

**VISOKA POSLOVNA ŠKOLA STRUKOVNIH STUDIJA
NOVI SAD**

PREDUZETNIČKE FINANSIJE

dr Slobodanka Jovin

Novi Sad, 2021. godina

dr Slobodanka Jovin

PREDUZETNIČKE FINANSIJE

Izdavač:

Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad

Za izdavača:

dr Jelena Damnjanović

Recenzenti:

dr Ljiljana Jović

dr Željko Račić

Elektronsko izdanje – osnovni udžbenik

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Biblioteke Matice srpske, Novi Sad

336.6:005(75.8)(0.034.2)

ЈОВИН, Слoбoдaнкa, 1976 -

Preduzetničke finansije [Elektronski izvor] / Slobodanka Jovin. - Novi Sad : Visoka poslovna škola strukovnih studija, 2021

Način pristupa (URL): <http://vps.ns.ac.rs>. - Opis zasnovan na stanju na dan 03.03.2021. - Nasl. s naslovnog ekrana. - Bibliografija.

ISBN 978-86-7203-182-9

а) Финансијски менаџмент б) Пословне финансије

COBISS.SR-ID 33180937

PREDGOVOR

Nastanak ovog udžbenika rezultat je dugogodišnjeg istraživanja autora u oblasti finansiranja sektora MSPP (mala i srednja preduzeća i preduzetnici). Udžbenik je nastao kao rezultat težnje i potrebe autora da studente, potencijalne preduzetnike ali i postojeće preduzetnike upozna sa mogućnostima finansiranja malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u Republici Srbiji, ali i u razvijenim zemljama.

Poslednjih nekoliko decenija preduzetništvo predstavlja pokretač razvoja kako razvijenih tržišnih privreda tako i privreda u zemljama u tranziciji. Preduzetništvo postaje globalni fenomen a doprinos malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u smislu proizvodnje, zapošljavanja i prihoda i u razvijenim i u zemljama u razvoju je široko priznat. Opstanak, rast i razvoj malih i srednjih preduzeća primarno je determinisan mogućnostima finansiranja iz povoljnih izvora. Međutim, otežan pristup potrebnim finansijskim resursima jedan je od glavnih problema sa kojim se suočavaju ova preduzeća. Usled niske kreditne sposobnosti i nepouzdanih podataka o finansijskom stanju preduzeća i poslovnog poduhvata, pristup eksternim izvorima finansiranja je otežan.

Udžbenik se sastoji iz devet nastavnih celina.

U prvom poglavlju prikazaće se doprinosi razvoju preduzetništva glavnih ekonomskih teoretičara i škola počevši od klasične ekonomske škole do neoklasične i savremene. Takođe, prikazaće se razvoj preduzetništva od njegovih samih začetaka do današnjeg dana uz naglašavanje njegove uloge i značaja u pojedinim periodima. Biće predstavljen doprinos sektora MSPP ključnim ekonomskim indikatorima.

Cilj drugog poglavlja je da se studenti upoznaju sa karakteristikama koje razlikuju uspešnog od neuspešnog preduzetnika. Biće objašnjena uloga preduzetnika, preduzetničke ideje, resursa i organizacije u preduzetničkom procesu. Prikazaće se najvažnije vrste preduzetništva i koje usluge podrške preduzetnicima najviše nedostaju, te gde ih mogu pronaći.

Treće poglavlje prikazuje finansijsku funkciju i teorijski aspekt finansiranja preduzetništva. U pronalaženju finansijskih sredstava neophodnih za realizaciju novog poslovnog poduhvata, preduzetnik ima više mogućnosti. Preduzetnik može uložiti sopstveni kapital ili može angažovati tuđi.

U ovom poglavlju će se dati detaljan prikaz sopstvenih i pozajmljenih izvora kapitala kao i subjekata koji ih nude. Cilj je da se studenti osposobe da prepoznaju faze u životnom ali i finansijskom ciklusu preduzeća i da u skladu sa tim odrede odgovarajući način finansiranja.

U četvrtom poglavlju studenti će se upoznati sa tržišnim izvorima finansiranja malih i srednjih preduzeća i preduzetnika. U tom cilju, u ovom poglavlju se definišu i analiziraju izvori pozajmljenog kapitala kao što su

mikrokrediti, *overdrafts*, kratkoročni, srednjoročni i dugoročni krediti poslovnih banaka, štednja, lizing, faktoring i garancije.

U petom poglavlju će se prikazati alternativni izvori finansiranja malih i srednjih preduzeća i preduzetnika kao što su sredstva poslovnih partnera, dobavljači, *venture capital* fondovi, poslovni anđeli, *mezzanine* finansiranje, emisija hartija od vrednosti i dr.

U šestom poglavlju dat je prikaz strukture finansijskog sistema Republike Srbije za podršku sektoru MSPP. Cilj ovog poglavlja je da se studenti upoznaju sa ulogom pojedinih institucija u okviru finansijskog sistema Srbije i mogućnostima finansiranja sektora MSPP.

U okviru sedmog poglavlja analiziraće se raspoloživi instrumenti finansiranja malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u Republici Srbiji. Analiziraće se dostupni krediti banaka, lizing, garancije garancijskih fondova i banaka.

Cilj osmog poglavlja je da ukaže na značaj biznis plana za realizaciju preduzetