⁵ Prema projekcijama može se u narednom periodu očekivati smanjenje broja stanovnika Republike Srpske, usled očekivanih demografskih kretanja:¹⁴⁶

- **nepovoljna starosna struktura i nedostatak mlade populacije** prouzrokuje stopu mortaliteta oko ili nešto iznad 10‰ godišnje, dok će stopa nataliteta biti i dalje izuzetno niska, moguće i ispod 7‰ godišnje, tako da će prosečna stopa prirodnog priraštaja biti oko 3‰;
- **prilično iscrpljeni emigracioni kontingenti** uticaće na stabilniju negativnu stopu migracionog salda, ali ne više rastuću stopu iseljavanja, tako da se za sledećih desetak godina predviđa manja negativna stopa migracionog salda;

¹⁴⁴ Pašalić, S., Pelemiš, M., Pašalić, D.: Demografski problemi i projekcija demografskog razvoja Republike Srpske, 52. Kongres antropološkog društva Srbije, Novi Sad, 05-08. jun 2013, Novi Sad.

¹⁴⁵ Isto.

¹⁴⁶ Isto.

- prilikom postavljanja hipoteza pošlo se od pretpostavke da će se u idućim godinama status izbeglih i interno raseljenih lica rešiti, te da će se migracije smanjivati i s vremenom poprimiti obeležja mirnodopskog perioda;
- **ne treba računati na intenzivniji povratak dijaspore**, pre svega što se ona aktivnije uključila u život u nekim drugim državama, koje postaju logičan kontekst za njihovo potomstvo, a ako bi i došlo do njihovog povratka, odnosiće se to uglavnom na starije ljude koji neće uticati na reproduktivno ponašanje stanovništva.
- analiza dinamike depopulacije, starosnog sastava i prirodnog kretanja, upućuju na **lošu demografsku perspektivu** brojnih brdsko-planinskih naselja, gde je realna pretpostavka da će u sledećem periodu doći do promena unutar prostorne mreže naselja (ako ne dođe do migracionog priliva, neminovno je da će ostati bez stanovnika).

Skoro dve trećine (oko 63%) stanovništva je skoncentrisano u zapadnom delu Republike Srpske (Distrikt Brčko, Novi Grad, Ribnik), ostali broj stanovnika nalazi se na u istočnom delu, od Rače na Savi, do Trebinja i juga istočne Hercegovine.¹⁴⁷ Regionalni razmeštaj ukazuje da je najizrazitija koncentracija stanovništva u banjalučkoj regiji (oko 33%), zatim sledi dobojska regija (oko 18%), prijedorska regija (oko 12%), bijeljinska regija (oko 10%). Najmanji udeo stanovnika ima fočanska regija (oko 5%). Najveća gustina naseljenosti je prisutna u Bijeljini sa 105,1 stanovnika/km², dok je najmanja gustina naseljenosti u trebinjskoj regiji sa oko 21,2 stanovnika/km².¹⁴⁸ Uočljiva je polarizacija na urbane i ruralne sredine. Urbane sredine ostvaruju demografski rast usled mehaničkog priliva stanovništva. Ruralne sredine imaju slabiji demografski rast, usled emigracije i poremećajima biološkog karaktera. Takođe, u ruralnim naseljima je sve više izražen proces senilizacije, koji će se nastaviti i u budućnosti.

12.2. PRIRODNI POTENCIJALI REPUBLIKE SRPSKE

Republika Srpska je izuzetno bogata prirodnim resursima među kojima se posebno izdvaja kvalitetno i nezagađeno poljoprivredno zemljište (posebno mogućnost proizvodnje organske hrane), zatim šumski kompleksi, hidro-klimatski uslovi, kao i rudno-mineralni resursi. U tom pogledu prostor Republike Srpske je složen i rezultat je pripadnosti različitim prirodno-geografskim celinama.

Prirodni resursi sa kojima raspolaže Republika Srpska obezbeđuju pet osnovnih funkcija:

1. funkciju izvora (proizvodnja obnovljivih i neobnovljivih resursa, biomase);

¹⁴⁷ Provođenje istraživanja i izrada strategije za razvoj porodice u Republici Srpskoj, projekat, Vlada Republike Srpske, Ministarstvo za porodicu, omladinu i sport. Banja Luka, 2008.

¹⁴⁸ Isto.

2. funkciju primaoca (apsorpcija otpadnih tokova, kao što su otpad i zagađujuće materije);
3. funkcija kruženja (globalni ciklus kruženja materije, obnavljanje biomase);
4. informacionu funkciju (genski fondovi, model ili prototip tehničkih sistema);
5. rekreativne i druge funkcije (zadovoljenje obrazovnih, duhovnih, estetskih, kulturnih, turističkih, zdravstvenih potreba ljudi).

12.2.1. Poljoprivredni potencijali

Poljoprivredno zemljište je jedan od strateških potencijala i u Republici Srpskoj mu pripada primarno mesto u prirodnim potencijalima. Osim toga, postoje realne mogućnosti za dobijanje novih poljoprivrednih površina. Generalno, u Republici Srpskoj poljoprivredno zemljište je slabijeg boniteta. Ukupna površina poljoprivrednog zemljišta u Republici Srpskoj oko 1.299.000 ha (što je oko 51,4% od ukupnih poljoprivrednih površina u Bosni i Hercegovini). Po stanovniku dolazi negde oko 0,85 ha. Takođe, poljoprivredno zemljište kao prirodan resurs je izloženo raznim oblicima degradacije – izgradnja naselja i industrijskih postrojenja, saobraćajnica, kao i drugih infrastrukturnih postrojenja; površinska eksploatacija različitih sirovinskih materijala; vodna erozija i pojava klizišta; prisustvo minsko-eksplozivnih sredstava.¹⁴⁹

Tabela 3. Poljoprivredne površine prema kategorijama korišćenja u Republici Srpskoj (2002-2011) u ha

	Poljoprivredna površina	Obradive površine				Pašnjaci	Bare, trstici i ribnjaci
		ukupno	oranice i bašte	voćnjaci	livade		
2002	969	810	572	50	188	155	4
2003	998	831	586	51	194	164	3
2004	999	820	590	51	179	177	2
2005	1.001	832	593	50	189	166	3
2006	1.004	834	596	50	188	166	4
2007	995	827	596	49	182	164	4
2008	963	813	587	49	177	148	2
2009	987	817	584	51	182	168	2
2010	984	821	584	51	184	161	2
2011	981	816	581	51	183	162	2
Prosečno učešće u poljoprivrednim površinama (%)		83,20	59,40	5,09	18,68	16,51	0,28

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

¹⁴⁹

Područja na jugu u zapadno od reke Save imaju odlične uslove za uzgoj žitarica - pšenica i kukuruz, zatim povrća i industrijskog bilja, kao što su lan i konoplja (tabela 3).

Osim toga, Republika Srpska poseduje značajne potencijale za razvoj voćarstva. Takođe, treba imati u vidu da su klimatski uslovi u Hercegovini pogodni za razvoj vinogradarstva. Osim toga, Republika Srpska ima mogućnosti i kod uzgoja duvana, lavande i drugih lekovitih i aromatičnih biljaka. Takođe, usled minimalnog zagađivanja životne sredine poljoprivredne površine u Republici Srpskoj se odlikuju značajnim potencijalima za razvoj organske poljoprivrede. U Republici Srpskoj postoje značajni potencijali za razvoj stočarstva, imajući u vidu udeo livada i pašnjaka u strukturi ukupnih poljoprivrednih površina (u periodu od 2002-2011. godine prosečno učešće pašnjaka bilo je oko 16,51%, a livada 18,68 %).

12.2.2. Potencijali u šumarstvu

Šumski kompleks je oduvek predstavljao nacionalno bogatstvo i jedan od osnovnih potencijala sadašnjeg i budućeg privrednog razvoja Republike Srpske (tabela 4). Prema apsolutnoj šumovitosti (40%) i ukupnim zalihama u neto prirastu drvne mase Republika Srpska zauzima značajno mesto u Evropi. Takođe, relativna šumovitost je u poređenju sa zemljama okruženja veoma visoka i iznosi 0,67 ha po glavi stanovnika. Međutim, šume Republike Srpske nisu najboljeg kvaliteta, što je posledica neadekvatne uloge države u planskom iskorišćavanju, kao i neracionalan pristup u iskorištavanju ovog važnog resursa. Drvna masa se može koristiti i za proizvodnju nameštaja i za građevinsku industriju. Bukva, hrast, jasen, bor i jela, kao i orah, jabuka i višnja izvoze se kao sirovine, polu-proizvodi i gotovi proizvodi. Trenutno, najveća tržišta za ove proizvode su Nemačka i Italija, ali potencijal za izvoz u druge zemlje je takođe veliki.

Tabela 4. Površine pod šumama prema vlasništvu u ha (na 31. decembar 2011. godine)

	Površine šuma prema vlasništvu (ha)		
	ukupno	državne šume	privatne šume
UKUPNO	1.036.062	750.642	285.420
Čiste sastojine	344.576	279.383	65.193
Lišćara	301.217	237.166	64.051
Četinara	43.359	42.217	1.142
Mešovite sastojine	691.486	471.259	220.227
Lišćara	372.342	174.744	197.598
Četinara	83.042	74.566	8.476
Lišćara – četinara	236.102	221.949	14.153

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

12.2.3. Hidro-klimatski potencijali

Hidro-klimatski uslovi imaju značajnu i višestruku ulogu u valorizaciji privrednog i ukupnog razvoja Republike Srpske. Klimatske odlike su rezultat različitih geografskih faktora koji su prisutni na prostoru Republike Srpske. To je uslovalo postojanje različitih klimatskih timova i njenih varijanti, kao što su: umereno-kontinentalna, kontinentalna, planinska, župska i izmenjena mediteranska klima. Takva raznolikost klimatskih uslova u osnovi nudi različite povoljnosti za raznovrsnu poljoprivrednu proizvodnju (žitarice, voće, povrće, industrijsko bilje itd). Rečni potencijali nude velike mogućnosti, osim u proizvodnji hidroenergije, podjednako i kod navodnjavanja obradivih površine u razvoju turizma i u mogućnostima plovidbe, što do sada nije dovoljno iskorišćeno.

Sa hidrološkog aspekta, prostor Republike Srpske se može označiti kao bogat površinskom i podzemnom hidrološkom mrežom. Svi glavni rečni tokovi hidrološki pripadaju slivu Crnog mora i raspolažu značajnim hidroenergetskim potencijalom. Okosnicu hidropotencijala čine reke Drina, Trebišnjica i Vrbas sa već postojećim hidrocentralama. U tom pogledu je posebno značajna Drina koja ima najrazvijeniji hidrološki sistem i ogroman hidroenergetski potencijal koji je još uvek nedovoljno valorizovan. Pored četiri hidrocentrale, energetske infrastrukturni sistem Republike Srpske čine još dve termocentrale i šest malih industrijskih termoelektrana sa ukupnom instalisanom snagom od oko 1340 MW, što je nedovoljno za potrebe privrede i stanovništva. Trenutna iskorišćenost ukupnih potencijala za proizvodnju električne energije u Republici Srpskoj je oko 30%, što govori o mogućnostima ulaganja i razvoja ovog sektora. Instalirana snaga trenutno raspoloživih elektroenergetskih kapaciteta u Republici Srpskoj iznosi oko 1300 MW, koja bi se nakon realizacije nekoliko kapitalnih projekata trebala utrostručiti (termo-elektrana Stanari, i Ugljevik; hidro-centrale na reci Drina; hidro-centrala na reci Trebišnjici itd). Prema istraživanjima koja su provedena 80-tih godina definisano je i oko 120 lokacija za izgradnju malih hidroelektrana (među kojima su neke na graničnim rekama) ukupne instalirane snage oko 340 MW i prosečne godišnje proizvodnje 1400 GWh.

Posebno vredan hidrološki potencijal predstavljaju termalne i termalno mineralne vode. Brojna istraživanja su pokazala znatna bogatstva, a najveće je u severnom delu Republike Srpske. Ovi izvori se obično nalaze na dubinama od 1.000 do 3.000 m, sa temperaturom između 80° i 150°C. Na bazi tih voda već radi nekoliko banjsko-rekreacionih centara, kao što je: Banja Vrućica, Mlječanica, Laktaši, Slatina, Srpske Toplice, Guber i Vilina Blas. Valorizacija u punoj meri ovog vida hidrološkog potencijala bi trebala da usledi tek u dogledno vreme.

12.2.4. Rudno-mineralni resursi

Rudne i mineralne sirovine su uslovljene geološkom građom Republike Srpske. S obzirom na vrstu i prostorni razmeštaj poznatih ležišta mineralnih sirovina moguće ih je grupisati na energetske sirovine:

- mrki ugalj i lignit – Ugljevik, Gacko, Stanari, Miljevina;
- metalno mineralne sirovine (ruda gvožđa, boksita, olova i cinka) – Ljubija, Omarska, Milići, okolina Mrkonjić Grada, Ljubinje i Srebrenica;
- nemetalne mineralne sirovine (azbest, magnezit, gips, mermer, kaolin, vatrostalna i keramička glina, kvarcni pesak i krečnjački kamen) – ležišta i lokaliteti eksploatacije su prostorno vrlo raširena.

Utvrđene rezerve mrkog uglja, lignita i treseta pružaju niz mogućnosti za investitora u građevinskim projektima novih rudnika uglja i novih termo-elektrana, kao i postrojenja za proizvodnju tečnih goriva iz treseta. Osim toga, preliminarna istraživanja nafte i gasa su ukazala na postojanje perspektivnih naslaga na velikom broju mesta u Republici Srpskoj.

12.3. PRIVREDNI POTENCIJALI REPUBLIKE SRPSKE

U Republici Srpskoj postoji nekoliko perspektivnih privrednih grana. U tom pogledu poljoprivreda i prehrambena industrija predstavljaju najznačajniji privredni sektor. Isto tako, od značaja su i elektroprivreda, drvna industrija, metaloprerađivački sektor, turizam, rudarska industrija i građevinarstvo.

12.3.1. Poljoprivreda i prehrambena industrija

12.3.1.1. Poljoprivreda Republike Srpske

Za razvoj poljoprivrede postoje značajni prirodni preduslovi, kao što je prisustvo različitih geografskih i klimatskih rejona. Isto tako, značajno je prisustvo različitih rečnih tokova, termalnih izvorišta i slično. Međutim, sagledavajući mesto i značaj poljoprivrede u Republici Srpskoj potrebno je imati u vidu nekoliko važnih pokazatelja¹⁵⁰:

- brzo smanjenje učešća poljoprivrednog stanovništva (1950. godine poljoprivredno stanovništvo je činilo oko 76% od ukupnog stanovništva, a 1990. godine oko 17,0%);
- deagrarizacija i depopulacija seoskih, brdsko-planinskih i nekih prigradskih područja, kao i ponovno vraćanje jednog dela stanovništva u sektor poljoprivrede kao jedinog izvora prihoda;

¹⁵⁰ Strategija razvoja poljoprivrede Republike Srpske do 2015. godine, <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mps/Documents/Strategija%201.pdf>; datum pristupa 23.05.2013.

- relativno visoko učešće aktivnog poljoprivrednog stanovništva u ukupno aktivnom stanovništvu;
- formalno izmenjena vlasnička struktura, ali ne i suštinski, jer veći deo kapaciteta iz sektora poljoprivrede koji se odnosi na državna i društvena (imanja) preduzeća, sporo je ulazio u proces vlasničke transformacije, koji su po pravilu dugo trajali;
- nepovoljna posedovna struktura, što je posebno karakteristično za seljačka gazdinstva (prosečna veličina gazdinstva u Republici Srpskoj iznosi oko 3,5 ha, sadržanih u 7-9 odvojenih parcela) sa tendencijom daljeg usitnjavanja posjeda;
- prosečna starost i neprofesionalnost proizvođača se ne smanjuje,
- znatan deo gazdinstava nema aktivnih članova na svom posedu i ta tendencija se nastavlja, (do 19 godina starosti 28%, od 20 – 40 godina 26%, od 40 – 60 godina 24% i preko 60 godina 22%);
- visoko učešće agrarnog sektora u formiranju društvenog proizvoda (oko 14%) bez šumarstva i vodoprivrede, iako je agrarni kompleks na niskom stepenu razvijenosti;
- nedovoljne godišnje javne subvencije i podrške za poljoprivredu u evrima po hektaru u BiH iznose 16;
- broj farmera po savetodavcu (Poljoprivredna stručna služba) u BiH iznosi 18.400;
- dezinvestiranje u poljoprivredi, što je posledica ekonomskog stanja u Republici Srpskoj i u Bosni i Hercegovini, kao i nerešenog načina finansiranja poljoprivrede, nedovoljno preciziranih mera agrarne politike, odsustvo atraktivnih razvojnih programa, nizak nivo poznavanja agro-ekonomskih faktora privređivanja;
- usporeniji rast ukupne poljoprivredne proizvodnje u odnosu na resursnu osnovu i njen značaj u ekonomskoj strukturi, sa usporavanjem rasta posle maksimalnog nivoa ostvarenog prije 15-ak godina;
- visoko učešće troškova ishrane u strukturi upotrebljenih sredstava domaćinstva što se kreće između 60 i 70%;
- nestabilnost proizvodnje za izvoz, usporavanje izvoza poljoprivrednih proizvoda, nizak nivo kvaliteta proizvodi, dozvoljen nekontrolisan uvoz, (pokrivenost uvoza poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda vlastitim izvozom iznosi svega 8-10%);
- spor razvoj novih tehnologija, odnosno ekstenziviranje i pogoršanje tehničko-tehnološkog nivoa poljoprivredne proizvodnje;
- nedovoljno uređen sistem zaštite, podsticanja domaće proizvodnje, tržišta i cena.

Oranične površine su dominantne u strukturi poljoprivrednih površina, a kukuruz i pšenica su najzastupljenije kulture na ovim oraničnim površinama (tabela 3). Posmatrajući posedovnu strukturu oraničnih površina za period od 2002-2011.

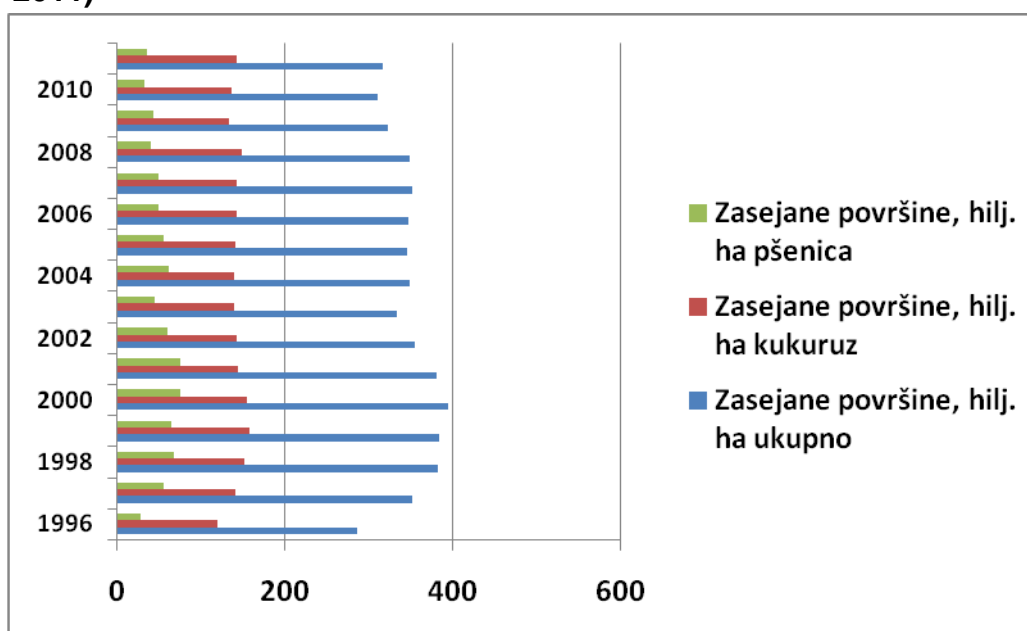
godine može se uočiti da je izraženo učešće poljoprivrednih proizvođača (tabela 5). U okviru Strategije razvoja poljoprivrede Republike Srpske do 2015, godine predviđeno je da će doći do smanjenja površina pod ratarskim kulturama. U tom smanjenju najveći doprinos bi trebalo da imaju žita, a da će buduća ratarska proizvodnja biti obeležena povećanjem površina pod krmnim i povrtarskim kulturama, dok rast proizvodnje industrijskog bilja će zavisiti od prisustva budućih preradnih kapaciteta.

Tabela 5. Posedovna struktura oraničnih površina u Republici Srpskoj (2002-2011)

	Oranice i bašte	Zasejane površine					Rasadnici, cveće i ukrasno bilje	Ugari i neobrađene oranice
		ukupno	žita	ind. bilje	povr. bilje	krmno bilje		
Poslovni subjekti	4	4	4	41	1	2	31	5
Porodična gazdinstva	96	96	96	59	99	98	69	95

Izvor: proračun autora na osnovu podataka sa <http://www.rzs.rs.ba/>

Grafikon 1. Zasejane površine pod pšenicom i kukuruzom u Republici Srpskoj (1996-2011)



Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Voćarska proizvodnja čini oko 5% od ukupnih poljoprivrednih površina (tabela 3), a najzastupljenije vrste su šljive, kruške i jabuke (tabela 5). U periodu od 2002. do 2011. godine je broj stabala jabuka i krušaka imao nešto intenzivniji rast, dok je broj stabala šljiva stagnirao. Međutim i pored toga što je voćarska proizvodnja Republike Srpske jedan od najprofitabilnijih vidova poljoprivredne proizvodnje, oko dve trećine

zasada imaju zastareo sortiment sa neadekvatnom tehnikom i zaštitom.¹⁵¹ Isto tako, u budućem razvoju poljoprivrede, očekuje se povećanje površina pod voćnjacima.¹⁵² Vinogradarska proizvodnja je zastupljena na oko 0,08% poljoprivrednih površina, i to uglavnom na području Hercegovine, ali su većina njih u poodmakloj fazi eksploatacije koji se uzgajaju na ekstenzivan način.¹⁵³

Tabela 6. Uzgoj voća u Republici Srpskoj (2002-2011)

	Jabuke	Kruške	Šljive
	hiljada stabala		
2002	1.855	858	7.189
2003	1.999	867	7.153
2004	2.086	905	7.280
2005	2.137	997	7.296
2006	2.366	1.006	7.141
2007	2.622	1.066	7.140
2008	2.992	1.069	7.138
2009	3.132	1.325	7.229
2010	3.472	1.361	7.253
2011	3.580	1.451	7.280
Stopa promene (%)	7,58	6,01	0,14

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Stočarstvo u ukupnoj proizvodnji u Bosni i Hercegovini, pa i za Republiku Srpsku ima učešće ispod 40% u ukupnoj poljoprivrednoj proizvodnji, što je dobar sintetički indikator opšte nerazvijenosti poljoprivrede¹⁵⁴. Međutim, i pored toga, Republika Srpska ima dobre komparativne prednosti za razvoj stočarstva, a pogotovo živinarstva. Poljoprivredna gazdinstva imaju dominantno učešće u ukupnoj stočarskoj proizvodnji Republike Srpske (grafikon 1). U periodu od 2002. do 2011. godine uočljivo je smanjenje broja konja i svinja, dok kod svih ostalih vrsta zabeležen porast broja grla (tabela 6). Najintenzivniji porast je zabeležen kod živina, gde se broj grla povećao sa oko 4.700 na oko 9.700, odnosno stopa promene za ovaj period iznosi oko 8.5%. Naime, u većini slučajeva ovaj rast živinarske proizvodnje je nastao kao rezultat primene standardizacije kvaliteta; kontinuiranosti proizvodnje; obezbeđenja faza u organizaciji proizvodnje. Osim primene principa industrijske

¹⁵¹ Isto.

¹⁵² Isto.

¹⁵³ Isto.

¹⁵⁴ Poljoprivreda i ruralni razvoj u BiH, Preporuke civilnog društva za brži put prema EU, septembar 2011, http://gradjanizaeuropu.ba/sites/default/files/poljoprivreda_i_ruralni_razvoj_finalne_preporuke_gradjan_a_za_europu.pdf; datum pristupa 24.05.2013.

proizvodnje u živicarstvu, od velikog značaja za njenu ekspanziju su imali i industrijski principi klanja.

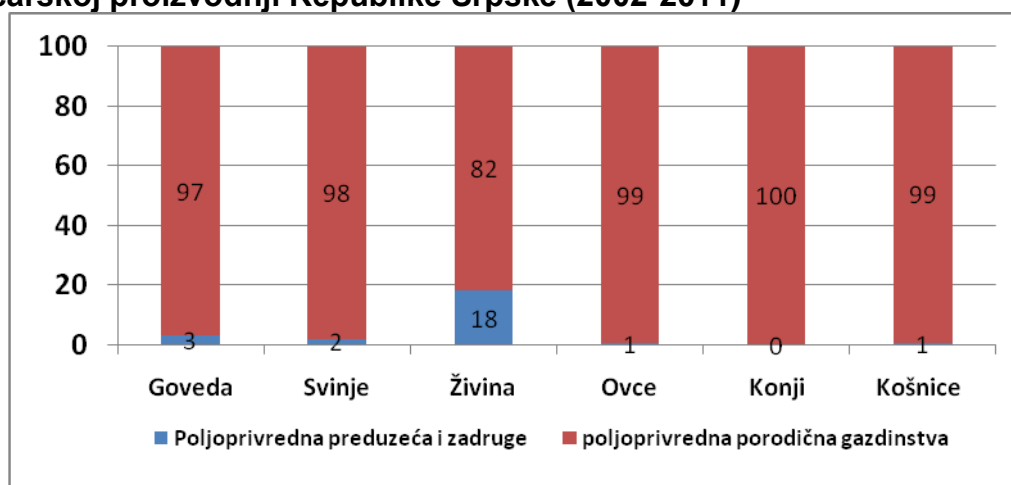
Tabela 7. Uzgoj stoke u Republici Srpskoj (2002-2011)

	Goveda	Svinje	Živina	Ovce	Konji	Košnice
	hiljada grla					
2004	212	493	4.647	384	16	91
2005	220	534	5.613	396	16	100
2006	275	596	7.346	460	16	113
2007	236	416	8.191	481	16	134
2008	227	384	8.882	493	14	146
2009	229	409	9.573	516	13	147
2010	235	466	12.304	523	12	160
2011	236	483	9.653	499	12	165
Stopa promene (%)	1,20	-0,23	8,46	2,95	-3,15	6,84

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

U poljoprivredi Republike Srpske su neophodne promene koje će se odvijati kroz proces transformacije, povezivanje proizvodnje, prerade i prometa, primenom savremenih tehnologija i tehnika u proizvodnji, sa angažovanjem većih ulaganja stranog i domaćeg kapitala za osavremenjivanje proizvodnje, prerade i prometa, uređenje zemljišta, selekcija i korišćenje genetičkih resursa, uvođenje u proizvodnju domaćih i stranih sorti.

Grafikon 1. Prosečno učešće poljoprivrednih gazdinstava i poslovnih subjekata u stočarskoj proizvodnji Republike Srpske (2002-2011)



Izvor: proračun autora na osnovu podataka sa <http://www.rzs.rs.ba/>

12.3.1.2. Prehrambena industrija Republike Srpske

Kad je reč o prehrambenoj industriji Republika Srpska raspolaže izvesnim brojem prerađivačko – prehrambenih kapaciteta, ali jedan deo tih kapaciteta prolazi kroz proces vlasničke transformacije, koja se odvija sporim tempom. Pored toga, pojedini kapaciteti nisu u funkciji ili nisu dovoljno iskorišćeni. Pored toga u Republici Srpskoj se javljaju privatni kapaciteti koji su manjeg kapaciteta. Takođe, prerađivački kapaciteti su prisutni kod:

- prerade žita – proizvodnja brašna, griza, testenina, hleba, peciva i stočne hrane;
- prerade mesa i mleka;
- prerada voća i povrća;
- prerada duvana;
- prerada šećerne repe i ulja.

Prema Izveštaju o stanju i uslovima privređivanja u prehrambenoj industriji za 2010. godinu Republike Srpske, prehrambena i duvanska industrija učestvuje u ukupnoj industriji sa 16,09%, a u ukupnoj zaposlenosti sa 4%.¹⁵⁵ Najveći broj prehrambenih kapaciteta je u okviru prerade hleba i mesa. Sumirajući značaj poljoprivrede i prehrambene industrije mogu se istaknuti nekoliko značajnih smernica za njihov razvoj:

- optimalno korišćenje agrarnih resursa (zemljišta, šuma, vode i dr. potencijala), povećanje produktivnosti i konkurentnosti, zaštita životne sredine;
- povećanje obima i prilagođavanje strukture agroindustrijske proizvodnje, koja trajno obezbeđuje prehrambenu sigurnost;
- uravnotežen integralni razvoj, agrarni, ruralni i regionalni, jačanje proizvodnosti i ekonomske zaštite tržišnih proizvođača,
- stabilno tržište poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, ponuda hrane po cenama, obimu, kvalitetu usklađenom sa potrebama kupovne snage potrošača, tendencija smanjenja troškova ishrane prema strukturi budžeta;
- povećanje izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda;
- tehničko-tehnološko osposobljavanje poljoprivrede u cilju uključivanja Republike Srpske u regionalne, evropske i svetske integracione procese.

12.3.2. Ostale privredne grane Republike Srpske

Republika Srpska raspolaže značajnim prirodnim resursima za proizvodnju električne energije, kao što su: ugalj, vodotoci i biomasa. Osim toga, Republika

¹⁵⁵ Izveštaj o stanju i uslovima privređivanja u prehrambenoj industriji za 2010. godinu Republike Srpske, http://www.mpsvrs.org/Upload/dokumenti/Izvjestaj%20o%20stanju%20i%20uslovima%20privredjivani%20a%20u%20prehrambenoj%20industriji%20za%202010_26_1_2012_56.doc, datum pristupa 24.05.2013.

Srpska raspolaže i sa geotermalnim izvorima, energijom vetra i sunca. Usled postojanja hidroenergetskog potencijala Republika Srpska je značajan izvoznik električne energije u regiji.

Drvena industrija u Republici Srpskoj je znatno razvijena jer se zasniva pre svega na domaćoj sirovini, koja je raspoloživa u većem delu. Isto tako, postoji duga tradicija u preradi drveta (oko 150 godina), koja je trajno izvozno usmerena.

Metaloprerađivački sektor ima veoma značajnu ulogu u privredi Republike Srpske, kako u strukturi industrijske proizvodnje, tako i po broju zaposlenih radnika, ali i kao jedan od važnih izvoznih sektora RS. Ovaj sektor čini 17,19% ukupno ostvarene proizvodnje u industriji RS. Takođe ovaj sektor je privukao mnogobrojne strane investitore (kao npr. Balkan Steel Int Est, Lihtenštajn; Alpos, Slovenija; Ukio Banko Investicine Groupe, Litvanija; Končar, Hrvatska; SCAI i PRO-Re N.A., Italija; Uscha Martin Black, Indija; Livar, Slovenija; Alumil YU Industry, Srbija; Iskra, Slovenija; FKL, Srbija; NetQM, Austrija; PMP FIMSI S.P.A., Italija).¹⁵⁶

Turizam u Republici Srpskoj ima dobru perspektivu za razvoj, a značajni potencijali razvoja turizma su:¹⁵⁷

- Planinski turizam - zimsko-sportski centri na Jahorini, Kneževu, Kozari i veliki broj lokacija sa potencijalima za razvoj planinskog i eko turizma (Romanija, Borja, Manjača, Sutjeska, Javor);
- Turizam u prirodi - Nacionalni park Sutjeska u kojem se nalazi i jedina prašuma u Evropi - Perućica sa 8 glečerskih jezera na planini Zelengori, i Nacionalni park Kozara;
- Avanturistički turizam - većim delom vezan za reke Drinu, Taru, Unu i Vrbas, uz mogućnost organizovanja sportskih aktivnosti ovima kao što su: paraglajding, planinarenje, planinski biciklizam, kao i razvoja kanjioninga;
- Lovno-ribolovni turizam - pokrenut je turistički program tzv. mušičarenja na rekama: Una, Unac, Ribnik, Ugar i Pliva;
- Tranzitni turizam - ima odlične mogućnosti razvoja, obzirom na izuzetan geostrateški položaj na glavna tri putna pravca u Evropi;
- Banjski turizam – postojanje devet banja;
- Poslovni turizam – Jahorina;
- Seoski turizam - ovaj vid turizma ima dobre preduslove za razvoj, budući da je očuvan autentičan prirodni ambijent, običaji i tradicija.

Rudarska industrija Republike Srpske zasniva se na prisustvu značajnih energetskih, metaličnih i nemetaličnih mineralnih sirovina (oko 50 mineralnih

¹⁵⁶ Investiciona razvoja banka Republike Srpske , <http://www.irbrs.org/azuro3/a3/?id=577>, datum pristupa 24.05.2013.

¹⁵⁷ Investiciona razvoja banka Republike Srpske, <http://www.irbrs.org/azuro3/a3/?id=578>, datum pristupa 24.05.2013.

resursa). Osim toga, postoje realne mogućnosti da se pronađu nova ležišta, povećaju i kvalitativno uvećaju postojeće rezerve i stvore uslovi za značajnije povećanje proizvodnje. Takođe, sektor građevinarstva je značajan u privrednim potencijalima Republike Srpske, pre svega zahvaljujući učestvovanju ove privredne grane u mnogim investicionim radovima, kao u regionu, tako i u inostranstvu (Alžir, Irak, Libija, Rusija, Nemačka). Građevinarstvo obuhvata preduzeća koja se bave poslovima visokogradnje, niskogradnje, hidrogradnje, izolaterskim, instalaterskim i montažerskim radovima u građevinarstvu, te inženjeringom i projektovanjem. Industrija građevinskog materijala obuhvata preduzeća koja se bave vađenjem kamena, šljunka, peska, gline i kaolina kao i preduzeća koja proizvode cement, kreč, gips, keramičke i opekarske proizvode, beton i proizvode od betona, cementa, gipsa i kamena.¹⁵⁸

¹⁵⁸ Investiciona razvoja banka Republike Srpske, <http://www.irbrs.org/azuro3/a3/?id=580>, datum pristupa 24.05.2013.

13. MAKROEKONOMSKI POKAZATELJI REPUBLIKE SRPSKE

Ekonomске indikatore Republike Srpske treba posmatrati u svetlu aktuelne svetke ekonomske krize. Naime, u okviru ove krize mogu se primetiti tri talasa. Prvi talas krize obeležio je vremenski period tokom 2008. godine kao kriza finansijskog sektora, dok drugi talas krize je tokom 2009. godine karakterističan po krizi realnog sektora. Treći talas krize nastupio je 2011. godine kao posledica slabe globalne potražnje, nezaposlenosti, ako i visokih fiskalnih deficita i javnog duga (posebno u zoni evra). Kratak oporavak svetske ekonomije je usledio tokom 2010. godine, da bi već od druge polovine 2011. godine bio usporen. Prvi efekti ekonomske krize u Republici Srpskoj primećeni su tokom 2007. godine, kada je došlo do naglog pada izvoza, smanjenja inostranih novčanih priliva. Osim toga u periodu ispoljavanja recesije dolazi do smanjenja proizvodnje, kao i vrednosti građevinskih radova, smanjenja zaposlenosti i domaće tražnje.

Takvi trendovi nastavljeni su tokom 2012. godine, gde su recesiona kretanja posledica usporavanja privredne i ekonomske aktivnosti u zoni evra, kao i u zemljama regiona (najznačajnijim partneri). Osim toga, tokom 2012. godine je došlo do pada poljoprivredne proizvodnje usled suše, tako da je to doprinelo kako smanjenju izvoza, tako i smanjenju fizičkog obima industrijske proizvodnje. Padu industrijske proizvodnje značajno je doprinela slabija inostrana tražnja, kao i loši uslovi za proizvodnju električne energije. Takva kretanja su se odrazila direktno na tržište rada, gde se produbio problem nezaposlenosti. Tokom 2012. godine je Republika Srpska u sklopu Federacije Bosne i Hercegovine obavila sa MMF-om pregovore, tako da je u septembru 2012. godine odobren je četvrti standby-aranžman. Od ukupno 784,62 miliona KM za BiH, 261,53 miliona KM se odnosilo na Republiku Srpsku, i predviđeni su za ublažavanja efekata svetske ekonomske krize: očuvanja kontinuiteta aranžmana valutnog odbora, održavanja fiskalne discipline, unapređenja reforme javnog sektora, očuvanja stabilnosti finansijskog sektora i poboljšanja poslovnog okruženja.¹⁵⁹

Vlada Republike Srpske predvidela je u 2013. godini pojačati investicionu aktivnost sa kojom bi znatno uticala na pozitivan rast privrednih kretanja. Planirane investicije se odnose na: pokretanje i realizaciju infrastrukture, putnu komunikaciju, auto-put Banja Luka-Doboj u saradnji sa EIB, projekat izgradnje Kliničkog centra u Banja Luci u saradnji sa EIB-om, projekat izgradnje vodovoda i kanalizacije za nekoliko opština u Republici Srpskoj, projekat izgradnje sistema mini hidroelektrane Cijevna III.¹⁶⁰

¹⁵⁹ Ekonomska politika Republike Srpske za 2013. godinu, Vlada Republike Srpske, Banja Luka, decembar 2012;

<http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mf/Servisi/Poslovanje/Documents/Ekonomska%20politika%20RS%20za%202013.-usvojen%20u%20NSRS.pdf>; datum pristupa 27.05.2013.

¹⁶⁰ Isto.

Ciljevi ekonomske politike na kojima će Vlada Republike Srpske raditi u 2013. godini su:¹⁶¹

- pozitivan privredni rast;
- fiskalna stabilnost;
- očuvanje i povećanje radnih mesta, kao i broja zaposlenih;
- povećanje konkurentnosti domaće privrede;
- zaštita domaće poljoprivredne proizvodnje;
- stabilnost javnih preduzeća;
- evropska integracija i regionalna saradnja i
- socijalna održivost.

Generalno, ekonomski oporavak Republike Srpske teče sporo i odvija se pod uticajem višegodišnjih prisutnih nepovoljnih privrednih i političkih prilika, kao i globalnom ekonomskom krizom, pri čemu pad industrijske proizvodnje, visoka stopa nezaposlenosti i spoljnotrgovinski deficit predstavljaju neke od glavnih poteškoća za bržu obnovu i razvoj.

13.1. BRUTO DRUŠTVENI PROIZVOD REPUBLIKE SRPSKE

Početakom 2000-tih Republika Srpska je imala stabilan rast BDP imajući u vidu da je bila niska startna osnova. Ostvareni prihodi od privatizacija, kao i od međunarodne ekonomske pomoći iz inostranstva su doprineli visokom predrecesijskom dinamičkom rastu. Strana ulaganja su u tom periodu imala neujednačeni trend rasta, sa izvesnim opadanjem i nivoom koji je znatno ispod onih u zemljama u regionu.

U periodu od 2005. i 2007. godine Republika Srpska ostvarila značajan rast privredne aktivnosti što se odrazilo na rast bruto domaćeg proizvoda, kao i donošenjem brojnih zakona i napretkom u njihovom sprovođenju i smanjenjem stepena siromaštva. Temelj razvoja privrede predstavljaju MSP i ogleda se u povećanju zaposlenosti, povećanje izvoznih aktivnosti, razvoj društvenih delatnosti, smanjenje platnog deficita. Među nepovoljnim efektima ističu se velika nezaposlenost, visok deficit platnog bilansa, produžavanje rokova privatizacije preduzeća, prisutnost sive ekonomije i socijalno raslojavanje. Pogotovo, 2006. godine su usledili značajniji pozitivni rezultati usled privatizacije velikih preduzeća, obezbeđena su sredstva za neke krupnije infrastrukturne projekte (autoput, ostali putevi, železnica, energetski sektor). Međutim, treba imati u vidu specifičnu poziciju Republike Srpske u okviru Federacije Bosne i Hercegovine kad je reč o monetarnoj i fiskalnoj politici. Naime, vodeću ulogu u koncipiranju monetarne politike ima Centralna banka Bosne i Hercegovine, osim toga postoji čvrsta vezanost domaće valute za evro što stvara nezadovoljavajuću eksternu neravnotežu.

¹⁶¹ Isto.

Tokom 2009. i 2012. godine rast BDP Republike Srpske je imao negativne vrednosti. Do početka svetske ekonomske krize visina realnog BDP-a se kretala u rasponu od 6-7% (tabela 8). Za 2011. godinu je BDP Republike Srpske iznosio oko 53% od BDP Federacije Bosne i Hercegovine, s tim da je u poljoprivredi i ribarstvu, u proizvodnji i snabdevanju električnom energijom, u državnoj upravi i odbrani, građevinarstvu, i zdravstvu i socijalnom radu Republika Srpska je imala veću dodatu vrednost od Federacije.¹⁶² Najnepovoljniji odnos Republika Srpska imala je u finansijskom posredovanju, ugostiteljstvu i u prerađivačkoj industriji.¹⁶³ Struktura BDP Republike Srpske se vremenom menjala, pa je tokom 2000. godine poljoprivreda imala dominantno učešće, dok za 2011. godinu najveći udeo ostvaruje trgovina na malo i veliko, a odmah posle nje je poljoprivreda (grafikon 2 i 3).

Tabela 8. BDP Republike Srpske (2004-2012)

	Nominalni BDP (u milionima KM)	Realan rast BDP (%)	BDP per capita (u KM)
2004.	5,115.6	6.8	3,528
2005.	5,763.0	7.1	3,984
2006.	6,543.7	6.0	4,533
2007.	7,351.0	6.7	5,106
2008.	8,489.3	6.2	5,906
2009.	8,223.0	-3.0	5,730
2010.	8,308.1	0.8	5,797
2011.	8,668.7	0.8	6,064
2012.	8,710.0	-0.7	6,125

Izvor: Statistički zavod Republike Srpske, Ministarstvo finansija Republike Srpske

Za 2013. godine očekuje se pozitivna stopa rasta BDP od 0,8%¹⁶⁴, pri čemu će rast biti rezultat povećanih investicija i rasta neto izvoza. Kod javnih investicija se očekuje početak izgradnje značajnijih infrastrukturnih projekata. S druge strane, rastu će takođe doprineti privredni oporavak značajnijih spoljno-trgovinskih partnera. Cilj Vlade Republike Srpske je da u narednom periodu poveća stopu rasta BDP, jer visoka stopa rasta je neophodna kako bi smanjilo ekonomsko zaostajanje sa zemljama okruženja, isto tako radi obezbeđenja sredstava za nove investicije i saniranja ekonomskih problema. Ostali ciljevi vlade Republike Srpske su usmereni ka povećanju broja zaposlenih, ka smanjenju razlika u nivou razvijenosti pojedinih

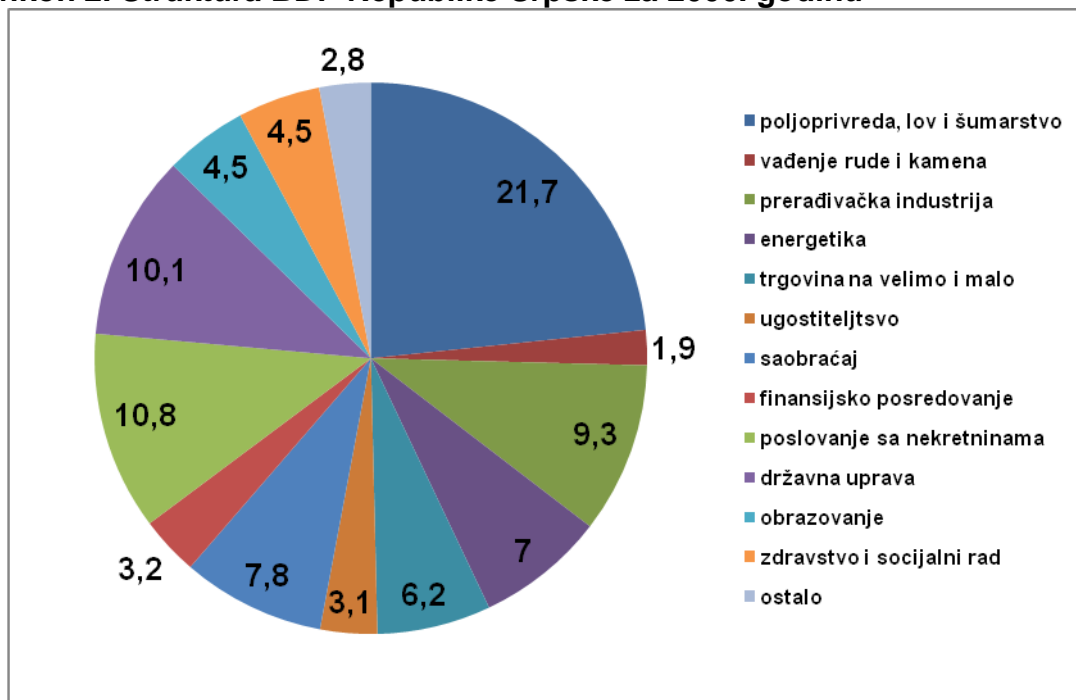
¹⁶² <http://www.makroekonomija.org/republika-srpska/bdp-republike-srpske-i-federacije-bih-u-2011/>; datum pristupa 27.05.2012.

¹⁶³ Isto.

¹⁶⁴ Ekonomska politika Republike Srpske za 2013. godinu, Vlada Republike Srpske, Banja Luka, decembar 2012; <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mf/Servisi/Poslovanje/Documents/Ekonomska%20politika%20RS%20za%202013.-usvojen%20u%20NSRS.pdf>; datum pristupa 27.05.2013.

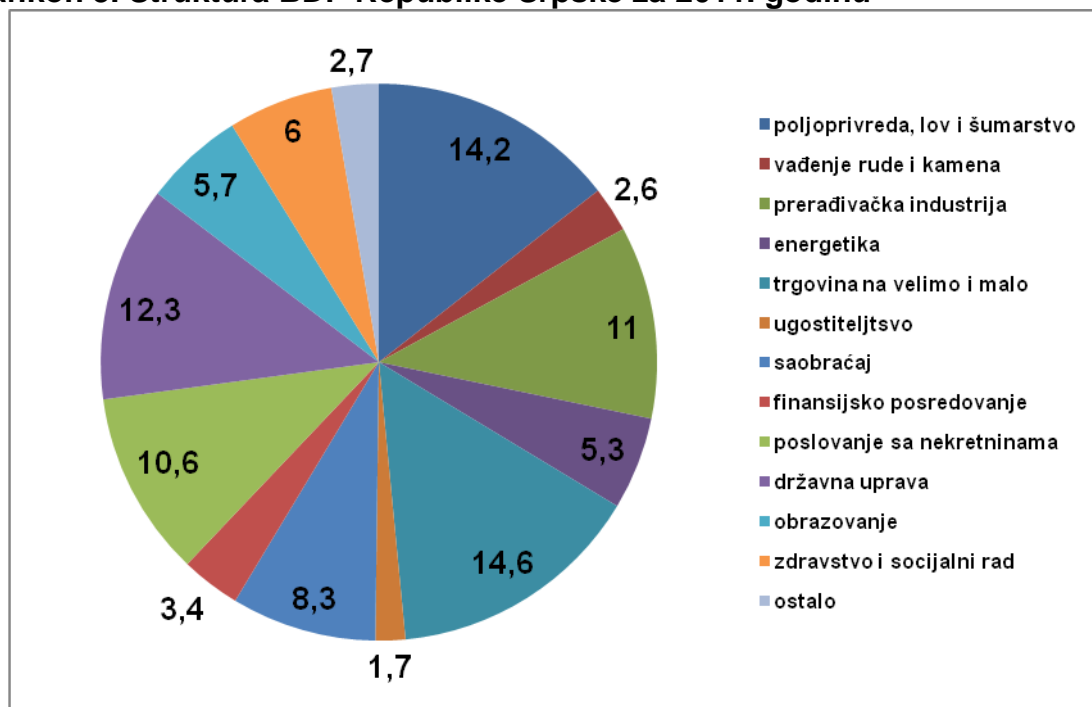
delova ovog entiteta, zatim povećanje standarda stanovništva i smanjenje socijalnih razlika.

Grafikon 2. Struktura BDP Republike Srpske za 2000. godinu



Izvor: <http://www.rzs.rs.ba>¹⁶⁵

Grafikon 3. Struktura BDP Republike Srpske za 2011. godinu



Izvor: <http://www.rzs.rs.ba>¹⁶⁶

¹⁶⁵ Nacionalni računi, bilten br. 1 i 5.

¹⁶⁶ Nacionalni računi, bilten br. 1 i 5.

13.2. INFLACIJA U REPUBLICI SRPSKOJ

Politika cena U Republici Srpskoj je rezultat rada kako centralne banke Federacije Bosne i Hercegovine, tako i vlade Republike Srpske. Inflatorna kretanja u Republici Srpskoj su tokom 2012. godine imala značajnije usporavanje u odnosu na 2011. godinu (tabela 8), i pored suše koja je uzrokovala rast opšteg nivoa cena.

Tabela 9. Kretanje potrošačkih cena u Republici Srpskoj (2006-2012)

	Potrošačke cene – inflacija (prosečna godišnja promena u %)
2006.	6.4
2007.	1.1
2008.	7.2
2009.	-0.4
2010.	2.5
2011.	3.9
2012.	2.1

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Na opšti nivo cena uticao je izostanak cenovnih pritisaka od strane domaćih ponuda, a isto tako izostao je i značajniji uticaj potražnje na samu dinamiku domaće inflacije. Generalno, kako u strukturi domaće potrošnje dominiraju prehrambeni proizvodi i goriva, očekuje se da će inflacija i u narednom periodu biti indukovana cenovnim trendovima na svetskim tržištima ovih proizvoda, ali i vremenskim uslovima i njihovim uticajem na rezultate domaće proizvodnje.¹⁶⁷ U 2013. godini se projektuje da će stopa inflacije u 2013. godini iznositi 1,9 %, na osnovu stabilizacije cena.¹⁶⁸

13.3. TRŽIŠTE RADA U REPUBLICI SRPSKOJ

Broj nezaposlenih u Republici Srpskoj varira, mada je primetno da se stopa nezaposlenosti tokom 2012. godine ima najveće vrednosti (oko 39%), što je relevantan podatak da se problem nezaposlenosti još više produbljuje usled nepovoljnih dejstava svetske ekonomske krize. Ipak, nezaposlenost je problem koji je

¹⁶⁷ Ekonomski monitor, Investiciona – razvojna banka Republike Srpske, broj 11; April 2013; http://www.irbrs.org/azuro3/azuro/uploads/monitor11_cir.pdf, datum pristupa 27.05.2013.

¹⁶⁸ Ekonomska politika Republike Srpske za 2013. godinu, Vlada Republike Srpske, Banja Luka, decembar 2012; <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mf/Servisi/Poslovanje/Documents/Ekonomska%20politika%20RS%20za%202013.-usvojen%20u%20NSRS.pdf>; datum pristupa 27.05.2013.

ipak prisutan i koji se svakom godinom sve više produbljuje (tabela 9). Tržište rada u Republici Srpskoj je obeležen izvesnim brojem negativnih pokazatelja:¹⁶⁹

- visoka stopa nezaposlenosti;
- visoka stopa prikrivene nezaposlenosti;
- niska stopa zaposlenosti u privatnom sektoru;
- visoko učešće sive ekonomije i „rad na crno“ u ukupnoj zaposlenosti;
- nepovoljna starosna i kvalifikaciona struktura nezaposlenih i dugo čekanje na zaposlenje.

Tabela 10. Broj zaposlenih i nezaposlenih u Republici Srpskoj (2004-2012)

	Broj nezaposlenih	Broj zaposlenih	Stopa nezaposlenosti u %
2004.	139.989	236.239	37,4
2005.	151.599	242.624	38,7
2006.	143.219	248.139	36,2
2007.	139.825	258.236	34,0
2008.	135.102	259.205	34,2
2009.	139.536	258.634	35,5
2010.	145.343	244.453	37,3
2011.	150.344	238.956	38,7
2012.	153.225	238.178	39,1

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Na osnovu podataka sa kojima raspolaže Zavod za zapošljavanje Republike Srpske, broj ukupno evidentiranih nezaposlenih lica (aktivna ponuda radne snage) u periodu od januara do septembra 2012. godine kretao se od 154.850 lica evidentiranih u januaru 2012. godine do 151.972 lica evidentiranih do 30.09.2012. godine.¹⁷⁰

Kvalifikaciona struktura aktivne ponude radne snage je bila sledeća:

- nekvalifikovani – 38.508;
- polukvalifikovani/niša stručna sprema – 3.590;
- kvalifikovani – 55.027;
- SSS – 40.812;
- visokokvalifikovani - 1.489;

¹⁶⁹ Ekonomski pokazatelji razvoja Republike Srpske u procesu tranzicije, http://www.apeiron-uni.eu/apeironinenglish/Centar_za_izdavacku_djelatnost/Radovi%20u%20PDF-u/Specijalisti%C4%8Dki%20PDF/Nikola%20Popovic-Ekonomski%20pokazatelji%20razvoja-Prof.%20dr%20Z.Baros.pdf; datum pristupa 27.05.2013.

¹⁷⁰ Ekonomska politika Republike Srpske za 2013. godinu, Vlada Republike Srpske, Banja Luka, decembar 2012; <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mf/Servisi/Poslovanje/Documents/Ekonomska%20politika%20RS%20za%202013.-usvojen%20u%20NSRS.pdf>; datum pristupa 27.05.2013.

- viša stručna sprema – 2.229;
- visoka stručna sprema – 10.062;
- masteri – 216;
- magistri – 36, i
- doktori nauka – 3.

Vlada Republike Srpske je tokom 2012. godine podstakla nekoliko značajnijih projekata u cilju smanjenja broja nezaposlenih lica, kao što su:¹⁷¹

- Projekat zapošljavanja pripravnika visoke i više stručne sprema „Znanjem do posla“;
- Projekat podrške zapošljavanju i samozapošljavanju ratnih vojnih invalida VRS, dece poginulih boraca VRS i nezaposlenih demobilisanih boraca Vojske Republike Srpske „ZAJEDNO DO POSLA“;
- Projekat podrške mrežama socijalne zaštite i zapošljavanju (SSNESP);
- Projekat podrške zapošljavanju Roma u Republici Srpskoj, i
- Projekat zapošljavanja mladih do 30 godina sa srednjom stručnom spremom u Republici Srpskoj.

13.4. SPOLJNA TRGOVINA U REPUBLICI SRPSKOJ

Analizirajući tokove u trgovinskoj razmeni moguće je uočiti globalne trendove, gde je većina prihoda od međunarodne trgovine pripadala visokorazvijenim zemljama, koje poseduju proizvode i usluge koji su konkurentni na svetskom tržištu. Najveću stopu rasta imaju one zemlje koje imaju najveći porast izvoza.

Ekonomska i tehnološka globalizacija prisiljava zemlje da stimulišu stvaranje međunarodno konkurentnih proizvoda, odnosno preduzeća i da stvaraju povoljnu klimu koja će privući međunarodno konkurentne subjekte i industrijske grane u svrhu povećanja ekonomskog rasta i razvoja.

Spoljnotrgovinsko poslovanje Republike Srpske odlikuje znatno veća vrednost uvoza od izvoza što rezultira negativnim spoljnotrgovinskim bilansom (grafikon 4. i 5). Jedan od najvećih problema Republike Srpske jeste visok spoljnotrgovinski deficit, koji je nastao usled slabe konkurentnosti privrede na međunarodnom tržištu, loše zaštite i stimulacije domaće proizvodnje, visoke uvozno-izvozne zavisnosti, neusklađenosti carinskih tarifa (carinskih stopa na repromaterijale i sirovine koje se ne proizvode u Republici Srpskoj).

Povećanje izvoza je bitan preduslov makroekonomske stabilnosti Republike Srpske, kao i ekonomski rast. Institucije u Republici Srpskoj imaju obavezu da se izbore za povoljan položaj preduzeća u spoljnotrgovinskoj razmeni i adekvatno

¹⁷¹ Isto.

korišćenje sredstava i mera koje se preduzimaju na nivou kao i približavanje institucija korisnicima iz RS.

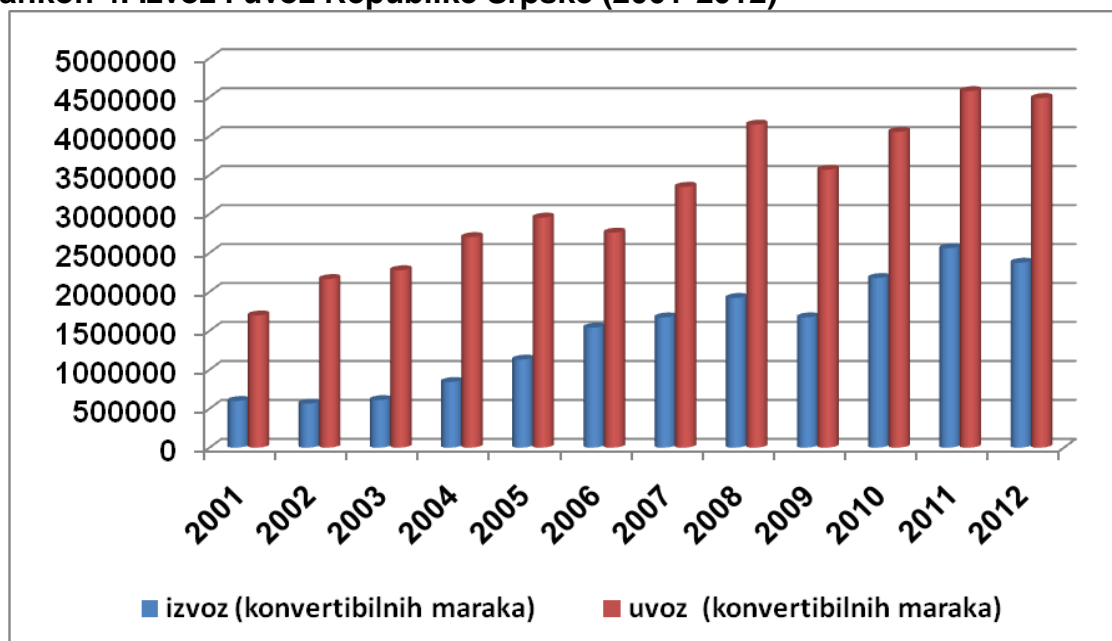
Nekonkurentnost privrede otežava makroekonomsku stabilnost Republike Srpske, a visok spoljnotrgovinski deficit negativno utiče na platni bilans i koji se isto tako negativno odražava na makroekonomsku stabilnost.

Pored problema nekonkurentnosti, izvoznici Republike Srpske, susreću se sa brojnim carinskim i necarinskim barijerama u zemljama koje izvoze. Međutim, i pored toga prehrambena industrija je pokazala izvesnu „otpornost“ na nepovoljna ekonomska kretanja, jer je izvoz hrane tokom 2012. godine zabeležio rast od 10,8%, odnosno pića od 11,3%.¹⁷²

S druge strane, tržište Republike Srpske je malo i ne pruža dovoljno prostora za razvoj privrednih subjekata. Neophodna su strana ulaganja za rast privrede, koja će podsticati izvoz i strane direktne investicije sve u cilju rešavanja spoljnotrgovinskog deficita i razvoja privrede uopšte.

Takođe su neophodni podsticaji izvoza u regionu putem sporazuma o slobodnoj trgovini CEFTA. Potrebno je pokrenuti inicijativu za ukidanje carine na sirovine koje se ne proizvode u zemlji, kao i vršiti direktne uticaje na izvozna preduzeća, pružati pomoć u razvoju i prilagođavanju proizvoda međunarodnim standardima, podrška razvoju tržišta, promociji izvozne ponude, jačanje podrške raznih institucija (Vlade Republike Srpske) izvoznim preduzećima.

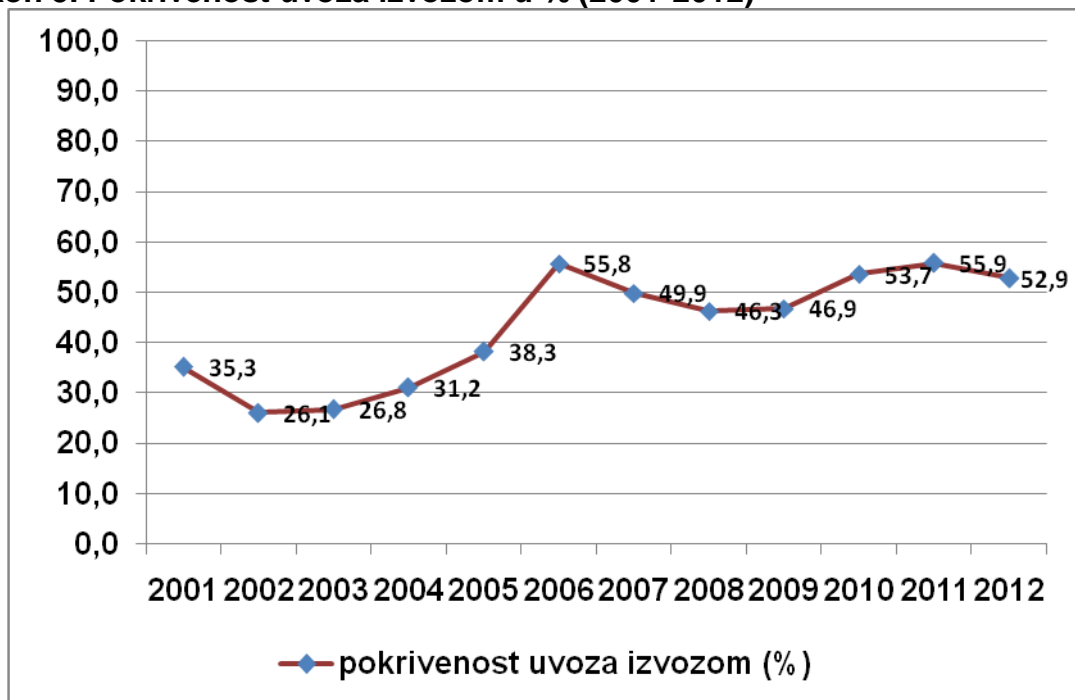
Grafikon 4. Izvoz i uvoz Republike Srpske (2001-2012)



Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

¹⁷² Isto.

Grafikon 5. Pokrivenost uvoza izvozom u % (2001-2012)



Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Generalno posmatrajući, najveća vrednost ostvarenog izvoza iz Republike Srpske je u sektorima:

- baznih metala (železnih ruda i njihovi proizvodi - 20 % u ukupnom izvozu);
- drvo i proizvodi od drveta, sektor u kojem Republika Srpska ostvaruje značajne rezultate po pitanju izvoza, odnosno ostvaruje suficit, a izvozi i nameštaj i proizvode od drveta sa većom dodatnom vrednošću,
- poluproizvodi niskog stepena prerade (glinica, papirna konfekcija), električna energija i proizvodi od metala, kože i obuće;
- u proizvodnji hrane Republika Srpska zauzima značajno mesto na tržištu kako na regionalnom planu, tako i šire, ali je u tom sektoru niska konkurentnost.

S druge strane, struktura uvoznih dobara je mnogo šira, od energenata, preko proizvoda visokih tehnologija pa do roba široke potrošnje i prehrambenih proizvoda i to često sa kvalitetom koji ne zadovoljava standard na uređenim tržištima.

Republika Srpska na svetskom tržištu konkuriše sa izvoznim poljoprivrednim proizvodima niskog stepena obrade, odnosno niske dodate vrednosti. Najveći izvoz Republika Srpska ostvaruje kod sledećih proizvoda: mleka, mlečnih proizvoda, prerađevina voća i povrća, konditorskih proizvoda, dok uvoz kod sledećih proizvoda: žitarice, stočna hrana, žive životinje, meso i mesni proizvodi i pića.

Tokom 2012. godine Republika Srpska je 57,4 % izvoza i 36,4% uvoza realizovala sa zemljama članicama EU, dok je sa CEFTA članicama ostvarila oko 37,1% izvoza i 24,1% uvoza.¹⁷³

Tržište EU je najznačajniji spoljnotrgovinski partner Republike Srpske, mada zbog strogih zakonskih propisa u oblasti kvaliteta, sertifikacija, sanitarnih i fitosanitarnih mera, dolazi do limitiranja izvoza prilikom poštovanja izvoznih standarda i procedura. Republika Srpska bi se trebala najviše osloniti na povećanje konkurentnosti, praćenje kvaliteta domaćih proizvoda, praćenje obima proizvodnje za ta tržišta, neophodnih za ulazak na tržište EU. Kao i kod izvoza, najveći deo uvoza se ostvaruje iz EU (Italija, Nemačka, Mađarska, Slovenija, Austrija). Povećanju obima spoljnotrgovinske razmene doprinosi stupanje na snagu Centralno-evropskog sporazuma o slobodnoj trgovini – CEFTA, kojim se dopunjuju postojeći sporazumi o slobodnoj trgovini sa pojedinim zemljama iz regiona.

Najznačajniji izvozni trgovinski partneri Republike Srpske tokom 2012. godine bili su¹⁷⁴:

- Italija (16%);
- Srbija (15,6%), i
- Hrvatska (13,5%).

Najznačajniji uvozni trgovinski partneri Republike Srpske tokom 2012. godine bili su¹⁷⁵:

- Rusija (26%);
- Srbija (17,2%), i
- Italija (9,2%).

Osnovni problemi u spoljnotrgovinskoj razmeni sa kojima se Republika Srpska susreće su:

- postojanje malog broja firmi koje su sposobne za poslove uvoza i izvoza;
- nedovoljan broj informacija o stranim tržištima;
- nizak nivo znanja postojećih kadrova;
- postojanje malog broja firmi koji ispunjavaju standarde koji su neophodni za izvoz u EU;
- nepostojanje dovoljne količine finansijskih sredstava, nepovoljni uslovi za bankarske garancije;
- razne administrativne prepreke za izvoz;
- nepostojanje podrške za izvoz od strane Vlade RS i drugih javnih institucija, i
- slaba povezanost između institucija i udruženja za podršku daljem izvozu.

¹⁷³ Isto.

¹⁷⁴ Isto.

¹⁷⁵ Isto.

Strukturu izvoza treba da čine oni proizvodi sa odgovarajućim standardima koji će zadovoljiti potrebe potrošača u zemljama. Zbog veličine tržišta i Republika Srpska i BiH će biti prisiljene da vode liberalnu spoljnotrgovinsku politiku. Preduslov za dalji razvoj bi bila njihova otvorenost ka svetu.

13.5. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE U REPUBLICI SRPSKOJ

Problemi sa kojima se suočava Republika Srpska su nezaposlenost, porast siromaštva, te zaostajanje ekonomskog rasta i razvoja. Sve je to posledica ratnih sukoba tokom 90-tih godina prošlog veka, kao i problema koje neminovno generiše proces tranzicije. Nekadašnji veliki poslovni sistemi koji su bili temelji ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine, zapošljavali su veliki broj radnika, a danas su to uglavnom devastirani objekti. S druge strane, novonastali privatni sektor još nije iznašao mogućnosti za ublažavanje posledica, nastale od propasti velikih poslovnih sistema, kao ni mogućnosti da iznađu nove perspektive uravnoteženog, samoodrživog i dinamičnog razvoja. Poseban problem predstavljaju zaostali kapaciteti bivših velikih poslovnih sistema koji vremenom sve više propadaju. Novi načini iskorišćavanja tih potencijala, kapaciteta i njihovo stavljanje u funkciju ekonomskog razvoja praćeni su problemima, za čije rešavanje je neophodno angažovanje kako javnog, tako i privatnog sektora. Javni sektor bi trebao biti aktivan u kreiranju stimulirajućeg ambijenta u kojem će privatni sektor, kroz realizaciju vlastitih poslovnih interesa, doprinositi ostvarenju opštih društvenih i razvojnih ciljeva. Vlada Republike Srpske ima ključnu ulogu u stvaranju povoljnijeg poslovnog okruženja, koji će, ne samo promovisati, nego i stimulisati i olakšati osnivanje, rast i razvoj malih i srednjih preduzeća, kreirati i koordinirati druge preduzetničke projekte i poduhvate. Poslovne zone, tehnološki parkovi i inkubatori predstavljaju novi koncept bržeg ekonomskog razvoja regije. One mogu ponuditi povoljnije uslove po pitanju prostora, objekata, industrijske, saobraćajne i komunalne infrastrukture koje stimulišu osnivanje i rast MSP, te dolazak stranih investicija (kompanija). Osnovni cilj za rast i razvoj privrede Republike Srpske jeste privlačenje stranih investicija u proizvodni sektor, da se poveća broj domaćih preduzeća kao i formiranje poslovnih zona. Domaći i inostrani investitori, koji imaju nameru investiranja kao i pokretanje proizvodnje, suočeni su sa problemom nedefinisanih, neregulisanih i neuređenih lokacija na teritoriji ne samo Republike Srpske već i čitave BiH. To daje lošu sliku o jednoj zemlji, stranim investitorima i stvara utisak da se ne preduzimaju adekvatne mere na stvaranju ambijenta pogodnog za investiranje. Domaći investitori lako odustaju od ulaganja ili ne žele da se izlažu troškovima razvoja, dok inostrani investitori poslovne šanse traže u drugim zemljama. Strane investicije, odnosno strana ulaganja u uslovima globalizacije su od velikog su značaja za privredni razvoj svake zemlje.

Prednosti privlačenja stranih direktnih investicija su brojne, a najčešće se ostvaruju kod finansiranja kapitalnih investicija, transfera novih tehnologija i imaju direktne implikacije kroz pozitivne efekte na platni i trgovinski bilans. Strani investitori,

ulažu u preduzeća sa motivom uspostavljanja dugoročne poslovne saradnje i zajedničkog upravljanja. Strane direktne investicije podstiču razvoj zemlje tako što se omogućuje pristup marketinškom znanju, menadžerskim sposobnostima neophodnim za upravljanje proizvodnjom, a sve to rezultuje stvaranju mogućnosti ulaska na strana tržišta kao i konkurentnost prilikom izvoza. Međutim, strane investicije mogu biti i visoko rizični oblik investiranja kapitala u preduzeća, pogotovo što investitor očekuje dobit po osnovu ulaganja, koja bi bila srazmerna veličini preuzetog rizika, kao što očekuje i pokriće troškova investiranja i poslovanja u inostranstvu. Modeli stranih investicija mogu biti: potpuno vlasništvo nad određenim projektom u zemlji domaćina, procentualno učešće ili dugoročni zajmovi. U periodu od 2009. do 2012. godine u Republici Srpskoj izrađena je Strategija podsticanja i razvoja stranih ulaganja u Republici Srpskoj, definisano je opredjeljenje Republike Srpske ka izgradnji konkurentne i dinamične ekonomije, temeljene na prirodnim resursima i vlastitom ljudskom kapitalu. Svrha strategije je da se sagledaju ograničavajući faktori u procesu privlačenja novih ulaganja u proizvodne sektore i da se ukaže na nacionalni prioritet razvijanja izvoza proizvoda i da se obezbede nove mogućnosti za otvaranje novih radnih mesta. U Strategiji su definisani osnovni strateški ciljevi:

- unapređenje investicione i poslovne klime;
- stvaranje adekvatnog institucionalnog okvira za privlačenje stranih direktnih ulaganja, posebno na prioritetne sektore;
- privlačenje svih tipova stranih direktnih investicija, posebno iz odabranih zemalja (Srbija, Rusija, Kina, Slovenija, Hrvatska, Austrija, Nemačka, Italija).

Tabela 11. Priliv stranih direktnih investicija (SDI)u Republiku Srpsku

Period	Iznos - neto vrednost¹⁷⁶	% učešća
1994 - 1997.	36.217	0,95
I - XII 1998.	23.938	0,63
I - XII 1999.	60.364	1,58
I - XII 2000.	127.767	3,35
I - XII 2001.	34.226	0,90
I - XII 2002.	263.705	6,92
I - XII 2003.	35.624	0,93
I - XII 2004.	615.679	16,15
I - XII 2005.	263.218	6,90
I - XII 2006.	103.223	2,71
I - XII 2007.	1.946.688	51,06
I - XII 2008.	165.675	4,35

¹⁷⁶ Neto vrednost SDI podrazumeva oduzimanje vrednosti smanjenja kapitala od ukupne bruto vrednosti SDI, tj. uzimaju u obzir odliv stranog kapitala kao rezultat povlačenja stranih ulaganja ili transfera kapitala bosanskohercegovačkim poslovnim subjektima, kao i smanjenja usled pokrića gubitaka u preduzećima sa stranim kapitalom.

I - XII 2009.	104.500	2,74
I - VI 2010.	31.648	0,83
Ukupno:	3.812.472	100,00

Izvor: <http://www.irbrs.net/Statistika.aspx?tab=12&lang=lat>¹⁷⁷

Postoje značajne oscilacije u kretanju stranih direktnih investicija u Republiku Srpsku tokom posmatranog perioda od 1994-2010. godine. Najznačajniji udeo investicija je ostvaren tokom 2007. godine, kada je izvršena privatizacija Telekomu Republike Srpske (1,26 mil. KM), Rafinerije nafte Brod i rafinerije Modriče (ukupno 482 mil. KM). Zemlje iz kojih su potekle najznačajnije investicije su: Slovenija (78 mil. KM), Srbija (59 mil. KM) i Austrija (58 mil. KM). Nešto manje priliva investicija je ostvareno tokom 2004. godine (16% od svih investicija tokom perioda).

U Republici Srpskoj postoje razne mogućnosti i prilike za investiranje, kako u postojeću poslovnu infrastrukturu, tako i kroz ostale vidove direktnog investiranja. To su pre svega:

- poslovne zone;
- koncesije;
- javno-privatno partnerstvo i
- privatizacija.

Podsticanje stranih direktnih investicija može se vršiti kroz strateške mere, koje bi trebale obezbediti povoljnost uslova poslovanja, odnosno smanjenje rizika poslovanja, te usklađivanje nacionalne investicione politike sa politikom regije, osiguraju u zemlji status privlačne investicione destinacije, vršiti prezentacije i afirmacije uspešnih primera ulaganja u Republiku Srpsku. Promociju SDI mogu da vrše sledeće institucije:

- IRBRS (putem internet prezentacije „Investirajte u Republiku Srpsku“, postavljanja „Baza podataka o investicionim lokacijama u RS“, Baza podataka o ekonomskim indikatorima RS, te kroz objavu Ekonomskog monitora);
- Ministarstvo za ekonomske odnose i regionalnu saradnju, kroz unapređenje ekonomskih odnosa sa inostranstvom, praćenje stranih ulaganja, koordinaciju aktivnosti na poboljšanje poslovnog okruženja koje će podspešiti priliv SDI;
- Republička agencija za MSP RS;
- Privredna Komora RS;
- Agencija za promociju stranih investicija (FIPA).

Strane direktne investicije doprinose razvoju MSP i preduzetništva u agroprivredi na taj način što povećavaju nivo konkurentnosti domaćih preduzeća kroz

¹⁷⁷ Na osnovu podataka preuzetih sa: MOFTER - Ministarstvo spoljne trgovine i ekonomskih odnosa.

processe privatizacije i ekonomske tranzicije, transfer tehnologije, povećavaju produktivnost, povezuju preduzeća, obezbeđuju osvajanje novih tržišta, povećavaju izvoz, obezbeđuju porast zaposlenosti i sigurnost domaće ekonomije. Inostrani kapital doprinosi boljoj revitalizaciji privrednih subjekata kao i njihovom opstanku na tržištu.¹⁷⁸

¹⁷⁸ Sektorska strategija razvoja industrije Republike Srpske za period od 2009-2013. godine, <https://vladars.net%2Fsr-SP-Cyrl%2FVlada%2FMinistarstva%2Fmper%2Fstd%2FDocuments%2FSektorska%2520strategija%2520industrije.pdf>; datum pristupa: 21.06.2013.

14. AGROPRIVREDA REPUBLIKE SRPSKE

Krajem 80-tih godina prošlog veka Bosnu i Hercegovinu, kao i Republiku Srpsku, pratila je nezdrava politička sredina, direktno mešanje države u unutrašnje stvari preduzeća, nedostatak investicija, zaostajanje u razvoju u odnosu na druge zemlje u Evropi, zaostajanje u tehničkim tokovima, pad rentabilnosti i efikasnost poslovanja preduzeća. Bosna i Hercegovina je bila ekonomski koncipirana kao republika sa jakom industrijom i izvozno orjentisanom privredom. Izvozili su se gotovi proizvodi, teška industrija, (električni sklopovi, vojni program), energenti, sirovine (rude metala i nemetala), tekstilna industrija je bila razvijena, a poljoprivredni sektor je uvek zaostajao, ali je bio značajan za ukupan razvoj. Preduzeća su bila devastirana ratnim dejstvima, veliki sistemi koji su u tom periodu funkcionisali, radili su samo radi održavanja procesa proizvodnje, gubici su se gomilali, radnici slali na čekanje.

U predratnom periodu Bosna i Hercegovina (Republika Srpska) je bila iznad proseka po razvijenosti poljoprivrede, a u današnje vreme nivo poljoprivredne proizvodnje ne podmiruje potrebe domaćeg stanovništva. Tako da je težnja agrarne politike na povećanju obima poljoprivredne proizvodnje, kvaliteta, zaštita okoline i zaštite domaće proizvodnje. Ova težnja je svakako realna, ako se ima u vidu da postoje povoljni klimatski uslovi uz relativno niske cene sirovina, što daju poljoprivredi u Bosni i Hercegovini (Republici Srpskoj) jasnu konkurentsku prednost nad drugim zemljama (niske cene transporta, kao i niske cene zemljišta i radne snage) gde poljoprivredni sektor u zemlji može biti dobro pozicioniran za takmičenje na izvoznim tržištima. Međutim, poljoprivredni sektor se suočava sa širokim spektrom ograničenja na tržištima sirovina i gotovih proizvoda (niske cene gotovih proizvoda, skupa logistika, te ograničen stepen dostupnosti finansiranja po prihvatljivim cenama) što dovodi do smanjivanja stepena produktivnosti kao i konkurentnosti. Sve to ukazuje da uloga prehrambenog i poljoprivrednog sektora mora da se definiše, tako da pre svega i dalje predstavlja izvor sredstava za život za relativno siromašno ruralno stanovništvo ili da evoluiru u konkurentniji sektor koji može da predstavlja zamenu za uvoz i da proširi izvoz.

Finansiranje poljoprivrede je najsloženiji segment agrarnog razvoja. Od dobro postavljenih modaliteta finansiranja poljoprivrede zavisi u kojoj meri će on doprinosti opštem privrednom razvoju. U tržišno razvijenim zemljama koriste se novi vidovi i modaliteti finansiranja agrarne privrede: lizing, hartije od vrednosti, nove emisije, koncesije, franšizing, faktoring i dr. U Republici Srpskoj država mora intervenisati svojim merama za potrebe agrarne privrede tj. definisati temeljitije i jasno definisati ulogu agrarnog budžeta i agrarnog bankarstva i podstaći druge oblike i modalitete finansiranja. Ova funkcija države ima za cilj da osigura veću stabilnost proizvodnje i tržišta poljoprivredno-prehrambenih proizvoda i veću sigurnost proizvođača. Najveću prednost imaju velika preduzeća u odnosu na mala, jer mogu lakše doći do kredita,

obično imaju veći potencijal za interno finansiranje, kao i poreske olakšice. Za mala i srednja preduzeća, finansiranje se može posmatrati uskim grlom, koje sprečava njihov pravovremeni rast. To se ne odnosi na kratkoročne kredite, problem se javlja kod obezbeđivanja dugoročnih kredita. Izvori sredstava za finansiranje agroprivrede mogu biti: sredstva agrarne banke; sredstva drugih poslovnih banaka; sredstva fonda za razvoj (deo namenjen za poljoprivredu); sredstva agrarnog budžeta; sredstva osiguravajućih i drugih finansijskih institucija; mikrofinansijske organizacije; poljoprivredno kreditne zadruge; iznos sredstva, bilo da se radi o namenskim kreditnim linijama, direktnim ulaganjima u konkretne projekte, donacije, hartije od vrednosti.

Poljoprivrednom sektoru potrebni su kratkoročni krediti da bi pokrio potrebe finansiranje proizvodnje od prodaje i naplate proizvoda, dok su srednjoročni krediti potrebni za osnovna sredstva. Kad je reč o preduzetništvu u agroprivredi tu postoji potreba za **uplitanjem države**, direktno ili indirektno u razvoju preduzetničkog finansiranja. Mala privreda se može razvijati i bez podrške države, ali tada je ekonomski rast na nižem nivou. Uloga države podrazumeva izradu strategije razvoja, sa kojom bi se trebale analizirati sve komparativne prednosti agroprivrede Republike Srpske i odrediti osnovni pravci razvoja privrede u narednom razdoblju. Stvaranje povoljnih uslova za razvoj privrede, podrazumeva stvaranje zakonodavnog okvira koji taj razvoj olakšava i podstiče, te doprinosi uklanjanju postojećih prepreka. Da bi se efikasnije ostvarili strateški ciljevi razvoja male privrede neophodno je uvažavati strateške postavke razvoja privrede. Uspešnost delovanja firmi i preduzetnika tesno je vezana za nivo organizovanosti države. Država bi trebala da deluje u više pravaca, kroz:

- kreiranje ekonomskog rasta i podsticanjem razvoja preduzetništva;
- podršku tehnološkom razvoju;
- promenu privredne strukture preko sinergetske uloge države i njenog tržišta.

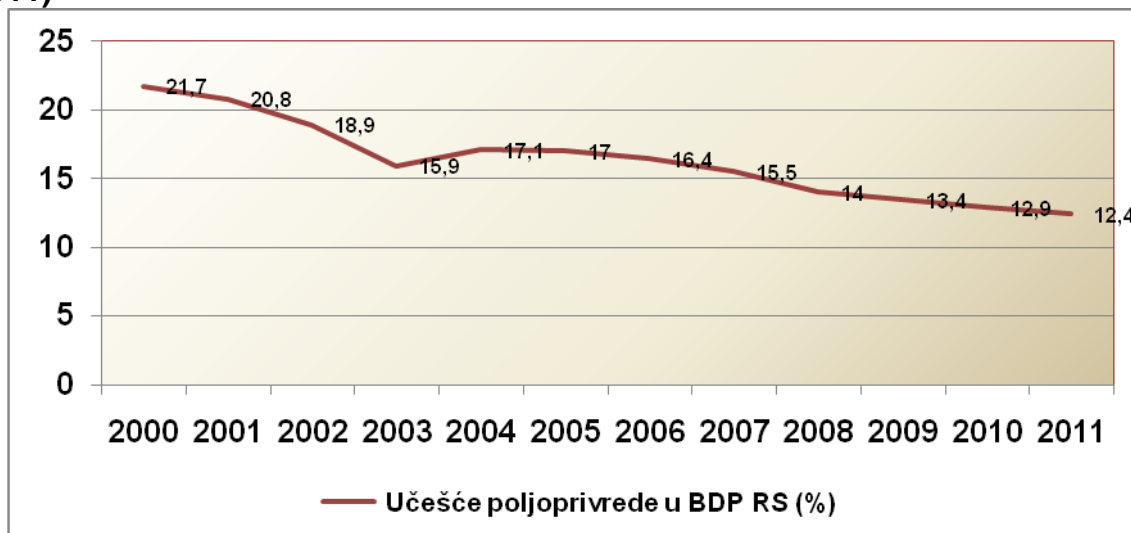
Državna ekonomska politika može direktno uticati na razvoj preduzetništva i jačanje sektora MSP; makroekonomskom politikom koja podrazumeva stabilan privredni ambijent za sve subjekte uključujući preduzetnike i mala preduzeća; uključivanjem preduzetnika u industrijsku politiku sa posebnim programima i oblicima podrške na rešavanju problema; promocijom preduzetništva u okruženju i sl.

14.1. PRIMARNA POLJOPRIVREDNA PROIZVODNJA REPUBLIKE SRPSKE

Poljoprivreda (uključujući lov i šumarstvo) spada u najznačajniji sektor u privredi Republike Srpske. Predstavlja drugi najveći sektor u privredi Republike Srpske. Od 2000. godine učešće poljoprivrede u BDP Republike Srpske opada (grafikon 6). Tokom 2011. godine nominalna vrednost BDP iz sektora poljoprivrede je iznosila 882.957 konvertibilnih maraka. Veliko učešće poljoprivrede vidljivo je i kod učešća zaposlenih u sektoru poljoprivrede u ukupnoj radnoj populaciji i toku

vremenskog intervala od 2007-2012. godine se ovo učešće kretalo u rasponu od 31,2% do 32,7% (grafikon 7).

Grafikon 6. Procentualno učešće poljoprivrede u BDP Republike Srpske (2000-2011)



Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>¹⁷⁹

Poljoprivredna proizvodnja Republike Srpske se obavlja uglavnom na individualnim gazdinstvima. Učešće poljoprivrednih preduzeća i zadruga u proizvodnji poljoprivrednih kultura iznosi oko 3-5%.¹⁸⁰ Isto tako, hronološki posmatrano, može se uočiti da se povećava prosečna veličina individualnih gazdinstava, ali je taj rast blagog intenziteta (tabela 10). U svakom slučaju to je znak da postoji trend ukрупnjavanja gazdinstava. Međutim, poljoprivredna proizvodnja na individualnim gazdinstvima nije dovoljno razvijena, što je ograničavajući činilac ka ostvarenju konkurentnosti i prelasku na tržišno orijentisanu agroprivredu, jer je najveći deo proizvodnje usmeren za potrebe potrošnje domaćinstva, dok je samo mali deo proizvodnje namenjen tržištu. Postoje procene da u Republici Srpskoj postoji oko 220.000 gazdinstava, ali je od toga do kraja 2010. godine registrovano oko njih 59.000.¹⁸¹ Takođe, individualna gazdinstva raspolažu sa najvećim delom proizvodnih potencijala u poljoprivredi, tako npr. za period od 2004-2008. godine:¹⁸²

- su posedovali oko 96% od ukupnih obradivih površina;
- su imali oko 86.53% od ukupnog broja uslovnih grla stoke;

¹⁷⁹ Nacionalni računi, bilten br. 1 i 5.

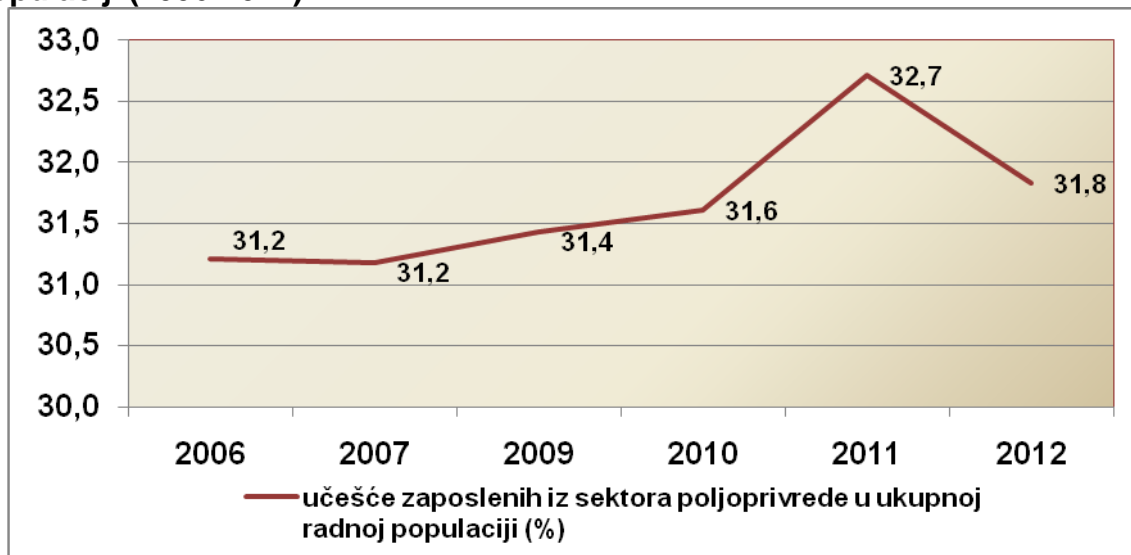
¹⁸⁰ Strateški plan ruralnog razvoja Republike Srpske za period od 2009. do 2015. godine, Vlada Republike Srpske, Banja Luka, april, 2009. godine.

¹⁸¹ Program razvoja poljoprivrednog zadrugarstva u Republici Srpskoj 2011-2016, Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srpske, Banja Luka 2011, <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mpsv/Documents/MPSV%209%2012%2011%20%20-%20PROGRAM%20RAZVOJA%20POLJOP%20ZADRUGARSTVA%20U%20RS.pdf>, datum pristupa, 04.06.2013.

¹⁸² Isto.

- su posedovali oko 73% od ukupnog broja stabala jabuke, i
- su posedovali oko 99,7% stabala šljive.

Grafikon 7. Učešće zaposlenih u sektoru poljoprivrede u ukupnoj radnoj populaciji (2006-2012)



Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>¹⁸³

U fizičkom obimu proizvodnje, individualna gazdinstva imaju, takođe, visoko učešće, pa tako ona ostvaruju:¹⁸⁴

- 93% od ukupnog obima proizvodnje pšenice;
- 97,2% od ukupnog obima proizvodnje kukuruza;
- 98,75% od ukupnog obima proizvodnje krompira.

Na osnovu prostornog razmeštaja individualnih poljoprivrednih gazdinstava, region Banja Luke raspolaže sa najvećim brojem gazdinstava, i tu je i veći prosek zemljišne površine po gazdinstvu (tabela 11).

Tabela 12. Struktura individualnih gazdinstava Republike Srpske za 2006. i 2010. godinu¹⁸⁵

Veličina gazdinstva	Učešće u procentima	
	2006.	2010.
< 1 ha	33,50	1,35
1-2 ha	18,50	6,52
2-5 ha	28,50	36,40
5-10 ha	14,50	38,22
> 10 ha	4,20	17,52
Prosečna veličina	3,61	3,97

¹⁸³ Anketa o radnoj snazi, bilten br. 1 i 5.

¹⁸⁴ Isto.

¹⁸⁵ Isto.

Poljoprivreda je slabo opremljena mehanizacijom, tako da na jedan traktor dolazi oko 2.273 ha obradivog zemljišta, slična situacija je i kod potrošnje mineralnih đubriva koja iznosi oko 50 kg/ha (Arsenović i sar, 2007).¹⁸⁶

Tabela 13. Broj i veličina registrovanih poljoprivrednih gazdinstva po regijama¹⁸⁷

Naziv regije	Broj gazdinstava	Obradive površine (ha)	Prosek po gazdinstvu
Banja Luka	26.461	114.144,30	4,31
Bijeljina	17.337	65.221,33	3,76
Doboj	9.868	35.281,69	3,58
Sokolac	3.021	9.394,97	3,11
Trebinje	4.174	12.030,55	2,88
Republika Srpska	60.861	236.072,84	3,88

14.1.1. Biljna proizvodnja u Republici Srpskoj

Žita su dominantna kultura na obradivim površinama Republike Srpske. Od žita se najviše uzgaja kukuruz, zatim pšenica. Površine pod kukuruzom se nisu značajno promenile, dok su pod pšenicom se značajno smanjile. Kod obe kulture je izraženo smanjenje ukupne proizvodnje. Tokom desetogodišnjeg perioda došlo je do variranja prinosa kako kod pšenice, tako i kod kukuruza (tabela 11). Kod pšenice najveći prinosi su ostvareni tokom, 2004, 2008 i 2009. godine, dok su najniži bili tokom 2003. i 2010. godine, u odnosu na prosek (3,2 t/ha). Kod kukuruza najveći prinosi su zabeleženi tokom 2004. godine, dok su najniži bili 2007. godine, u odnosu na prosek (4,5 t/ha).

Tabela 14. Proizvodnja pšenice i kukuruza u Republici Srpskoj (2002-2011)

	Pšenica			Kukuruz		
	požnjeven a površina, ha	prinos po ha, t	proizvodnja, t	požnjeven a površina, ha	prinos po ha, t	proizvodnja, t
2002	61.483	3,1	188.102	143.436	4,7	670.431
2003	45.826	2,2	101.216	140.868	2,8	389.706

¹⁸⁶ Arsenović, Đ., Krstić, B., Bogdanović, M., Vico, G.: Poljoprivreda Republike Srpske od sadašnjeg stanja do multifunkcionalnog koncepta, tematski zbornik „Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj u republici Srpskoj, Jahorina, 13-14. decembar, 2007.

¹⁸⁷ Program razvoja poljoprivrednog zadrugarstva u Republici Srpskoj 2011-2016, Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srpske, Banja Luka 2011, <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mps/Documents/MPSV%209%2012%2011%20%20-%20PROGRAM%20RAZVOJA%20POLJOP%20ZADRUGARSTVA%20U%20RS.pdf>, datum pristupa, 04.06.2013.

2004	62.059	3,8	237.901	140.367	5,4	752.548
2005	56.606	3,1	174.469	142.300	5,3	757.951
2006	49.611	3,1	153.948	142.534	5,2	740.149
2007	50.646	3,4	172.625	144.432	3,0	434.593
2008	41.159	3,7	150.904	148.536	5,0	744.338
2009	45.030	3,7	165.978	134.737	5,2	695.562
2010	33.641	2,5	84.647	136.895	4,4*	600.919
2011	36.834	3,6	131.422	142.273	3,8	538.496
Stopa promene (%)	-5,53	1,68	-3,91	-0,09	-2,33	-2,41

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Industrijske kulture su prisutne kako na imanjima individualnih poljoprivrednika, tako i kod poslovnih subjekata.¹⁸⁸ Soja je najzastupljenija industrijska biljka u Republici Srpskoj, mada je u desetogodišnjem periodu došlo do izvesne stagnacije u pogledu zasejanih površina (tabela 12). Osim toga, u istom periodu je došlo do smanjenja kako ukupne proizvodnje, tako i prinosa (koji su se u proseku kretali oko 1.9 t/ha). Takođe, u Republici Srpskoj je primećeno zaživljavanje proizvodnje uljane repice i ona je tokom 2007. godine zauzimala oko 1.400 ha površine, pri čemu je nadmašila i proizvodnju duvana.¹⁸⁹

Ratarske i povrtarske kulture su značajnije zastupljene na imanjima individualnih poljoprivrednika. U proizvodnji povrća u Republici Srpskoj najviše je zastupljen krompir, a zatim slede pasulj, paprika, paradajz, kupus i druge povrtarske kulture (grafikon 8). U toku desetogodišnjeg perioda je došlo do smanjenja površina pod krompirom, dok je ukupna proizvodnja stagnirala uz rast prinosa po ha (tabela 13). Takođe, od povrtarskih kultura dinje i lubenice imaju najveću ekspanziju, tako da su se povećale površine za oko 200%.¹⁹⁰

Tabela 15. Proizvodnja soje u Republici Srpskoj (2002-2011)

	Soja		
	požnjevena površina, ha	prinos po ha, t	proizvodnja, t
2002	2.544	2,2	5.563
2003	3.668	1,1	4.023
2004	2.835	2,5	7.196

¹⁸⁸ Strateški plan ruralnog razvoja Republike Srpske za period od 2009. do 2015. godine, Vlada Republike Srpske, Banja Luka, april, 2009. godine.

¹⁸⁹ Isto.

¹⁹⁰ Isto.

2005	4.519	2,3	10.297
2006	5.264	1,9	10.198
2007	4.124	1,5	6.160
2008	2.942	2,0	5.883
2009	2.626	2,0	5.310
2010	2.876	1,9	5.484
2011	2.659	1,9	4.531
Stopa promene (%)	0,49	-1,62	-2,25

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Proizvodnja voća ima značajno mesto u proizvodnji poljoprivrednih proizvoda. U strukturi voćarskih kultura preovlađuje šljiva sa 54% od ukupnih površina, a zatim slede jabuka sa 27%, i kruška sa 11% (grafikon 9).¹⁹¹ Takođe i pored toga što je vinogradarstvo u malom procentu zastupljeno, uglavnom u predelu Hercegovine i to uglavnom na ekstenzivan način, prisutno je povećanje kako ukupnih površina pod vinogradima, tako i proizvodnja grožđa (grafikon 10).

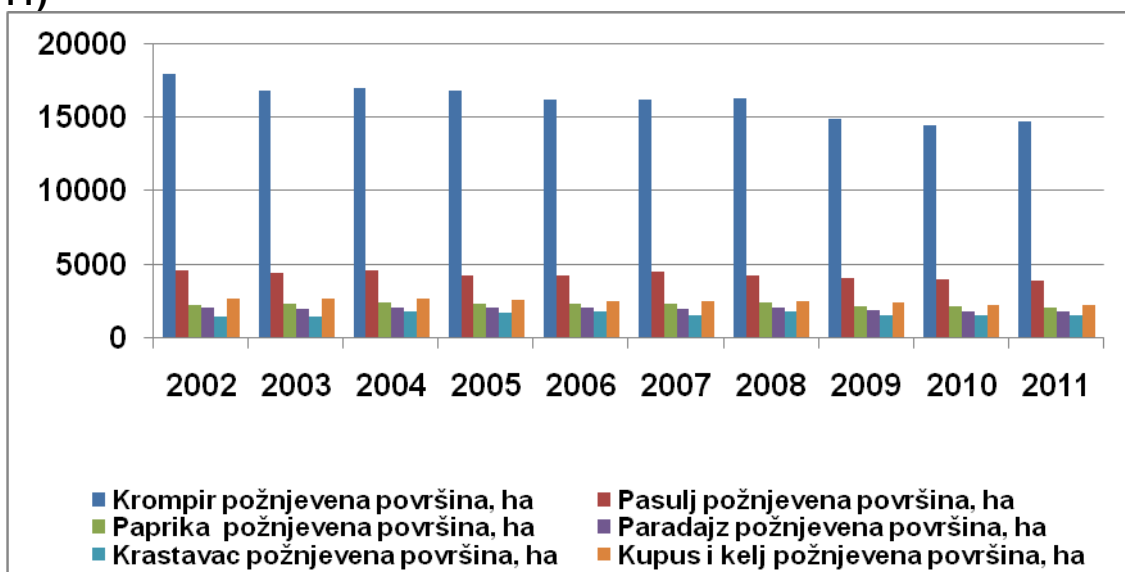
Tabela 16. Proizvodnja krompira u Republici Srpskoj (2002-2011)

	Krompir		
	požnjevena površina, ha	prinos po ha, t	proizvodnja, t
2002	17.982	9,7	174.176
2003	16.881	7,3	122.933
2004	17.059	12,0	205.127
2005	16.886	12,3	208.447
2006	16.229	11,0	178.329
2007	16.264	10,1	165.440
2008	16.347	11,5	187.486
2009	14.952	11,6	173.540
2010	14.539	11,2	162.383
2011	14.736	11,9	175.033
Stopa promene (%)	-2,19	2.30	0,05

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

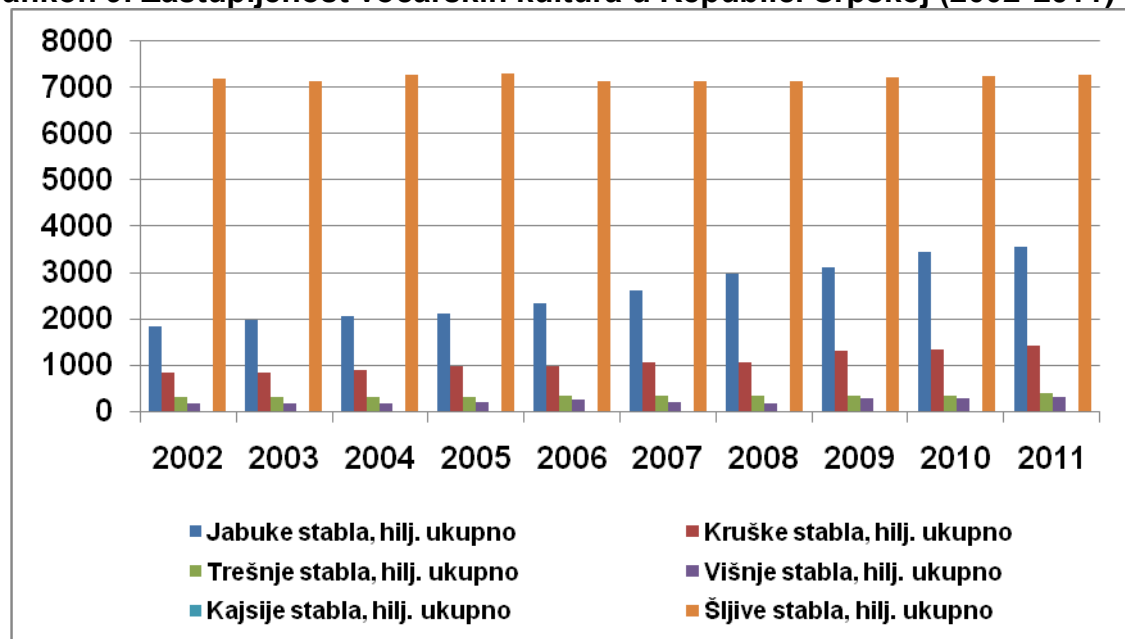
¹⁹¹ Isto.

Grafikon 8. Površine pod povrtarskim kulturama u Republici Srpskoj (2002-2011)



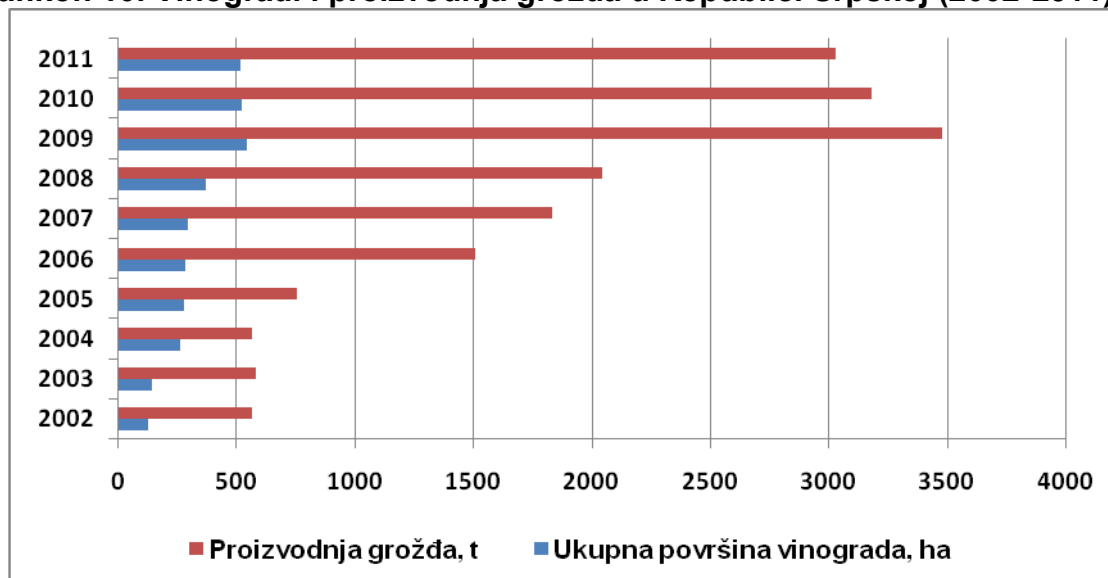
Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Grafikon 9. Zastupljenost voćarskih kultura u Republici Srpskoj (2002-2011)



Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Grafikon 10. Vinogradi i proizvodnja grožđa u Republici Srpskoj (2002-2011)



Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

14.1.2. Stočarska proizvodnja u Republici Srpskoj

Stočarska proizvodnja u Republici Srpskoj ima velike perspektive za dalji razvoj, pogotovo u živinarstvu, a u manjoj meri u ovčarstvu. Ostali sektori u stočarstvu su pogođeni nepovoljnim uslovima privređivanja u ovoj grani poljoprivrede i to pre svega kao posledica visokih cena inputa. Međutim, u klanicama završi nešto oko 10% od ukupnog broja goveda, oko 11-16% od ukupnog broja svinja, oko 1% ovaca i oko 30-40% živine.¹⁹²

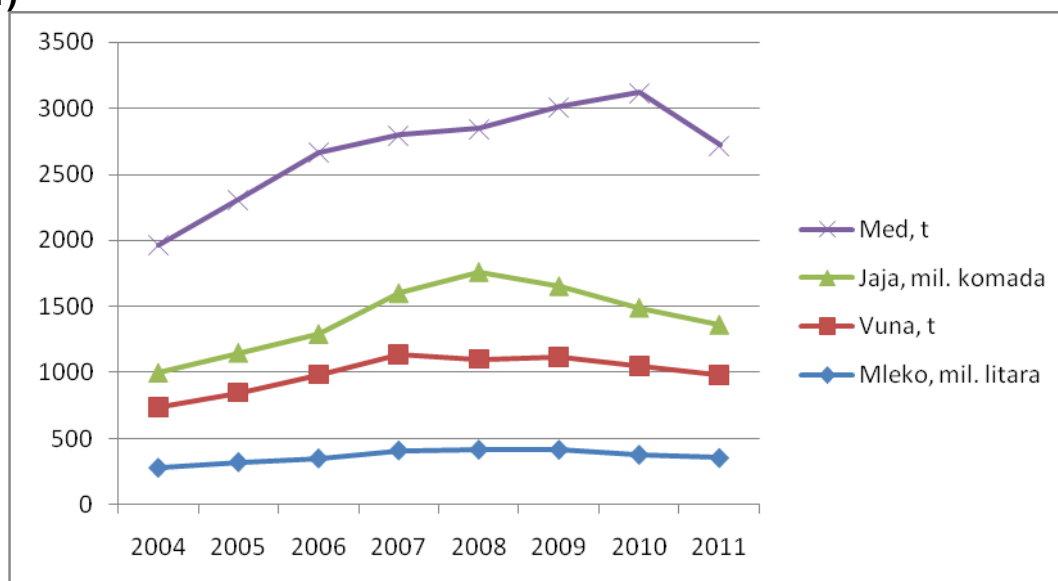
U pogledu proizvodnje stočarskih proizvoda primetan je blagi pad proizvodnje mleka, vune i jaja tokom 2008. godine, što je verovatno uzrokovano dejstvom svetske ekonomske krize. Isto tako, prisutan je pad kod proizvodnje meda, od 2011. godine. (grafikon 11). Na osnovu tih podataka može se zaključiti da je mala produktivnost mlečnih muznih grla, a od ukupno proizvedenih količina mleka negde oko 20% se plasira kroz otkup i slobodnu prodaju mleka.¹⁹³

Ribarstvo Republike Srpske je organizovano u nekoliko ribnjaka, pri čemu su pastrmka i šaran dve glavne vrste riba. Tokom 2011. godine šaranskih ribnjaka ima ukupno 6, površine oko 2278 ha, pri čemu je proizvodnja iznosila oko 964 tona. Pastrmskih ribnjaka ima 10, sa oko 50.126 m² površine u eksploataciji, pri čemu je proizvodnja ribe u količini od 1.847 tona. Proizvodnja pastrmske ribe je tokom devetogodišnjeg perioda (2003-2011) beležilo značajnu ekspanziju, dok je u istom period došlo do smanjenja proizvodnje šaranske ribe (tabela 14).

¹⁹² Isto.

¹⁹³ Isto,

Grafikon 11. Proizvodnja mleka, jaja, vune i meda u Republici Srpskoj (2005-2011)



Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Tabela 17. Proizvodnja konzumne ribe u Republici Srpskoj

	Šaranski ribnjaci	Pastrmski ribnjaci
	proizvodnja konzumne ribe, t	proizvodnja konzumne ribe, t
2003	1.215	352
2004	1.622	668
2005	2.091	1.070
2006	2.350	1.151
2007	2.082	1.276
2008	1.901	1.609
2009	2.783	1.594
2010	1.616	1.565
2011	964	1.847
Stopa promene (%)	-2,85	23,02

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

14.2. PREHRAMBENA INDUSTRIJA REPUBLIKE SRPSKE

Značajan segment privrede Republike Srpske čini prehrambena industrija. Ovaj sektor privrede obuhvata poslovne subjekte iz oblasti (tabela 15):

- mlinsko- pekarsku i proizvodnju testenine (suve, smrznute, sveže);
- preradu mleka i mlečnih prerađevina,
- preradu mesa i mesnih prerađevina,

- proizvodnju šećera,
- preradu voća i povrća,
- preradu čaja i kafe,
- proizvodnju kakaa, čokolade i konditorskih proizvoda,
- proizvodnju rafiniranih ulja i masti, margarina i jestivih masti,
- proizvodnju začina i drugih dodataka hrani, kao i dijetetsku hranu i proizvodnju ostalih prehrambenih proizvoda.

U kapacitetima za preradu žita, primarna je mlinska proizvodnja brašna, griza, stočne hrane, kao i šira lepeza pekarskih proizvoda (testenine, hleb, peciva i srodni proizvodi). Mlinska proizvodnja Republike Srpske polarizovana je na mlinove većih kapaciteta ili na mlinove malih kapaciteta, kojih ima oko 36. Kapaciteti ovih mlinova se kreću od nekoliko hiljada, pa do 50.000 tona. Međutim, mlinovi većeg kapaciteta u današnjem vremenu se ne koriste u punom kapacitetu ili uopšte ne rade zbog nedostatka domaće proizvodnje žita (zbog direktnog uvoza brašna), ali i usled prisustva većeg broja privatnih mlinova manjeg kapaciteta. Pekarska i testeničarska industrija je izuzetno razvijena u obliku preduzeća ili zanatskih radnji, sa raznovrsnom ponudom pekarskih proizvoda (testenine, kolača i konditorskih proizvoda). U strukturi ukupne prerađene pšenice, uvozna pšenica sačinjava 80%, a domaća 20%.¹⁹⁴

U Republici Srpskoj se prerada mleka i mlečnih proizvoda odvija se kroz tridesetak prerađivačkih kapaciteta, ali se znatna količina mlečnih proizvoda obezbeđuje i putem uvoza. Pored ovih kapaciteta postoje i male mlekare, koje nadopunjuju asortiman mlečnih proizvoda (jogurt, različite kategorije mleka...). Postoji oko 25 mlekara od kojih su dve najznačajnije i čiji je kapacitet dnevne proizvodnje iznad 100.000 l/dan. U poslednje tri godine mlečna industrija beleži godišnji rast od 7%.¹⁹⁵ Struktura proizvodnje i prerade mleka u Republici Srpskoj se uglavnom svodi na proizvodnju tečnih proizvoda u čemu dominira sterilisano mleko sa 50% učešća i trendom rasta od 9%. Proizvodnja pavlake i milerama ima godišnji rast od 12%, dok je proizvodnja sireva veća za 9%. Međutim, rast proizvodnje sireva se odnosi na kratkotrajne sveže sireve, dok je proizvodnja trajnih i polutrajnih sireva u padu.¹⁹⁶

¹⁹⁴ Strateški plan ruralnog razvoja Republike Srpske za period od 2009. do 2015. godine, Vlada Republike Srpske, Banja Luka, april, 2009. godine.

¹⁹⁵ Isto.

¹⁹⁶ Isto.

Tabela 18. Proizvodnja važnijih prehrambenih proizvoda u Republici Srpskoj

	Pšenično bračno (t)	Hleb (t)	Voćni sokovi i sirupi (t)	Sveže meso (t)	Mleko (t)	Konditorski Proizvodi ¹⁹⁷ (t)	Pivo (t)	Stočna hrana (t)
1996	27.242	14.632	1.491	1.582	27.809	556	267.430	16.093
1997	37.130	12.964	1.981	1.284	28.492	546	386.668	15.148
1998	49.432	14.860	1.970	2.190	23.938	852	462.497	22.570
1999	57.534	13.772	2.403	2.453	56.430	1.251	487.113	31.894
2000	80.087	14.839	2.791	2.934	70.077	1.542	675.590	35.050
2001	62.634	14.311	2.150	1.675	80.673	2.117	479.878	39.031
2002	49.294	16.377	2.916	2.426	145.831	3.651	652.435	47.480
2003	37.180	16.157	4.467	2.606	434.574	3.458	667.088	58.437
2004	44.698	18.143	5.481	2.937	538.809	4.336	350.183	78.305
2005	48.277	15.556	8.836	3.561	751.736	5.304	347.467	87.528
2006	64.751	14.853	8.556	4.042	792.601	5.737	285.374	83.345
2007	82.562	13.486	11.187	7.152	903.236	5.961	249.016	133.760
2008	88.359	14.096	9.131	8.782	994.542	6.772	261.130	96.687
2009	90.816	12.415	10.542	10.970	99.089 ¹⁹⁸	6.568	277.739	106.539
2010	88.144	13.879	12.486	13.733	100.356 ¹⁹⁹	5.601	268.347	115.289

Izvor: <http://www.rzs.rs.ba/>

Mesna industrija bazirana je na velike prerađivačke kapacitete koji nisu danas dovoljno iskorišćeni ili uopšte ne rade. Uporedo sa njima, posluju mali proizvodni kapaciteti. U Republici Srpskoj postoji oko 19 značajnijih prerađivača. Najveći rast proizvodnje u mesnoj industriji u 2007. godini ostvaren je proizvodnjom salama i kobasica, dok za dimljene i zamrznute proizvode nema dovoljno podataka.²⁰⁰

Industrija šećera u RS skoncentrisana je u dve fabrike koje proizvode kristal šećer iz šećerne repe (Bijeljina) i tečni fruktozni sirup iz skroba kukuruza (Draksenić). Ova proizvodnja u RS je ugrožena zbog nedovoljne zaštite domaćeg tržišta od uvoza, kao i ograničene kvote za izvoz šećera u EU.

Prerada voća i povrća skoncentrisana je u nekoliko velikih fabrika lociranih po regijama (najveći instalisani kapaciteti su locirani u Banja Luci i Bijeljini). Glavni proizvodi su voćni sokovi, džemovi, kiselo povrće i tradicionalni proizvodi od voća i povrća, kao zamrznuto, sušeno voće i povrće. Privatizovana preduzeća beleže znatan rast u proizvodnji, kao i efikasnije osvajanje domaćeg i stranog tržišta. Evidentna je veća proizvodnja sirovina za preradu prehrambenih proizvoda što uslovljava smanjenje trgovačkog deficita u sektoru za 25% u 2007. godini.²⁰¹

¹⁹⁷ Keks, Vafli i srodni proizvodi.

¹⁹⁸ Proizvodnja izražena u tonama.

¹⁹⁹ Proizvodnja izraženo u tonama.

²⁰⁰ Isto.

²⁰¹ Isto.

Proizvodnja piva, pića i napitaka tradicionalno daje najveći doprinos bruto proizvodu prehrambene industrije, ali trenutno sa niskom godišnjom stopom rasta. U ovoj industrijskoj oblasti najveći doprinos se ostvaruje u proizvodnji piva. Proizvodnja vina beleži znatan rast. Trenutni kapaciteti za preradu vina iznose preko milion litara boca godišnje. Proizvodnja vina je uglavnom locirana u južnom delu Republike Srpske. Trenutno u Republici Srpskoj postoji oko 26 registrovanih vinskih podruma, među kojima se nalaze i dvije profesionalne vinarije.²⁰² Proizvodnjom stočne hrane, bave se značajni privredni subjekti u kojima je proizvodnja, relativno stabilna i iznosi 25.000 tona godišnje. U poslednje vreme, u ekspanziji je porast broja kapaciteta za preradu lekovitog i aromatičnog bilja. Tranzicioni procesi u Republici Srpskoj su usloveli transformaciju prerađivačkih kapaciteta (svojinsku i upravljačku), kao i ubrzan razvoj malih i srednjih preduzeća, što je doprinelo jačanju proizvodne i ekonomske efikasnosti i izmeni strukture proizvodnje prema zahtevima domaćeg i inostranog tržišta. Ukupan broj preduzeća u prehrambenoj industriji koja su ušla u tranziciju je pedeset, a obuhvataju preradu voća i povrća, mesa, mleka, pivarsku i duvansku industriju, i proizvodnju pića i napitaka.

Međutim, domaći proizvođači nisu u stanju da podmire potrebe domaćeg tržišta, pa su potrebna veća i operativnija finansijska sredstva za novonastala preduzeća koja bi na osnovu vizije preduzetništva organizovala, nabavila i razvila tehnologije koje predstavljaju temelj za razvoj i proizvodnju visokokvalitetnih i konkurentnih proizvoda za domaće i strano tržište. Prema sve zahtevnijem domaćem i inostranom tržištu iz oblasti prehrambene industrije na području ove regije, oko dvadesetpet poslovnih subjekata posluje u skladu sa zahtjevima standarda ISO 9001:2000, dok njih šesnaest ima uspostavljen HACCP sistem kontrole.²⁰³

²⁰² Isto.

²⁰³ <http://www.bl.komorars.ba/stranica.php?id=89>, datum pristupa: 07.06.2013.

15. PREDUZETNIŠTVO U REPUBLICI SRPSKOJ

15.1. REGULATORNI FAKTORI OKRUŽENJA U FUNKCIJI RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA U R. SRPSKOJ

15.1.1. Tranzicija u Republici Srpskoj

Republika Srpska je kao i većina zemalja u regionu pripadala zemljama sa centralno-planskom privredom. Proces tranzicije političkog i ekonomskog sistema u bivšoj Jugoslaviji pokrenut je u isto vreme, još 1989. godine, uporedo sa tranzicijom socijalističkih zemalja iz Centralne, Istočne i Jugoistočne Evrope. Ovaj reformski proces zaustavljen je usled raspada SFRJ i ratnih sukoba. Kao entitet Bosne i Hercegovine, Republika Srpska je u tranziciju ušla tokom 1996. godine kada je potpisan Dejtonski mirovni sporazum.²⁰⁴ U drugoj deceniji tranzicije Republika Srpska je duboko zašla u procese društveno-ekonomskih reformi. Pri tom, privatizacija kao glavni cilj tranzicije je složen i dugotrajan proces u Republici Srpskoj. Do početka ratnih sukoba na prostorima bivše SFRJ, Bosna i Hercegovina je kao jedna od ukupno šest republika koja je bila u sastavu, ostvarivala značajan ekonomski rast, u proseku oko 5% godišnje.²⁰⁵ Privreda u Bosni i Hercegovini do 1991. godine je vođena po principima samoupravne tržišne ekonomije, u kome su značajno učešće imala samoupravna preduzeća udruženog rada. Takođe, u prethodnom periodu su državna (društvena) preduzeća činila osnovu privrednog razvoja, i predstavljala su najznačajnije nosioce ekonomskog razvoja u svim delovima Republike Srpske. Međutim, prekrajanjem granica i privrednog prostora domaća tržišta su sužena, dok su strana tržišta postala još nedostupnija. Upravo ova velika preduzeća koja su bila gotovo isključivo izvozno orijentisana u ovakvim uslovima morala su se suočiti sa pitanjem privatizacije. I dalje je aktuelan problem privatizacije krupnih preduzeća iz oblasti energetike, vodoprivrede, saobraćaja, poljoprivrede, šumarstva i rudarstva.

Privatizacija je osnovni cilj tranzicije. Proces privatizacije je još uvek aktuelan u Bosni i Hercegovini, gde je prisutna tzv. vaučerska privatizacija. Takođe, privatizacija je organizovana na osnovu podele po entitetima, pa tako postoji imovina države Republike Srpske i imovina države Federacije Bosne i Hercegovine, što je dovelo do produbljene podele već i onako razuđenog ekonomskog prostora Bosne i Hercegovine. Proces privatizacije je započet otkupom stanova i malih poslovnih objekata i razvijao se u tri faze: a) privatizacija stanova; b) privatizacija malih preduzeća, i c) privatizacija velikih preduzeća. Najveći talas privatizacije bio je

²⁰⁴ Ovim sporazumom je u mestu Dejton (Dayton), u američkoj državi Ohajo (Ohio), zvanično prekinut rat u Bosni i Hercegovini koji je trajao od 1992. do 1995. godine. Ovim sporazumom je Republika Srpska priznata kao jedan od dva entiteta u Bosni i Hercegovini.

²⁰⁵ Stojanov, Dragoljub: Bosna i Hercegovina od 1995: tranzicija i rekonstrukcija privrede; http://www.esiweb.org/pdf/bridges/bosnia/Sojanov_PoglV.pdf, datum pristupa 13.06.2013.

prisutan tokom 2001. godine i to većinom preduzeća u državnom vlasništvu. Vaučerska privatizacija je obuhvatila grupu od oko 830 preduzeća, ali nije obezbedila svež kapital i tehnološke inovacije. Od metodi prodaja primenjivani su: licitacija, direktna prodaja, tenderi sa fiksnim i promenljivim uslovima i berza. Najčešće primenjivan metod privatizacije je ipak bio putem licitacije. Državna preduzeća su bila opterećena dugovima usled neispunjavanja obaveza prema državi (porezi, penzioni i drugi fondovi i sl.). Uporedo sa tim, Bosna i Hercegovina je svoj javni dug (prema penzionerima, vojsci itd.) rešavala putem vaučera i drugih vrednosnih papira. Na ovaj način su građani imali mogućnost da ulažu u privatizacijske fondove. U skladu sa tim, proces privatizacije Bosne i Hercegovine obeležen je stihijskim razvojem malih i srednjih preduzeća, bez jasne strategije i vizije neke ozbiljne ekonomske politike.

Sa jedne strane postoji pritisak da Bosna i Hercegovina (kao i Republika Srpska) da sa bržim intenzitetom sprovodi tranzicione reforme, na osnovama liberalno kapitalističke ekonomije. Tranzicijski paket koji se implementira zasnovan je na „pravilima igre“ Vašingtonskog konsenzusa.²⁰⁶ Vašingtonski konsenzus je zapravo naziv za deset neoliberalnih ekonomskih predloga koji su predloženi 1989. godine i koje su sprovedene u SAD, Kanadi, Latinskoj Americi i Evropi. Naime načela Vašingtonskog konsenzusa su:

- fiskalna disciplina;
- promena prioriteta javnih rashoda;
- poreska reforma;
- liberalizacija kamatnih stopa;
- politika konkurentnog deviznog kursa;
- liberalizacija spoljne trgovine;
- liberalizacija priliva stranih direktnih investicija;
- privatizacija;
- deregulacija - uklanjanje regulatornih barijera ulasku novih preduzeća u granu;
- zaštita vlasničkih prava.

Međutim, početna previđanja išla su u smeru da će tranzicija u Bosni i Hercegovini trajati oko pet godina u zavisnosti od početnog stanja u nacionalnoj ekonomiji; ostvarenog konsenzusa oko odabranog modela tranzicije i već ranije stečenih navika u tržišnoj konkurenciji. Kako je vreme pokazalo, tranzicija traje mnogo duže sa većim negativnim ekonomskim efektima. Trajanje tranzicije u Republici Srpskoj (Bosni i Hercegovini) uslovljeno je dejstvom mnogobrojnih faktora, a neki od njih su:

- loše stanje infrastrukture – tokom rata je uništena infrastruktura (saobraćajnice, električna mreža). Naime, zahvaljujući pomoći međunarodne zajednice, putem donacija i povoljnih kredita za obnovljena

²⁰⁶ Isto.

je infrastruktura, a u njihovoj izgradnji su u značajnoj meri doprineli upravo preduzetnici;

- javni sektor – postojanje budžetskog deficita ukazuje na neusklađenost javne potrošnje i realnih prihoda. I pored upozorenja međunarodne zajednice da smanji javna potrošnja i povećaju javni prihodi, nije se došlo do takvog rešenja.
- javna potrošnja – zavisnost Bosne i Hercegovine od stranih donacija, a najveći deo sredstava je bio usmeren na obnovu infrastrukture, dok su ostale privredne grane zapostavljene;
- dugo trajanje procesa privatizacije.

U oceni tranzicije u Bosni i Hercegovini, postoje odgovarajuća gledišta da:²⁰⁷

- je proces privatizacije trebao da ide tek nakon restrukturiranja domaćih kompanija;
- su velika preduzeća trebala dobiti podršku, jer budžet ne može pokriti sve troškove koji proizilaze iz velike nezaposlenosti;
- da su srednja i mala preduzeća trebala biti stimulisana od strane države;
- firme koje nisu privatizovane su mogle da prođu kroz privatizaciju na osnovu lizinga, uvođenja spoljnog menadžmenta ili emisijom internih deonica radnicima.

Ekonomski oporavak Republike Srpske je spor i neosporno je da će se i dalje odvijati pod uticajem nepovoljnih privrednih i političkih faktora. Međutim, značajna poteškoća u bržem ekonomskom oporavku Republike Srpske su i nestabilni uslovi privređivanja izazvani globalnom ekonomskom krizom. U tom pogledu, teško je dati prognozu u vezi vremena završetka tranzicije u Republici Srpskoj.

15.1.2. Ne(konkurentnost) privrede Republike Srpske

Konkurentnost je globalna ekonomska tema današnjice, jer opstanak bilo koje nacionalne privrede nije moguć bez konkurentnosti i međunarodne razmene. U načelu, konkurentnost treba da se zasniva na: rastu produktivnosti, boljem kvalitetu proizvoda, savremenim tehnologijama i inovacijama. Republika Srpska ima nisku konkurentnost, što je prouzrokovano: zakasnelom tranzicijom; odsustvom Republike Srpske sa značajnih svetskih tržišta; malim domaćim tržištem i visokom zavisnošću od stranih tržišta; nedovoljnim obimom investicija; tehnološkim zaostajanjem, neefikasnošću javne vlasti, zastoje u sprovođenju reformi i sl. Konkurentnost Republike Srpske se sagledava u okviru izračunavanja globalnog indeksa konkurentnosti (GCI) Bosne i Hercegovine (tabela 16).

²⁰⁷ Isto.

Tabela 19. Globalni indeks konkurentnosti Bosne i Hercegovine

	Ukupan broj zemalja	Rang	Ocena (1-7)
GCI 2013-2012	144	88	3.9
GCI 2012-2011	142	100	3.8
GCI 2011-2010	139	102	3.7
GCI 2010-2009	133	109	3.5
GCI 2009-2008	134	107	3.5
GCI 2008-2007	131	106	3.5

Izvor: <http://www3.weforum.org>

Za 2012. godinu Bosna i Hercegovina je bila na 88. mestu od ukupno 144 zemalja prema Globalnom indeksu konkurentnosti. U odnosu na prethodnu godinu Bosna i Hercegovina je napravila značajan pomak za 12 mesta u ovoj listi. Međutim i pored toga postoje izvesni konkurentski nedostaci, a pogotovo u delovima koji su značajni za razvoj (razvijenost finansijskog tržišta, veličina tržišta, efikasnost tržišta rada, efikasnost tržišta roba, sofisticiranost poslovanja (tabela 17). Da bi se znatnije povećala konkurentnost Bosne i Hercegovine (i Republike Srpske), prema kriterijumima Svetskog ekonomskog foruma, potrebno je napraviti značajne pomake upravo kod:

- izgradnje institucija i infrastrukture,
- makroekonomskih indikatora;
- obrazovanja;
- funkcionisanja tržišta;
- unapređenja stepena tehnološkog razvoja;
- veličine i razvijenosti poslovnog sektora, i
- stepena inovacija.

Kao najznačajniji ograničavajući faktori za poslovanje u Bosni i Hercegovini izdvajaju se²⁰⁸:

- pristup finansijama;
- politička nestabilnost;
- poreske propisi i stope;
- nestabilnost vladine politike;
- Inflacija;
- neefikasna državna administracija;
- devizna politika
- korupcija;
- restriktivna regulativa o radu;

²⁰⁸ World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2012-2013.: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>; datum pristupa 13.06.2013.

- nedovoljan kapacitet za inovaciju;
- loša radna etika u okviru kontingenta radne snage;
- nedovoljna ponuda infrastrukture;
- kriminal;
- neadekvatno obrazovanje radne snage, i
- loše javno zdravlje.

Tabela 20. Struktura Globalnog indeksa konkurentnosti Bosne i Hercegovine za 2012. godinu

	Osnovni zahtevi	81	4.3
1.	Institucije	85	3.6
2.	Infrastruktura	94	3.4
3.	Makroekonomska stabilnost	97	4.3
4.	Zdravlje i osnovno obrazovanje	48	5.9
	Poboljšanje efikasnosti	97	3.7
5.	Visoko obrazovanje i obuka	72	4.2
6.	Efikasnost tržišta roba	109	3.9
7.	Efikasnost tržišta rada	99	4.1
8.	Razvoj finansijskog tržišta	119	3.4
9.	Tehnološka pripremljenost	68	3.8
10.	Veličina tržišta	93	3.1
	Inovacije i sofisticiranost	99	3.3
11.	Sofisticiranost poslovanja	109	3.5
12.	Inovacije	80	3.1

Izvor: <http://www3.weforum.org>

Naime, osim što Bosna i Hercegovina ima loše pokazatelje međunarodne konkurentnosti po pitanju privlačenja stranih investitora i preduzeća imaju značajna ograničenja na međunarodnim tržištima. Najveći broj privrednih grana Bosne i Hercegovine svoje finalne proizvode plasira sa niskom dodatom vrednošću. Takođe, nekadašnja velika preduzeća koja su ranije izvozila robe i usluge, danas imaju minorni značaj u međunarodnoj trgovini. Sa druge strane i kod preduzeća gde postoji značajniji izvozni potencijali postoje ograničenja kao što su: sertifikacija, standardizacija i sl. Uopšteno u privredi postoji problem nedostatka kvalifikovane radne snage u pojedinim sektorima, ali i nedovoljan pristup novim tehnologijama. Isto tako, Svetski ekonomski forum je u okviru publikacije „Pregled Lisabonske strategije 2010, ka konkurentnijoj Evropi, ocenio konkurentnost Bosne i Hercegovine na osnovu osam dimenzija koje obuhvataju oblast ekonomskih reformi, gde je Bosna i

Hercegovina rangirana kao poslednja od ukupno 11 članica zemalja koje nisu članice Evropske unije.²⁰⁹

- stvaranje informacionog društva za sve;
- razvijanje evropskog prostora za inovacije, istraživanje i razvoj;
- liberalizacija,
- izgradnja mrežnih grana/industrija,
- stvaranje efikasnih i integrisanih finansijskih usluga,
- unapređenje poslovnog okruženja,
- porast socijalne uključenosti i
- unapređenje održivog razvoja.

15.1.3. Pravni okviri preduzetništva u Republici Srpskoj

Republika Srpska prepoznajući značaj preduzetništva je uspostavila tri značajna zakonska i strateška dokumenta koja regulišu oblast preduzetništva. Zakonom o zanatsko-preduzetničkoj delatnosti²¹⁰ propisani su i uređeni uslovi, osnivanje, način obavljanja preduzetničke delatnosti, organizovanje preduzetnika i nadzor. Prema tom Zakonu preduzetničkom delatnošću se smatra svaka privredna delatnost koja je utvrđena Zakonom o klasifikaciji delatnosti koju fizičko lice obavlja proizvodnjom, prometom i pružanjem usluga na tržištu, radi sticanja dobiti i čije obavljanje nije uređeno ili zabranjeno posebnim zakonom. Preduzetnikom se smatra svako fizičko lice koje obavlja djelatnost u svoje ime i za svoj račun radi sticanja dobiti. Kod obavljanja preduzetničke delatnosti preduzetnik osniva jednu ili više radnji, pod kojom se podrazumeva odgovarajući oblik poslovanja: radionica, kancelarija, biro, agencija, studio, pansion, atelje, laboratorija i slično. Ako za samostalno obavljanje preduzetničke delatnosti nije uslov poslovni prostor dovoljno je prijaviti samostalno obavljanje preduzetničke delatnosti. Isto tako, više fizičkih lica mogu osnivati zajedničku radnju radi zajedničkog obavljanja preduzetničke delatnosti ili registrovati zajedničko obavljanje djelatnosti za koje nije uslov poslovna prostorija. Preduzetnik započinje svoju delatnost sopstvenim sredstvima, pri čemu po pravilu zapošljava radnike i kao takav on ima isti društveno-ekonomski položaj, ista prava i obaveze kao i drugi privredni subjekti.

Obavljanje preduzetničke delatnosti može se obavljati i kao dopunsko zanimanje, pod uslovom ako zaposli lice koje ispunjava uslove predviđene zakonskim odredbama za obavljanje određenih delatnosti. Obavljanje preduzetničke delatnosti je ostvarivo pod sledećim uslovima ako je preduzetnik:

²⁰⁹ Podrška unapređenju konkurentnosti privrede Republike Srpske, Ekonomski institut-Banja Luka, Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Tehnološki fakultet Zvornik, Banja Luka, 2012.

²¹⁰ Zakon o zanatsko-preduzetničkoj delatnosti, „Službeni glasnik Republike Srpske“, br. 72/07; http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mper/OM/upravorg/rstmt/storg/Documents/Zakon_o_zanatsko_preduzetnickoj_djelatnosti.pdf, datum pristupa 18.06.2013.

- punoletan i poslovno sposoban;
- državljanin Republike Srpske ili Federacije Bosne i Hercegovine, odnosno državljanin Bosne i Hercegovine, mada i strani građani mogu obavljati preduzetničku delatnost pod istim uslovima;
- nema izrečenu meru zabrane obavljanja delatnosti pravosnažnom odlukom nadležnog organa;
- ispunjava uslove opšte zdravstvene sposobnosti i posebne zdravstvene sposobnosti ako je to zakonom uslovljeno za obavljanje određenih delatnosti;
- poseduje opremu, odnosno sredstva rada, kadrove i odgovarajući prostor, osim ako priroda delatnosti, odnosno poslova to ne zahteva.

Preduzetnici se mogu udružiti u opštinska udruženja u cilju unapređenja, usklađivanja i zastupanja zajedničkih interesa, a ova udruženja mogu se udružiti dalje u regionalne Znanstveno-preduzetničke komore, a iste se mogu udružiti u Znanstveno-preduzetničku komoru Republike Srpske. Zakonom o podsticanju razvoja malih i srednjih preduzeća Republike Srpske²¹¹ se utvrđuju ciljevi, principi, mere i nosioci malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, postupak donošenja strategije razvoja MSP, organizaciona struktura saveta, agencija i fondova za razvoj MSP i preduzetništva i druga pitanja od značaja za razvoj MSP i preduzetništva. Ovim Zakonom je bila namera da se obezbedi stvaranje povoljnog poslovnog okruženja, podsticanje osnivanja, rasta i razvoja MSP, povećanje njihove konkurentnosti kroz generisanje inovacija i razvijanje svijesti o značaju MSP i preduzetništva za ekonomski razvoj. Mala i srednja preduzeća se ovim zakonom identifikuju kao subjekti koji obavljaju privredne delatnosti, koji su registrovani kod nadležnih organa, bez obzira na oblik organizovanja, uključujući i obavljanje znanstveno preduzetničke delatnosti. Naime, status MSP imaju subjekti koji:

- zapošljavaju prosečno godišnje manje od 250 radnika,
- su samostalni u poslovanju, i
- ostvaruju ukupni godišnji prihod od prodaje manji od 100.000.000,00 konvertibilnih maraka ili imaju zbir bilansa aktive u vrednosti do 86.000.000,00 konvertibilnih maraka.

Prema veličini, u smislu tog zakona, razlikuju se: mikro, mala i srednja preduzeća. Mikro preduzeća su pravna lica koja zapošljavaju manje od 10 radnika i čiji ukupni godišnji prihod od prodaje ili zbir bilansa aktive ne prelazi vrednost od

²¹¹ Zakon o podsticanju razvoja malih i srednjih preduzeća Republike Srpske, Vlada Republike Srpske, radna verzija, Banja Luka, 2012. godine, <http://www.vladars.net/sr-sp-cyr/vlada/ministarstva/mper/Documents/%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%20%D0%BE%20%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B0%D1%9A%D1%83%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D1%98%D0%B0%20%D0%BC%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%85%20%D0%B8%20%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D1%9A%D0%B8%D1%85%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D1%83%D0%B7%D0%B5%D1%9B%D0%B0.pdf>; datum pristupa: 18.06.2013.

4.000.000,00 konvertibilnih maraka. Mala preduzeća su pravna lica koja zapošljavaju manje od 50 radnika i čiji ukupni godišnji prihod od prodaje ili zbir bilansa aktive ne prelazi vrednost od 20.000.000,00 konvertibilnih maraka. Srednja preduzeća su pravna lica koja zapošljavaju manje od 250 radnika i čiji ukupni godišnji prihod od prodaje ne prelazi 100.000.000,00 konvertibilnih maraka ili koja imaju zbir bilansa aktive manji od 86.000.000,00 konvertibilnih maraka. Ovim zakonom su identifikovani i sledeći pojmovi:

- preduzetništvo – predstavlja inovativan proces kreiranja i razvoja poslovnih poduhvata ili aktivnosti i stvaranja poslovnog uspeha u promenljivom okruženju;
- preduzetnička delatnost – je svaka privredna delatnost utvrđena zakonskim propisima o klasifikaciji delatnosti koju fizičko lice može da obavlja proizvodnjom, prometom i pružanjem usluga na tržištu, radi sticanja dobiti i čije obavljanje nije uređeno ili zabranjeno posebnim zakonom uključujući i stare, umetničke zanate i poslove domaće radinosti;
- preduzetnik – je vlasnik biznisa koji želi da stvara vrednost kreiranjem nove ili širenjem postojeće ekonomske aktivnosti kroz identifikaciju i korišćenje novih proizvoda, procesa ili tržišta;
- gazele – predstavljaju mala i srednja preduzeća koja imaju tendenciju brzog rasta;
- preduzetnički inkubator – predstavlja oblik preduzetničke infrastrukture čija je osnovna delatnost stavljanje na raspolaganje (uz naknadu ili bez naknade) poslovnog prostora, pružanje savetodavnih, administrativnih, tehničkih i drugih usluga novoosnovanim privrednim subjektima, najduže pet godina od njihovog osnivanja;
- klaster – predstavlja oblik preduzetničke infrastrukture koju čine grupe preduzeća i organizacija.
- međusobno povezanih u odnosima kupovine i prodaje, koji dijele istu infrastrukturu, klijente ili bazu veština, a čije veze poboljšavaju konkurentnost članova klastera;
- tehnološki park - oblik preduzetničke infrastrukture koji u okviru definisanog prostora i odgovarajuće opreme vrše povezivanje naučnih i istraživačkih institucija sa privrednim subjektima radi prenosa tehnologija i sprovođenja inovacija;
- poslovna zona – oblik preduzetničke infrastrukture koji predstavlja građevinski uređen i komunalno opremljen prostor, a namenjen je za usklađeno i plansko korišćenje od strane većeg broja privrednih subjekata.

Osim toga, i Republika Srpska je donela Strategiju razvoja malih i srednjih preduzeća za period od 2006-2010. godine.²¹² Ovom strategijom se definišu ciljevi:

²¹² Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća za period od 2006-2010. godine, vlada Republike Srpske, Banja Luka, 2007. godine; <http://www.vladars.net/sr-SP->

- povećanje broja MSP;
- povećanje ukupnog broja zaposlenih u MSP sektoru;
- povećanje konkurentnosti MSP u cilju jačanja njihovog izvoznog potencijala i stepena operacionalizacije;
- povećanje učešća MSP u bruto dodatoj vrednosti;
- jačanje finansijske podrške MSP i preduzetništva;
- ubrzanje postupka i smanjenje troškova registracije poslovnih subjekata;
- smanjenje fiskalnog opterećenja i adekvatna poreska politika ka MSP;
- jačanje institucionalne podrške razvoja MSP;
- stvaranje i razvoj preduzetničke infrastrukture;
- partnerstvo i klasterizacija MSP;
- obrazovanje preduzetnika;
- jačanje inovacijske i tehnološke konkurentnosti MSP;
- jačanje uloge informaciono-komunikacionih tehnologija u razvoju MSP;
- internacionalizacija MSP, strane investicije i dijaspora;
- integrisanje principa polova u razvoju MSP sa posebnim naglaskom na jačanje ženskog preduzetništva.

15.1.4. Institucionalni okviri preduzetništva u Republici Srpskoj

Institucionalna podrška razvoju MSP i preduzetništva je nerazvijena što je karakteristika svih zemalja u tranziciji. Neke od institucija koji bi mogli biti nosioci razvoja MSP i preduzetništva su:

- Odbor za privredu i finansije Narodne skupštine Republike Srpske;
- Ministarstvo za privredu, energetiku i rudarstvo;
- Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća;
- Lokalne agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća;
- Privredna komora Republike Srpske;
- Zanatsko – preduzetnička komora Republike Srpske;
- Investiciono - razvojna banka Republike Srpske;
- Garantni fond Republike Srpske;
- Fond za razvoj i zapošljavanje Republike Srpske;
- Agencija za posredničke, informatičke i finansijske poslove (APIF);
- Svi oblici preduzetničke infrastrukture;
- Poslovna udruženja;
- Univerziteti i instituti;
- Međunarodne projektne jedinice.

Odbor za privredu i finansije Narodne skupštine Republike Srpske ima osnovnu ulogu da razmatra pitanja za razvoj privrede, planiranje razvoja i predlaže podsticajne mere za razvoj privrede. Ovaj odbor je bio predlagač Strategije razvoja malih i srednjih preduzeća za period od 2006-2010. godine. Ministarstvo privrede, energetike i rudarstva je u svom okviru uspostavilo Resor za mala i srednja preduzeća koja obavlja poslove: podsticanja i razvoj preduzetništva i zanatstva; izrade srednjoročnih i dugoročnih planova razvoja i izrada strategije razvoja MSP sektora i preduzetničke delatnosti. Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća je osnovana krajem 2004. godine. Ova Agencija je pravno lice, neprofitna stručna organizacija koja ima zadatak da prati, koordinira i daje inicijativu u radu ostalim subjektima zaduženim za razvoj MSP na entitetskom, regionalnom i lokalnom nivou. Lokalne agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća čiji je zadatak da vrše koordinaciju lokalnog razvoja, kroz jačanje preduzetništva i privrednih kapaciteta opština. Do sada je formirano 17 lokalnih i 3 regionalne agencije. Privredna komora Republike Srpske je dobrovoljna asocijacija privrednika, odnosno samostalna nezavisna, nevladina i neprofitna javno-pravna i stručno-poslovna asocijacija privrednih subjekata. Komorski sistem Republike Srpske, u sadašnjem obliku, postoji od 1992. godine prema Zakonu o Privrednoj komori (Službeni glasnik RS 20/92). Sastoji se od Privredne komore Republike Srpske, sa sedištem u Banja Luci, i 5 regionalnih komora u Banja Luci, Bijeljini, Doboju, Istočnom Sarajevu i Trebinju. Zanatsko-preduzetnička komora je pravno lice, odnosno samostalna, stručno-poslovna, nevladina, neprofitna organizacija koja se osniva radi zastupanja i usklađivanja zajedničkih interesa preduzetnika na području Republike Srpske. Osnovana je 2002. godine sa sedištem u Banja Luci, a delatnost joj je:

- poboljšanje i unapređenje preduzetništva;
- podsticanje lojalne i suzbijanje nelojalne konkurencije;
- usklađivanje interesa članova;
- uspostavljanje adekvatnog protoka informacija sa ciljem poboljšanja preduzetničke delatnosti;
- podsticanje stručnog usavršavanja i edukacija preduzetnika uvođenjem savremenih tehnologija;
- usklađivanje i izjednačavanje interesa preduzetnika i uvođenje jedinstvenih standarda;
- pokretanje inicijative za donošenje zakonskih propisa iz oblasti preduzetništva i učešće u izradi istih, davanje primedbi i predloga organima državne uprave kod donošenja propisa iz drugih oblasti od interesa za preduzetništvo;
- nadzor nad radom regionalnih komora i saradnja sa Privrednom komorom Republike Srpske i drugim asocijacijama u zemlji i inostranstvu;
- podsticanje zapošljavanja kod preduzetnika;
- pružanje pomoći prilikom osnivanja i poslovanja radnji;
- dostavljanje informacija po zahtevu nadležnom ministarstvu o stanju i aktivnostima u preduzetničkoj delatnosti;

- vođenje jedinstvenog registra preduzetnika i obavljanje drugih poslova u skladu sa Zakonom i statutom.

Investiciono razvojna banka Republike Srpske je osnovana krajem 2006. godine sa ciljem obezbeđenja podrške razvoju i investicijama sa privatnim sektorom i međunarodnim finansijskim institucijama da bi se obezbedilo konkurentnost održive privrede Republike Srpske. Naime, unapređenje poljoprivredne proizvodnje, podrška malom i srednjem preduzetništvu su samo neki od okosnica strateških ciljeva ove banke. Garantni fond Republike Srpske je osnovan 2010. godine radi ostvarenja opšteg interesa koji je izražen u pružanju podrške razvoju preduzetništva kroz olakšanje pristupa finansijskim sredstvima potrebnim za obavljanje poslovnih aktivnosti preduzetnika (pravnih i fizičkih lica) sa sedištem, odnosno prebivalištem u Republici srpskoj. Osnivač Fonda je Vlada Republike Srpske - Fond za razvoj i zapošljavanje Republike Srpske sa sedištem u Banja Luci. Osnovni ciljevi Fonda za razvoj i zapošljavanje RS su: servisiranje obaveza RS po kreditnim linijama kojima upravlja Fond; podrška razvoju preduzetništva kroz olakšan pristup izvorima finansiranja; podrška zapošljavanju, kao i stvaranje uslova za usklađivanje ponude i potražnje na tržištu rada; podrška razvoju lokalne infrastrukture; doprinos unapređenju funkcionisanja lokalnih vlasti i službi radi podrške održivom razvoju i dr. Fondom upravlja Investiciona razvojna banka Republike Srpske putem kredita i ulaganjima u hartije od vrednosti.

Agencija za posredničke, informatičke i finansijske usluge Banja Luka (APIF) osnovana je krajem 2002. godine u cilju pružanja usluga finansijskog posredovanja. Agencija trenutno u svojim nadležnostima pruža usluge registracije i kontrole finansijskih izvještaja svih privrednih subjekata, žiro računa, registraciju stare devizne štednje, registraciju poljoprivrednih gazdinstava, registraciju seoskih domaćinstava, pružaoca ugostiteljskih usluga u apartmanima, kućama za odmor i sobama za iznajmljivanje i druge usluge.

U Republici Srpskoj još nije dovoljno prepoznat značaj formiranja i jačanja udruženja poslodavaca. Tako, za sada postoje tri udruženja:

- Udruženje privatnih poslodavaca Republike Srpske, registrovano 1993. godine;
- Savez poslodavaca Republike Srpske, registrovano 2000. godine;
- Unija udruženja poslodavaca Republike Srpske, registrovano 2004. godine.

Međunarodni projekti imaju značajnu ulogu u edukaciji i savetodavnim aktivnostima. Ova podrška se ostvaruje kako direktno kroz osposobljavanje MSP menadžerskih kapaciteta, tako i indirektno kroz jačanje institucionalne infrastrukture za jačanje MSP i preduzetništva. GTZ²¹³ i USAID²¹⁴ su dali veliki značaj u edukaciji i

²¹³ Nemačka organizacija za tehničku saradnju (nem. Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit.

konsaltingu o preduzetničkoj infrastrukturi, dok je italijanski projekt GIER više prepoznao slabosti poslovnih udruženja, komorskih sistema i potrebu da se novi iniciraju i stari revitalizuju.

15.1.5. Finansijska podrška razvoju preduzetništva u Republici Srpskoj

U Republici Srpskoj finansijska podrška preduzetništvu je moguća sa četiri nivoa. Tako su na raspolaganju finansijska podrška javnog sektora, finansijska ponuda banaka, finansijska ponuda mikrokreditnih organizacija i finansijska ponuda lizing kuća. Podrška javnog sektora preduzetništvu je uglavnom nedovoljna, što ukazuje da je potrebno obezbediti razne direktne i indirektno mere podrške MSP, kroz budžetsku i van budžetsku podršku. Kao jedina institucija javnog sektora koja se bavi kreditiranjem MSP je Fond za zapošljavanje i razvoj, čiji su ciljevi:

- podrška razvoju lokalne infrastrukture;
- doprinos unapređenju funkcionisanja organa lokalne samouprave i službi radi podrške održivom razvoju;
- podrška razvoju malih i srednjih preduzeća i preduzetništva kroz olakšan pristup izvorima finansiranja i
- podrška zapošljavanju.

Naime, ukupan portfolio ovog fonda je oko 38 miliona konvertibilnih maraka na dan 30.05.2005, od čega je tokom 2006. godine oko 18 miliona konvertibilnih maraka bilo dostupno za kreditiranje malih i srednjih preduzeća.²¹⁵ Krajni korisnici su MSP sa najmanje 65% privatnog kapitala, koja se bave proizvodnjom ili proizvodnim uslugama, a krediti se plasiraju preko četiri komercijalne banke. Od 1988. godine do 2006. odobreno je oko 374 kredita MSP čija je ukupna vrednost bila oko 72,6 miliona konvertibilnih maraka.²¹⁶ Ovi krediti su imali pozitivne rezultate u privredi kroz porast ukupnih prihoda, dobiti, broja zaposlenih i izvoza preduzeća korisnika kredita. Fond je tokom perioda smanjio kamatne stope sa 9% na 7,8% godišnje, produžio rok otplate za investicione kredite sa 5 na 7 godina, povećao iznos kredita na 300.000 evra.

Finansijska ponuda komercijalnih banaka nije adekvatna, jer nijedna od banaka nema ponudu start-up kredita za preduzetnike. Ova finansijska ponuda je uglavnom nepovoljna kako po uslovima i rokovima otplate. Prosečna kamatna stopa iznosi oko

²¹⁴ Američka državna agencija za pružanje pomoći ekonomske, razvojne i humanitarne pomoći u skladu sa spoljnom politikom SAD (eng. United States Agency for International Development).

²¹⁵ Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća za period od 2006-2010. godine, vlada Republike Srpske, Banja Luka, 2007. godine; <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mper/OM/upravorg/rstmt/storg/Documents/STRATEGIJA%20za%20razvoj%20malih%20i%20srednjih%20preduzaca.pdf>; datum pristupa: 18.06.2013.

²¹⁶ Isto.

9%, dok se naknada za obradu kredita kreće od 0,5% do 2%.²¹⁷ Osim toga bajke zahtevaju visoko obezbeđenje kredita (depoziti, garancije drugih komercijalnih banaka, nekretnine, sopstvene menice dužnika i drugi oblici obezbeđenja) uz složenu administracionu proceduru. Generalno, komercijalne banke uglavnom u svojoj ponudi imaju kratkoročne i skupe kredite što je neadekvatno za razvoj preduzetništva. Finansijska ponuda mikrokreditnih organizacija je isto nepovoljna za razvoj preduzetništva, jer su to uglavnom kratkoročne pozajmice po nepovoljnim uslovima i sa kratkim rokovima otplate, sa visokim kamatnim stopama. U Republici Srpskoj ima oko 20 mikrokreditnih organizacija koji odobravaju kredite do 30.000 konvertibilnih maraka, sa rokom otplate do 36 meseci, kamatna stopa se kreće od 12-18% (u nekim slučajevima i 24%) na godišnjem nivou, a provizija iznosi oko 1-2%.²¹⁸ Finansijska ponuda putem lizinga ima značajnije prednosti u dugoročnom finansiranju za razliku od komercijalnih banaka jer imaju jednostavniju proceduru kod sklapanja ugovora, postoje poreske olakšice na opremu na osnovu ugovora o finansijskom lizingu i sl. Međutim, ovaj vid finansiranja u Republici Srpskoj je veoma sličan bankama koje odobravaju kredite (procedura, dokumentacija, obezbeđenje). U načelu, finansijska podrška preduzetništvu nije dovoljna usled nerazvijenosti finansijskog tržišta u Republici Srpskoj. Zbog toga start-up krediti koji su u ponudi nisu odgovarajući za MSP, pa su preduzetnici često upućeni na interne vidove finansiranja ili na skupe izvore kratkoročnog finansiranja. Donekle je zadovoljavajući kreditni potencijal komercijalnih banaka, ali su njihovi krediti nepovoljni za MSP.

15.2. PREDUZETNIŠTVO U AGROPRIVREDI REPUBLIKE SRPSKE

Osnovni put razvoja Republike Srpske, je put u preduzetničko društvo. Preduzetništvo u Republici Srpskoj predstavlja tradicionalnu privrednu delatnost koja je u prošlosti bitno uticala na ukupan privredni razvoj, uprkos poteškoćama koje su ga pratile tokom niza godina. Savremeno preduzetništvo je nosilac permanentne preduzetničke inovacije koja obnavlja, transformiše i podstiče razvoj ekonomija širom sveta, posebno u tzv. tranzicijskim zemljama, kao što je Republika Srpska. U tom kontekstu potrebno je pratiti i primeniti iskustva EU u razvoju preduzetništva u agrobiznisu. Podrška razvoju preduzetništva ostvaruje se u EU kroz podsticanje razvoja malih i srednjih preduzeća, kroz konkretne programe, propise, usmerenja i fondove. Formirani su regionalni fondovi, inkubator centri za razvoj MSP, kroz program partnerstva i saradnje (TEMPUS, PHARE i dr.) između država članica. Takođe, postoji i podrška razvoju agrobiznisa putem mera subvencija, gde je postignut visok nivo agrarnog i ruralnog razvoja. Takav koncept razvoja podrazumeva čvrstu vezu između preduzetništva, agrobiznisa i multifunkcionalnog razvoja ruralnih regiona. Ideja agrarnog preduzetništva u EU se javila 70-tih godina i podržana je 90-tih godina u EU, a realizovana je usvajanjem Agende 2000, reformskim dokument zajedničke agrarne politike (CAP) Evropske Unije.

²¹⁷ Isto.

²¹⁸ Isto.

Kad je reč o privrednim subjektima u Republici Srpskoj postoji četiri glavne grupe (Bijelić, Čulić, 2010):

- javna preduzeća – oni su uglavnom sa nepovoljnom organizacionom i upravljačkom strukturom. Upravljačka struktura ovih preduzeća zasniva se na nedovoljno kompetentnim i profesionalnim kadrovima. Ove kompanije nemaju jasne razvojne ciljeve, niti strategije;
- prethodna državna, sada privatizovana preduzeća – u statističkom smislu oni su najbrojniji, u fazi „umiranja“. Proces privatizacije nije sveobuhvatno sproveden, nego je samo sprovedena promena vlasničke strukture. Većina vlasnika ovih preduzeća su nedovoljno kompetentna. Većina ovih preduzeća nema razvojne programe i planove;
- privatna preduzeća formirana pre 20 godina – ona su uglavnom imala ograničenu odgovornost i nije poznat slučaj da su se ovakva društva transformisala u akcionarska preduzeća. Uglavnom su fokusirana na kratkoročni profit i većina ovih kompanija nema zaposlenih (stoga su poznata kao „O“ preduzeća). Veliki broj preduzeća ima osnovnu poslovnu aktivnost, dok samo mali broj preduzeća imaju uspešan rast. Sa aspekta dugoročnog razvoja, ova preduzeća nisu dovoljno razvojno orijentisana, pogotovo kada se radi o novom zapošljavanju i
- mala preduzeća – koja su većini slučajeva na ivici opstanka i većina njih se bavi trgovinskim i uslužnim delatnostima. Ova preduzeća imaju takav trend da se u najvećem broju gase, nego što se stvaraju nova.

U razvoju preduzetništva u agroprivredi Republike Srpske postoje ekonomske prepreke koje imaju ograničavajući karakter, to su:

- Interni aspekti ekonomskih prepreka:
 - nedostatak vlastitog kapitala i kreditnih linija za pokretanje start-up (npr. kada se u malom biznisu nađu preduzeća koja ne raspolažu sa dovoljno vlastitom ušteđevinom, nemaju nekretnine ili druga sredstva, započinju biznis sa neadekvatnom sumom kapitala i ukoliko ne dobiju povoljne kredite ili beneficije od institucija za razvoj preduzetništva, brzo propadaju što ide na štetu partnera, države i drugih);
 - nedovoljno poznavanje finansijskog menadžmenta i marketinga u biznisu. Veliki broj menadžera ne uvažava i primenjuje poslovanje po cash-flow-a i u poslovne obaveze ulazi sa niskim nivoom gotovine što ih dovodi do gubitka. Nedovoljno poznavanje marketinga od strane većeg broja vlasnika MSP može se smatrati ozbiljnom preprekom za uspeh na tržištu i uspeh u celini. Posledice toga su: zaostajanje u izmirenju obaveza prema dobavljačima, rast zaliha, loša naplata od kupaca, loše formiranje cena, loša kontrola troškova;
 - zanemarivanje biznis planiranja, čak i izbegavanje, što je jedan od velikih uzroka propadanja malih firmi;

- propusti u izboru lokacije;
- ograničen pristup i primena inovacija i novih tehnologija za MSP. Veliki problem u Republici Srpskoj je nedovoljan vlastiti investicioni potencijal za ulaganja u nove tehnologije, inovacije, naučno-istraživački rad, nedovoljno je razvijena svest o značaju stručno-tehničkog i drugog usavršavanja.
- Eksterni aspekti ekonomskih prepreka:
 - ograničene mogućnosti finansijskog tržišta - Finansijsko tržište Republike Srpske je nedovoljno razvijeno i neefikasno u ispunjavanju funkcije finansiranja start-up biznisa i poslovnog funkcionisanja MSP, usled čega su MSP primorana na interne vidove finansiranja svog razvoja kao i da prihvate skupe kratkoročne kredite;
 - nedovoljan efekat međunarodnih finansijskih institucija, usled visokih kamata i strogih procedura. Svetska banka je putem komercijalnih banaka i mikrokreditnih organizacija plasirala kreditne linije, ali usled navedenih procedura rezultat je bio neadekvatan;
 - nedostatak programa kreditiranja MSP kod komercijalnih banaka;
 - mikrokreditni sektor – mikrokreditne organizacije su uspostavljene za finansiranje start-up biznisa ili za sufinansiranje već postojećih MSP, ali njihovo poslovanje prati niz nepovoljnih efekata za preduzetnike kao što su: problem skupog kapitala, nepovoljna struktura kredita, postojanje limita Zakonom utvrđenih;
 - Fiskalna opterećenja – velika poreska opterećenja su kontraproaktivna za državu i izazivaju veliku eroziju poreske osnovice;
 - Smanjenje poreskih stopa uz povećanje efikasnosti poreske administracije i smanjenje korupcije može dovesti do povećanja ukupne poreske osnovice u nacionalnoj ekonomiji i do povećanja poreskih prihoda;
 - nedostatak velikih preduzeća kao važnog oslonca MSP – velika preduzeća usled stečaja su nestala a nije formiran dovoljan broj malih i sve se to manifestuje kao barijera za brži izlazak iz krize u čemu MSP gubi jedan od važnih oslonaca za razvoj;
 - nezadovoljavajući nivo mera direktne i indirektne podrške MSP, koje se obezbeđuju iz budžeta ni indirektna pomoći na povlasticama;
 - siva ekonomija – tokovi sive ekonomije su prisutni u celoj regiji Republike Srpske, utaja poreza, izbegavanje carina, neefikasna kontrola, crno tržište rada i dr. što remeti duži period pravila funkcionisanja realnih tržišnih odnosa i otežava ekonomsku poziciju onih koji se lojalno ponašaju na tržištu i poštuju zakonske propise.
- Ostale prepreke:
 - nedostatak programa za razvoj kreativnog preduzetništva, nedovoljna saradnja institucija za podršku razvoju MSP, nedovoljna zastupljenost

preduzetnika u državnim organima nadležnim za pitanja privrede i razvoja;

- o ograničenja se takođe nalaze u globalnom odnosu mera ekonomske, finansijske i poreske politike, koje nedovoljno vode računa o statusu preduzetnika, raznovrsnosti MSP.

U Republici Srpskoj je tokom 2011. godine poslovalo oko 14.935 preduzeća od čega se na MSP odnosilo oko 99,6% od ukupnog broja preduzeća. Ukupan broj MSP za istu godinu je 14.871. Od MSP najviše ima mikropreduzeća kojih u ukupnom broju ima oko 85,7% (tabela 18). Tokom perioda od 2008-2011. godine broj mikropreduzeća je porastao za 7,01 %, broj malih preduzeća su smanjila za 11,26%, a broj srednjih preduzeća su se smanjila za 12,37%. Ukupan MSP sektor u Republici Srpskoj je tokom 2008-2011. godine porastao za 3,45%, što je rezultat dinamičnog rasta broja mikropreduzeća. Smanjenje broja malih i srednjih preduzeća većinom je nastalo kao posledica smanjenja broja zaposlenih u ovim preduzećima koja su usled ekonomskih poteškoća u 2011. godini smanjenjem broja radnika prešla u kategoriju preduzeća sa manjim brojem radnika (srednja preduzeća u kategoriju malih, a mala u kategoriju mikro preduzeća). Imajući u vidu pravni način organizovanja preduzetničke delatnosti najveći broj malih i srednjih preduzeća su registrovana kao društvo sa ograničenom odgovornošću, dok je najmanje akcionarskih preduzetničkih društava (tabela 19).

Tabela 21. Struktura preduzeća prema veličini za period od 2008-2011. godine

	2008.	Učešće u 2009 (%)	2009.	Učešće u 2009 (%)	2010.	Učešće u 2010 (%)	2011.	Učešće u 2011 (%)
Mikro ²¹⁹	10.444	77,40	12.049	84,14	12.206	83,91	12.798	85,69
Mala ²²⁰	2.408	17,85	1.805	12,60	1.856	12,76	1.683	11,27
Srednja ²²¹	581	4,31	412	2,88	420	2,89	390	2,61
Ukupno MSP	13.433	99,56	14.266	99,62	14.482	99,56	14.871	99,57
Velika ²²²	60	0,44	55	0,38	64	0,44	64	0,43
Ukupno	13.493	100	14.321	100	14.546	100	14.935	100

Izvor: <http://www.rars-msp.org>²²³

Kad je reč o teritorijalnoj zastupljenosti malih i srednjih preduzeća u Republici Srpskoj, najveći broj ovih preduzeća je skoncentrisano na području Banja Luke (oko 47%), zatim sledi Bijeljina (16%), i Doboj sa oko 13% (tabela 20). Ovaj teritorijalni

²¹⁹ Mikro preduzeća – do 9 zaposlenih.

²²⁰ Mala preduzeća – od 10-49 zaposlenih.

²²¹ Srednja preduzeća – 50-249 zaposlenih.

²²² Velika preduzeća – preko 250 zaposlenih.

²²³ Godišnji izveštaji za oblast malih i srednjih preduzeća i zanatsko-preduzetničku djelatnost u Republici Srpskoj za 2008, 2009, 2010. i 2011. godinu; originalni podaci u publikaciji preuzeti od Fonda PIO Republike Srpske i Poreske uprave Republike Srpske.

pokazatelj teritorijalne raspoređenosti MSP, ukazuje na neravnomernost u rasporedu, ali i potrebu da se za manje razvijene regije podstiče veći razvoj preduzetništva, a sve u cilju da se izbegne regionalna privredna neravnomernost.

Tabela 22. Struktura MSP prema obliku organizovanja za 2011. godinu

Oblik organizovanja	Mikro	Mala	Srednja	Ukupno MSP	
				Broj	Struktura (%)
AD	537	204	135	876	5,89
DOO	10.678	1.387	240	12.305	82,75
Ostalo ²²⁴	1.583	92	15	1.690	11,36
Ukupno	12.798	1.683	390	14.871	100

Izvor: <http://www.rars-msp.org>²²⁵

Tabela 23. Teritorijalna zastupljenost MSP po privrednim područjima Republike Srpske

Privredno područje	Ukupno MSP	Učešće u ukupnom broju MSP (%)
Banja Luka	7.005	47,11
Bijeljina	2.450	16,47
Doboj	1.909	12,84
Prijedor	1.586	10,67
Istočno Sarajevo	1.253	8,43
Trebinje	668	4,49
Ukupno	14.871	100,00

Izvor: <http://www.rars-msp.org>²²⁶

15.2.1. Pokazatelji stanja MSP u agroprivredi Republike Srpske

Ako se posmatra struktura MSP prema delatnostima uočljivo je da poljoprivreda, lov, ribarstvo i šumarstvo nemaju značajniji udeo (kreće se oko 5,59%, videti grafikon 12). Isto tako, kako ne postoje precizni podaci o učešću malih i srednjih preduzeća koja su u oblasti poljoprivredno-prehrambene industrije, teško je realno proceniti učešće agroprivrede u broju MSP. Naime, učešće MSP koji su u sektoru prerađivačke industrije iznosi oko 20%, a time su obuhvaćene sve industrijske grane pored poljoprivredno-prehrambene industrije. Ako bi se mogla

²²⁴ Ortačka društva, zadruge, javna preduzeća, zdravstvene ustanove.

²²⁵ Godišnji izveštaji za oblast malih i srednjih preduzeća i zanatsko-preduzetničku djelatnost u Republici Srpskoj za 2008, 2009, 2010. i 2011. godinu; originalni podaci u publikaciji preuzeti od Poreske uprave Republike Srpske.

²²⁶ Godišnji izveštaji za oblast malih i srednjih preduzeća i zanatsko-preduzetničku djelatnost u Republici Srpskoj za 2008, 2009, 2010. i 2011. godinu; originalni podaci u publikaciji preuzeti od Poreske uprave Republike Srpske.

izvršiti procena značaja poljoprivredno-prehrambene industrije na osnovu njenog učešća u strukturi vrednosti prodaje, dolazi se do zaključka da ona u okviru ukupne industrijske proizvodnje učestvuje sa oko 16,3%.²²⁷ S obzirom na prisustvo agroprivrednih potencijala ovo učešće agroprivrede u strukturi MSP u Republici Srpskoj mi moglo biti znatno veće, imajući u vidu da se radilo o proizvodima koji su od strateškog značaja i koja bi trebalo da budu stimulisana i u vidu rasta broj malih i srednjih preduzeća iz te oblasti. Mali udeo preduzeća iz agroprivrede je posledica specifičnosti poljoprivredne proizvodnje, ali isto tako je i posledica nekonzistentne ekonomske politike i delovanja ekonomske krize. U okviru malih i srednjih preduzeća u Republici Srpskoj srednja preduzeća iz oblasti poljoprivrede, lov i šumarstvo su imali najbolje rezultate u pogledu poslovnih prihoda, ukupnih prihoda od prodaje, dok kod ostvarene dobiti su najbolje performanse imala mala preduzeća iz sektora poljoprivrede, lov i šumarstvo. Kod ribarstva, najbolje rezultate su imala srednja preduzeća, a kod ostvarene dobiti mala preduzeća. U prerađivačkoj industriji²²⁸ srednja preduzeća su se ubedljivo pokazala kao najbolja od svih oblika MSP u pogledu sva tri parametra: poslovni prihod, ukupni prihod i ostvarena dobit (tabela 24).

Tabela 24. Struktura poslovnih prihoda, ukupnih prihoda i ostvarene dobiti MSP za 2011. godinu u Republici Srpskoj za sektor poljoprivrede, lov i šumarstvo, ribarstvo i prerađivačku industriju (u hiljadama konvertibilnih maraka)²²⁹

Poljoprivreda, lov i šumarstvo	Poslovni prihodi	Ukupni prihodi	Ostvarena dobit
<i>Mikro</i>	93.103	8.977	3.747
<i>Mala</i>	133.318	12.476	5.589
<i>Srednja</i>	158.731	41.096	3.908
Ribarstvo	Poslovni prihodi	Ukupni prihodi	Ostvarena dobit
<i>Mikro</i>	1.509	43	76
<i>Mala</i>	872	-	86
<i>Srednja</i>	12.107	5.350	64
Prerađivačka industrija	Poslovni prihodi	Ukupni prihodi	Ostvarena dobit
<i>Mikro</i>	319.001	53.314	21.889
<i>Mala</i>	828.458	194.131	44.960
<i>Srednja</i>	1.283.189	525.730	49.875

To donekle upućuje na činjenicu da je u prehrambenom sektoru opravdanije formiranje srednjih preduzeća, dok u primarnoj proizvodnji dobre rezultate imaju kako mala, tako i srednja preduzeća, što se objašnjava činjenicom da su mala preduzeća

²²⁷Podatak o učešću poljoprivredno-prehrambene industrije u strukturi vrednosti prodaje ukupne industrije: dostupan na:

http://www.rzs.rs.ba/static/uploads/bilteni/godisnjak/2012/po_poglavljima/15ind_2012.pdf, Statistički godišnjak Republike Srpske 2012., Industrija; datum pristupa 20.06.2013.

²²⁸ Nisu dostupni podaci za poljoprivredno-prehrambenu industriju.

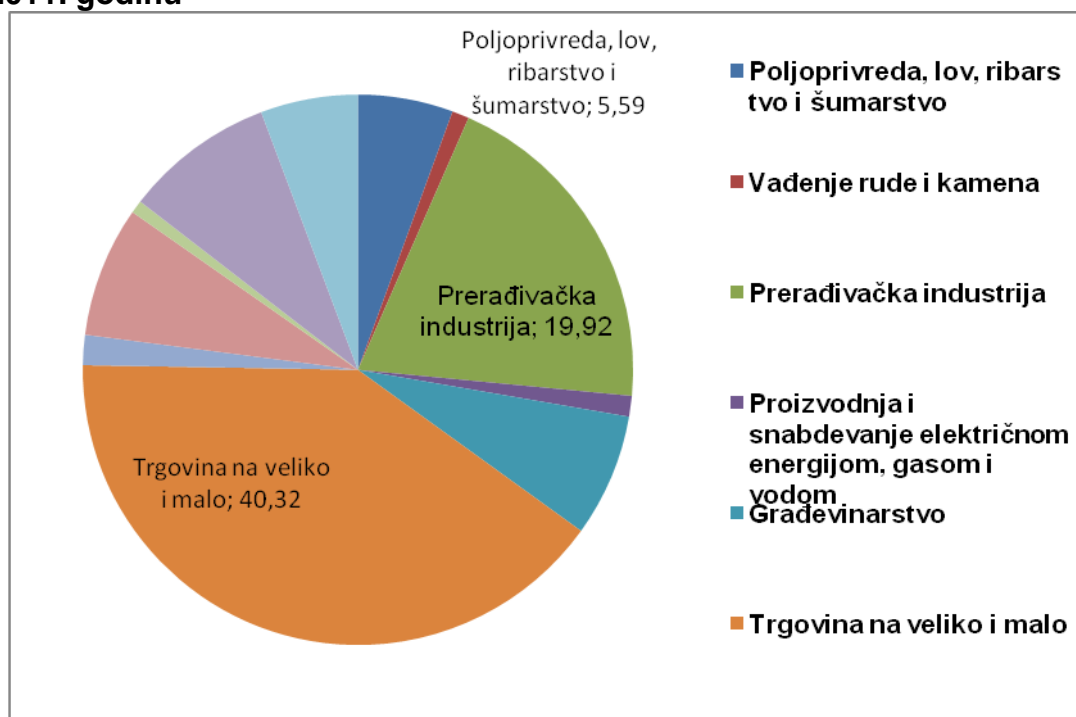
²²⁹ <http://www.rars-msp.org>, nisu dostupni podaci za poljoprivredno-prehrambenu industriju.

organizaciono znatno fleksibilnija na tržišne. Ovu komparativnu prednost malih preduzeća u poljoprivrednoj proizvodnji Republike Srpske bi trebalo podsticati da bi stekla znatnu konkurentsku prednost.

Bez obzira kada će se Republika Srpska integrisati u Evropsku uniju (EU) neophodno je da se osigura da javnost postane svesna Vladinih nastojanja za smanjenje postojećih prepreka. Potrebno je raditi na smanjenju birokratije, intenzivirati nastojanja za unapređenje mogućnosti iznalaženja finansiranja i zapošljavanja kvalifikovanih radnika. Preduzetnike je potrebno podsticati u razvoju znanja i veština, razmena iskustava i zajednički rad u grupama ili mrežama. Konkretno mere svode se na sledeće (Pokrajac, Tomić, 2008):

- poboljšati raspoloživost finansiranja (poreske mere, partnerstva javnog i privatnog sektora, garancije) afirmisati alternative bankarskim kreditima, lizing, faktoring i mikrokrediti od zajmodavaca;
- ispitati koji činioci najviše sprečavaju međusobno priznavanje pravila EU ili njihovo ne provođenje na nacionalnom nivou (trgovačke misije, analize tržišta, grupisanje i umrežavanje, informacije i konsultantske usluge i dr.), i
- podići nivo svih vrsta obrazovanja kako bi se osigurao visok kvalitet poslovanja.

Grafikon 12. Struktura MSP Republike Srpske prema sektoru delatnosti (u %) za 2011. godinu



Izvor: <http://www.rars-msp.org>²³⁰

²³⁰ Originalni podaci preuzeti od Poreske uprave Republike Srpske.

15.2.2. Preduzetnička infrastruktura i ostali modeli podrške preduzetništvu u agroprivredi Republike Srpske

Poslovne zone, tehnološki parkovi i inkubatori su zapravo nov koncept koji utiče na brži oporavak i rast ekonomskog razvoja kako lokalne zajednice, tako i regije. Osnovna uloga ovog koncepta je obezbeđivanje povoljnijih uslova oko nabavke prostora, objekata, industrijske, saobraćajne i komunalne infrastrukture u cilju stimulanja osnivanja i rasta broja malih i srednjih preduzeća. Isto tako preduzetničku infrastrukturu i mere podrške ne čini samo osnivanje poslovnih zona, već svi elementi koji su potrebni za početak rasta, razvoja MSP (tabela 22). U Republici Srpskoj u predratnom periodu nisu postojale političke i ekonomske pretpostavke za uspostavljanje sistema razvoja male privrede. Položaj male privrede bio je nepovoljan i uz nepovoljan poreski sistem, dovelo je do nedovoljnog pružanja podrške subjektima male privrede i malim preduzetnicima. Proces privatizacije nakon ratnih sukoba u Bosni i Hercegovini omogućio je stvaranje viškova kapaciteta, razvoj novog biznisa, podsticaj razvoja na lokalnom području, kao i pojavu razvoja inkubatorskih vidova malog biznisa. Republika Srpska u posleratnom periodu nakon sprovedene privatizacije raspolaže sa neiskorišćenim kapacitetima svih delatnosti (poljoprivreda, proizvodnja, trgovina, ugostiteljstvo) koji čine dobru polaznu osnovu za izgradnju inkubatora. Obzirom na specifičnost problema razvoja, ideje o biznis inkubatorima su uglavnom dovođene u vezu sa određenim ciljevima npr. povratak izbeglica i ekonomska održivost povratka, zapošljavanje žena, zapošljavanje mladih, i slično.

Tabela 25. „Meki“ i „tvrđi“ elementi podrške preduzetništvu²³¹

Meka (neopipljiva) podrška	Tvrda (opipljiva) podrška
Informacije	Razvojno preduzetnički centri (zone)
Saveti	Poslovne zone
Konsultacije	Razvojne agencije
Edukacija	Poslovne asocijacije (udruženja)
"Thinks tanks" ²³²	Info centri
Umrežavanje	Poslovni inkubatori
	Tehnološki centri i parkovi
	Finansijska podrška

Naime, poslovne zone su prostori koja služe za obavljanje različitih poslovnih delatnosti i koje su nastale kao rezultat organizovanog razvojnog koncepta neke

²³¹

Dostupno

na:

http://www.ric.redah.ba/pdf/poslovnezone/publikacije/studija_razvoja_poslovnih_zona_u_ZOIH.pdf;

Studija formiranja poslovnih zona u zajednici opština Istočne Hercegovine, Regionalna razvojna agencija REDAH, Mostar, juni, 2010; datum pristupa: 24.06.2013.

²³² "Thinks tanks" su nezavisne institucije koje predstavljaju civilna društva i nude objektivna, nezavisna istraživanja visokog nivoa analize i otkrivaju strategiju alternativnih rešenja zvanične politike.

regije ili države. Ove zone mogu biti organizovane i upravljane od strane lokalne zajednice ili putem različitih kvazi-vladinih i sličnih organizacija, a mogu imati i privatni status ili drugi oblik organizovanja. Pod poslovnim i preduzetničkim zonama podrazumeva se podela na preduzetničko-industrijske, preduzetničko-zanatske, poljoprivredne, tehnološke, i sl. Isto tako, poslovne zone su tzv. specijalizovane kao što su tehnološki centri i parkovi, inkubatori, centri za transfer znanja i tehnologija, zone koje su specijalizovane za određene delatnosti, klasteri i slično. Prema podacima Investiciono razvojne banke Republike Srpske čak su slobodne carinske zone zapravo jedan tip preduzetničko-poslovnog centra. Bez obzira koliko ima pojavnih oblika poslovnih zona postoje dve zajedničke karakteristike za sve, a to su: zajednička lokacija firmi koja ostvaruju poslovnu saradnju, i zajednički menadžment zone. Ako se posmatra vizija razvoja poslovnih zona, tada bi cilj Republike Srpske trebao biti usmeren za pokretanje potpuno infrastrukturno izgrađenih poslovnih zona, kao i zona sa delimično izgrađenom infrastrukturom. Potrebno je realizovati veliki broj aktivnosti od momenta planiranja do momenta stvaranja poslovne zone. Potrebno je uložiti kako ljudske, tako i finansijske resurse, obezbediti prostor za rast i razvoj privredne delatnosti na području, sagledati postojeće stanje, takođe i utvrditi realne ciljeve. Za razvoj poslovnih zona su neophodna finansijska sredstva, te je vrlo važno planirati potrebe za istim, kao i da se planovi zasnivaju na političkom i stručnom dogovoru o izgradnji poslovnih zona. Pored osnivanja poslovne zone, jako je važno voditi računa o izgradnji poslovnih zona, svaki propust u koracima može dovesti do posledica koje mogu uticati na ekonomski razvoj u celini. Aktivnosti koje se odnose na uspostavljanje poslovnih zona su:

- faza pripreme i osnivanja - potrebno je izvršiti edukaciju o značaju poslovnih zona za ekonomski razvoj;
- određivanje lokacije pogodne za izgradnju zone;
- izrada studija izvodljivosti kao i odluka o osnivanju;
- obezbeđenje sredstava za planiranje i izgradnju;
- izgradnja i poboljšanje infrastrukture (saobraćajne, kanalizacione, vodovodne, elektro);
- aktivnosti usmerene na povećanje konkurentnosti zone (kvalitetna radna snaga, smanjivanje taksa i naknada, podsticanje kreativnosti);
- atktivnosti usmerene na promociju zone, privlačenje stranih investitora.

Kad je reč o formiranju klastera u Republici Srpskoj postavlja se pitanje njihove konkurentnosti. Konkurentnost klastera u Republici Srpskoj zavisi od spremnosti članica klastera da razmenjuju znanja kojima raspolažu, obogaćuju novim znanjima o dizajnu, kvalitetu, marketingu, informacijama od značaja za upravljanje. Glavni problemi s kojima se suočavaju klasteri Republike Srpske su:

- nedostatak kapitala;
- sporo uvođenje novih tehnologija u MSP;
- slab razvoj kvaliteta proizvoda;
- nedostatak kvalifikovane radne snage na tržištu.

Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća Republike Srpske kao deo javnog sektora Vlade Republike Srpske ima zaduženje da sprovodi aktivnosti i projekte razvoja poslovne infrastrukture. Sve aktivnosti i projekti su definisani u skladu sa Akcionim planom podrške uspostavljanju i razvoju poslovnih zona u Republici Srpskoj od 2009-2013. godine. Podrška uspostavljanju poslovne infrastrukture od strane Agencije za mala i srednja preduzeća podrazumeva:

- Predlaganje razvojne politike i podsticajnih mera za razvoj poslovnih zona Vladi Republike Srpske, Opštinama i njihovim razvojnim institucijama. Agencija priprema i učestvuje u realizaciji međunarodnih projekata razvoja poslovne infrastrukture za Republiku Srpsku, kao što su EU grant šeme iz IPA programa predviđene za zone i preduzetničku infrastrukturu, projekti sa nemačkom organizacijom za međunarodnu saradnju GTZ, projekti Svetske banke i dr;
- Podršku Opštinama, njihovim razvojnim agencijama i odjeljenjima u jačanju kapaciteta ljudskih resursa i organizacije na projektima razvoja poslovnih zona. Agencija podržava opštinske razvojne agencije i opštinska odjeljenja zadužena za razvoj poslovne infrastrukture, kroz niz seminara i treninga o metodologiji uspostavljanja poslovnih zona, modelima menadžmenta u izgradnji i nakon izgradnje zona, metodologiji pripreme predstudija i studija izvodljivosti zona, investicionoj promociji, organizovanju studijskih poseta zonama i opštinama iz regije Jugoistočne Evrope sa dobrim praksama i dr.
- Agencija, takođe, pruža osnovni konsalting Opštinama tokom izrade predstudija izvodljivosti i izbora optimalnih lokacija za uspostavljanje poslovnih zona, predlaže modele upravljanja zonama i drugom poslovnim infrastrukturom, savetuje pri izradi marketing strategije za privlačenje investitora i slično;
- Podršku domaćim i stranim ulagačima u proizvodni sektor, kroz savetovanje i prikupljanje podataka potrebnih za preinvesticiono odlučivanje. Savetovanje se odnosi na obezbeđenje informacija o raspoloživim lokacijama i njihovom trenutnom stanju u pogledu izgrađenosti infrastrukture, cenama zemljišta, stepenu rešenosti imovinsko-pravnih odnosa, potrebnim koracima i troškovima za dobijanje urbanističke, građevinske i upotrebne dozvole, informacijama o raspoloživoj radnoj snazi u nekoj opštini ili regiji prema kvalifikacijama i cijenama rada, jednokratnim i višekratnim komunalnim troškovima za infrastrukturu, potrebnoj dokumentaciji oko registracije i dr.

Kad je reč o **poljoprivredi, šumarstvu i ribarstvu** u bazi Investiciono razvojne banke Republike Srpske postoje podaci o broju poslovnih zona, kao i klastera i kooperacija na teritoriji Republike Srpske. Poslovne zone u **poljoprivredi, šumarstvu i ribarstvu** Republike Srpske koje već posluju ili se planira njihovo organizovanje su sledeće:

1. Poslovni inkubator NGO „Krajina“ iz Banja Luke - ovaj poslovni inkubator raspolaže 10 ha zemljišta koje je zasađeno višegodišnjim lekovitim biljem (rasadnik je formiran u partnerstvu s gradom Banja Luka koji je i vlasnik inkubatora). Ova organizacija je sertifikovana od strane USAID 2001. godine i od Evropske komisije (2004). Glavna delatnost inkubatora je poljoprivreda i šumarstvo, nosioci projekta su NGO Krajina-Poslovni inkubator, Grad Banja Luka, Grad Istočno Sarajevo, opštine Republike Srpske, Vlada Republike Srpske, Poljoprivredni institut Republike Srpske, Centar za razvoj i unapređenje sela Banja Luka. Ovaj poslovni inkubator je u saradnji sa 20 opština, i sa resornim ministarstvima organizuje edukacije za ocenjivače i vodeće ocenjivače bezbednosti hrane u skladu sa standardima ISO 22000. Osim toga, ovaj inkubator je realizovao program organizovane podrške razvoju poljoprivrede (proizvodnja organske hrane, tov rasplodnih grla i pokretanje malih farmi) pri čemu se anketirana 1.734 domaćinstva s područja grada, organizovane su edukacije, savetovanja, agro berze-elektronska ponuda i potražnja za poljoprivrednim proizvodima. Poslovni inkubator, NGO Krajina pokrenuo je u saradnji sa preduzećem „Graj“ d.o.o. iz Motika, realizaciju projekta izrade pogona za sušenje lekovitog bilja i šumskih plodova, s ciljem da svojim prerađivačkim kapacitetom zadovolji potrebe regije Banja Luka i deo regije opštine Prijedor, kao i formiranje novih centara širom Republike Srpske i u saradnji sa zainteresovanim opštinama koje bi određeni centar pokrивao (opštine Teslić, Čelinac, Prnjavor, Laktaši i Gradiška). NGO Krajina je pokrenuo realizaciju projekta formiranja „Agroberze“, u cilju savremenijeg poslovanja u poljoprivrednoj proizvodnji, da se proizvodi planski prema zahtevima tržišta. Takođe, ovaj poslovni inkubator teži ka povezivanju i saradnji sa drugim i sličnim organizacijama iz Srbije, Crne Gore i Hrvatske.

2. Potuhor iz Bileće – kao industrijska i poslovna zona Potuhor osim poljoprivrede ima zastupljene građevinsku i trgovinsku delatnost. Ova zona je u državnom i u privatnom vlasništvu i raspolaže sa 40 ha zemljišta. Od 10 preduzeća koja su u okviru ove zone poljoprivrednom delatnošću su obuhvaćena farma svinja „Denda“, farma svinja „Popadić“, i klanica SZR „Delić“. Od fizičke infrastrukture ova zona poseduje struju, vodu, telefon i asfaltni put.

3. Agroindustrijska zona Nova Topola iz Gradiške – ova zona raspolaže oko 144 ha površine i predstavlja urbanistički rešen prostor sa uređenim građevinskim zemljištem, izgrađenom infrastrukturom spremom za ponudu potencijalnim investitorima za gradnju proizvodnih i poslovnih objekata. U ovoj zoni je predviđena sledeća struktura: agrotržni centar (berza poljoprivrednih proizvoda), poslovne objekte za prodaju, industrijske proizvodne pogone koji su subvencionisani, javne i zaštićene zelene površine i površine infrastrukturnih sistema. Prostor je pogodan za skladištenje robe, izgradnju poslovnih motela i hotela, komunalne servise, veterinarske i druge stanice, poljoprivredne apoteke, turističke i druge uslužne delatnosti. Ova agroindustrijska zona obuhvatiće preduzeća iz poljoprivredne delatnosti, kao i ona preduzeća koja se bave proizvodnjom prehrambenih proizvoda. Sam prostor je isparcelisan na module od 5.000 m² i predviđena je etapna gradnja, a prvom etapom je predviđeno opremanje oko 60 ha. Celokupna zona je opremljena

elektro kapacitetima, telekomunikacionim resursima i ima odgovarajuću saobraćajnu povezanost. U okviru ove zone predviđeno je formiranje Agrotehnološkog klastera Nova Topola koji u budućnosti treba da kreira koordinisano angažovanje svih članica klastera (biznisa i usluga) u pravcu jačanja pojedinačnih i zajedničkih kapaciteta. U prvoj fazi razvoja zamišljen je kao horizontalno integrisani mehanizam učesnika u lancu hrane (farmeri, pružaoci usluga, trgovci, prerađivači, instituti, fakulteti, agencije itd.). Jedna od prednosti lokacije agroindustrijske zone „Nova Topola“ je što se otvara mogućnost za blisku povezanost između istraživanja, razvoja i primene, kao i pozicija za ulazak na važna ciljna tržišta (Srbije, Hrvatske, EU i Rusije), zbog: blizine međunarodnog aerodroma Banja Luka, lokacije zone koja je smeštena blizu reke Save na granici sa Hrvatskom (pored autoputa E-661 Banja Luka – Gradiška).

4. Industrijsko privredna zona opštine iz Milića – ova zona je u kategoriji slobodnih carinskih zona i poseduje poljoprivredno zemljište gde nisu rešeni imovinsko pravni odnosi. U okviru ove zone nalazi veći broj delatnosti, a ovde postoje kapaciteti za poljoprivredu, šumarstvo, ribarstvo i prehrambenu industriju. U okviru poljoprivrede i ribarstva se nalazi AD „Farma koka nosilja“ i DOO „Smiljub“. Od agroindustrijskih preduzeća nalazi se DOO „Mileks“.

5. Industrijska zona I iz Pelagićeve – ova zona je smeštena pored regionalnog puta Pelagićevo – Gradačac, a planira se izgradnja zaobilaznice pored ove zone i spajanje sa magistralnim putem Orašje – Tuzla. U okviru ove zone su zastupljene poljoprivreda i šumarstvo.

6. Agro-industrijska i poslovna zona Skelani iz Srebrenice – ova zona raspolaže sa 35.000 m² površine na kojoj su zastupljene poljoprivreda i šumarstvo.

7. Poljoprivredna zona „Natpolje“ iz Šipova – ova zona raspolaže sa oko 150 ha zemljišta u vlasništvu opštine, sa poljoprivrednom i šumarskom delatnošću. Zona raspolaže sa sistemom za napajanje električnom energijom, za vodosnabdevanje. Udaljenost od magistrale Šipovo – Kupres je 15 km. U ovoj zoni postoje veoma dobri uslovi za stočarstvo. Na području je bila aktivna Zemljoradnička zadruga.

Klasteri i udruženja u **poljoprivredi, šumarstvu i ribarstvu** Republike Srpske koje već posluju ili se planira njihovo organizovanje su sledeći:

1. Udruženje proizvođača i prometnika sadnog materijala iz Banja Luke – kao postojeći klaster osnovan je 2012, i broji 6 članova.

2. Udruženje uzgajivača svinja Republike Srpske iz Banja Luke - osnovan je 2012. godine.

3. PZS „Agrosemerija“ iz Bijeljine – ova koopearcija se bavi poljoprivrednom delatnošću a nosilac ovog klastera je Poslovni zadružni savez „Agrosemerija“ iz Bijeljine.

4. Asocijacija poljoprivrednika i z Broda – ovaj klaster još u pripremljivoj fazi, a u planu je osnivanje asocijacije koja bi okupljala dve poljoprivredne zadruge i tri udruženja poljoprivrednih proizvođača koja rade na području ove opštine.

5. Poljoprivredna zadruga „Vinska“ iz Broda – ova kooperacija okuplja oko 85 članova, od čega su oko 50 poljoprivrednici koji poseduju poljoprivrednu

mehanizaciju i 35 članova zadruge. U sklopu ove zadruge posluje poljoprivredna apoteka.

6. Poljoprivredna zadruga „Eko Posavina“ iz Broda – kooperacija se bavi organizovanom proizvodnjom povrća (krastavci kornišoni, paprika i krompir), kao i otkupom mlijeka od individualnih proizvođača. Okuplja oko 35 članova zadruge i 20-ak kooperanata. Ova zadruga osim poljoprivredne delatnosti obuhvata preduzeća iz oblasti prehrambene industrije.

7. Udruženje voćara „Podgradci“ Gornji Podgradci/Donji Podgradci iz Gradiške – Ova kooperacija je osnovana 2008. godine i trenutno broji oko 75 članova, a osnovni ciljevi udruženja su edukacija voćara, razmena iskustava sa drugim voćarima i udruživanje u asocijacije na višem nivou, zastupanje članova udruženja kod zajedničke nabavke inputa i pregovaranje sa potencijalnim kupcima, međusobna saradnja članova udruženja, kao i saradnja drugim udruženjima i stručnim i obrazovnim institucijama, uvoženje najsavremenijih naučno-tehničkih dostignuća.

8. Udruženje vinogradara iz Gradiške – nosilac ove kooperacije je lokalno udruženje vinogradara.

9. Udruženje ljekobilja iz Gradiške – nosilac ove kooperacije je lokalno udruženje ljekobilja.

10. Udruženje poljoprivrednih proizvođača iz Gradiške – nosilac ove kooperacije je Udruženje poljoprivrednih proizvođača – GOVEDAR iz Gradiške.

11. Udruženje pčelara iz Gradiške – nosilac ove kooperacije je lokalno udruženje pčelara.

12. Z.Z. „Lan“ Velika Sočnica iz Dervente – ova kooperacija ima 10 članova koji se bave poljoprivredom (stočarstvom).

13. ZZ „Knežica“ Knežica iz Kozarske Dubice – ova kooperacija ima aktivnih 50 članova koja se bave poljoprivredom.

14. OPZ „Ravan“ Međeđa iz Kozarske Dubice – ova kooperacija ima aktivnih 32 članova, i osnovana je 2004. godine.

15. Agroindustrijski centar iz Kotor Varoši – ovaj tip klastera ima tek izrađen projekat.

16. OPZ „Voće i povrće Krajine“ iz Laktaša – ova kooperacija se osim poljoprivrede bavi i proizvodnjom prehrambenih proizvoda. Ima ukupno 72 člana od čega se oko njih 40 bavi proizvodnjom i preradom voća, ostali se bave proizvodnjom i preradom povrća.

17. Udruženje proizvođača voća „Integralna proizvodnja voća“ iz Laktaša – ova kooperacija osim poljoprivrede bave i proizvodnjom prehrambenih proizvoda od voća i povrća.

18. Poljoprivredni klaster iz Ljubinja – ovaj klaster je tek u planu da se oformi.

19. „FARMES“ iz Pala – osim poljoprivrede, ova kooperacija se bavi proizvodnjom prehrambenih proizvoda. Trenutno imaju 3 člana, a osnovani su 2009. godine. Aktivnosti udruženja su unapređenje uslova obavljanja delatnosti uzgoja

životinja i prerade mesa, kao i praćenje tehničko tehnoloških dostignuća u ovoj oblasti.

20. Zemljoradnička zadruga „Pelagićevo“ iz Pala – ova kooperacija se bavi poljoprivrednom delatnošću. "Pale (PALE)

21. Klaster poljoprivrednih proizvođača iz Petrova – ova kooperacija je planirana da se u skorije oformi.

22. Udruženja poljoprivrednika iz Petrova – ova kooperacija je nastala spajanjem tri udruženja: „Poljoprivrednik 04“, Udruženje ZOP, i zemljoradnička zadruga „Jedinstvo“.

23. Udruženje „Žitoprerađivača“ iz Prijedora – ova kooperacija se osim poljoprivrede bavi i proizvodnjom prehrambenih proizvoda. Ima ukupno 23 člana koje se bave proizvodnjom i preradom proizvoda od žitarica.

24. Poljoprivredna zadruga „Kooperativa“ iz Prnjavora – ova kooperacija se bavi otkupom voća i povrća od poljoprivrednih proizvođača za potrebe „Vitaminke“ iz Banja Luke.

25. Zemljoradničke zadruge iz Ribnika- ova kooperacija na području opštine ima dve aktivne zemljoradničke zadruge kao organizacije kooperanata koje po tradiciji i dalje postoje, ali nisu dovoljno razvijene. Ove zadruge raspolažu slobodnim prostornim kapacitetima (klanica, štalski objekti, objekti za skladištenje).

26. Udruženje voćara iz Ribnika - okuplja proizvođače jagodičastog voća maline i kupine.

27. Udruženje malinara iz Ruda.

28. Udruženje poljoprivrednih proizvođača „Poljoprivreda“ iz Ruda.

29. Udruženje pčelara iz Ruda.

30. ZZ „Sitneš“ iz Srpca – ova kooperacija postoji od 1991. godine i ima 41 člana. Osnovne delatnosti ove zadruge su: proizvodnja i otkup ratarskih proizvoda, proizvodnja i otkup stoke, proizvodnja i otkup povrća, te nabavka svih potrebnih repromaterijala.

31. PU „Zajednica živinara“ iz Srpca – ovo poslovno udruženje se bavi živinarstvom i proizvodnjom hrane za životinje. Ovo poslovno udruženje okuplja 24 živinara sa 12 opština. Članovi udruženja su većinom proizvodna preduzeća iz te oblasti, zatim veterinarska stanica i Srpc, Veterinarski institut „Vaso Butozan“ iz Banja Luke. Udruženje nudi članovima obuke, stručnu literaturu, pomoć oko pravnih akata, kao i zastupanje interesa i promociju.

32. Zadruga Petrovo polje, sa područjem delovanja Petrovo polje iz Trebinja – ova proizvodnja se bavi poljoprivrednom delatnošću, kao i proizvodnjom prehrambenih proizvoda. Ova zadruga ima 44 člana i osnovana je 2005. godine. Ova zadruga ima ideju da obezbede proizvodnju tipičnih tradicionalnih proizvoda koji će očuvati tradiciju ovog kraja, kao i privući zainteresovane turiste da posete ovaj kraj (ruralni turizam). Osnovna delatnost je vinogradarstvo, kao i proizvodnja svih tradicionalnih i tipičnih proizvoda na organskoj osnovi.

33. Zadruga Popovka, sa područjem pokrivanja Popova polja iz Trebinja – ova kooperacija ima oko 100 članova i osnovana je 2002. druge godine. Nastala je sa ciljem ponovnog aktiviranja Popovog polja u intenzivnoj poljoprivrednoj

produkciji da bi se doprinelo otvaranju prerađivačkih kapaciteta, smanjenju broja nezaposlenih i bržem ekonomski održivom povratku stanovništva.

34. Klaster voćara iz Ugljevika – ovaj klaster je planiran za budući period.

35. Klaster ratara iz Ugljevika – planira se organizovanje ovog klastera.

36. Udruženje poljoprivrednika iz Čajniča.

37. Proizvodnja slatkovodne ribe iz Ribnika – ova kooperacija (klaster) je osnovana za proizvodnju slatkovodne ribe na industrijski način (veštački bazeni).

Sa druge strane, poslovne zone u **prehrambenoj industriji** Republike Srpske koje već posluju ili se planira njihovo organizovanje su sledeće:

1. Poslovna zona „Agro-tržni centar” iz Bijeljine – ova poslovna zona raspolaže sa 147 ha industrijskog zemljišta koje ima neophodnu infrastrukturu (elektro mreža, vodovodna mreža, telefonski priključci, putni prilazi i povezanost sa magistralnim putem Bijeljina-Brčko. Obuhvata veći broj delatnosti, a preduzeća koja proizvode prehrambene proizvode su DOO „System Co“ (prerada čaja i kafe), i DOO „Kiko“ (proizvodnja stočne hrane).

2. „Žitoprodukt” iz Bileće – ova zona raspolaže sa 4,7 ha površine zemljišta, a preduzeće A.D. „Žitoprodukt“ je jedini korisnik i vlasnik ove zone. Ima neophodnu infrastrukturu (elektro mreža, vodovodna mreža, telefonski priključci, putna mreža).

3. Poslovna zona „Žito“ iz Višegrada – ova zona raspolaže sa prostorom od oko 4000m² koji ima neophodnu infrastrukturu (elektro mreža, kanalizacija, telefon). Vlasnik ove zone je AD „Žito“ iz Višegrada. U ovoj zoni se obavlja proizvodnja peciva i hleba, a smeštena su poslovna sedišta preduzeća, i sl.

4. Industrijska zona Karakaj iz Zvornika - ova zona raspolaže sa železničkom putničkom i utovarnom stanicom. Od ukupno 14 preduzeća prehrambenom industrijom se bave dva preduzeća, a to su: „Žitopromet“ (proizvodnja hleba i peciva), i „Hladnjača“ (prerada i čuvanje voća i povrća).

5. Industrijska zona „Laktaši“ iz Laktaša – ova zona raspolaže sa površinom od 16,4 ha.

6. Industrijska zona Aleksandrovac iz Laktaša - ova zona ima površinu od 44 ha i smeštena je 25 km od grada Banja Luke i 25 km od graničnog prelaza sa Hrvatskom (Gradiška). Nalazi se pored magistralnog puta Banja Luka - Gradiška, 5 km od aerodroma Banja Luka – Mahovljani, i na petlji autoputa Banja Luka - Gradiška, dok je priključak na auto put Banja Luka – Doboj i trasa železničke pruge planirana u neposrednoj blizini. Industrijska zona Aleksandrovac je industrijsko – skladišna zona. U zoni je predviđena industrija koja kompatibilna sa okruženjem Lijevča polja koje je ravničarski, poljoprivredni predeo bogat vodom. Zona je opremljena komunalnom infrastrukturom: pristupnom saobraćajnicom, elektro-energetskom infrastrukturom, telekomunikacionim instalacijama, organizovanim odvozom smeća. Usvojen je regulacioni plan i izvršena parcelizacija sa mogućnošću ukрупnjavanja parcela u skladu sa zahtevima investitora. U zoni posluju 3 preduzeća: Fabrika kroasana i vafl proizvoda „Sima“; Mlekara, i Fabrika papirne konfencije „Bonilux“.

7. Industrijska zona „Kilavci“ iz Nevesinja – ova zona je privredno-industrijskog karaktera. U ovoj zoni je predviđena izgradnja zanatsko-uslužne delatnosti, manji industrijski objekti i skladišta. Zemljište je građevinsko u gradskom vlasništvu, i ima površinu od 46,9 ha. Od toga je formirano 45 parcela, od kojih je 32 slobodno. Za zonu postoji regulacioni plan opštine usvojen 2002. godine. Infrastrukturno je opremljeno i ima dobru saobraćajnu povezanost (putevi, železnice, morske luke, aerodrom). Od ukupno 13 preduzeća, oko 11 njih čine preduzetnici, a broj zaposlenih u ovoj zoni je 328. Od agroindustrijski preduzeća u ovoj zoni posluje „Mljekara Glogovac DDD“ sa 13 zaposlenih. Takođe, planirana je izgradnja za potrebe zanatsko - uslužne delatnosti, zatim izgradnja manjih industrijskih objekata i skladišta.

8. Zapadna zona (Impro i Prijedorčanka) iz Prijedora – ova zona je kompletno u funkciji obavljanja proizvodnje prehrambenih proizvoda i pića.

9. Industrijska zona Poveljč-Crnaja iz Srpcā – ova zona raspolaže sa oko 12 ha industrijskog zemljišta. Ima dobru saobraćajnu povezanost (magistralni put, autoput, železnica). U ovoj zoni je aktivno 2 preduzeća i jedno je u izgradnji: „Perutnina Ptuj“ d.o.o.(peradarstvo), „Bard“ d.o.o. (proizvodnja konzumnih jaja), „Argo“ d.o.o. (prehrambena industrija - u osnivanju).

10. Potočari iz Srebrenice – u ovoj zoni posluje 8 preduzeća od čega dva se bave proizvodnjom prehrambenih proizvoda i pića: ZZ „Srebrenica“ na 8.765 m² koja obavlja poljoprivrednu proizvodnju i proizvodnju vina, kao i DOO „Bos-Agro-Food“ hladnjača na 13.500 m².

U okviru poslovnih zona iz oblasti prehrambene industrije nalaze se i **Agroindustrijska zona Nova Topola u Gradišci, kao i Industrijsko privredna zona iz Milića**, koje su ranije spomenute kod poslovnih zona u oblasti poljoprivrede, šumarstva i ribarstva.

Klasteri i udruženja u **poljoprivredi, šumarstvu i ribarstvu** Republike Srpske koje već posluju ili se planira njihovo organizovanje su sledeći:

1. Klaster za prehrambenu industriju iz Doboja – tek se planira njegovo organizovanje.

2. „Otkup mlijeka“ iz Prnjavora – ova kooperacija ostvaruje saradnju sa Banjalučkom, Dubičkom i Šnjegotinskom mlekarom u oblasti otkupa mleka od kooperanata sa područja opštine Prnjavor i ova saradnja se pokazala uspešnom jer se količina otkupljenog mleka sa područja opštine povećava iz godine u godinu.

3. Udruženje farmera za proizvodnju mleka iz Ribnika – ova kooperacija broji oko 90 članova koji se bave proizvodnjom prehrambenih proizvoda.

4. „Mlekara“ d.o.o .iz Sokolca.

5. Proizvodnja i prerada mleka iz Sokolca – ova kooperacija ima oko 108 individualnih poljoprivrednih gazdinstava koji su kooperanti d.o.o. „Milkos“ koji je nosilac ove kooperacije i koja se bavi proizvodnjom i preradom mleka i mlečnih proizvoda.

6. Klaster vinogradara i proizvođača vina „Vinos“ iz Trebinja – ovaj klaster je u planu da se formira, za sada je u formi udruženja koje je osnovano 2006. godine i ima 15 članova.

7. Pčelarska zadruga Žalfija (pokriva prostor regije istočna Hercegovina) iz Trebinja – ova kooperacija je osnovana 2006. godine i ima 60 članova zadrugara i oko 1.000 kooperanata. Oni imaju za cilj razvoj pčelarstva kroz: podsticanje proizvodnje, plasmana i prodaje pčelinjih proizvoda koji su poreklom i proizvedeni od strane zadrugara; snabdevanje zadrugara i ostalih pčelara repromaterijalom neophodnim za savremeno pčelarenje i edukacijom pčelara na principima “dobre pčelarske prakse”.

8. „Mlekara“ iz Šipova.

U okviru klastera i udruženja iz oblasti prehrambene industrije nalaze se: **Poljoprivredna zadruga „Eko Posavina“ iz Broda; OPZ „Voće i povrće Krajine“ iz Laktaša; Udruženje proizvođača voća „Integralna proizvodnja voća“ iz Laktaša; „FARMES“ iz Pala; Udruženje „Žitoprerađivača“ iz Prijedora; Zadruga Petrovo polje, sa područjem delovanja Petrovo polje iz Trebinja** koje su ranije spomenute kod klastera i udruženja u oblasti poljoprivrede, šumarstva i ribarstva.

Potrebno je spomenuti i industrijsku zonu u Prijedoru „Celpak“ kao jedna od pet planiranih industrijskih zona, gde je počela izgradnja nove mlekare "Vitamilk" vredne 4,5 miliona konvertibilnih maraka. Izgradnja ove mlekare počela je 2012. godine, a puštanje u rad pogona se očekuje tokom 2013. godine. Ova mlekara zapošljavaće oko 50 ljudi i nalaziće se na površini od 9.000 m². U sastavu firme postoji oko 300 kooperanata što u Prijedoru, što u okolini opštine. Otvaranjem proizvodnog pogona taj broj će se znatno uvećati.²³³ U okviru Univerziteta u Banja Luci organizovan je Univerzitetski preduzetnički centar koji je uspostavljen u novembru 2009. godine. Ovaj centar je posvećen promovisanju inovativnog razmišljanja i razvoju preduzetničkog duha među studentima. Cilj ovog centra je poboljšanje kapaciteta Univerziteta koji će doprineti ekonomskom i socijalnom razvoju zajednice u kojoj posluje kroz stimulaciju preduzetništva, inovacija i razvoja preduzeća. Ciljne grupe delovanja ovog Centra su: a) studenti - potencijalni preduzetnici, mladi lideri, mladi istraživači; i b) privrednici – poslodavci, preduzetnici i preduzeća. U okviru ovog centra su formirani sledeći delovi: preduzetnički klub, preduzetnički inkubator, kancelarija za saradnju sa privredom, servis za podršku preduzećima i poslovni vrt (poslovni inkubator za ruralne i nerazvijene sredine).

Ne postoje univerzalni modeli finansiranja poslovnih zona, svaka zona je specifična za sebe. Odabir modela finansiranja zavisi od investitora, opštine itd. Treba istaći da formiranje i razvoj poslovnih zona jedan dugoročan proces koji traje

²³³ Dostupno na: <http://www.swot.ba/index.php?modul=vijesti&poziv=vijest&idr=23&idv=5966>; datum pristupa: 26.06.2013.

od 3 do 7 godina. Moguće je finansiranje kompletne poslovne zone od strane privatnog ulagača ili delimični udeo u izgradnji zajedničke infrastrukture kao oblik javno-privatnog partnerstva s lokalnim zajednicama. U slučaju finansiranja kompletne poslovne zone, često se u svetskoj praksi koriste modeli finansijskog ili operativnog lizinga gde glavni ulagač nudi prema budućim vlasnicima dva modela: kupovinu parcela ili dugoročni zakup poslovnog prostora, koji je prethodno izgradio glavni ulagač. U zavisnosti od tipova zona postoje različiti oblici njihovog finansiranja u Republici Srpskoj:

- finansiranje iz podsticaja Vlade Republike Srpske;
- finansiranje iz budžeta opština na teritoriji Republike Srpske;
- kreditna zaduženja opština ili Vlade Republike Srpske;
- inostrane investicije tzv. partnerski odnosi;
- finansijski i operativni lizing i
- drugi izvori finansiranja.

Tabela 26. Podsticajna sredstva za razvoj polovnih zona u Republici Srpskoj (u konvertibilnim markama)²³⁴

Namena podsticaja	Prosečna vrednost investicija
Izrada predstudije izvodljivosti i/ili studije izvodljivosti razvoja poslovne zone	5.000-10.000 (predstudije) 15.000-40.000 (studije)
Izrada ili izmene prostorno-planske dokumentacije koja uređuje lokaciju poslovne zone	20.000-70.000
Izrada idejnih projekata infrastrukture namenjene pokretanju ili proširenju poslovne zone	20.000-40.000 (ukupno) 5.000-15.000 (po jednom projektu)
Izrada projekata za izvođenje infrastrukture namenjene za pokretanje ili proširenje poslovne zone	20.000-50.000 (ukupno) 5.000-20.000 (po jednom projektu)
Radovi na infrastrukturi za poslovnu zonu	3.000.000-10.000.000 (ukupno) 500.000-5.000.000 (po jednom projektu)
Investiciona promocija	5.000-50.000

Uspostavljanje poslovnih zona podrazumeva određena sredstva koja se uglavnom obezbeđuju iz državnog budžeta. Ako su u pitanju poslovne zone od lokalnog interesa onda se finansijska sredstva dodeljuju jedinicama lokalne samouprave putem javnog poziva za izradu studije izvodljivosti, prostorno-planske dokumentacije, izgradnju infrastrukture, kao i za investicionu promociju zone (tabela 23).²³⁵ Procene potrebnih sredstava polaze od toga je reč o zonama koje su površine

²³⁴ Isto.

²³⁵ Akcioni plan podrške uspostavljanju i razvoju poslovnih zona u Republici Srpskoj 2009-2013. godinu, Ministarstvo industrije, energetike i rudarstva, Banja Luka, mart 2009; <http://www.vladars.net/sr-SP->

od 10-60 ha, gde izabrana lokacija ima ravnu površinu, odnosno gde postoje manji radovi ravnjanja zemljišta i da je lokacija u blizini većih gradova i glavnih vodova komunalne infrastrukture.

Osnovne koristi koje Republika Srpska ima od osnivanja poslovnih zona su ubrzan privredni razvoj, veću konkurentnost preduzeća i preduzetnika, na osnovu udruživanja interesa različitih partnera. Poslovne zone mogu funkcionisati na različite načine. Prvo, poslovne zone kao određeni prostor za koji je nadležna administracija, dokumentima definisala veličinu, namenu i ostale uslove korišćenja. To su zone koje su infrastrukturno uređene od strane javnih komunalnih službi, pod javnim vlasništvom i podležu upravljanju od strane lokalnih službi. Sve poslovne aktivnosti, izgradnja, infrastruktura su u nadležnosti pravnog subjekta, preduzeća, tj. oni su vlasnici pripadajuće parcele unutar zone. Vlasnici, davaoci zemljišta od momenta kupovine parcele nemaju nikakav uticaj i nepostoji bilo koji način oduzimanja zemljišta ili drugi vidovi pritiska na pravno lice – preduzeće koje ne ispunjava obaveze pri uspostavljanju zone. Drugo, postoje zone kao pravni subjekti, tj. to je pravno lice (preduzeće, udruženje, profitna organizacija) koja ima svoju strategiju, planove, infrastrukturu i sve pripadajuće instrumente upravljanja tom imovinom. Ugovorom se definišu odnosi između zone i preduzeća kao stanara i prati se realizacije i donose odluke, koje su usvojili i organi osnivača i vlasnici zone. Stanar zone može biti i vlasnik pripadajućeg prostora, a i samo zakupac, pa čak i suvlasnik u određenom procentu.

16. EVROPSKA ISKUSTVA U PODRŠCI SEKTORU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Bosna i Hercegovina je pristupila Evropskoj povelji za mala preduzeća u junu 2003. godine na samitu EU u Solunu, što je jedan od koraka ka integrisanju Bosne i Hercegovine (i Republike Srpske) u EU. Naime, ova povelja je zapravo politički i pravni okvir za podsticanje malih i srednjih preduzeća, gde se MSP sektor posmatra kao glavni pokretač inovacija, zapošljavanja, socijalne i lokalne integracije u Evropi. Prema ovoj povelji postoje definisani podsticajni principi delovanja prema potrebama malih srednjih preduzeća, a to su:

1. Obrazovanje i obuka u području preduzetništva;
2. Jeftinije i brže osnivanje;
3. Bolje zakonodavstvo i regulativa;
4. Sticanje poslovnih veština;
5. Poboljšanje online pristupa;
6. Bolje korišćenje prednosti jedinstvenog tržišta;
7. Poreska i finansijska politika;
8. Jačanje tehnološkog kapaciteta malih preduzeća;
9. Uspešni modeli elektronskog poslovanja i vrhunske podrške malim preduzećima;
10. Razvijati jače, efikasnije zastupanje interesa malih preduzeća na nivou Unije i na nacionalnom nivou.

Isto tako, u sklopu podrške za mala i srednja preduzeća u EU, potrebno je napomenuti i nekoliko drugih evropskih politika podsticanja preduzetništva. Jedna od njih je Lisabonska strategija koja je prethodila Povelji za mala i srednja preduzeća. Naime, na sastanku Evropskog veća koji je održan tokom 2000. godine postignut je dogovor o zajedničkom strateškom cilju po kojem EU treba da 2010. godine postane najkonkurentnija i najdinamičnija ekonomija. Ova strategija ima tri elementa: a) ekonomski segment – naglasak je na tranziciji prema konkurentnoj, dinamičnoj i na znanju zasnovanoj ekonomiji; b) socijalni segment – usmeren je na modernizaciju evropskog socijalnog modela; c) ekološki segment) koji ukazuje da ekonomski rast treba uskladiti sa razumnim korišćenjem prirodnih resursa. Tokom 2000. godine usvojena je i Evropska povelja za mala preduzeća. Međutim, tokom 2005. godine uočen je neuspeh Lisabonske strategije koji se ocenjuje da su preširoko bili zacrtani ciljevi, programi preobimni uz nedostatak koordinacije, pa je izvršeno revidiranje Lisabonske strategije. Naime, tada je Lisabonska strategija prerasla u strategiju za rast i zaposlenost koja je preusmerila prioritet EU na ekonomski rast i zapošljavanje.

Takođe, od 2008. godine se u EU primenjuje Akt o malim preduzećima, kojim se ističe značaj malih i srednjih preduzeća kao nosioca ekonomskog razvoja EU, a ujedno je stvoren i pravni okvir obavezujući za sve članice: Ovaj akt sadrži 10 načela:

1. Stvaranje okruženja u kojem se preduzetnici i porodična preduzeća mogu razvijati i gde se preduzetništvo nagrađuje;
2. Obezbeđivanje mogućnosti preduzetnicima u stečaju da što pre dobiju drugu priliku;
3. Postavljanje pravila u skladu sa načelom „razmišljati prvo o malima“;
4. Obezbeđenje uslova da javna uprava reaguje na potrebe malih i srednjih preduzeća;
5. Prilagođavanje mera državne politike potrebama MSP-a: lakši pristup MSP u javnim nabavkama, kao i korišćenje subvencija namenjenih MSP;
6. Olakšavanje pristupa finansijskim sredstvima i razvijanje pravnog i poslovnog okruženja koje omogućava blagovremenu naplatu u tržišnoj razmeni;
7. Pomoći MSP u cilju većeg korišćenja mogućnosti koje im nudi jedinstveno tržište.
8. Podsticanje razvoja i svih vrsta inovacija;
9. Omogućavanje MSP da izazove koje nosi očuvanje životne sredine pretvore u dobre prilike;
10. Podsticanje i podržavanje MSP da iskoriste rast tržišta.

Nakon toga, u periodu od 2008-2011. godine Evropska komisija i zemlje članice su sprovodile aktivnosti definisane u ovom zakonu kako bi se ublažile administrativne prepreke, podstakao olakšan pristup finansijskim sredstvima malim i srednjim preduzećima i podstakao njihov nastup na tržištima. Ovaj zakon je imao značajan uspeh jer su preuzete određene aktivnosti koje su dovele do: korišćenja finansijskih sredstava, poboljšani su tokovi gotovinskog plaćanja, troškovi za osnivanje preduzeća su znatno smanjeni, olakšan je pristup u procesima javnih nabavki, a ostvaren je i bolji pristup kineskom tržištu. Takođe, U cilju efikasnog i efektivnog iskorišćavanja potencijala malih i srednjih preduzeća na jedinstvenom evropskom tržištu, Evropska komisija je 2008. godine formirala Evropsku mrežu preduzetništva – Enterprise Europe Network (EEN). Evropska mreža preduzetništva, kao najveća evropska mreža za poslovnu podršku, nudi pomoć malim i srednjim preduzećima u Evropskoj uniji, kao izvan tih okvira. Evropska mreža preduzetništva sastavljena je od oko 600 partnerskih organizacija i institucija (poput asocijacija, nacionalnih agencija, naučnih instituta..) u kojima je angažovano preko 4.000 eksperata s područja preduzetništva, inovacija i transfera tehnologije, sa ciljem promocije konkurentnosti i inovacija na lokalnom i evropskom nivou. Osim toga, mreža olakšava pristup najrazličitijim informacijama i omogućava uspostavljanje kontakata i povezivanje u 40 zemalja: sve zemlje članice EU, Norveška, Island, zemlje kandidati i potencijalni kandidati za članstvo u EU (Turska, Makedonija, Srbija, Crna Gora i Bosna i Hercegovina), Švajcarska, treće zemlje (Jermenija, Čile, Rusija). Usluge Evropske mreže preduzetništva su besplatne.

ČETVRI DEO: REZULTATI ISTRAŽIVANJA

17. ANALIZA ANKETIRANIH PREDUZEĆA U REPUBLICI SRPSKOJ

Anketa o malim i srednjim preduzećima u Republici Srpskoj sprovedena je tokom 2012. godine u 61 poslovnom subjektu. Obuhvaćena su 25 mikro, 24 mala, 11 srednja i jedno veliko preduzeće. Podela na mikro, mala, srednja i velika preduzeća je u skladu sa statističkom metodologijom po kojoj mikro preduzeća imaju do 9, mala 10-49, srednja 50-249 i velika 250 i više zaposlenih.

Anketa ima 8 modula o poslovanju poslovnih subjekata. Prvi modul se odnosi na osnovne podatke o poslovnim subjektima, drugi o poslovanju, treći o tehničko-tehnološkom aspektu, četvrti o inovacijama i korišćenju informacionih tehnologija, peti o finansijskom aspektu poslovanja, šesti o tržišnom aspektu poslovanja, sedmi o potrebama za nefinansijskim uslugama i osmi o ljudskim resursima poslovnih subjekata.

Analiza poslovanja poslovnih subjekata urađena, je zbog različitih potreba preduzeća, na dva načina. Prva analiza je urađena na osnovu oblika poslovnih subjekata odnosno analiziraju se podaci o potrebama i problemima mikro, malih, srednjih i velikih preduzeća, a druga na osnovu osnovne delatnosti poslovnih subjekata, gde zbog kvalitetnije analize i broja anketiranih, poslovni subjekti su podeljeni na tri osnovne delatnosti i to proizvodnju, trgovinu i usluge.

U sledećoj tabeli dat je spisak anketiranih poslovnih subjekata u Republici Srpskoj.

Tabela 27. Anketirani poslovni subjekti u Republici Srpskoj

Naziv i sedište privrednog subjekta	Godina osnivanja	Oblik poslovnog subjekta	Br. zaposlenih
„Golden Fish” d.o.o., Šipovo	2010	Mikro	3
„Rapić” d.o.o., Gradiška	2010	Malo	38
„Slavnić” d.o.o., Banja Luka	1990	Malo	35
„Agreks” d.o.o., D.Žabar	1991	Srednje	113
„Terra Vita” d.o.o., K.Dubica	2003	Mikro	3
„Živanić DS” d.o.o., Prnjavor	2002	Srednje	43
„Maljčić” d.o.o., N.Topola	2004	Mikro	6
„Agrounija” d.o.o., Srbac	1993	Malo	61
„Top Farm” d.o.o., N.Topola	2006	Malo	25
„D + V Agros” d.o.o., N.Topola	2006	Malo	20

P.P. Tomašević Čedomir, Gradiška	2007	Mikro	8
P.P. Tošić Radomir, N.Topola	2006	Mikro	2
P.P. Mladen Vujić, Trošelj- N.Topola	2001	Mikro	2
Poljoprivredni proizvođač, Brod	2011	Mikro	3
„Kobiljar” d.o.o., Kolibe, Brod	2009	Mikro	3
„Šik” d.o.o., Laktaši	2009	Malo	42
„Stanić” S.P., Laktaši	1996	Mikro	6
„Tulumović” d.o.o., Laktaši	2002	Malo	44
„Mesnica Balkan” S.P. Brod	2012	Mikro	3
„Sara” d.o.o., Brod	2009	Malo	37
„Swisllion” d.o.o., Trebinje	2009	Srednje	200
„Adria MM” d.o.o., Banja Luka	1989	Malo	30
„Krajina Klas” d.o.o., Banja Luka	1997	Srednje	236
„MB Impeks” d.o.o., Banja Luka	1996	Malo	31
„Zlatni hleb Posavine” d.o.o., Brod	1988	Malo	18
„STR Goca” vl.Strinić Gordana	2008	Mikro	3
„RD Company” d.o.o., Brod	2009	Srednje	6
„STR PRPIĆ” vl. Slaviša Prpić	2011	Mikro	2
„Patent Co” d.o.o., Laktaši	2010	Mikro	5
„Slaven” d.o.o., Banja Luka	2001	Malo	21
„Tvornica opekarskih proizvoda” TOP a.d, Tunjice, Banja Luka	1974	Srednje	80
„SHP CELEX” a.d., Banja Luka	2001	Veliko	355
„Imkos” d.o.o., Banja Luka	2008	Mikro	2
„Proanalyca” d.o.o., Banja Luka	2008	Mikro	2
„Eko Hemija” d.o.o., Brod	2007	Mikro	3
„Diona” d.o.o., Banja Luka	1993	Srednje	62
„S.P. Irina”, Banja Luka	1999	Mikro	4
„ST Komerc” d.o.o., Brod	1997	Malo	23
„Vanapit” s.t.z.r, Brod	1996	Mikro	7
„AD Toplana” Prijedor	1979	Srednje	58
„SP3Graphic” s.p. Banja Luka	2006	Mikro	3
„Borton” d.o.o., Banja Luka	1993	Malo	10

„D & D” szr., Brod	2001	Mikro	7
„Brod promet” d.o.o., Brod	1997	Mikro	9
„Selena” d.o.o., Ramići, Banja Luka	1992	Malo	21
„Montmontaža” d.o.o., Banja Luka	1999	Malo	39
„Tri best ” d.o.o., Ramići, Banja Luka	1996	Srednje	50
„Welco” s.o.o., Banja Luka	2001	Malo	10
„Savić investgradnja” d.o.o., Banja Luka	1999	Malo	12
„Binis” d.o.o., Banja Luka	1990	Srednje	100
„Evron” d.o.o., Banja Luka	2004	Mikro	2
„Vudrag” d.o.o., Brod	1999	Mikro	3
„ZEL-MONT” d.o.o., Brod	2011	Malo	19
„Bakara” d.o.o., Brod, Liješće	2005	Malo	15
„Grande Trivić” d.o.o., Laktaši	2007	Malo	25
„Transoperater” d.o.o., Ramići, Banja Luka	2012	Malo	2
„Trigon” d.o.o., Ramići, Banja Luka	1993	Malo	25
„Banja Laktaši” a.d., Laktaši	1982	Malo	45
„Žute zgrade Fortuna” d.o.o., Banja Luka	2004	Malo	40
„Dom za nezbrinutu djecu ometenu u razvoju” Prijedor	1961	Srednje	72

Izvor: Anketa o poslovanju poslovnih subjekata na uzorku, sprovedena 2012. godine

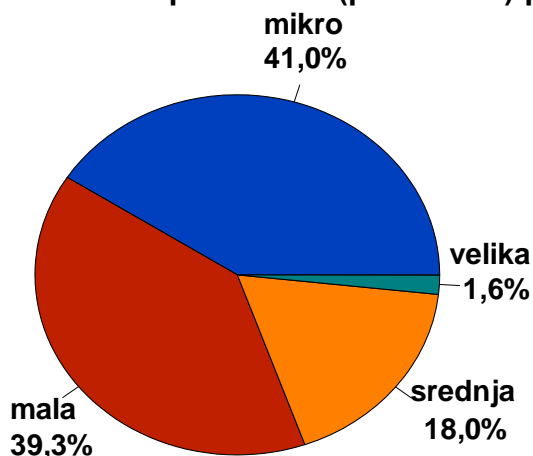
17.1. ANALIZA POSLOVANJA PREDUZEĆA (PO VELIČINI) – MIKRO, MALA, SREDNJA I VELIKA PREDUZEĆA

Kao što je ranije rečeno u ovom delu rada akcenat je dat na poslovanju preduzeća prema veličini. Prema statističkoj podeli preduzeća se dele na mikro do 9 zaposlenih, mala od 10-49, srednja od 50-249 i velika preko 250 zaposlenih. Anketirano je 25 mikro, 24 malih, 11 srednjih i jedno veliko preduzeće.²³⁶

Struktura zaposlenih prema polu je u anketiranim poslovnim subjektima je prema polu je veoma nepovoljna za žene. Tako više od 65% zaposlenih u anketiranim preduzećima su muškarci. U svim oblicima poslovnih subjekata taj procenat je preko 60. Procentualno najviše žena radi u srednjim preduzećima 39,3%, dok ih je najmanje u mikro preduzećima 23,2% (grafikon 14).

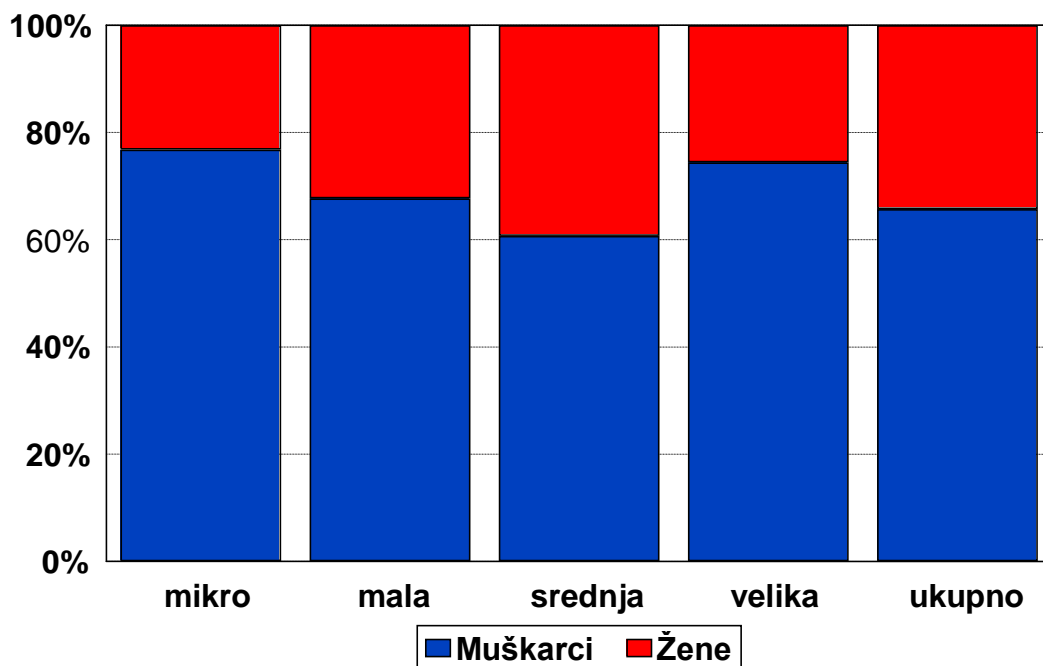
²³⁶ **Napomena:** Sve tabele i grafikoni urađeni su na bazi rezultata statističke obrade Ankete o poslovanju poslovnih subjekata u Republici Srpskoj 2012. godine.

Grafikon 13. Struktura anketiranih preduzeća (po veličini) prema veličini (%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Grafikon 14 Struktura zaposlenih u anketiranim preduzećima (po veličini) prema polu



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Ljudski resursi su najbitniji faktor poslovanja svih preduzeća. Tu je najvažnija stručnost i obučenosť zaposlenih. Preko 50% zaposlenih je sa srednjom školskom spremom, dok sa višom i visokom je nešto preko 12%. Visoko kvalifikovanih radnika ima 6,2%, a kvalifikovanih oko 17%. Sa srednjom školskom spremom procentualno najviše radi u malim preduzećima 62,5%, zatim u mikro preduzećima 58,6% i malim

53%. Ovako nepovoljna obrazovna struktura nepovoljno utiče na produktivnost u poslovanju preduzeća (tabela 28).

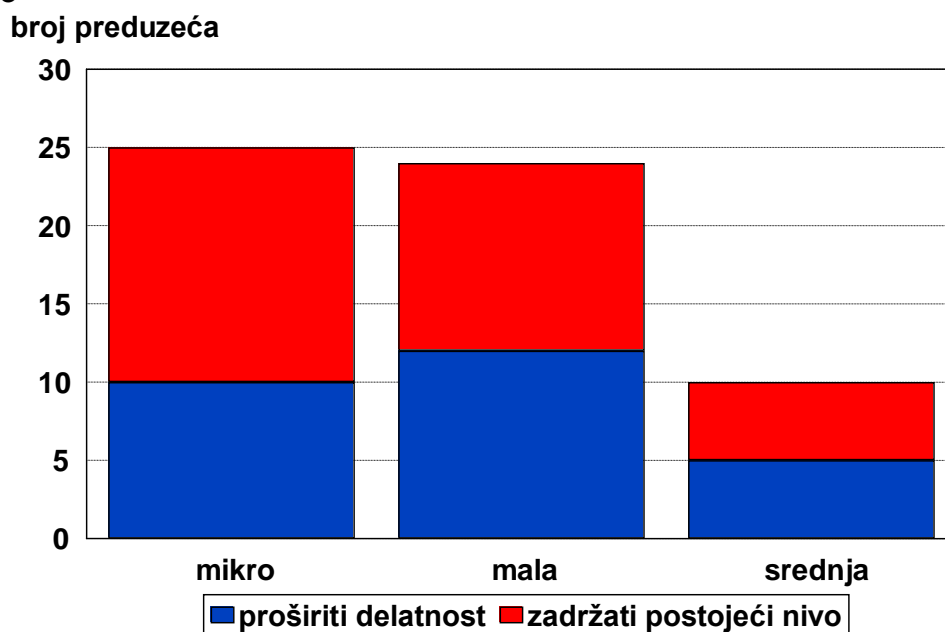
Tabela 28. Broj zaposlenih u anketiranim preduzećima (po veličini) prema kvalifikacionoj strukturi

	Oblik poslovnog subjekta									
	Mikro	%	Mala	%	Srednja	%	Velika	%	Ukupno	%
VSS	13	13,1	74	11,1	83	7,5	48	13,5	218	9,7
VŠS	0	0,0	15	2,2	38	3,4	6	1,7	59	2,6
SSS	58	58,6	418	62,5	590	53,0	67	18,9	1133	50,6
NSS	8	8,1	9	1,3	13	1,2	0	0,0	30	1,3
VKV	7	7,1	31	4,6	71	6,4	30	8,5	139	6,2
KV	9	9,1	62	9,3	196	17,6	114	32,1	381	17,0
PK	0	0,0	4	0,6	37	3,3	11	3,1	52	2,3
NK	4	4,0	16	2,4	86	7,7	79	22,3	185	8,3
Ukupno	99	100	669	100	1.114	100	355	100	2.237	100

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Od ukupno anketiranih poslovnih subjekata oko 44,3% planira da u naredne tri godine proširi delatnost, dok ostali bi da zadrže postojeći nivo poslovanja. Od onih koji bi da povećaju obim poslovanja i prošire delatnost 50% malih, 45% srednjih i 40% mikro preduzeća bi to učinila, dok bi ostali zadržali obim poslovanja (grafikon 15).

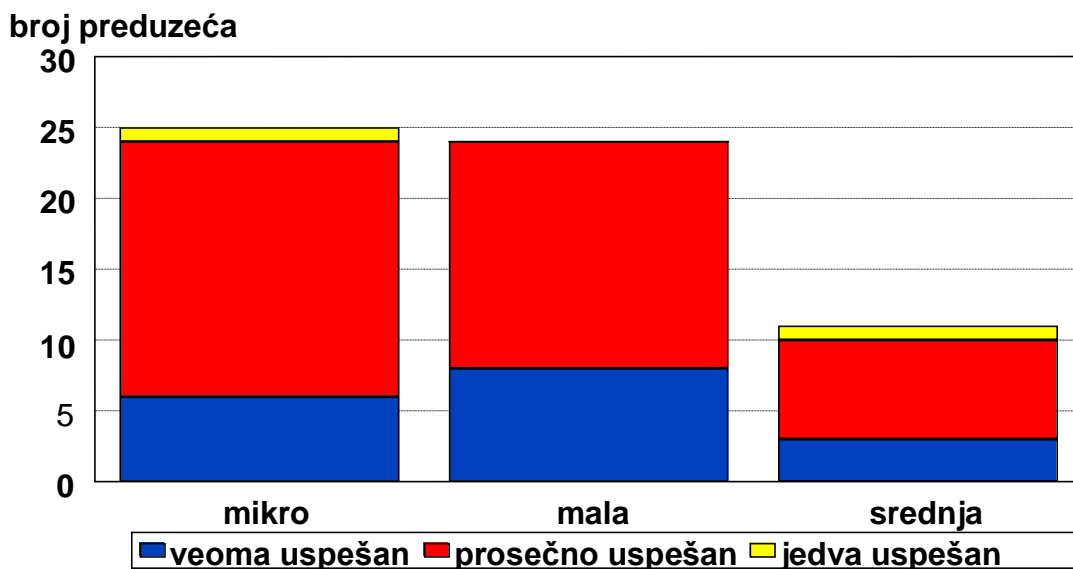
Grafikon 15. Plan rada anketiranih preduzeća (po veličini) u periodu 2013-2015 godine



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Što se tiče uspešnosti poslovanja prema proceni menadžera anketiranih preduzeća, oko 30% njih procenjuje da su njihova preduzeća veoma uspešno poslovala, 66,7% uspešno, dok ostali procenjuju kao jedva uspešno. Veoma uspešno poslovanje procenjeno je u 33,3% malih preduzeća, u 27% srednjih, i u 24% mikro preduzeća (grafikon 16).

Grafikon 16. Procena uspešnosti poslovanja anketiranih preduzeća (po veličini)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Najznačajniji problemi sa kojima se preduzeća sreću u svom poslovanju su: zakonska regulativa 60,7% i nedostatak sredstava 31,1%. Po veličini sva preduzeća imaju slični problem. Od zakonskih i administrativnih prepreka izdvajaju se pribavljanje dozvola za gradnju i renoviranje 29,5%, registracija poslovanja 21,3% i uvozni režimi i procedure tranzita robe sa 19,7% (tabela 29). Ovde dolazi do razlike u problemima kod mikro, malih i srednjih preduzeća. Tako kod mikro preduzeća 40% anketiranih ima najveći problem u registraciji preduzeća, dok njih 16% je identifikovalo kao ograničenja sledeće: pribavljanje dozvola za gradnju i renoviranje, uvozni režimi i procedure tranzita robe. Kod malih preduzeća najčešći problem je pribavljanje dozvola za gradnju i renoviranje (37%) i uvozni režimi i procedure (29%). Kod srednjih preduzeća dominantna prepreka je pribavljanje dozvole za gradnju i renoviranje (45%). U unapređenju poslovanja mikro i mala preduzeća vide olakšice u manjim državnim ograničenjima u poslovanju, boljim poslovnim odnosima sa partnerima i većoj podršci države, dok srednja preduzeća traže više podrške države i lokalnih vlasti, kao i bolju saradnju sa poslovnim partnerima (tabela 30. i grafikon 17).

Tabela 29. Najznačajniji problemi sa kojima se najčešće susreću anketirana preduzeća (po veličini) u svom poslovanju

		Oblik poslovnog subjekta				Ukupno
		Mikro	Mala	Srednja	Velika	
Propisi (zakonska regulativa)	Broj	14	16	6	1	37
	% od ukupnog	23,0	26,2	9,8	1,6	60,7
Nedostatak sredstava	Broj	9	7	3	0	19
	% od ukupnog	14,8	11,5	4,9	0,0	31,1
Nedostatak kvalifikovane radne snage	Broj	0	0	2	0	2
	% od ukupnog	0,0	0,0	3,3	0,0	3,3
Nedostatak informacija o tržištima	Broj	2	0	0	0	2
	% od ukupnog	3,3	0,0	0,0	0,0	3,3
Nedostatak informacija o tehnologijama	Broj	0	1	0	0	1
	% od ukupnog	0,0	1,6	0,0	0,0	1,6
Ukupno	Broj	25	24	11	1	61
	% od ukupnog	41,0	39,3	18,0	1,6	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

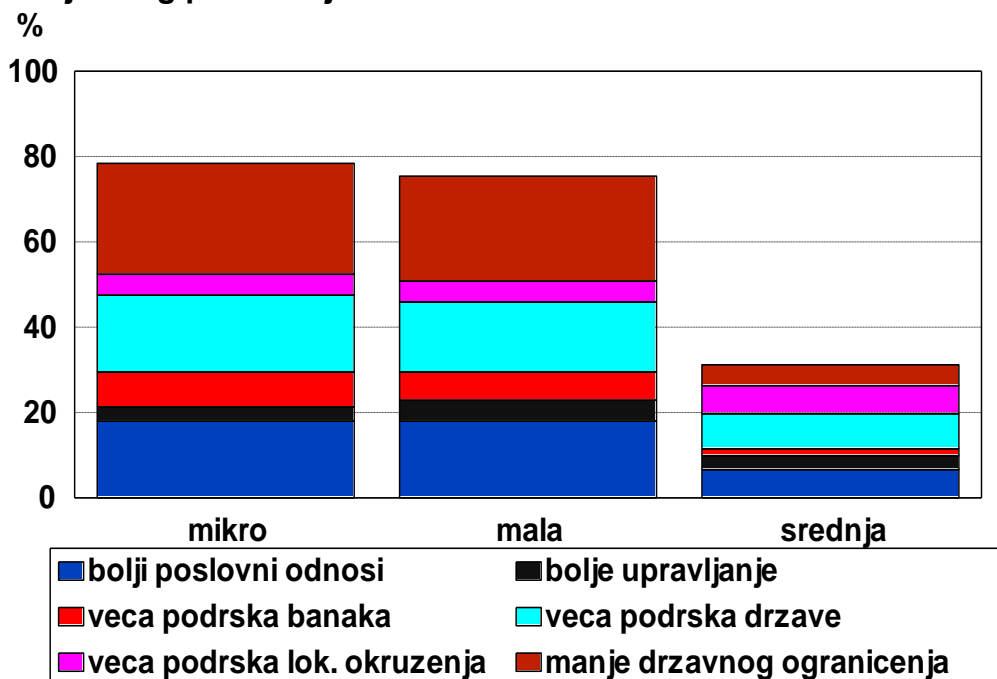
Tabela 30. Najčešće administrativne i zakonske prepreke sa kojima se suočavaju anketirana preduzeća (po veličini) pri osnivanju ili poslovanju

		Oblik poslovnog subjekta				Ukupno
		Mikro	Mala	Srednja	Velika	
Registracija poslovanja	Broj	10	2	1	0	13
	% od ukupnog	16,4	3,3	1,6	0,0	21,3
Pribavljanje dozvola za gradnju i renoviranje	Broj	4	9	5	0	18
	% od ukupnog	6,6	14,8	8,2	0,0	29,5
Uknjižba imovine	Broj	0	1	0	0	1
	% od ukupnog	0,0	1,6	0,0	0,0	1,6
Uvozni režim i procedura, tranzit robe	Broj	4	7	1	0	12
	% od ukupnog	6,6	11,5	1,6	0,0	19,7
Izvozne procedure	Broj	0	2	1	0	3
	% od ukupnog	0,0	3,3	1,6	0,0	4,9
Rad inspeksijskih organa	Broj	1	0	0	0	1

	% ukupnog	od	1,6	0,0	0,0	0,0	1,6
Poreski propisi i procedure	Broj		4	1	1	1	7
	% ukupnog	od	6,6	1,6	1,6	1,6	11,5
Bez odgovora	Broj		2	2	2	0	6
	% ukupnog	od	3,3	3,3	3,3	0,0	9,8
Ukupno	Broj		25	24	11	1	61
	% ukupnog	od	41,0	39,3	18,0	1,6	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Grafikon 17. Stavovi anketiranih preduzeća (po veličini) o načinima unapređenja svog poslovanja



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Kroz anketu je razmatran uticaj svetske ekonomske krize kao poseban ograničavajući činilac, koja je imala je veliki uticaj na poslovanje svih subjekata u Republici Srpskoj. Anketom je čak 70% anketiranih menadžera reklo da je svetska ekonomska kriza imala značajan uticaj na poslovanje tokom 2011. i 2012. godine, a 10% poslovnih subjekata se izjasnilo kriza značajno utiče na poslovanje i zahteva otpuštanje radnika, dok njih 8% se izjasnilo da kriza ugrožava i samo poslovanje preduzeća što je najizraženije u mikro preduzećima. Efekti ekonomske krize ogledaju se najviše kroz: smanjenje tražnje (58%), probleme sa naplatom potraživanja (33%). Veći problem naplate potraživanja imala su mikro i srednja preduzeća, dok mala preduzeća su imala problem u smanjenju tražnje (tabela 31 i 32).

Tabela 31. Procena uticaja svetske ekonomske krize na poslovanje u 2011. i 2012. godini od strane anketiranih preduzeća (po veličini)

		Oblik poslovnog subjekta				Ukupno
		Mikro	Mala	Srednja	Velika	
Nema značajniji uticaj	Broj	3	2	1	0	6
	% od ukupnog	4,9	3,3	1,6	0,0	9,8
Značajno utiče na obim poslovanja, ali ne zahteva otpuštanje radnika	Broj	16	19	7	0	42
	% od ukupnog	26,2	31,1	11,5	0,0	68,9
Značajno utiče na obim poslovanja i zahteva otpuštanje radnika	Broj	1	2	2	1	6
	% od ukupnog	1,6	3,3	3,3	1,6	9,8
Ugrožava opstanak poslovanja	Broj	5	0	0	0	5
	% od ukupnog	8,2	0,0	0,0	0,0	8,2
Bez odgovora	Broj	0	1	1	0	2
	% od ukupnog	0,0	1,6	1,6	0,0	3,3
Ukupno	Broj	25	24	11	1	61
	% od ukupnog	41,0	39,3	18,0	1,6	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Tabela 32. Ocena anketiranih preduzeća (po veličini) o najznačajnijim efektima ekonomske krize koja su uticala na njihovo poslovanje

		Oblik poslovnog subjekta				Ukupno
		Mikro	Mala	Srednja	Velika	
Smanjena tražnja za proizvodnjom / uslugom na domaćem tržištu	Broj	13	15	4	0	32
	% od ukupnog	23,6	27,3	7,3	0,0	58,2
Smanjena tražnja za proizvodnjom / uslugom na inostranom tržištu	Broj	0	0	1	0	1
	% od ukupnog	0,0	0,0	1,8	0,0	1,8
Problemi sa naplatom potraživanja	Broj	8	5	4	1	18
	% od ukupnog	14,5	9,1	7,3	1,8	32,7
Problemi sa otplatom kredita	Broj	1	0	0	0	1

	% od ukupnog	1,8	0,0	0,0	0,0	1,8
Bez odgovora	Broj	0	2	1	0	3
	% od ukupnog	0,0	3,6	1,8	0,0	5,5
Ukupno	Broj	22	22	10	1	55
	% od ukupnog	40,0	40,0	18,2	1,8	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Kada je reč o tehničko-tehnološkom aspektu anketiranih preduzeća, preko 50% ima opremu starosti između 5 i 10 godina. Opremu nove generacije staru do 5 godina ima 1/3 anketiranih preduzeća, a kod ostalih je oprema starija od 10 godina. U opremi nove generacije prednjače mikro preduzeća sa 48% zastupljenosti, dok mala i srednja imaju najviše opreme stare između 5 i 10 godina u preko 60% anketiranih preduzeća. Iskorišćenost postojećih kapaciteta nije na zavidnom nivou, preko 70% kapaciteta koristi 46% anketiranih preduzeća, tu prednjače srednja preduzeća kod kojih više od 70% ima taj nivo iskorišćenosti kapaciteta. Nivo iskorišćenosti kapaciteta ispod 50% ima preko 20% anketiranih preduzeća gde prednjače mikro preduzeća kod kojih nivo iskorišćenosti 30%, dok ostali imaju iskorišćenost između 50% i 70% (tabela 33).

Tabela 33. Prosečna godišnja iskorišćenosti kapaciteta kod anketiranih preduzeća (po veličini)

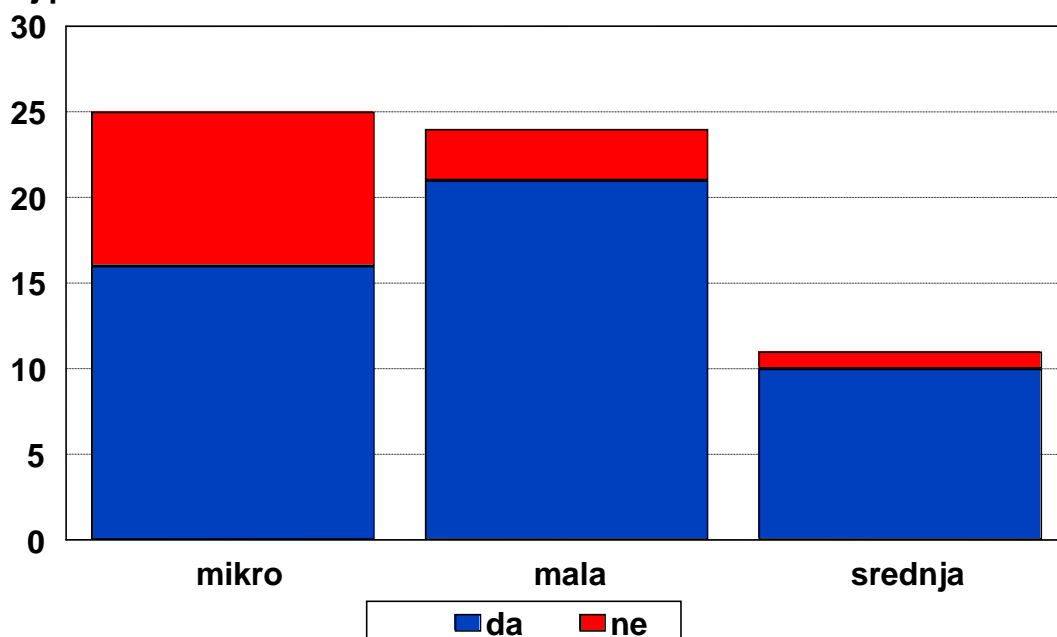
		Oblik poslovnog subjekta				Ukupno
		Mikro	Mala	Srednja	Velika	
Do 30	Broj	2	2	0	0	4
	% od ukupnog	3,3	3,3	0,0	0,0	6,6
31 - 50	Broj	5	3	1	0	9
	% od ukupnog	8,2	4,9	1,6	0,0	14,8
51 - 70	Broj	7	9	1	0	17
	% od ukupnog	11,5	14,8	1,6	0,0	27,9
Preko 70	Broj	10	10	8	0	28
	% od ukupnog	16,4	16,4	13,1	0,0	45,9
Bez odgovora	Broj	1	0	1	1	3
	% od ukupnog	1,6	0,0	1,6	1,6	4,9
Ukupno	Broj	25	24	11	1	61
	% od ukupnog	41,0	39,3	18,0	1,6	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Radi poboljšanja poslovanja u periodu 2009-2011. čak oko 80% preduzeća je imalo značajna investiciona ulaganja. Tu se izdvajaju srednja preduzeća gde je njih 90% ulagalo u kupovinu nove opreme, kod malih je to 85%, a kod mikro preduzeća 64%. Informatičku tehnologiju, odnosno korišćenje računara, u svom poslovanju koriste sva mala i srednja, i oko 92% mikro preduzeća (grafikon 18).

Grafikon 18. Značajna investiciona aktivnost anketiranih preduzeća (po veličini) u periodu 2009-2011 godine

broj preduzeća

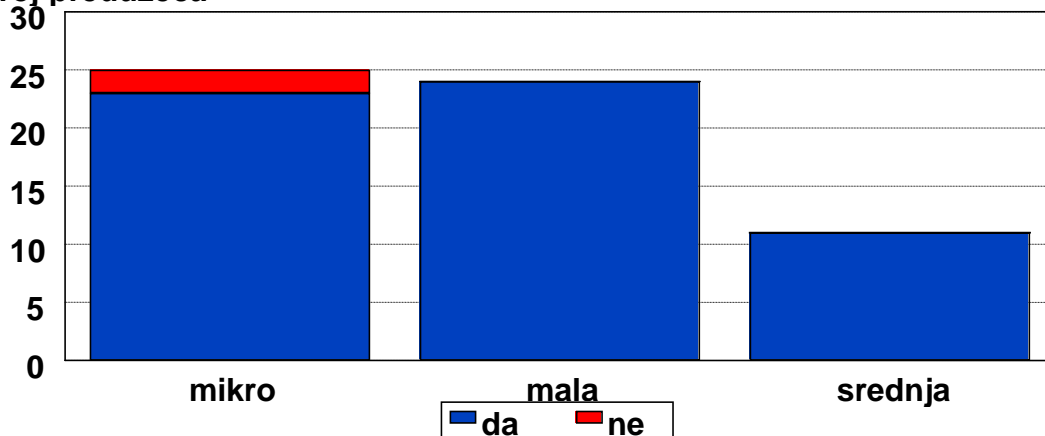


Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Informatičku tehnologiju, odnosno korišćenje računara, u svom poslovanju koriste sva mala i srednja, i oko 92% mikro preduzeća (grafikon 19).

Grafikon 19. Korišćenje računara u radu anketiranih preduzeća (po veličini)

broj preduzeća



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Međutim informatička tehnologija se najviše koristi za e-mail komunikaciju i vođenje knjiga, a najmanje za upravljanjem procesima proizvodnje i poslovanja što bi u narednom periodu trebalo da se promeni (tabela 34). Kod finansijskog aspekta poslovanja, većina anketiranih menadžera je bila neobjektivna u davanju odgovora. Tako kod prosečnog perioda plaćanja dobavljačima njih 45,9% je reklo da svoje obaveze izmiruje u roku do 15 dana, a kod naplate potraživanja samo 8,2%im je platilo u tom roku. Period plaćanja od 15 do 30 dana imalo je 23% preduzeća, a u naplati potraživanja je to 16,4%. Interesantna je i činjenica da period plaćanja posle 60 dana je imalo manje od 5% preduzeća, a naplate više od 26%. Najveći problem naplate imaju mikro i mala preduzeća kod njih se taj procenat kreće između 25 i 32 (tabela 35).

Tabela 34. Načini upotrebe računara kod anketiranih preduzeća (po veličini) u poslovanju

	Oblik poslovnog subjekta			
	Mikro (%)	Malo (%)	Srednje (%)	Veliko (%)
E-mail	37,3	40,7	16,9	1,7
Internet prezentacije	22	22	6,8	0
Vođenje poslovnih knjiga	30,5	35,6	16,9	1,7
Elektronska trgovina	16,9	20,3	5,1	0
Upravljanje procesima poslovanja	10,2	20,3	8,5	1,7
Prikupljanje informacija putem interneta	22	23,7	11,9	1,7

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Tabela 35. Prosečan period plaćanja dobavljačima i napate potraživanja kod anketiranih preduzeća (po veličini) (u %)

		Oblik poslovnog subjekta				Ukupno (%)
		Mikro (%)	Mala (%)	Srednja (%)	Velika (%)	
Do 15 dana	Plaćanja dobavljačima	23,0	18,0	4,9	0,0	45,9
	Naplata potraživanja	6,6	1,6	0,0	0,0	8,2
Od 16 do 30 dana	Plaćanja dobavljačima	4,9	14,8	3,3	0,0	23,0
	Naplata potraživanja	4,9	6,6	4,9	0,0	16,4
Od 31 do 40 dana	Plaćanja dobavljačima	6,6	16,0	8,2	1,6	16,4
	Naplata potraživanja	3,3	6,6	6,6	0,0	16,4
Od 41 do 60 dana	Plaćanja dobavljačima	3,0	9,0	2	0,0	9,8
	Naplata potraživanja	4,9	14,8	3,3	0,0	32,8
Preko 60 dana	Plaćanja dobavljačima	3,0	9,0	2,0	0,0	4,9
	Naplata potraživanja	4,9	14,8	3,3	1,6	26,2

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Kod aspekta finansijskog poslovanja posebno je problematično korišćenje kreditnih sredstava od strane anketiranih poslovnih subjekata. Čak 90% anketiranih menadžera u preduzećima je istaklo da su najveći problemi visoke kamate i obezbeđenje kredita, pogotovo kod malih i mikro preduzeća (tabela 36).

Tržište nabavke i prodaje anketiranih poslovnih subjekata je pretežno lokalno i ograničeno je na region sedišta preduzeća. Tako kod svih preduzeća (mikro, malih i srednjih) kod preko 90% nabavke i prodaje obavlja se na tom području (tabela 37).

Tabela 36. Najveći problemi kod korišćenja kreditnih sredstava kod anketiranih preduzeća (po veličini)

		Oblik poslovnog subjekta				Ukupno
		Mikro	Mala	Srednja	Velika	
Limitirani iznos kredita	Broj	2	0	1	0	3
	% od ukupnog	3,3	0,0	1,6	0,0	4,9
Visoke kamate	Broj	10	14	6	1	31
	% od ukupnog	16,4	23,0	9,8	1,6	50,8
Obezbeđenje kredita	Broj	12	9	3	0	24
	% od ukupnog	19,7	14,8	4,9	0,0	39,3
Bez odgovora	Broj	1	1	1	0	3
	% od ukupnog	1,6	1,6	1,6	0,0	4,9
Ukupno	Broj	25	24	11	1	61
	% od ukupnog	41,0	39,3	18,0	1,6	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Tabela 37. Tržišni aspekt poslovanja anketiranih preduzeća (po veličini)

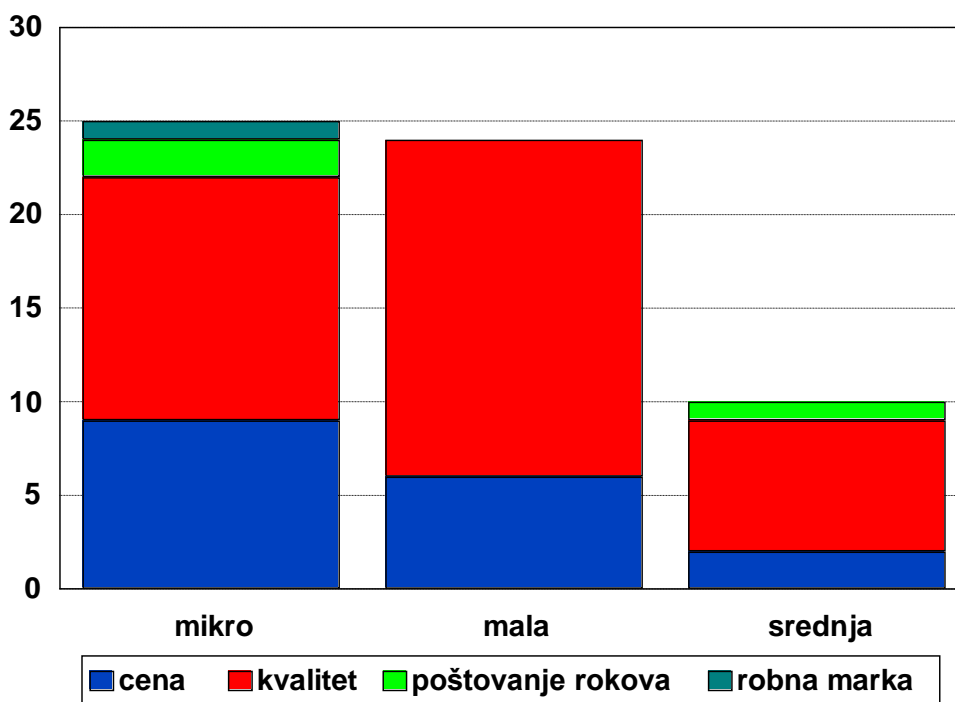
		Oblik poslovnog subjekta				Ukupno (%)
		Mikro (%)	Mala (%)	Srednja (%)	Velika (%)	
Pretežno lokalno	Tržište nabavke	21,3	13,1	4,9	0,0	39,3
	Tržište prodaje	34,4	26,2	6,6	0,0	67,2
Pretežno regionalno	Tržište nabavke	8,2	13,1	9,8	1,6	32,8
	Tržište prodaje	4,9	9,8	8,2	1,6	24,6
Cela Republika Srpska	Tržište nabavke	1,6	0,0	0,0	0,0	1,6
	Tržište prodaje	0,0	1,6	0,0	0,0	1,6
Republika Srpska i druge zemlje	Tržište nabavke	9,8	13,1	3,3	0,0	26,2

	Tržište prodaje	1,6	1,6	1,6	0,0	4,9
Bez odgovora	Tržište nabavke	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Tržište prodaje	0,0	0,0	1,6	0,0	1,6

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Konkurentnu prednost svojih roba i usluga menadžeri anketiranih preduzeća ocenjuju različito, a kao presudne faktore u plasmanu vide u kvalitetu svojih proizvoda 64%, ceni 28%, dok 5% smatra da je to poštovanje rokova prema poslovnim partnerima. Kod mikro preduzeća odnos kvalitet i cena je 52% prema 36%, kod malih je 75% prema 25% i kod srednjih je 63% prema 18% (grafikon 20).

Grafikon 20. Ocena anketiranih preduzeća (po veličini) u vezi najznačajnijih faktori koji opredeljuju konkurentnu prednost proizvoda / usluga broj preduzeca

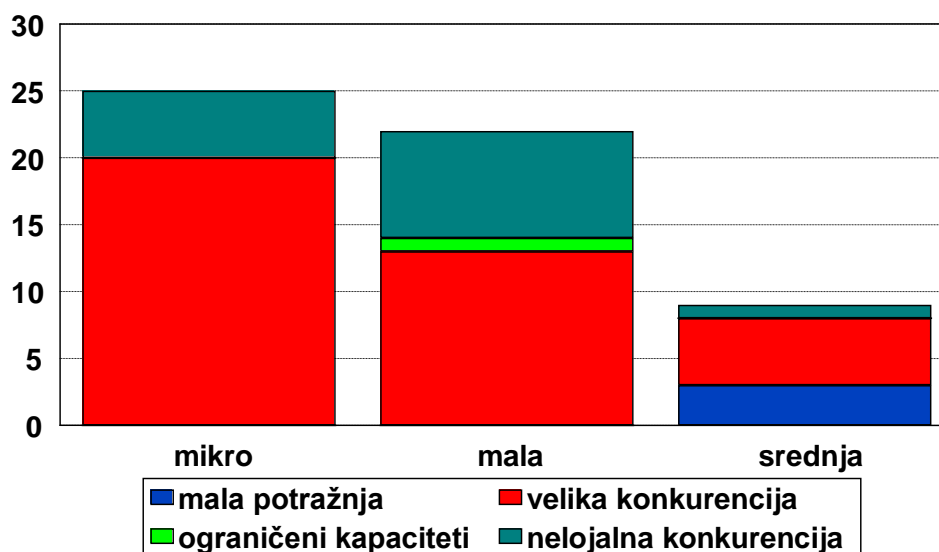


Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Ograničavajući faktor većeg učešća proizvoda i usluga na tržištu menadžeri vide u velikoj (64%) i nelojalnoj konkurenciji (23%). Veliku konkurenciju naročito ističu mikro preduzeća čak 80%, dok nelojalnu konkurenciju 33% malih preduzeća (grafikon 21).

Grafikon 21. Stavovi anketiranih preduzeća (po veličini) u vezi najznačajnijih ograničenja većeg učešća proizvoda/usluga na tržištu

broj preduzeća



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

U svom poslovanju većina anketiranih preduzeća koristi savetodavne usluge u nekoj oblasti (68% mikro preduzeća, 75% malih preduzeća, 80% srednjih i velikih preduzeća). Najviše se koriste usluge knjigovođa, računovođa, kao i saveti poslovnih partnera i kolega iz istog biznisa (tabela 38).

Tabela 38. Korišćenje savetodavnih usluga kod anketiranih preduzeća (po veličini)

		Oblik poslovnog subjekta				Ukupno
		Mikro	Mala	Srednja	Velika	
Da	Broj	17	18	8	1	44
	% od ukupnog	27,9	29,5	13,1	1,6	72,1
Ne	Broj	8	6	2	0	16
	% od ukupnog	13,1	9,8	3,3	0,0	26,2
Bez odgovora	Broj	0	0	1	0	1
	% od ukupnog	0,0	0,0	1,6	0,0	1,6
Ukupno	Broj	25	24	11	1	61
	% od ukupnog	41,0	39,3	18,0	1,6	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Menadžeri mikro preduzeća najviše koriste savete knjigovođa (računovođa), kolega iz istog biznisa, kao i poslovnih partnera. Kod malih preduzeća najčešće se koriste usluge knjigovođa (računovođa), kolega iz istog biznisa i saveti privredne komore. Menadžeri srednjih preduzeća takođe najviše koriste savete knjigovođa (računovođa), zatim podjednako kolega iz istog biznisa i poslovnih partnera i usluge privredne komore, dok velika preduzeća koriste usluge privredne komore i privatnih konsultanata (tabela 39).

Tabela 39. Najčešće korišćeni saveti u vezi sa poslovanjem anketiranih preduzeća (po veličini)-(% u odnosu na ukupan broj preduzeća koja koriste usluge)

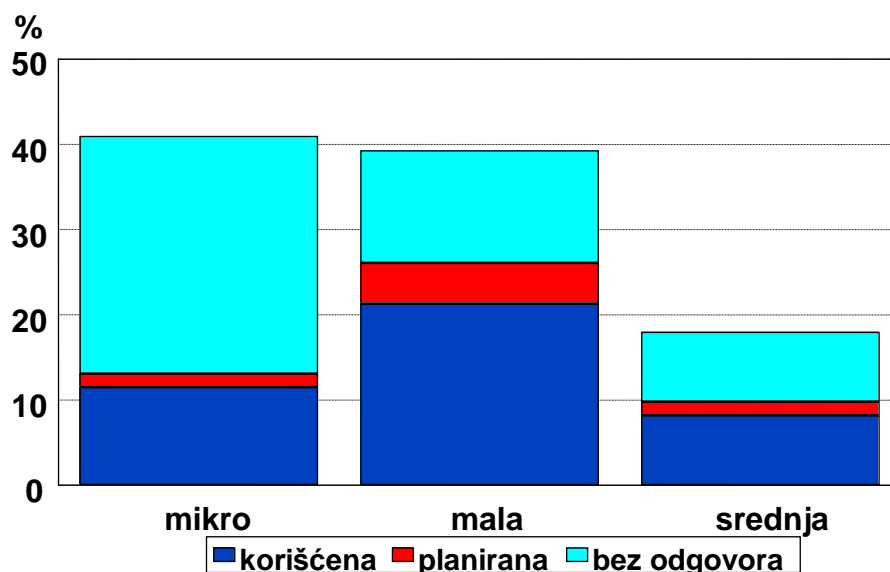
	Oblik poslovnog subjekta			
	Mikro (%)	Mala (%)	Srednja (%)	Velika (%)
Knjigovođa / računovođa	27,3	31,8	11,4	0,0
Referent/ savetnik u banci	2,3	13,6	2,3	0,0
Kolege iz istog biznisa	25,0	15,9	6,8	0,0
Poslovni partneri	15,9	11,4	6,8	0,0
Agencije za podršku malim i srednjim preduzećima	4,5	9,1	2,3	0,0
Privredne komore	6,8	15,9	6,8	2,3
Udruženje preduzetnika	6,8	4,5	2,3	0,0
Privatni konsultanti	0,0	11,4	0,0	2,3
Bivši predavači, nastavnici	4,5	2,3	0,0	0,0
Drugo	2,3	0,0	0,0	0,0
Bez odgovora	0,0	0,0	2,3	0,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Od usluga koje koriste anketirana preduzeća izdvajaju se konsultantske usluge, usluge istraživanja i analize tržišta, promocije preduzeća, poslovno povezivanje, informisanje o novim tehnologijama i inovacijama, standardima kvaliteta, informatička podrška i obuka zaposlenih. Konsultantske usluge prema izjavama menadžera anketiranih preduzeća najviše koriste mala preduzeća njih više od 50%, zatim srednja nešto više od 45%, dok u 30% mikro preduzeća se koristi ta vrsta usluge (grafikon 22).

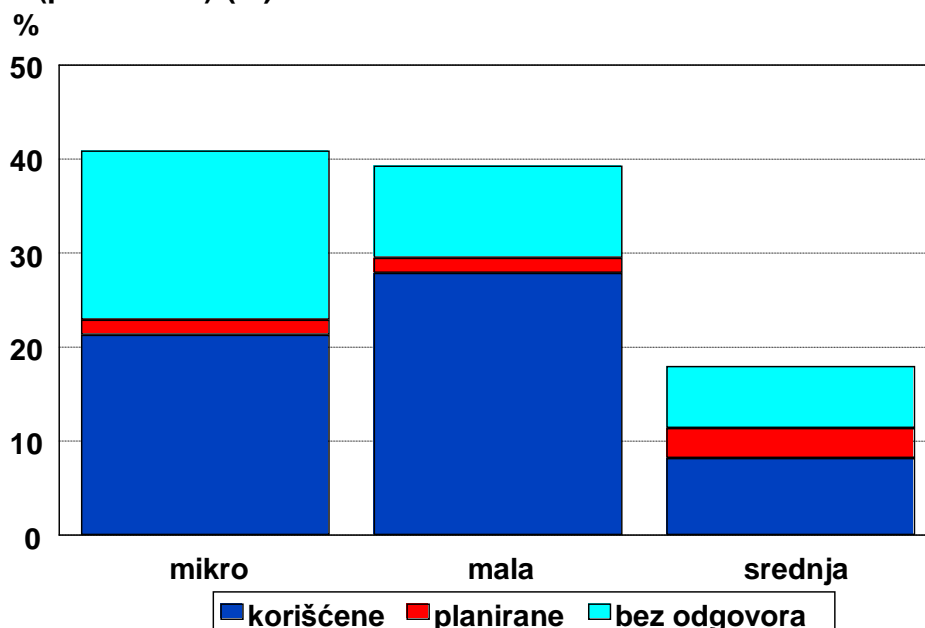
Usluge istraživanja i analize tržišta takođe najviše koriste mala preduzeća njih više od 70%, zatim mikro oko 52%, i oko 45% srednjih preduzeća (grafikon 23).

Grafikon 22. Korišćenje konsultantskih usluga kod anketiranih preduzeća (%) - (po veličini)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

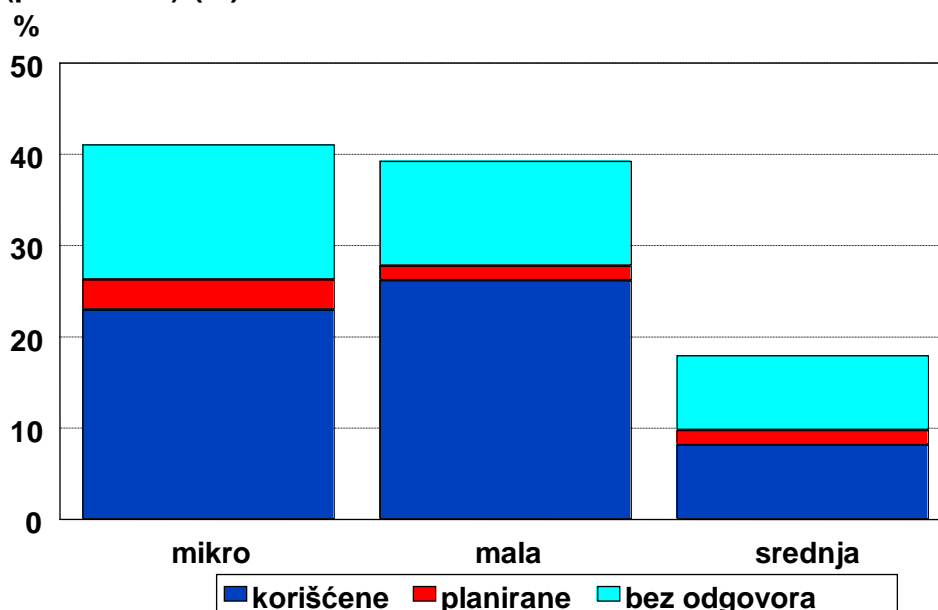
Grafikon 23. Korišćenje usluga oko istraživanja i analize tržišta kod anketiranih preduzeća (po veličini)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Usluge poslovnog povezivanja prema izjavama menadžera anketiranih preduzeća najviše koriste mala preduzeća njih 66,7%, zatim oko 56% mikro, i oko 45% srednjih preduzeća (grafikon 24).

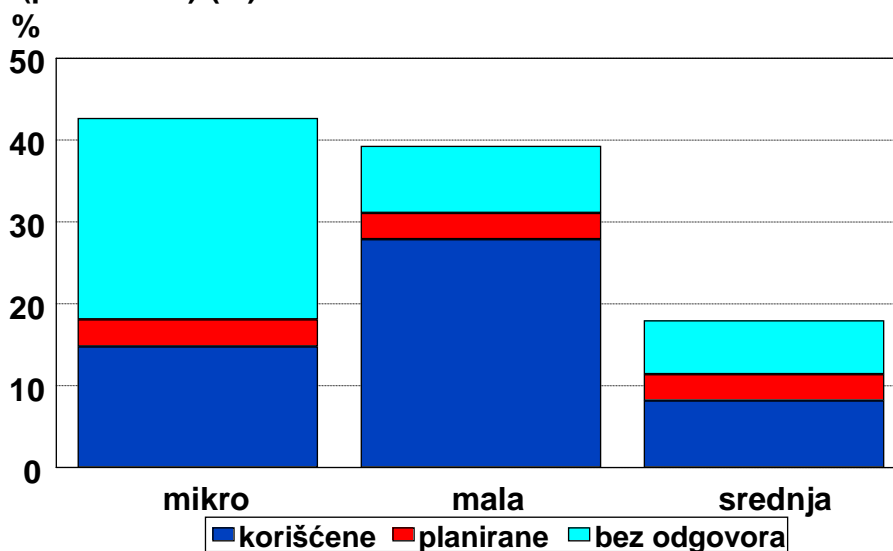
Grafikon 24. Korišćenje usluga poslovnog povezivanja kod anketiranih preduzeća (po veličini)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Usluge promocije preduzeća prema izjavama menadžera anketiranih preduzeća najviše koriste mala preduzeća njih 72%, zatim oko 45% srednja, i oko 36% mikro preduzeća (grafikon 25).

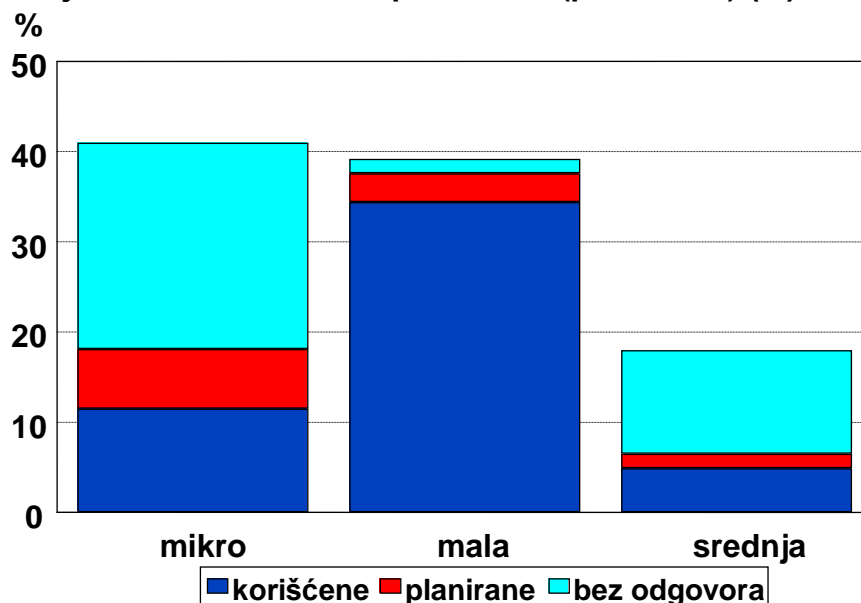
Grafikon 25. Korišćenje usluga promocija preduzeća kod anketiranih preduzeća (po veličini)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Usluge informisanosti o novim tehnologijama i inovacijama najviše koriste mala preduzeća njih 62%, zatim oko 48% mikro, i oko 37% srednjih preduzeća (grafikon 26).

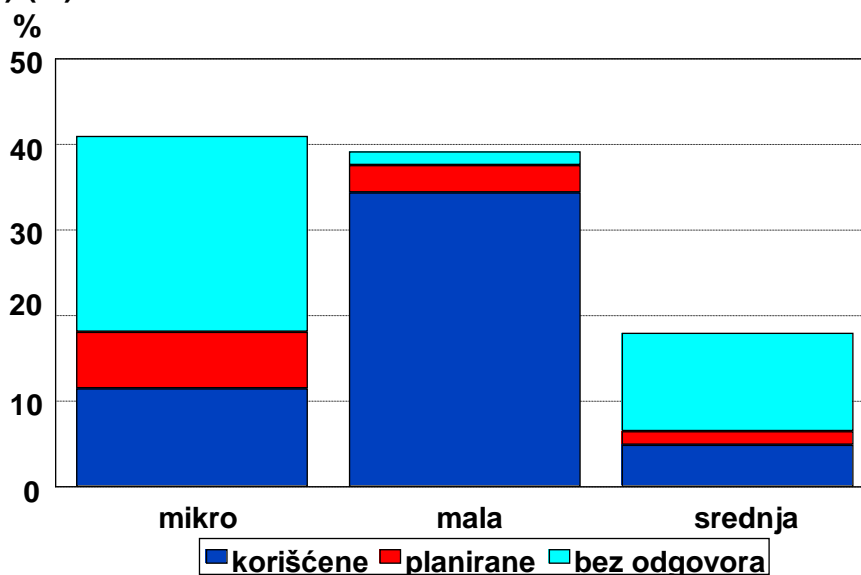
Grafikon 26. Korišćenje usluga oko informisanja o novim tehnologijama i drugim inovacijama kod anketiranih preduzeća (po veličini)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Standarde kvaliteta prema izjavama menadžera anketiranih preduzeća najviše koriste mala preduzeća njih oko 88% (grafikon 27), dok mikro i srednja preduzeća koriste u maloj meri (mikro oko 28%, a srednja oko njih 27%).

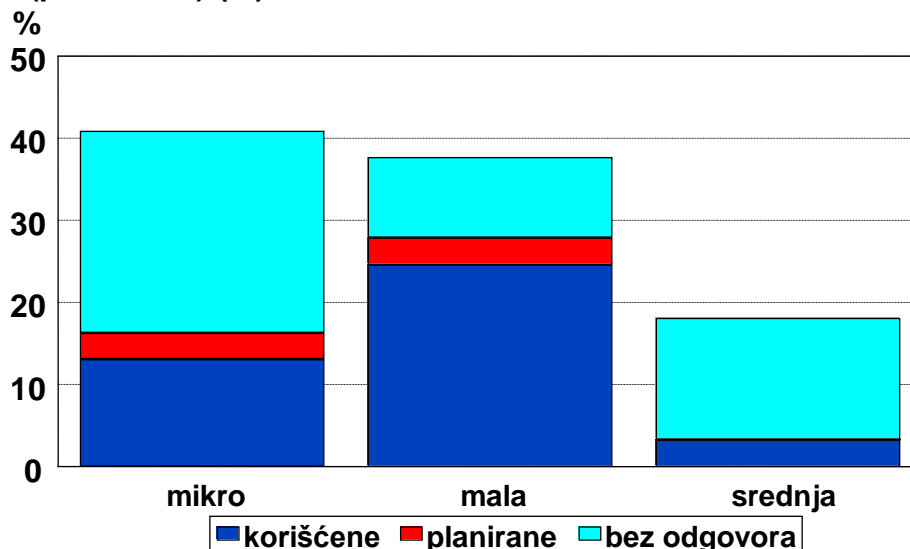
Grafikon 27. Korišćenje usluga standarda kvaliteta kod anketiranih preduzeća (po veličini)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Usluge informatičke podrške takođe najviše koriste mala preduzeća njih 62%, zatim oko 32% mikro, i oko 18% srednjih preduzeća (grafikon 28).

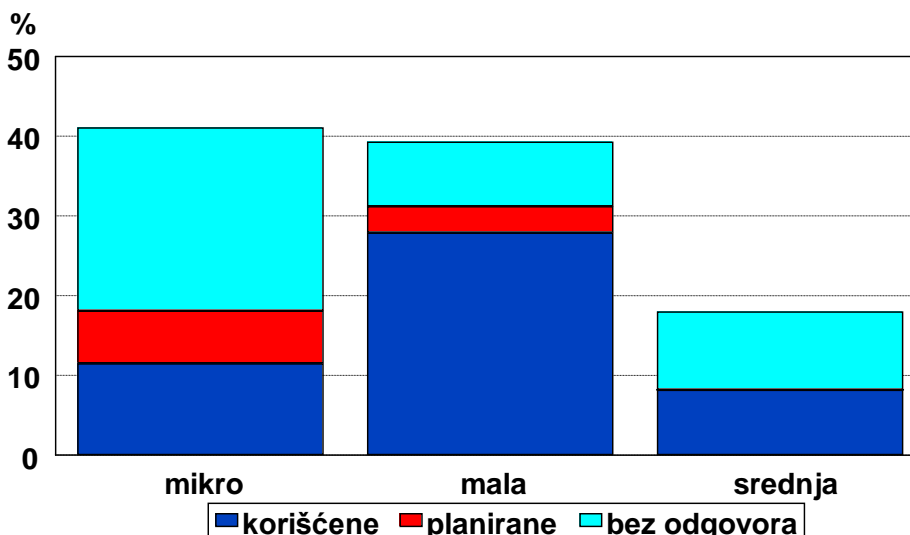
Grafikon 28. Korišćenje usluga informatičke podrške kod anketiranih preduzeća (po veličini)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Obuku zaposlenih prema izjavama menadžera anketiranih preduzeća najviše koriste mala preduzeća njih oko 70%, zatim oko 47% srednjih preduzeća, i oko 28% mikro preduzeća (grafikon 29).

Grafikon 29. Korišćenje usluga obuke kod anketiranih preduzeća (po veličini)- (%)

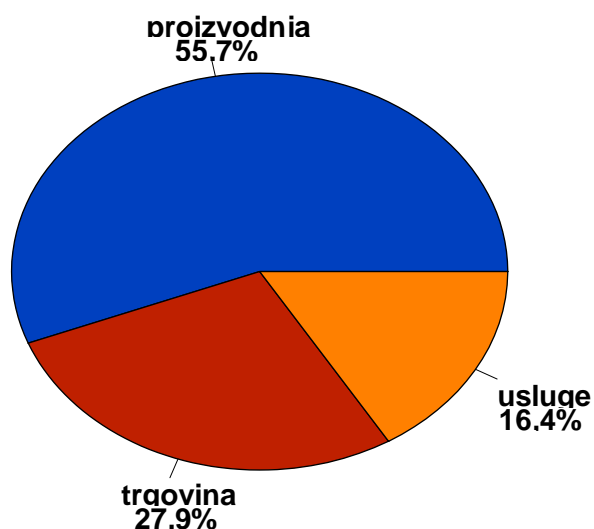


Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

17.2. ANALIZA POSLOVANJA POSLOVNIH SUBJEKATA PREMA VRSTI DELATNOSTI

Prema vrsti delatnosti anketirani poslovni subjekti su razvrstani u tri velike grupe, na one koje se bave proizvodnom delatnošću, trgovinom i pružanjem usluga. Naime, postoji značajna dominacija proizvođačkih preduzeća (preko 50%).

Grafikon 30. Struktura anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Kvalifikaciona struktura zaposlenih u anketiranim preduzećima prema vrsti delatnosti data je u tabeli 37. Sa srednjom školskom spremom u trgovinskoj delatnosti radi skoro 60%, u uslužnim delatnostima oko 57%, dok u proizvodnim delatnostima radi nešto manje od 50%. Sa visokom i višom stručnom spremom u trgovinskoj delatnosti radi oko 10% zaposlenih, u proizvodnji 12,1 % i uslužnim delatnostima 17,4%. Najviše nekvalifikovanih radnika radi u proizvodnji 9,1%, kod trgovine je to 5,9% i u uslužnim delatnostima 4,7%. Ovakva loša obrazovna struktura negativno utiče na obim i kvalitet proizvoda i usluga u preduzećima (tabela 40).

Tabela 40. Broj zaposlenih u anketiranim preduzećima (po delatnostima) prema kvalifikacionoj strukturi

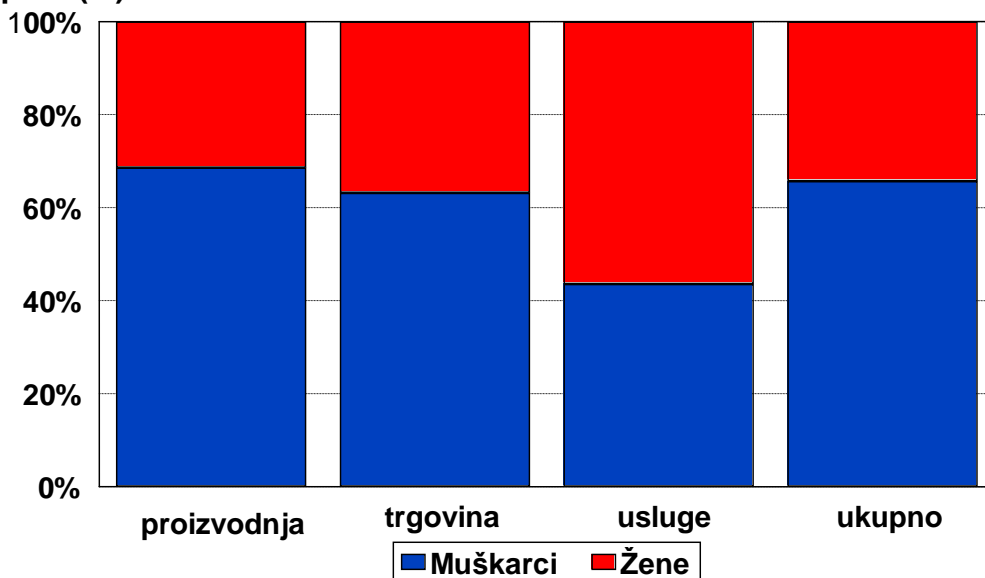
	Osnovna delatnost							
	Proizvodnja	%	Trgovina	%	Usluge	%	Ukupno	%
VSS	172	9,8	18	7,5	28	11,9	218	9,7
VŠS	40	2,3	6	2,5	13	5,5	59	2,6

SSS	855	48,5	143	59,8	135	57,2	1133	50,6
NSS	23	1,3	2	0,8	5	2,1	30	1,3
VKV	105	6,0	4	1,7	30	12,7	139	6,2
KV	336	19,1	31	13,0	14	5,9	381	17,0
PK	49	2,8	3	1,3	0	0	52	2,3
NK	160	9,1	14	5,9	11	4,7	185	8,3
Ukupno	1762	100	221	100	236	100	2237	100

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Struktura zaposlenih prema polu najnepovoljnija je za žene u proizvodnim delatnostima gde radi manje od 1/3 žena i trgovini nešto više od 1/3, dok je najpovoljnija u sektoru usluga gde 56,4% zaposlenih čine žene (grafikon 31).

Grafikon 31. Broj zaposlenih u anketiranim preduzećima (po delatnostima) prema polu (%)

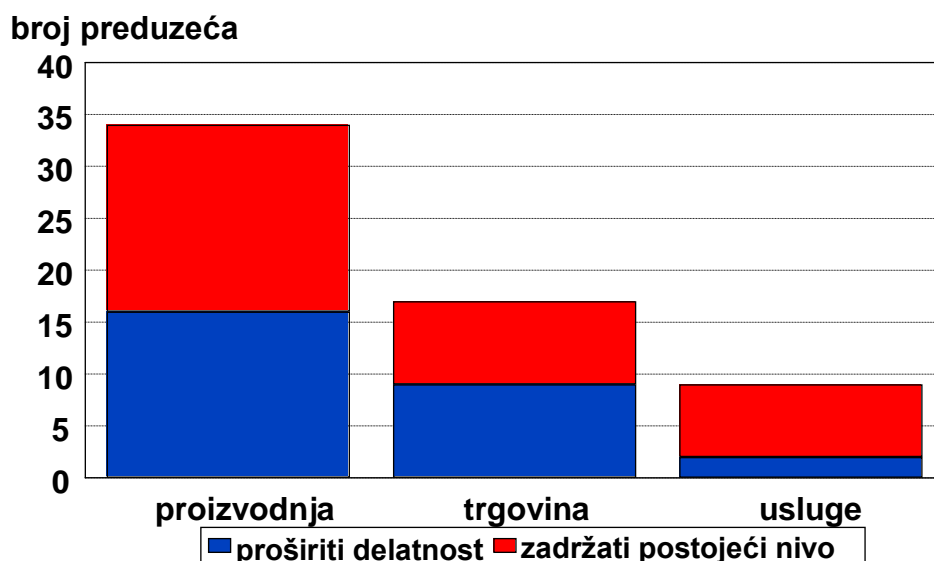


Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Proširenje delatnosti i povećanje obima poslovanja u periodu 2013-2016. godine planira 53% preduzeća koja se bave trgovinom, 47% koja se bave proizvodnjom i 22% koja se bave uslužnim delatnostima (grafikon 32).

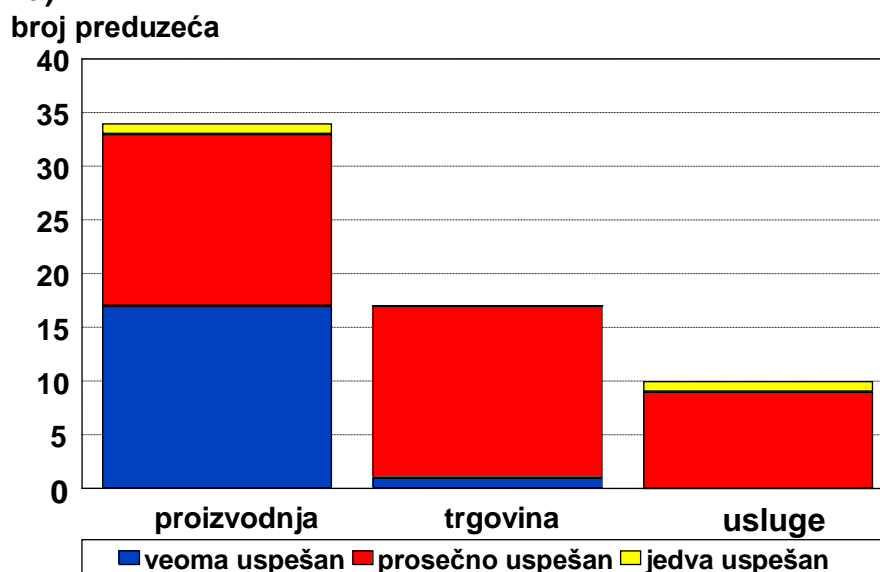
Što se tiče uspešnosti poslovanja prema proceni menadžera anketiranih preduzeća, 50% proizvodnih preduzeća procenjuje da su veoma uspešno poslovala, kod trgovine je to oko 6%, dok nijedan menadžer uslužnih delatnosti nije veoma uspešno poslova. Prosečno uspešno poslovanje ocenjuje 94% trgovinskih preduzeća, oko 90% preduzeća koja se bave uslužnim delatnostima i oko 47% proizvodnih preduzeća. Jedva uspešno poslovanje ima 10% preduzeća koja se bave pružanjem usluga i 3% preduzeća koja se bave proizvodnjom (grafikon 33).

Grafikon 32. Plan rada anketiranih preduzeća (po delatnostima) u periodu 2013-2016. godine



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Grafikon 33. Procena uspešnosti poslovanja anketiranih preduzeća (po delatnostima)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Najznačajniji problemi sa kojima se preduzeća sreću u svom poslovanju su zakonska regulativa i nedostatak sredstava (tabela 41). Zakonsku regulativu kao najveći problem ističe 71% preduzeća koja se bave trgovinom, 61% proizvodnih i 40% preduzeća koja se bave uslugama. Nedostatak sredstava kao ograničavajući činilac su navela preduzeća ističe koja se bave uslugama njih 40%, zatim oko 29% preduzeća koja se bave proizvodnjom i trgovinom. Nedostatak informacija o tržištima

ističe 20% preduzeća koja se bave uslugama. Administrativne i zakonske prepreke su veoma različite u zavisnosti od delatnosti preduzeća. Tako za preduzeća koja se bave proizvodnjom najveće prepreke vide u uvoznom i izvoznom režimu i procedurama (40%) i pribavljanju dozvola za gradnju (37%).

Tabela 41. Najznačajniji problemi sa kojima se najčešće susreću anketirana preduzeća (po delatnostima) u poslovanju

		Osnovna delatnost			Ukupno
		Proizvodnja	Trgovina	Usluge	
Propisi (zakonska regulativa)	Broj	21	12	4	37
	% od ukupnog	34,4	19,7	6,6	60,7
Nedostatak sredstava	Broj	10	5	4	19
	% od ukupnog	16,4	8,2	6,6	31,1
Nedostatak kvalifikovane radne snage	Broj	2	0	0	2
	% od ukupnog	3,3	0,0	0,0	3,3
Nedostatak informacija o tržištima	Broj	0	0	2	2
	% od ukupnog	0,0	0,0	3,3	3,3
Nedostatak informacija o tehnologijama	Broj	1	0	0	1
	% od ukupnog	1,6	0,0	0,0	1,6
Ukupno	Broj	34	17	10	61
	% od ukupnog	55,7	27,9	16,4	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Tabela 42. Najčešće administrativne i zakonske prepreke sa kojima se suočavaju anketirana preduzeća (po delatnostima) pri osnivanju ili poslovanju

		Osnovna delatnost			Ukupno
		Proizvodnja	Trgovina	Usluge	
Registracija poslovanja	Broj	3	7	3	13
	% od ukupnog	4,9	11,5	4,9	21,3
Pribavljanje dozvola za gradnju i renoviranje	Broj	12	4	2	18
	% od ukupnog	19,7	6,6	3,3	29,5
Uknjižba imovine	Broj	1	0	0	1
	% od ukupnog	1,6	0,0	0,0	1,6
Uvozni režim i procedura, tranzit robe	Broj	10	1	1	12
	% od ukupnog	16,4	1,6	1,6	19,7

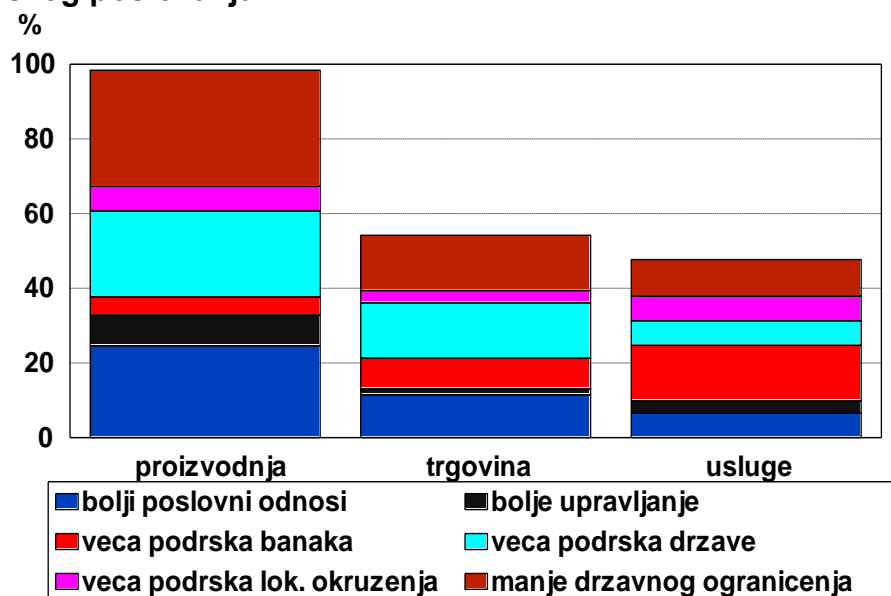
Izvozne procedure	Broj	3	0	0	3
	% od ukupnog	4,9	0,0	0,0	4,9
Rad inspekcijskih organa	Broj	0	1	0	1
	% od ukupnog	0,0	1,6	0,0	1,6
Poreski propisi i procedure	Broj	2	2	3	7
	% od ukupnog	3,3	3,3	4,9	11,5
Bez odgovora	Broj	3	2	1	6
	% od ukupnog	4,9	3,3	1,6	9,8
Ukupno	Broj	34	17	10	61
	% od ukupnog	55,7	27,9	16,4	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Kod trgovinskih preduzeća oko 47% smatra da je najveći problem u registraciji poslovanja (tabela 42)., zatim kod pribavljanje dozvola za gradnju (oko 27%) kod poreskih propisa i procedura (oko 14%). Preduzeća koja se bave uslugama smatraju da su najveći problem poreski propisi i procedure, kao i registracija poslovanja (oko 33%), i pribavljanje dozvola za gradnju (22%). U unapređenju poslovanja sva preduzeća u prvi plan stavljaju manja državna ograničenja u poslovanju, zatim dolaze bolji poslovni odnosi sa partnerima i kao treći faktor vide u većoj podršci države (grafikon 34).

Svetska ekonomska kriza, kao značajan ograničavajući činilac, uticala je na poslovanje anketiranih poslovnih subjekata u Republici Srpskoj. Anketom je čak 78% anketiranih menadžera u proizvodnim delatnostima reklo da je svetska ekonomska kriza imala značajan uticaj na poslovanje tokom 2011. i 2012 godine, dok je 17% ovih menadžera smatra da je značajno uticala i zahtevala otpuštanje radnika. Kod preduzeća koja se bave trgovinom njih 65% se izjasnilo da je svetska ekonomska kriza značajno uticala na poslovanje, a oko 18% smatra da ugrožava opstanak poslovanja. Kod preduzeća koja se bave uslugama je sličan slučaj, i oko 60% ovih preduzeća smatra da se odrazilo na poslovanje, kod 20% tih preduzeća se izjasnilo da je ugrozila opstanak poslovanja. Efekti ekonomske krize najviše se ogledaju u smanjenju tražnje i problemima sa naplatom potraživanja. Tako smanjenje tražnje je kao najznačajniji problem istaklo 78% menadžera uslužnih delatnosti, a nešto više od 56% menadžera proizvodnih i trgovinskih delatnosti. Veći problem naplate potraživanja imala su preduzeća koja se bave trgovinom preko 40%, 1/3 proizvodnih preduzeća i 22% preduzeća koja se bave uslugama (tabela 43 i 44).

Grafikon 34. Stavovi anketiranih preduzeća (po delatnostima) o načinima unapređenja svog poslovanja



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Tabela 43. Procena uticaja svetske ekonomske krize na poslovanje u 2011. i 2012. godini od strane anketiranih preduzeća (po delatnostima)

		Osnovna delatnost			Ukupno
		Proizvodnja	Trgovina	Usluge	
Nema značajniji uticaj	Broj	3	2	1	6
	% od ukupnog	4,9	3,3	1,6	9,8
Značajno utiče na obim poslovanja, ali ne zahteva otpuštanje radnika	Broj	25	11	6	42
	% od ukupnog	41,0	18,0	9,8	68,9
Značajno utiče na obim poslovanja i zahteva otpuštanje radnika	Broj	5	0	1	6
	% od ukupnog	8,2	0,0	1,6	9,8
Ugrožava opstanak poslovanja	Broj	0	3	2	5
	% od ukupnog	0,0	4,9	3,3	8,2
Bez odgovora	Broj	1	1	0	2
	% od ukupnog	1,6	1,6	0,0	3,3
Ukupno	Broj	34	17	10	61
	% od ukupnog	55,7	27,9	16,4	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Tabela 44. Ocena anketiranih preduzeća (po delatnostima) o najznačajnijim efektima ekonomske krize na njihovo poslovanje

		Osnovna delatnost			Ukupno
		Proizvodnja	Trgovina	Usluge	
Smanjena tražnja za proizvodnjom / uslugom na domaćem tržištu	Broj	17	8	7	32
	% od ukupnog	30,9	14,5	12,7	58,2
Smanjena tražnja za proizvodnjom / uslugom na inostranom tržištu	Broj	1	0	0	1
	% od ukupnog	1,8	0,0	0,0	1,8
Problemi sa naplatom potraživanja	Broj	10	6	2	18
	% od ukupnog	18,2	10,9	3,6	32,7
Problemi sa otplatom kredita	Broj	1	0	0	1
	% od ukupnog	1,8	0,0	0,0	1,8
Bez odgovora	Broj	2	1	0	3
	% od ukupnog	3,6	1,8	0,0	5,5
Ukupno	Broj	31	15	9	55
	% od ukupnog	56,4	27,3	16,4	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

U pogledu tehničko-tehnološkog aspekta anketiranih preduzeća oprema starosti između 5 i 10 godina je zastupljena je u 60% proizvodnih preduzeća, 50% uslužnih i 34% u trgovinskim preduzećima. Oprema nove generacije (stara do 5 godina) najviše je zastupljena kod preduzeća koja se bave trgovinom (čak 60%), kod preduzeća koja se bave uslugama 30%, i u proizvodnim preduzećima 20%. Opremu stariju od 10 godina ima po 20% proizvodnih i uslužnih preduzeća i 6% preduzeća koja se bave trgovinom. Nivo iskorišćenosti kapaciteta ispod 50% ima 40% anketiranih preduzeća koja se bave uslugama, 30% koja se bave trgovinom i 12,5% proizvodnih preduzeća. Iskorišćenost kapaciteta preko 70% imalo je 50% proizvodnih i trgovinskih preduzeća, a 40% preduzeća koja se bave uslugama. Između 50% i 70% iskorišćenosti kapaciteta imalo je 37,5% proizvodnih, i 20% preduzeća koja se bave trgovinom i uslugama (tabela 45).

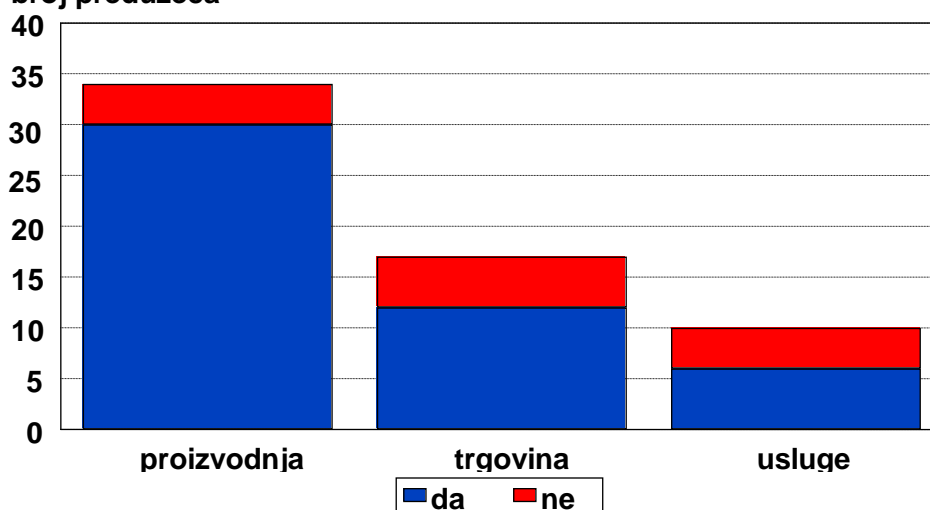
Tabela 45. Prosečna godišnja iskorišćenosti kapaciteta kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(u %)

		Osnovna delatnost			Ukupno
		Proizvodnja	Trgovina	Usluge	
Do 30	Broj	1	2	1	4
	% od ukupnog	1,6	3,3	1,6	6,6
31 - 50	Broj	3	3	3	9
	% od ukupnog	4,9	4,9	4,9	14,8
51 - 70	Broj	12	3	2	17
	% od ukupnog	19,7	4,9	3,3	27,9
Preko 70	Broj	16	8	4	28
	% od ukupnog	26,2	13,1	6,6	45,9
Bez odgovora	Broj	2	1	0	3
	% od ukupnog	3,3	1,6	0,0	4,9
Ukupno	Broj	34	17	10	61
	% od ukupnog	55,7	27,9	16,4	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Grafikon 35. Značajna investiciona aktivnost anketiranih preduzeća (po delatnostima) u periodu 2008-2011. godine

broj preduzeća

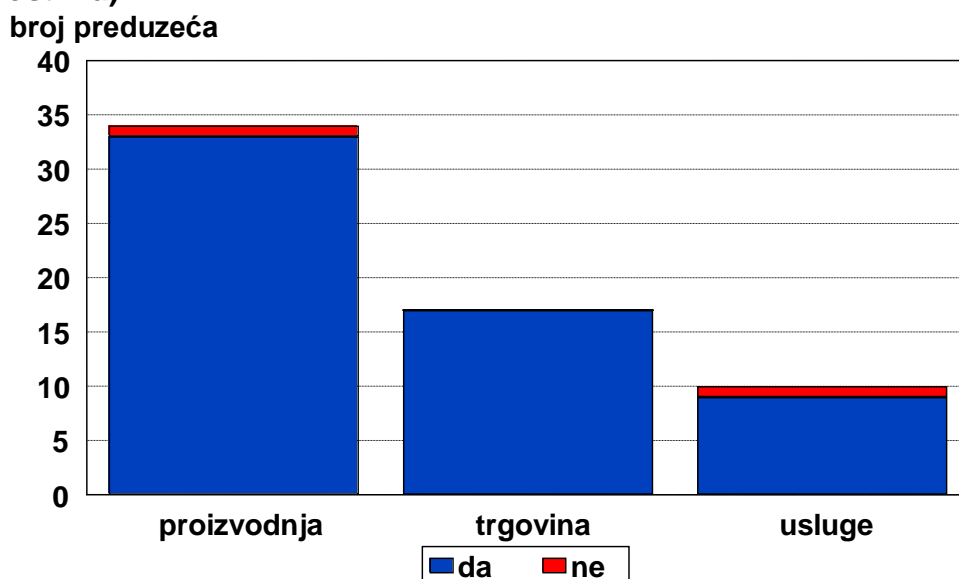


Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Radi poboljšanja poslovanja u poslednje tri godine čak oko 88% proizvodnih preduzeća je imalo značajna investiciona ulaganja, dok je oko 70% trgovinskih i 60% preduzeća koja se bave uslugama je unapredilo svoja investiciona ulaganja (grafikon 35).

Informatičku tehnologiju, korišćenje računara, u svom poslovanju koriste sva preduzeća koja se bave trgovinom i uslugama, i oko 97% preduzeća koja se bave proizvodnjom (grafikon 36).

Grafikon 36. Korišćenje računara u radu kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Uglavnom informatička tehnologija se najviše koristi za e-mail komunikaciju i vođenje poslovnih knjiga, a najmanje kod upravljanja procesima proizvodnje i poslovanja (tabela 46).

Tabela 46. Načini upotrebe računara kod anketiranih preduzeća (po delatnostima) u poslovanju (%)

	Osnovna delatnost		
	Proizvodnja (%)	Trgovina (%)	Usluge (%)
E-mail	54,2	27,1	15,3
Internet prezentacije	27,1	13,6	10,2
Vođenje poslovnih knjiga	49,2	23,7	11,9
Elektronska trgovina	23,7	10,2	8,5
Upravljanje procesima poslovanja	28,8	5,1	6,8
Prikupljanje informacija putem interneta	33,9	15,3	10,2

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Posmatrajući rezultate istraživanja prema delatnosti anketiranih preduzeća, isto je prisutna neobjektivnost u pogledu finansijskih aspekata poslovanja. Period plaćanja do 15 dana imalo je preko 40% proizvodnih preduzeća, a naplatu potraživanja 0%, a kod trgovine period plaćanja je isto preko 40% a naplata potraživanja 11%. Kod uslužnih delatnosti odnos plaćanja i naplate potraživanja je 70% prema 30%. Period plaćanja 15-30 dana imalo je 27% proizvodnih preduzeća, a kod naplate potraživanja je to bilo oko 12%. Kod trgovinskih preduzeća odnos plaćanja i naplate je 24% i 29%, a kod uslužnih delatnosti u oba slučaja se izjasnilo 10% menadžera. Interesantna je i činjenica da period plaćanja posle 60 dana preduzeća koji se bave proizvodnjom je manji od 10%, a period naplate za ovaj rok je imalo 35%. Kod delatnosti trgovine i usluga svi menadžeri su kazali da svoje obaveze ispunjavaju u kraćem roku, a u 18% slučajeva kod trgovinskih, i 10% slučajeva kod uslužnih delatnosti je period naplate bio duži od 60 dana (tabela 47).

Tabela 47. Prosečan period plaćanja dobavljačima i naplate potraživanja kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(u %)

		Oblik poslovnog subjekta			Ukupno (%)
		Proizvodnja (%)	Trgovina (%)	Usluge (%)	
Do 15 dana	Plaćanja dobavljačima	23,0	11,5	11,5	45,9
	Naplata potraživanja	0,0	3,3	4,9	8,2
Od 16 do 30 dana	Plaćanja dobavljačima	14,8	6,6	1,6	23,0
	Naplata potraživanja	6,6	8,2	1,6	16,4
Od 31 do 40 dana	Plaćanja dobavljačima	6,6	16	8,2	16,4
	Naplata potraživanja	8,2	4,9	3,3	16,4
Od 41 do 60 dana	Plaćanja dobavljačima	4,9	4,9	0,0	9,8
	Naplata potraživanja	21,3	8,2	3,3	32,8
Preko 60 dana	Plaćanja dobavljačima	4,9	0,0	0,0	4,9
	Naplata potraživanja	19,7	4,9	1,6	26,2

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

U finansijskom poslovanju, poseban problem predstavljaju problematični uslovi korišćenja kreditnih sredstava. Tako, oko 94% ispitanih menadžera

proizvodnih i trgovinskih preduzeća je istaklo da su najveći problemi visoke kamate i obezbeđenje kredita, a kod uslužnih delatnosti oko 78% menadžera je imalo isti problem. Uslužne delatnosti imaju problema u 22% slučajeva sa limitiranim iznosima kredita (tabela 48).

Tabela 48. Najveći problemi kod korišćenja kreditnih sredstava kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)

		Osnovna delatnost			Ukupno (%)
		Proizvodnja (%)	Trgovina (%)	Usluge (%)	
Limitirani iznos kredita	Broj	1	0	2	3
	% od ukupnog	1,6	0,0	3,3	4,9
Visoke kamate	Broj	16	10	5	31
	% od ukupnog	26,2	16,4	8,2	50,8
Obezbeđenje kredita	Broj	16	6	2	24
	% od ukupnog	26,2	9,8	3,3	39,3
Bez odgovora	Broj	1	1	1	3
	% od ukupnog	1,6	1,6	1,6	4,9
Ukupno	Broj	34	17	10	61
	% od ukupnog	55,7	27,9	16,4	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Tržište nabavke i prodaje je pretežno lokalno i ograničeno je na region sedišta preduzeća. Tako kod svih delatnosti u preko 90% nabavke i prodaje obavlja se na tom području (tabela 49).

Tabela 49. Tržišni aspekt poslovanja anketiranih preduzeća (po delatnostima) - (u %)

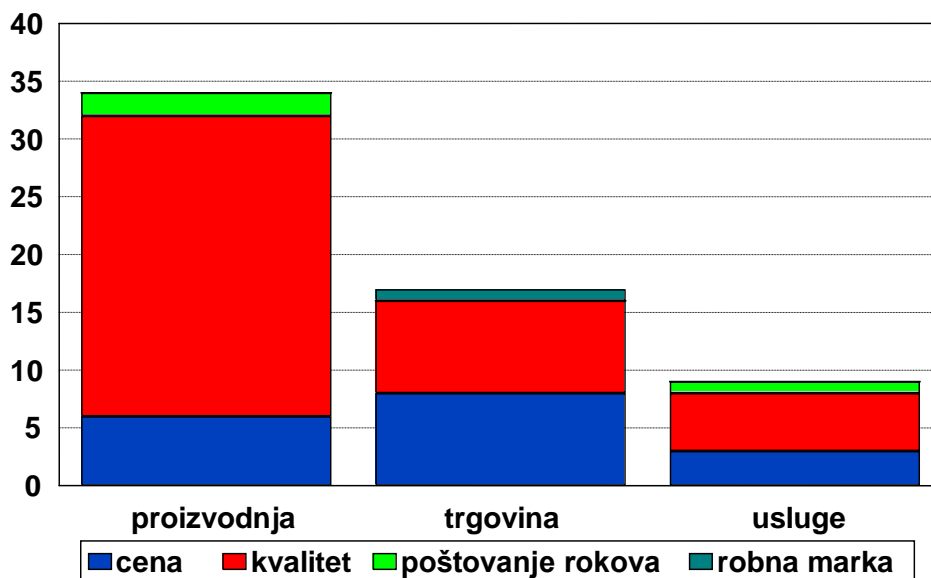
		Osnovna delatnost			Ukupno (%)
		Proizvodnja (%)	Trgovina (%)	Usluge (%)	
Pretežno lokalno	tržište nabavke	16,4	13,1	9,8	39,3
	tržište prodaje	39,3	18,0	9,8	67,2

Pretežno regionalno	tržište nabavke	23,0	3,3	6,6	32,8
	tržište prodaje	13,1	6,6	4,9	24,6
Cela Republika Srpska	tržište nabavke	0,0	1,6	0,0	1,6
	tržište prodaje	1,6	0,0	0,0	26,2
Republika Srpska i druge zemlje	tržište nabavke	16,4	9,8	0,0	26,2
	tržište prodaje	1,6	3,3	0,0	4,9

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Konkurentnu prednost svojih roba i usluga menadžeri anketiranih preduzeća kao presudne faktore u plasmanu vide u kvalitetu i ceni svojih proizvoda. Kod proizvodnih delatnosti ovaj odnos iznosi 77% u kvalitetu i 18% u ceni, kod trgovinskih preduzeća kvalitet i cena imaju isti odnos 47%, dok je kod uslužnih delatnosti taj odnos 56% prema 33% u korist kvaliteta pruženih usluga (grafikon 37).

Grafikon 37. Ocena anketiranih preduzeća (po delatnostima) u vezi najznačajnijih faktori koji opredeljuju konkurentnu prednost proizvoda / usluga broj preduzeca



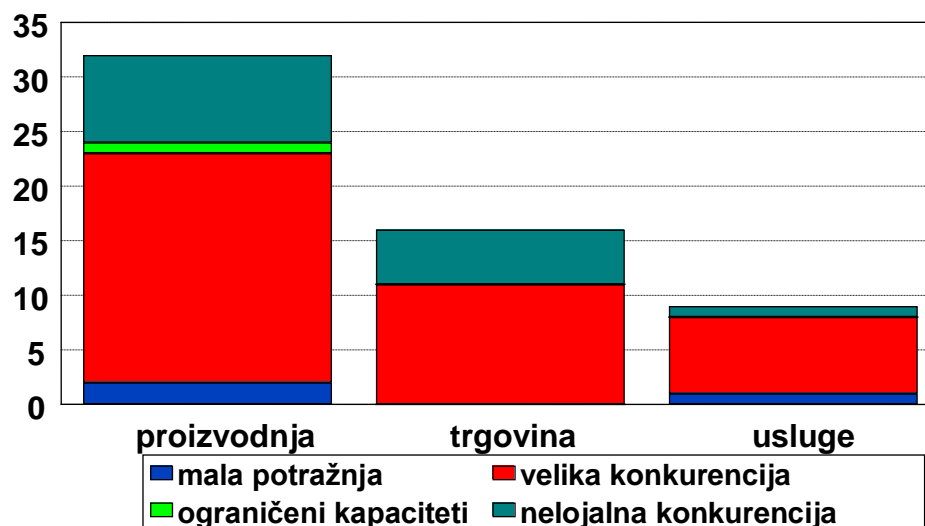
Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Ograničavajući faktor većeg učešća proizvoda i usluga na tržištu menadžeri proizvodnih delatnosti vide u velikoj (65%) i nelojalnoj konkurenciji (24%). Menadžeri trgovine veliku konkurenciju ističu u 68% slučajeva, a nelojalnu u 32%. Kod uslužnih

delatnosti u 78% slučajeva je velika konkurencija, a u 11% je mala potražnja i nelojalna konkurencija (grafikon 38).

Grafikon 38. Stavovi anketiranih preduzeća (po delatnostima) u vezi najznačajnijih ograničenja većeg učešća proizvoda/usluga na tržištu

broj preduzeća



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

U svom poslovanju većina preduzeća koriste savetodavne usluge u nekoj oblasti (79% preduzeća koja se bave proizvodnjom, 65% trgovinom i 60% uslugama). Najviše se koriste usluge knjigovođa, računovođa kao i saveti poslovnih partnera i kolega iz istog biznisa (tabela 50).

Tabela. 50. Korišćenje savetodavnih usluga kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)

		Osnovna delatnost			Ukupno
		Proizvodnja	Trgovina	Usluge	
Da	Broj	27	11	6	44
	% od ukupnog	44,3	18,0	9,8	72,1
Ne	Broj	7	6	3	16
	% od ukupnog	11,5	9,8	4,9	26,2
Bez odgovora	Broj	0	0	1	1
	% od ukupnog	0,0	0,0	1,6	1,6
Ukupno	Broj	34	17	10	61
	% od ukupnog	55,7	27,9	16,4	100,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Najviše se koriste usluge knjigovođa, računovođa, kao i saveti poslovnih partnera, kolega iz istog biznisa i privredne komore. Menadžeri preduzeća koja se

bave proizvodnjom najviše koriste savete knjigovođa (računovođa), kolega iz istog biznisa, poslovnih partnera i privredne komore. Kod preduzeća koja se bave trgovinom najčešće se koriste usluge knjigovođa (računovođa), kolega iz istog biznisa i savete privredne komore. Menadžeri preduzeća koji se bave uslužnim delatnostima podjednako koriste savete knjigovođa (računovođa), kolega iz istog biznisa, zatim poslovnih partnera i privredne komore (tabela 51).

Tabela. 51. Najčešće korišćeni saveti u vezi sa poslovanjem anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(u %)

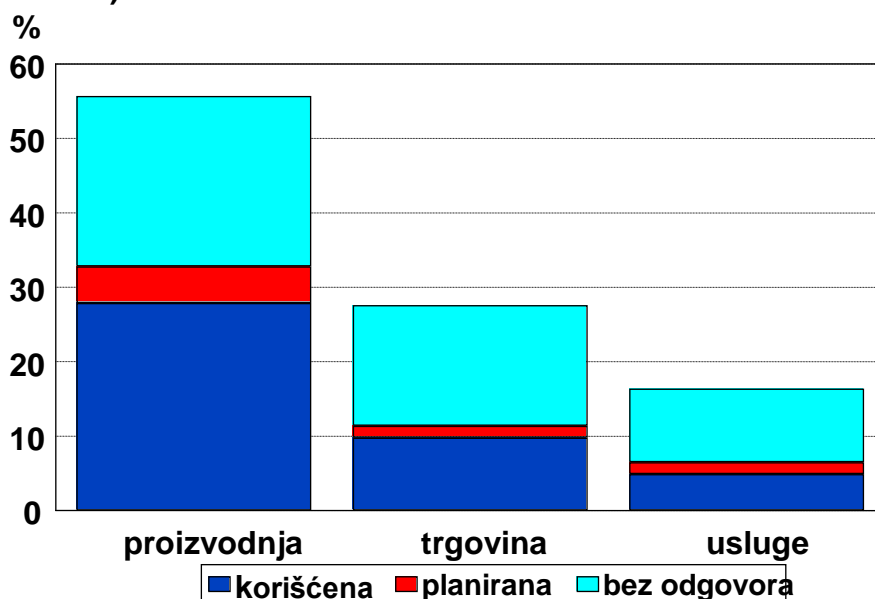
	Osnovna delatnost		
	Proizvodnja (%)	Trgovina (%)	Usluge (%)
Knjigovođa/računovođa	38,6	22,7	9,1
Referent/savetnik u banci	11,4	6,8	0,0
Kolege iz istog biznisa	25,0	13,6	9,1
Poslovni partneri	18,2	9,1	6,8
Agencije za podršku malim i srednjim preduzećima	9,1	6,8	0,0
Privredne komore	15,9	13,6	2,3
Udruženje preduzetnika	11,4	2,3	0,0
Privatni konsultanti	11,4	2,3	0,0
Bivši predavači, nastavnici	2,3	4,5	0,0
Drugo	2,3	0,0	0,0
Bez odgovora	2,3	0,0	0,0

Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Od usluga koje koriste anketirana preduzeća izdvajaju se konsultantske usluge, usluge istraživanja i analize tržišta, promocije preduzeća, poslovno povezivanje, informisanje o novim tehnologijama i inovacijama, standardima kvaliteta, informatička podrška i obuka zaposlenih. Konsultantske usluge prema izjavama menadžera anketiranih preduzeća najviše koriste preduzeća koja se bave proizvodnjom njih 50%, trgovinska preduzeća oko 35%, i u 30% preduzeća koja se bave uslugama (grafikon 39).

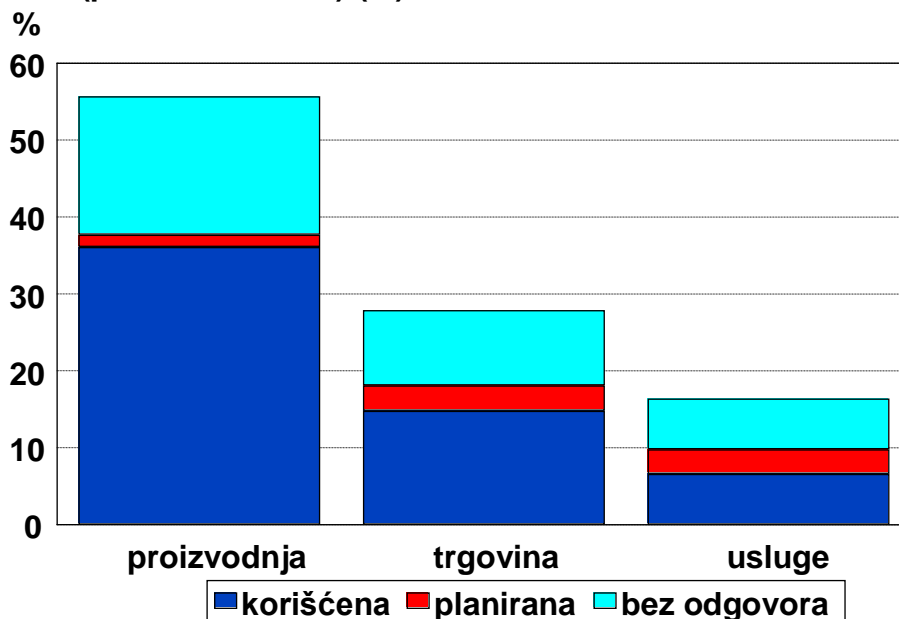
Usluge istraživanja i analize tržišta takođe najviše koriste proizvodna preduzeća njih oko 65%, zatim preduzeća koja se bave trgovinom (53%), i uslužna preduzeća oko 40% (grafikon 40).

Grafikon 39. Korišćenje konsultantskih usluga kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

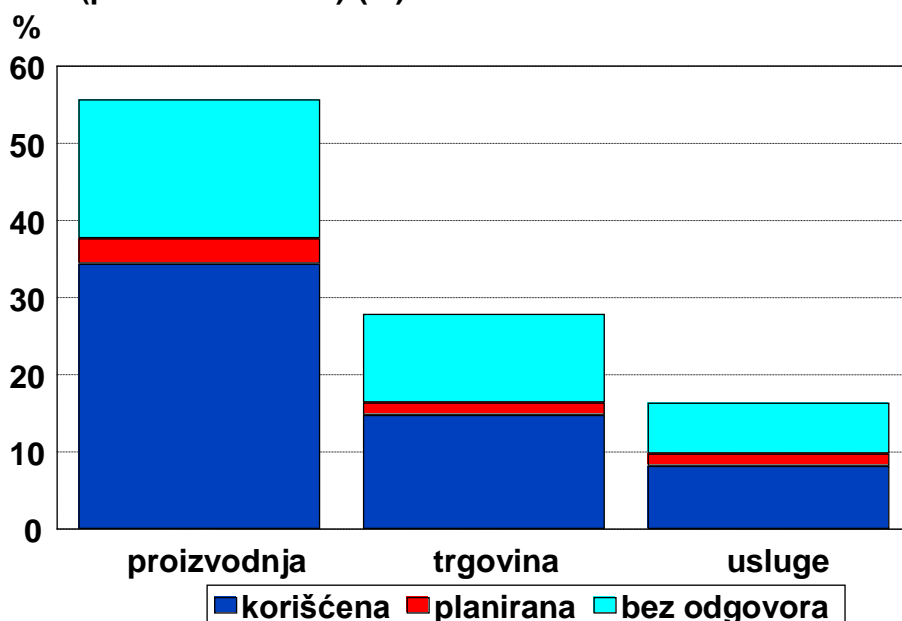
Grafikon 40. Korišćenje usluga oko istraživanja i analize tržišta kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Usluge poslovnog povezivanja prema izjavama menadžera anketiranih preduzeća najviše koriste proizvodna preduzeća njih 62%, zatim preduzeća koja se bave trgovinom oko 52%, i oko 45% uslužnih preduzeća (grafikon 41).

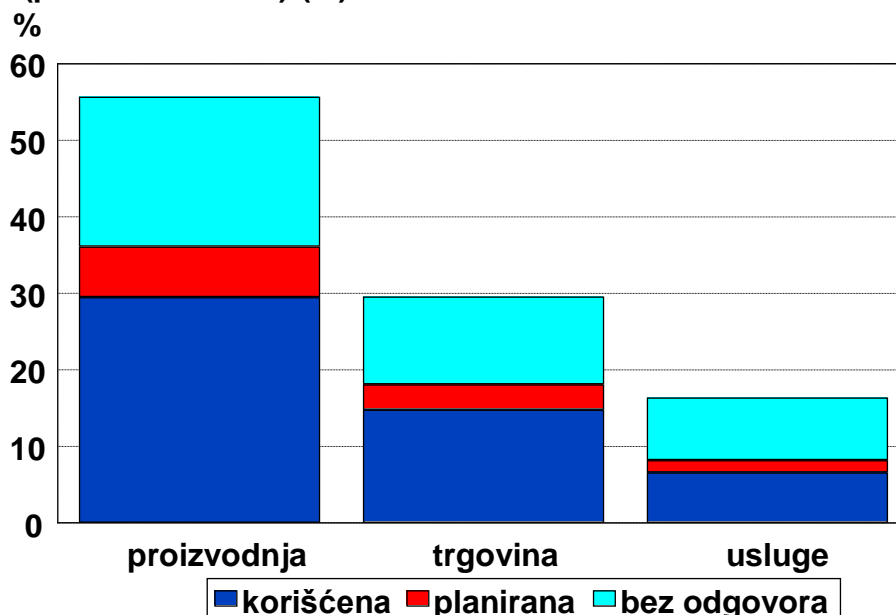
Grafikon 41. Korišćenje usluga poslovnog povezivanja kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Usluge promocije preduzeća prema izjavama menadžera najviše koriste preduzeća koja se bave trgovinom njih oko 53%, zatim oko 50% proizvodnih i 40% uslužnih preduzeća (grafikon 42).

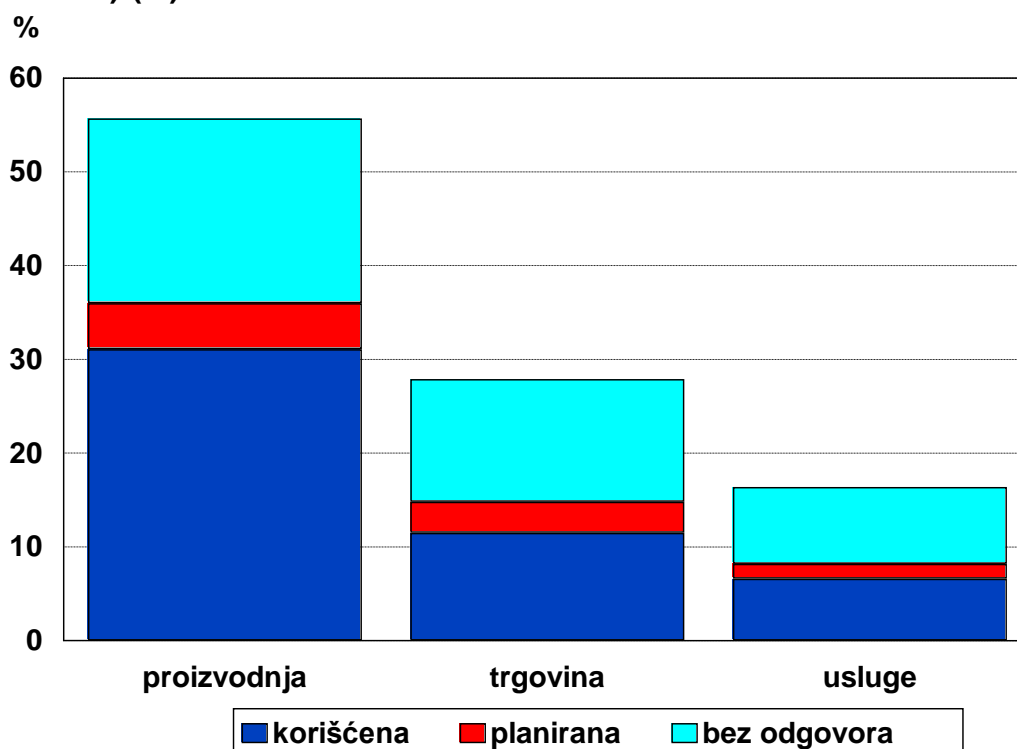
Grafikon 42. Korišćenje usluga promocije preduzeća kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Usluge informisanosti o novim tehnologijama i inovacijama takođe najviše koriste proizvodna preduzeća njih 56%, zatim preduzeća koja se bave uslugama 50%, a ona koja se bave trgovinom samo 35% (grafikon 43).

Grafikon 43. Korišćenje konsultantskih usluga oko informisanja o novim tehnologijama i drugim inovacijama kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(%)



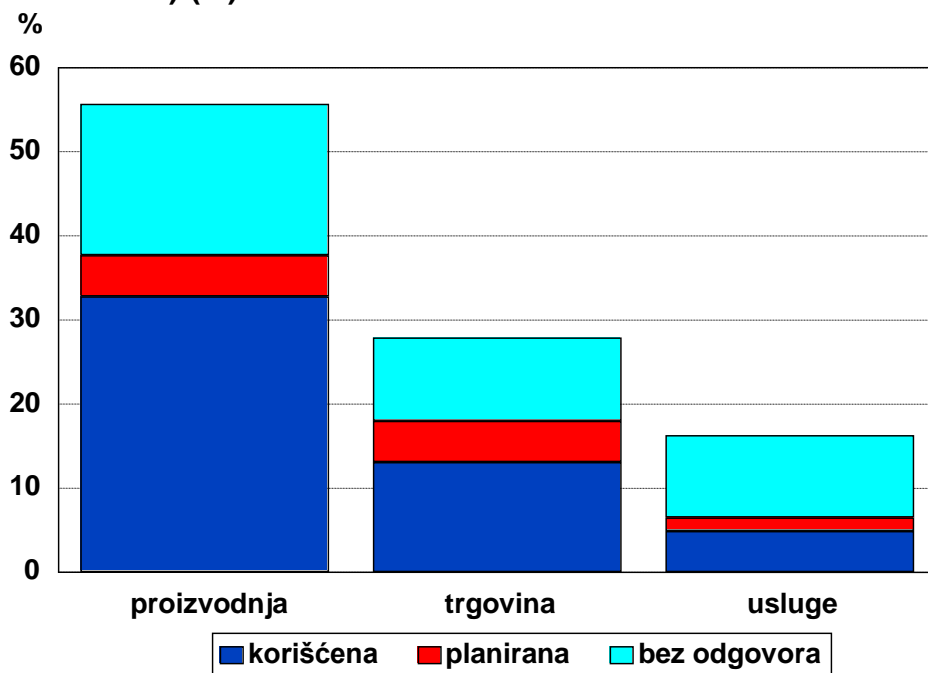
Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Standarde kvaliteta prema izjavama menadžera anketiranih preduzeća najviše koriste proizvodna preduzeća njih oko 59%, oko 47% preduzeća koja se bave trgovinom, i oko 30% uslužnih preduzeća (grafikon 44).

Usluge informatičke podrške (grafikon 45) najviše koriste proizvodna preduzeća (47%), zatim uslužna (40%) i preduzeća koja se bave trgovinom samo (29%).

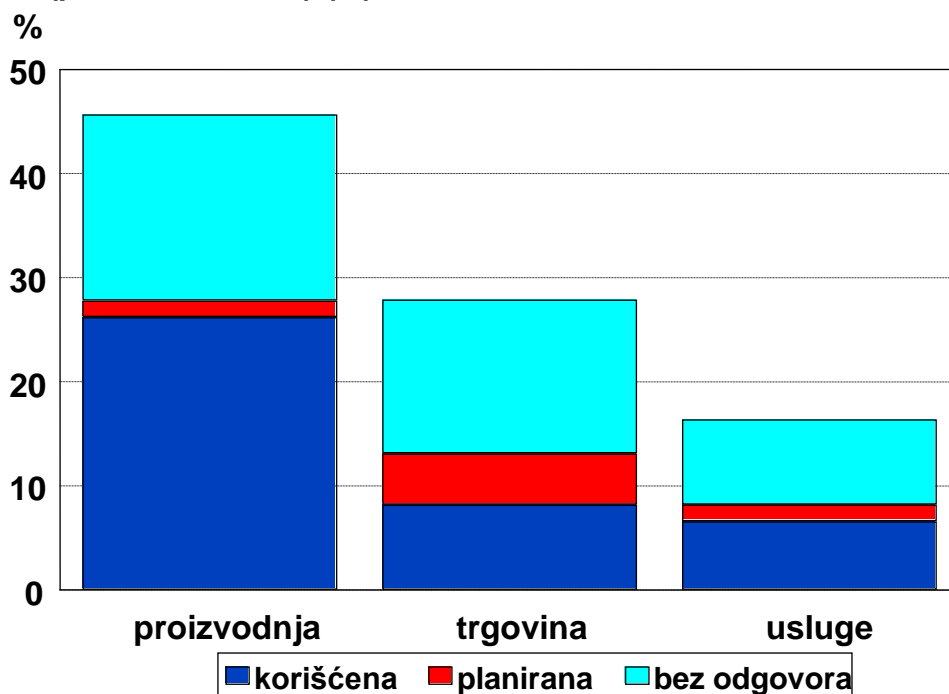
Obuku zaposlenih (grafikon 45) prema izjavama menadžera anketiranih preduzeća najviše koriste preduzeća koja se bave uslugama (60%), zatim proizvodna preduzeća (53%), i trgovinska preduzeća (35%).

Grafikon 44. Korišćenje usluga standarda kvaliteta kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(%)



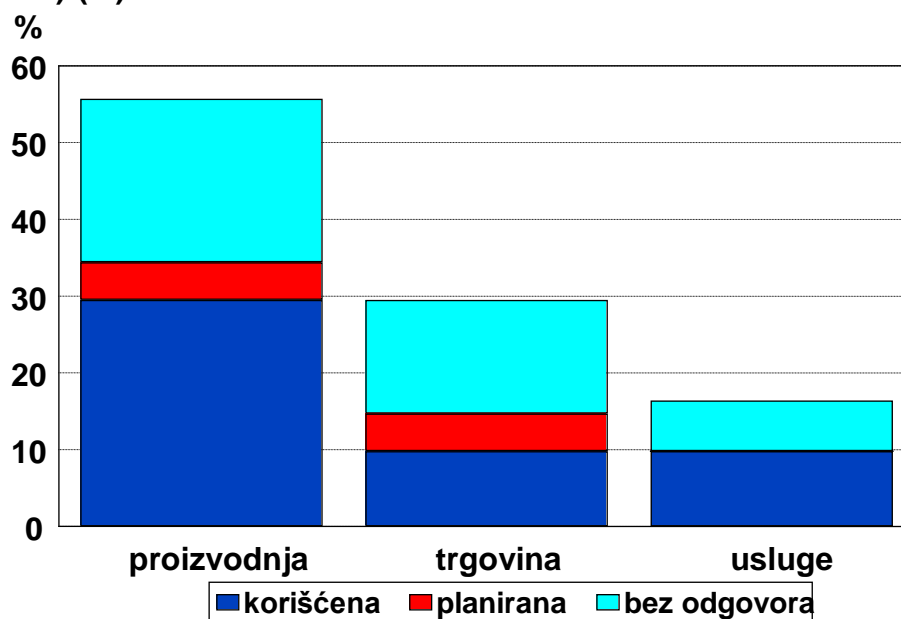
Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Grafikon 45. Korišćenje usluga informatičke podrške kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Grafikon 46. Korišćenje usluga obuke kod anketiranih preduzeća (po delatnostima)-(%)



Izvor: Obrada autora na osnovu sprovede ankete

Na osnovu analize mogu se izvesti sledeći zaključci:

1. Najznačajniji problemi sa kojima se preduzeća susreću u svom poslovanju su zakonska regulativa, državna ograničenja i nedostatak sredstava za proširenje ili zadržavanje postojećeg nivoa poslovanja.
2. Nepovoljna obrazovna struktura zaposlenih je negativno uticala na produktivnost preduzeća i nivo proizvodnje.
3. Svetska ekonomska kriza je bio ograničavajući činilac u poslovanju svih preduzeća u Republici Srpskoj u 2011. i 2012. godini. Zbog smanjene tražnje za proizvodima i uslugama većina preduzeća je bila prinuđena da smanji nivo poslovanja, a samim tim da zadrži ili smanji broj zaposlenih.
4. Stara osnovna sredstva i oprema negativno utiču na proizvodnju i produktivnost u poslovanju preduzeća, jer preko 67% osnovnih sredstava i opreme je starije od pet godina.
5. Poseban problem u poslovanju preduzeća predstavlja i naplata potraživanja za prodane proizvode i učinjene usluge, gde je period plaćanja posle trideset dana u preko 75% slučajeva. Pored toga, tržište nabavke je u preko 70% slučajeva lokalnog ili regionalnog karaktera, dok je tržište prodaje na tom području u preko 90% slučajeva

6. Informatičku tehnologiju, korišćenje računara, u svom poslovanju koriste skoro sva preduzeća, međutim ona se slabo koristi u procesima upravljanja poslovanjem, već u većini slučajeva za elektronsku poštu i vođenje poslovnih knjiga.

Da bi se poboljšala poslovna klima u svim preduzećima, potrebno je da država smanji i ubrza administrativne procedure u vezi poslovanja, da obezbedi povoljne kredite za nabavku opreme i repromaterijala i da stimuliše izvozno orjentisanu proizvodnju, jer kako je prethodno rečeno u preko 90% slučajeva tržište prodaje je lokalnog ili regionalnog karaktera.

Pored toga i menadžeri svih preduzeća više pažnje treba da posvete obuci i stručnom usavršavanju svojih zaposlenih, jer bi se time povećala produktivnost, kao i kvalitet proizvoda i usluga koji daju tržištu. Posebnu pažnju trebalo bi posvetiti praćenju tehničko-tehnološkog napretka u svojoj oblasti i primenu informatičke tehnologije preusmeriti ka upravljanju proizvodnim procesima.

PETI DEO: ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

18. SWOT ANALIZA – PREDUZETNIŠTVO KAO FAKTOR RAZVOJA AGROPRIVREDE REPUBLIKE SRPSKE

SWOT analiza predstavlja analitičku metodu kojom se definišu kritični faktori koji imaju najveći uticaj na poslovanje preduzeća na tržištu. Ova analiza se obavlja kroz matricu koju čine 4 elementa: S – Strengths (snage), W – Weaknesses (slabosti), O – Opportunities (šanse i mogućnosti), T – Threats (opasnosti i pretnje). Početna slova ovih elemenata (na engleskom jeziku) daju naziv ove metode – SWOT. Snage predstavljaju pozitivne, a slabosti negativne unutrašnje faktore. Šanse predstavljaju pozitivne, a pretnje negativne spoljašnje faktore. Stoga, SWOT analiza služi za razumevanje trenutnog položaja preduzeća, kao i za definisanje strategije koju treba primeniti da bi se postigao željeni ishod i ostvarili poslovni ciljevi.

Tabela 52. SWOT analiza preduzetništva kao faktora razvoja agroprivrede Republike Srpske

RAZVOJNE SNAGE	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • povoljni uslovi za poljoprivrednu proizvodnju (resursi, zemljište, klimatski uslovi); • povoljan geostrateški položaj; • prirodni potencijali u oblasti primarne poljoprivredne proizvodnje pogodni za razvoj prehrambene industrije; • dobra sirovinaska baza za razvoj malih prerađivačkih kapaciteta u oblasti voćarstva, vinogradarstva, pčelarstva i povrtarstva; • prepoznatljivost proizvoda i malih preduzetničkih radnji u oblasti tradicionalnog zanatstva; • raspoloživost jeftine radne snage; • dolazak novih, mladih generacija orijentisanih ka preduzetništvu; • ekonomski resursi (infrastruktura, tradicija), vezani za prerađivačke industriju, poljoprivredu i trgovinu; • mreža agencija za razvoj MSP (RARS i lokalne agencije); • uključivanje preduzetništva u programe obrazovanja; • jasno definisan strateški ciljevi u preduzetništvu (Strategija razvoja MSP 	<ul style="list-style-type: none"> • nerazvijena preduzetnička znanja; • nedovoljna zastupljenost proizvodnog sektora u MSP i niska konkurentaska sposobnost MSP u izvozu; • nedostatak političke podrške za razvoj klastera (u oblasti poljoprivrede, prehrambene industrije); • nedovoljno promovisanje i podsticanje inovacija, istraživanja i razvoja; • nedovoljno korišćenje novih tehnologija (sporo uvođenje, nedovoljna znanja); • loši rezultati u sprovedenoj privatizaciji; • postojeći prerađivački kapaciteti imaju zastarelu tehnologiju, nefunkcionalni su i malih kapaciteta; • velik broj mikro preduzeća u ukupnoj strukturi MSP; • siva ekonomija je dominantna u poslovanju; • nerešene tranzicione reforme; • nizak stepen investicionih mogućnosti stanovnika za pokretanje privredne delatnosti; • veliki broj nezaposlenih stanovnika; • nizak nivo investiranja u proizvodnju;

<p>Republike Srpske);</p> <ul style="list-style-type: none"> • kvalifikovana radna snaga; • poslovna infrastruktura - razvijena saobraćajna infrastruktura (autoput, aerodrom) i mreža poslovnih zona u izgradnji; • značajni poljoprivredni potencijali: voćarstvo, svinjarstvo, govedarstvo, ribarstvo i živinarstvo; • postojanje zadruga, preduzeća i preduzetnika koji se bave prometom i preradom poljoprivrednih proizvoda; • razvoj ruralnog preduzetništva (vinogradarstvo i vinarstvo, stočarstvo, povrtarstvo, lekovito bilje, jačanje zadrugarstva i distribucionih kanala i sl); • dostupnost obrazovnih institucija i povezanost sa njima (Univerziteti, fakulteti i instituti); • povoljne lokacije preduzetničkih zona. 	<ul style="list-style-type: none"> • nizak nivo konkurentnosti domaćih preduzeća; • nedostatak finansijske podrške u razvoju preduzetništva; • nepovoljni uslovi kreditiranja; • veliki izvoz sirovina i poluproizvoda; • nepotreban i neopravdan uvoz; • nedovoljna i neadekvatna promocija domaćih proizvoda; • nerešeni imovinsko-pravni odnosi i usitnjenost poljoprivrednih poseda, kao i problem dobijanja koncesija na poljoprivrednim površinama u državnom vlasništvu; • niska ulaganja u poljoprivredu; • nizak nivo agrotehnike (nedovoljna primena savremene tehnologije u proizvodnji i plasmanu poljoprivrednih proizvoda); • mali broj proizvođača ima uvedene standarde kvaliteta; • niska apsorciona moć lokalnog tržišta (niska kupovna moć stanovništva); • nepovoljna starosna struktura negativno utiče na privredni razvoj; • migracija stanovništva sa sela u grad.
ŠANSE	PRETNJE
<ul style="list-style-type: none"> • razvoj partnerstva javnog i privatnog sektora; • privlačenje stranih i domaćih investitora i uključivanje u različite fondove, programe i inicijative; • nastojanja u ekonomskoj integraciji Republike Srpske u privredu Evrope; • podrška EU razvoju Republike Srpske; • podrška Međunarodne zajednice i viših nivoa vlasti ka jačanju privatnog sektora, posebno malih i srednjih preduzeća (donacije posle rata); • tradicionalna ekonomska suradnja sa zemljama u okruženju; • specifične kreditne linije za poljoprivredu (investiciona Razvojna banka Republike Srpske); • dislokacija proizvodnih kapaciteta iz zemalja EU u Republiku Srpsku. 	<ul style="list-style-type: none"> • političko-ekonomska nestabilnost regije uticaj politike na ekonomski razvoj područja; • loše poslovno okruženje u Republici Srpskoj; • inflacija; • neravnomeran ekonomski razvoj Republike Srpske; • nepostojanje izvoznih stimulacija; • nelojalna konkurencija; • sporo prilagođavanje EU standardima (posebno u donošenju propisa, zakona); • liberalizacija tržišta; • nedostatak povjerenja u domaće proizvođače; • dugoročno prisustvo spoljnotrgovinskog deficita; • opšta finansijska kriza (recesija); • zavisnost plasmana prehrambenih

	<p>proizvoda od imidža Republike Srpske;</p> <ul style="list-style-type: none">• nedostatak motiva stvarnih investitora;• visoki standardi tržišta zemalja EU po pitanju kvaliteta proizvoda i uslova trgovine;• nedovoljna spoznaja stranih ulagača o mogućnostima ulaganja.
--	---

19. ZAKLJUČCI

U današnje vreme se konkurentnost privrede više ne određuje samo na osnovu prirodnih resursa, već se sve više ističe značaj stvaranja i implementacija znanja. To naime upućuje na činjenicu da se tržišta, proizvodi, tehnologije dinamički menjaju. Svi ovi inovativni pristupi rasta konkurentnosti uključuju i aspekt preduzetništva. Često se preduzetništvo izjednačava sa stvaranjem većeg broja preduzeća, ali ne treba poistovećivati ovaj pojam uvek sa brojem preduzetnika ili malih i srednjih preduzeća. Naime, velika preduzeća mogu po svojoj prirodi biti preduzetnička ako im je inovacija poslovna filozofija. To naravno podrazumeva da je potrebno ne samo izvršiti inoviranje svih činilaca proizvodnje, nego je potrebno kreirati nove poslovne ideje. Stoga, pored rada, kapitala i zemljišta, preduzetništvo predstavlja četvrti činilac proizvodnje. Pri pominjanju pojma preduzetništva se prvo uzimaju u obzir mala i srednja preduzeća koja imaju odličnu sposobnost prilagođavanja sve dinamičnijim promenama na tržištu. Ova preduzeća su generatori razvoja kako u tranzicionim, tako i u zemljama razvijene tržišne ekonomije. Takav primer pokazuje EU, gde preovlađuju mala i srednja preduzeća u privredi i koja imaju značajnu ulogu u stvaranju radnih mesta, kao i u stvaranju ekonomskog rasta i razvoja. Ova preduzeća značajno doprinose povećanju bruto društvenog proizvoda, izvoza i konkurentnosti.

Takođe, pored sprovedene industrijalizacije, sve tranzicione zemlje su izrazile potrebu za reindustrijalizacijom koja ne bi trebala imati odlike tog procesa koji je sproveden nakon Drugog svetskog rata. Naime ovaj novi vid reindustrijalizacije treba da ima jasnu državnu strategiju i državne podsticaje, da se formiraju adekvatne organizacione forme (industrijske zone) gde se primenjuju savremene tehnologije i da se zasnivaju na principa zaštite životne sredine.

Osim toga u većini tranzicionih zemalja postoji i problem oko reformiranja agrarnog i prehrambenog sektora u većini tranzicionih zemalja. Veliki broj ovih zemalja još nema adekvatno agrarno zakonodavstvo, kao i zadovoljavajuću agrarnu strukturu, konkurentne agrarne proizvode, malu produktivnost u poljoprivredi, slabu iskorišćenost kapaciteta u prehrambenim pogonima i sl. Na žalost i sa Republikom Srpskom je sličan slučaj, gde je potrebna značajnija reforma agrarnog i prehrambenog sektora. U tom kontekstu je potrebno prvo izvršiti restrukturiranje poljoprivrednih preduzeća, kao i unaprediti posedovnu strukturu u agraru. Tek na tim osnovama je moguće da se uspešno unapredi agroprivreda Republike Srpske. Naime, u periodu tranzicije se pokazalo da je poljoprivreda usko grlo jer je najdinamičnije reagovala smanjenjem proizvodnje. Ovo je pre svega uslovljeno posedovnom strukturom u poljoprivredi, gde su gazdinstva sitna i rascepkana. Sa učešćem poljoprivrednih preduzeća i zadruga svega oko 3-5 %, a ostali deo se odnosi na individualni sektor. Ipak, postoji trend ukрупnjavanja, jer je tokom 2006. godine učešće gazdinstava sa preko 10 ha bilo oko 3,61%, da bi se tokom 2010. ovo

učešće povećalo na 17,52%. Međutim i pored toga prosečna veličina gazdinstava je oko 3,97 ha (za 2010. godinu). Drugi ograničavajući faktor nedovoljno razvijenog individualnog sektora je nedovoljna opremljenost mehanizacijom i slaba upotreba mineralnih đubriva. Sa druge strane, prehrambena industrija je u toku tranzicije prošla kroz proces svojinske i upravljačke transformacije, koja još uvek traje. Stoga, u periodu koji je pred Republikom Srpskom gde je potrebno redefinisanje njene uloge i značaja potrebno je reorganizovati agroprivredu po ugledu na zemlje članice EU. U tom prelaznom periodu, kao i narednim fazama razvoja **preduzetništvo predstavlja značajan faktor razvoja agroprivrede**. U tom kontekstu, mala i srednja preduzeća u agroprivredi Republike Srpske predstavljaju značajni generator ekonomskih aktivnosti, koja zahvaljujući brzom prilagođavanju tržišnim prilikama imaju značajno prednost u odnosu na velika preduzeća koja tek prolaze proces privatizacije.

Uloga poljoprivrednog i prehrambenog sektora Republike Srpske treba da se definiše jer sadašnji nivo proizvodnje ne zadovoljava potrebe domaćeg stanovništva. Prirodne predispozicije za razvoj agroprivrede postoje (klimatski uslovi, poljoprivredni potencijali, postojanje prehrambenog sektora, niske cene sirovina, radne snage i zemljišta), ali najveći problem u daljem razvoju predstavlja model finansiranja, pre svega agrarnih kredita koji su po obimu i uslovima plaćanja neprihvatljivi za većinu privrednih subjekata u agroprivredi, a pogotovo dugoročnih kredita. Potrebna je značajnija uloga države koja će podsticati modele preduzetništva u agroprivredi, na taj način što će obezbediti povoljnije uslove kreditiranja za agroprivredu. Naime poslovanje malih i srednjih preduzeća u agroprivredi Republike Srpske je moguće i bez značajnijeg uplitanja države, ali tada izostaje ekonomski rast. Postoje značajni potencijali za razvrstu primarnu poljoprivrednu proizvodnju u Republici Srpskoj. U biljnoj proizvodnji Republike Srpske najveći potencijal imaju proizvodnja žita, soje, krompira, pasulja, paprike, paradajza, kupusa. Od voćarskih kultura preovlađuje proizvodnja šljiva, jabuka i krušaka. Vinogradarstvo je u manjoj meri razvijeno, i to samo u predelima Hercegovine. Sa druge strane, u stočarskoj proizvodnji Republike Srpske, značajni potencijali se nalaze u živinarskoj proizvodnji, koja beleži dinamičan rast. Takođe, značajna je i proizvodnja mleka, mada ima nešto blaži pad proizvodnje tokom perioda. Postoje dobri potencijali za uzgoj riba, pre svega šarana i pastrmki. Ovakva struktura primarne proizvodnje uslovlila je da ključni prehrambeni kapaciteti budu usmereni na proizvodnju: mlinsko-pekarsku proizvoda, testenine, mleka i mlečnih proizvoda, mesa i mesnih prerađevina, kao i prerađevina od voća i povrća.

Sektor malih i srednjih preduzeća u agroprivredi Republike Srpske nije dovoljno razvijen, pored toga ne postoji zvanično praćenje kretanja ovih preduzeća za ovaj segment. Mikropreduzeća dominiraju u ukupnom broju MSP sektora Republike Srpske, koja se bave trgovinskom delatnošću. Ovo je odraz pre svega tranzicione ekonomije gde je preduzetništvo još u nižim fazama razvoja. Njihovo učešće se tokom perioda od 2008-2011. godine kreće između 77% do 85%. Naime, postoje podaci o broju malih i srednjih preduzeća za sektor poljoprivrede, lova,

šumarstva, ribarstva (oko 6% od ukupnog broja MSP), dok je metodološki teško izdvojiti učešće prehrambene industrije iz korpusa sektora MSP. Ipak, ako se procenjuje značaj prehrambene industrije u okviru vrednosti ostvarene ukupne industrijske proizvodnje, onda se njeno učešće kreće oko 16%. Na osnovu ovih konstatacija može se konstatovati da postoji širok prostor daljeg razvoja malih i srednjih preduzeća iz sektora agroprivrede. Isto tako, postoji profilisana struktura preduzeća prema delatnostima u agroprivredi, pa je opravdano formiranje srednjih preduzeća u prehrambenom sektoru dok u primarnoj proizvodnji dobre rezultate imaju kako mala, tako i srednja preduzeća.

Za uspešno poslovanje malih i srednjih preduzeća je potrebna adekvatna makroekonomska stabilnost. Tu se pre svega misli na **kretanje bruto društvenog proizvoda, inflaciju, stanje na tržištu rada, spoljnotrgovinsko poslovanje i priliv stranih direktnih investicija.** U periodu od 2000-te godine, Republika Srpska je imala stabilan rast BDP, mada je startna pozicija ovog pokazatelja bila niska. Ovaj rast je pre svega nastao kao rezultat ostvarenih prihoda od privatizacija, kao i od međunarodne ekonomske pomoći. Do 2007. godine Republika Srpska je imala značajniji rast privredne aktivnosti što se odrazilo na rast bruto društvenog proizvoda (realni rast je iznosio 6,7%). Pored ostalih sektora, ovom rastu je u Republici Srpskoj doprinela i poljoprivreda. Već 2008. godine, dolazi do slabljenja realnog rasta BDP Republike Srpske, da bi u narednim godinama imao negativne vrednosti ili vrednosti manje od 1%. Takođe, 2000. godine poljoprivreda Republike Srpske imala je značajno učešće u strukturi BDP (21,7%), da bi tokom 2011. godine smanjila svoje učešće na 14,2%. U kojoj meri će teći ekonomski oporavak Republike Srpske, zavisi pre svega od toga kakve su mogućnosti povećanja BDP, gde je u velikoj meri aktuelna svetska ekonomska kriza značajni ograničavajući činilac njegovog rasta. Sa druge strane, tendencija smanjenja učešća poljoprivrede je neminovna tendencija u procesu razvoja tranzicionih zemalja ka zemljama razvijene tržišne ekonomije. U osnovi, ovo smanjenje i istovremeno predstavlja mogućnost povećanja učešća prehrambene industrije u strukturi BDP. U pogledu inflatornih kretanja može se konstatovati da ona ne bi trebala značajnije da ograniče razvoj preduzetništva, jer su inflatorne stope uglavnom bile u rasponu od 2-4% u periodu od 2010-2013. godine. Kako se projektuje i stopa inflacije od 1,9% za 2013. godinu, ovo potvrđuje prethodnu konstataciju. Kada je reč o tržištu radne snage u Republici Srpskoj tu postoji dosta nepovoljnih činilaca, kao što su: visoka stopa nezaposlenosti, niska stopa zaposlenosti u privatnom sektoru, visoko učešće sive ekonomije i „rada na crno“ i sl. Naime ovi negativni pokazatelji se sve više produbljuju što ukazuje da privatni sektor nije u mogućnosti da apsorbira veliki broj zaposlenih, a razlog tome treba tražiti upravo i u velikom učešću mikropreduzeća u MSP sektoru. Takođe, Republika Srbija ima i nepovoljne pokazatelje u spoljno-trgovinskom poslovanju, izraženom kroz visok spoljnotrgovinski deficit. Kada je reč o agroprivredi to su uglavnom proizvodi nižeg stepena prerade, a zapaženije rezultate u izvozu ima kod mleka i mlečnih proizvoda, prerađevina od voća i povrća, i kod konditorskih proizvoda. Osnovni problem u malom izvozu je problem nekonkurentnosti

agroprivrede, nedovoljan kvalitet poljoprivredno-prehrambenih proizvoda. Kada je reč o stranim direktnim investicijama, i ako postoje značajne mogućnosti, kao i institucionalni uslovi u pogledu njihovog privlačenja, ipak ne postoji kontinuitet stranih direktnih investicija. Najveći obim ovih investicija je ostvaren tokom 2004. i 2007. godine. Naime, treba imati u vidu da je Republika Srpska kao entitet Bosne i Hercegovine, bila duži period zavisna od stranih donacija, što je donekle uslovalo da se kreatori ekonomske politike, kao i privredni subjekti nedovoljno angažuju u privlačenju stranih direktnih investicija. Tako na primer, na celokupnoj teritoriji Bosne i Hercegovini postoji problem oko neuređenih i nereguliranih lokacija za investiranje i pokretanje proizvodnje. Državna ekonomska politika može direktno uticati na razvoj preduzetništva i jačanje sektora MSP: makroekonomskom politikom koja podrazumeva stabilan privredni ambijent za sve subjekte uključujući preduzetnike i mala preduzeća; uključivanjem preduzetnika u industrijsku politiku sa posebnim programima i oblicima podrške na rešavanju problema; promocijom preduzetništva u okruženju i sl.

Dalji razvoj preduzetništva u agroprivredi Republike Srpske nesumnjivo će zavisiti i od uticaja pojedinih regulatornih faktora preduzetništva (dalji tok tranzicije, kretanje konkurentnosti Bosne i Hercegovine, finansijska podrška za razvoj preduzetništva, institucionalni i pravni okviri za poslovanje malih i srednjih preduzeća), pored obezbeđenja makroekonomske stabilnosti. U pogledu tranzicije, treba imati u vidu da je ovaj proces nedovršen u Republici Srpskoj, a najveći problem predstavlja nedovršen proces privatizacije. Osim toga, problem međunarodne konkurentnosti BiH (i Republike Srpske) je prisutan kod privlačenja stranih investitora, finalni proizvodi imaju nisku dodatnu vrednost, postoji problem oko sertifikacije i standardizacije proizvoda, nedostaje kvalifikovana radna snaga, nove tehnologije nisu dovoljno zastupljene i sl. U pogledu uspostavljanja pravnog okvira za razvoj preduzetništva postoji tri značajna zakonska i strateška dokumenta: Zakon o zanatsko-preduzetničkoj delatnosti, Zakon o podsticanju razvoja malih i srednjih preduzeća Republike Srpske i Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća za period od 2006-2010. godine, koja značajno doprinose razvoju preduzetništva u Republici Srpskoj. Kad je reč o institucionalnoj podršci sektoru MSP tu postoji zadovoljavajući broj rešenja, kao što su: Odbor za privredu i finansije Narodne skupštine Republike Srpske; Ministarstvo za privredu, energetiku i rudarstvo; Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća; Lokalne agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća; Privredna komora Republike Srpske; Zanatsko – preduzetnička komora Republike Srpske; Investiciono - razvojna banka Republike Srpske; Garantni fond Republike Srpske; Fond za razvoj i zapošljavanje Republike Srpske; Agencija za posredničke, informatičke i finansijske poslove (APIF); Svi oblici preduzetničke infrastrukture; Poslovna udruženja; Univerziteti i instituti; i Međunarodne projektne jedinice. Kada je reč o finansijskoj podršci preduzetništvu, to je ostvarivo putem: javnog sektora, ponude mikrokreditnih organizacija i ponude lizing kuća. Podrška javnog sektora preduzetništvu je uglavnom nedovoljna, što ukazuje da je potrebno obezbediti razne direktne i indirektno mere podrške MSP. Finansijska pouda

komercijalnih banaka, mikrokreditnih organizacija i putem lizinga nije adekvatna prema potrebama malih i srednjih preduzeća.

Značajan faktor daljeg unapređenja agropreduzetništva u Republici Srpskoj zavisi od razvoja preduzetničke infrastrukture. Naime, preduzetnička infrastruktura je značajna za ekonomski razvoj kako lokalne zajednice, tako i čitave regije Republike Srpske. Od 2000. godine se primećuje značajniji napredak kod unapređenja ambijenta za poslovanje malih i srednjih preduzeća Republike Srpske, u odnosu na period od 90-tih godina prošlog veka, kada je položaj male privrede bio izuzetno nepovoljan. Međutim, nakon privatizacije došlo je do formiranja slobodnih kapaciteta, idealnih za razvoj malih biznisa, ali istovremeno i razvoj inkubatorskih oblika malog biznisa. Kada je reč o klasterima u Republici Srpskoj tu postoji problem oko nedostatka kapitala, sporog uvođenja novih tehnologija, nedostatka kvalifikovane radne snage na tržištu i sl. Republika Srpska je u tu svrhu formirala i Republičku agenciju za mala i srednja preduzeća u čijem je delokrugu rada i razvoj preduzetničke infrastrukture. Naime, ova agencija ima značajnu ulogu u predlaganju razvojne politike i podsticajnih mera za unapređenje preduzetničke infrastrukture u podsticanju domaćih i stranih ulagača da usmere investicije u proizvodni sektor, osim toga na lokalnom nivou daje podršku u cilju jačanja ljudskih resursa. Primera radi u bazi Investicione razvojne banke Republike Srpske, postoji baza značajnijih poslovnih zona, klastera i kooperacija za sektor poljoprivrede, šumarstva, ribarstva, kao i za prehrambenu industriju. Ova baza obuhvata zadovoljavajući broj kako postojeće, tako i planirane projekte izgradnje preduzetničke infrastrukture, što je značajno sa aspekta razvoja sektora malih i srednjih preduzeća u agroprivredi Republike Srpske.

Konačno, **razvoj preduzetništva višestruko doprinosi razvoju agroprivrede** preko: većeg stepena iskorišćavanja poljo(privrednih) potencijala, većeg stepena finalizacije poljoprivrednih proizvoda, revitalizacije sela, smanjenja depopulacije seoskog stanovništva, rasta konkurentnosti, veće zaposlenosti radno sposobnog stanovništva, pa konačno i celokupnog ekonomskog razvoja Republike Srpske.

U tom kontekstu se daje preporuka da je potrebno obezbediti sve preduslove za okončanje tranzicije u Republici Srpskoj, što podrazumeva završetak privatizacije, uvođenje savremenih metoda upravljanja, organizacije rada i poslovanja, uspostavljanje jasne vlasničke strukture nad preduzećima, regulisanje imovinske odgovornosti vlasnika preduzeća za (ne)uspeh preduzeća, unapređenje korporativnog upravljanja. Takođe, potrebno je da mala i srednja preduzeća u agroprivredi Republike Srpske inoviraju svoju politiku ponude u skladu sa potrošačkim preferencijama, a pogotovo se misli na prilagođavanje spram ograničene kupovne moći potrošača u uslovima svetske ekonomske krize.

20. PRILOG

20.1. SPISAK TABELA

TABELA 1. KRITERIJUMI EVROPSKE KOMISIJE ZA KLASIFIKACIJU MSMP	91
TABELA 2. KRITERIJUMI DEFINISANJA MIKRO, MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA	91
TABELA 3. POLJOPRIVREDNE POVRŠINE PREMA KATEGORIJAMA KORIŠĆENJA U REPUBLICI SRPSKOJ (2002-2011) U HA.....	115
TABELA 4. POVRŠINE POD ŠUMAMA PREMA VLASNIŠTVU U HA (NA 31. DECEMBAR 2011. GODINE)	116
TABELA 5. POSEDOVNA STRUKTURA ORANIČNIH POVRŠINA U REPUBLICI SRPSKOJ (2002-2011).....	120
TABELA 6. UZGOJ VOĆA U REPUBLICI SRPSKOJ (2002-2011).....	121
TABELA 7. UZGOJ STOKE U REPUBLICI SRPSKOJ (2002-2011).....	122
TABELA 8. BDP REPUBLIKE SRPSKE (2004-2012)	128
TABELA 9. KRETANJE POTROŠAČKIH CENA U REPUBLICI SRPSKOJ (2006-2012).....	130
TABELA 10. BROJ ZAPOSLENIH I NEZAPOSLENIH U REPUBLICI SRPSKOJ (2004-2012).....	131
TABELA 11. PRILIV STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA (SDI)U REPUBLIKU SRPSKU	137
TABELA 12. STRUKTURA INDIVIDUALNIH GAZDINSTAVA REPUBLIKE SRPSKE ZA 2006. I 2010. GODINU	143
TABELA 13. BROJ I VELIČINA REGISTROVANIH POLJOPRIVREDNIH GAZDINSTVA PO REGIJAMA.....	144
TABELA 14. PROIZVODNJA PŠENICE I KUKURUZA U REPUBLICI SRPSKOJ (2002-2011)	144
TABELA 15. PROIZVODNJA SOJE U REPUBLICI SRPSKOJ (2002-2011)	145
TABELA 16. PROIZVODNJA KROMPIRA U REPUBLICI SRPSKOJ (2002-2011)	146
TABELA 17. PROIZVODNJA KONZUMNE RIBE U REPUBLICI SRPSKOJ.....	149
TABELA 18. PROIZVODNJA VAŽNIJIH PREHRAMBENIH PROIZVODA U REPUBLICI SRPSKOJ	151
TABELA 19. GLOBALNI INDEKS KONKURENTNOSTI BOSNE I HERCEGOVINE.....	156
TABELA 20. STRUKTURA GLOBALNOG INDEKSA KONKURENTNOSTI BOSNE I HERCEGOVINE ZA 2012. GODINU	157
TABELA 21. STRUKTURA PREDUZEĆA PREMA VELIČINI ZA PERIOD OD 2008-2011. GODINE	168
TABELA 22. STRUKTURA MSP PREMA OBLIKU ORGANIZOVANJA ZA 2011. GODINU.....	169
TABELA 23. TERITORIJALNA ZASTUPLJENOST MSP PO PRIVREDNIM PODRUČJIMA REPUBLIKE SRPSKE.....	169
TABELA 24. STRUKTURA POSLOVNIH PRIHODA, UKUPNIH PRIHODA I OSTVARENE DOBITI MSP ZA 2011. GODINU U REPUBLICI SRPSKOJ ZA SEKTOR POLJOPRIVREDA, LOV I ŠUMARSTVO, RIBARSTVO I PRERAĐIVAČKU INDUSTRIJU (U HILJADAMA KONVERTIBILNIH MARAKA).....	170
TABELA 25. „MEKI“ I „TVRDI“ ELEMENTI PODRŠKE PREDUZETNIŠTVU	172
TABELA 26. PODSTICAJNA SREDSTVA ZA RAZVOJ POLOVNIH ZONA U REPUBLICI SRPSKOJ (U KONVERTIBILNIM MARKAMA).....	182
TABELA 27. ANKETIRANI POSLOVNI SUBJEKTI U REPUBLICI SRPSKOJ	186

TABELA 28. BROJ ZAPOSLENIH U ANKETIRANIM PREDUZEĆIMA (PO VELIČINI) PREMA KVALIFIKACIONOJ STRUKTURI.....	190
TABELA 29. NAJZNAČAJNIJI PROBLEMI SA KOJIMA SE NAJČEŠĆE SUSREĆU ANKETIRANA PREDUZEĆA (PO VELIČINI) U SVOM POSLOVANJU	192
TABELA 30. NAJČEŠĆE ADMINISTRATIVNE I ZAKONSKE PREPREKE SA KOJIMA SE SUOČAVAJU ANKETIRANA PREDUZEĆA (PO VELIČINI) PRI OSNIVANJU ILI POSLOVANJU	192
TABELA 31. PROCENA UTICAJA SVETSKE EKONOMSKE KRIZE NA POSLOVANJE U 2011. I 2012. GODINI OD STRANE ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)	194
TABELA 32. OCENA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI) O NAJZNAČAJNIJIM EFEKTIMA EKONOMSKE KRIZE KOJA SU UTICALA NA NJIHOVO POSLOVANJE.....	194
TABELA 33. PROSEČNA GODIŠNJA ISKORIŠĆENOSTI KAPACITETA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)	195
TABELA 34. NAČINI UPOTREBE RAČUNARA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI) U POSLOVANJU	197
TABELA 35. PROSEČAN PERIOD PLAĆANJA DOBAVLJAČIMA I NAPATE POTRAŽIVANJA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI) (U %).....	197
TABELA 36. NAJVEĆI PROBLEMI KOD KORIŠĆENJA KREDITNIH SREDSTAVA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI).....	198
TABELA 37. TRŽIŠNI ASPEKT POSLOVANJA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)	198
TABELA 38. KORIŠĆENJE SAVETODAVNIH USLUGA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI).....	200
TABELA 39. NAJČEŠĆE KORIŠĆENI SAVETI U VEZI SA POSLOVANJEM ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)- (% U ODNOSU NA UKUPAN BROJ PREDUZEĆA KOJA KORISTE USLUGE).....	201
TABELA 40. BROJ ZAPOSLENIH U ANKETIRANIM PREDUZEĆIMA (PO DELATNOSTIMA) PREMA KVALIFIKACIONOJ STRUKTURI.....	206
TABELA 41. NAJZNAČAJNIJI PROBLEMI SA KOJIMA SE NAJČEŠĆE SUSREĆU ANKETIRANA PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA) U POSLOVANJU.....	209
TABELA 42. NAJČEŠĆE ADMINISTRATIVNE I ZAKONSKE PREPREKE SA KOJIMA SE SUOČAVAJU ANKETIRANA PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA) PRI OSNIVANJU ILI POSLOVANJU	209
TABELA 43. PROCENA UTICAJA SVETSKE EKONOMSKE KRIZE NA POSLOVANJE U 2011. I 2012. GODINI OD STRANE ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA).....	211
TABELA 44. OCENA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA) O NAJZNAČAJNIJIM EFEKTIMA EKONOMSKE KRIZE NA NJIHOVO POSLOVANJE.....	212
TABELA 45. PROSEČNA GODIŠNJA ISKORIŠĆENOSTI KAPACITETA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(U %).....	213
TABELA 46. NAČINI UPOTREBE RAČUNARA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA) U POSLOVANJU (%)	214
TABELA 47. PROSEČAN PERIOD PLAĆANJA DOBAVLJAČIMA I NAPATE POTRAŽIVANJA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(U %)	215
TABELA 48. NAJVEĆI PROBLEMI KOD KORIŠĆENJA KREDITNIH SREDSTAVA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA).....	216
TABELA 49. TRŽIŠNI ASPEKT POSLOVANJA ANKETIRANIH PREDUZEĆA(PO DELATNOSTIMA)-(U %)	216

TABELA. 50. KORIŠĆENJE SAVETODAVNIH USLUGA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)..	218
TABELA. 51. NAJČEŠĆE KORIŠĆENI SAVETI U VEZI SA POSLOVANJEM ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(U %)	219
TABELA 52. SWOT ANALIZA PREDUZETNIŠTVA KAO FAKTORA RAZVOJA AGROPRIVREDE REPUBLIKE SRPSKE	226

20.2. SPISAK GRAFIKONA

GRAFIKON 1. PROSEČNO UČEŠĆE POLJOPRIVREDNIH GAZDINSTAVA I POSLOVNIH SUBJEKATA U STOČARSKOJ PROIZVODNJI REPUBLIKE SRPSKE (2002-2011)	122
GRAFIKON 2. STRUKTURA BDP REPUBLIKE SRPSKE ZA 2000. GODINU.....	129
GRAFIKON 3. STRUKTURA BDP REPUBLIKE SRPSKE ZA 2011. GODINU.....	129
GRAFIKON 4. IZVOZ I UVOZ REPUBLIKE SRPSKE (2001-2012).....	133
GRAFIKON 5. POKRIVENOST UVOZA IZVOZOM U % (2001-2012).....	134
GRAFIKON 6. PROCENTUALNO UČEŠĆE POLJOPRIVREDE U BDP REPUBLIKE SRPSKE (2000-2011).....	142
GRAFIKON 7. UČEŠĆE ZAPOSLENIH U SEKTORU POLJOPRIVREDE U UKUPNOJ RADNOJ POPULACIJI (2006-2012)	143
GRAFIKON 8. POVRŠINE POD POVRTARSKIM KULTURAMA U REPUBLICI SRPSKOJ (2002-2011)	147
GRAFIKON 9. ZASTUPLJENOST VOĆARSKIH KULTURA U REPUBLICI SRPSKOJ (2002-2011).....	147
GRAFIKON 10. VINOGRADI I PROIZVODNJA GROŽĐA U REPUBLICI SRPSKOJ (2002-2011)	148
GRAFIKON 11. PROIZVODNJA MLEKA, JAJA, VUNE I MEDA U REPUBLICI SRPSKOJ (2005-2011).....	149
GRAFIKON 12. STRUKTURA MSP REPUBLIKE SRPSKE PREMA SEKTORU DELATNOSTI (U %) ZA 2011. GODINU	171
GRAFIKON 13. STRUKTURA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI) PREMA VELIČINI (%).....	189
GRAFIKON 14 STRUKTURA ZAPOSLENIH U ANKETIRANIM PREDUZEĆIMA (PO VELIČINI) PREMA POLU.....	189
GRAFIKON 15. PLAN RADA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI) U PERIODU 2013-2015 GODINE	190
GRAFIKON 16. PROCENA USPEŠNOSTI POSLOVANJA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)	191
GRAFIKON 17. STAVOVI ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI) O NAČINIMA UNAPREĐENJA SVOG POSLOVANJA.....	193
GRAFIKON 18. ZNAČAJNA INVESTICIONA AKTIVNOST ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI) U PERIODU 2009-2011 GODINE.....	196
GRAFIKON 19. KORIŠĆENJE RAČUNARA U RADU ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI).....	196
GRAFIKON 20. OCENA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI) U VEZI NAJZNAČAJNIJIH FAKTORI KOJI OPREDELUJU KONKURENTNU PREDNOST PROIZVODA / USLUGA.....	199
GRAFIKON 21. STAVOVI ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI) U VEZI NAJZNAČAJNIJIH OGRANIČENJA VEĆEG UČEŠĆA PROIZVODA/USLUGA NA TRŽIŠTU	200
GRAFIKON 22. KORIŠĆENJE KONSULTANJSKIH USLUGA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (%)-(PO VELIČINI)	202
GRAFIKON 23. KORIŠĆENJE USLUGA OKO ISTRAŽIVANJA I ANALIZE TRŽIŠTA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)-(%)	202
GRAFIKON 24. KORIŠĆENJE USLUGA POSLOVNOG POVEZIVANJA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)-(%).....	203
GRAFIKON 25. KORIŠĆENJE USLUGA PROMOCIJA PREDUZEĆA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)-(%).....	203

GRAFIKON 26. KORIŠĆENJE USLUGA OKO INFORMISANJA O NOVIM TEHNOLOGIJAMA I DRUGIM INOVACIJAMA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)-(%)	204
GRAFIKON 27. KORIŠĆENJE USLUGA STANDARDA KVALITETA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)-(%)	204
GRAFIKON 28. KORIŠĆENJE USLUGA INFORMATIČKE PODRŠKE KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)-(%)	205
GRAFIKON 29. KORIŠĆENJE USLUGA OBUKE KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO VELIČINI)-(%)	205
GRAFIKON 30. STRUKTURA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(%)	206
GRAFIKON 31. BROJ ZAPOSLENIH U ANKETIRANIM PREDUZEĆIMA (PO DELATNOSTIMA) PREMA POLU (%)	207
GRAFIKON 32. PLAN RADA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA) U PERIODU 2013-2016. GODINE	208
GRAFIKON 33. PROCENA USPEŠNOSTI POSLOVANJA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)	208
GRAFIKON 34. STAVOVI ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA) O NAČINIMA UNAPREĐENJA SVOG POSLOVANJA	211
GRAFIKON 35. ZNAČAJNA INVESTICIONA AKTIVNOST ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA) U PERIODU 2008-2011. GODINE	213
GRAFIKON 36. KORIŠĆENJE RAČUNARA U RADU KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)	214
GRAFIKON 37. OCENA ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA) U VEZI NAJZNAČAJNIJIH FAKTORI KOJI OPREDELJUJU KONKURENTNU PREDNOST PROIZVODA / USLUGA	217
GRAFIKON 38. STAVOVI ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA) U VEZI NAJZNAČAJNIJIH OGRANIČENJA VEĆEG UČEŠĆA PROIZVODA/USLUGA NA TRŽIŠTU	218
GRAFIKON 39. KORIŠĆENJE KONSULTANSTSKIH USLUGA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)	220
GRAFIKON 40. KORIŠĆENJE USLUGA OKO ISTRAŽIVANJA I ANALIZE TRŽIŠTA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(%)	220
GRAFIKON 41. KORIŠĆENJE USLUGA POSLOVNOG POVEZIVANJA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(%)	221
GRAFIKON 42. KORIŠĆENJE USLUGA PROMOCIJE PREDUZEĆA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(%)	221
GRAFIKON 43. KORIŠĆENJE KONSULTANSTSKIH USLUGA OKO INFORMISANJA O NOVIM TEHNOLOGIJAMA I DRUGIM INOVACIJAMA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(%)	222
GRAFIKON 44. KORIŠĆENJE USLUGA STANDARDA KVALITETA KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(%)	223
GRAFIKON 45. KORIŠĆENJE USLUGA INFORMATIČKE PODRŠKE KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(%)	223
GRAFIKON 46. KORIŠĆENJE USLUGA OBUKE KOD ANKETIRANIH PREDUZEĆA (PO DELATNOSTIMA)-(%)	224

20.3. UPITINIK

UNIVERZITET U NOVOM SADU POLJOPRIVREDNI FAKULTET NOVI SAD

Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela

ANKETA O STANJU, POTREBAMA I PROBLEMIMA MALIH I SREDNJIH PRIVREDNIH DRUŠTAVA I PREDUZETNIKA

Cilj sprovođenja ankete jeste prikupljanje informacija o poslovanju i problemima u poslovanju preduzeća kako bi se stvorila stvarna slika i omogućilo donošenje mera za rast i stimulativnu politiku razvoja, koja će ujedno i poboljšati i olakšati poslovanje preduzeća i preduzetnika.

Autor:

mr Adriana Radosavac

Republika Srpska 2011. godine

Napomena: Kod većine pitanja potrebno je zaokružiti jedan odgovor, dok kod ostalih treba rangirati ukoliko ima više ponuđenih izvora

OPŠTI PODACI O ISPITANIKU

1. Matični broj privrednog subjekta;
2. Pun naziv privrednog subjekta;
3. Skraćeni naziv privrednog subjekta;
4. Godina osnivanja;
5. Sedište privrednog subjekta (mesto, adresa, opština, telefon, mail).

1. OPŠTI PODACI

1.1. Oblik poslovnog subjekta

- Mikro..... 1
- Makro..... 2
- Srednje..... 3
- Radnja..... 4

1.2. Pravna forma

Privrednog društva:

- D.O.O..... 1
- A.D..... 2

Radnje:

- STR..... 5
- SZR 6

- K.D..... 3
- O.D..... 4

- SUR 7
- Drugo_____ 8

1.3. Podaci o osnivaču privrednog društva/radnje:

Ime i prezime	e-mail	Telefon

1.4. Godine starosti osnivača:

- Do 25..... 1
- Od 26 do 35..... 2
- Od 36 do 45..... 3
- Od 46 do 55..... 4
- 56 i više..... 5

1.5. Pol:

- Muški..... 1
- Ženski..... 2

1.6. Broj osnivača privrednog društva/radnje:

- Jedan..... 1
- Dva..... 2
- tri i više..... 3

1.7. Da li je osnivač privrednog društva/ radnje ujedno i direktor?

- Da..... 1
- Ne..... 2

1.8. Podaci o direktoru /ovlašćenom licu privrednog društva /radnje:

Ime i prezime	e-mail	Telefon

1.9. Da li vaše privredno društvo/ radnja poseduje izdvojen poslovni prostor?

- Da..... 1 a) u vlasništvu, uknjižen, b) iznajmljen.
- Ne..... 2

2. PODACI O POSLOVANJU

2.1. Osnovna delatnost (prepisati iz rešenja o registraciji)

Upisati grupu delatnosti prema šifarniku iz priloga

2.2. Najvažnija sporedna delatnost (ako je ima)

Upisati grupu delatnosti prema šifarniku iz priloga

2.3. Da li u naredne tri godine planirate da:

- Proširite delatnost..... 1
- Zadržite postojeći nivo poslovanja..... 2
- Smanjite obim poslovanja..... 3
- Ugasite privredno društvo /radnju..... 4
- Prepustite posao drugima..... 5

(zaokružite samo jedan govor)

2.4. Kako ocenjujete uspešnost vašeg poslovanja?

- Veoma uspešan..... 1
- Prosečno uspešan..... 2
- Jedva uspešan..... 3
- Neuspešan..... 4

(zaokružite samo jedan govor)

2.5. Procenite koji od navedenih faktora utiču na uspešnost vašeg poslovanja:

		Veoma mnogo	Donekle	Uopšte ne utiče
1	Naporan rad	1	2	3
2	Lična inicijativa	1	2	3
3	Stečeno obrazovanje	1	2	3
4	Radno iskustvo	1	2	3
5	Spremnost na rizik	1	2	3
6	Porodično nasledje (iskustvo)	1	2	3
7	Podrška porodice	1	2	3
8	Poslovna veština	1	2	3
9	Lična motivacija	1	2	3
10	Poslovne i lične veze	1	2	3
11	Podrška države	1	2	3
12	Sreća	1	2	3

2.6. Koji su glavni problemi sa kojima se susrećete u svom poslovanju (rangirajte probleme od 1 do 7, tako što je 1 najznačajniji, a 7 najmanje značajan):

1. Propisi (zakonska regulativa),
2. Nedostatak sredstava,
3. Nedostatak kvalifikovane radne snage,
4. Neusklađenost sa standardima,
5. Nedostatak informacija o tehnologijama,
6. Drugo (navesti šta) _____.

2.7. Najčešće administrativne i zakonske prepreke sa kojima se suočavate pri osnivanju ili poslovanju privrednog društva radnje, odnose se na (rangirajte grupe postupaka i procedura od 1 do 9, tako što je 1 najveći, a 9 najmanji):

1. Registracija poslovanja,
2. Pribavljanje dozvola za gradnju i renoviranje,
3. Uknjižba imovine,
4. Uvozni režim i procedure, tranzit robe.
5. Izvozne procedure,
6. Rad inspekcijskih organa,
7. Prijava i odjava zaposlenih,
8. Poreski propisi i procedure,
9. Drugo (navesti šta)_____.

2.8. Opišite ukratko osnovne poteškoće uslovljene zakonskim i administrativnim procedurama (iz prethodne tabele ili/ i drugih oblasti koje nisu navedene i predloge potencijalnih rešenja:

2.9. Na koji način možete unaprediti svoje poslovanje?

- | | |
|--|---|
| - Bolji poslovni odnosi sa partnerima..... | 1 |
| - Bolje upravljanje..... | 2 |
| - Veća podrška od poslovnih banaka..... | 3 |
| - Više podrške od države..... | 4 |
| - Više podrške od lokalnog okruženja..... | 5 |
| - Manje državnih ograničenja..... | 6 |
| - Drugo..... | 7 |
- (moguće je zaokružiti više odgovora)

2.10. Kako procenjujete uticaj svetske ekonomske krize na vaš posao u prethodnoj i tekućoj godini?

- | | |
|---|---|
| - Nema značajan uticaj..... | 1 |
| - Značajno utiče na obim poslovanja, ali ne zahteva otpuštanje radnika... | 2 |
| - Značajno utiče na obim poslovanja i zahteva smanjenje broja radnika... | 3 |
| - Ugrožava opstanak poslovanja..... | 4 |
- (zaokružite samo jedan odgovor)

2.11. Ukoliko ekonomska kriza značajnije utiče na Vaše poslovanje, kako se taj uticaj manifestuje? (rangirajte značaj efekta od 1 do 6, tako što je 1 najznačajniji, a 6 najmanje značajan)

1. Smanjena tražnja za proizvodnjom / uslugom na domaćem tržištu,
2. Smanjena tražnja za proizvodnjom / uslugom na inostranom tržištu,
3. Problemi sa naplatom potraživanja,
4. Problemi sa otplatom kredita,
5. Problemi sa kretanjem deviznog kursa,
6. Drugo (navesti šta).

3. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKI ASPEKT

3.1. Osnovna sredstva i oprema Vašeg preduzeća, prema stepenu zastarelosti, pretežno pripadaju:

- Staroj više od 10 godina..... 1
 - Srednjoj od 5 do 10 godina..... 2
 - Novoj generaciji – manje od 5 godina..... 3
- (zaokružite samo jedan govor)

3.2. Procenat prosečne godišnje iskorišćenosti kapaciteta (u %) _____.

3.3. Da li ste u poslednje tri godine imali značajnu investicionu aktivnost kupovina opreme, poslovnog prostora, licence)?

- Da..... 1
- Ne..... 2

Ukoliko je odgovor sa Da, da li se investicija odnosila na:

- Opremu..... 1
 - Poslovni prostor..... 2
 - Patente, licence, autorska prava..... 3
- (moguće je zaokružiti više odgovora)

3.4. Da li planirate investicije u naredne tri godine? Ukoliko planirate nova ulaganja da li će te investirati u:

- Opremu..... 1
 - Poslovni prostor..... 2
 - Patente, licence, autorska prava..... 3
- (moguće je zaokružiti više odgovora)

3.5. Da li raspolazete sertifikatima koji se odnose na sistem kvaliteta?

- Da..... 1
- Ne..... 2

3.6. Da li planirate uvođenje novih standarda kvaliteta?

- Da..... 1
- Ne..... 2

Ukoliko planirate, navedite oznaku planiranog standarda _____.

4. INOVACIJE I KORIŠĆENJE INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA

4.1. Da li je privredno društvo/ radnja imalo sopstvene inovativne aktivnosti?

- Da..... 1
- Ne..... 2

4.2. Da li se privredno društvo/ radnja bavi inovativnom saradnjom (sklopljen sporazum o saradnji i inoviranju sa drugim privrednim subjektom ili institucijom)?

- Da..... 1
- Ne..... 2

4.3. Da li je privredno društvo /radnja uvelo novi proizvod/ uslugu ili proizvodni proces?

- Da..... 1
- Ne..... 2

4.4. Prikažite ukupan iznos troškova za inovativne aktivnosti isključujući troškove za istraživanje i razvoj

4.5. Da li je privredno društvo radnja imalo kao efekat inoviranja:

- Smanjenje troškova radne snage Da 1 Ne 2
- Smanjenje korišćenja repromaterijala i energije po jedinici proizvoda Da 1 Ne 2

4.6. Koliki je prihod privrednog društva /radnje od proizvoda koji su novi na tržištu ili značajno unapređeni (u KM)?

4.7. Koliki je prihod privrednog društva/ radnje od proizvoda koji su novi za privredno društvo radnja ili značajno unapređeni (u KM)?

4.8. Da li Vaše privredno društvo/radnja koristi računare?

- Da..... 1
- Ne..... 2

Ukoliko je odgovor Da, odgovorite na sledeće:

- Broj računara kojim raspolazete _____.
- Broj računara sa pristupom internetu _____.
- Broj zaposlenih koji koriste internet _____.

4.9. U koju svrhu najčešće koristite računare?

- E-mail..... 1
- Internet prezentacija..... 2
- Vođenje poslovnih knjiga..... 3
- Elektronska trgovina..... 4
- Upravljanje procesima poslovanja..... 5
- Prikupljanje informacija putem interneta..... 6

(moguće je zaokružiti više odgovora)

5. FINANSIJSKI ASPEKT POSLOVANJA

5.1. Prosečan period plaćanja dobavljačima (u danima):

- Do 15 dana..... 1
- Od 16 do 30 dana..... 2
- Od 31 do 40 dana..... 3
- Od 41 do 60 dana..... 4
- Preko 60 dana..... 5

5.2. Prosečan period naplate potraživanja (u danima):

- Do 15 dana..... 1
- Od 16 do 30 dana..... 2
- Od 31 do 40 dana..... 3
- Od 41 do 60 dana..... 4
- Preko 60 dana..... 5

5.3. Nedostajuća sredstva na godišnjem nivou (u KM):

- Za obrtna sredstva (tekuće poslovanje) _____.
- Za investicije _____.

5.4. Koji su pretežni izvori finansiranja obrtnih sredstava tekućeg poslovanja Vašeg privrednog društva/ radnje?

- Sopstveni izvori..... 1
- Spoljni izvori..... 2

5.5. Koji su pretežni izvori finansiranja investicija vašeg privrednog društva/ radnje?

- Sopstveni izvori..... 1
- Spoljni izvori..... 2

5.6. Ako ste na pitanja 5.4 ili 5.5. zaokružili „spoljni izvori“, rangirajte koji tip spoljnih izvora koristite (ukoliko imate više izvora, označite ih od 1 do 8, tako što je 1 najznačajniji, a 8 najmanje značajan):

1. Domaći krediti poslovnih banaka,
2. Inostrani krediti,
3. Krediti državnih fondova i institucija,
4. Garancijski fondovi,
5. Lizing,
6. Donatori /nevladine organizacije,
7. Pozajmice rođaka, prijatelja,
8. Drugo(navesti šta).

5.7. Na koji način se informišete o državnim programima podrške?

- Agencije za podršku MSP..... 1
- Druge agencije i državne institucije..... 2

- Lokalna samouprava (kancelarije za ekonomski razvoj)..	3
- Konsultantske agencije.....	4
- Mediji (televizija, novine, radio).....	5
- Internet.....	6
- Drugi izvori informisanja.....	7

5.8. Najveći problem kod korišćenja kreditnih sredstava po Vašoj oceni su (rangirajte problem od 1 do 8, tako što je 1 najznačajniji a 8 najmanje značajan):

1. Limitirani iznos kredita,
2. Visoke kamate,
3. Obezbeđenje kredita,
4. Visoki bankarski troškovi,
5. Druge procedure odobravanja kredita,
6. Nedovoljna pokrivenost mrežom ekspozitura,
7. Nedovoljna informisanost o postojećim izvorima finansiranja,
8. Drugo (navesti šta)

6. TRŽIŠNI ASPEKT POSLOVANJA

6.1. Tržište nabavke:

(zaokružite samo jedan odgovor)

- Pretežno lokalno.....	1
- Pretežno regionalno.....	2
- Cela Srbija.....	3
- Srbija i susedne zemlje.....	4
- Srbija i druge zemlje.....	5

6.2. Tržište prodaje:

- Pretežno lokalno.....	1
- Pretežno regionalno.....	2
- Cela Srbija.....	3
- Srbija i susedne zemlje.....	4
- Srbija i druge zemlje.....	5

6.3. Ukoliko je Vaše privredno društvo radnja do sada izvozno poslovalo, navedite zemlje izvoza:

6.4. Ukoliko je Vaše privredno društvo radnja do sada izvozno poslovalo, navedite zemlje uvoza:

6.5. Koji od oblika intelektualne svojine posedujete?

- Robnu marku.....	1
- Patent.....	2
- Industrijski dizajn.....	3

- Drugo (navesti šta)..... 4
(moguće je zaokružiti više odgovora)

6.6. Označite faktore koji opredeljuju konkurentnu prednost Vaših proizvoda/ usluga (rangirati faktore od 1 do 5, tako što je 1 najznačajniji, a 5 najmanje značajan)

1. Cena
2. Kvalitet
3. Poštovanje rokova
4. Dizajn
5. Robna marka

6.7. Šta ograničava veće učešće vaših proizvoda/ usluga na tržištu (rangirati faktore od 1 do 7, tako što je 1 najznačajniji, a 7 najmanje značajan)?

1. Mala potražnja,
2. Velika konkurencija,
3. Ograničeni kapaciteti privrednog društva/ radnje,
4. Nelojalna konkurencija,
5. Monopolisti,
6. Nedostižnost javnih nabavki,
7. Nedovoljna informisanost o tržišnim potencijalima šireg okruženja.

6.8. Da li je Vaše privredno društvo radnja član nekog domaćeg/ međunarodnog okruženja?

- Da..... 1
- Ne..... 2

Ukoliko je odgovor Da, navedite kojeg udruženja

Koliko ste zadovoljni njegovim radom?

1. Zadovoljan
2. Uglavnom zadovoljan
3. Nezadovoljan

6.9. Da li ste uključeni u neki klaster?

- Da..... 1
- Ne..... 2

Ukoliko je odgovor Da, navedite koji klaster

7. POTREBE ZA NEFINANSIJSKIM SREDSTVIMA

7.1. Da li ste do sada koristili savetodavne usluge?

- Da..... 1
- Ne..... 2

Ukoliko je odgovor Da, odgovorite na pitanje 7.2.

7.2. Ako ste tražili savet u vezi sa poslovanjem Vaše firme, kome ste se obraćali van svoje firme?

- Knjigovođa računovođa..... 1
- Referent savetnik u banci..... 2
- Kolege iz istog biznisa..... 3
- Poslovni partneri..... 4
- Agencije za podršku MSP..... 5
- Privredne komore..... 6
- Udruženje preduzetnika..... 7
- Privatni konsultanti..... 8
- Bivši predavači, nastavnici..... 9
- Drugo (navesti šta)..... 10

8. LJUDSKI RESURSI

8.1. Broj zaposlenih:_____.

a) Muškarci _____.

b) Žene _____.

Prosečna starost_____.

8.2. Broj zaposlenih prema kvalifikacionoj strukturi:

- VSS_____.
- VŠS_____.
- SSS_____.
- NSS_____.
- VKV_____.
- NL_____.

8.3. Da li imate problem deficita neophodnih struka?

- Da.....1

- Ne.....2

Ukoliko je odgovor Da, odgovorite na pitanje 8.4.

8.4. Ukoliko ste imali problema da pronađete određene profile radne snage koji su Vam bili potrebni, navedite ih. Navedite i nedostajuće profile koje smatrate da je moguće obezbediti kursevima i prekvalifikacijama

Nedostajući profil radne snage na tržištu rada	Nedostajući profil koji se može obezbediti kursevima prekvalifikacije
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

8.5. Za koje profile radne snage procenjujete da će biti potrebni u narednih 3 do 5 godina za razvoj Vaše firme i označite da li smatrate da možete da ih pronađete na lokalnom tržištu radne snage

	Profil radne snage	Da	Ne
1.		1	2
2		1	2
3		1	2
4		1	2
5		1	2

Prilog

Grupe aktivnosti za pitanje 2.1.

- 01 trgovina na malo,
- 02 trgovina na veliko,
- 03 proizvodnja prerada,
- 04 saloni za negu i rekreaciju (frizer, kozmetičar, teretana i sl),
- 05 ugostiteljstvo (restorani, kafići, hoteli),
- 06 usluge u vezi održavanja vozila (auto servisi, perionice, vulkanizeri),
- 07 intelektualne usluge (agencije za konsalting, prevodioci, poreski savetnici i sl),
- 08 prevoz robe i putnika
- 09 ostale usluge,
- 10 građevinarstvo,
- 11 informacione tehnologije,
- 12 grafičke delatnosti,
- 13 posrednici u prometu nekretninama,
- 14 zdravstvene usluge (uključujući apoteke, stomatološke ordinacije i sl),
- 15 obrazovanje i vaspitanje,
- 16 ostalo.

21. LITERATURA

1. Analiza stanja i prijedlog programa razvoja male privrede u Republici Srpskoj, projekat Vlade Republike Srpske, Institut Ekonomskog fakulteta, Banja Luka, 2001.
2. Arsenović, Đ., Krstić, B., Bogdanović, M., Vico, G.: Poljoprivreda Republike Srpske od sadašnjeg stanja do multifunkcionalnog koncepta, tematski zbornik „Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj u republici Srpskoj, Jahorina, 13-14. decembar, 2007.
3. Avlijaš, R.: Osnove preduzetništva, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010.
4. Avlijaš, R.: Preduzetništvo i menadžment malih i srednjih preduzeća, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008.
5. Bajec, J., Joksimović, Lj.: Savremeni privredni sistemi, Ekonomski fakultet Beograd, 1997
6. Bajec, J.: Značaj uporednog metoda u istraživanju doprinosa privredno-sistemskih faktora privrednom razvoju, u knjizi: Stojanović, R., (redaktor), Novi pristup faktorima privrednog razvoja, Beograd, 1987.
7. Baroš, Ž.: Preduzetništvo i preduzetnički menadžment, Vizija, Banja Luka, 2006.
8. Bijelić, N.: Preduzetništvo, Viša ekonomska škola Peć u Leposaviću, Beograd, 2005.
9. Bijelić, Z., Čulić, S.: Model Potential for Rapid Economic Growth in Republic of Srpska, 3th International Conference on Entrepreneurship, Innovation & Regional Development ICEIRD, 27-29 May, Novi Sad, 2010, pp. 25-34.
10. Blesić, M.: „Politika i zakonodavstvo EU u oblasti proizvodnje i prometa hrane“, Poljoprivredni fakultet, Sarajevo, 2003.
11. Bogdanović, J.: „Planiranje razvoja poljoprivrede“, Poljoprivredni fakultet, Zemun, 1998.
12. Božić, Lj.: „Agrarna politika“, Veselin Masleša, Sarajevo, 1974.
13. Brnjas, Z.: Od male privrede do velikog biznisa, Omega, Beograd, 1999.
14. Ceranić, S., Maletić, Radojka Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća u agrobiznisu Srbije, Poglavlje u monografiji, Porodična gazdinstva Srbije u promenama, Institut za agroekonomiju, Poljoprivredni fakultet, Zemun, 2006, str. 265-286.
15. Ceranić, S.: Menadžment u malim i srednjim preduzećima, Udžbenik, Fakultet za menadžment malih i srednjih preduzeća, Beograd. 2004.
16. Ceranić, S.: Upravljanje razvojem poljoprivrednog preduzeća, Poljoprivredna Korporacija Beograd, Centar za informisanje i izdavačku delatnost, Beograd, 1998.
17. Cerović, B.: Ekonomika tranzicije, Ekonomski fakultet, Beograd, 2004.
18. Cvijanović, D., Hamović, Popović, Vladana, Subotić, Vesna, Katić, B., Paraušić, Vesna: „Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj u AP Vojvodini“, monografija, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2007.

19. Cvijanović, D., Mihailović, B., Simonović, Z.: Uloga i značaj marketinga u razvoju agrarnog sektora Srbije, monografija nacionalnog značaja, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2009.
20. Cvjetičanin, D.: Koncept konkurentnosti i privreda Srbije, Ekonomist, br. 1, Savez ekonomista Srbije i Crne Gore, 2003.
21. Dana, Leo: Business end entrepreneurship in Bosnia-Herzegovina, Journal of Bussiens and Entrepreneurship, Vol. 11, No. 2, October 1999.
22. Danilovic Grković, G., Žegarac, A.: Biznis inkubatori - Prirucnik, Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća Beograd, 2003.
23. Demirgünc-Kunt, A., Klapper. L., Panos, G.: Entrepreneurship in post-conflict transition, the role of informality and access to finance, Economics of transition, Vol. 19 (1), 2011, pp. 27-78.
24. Dess, G. G., Lumpkin, G. T., Eisner, A. B.: Strategijski Menadžment -Teorija i slučajevi, treće izdanje, prevod sa engleskog jezika, Data status, Beograd, 2007.
25. Dollinger, M. J.: Enterpreneurship, Strategies and Resources, Prentice Hall, Pearson Education International, 2003.
26. Dostić, M.: Klasteri kao novi model razvoja SME, Tranzicija, br. 11-12, Ekonomski Institut Tuzla, 2002.
27. Dostić, M.: Menadžment malih i srednjih preduzeća, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevo, Sarajevo, 2003.
28. Dostić, M.: Menadžment malih i srednjih preduzeća, Ekonomski fakultet Sarajevo, 2002.
29. Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S.: Teorija privrednog rasta i razvoja, udžbenik, Ekonomski fakultet Beograd, 2012.
30. Drinić, Ljiljana: „Koncept razvoja malih i srednjih preduzeća u agrobiznisu u Republici Srpskoj“, Magistrski rad, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2003.
31. Drinić, Ljiljana: „Mogućnosti razvoja prehrambene industrije Republike Srpske“, Doktorska disertacija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2010.
32. Drobac, M.: Menadžment u agrobiznisu, Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad, NIU „Rusko slovo“, Novi Sad, 2008.
33. Drucker P.: Inovacije i preduzetništvo, Praksa i principi, Privredni pregled, Beograd, 1991.
34. Drucker, P.: Management, Pan Books Ltd., London, 1997.
35. Dučić, J., Matić, J.: Improving Competitiveness through cluster work-Serbian experience, Ekonomist, br. 1, Savez ekonomista Srbije i Crne Gore, 2003.
36. Đekić, S.: Mali i srednji biznis – ključni element razvoja agrarne proizvodnje Srbije, Ekonomske teme, Ekonomski fakultet, Niš, XLI, br. 4, 2003, str. 27-35.
37. Đorđević, D., Bogetić, S.: Klasteri kao oblik unapređenja konkurentnosti malih i srednjih preduzeća na tržištu, Poslovna politika, 2006, vol. 35, br. 2, str. 9-12.
38. Đorđević, D., Bogetić, S.: Klasteri kao oblik unapređenja konkurentnosti malih i srednjih preduzeća na tržištu, Poslovna politika, vol. 35, br. 2, 2006, str. 9-12.
39. Đuričin, D., Janošević, S., Kaličanin, Đ.: Menadžment i strategija- četvrto, prerađeno i dopunjeno izdanje, Centar za izdavačku delatnosti Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2009, str. 521.

40. Earle, J., Sakova, Z.: Entrepreneurship from Scratch: Lessons on the Entry Decision into Self-Employment from Transition Economies, IZA Discussion paper series, No. 79, 1999.
41. Filipović, M., Vujošević, M.: Nova generacija evropskih dokumenata održivog razvoja i pouke za Srbiju, monografija, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008.
42. Galogaža, M., Galogaža, Marina: Preduzetništvo, marketing, menadžment, College, Novi Sad, 2005.
43. Galogaža, M.: Reinžinjeriing Republike Srpske, Marketing Management College, 2001.
44. Hodžić, K.: „Zakašnjelost reforme i izazovi liberalizacije bosanskohercegovačke poljoprivrede”, Tranzicija 9, broj 19-20, 2008, str. 63-78.
45. Ilić, G., Ostojić, A.: „Tranzicioni procesi u poljoprivredi Republike Srpske, BiH“, Ekonomika poljoprivrede, vol. 51, br. 3-4, 2004, str. 341.
46. Ilić, G.: „Marketing menadžment agroindustrijskog preduzeća“, Agroznanje, br. 3, Banja Luka, 2002, str. 191-200.
47. Ilić, M.: Poslovni inkubatori i klasteri kao model razvoja malih i srednjih preduzeća u industriji, Industrija, vol. 34, br. 4, 2006, str. 63-98.
48. Informacija o stanju i uslovima privređivanja u oblasti prehrambene industrije sa prijedlogom mjera, Vlada Republika Srpska, Banja Luka, juni 2008. godine.
49. Ivanović, S., Bogavac V.: Procena potrošnje poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u Republici Srpskoj, Agroznanje, br. 4, Banja Luka, 2001, str.120-125.
50. Jojić, R.: Preduzetništvo, Ekonomski fakultet Pale, 1997, str. 323.
51. Jović, M.: Ključni faktori konkurentnosti i tranzicija, Ekonomist, br. 1, Savez ekonomista Srbije i Crne Gore, 2003.
52. Kalinić, V.: Strategijski menadžment, Univerzitet u Novom Sadu-Ekonomski fakultet Subotica, 2004, str. 337.
53. Komazec, S., Ristić, Ž.: Makroekonomija – makroekonomske teorije i makroekonomksa analiza, EtnoStil, Beograd, 2011.
54. Korak po korak, priručnik za osnivanje poslovnih inkubatora, Ministarstvo privrede, Republika Srbija, Beograd, jul 2006.
55. Krstić, B., Petrović B.: Unapređenje sistema merenja inovacija- preduslov efektivnog usmeravanja regionalnog razvoja i jačanja konkurentnosti privrede, Zbornik radova XV Internacionalnog naučnog skupa: Regionalni razvoj i demografski tokovi zemalja jugoistočne Evrope, Niš, 2010, str. 216.
56. Lajović, D., Vulić, V., Nikolić, N., Vulić N., Drobnjak, R.: Uvod u biznis, Ekonomski fakultet, Podgorica, 2009.
57. Leković, V., Simaković, Lj.: Ekonomija-filozofija, sistem, politika, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 2000.
58. Lim, D.: Explaining Economic Growth: New Analitical Framework, Edvard Elgar, 1996.
59. Lovrić, M., Komić, J., Stević, S.: „Statistička analiza, metodi i primjena“, Ekonomski fakultet, Banja Luka, 2006.
60. Mala i srednja preduzeća regije Banjaluka, Privredna Komora, Banja Luka, 2002.

61. Marshall, A.: Načela ekonomike, CKD, Zagreb, 1987.
62. Mičić, V.: Klasteri – faktor unapređenja konkurentnosti industrije Srbije, Ekonomski horizonti, 2010, 12, (2), str. 57-74.
63. Milićević, V., Ilić, B.: Ekonomika preduzeća – Fokus na savremeno poslovanje, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2005.
64. Mirjanić, S., Simić, D.: Mogućnosti i uslovi kreditiranja malih i srednjih preduzeća, Zbornik radova, Mala i srednja preduzeća u Agrobiznisu, Naučno-stručni seminar, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 1999.
65. Mirjanić, S., Vaško Ž.: „Ekonomika i organizacija u poljoprivredi“, Poljoprivredni fakultet, Banja Luka, 2003.
66. Mirjanić, S.: Ekonomika poljoprivrede, Poljoprivredni fakultet, Banja Luka, 2000.
67. Morrissey, C. A.: Managing innovation through corporate venturing, Graziadio Business Report, Spring, prema, Dess, G., G., Lumpkin, G. T., Eisner, A. B., 2000, pp. 438-439.
68. Nikolić, V., Cvijanović, V., Grujčić, Ž.: Model organizacije klastera prehrambenih proizvoda u Srbiji - primer kajmaka, Industrija, vol. 36, br. 2, 2008, str. 77-95.
69. Novković, N., Rodić, Vesna : „Koncept organizovanja poljoprivrede i prehrambene industrije u promenjenim vlasničkim odnosima i menadžment“ Agroekonomika, broj 28, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 1999, str. 15-22.
70. Novković, N.: Konceptcija razvoja malih i srednjih preduzeća u agrobiznisu, Zbornik radova naučno-stručnog seminara: Mala i srednja preduzeća u agrobiznisu, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 1999, str. 1-7.
71. Njegovan, Z., Leko, V.: Financing the agribusiness corporation growth, zbornik, "Financing the agribusiness sector, Trends and Perspectives", EAAE&YAAE, Belgrade, 1999.
72. Njegovan, Z., Mandal, Š.: Ocena investicija u tehnološki razvoj agrobiznis preduzeća, rad u Zborniku, „Strategija transformacije velikih preduzeća u uslovima globalizacije“, redaktori: Milisavljević, M., Hanić, H., Ekonomski fakultet, Beograd, 1999.
73. Njegovan, Z.: Ocena investicija u tehnološki razvoj agrobiznis preduzeća, SES, Miločer, 1999.
74. Njegovan, Z.: Osnove za izgradnju cenovnih strategija u agrobiznis preduzećima, Časopis, Ekonomika preduzeća, mart-april, SES, Beograd, 2000.
75. Njegovan, Z.: Otpočinjanje preduzetničkih poduhvata, skripta, Viša poslovna škola, Novi Sad, 2006.
76. Njegovan, Z.: Unapređenje razvoja malih i srednjih preduzeća u cilju ostvarenja efikasnijeg regionalnog razvoja u SR Jugoslaviji, Ekonomski institut, Beograd, 1999.
77. Ovaska, T., Sobel, R.: Entrepreneurship in Post-Socialist Economies, Journal of Private Enterprise, Volume XX7, Fall 2005.
78. Paraušić, V., Cvijanović, D.: Značaj i uloga klastera u identifikaciji izvora konkurentnosti agrarnog sektora Srbije, Industrija, vol. 34, br. 1-2, 2006, str. 81-90.

79. Pašalić, S., Pelemiš, M., Pašalić, D.: Demografski problemi i projekcija demografskog razvoja Republike Srpske, 52. Kongres antropološkog društva Srbije, Novi Sad, 05-08. jun 2013, Novi Sad.
80. Paunović, Blagoje: Politike i programi podrške razvoju konkurentnosti preduzeća, Ekonomika preduzeća, Savez ekonomista Srbije, septembar-oktobar, 2005.
81. Paunović, S.: Preduzetništvo-od biznis ideje do realizacije, treće izdanje, Fakultet za menadžment, Univerzitet Braća Karić, Beograd, 2003.
82. Paunović, S.: Razvoj preduzetničke kulture kao globalnog fenomena, Miločerski ekonomski forum, SES-SECG, Miločer, 2004, str. 176-196.
83. Pejanović, R., i sar.: Stranputice i putevi naše agrarne politike, Savremeni Farmer (1),(2), Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, br. 29- 30, 2007, str. 27-31, 25-28.
84. Pejanović, R., Krajinović, M.: Rukovođenje u agrobiznisu u procesu tranzicije, Agroznanje, Poljoprivredni fakultet, Banjaluka, 2007.
85. Pejanović, R., Milić, D., Tica, N.: Investments as a factor of development of Agriculture in the Republic of Serbia, thematic Proceedings " State, possibilities and perspectives of rural development on area of huge open-pit minings" Belgrade-Vruci Spa, April 24-25 th, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2008, pp. 110-117.
86. Pejanović, R., Njegovan, Z., Tica, N.: Tranzicija, ruralni razvoj i agrarna politika, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, Ekonomski institut, Beograd, 2007.
87. Pejanović, R., Njegovan, Z.: Preduzetništvo i (agro)ekonomija, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2009.
88. Pejanović, R., Tica, N., Delić, Stanislava: Agrarno preduzetništvo, međunarodni naučni skup „Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj“, tematski zbornik, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2005, str. 74-84.
89. Pejanović, R., Tica, N.: „Tranzicija i agroprivreda“, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2005.
90. Pejanović, R., Tica, N.: Biznis plan u agrobiznisu, Savremeni farmer, Poljoprivredni fakultet, Institut za stočarstvo, Novi Sad, br. 9, 2002, str. 36-37
91. Pejanović, R., Tica, N.: Razvoj malih i srednjih preduzeća u agroprivredi Vojvodine, tematski zbornik („Savremeno poljoprivredno gazdinstvo“), Agroekonomika, br. 29, Novi Sad, 2000, str. 118-135.
92. Pejanović, R., Tica, N.: Tranzicija i agroprivreda, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela, 2005.
93. Pejanović, R., Vlahović, B., Tica, N., Radojević, V.: Tržišno restrukturiranje subjekata u agrobiznisu, zbornik radova („Rezultati i perspektive ekonomske tranzicije u Srbiji“), Ekonomski vidici, br. 3, Društvo ekonomista Beograda, Beograd, 2002, str. 379-389.
94. Pejanović, R.: „Konkurentnost u agrobiznisu“, Savremeni farmer, br. 15, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2003, str. 35-36.

95. Pejanović, R.: Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i nova uloga privrednih komora, *Agroekonomika*, br. 30, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2001, str. 181-184.
96. Pejanović, R.: Agrarno preduzetništvo i ruralni razvoj, magazin *Poljoprivreda*, br. 28, decembar-januar 2005-2006, Novi Sad, 2006, str. 34-42.
97. Pejanović, R.: *Ekonomija I – Uvod u mikroekonomiju*, udžbenik, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2007.
98. Pejanović, R.: *Ekonomija i Agrar*, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 1995.
99. Pejanović, R.: *Ekonomija II (za agroekonomiste)*, Uvod u makroekonomiju, Poljoprivredni fakultet, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2008.
100. Pejanović, R.: *Ekonomija II*, udžbenik, Poljoprivredni fakultet, Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela, Novi Sad, 2008.
101. Pejanović, R.: *Inovacije i preduzetništvo u procesu tranzicije*, uvodničar na savetovanju: „Pronalasci i inovacije u funkciji pokretanja i razvoja proizvodnje i zapošljavanja“, Narodna tehnika Vojvodine, Udruženje pronalazača, Novi Sad, Novosadski sajam, Novi Sad, 2003.
102. Pejanović, R.: *Ogledi iz agrarne i ruralne ekonomije*, monografija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2013.
103. Pejanović, R.: *Preduzetnički inkubatori u agrobiznisu*, *Savremeni farmer*, br. 11, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2002, str. 16-17.
104. Pejanović, R.: *Preduzetništvo-nove metode*, osvrt na knjigu, „Privredni pregled“, br. 6, Beograd, 1996, str. 70-71.
105. Pejanović, R.: *Principi ekonomije*, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2007.
106. Pejanović, R.: *Tranzicija i agroprivreda*, *Poslovna politika*, vol. 34, br. 3, 2005, str. 8-14.
107. Petrač B.: „Agrarna ekonomika“, Ekonomski fakultet, Osijek, 2002.
108. Podrška unapređenju konkurentnosti privrede Republike Srpske, Ekonomski institut-Banja Luka, Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Tehnološki fakultet Zvornik, Banja Luka, 2012.
109. Pokrajac, S., Tomić, D.: *Preduzetništvo*, Alfa-graf NS, Novi Sad, 2008.
110. Porter, M.: *Clusters and the new economics of competition* *Harvard Business Review*, 76 (6), 1998.
111. Porter, M.: *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990.
112. Prašo, M.: *Strategija kao sredstvo upravljanja razvojem*, *Tranzicija* časopis za ekonomiku i politiku tranzicije, br. 11-12, Ekonomski institut, Tuzla, 2002.
113. Premović, J., Boljević, A., Arsić, Lj.: *Mala i srednja preduzeća kao generatori održivog regionalnog razvoja*, *Ekonomika poljoprivrede* 58, 2011, str. 139.
114. *Program razvoja preduzetništva i MSP u Srbiji*, SEED, 2005.
115. *Prostorni plan Republike Srpske do 2015. godine*, Republike Srpska, Urbanistički Zavod Republike Srpske, Banja Luka, 2008.
116. *Provođenje istraživanja i izrada strategije za razvoj porodice u Republici Srpskoj*, projekat, Vlada Republike Srpske, Ministarstvo za porodicu, omladinu i sport. Banja Luka, 2008.

117. Rabrenović, M.: Strategijski menadžment u javnom sektoru, Službeni glasnik, Beograd, 2011.
118. Razvojni program Republike Srpske 2007-2010, Vlada Republike Srpske, Banja Luka, juni 2007. godine.
119. Robbins, S. P., Coulter, M.: Menadžment, osmo izdanje, Data status, Beograd, 2005.
120. Rodić, J., Filipović, M.: Poslovne finansije, Beogradska poslovna škola Beograd, Visoka škola strukovnih studija Beograd, 2011.
121. Samuelson, P.; Nordhaus, W.: Economics, Mc.Grow Hill, 1995.
122. Smalbone, D.: An Agenda for Policy to Support SME Development in Transition Economies, paper presented at the Conference on Development of Small and Medium Enterprises on the Federal Republic of Yugoslavia, September, Belgrade, 1997.
123. SME Demand for Business Development Services in Bosnia and Hercegovina, SEED, 2001.
124. Stanković, F.: Preduzetnička ekonomija, Savremena Administracija, Beograd, 1989.
125. Stošić, M., Nikolić, M., Đukić, G.: Poslovna infrastruktura kao faktor razvoja i konkurentnosti malih i srednjih preduzeća, Ekonomski vidici, vol. 17, br. 2, 2012, str. 283-293.
126. Strategija industrijske politike Republike Srpske, Ministarstvo industrije i tehnologije Republike Srpske, Banja Luka, 2000.
127. Strategija razvoja MSP i poduzetništva u Hercegovačko-Neretvanskom kantonu 2012-2020. godine, Koordinacioni odbor za izradu Strategije Ministarstva privrede HNK, Mostar, mart 2012.
128. Strategija razvoja MSP i preduzetništva na teritoriji grada Banjaluka u periodu od 2010-2015, SWOT, Skupština grada Banjaluka, Banjaluka april 2008.
129. Strategija razvoja poslovnih inkubatora u Bosni i Hercegovini – Lokalna razvojna agencija ZEDA, 2008.
130. Strateški plan ruralnog razvoja Republike Srpske za period od 2009. do 2015. godine, Vlada Republike Srpske, Banja Luka, april, 2009. godine.
131. Tica, N., Zrnić, N.: Procedura i troškovi osnivanja preduzeća, zbornik radova „Mala i srednja preduzeća u agrobiznisu“, naučno stručni seminar, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 1999.
132. Tisen, R., Andrisen, D., Depre, F. L., Dividenda znanja, Adižes, Novi Sad, 2006.
133. Todaro, M., Economic Development, Longman London, 1997.
134. Todosijević R.: Strategijski menadžment, Univerzitet u Novom Sadu- Ekonomski fakultet, Subotica, 2009, str. 302.
135. Uslovi poslovanja i razvoja MSP u Republici Srpskoj, SEED i savez poslodavaca Republike Srpske, 2005.
136. Veselinović, P.: Ekonomija, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009.
137. Vojnović B., Vojnović, D., Grujić, D.: Poslovanje domaćih preduzeća u okolnostima ekonomske krize, časopis Industrija, 1/2011, Ekonomski institut, Beograd, 2011, str. 201-216.

138. Vujatović-Zakić, Z.: „Agrarna Ekonomija“, Ekonomski fakultet, Beograd, 2001.
139. Vukmirica, V., Špirić, N.: „Ekonomska i monetarna integracija Evrope“, Ekonomski fakultet, Banja Luka, 2005.
140. Vukmirović, N., Stanković, F.: Preduzetništvo, Matica Srpska, Novi Sad, 1995.
141. Vukmirović, N.: Savremeno preduzetništvo-nauka i vještina poslovnih uspjeha, Ekonomski fakultet, Banjaluka, 2006.
142. Vukojević, M., Vukojević, S.: „Problemi ekonomike i razvoja prehrambene industrije u velikim poslovnim sistemima“, Zbornik radova sa međunarodnog stručnog skupa Razvoj poslovnih sistema u agrobiznisu, Beograd, 1995.
143. Zakić, Z., Stojanović, Ž., Arsenijević, Ž.: Zadrugarstvo kao treći sektor privređivanja - značaj za konkurentnost različitih privrednih grana, Ekonomski vidici, vol. 12, br. 3, 2007, str. 587-597.

Elektronski izvori:

- Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća: <http://www.rars-msp.org>.
- Akcioni plan podrške uspostavljanju i razvoju poslovnih zona u Republici Srpskoj 2009-2013. godinu, Ministarstvo industrije, energetike i rudarstva, Banja Luka, mart 2009:
- <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mper/std/Documents/AKCIONI%20PLAN%20POSLOVNE%20ZONE%202009%20-%202013x.pdf>.
- Đorđević, Lj., Gligorijević, S.: Stanje i perspektive razvojne strategije malih i srednjih preduzeća: <http://www.indmanager.edu.rs/site/pdf/b-2.pdf>.
- Đurašević, S: Klasteri kao osnova regionalnog razvoja u turizmu: http://www.mnje.com/sites/mnje.com/files/mje_2009_v05-n09-a17.pdf.
- Ekonomska politika Republike Srpske za 2013. godinu, Vlada Republike Srpske, Banja Luka, decembar 2012: <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mf/Servisi/Poslovanje/Documents/Ekonomska%20politika%20RS%20za%202013.-usvojen%20u%20NSRS.pdf>.
- Ekonomski monitor, Investiciona – razvojna banka Republike Srpske, broj 11: April 2013: http://www.irbrs.org/azuro3/azuro/uploads/monitor11_cir.pdf.
- Ekonomski pokazatelji razvoja Republike Srpske u procesu tranzicije: http://www.apeiron-uni.eu/apeironinenglish/Centar_za_izdavacku_djelatnost/Radovi%20u%20PDF-u/Specijalisti%20PDF/Nikola%20Popovic-Ekonomski%20pokazatelji%20razvoja-Prof.%20dr%20Z.Baros.pdf.
- Investiciona razvojna banka Republike Srpske: <http://www.irbrs.org>.
- Izveštaj o stanju i uslovima privređivanja u prehrambenoj industriji za 2010. godinu Republike Srpske: http://www.mpsvrs.org/Upload/dokumenti/Izvestaj%20o%20stanju%20i%20uslovima%20privredjivanja%20u%20prehrambenoj%20industriji%20za%202010_26_1_2012_56.doc.
- Konkurentnost privrede Srbije, Jefferson Institute, Beograd, 2003:

http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_0/konkurentnost_privrede_srbije.pdf.

- Makroekonomija: <http://www.makroekonomija.org/republika-srpska/bdp-republike-srpske-i-federacije-bih-u-2011/>.
- Ministarstvo spoljne trgovine i ekonomskih odnosa Bosne i Hercegovine: www.mvteo.gov.ba.
- Ministarstvo trgovine i turizma Vlade Republike Srpske: www.mtt.vladars.net.
- Morrissey, C. A: Managing innovation through corporate venturing, Graziadio Business Report, Volume 3, Issue 2, 2000: <http://gbr.pepperdine.edu/2010/08/managing-innovation-through-corporate-venturing/>.
- Observatory of European SMEs, Analytical report, Flash Eurobarometer 196, The Gallup Organization, 2006-2007: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/analysis/doc/2007/03_analytical_report_en.pdf.
- Područna privredna komora Banja Luka: <http://www.bl.komorars.ba>.
- Poljoprivreda i ruralni razvoj u BiH, Preporuke civilnog društva za brži put prema EU, septembar 2011: http://gradjanizaeuropu.ba/sites/default/files/poljoprivreda_i_ruralni_razvoj_fin_alne_preporuke_gradjana_za_europu.pdf.
- Porter, Michael: The five Competitive Forces That Shape Strategy: http://polisci2.ucsd.edu/snunnari/HBR_on_Strategy_23_41.pdf.
- Preduzetništvo i praktikum za pisanje BP: http://www.menadzment.tf.bor.ac.rs/downloads/Preduzetnistvo_2013-14_knjiga.pdf.
- Priručnik za osnivanje klastera u Republici Srbiji, Beograd, avgust 2010, priredila Tatjana Volarev: <http://data.sfb.rs/sftp/organizacija.sum/NASTAVA%202012-13/Vezbe%202012-13/Vezbe%206/6.2.%20Klasteri/Dodatni%20materijali/Vodic%20za%20osnivanje%20klastera2010.pdf>.
- Privredna komora Federacije Bosne i Hercegovine: www.kfbih.com.
- Program razvoja poljoprivrednog zadrugarstva u Republici Srpskoj 2011-2016, Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srpske, Banja Luka 2011: <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mps/Documents/MPSV%209%2012%2011%20%20-%20PROGRAM%20RAZVOJA%20POLJOP%20ZADRUGARSTVA%20U%20RS.pdf>.
- Republički zavod za statistiku: <http://www.rzs.rs.ba/>.
- Sektorska strategija razvoja industrije Republike Srpske za period od 2009-2013. godine: <https://vladars.net%2Fsr-SP-Cyrl%2FVlada%2FMinistarstva%2Fmper%2Fstd%2FDocuments%2FSektorska%2520strategija%2520industrije.pdf>.
- Stanje i obilježja prirode Republike Srpske: http://www.nasljedje.org/docs/pdf/Stanje_i_obiljezja_prirode.pdf.
- Statistički godišnjak Republike Srpske 2012, Industrija:

http://www.rzs.rs.ba/static/uploads/bilteni/godisnjak/2012/po_poglavljima/15ind_2012.pdf.

- Stojanov, Dragoljub: Bosna i Hercegovina od 1995: tranzicija i rekonstrukcija privrede: http://www.esiweb.org/pdf/bridges/bosnia/Sojanov_PoglIV.pdf.
- Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća za period od 2006-2010. godine, vlada Republike Srpske, Banja Luka, 2007. godine: <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mper/OM/upravorg/rstmt/storg/Documents/STRATEGIJA%20za%20razvoj%20malih%20i%20srednjih%20preduzaca.pdf>.
- Strategija razvoja poljoprivrede Republike Srpske do 2015. godine: <http://www.vladars.net/srCyrl/Vlada/Ministarstva/mps/Documents/Strategija%201.pdf>.
- Studija formiranja poslovnih zona u zajednici opština Istočne Hercegovine, Regionalna razvojna agencija REDAH, Mostar, juni, 2010: http://www.ric.redah.ba/pdf/poslovnezone/publikacije/studija_razvoja_poslovnih_zona_u_ZOIH.pdf.
- Udruženje ekonomista Republike Srpske: <http://www.swot.ba/index.php?modul=vijesti&poziv=vijest&idr=23&idv=5966>.
- Uđite u svet poslodavca, vodič za mlade preduzetnike i početnike u biznisu, Unija poslodavaca Srbije, Beograd, 2010: http://www.poslodavci.org.rs/images/articles/udjite_u_svet_poslodavaca_-_vodic_za_mlade_preduzetnike_i_pocetnike_u_biznisu.pdf.
- World Business Council for Sustainable Development: <http://www.wbcsd.org/home.aspx>.
- World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2012-2013: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>.
- World Economic Forum: <http://www3.weforum.org>.
- Zakon o podsticanju razvoja malih i srednjih preduzeća Republike Srpske, Vlada Republike Srpske, radna verzija, Banja Luka, 2012. godine: <http://www.vladars.net/sr-sp-cyrl/vlada/ministarstva/mper/Documents/%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%20%D0%BE%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D1%98%D1%83%20%D0%BC%D1%81%D0%BF.pdf>.
- Zakon o zanatsko-preduzetničkoj delatnosti, „Službeni glasnik Republike Srpske“, br.72/07: http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mper/OM/upravorg/rstmt/storg/Documents/Zakon_o_zanatsko_preduzetnickoj_djelatnosti.pdf.
- Zeleni papir Evropske unije: http://eur-ex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0027en01.pdf.



BIOGRAFIJA

Mr Adriana Radosavac rođena je 24.02.1973. godine u Minhenu. Osnovnu školu je završila u Banja Luci i srednju ekonomsku (1992). Diplomirala je na Ekonomskom fakultetu u Banja Luci, odsek opšta ekonomija (1998), a Višu poslovnu školu u Beogradu, smer komercijalno poslovanje (1994). U periodu od 1998. godine do danas radi u privatnoj kompaniji West Chemie BGD d. o. o., Beograd, Republika Srbija, kao i u regionalnom ogranku - Eko hemija d. o. o., Brod, Republika Srpska na poziciji direktora firme.

Postdiplomske studije je upisala 2004/2005. godine na Poljoprivrednom fakultetu u Novom Sadu na smeru Ekonomija i Agrar. Magistrirala je 2009. godine na Poljoprivrednom fakultetu u Novom Sadu na temi Ekonomska opravdanost primene probiotika u stočarstvu. Doktorske studije upisuje 2009. godine na Poljoprivrednom fakultetu u Novom Sadu sa temom Preduzetništvo kao faktor razvoja agroprivrede Republike Srpske.

Tokom 2012. godine, izabrana je u zvanje istraživač-saradnik, u Institutu za Ekonomiku Poljoprivrede, Beograd.

2013. godine na Poljoprivrednom Institutu Banja Luka (Republika Srpska), izabrana je u zvanje istraživač-viši saradnik. Učestvovala je na naučno-stručnim konferencijama međunarodnog i nacionalnog značaja i objavila više naučnih i stručnih radova iz oblasti agrobiznisa i preduzetništva.

Član je Naučnog društva agrarnih ekonomista Balkana.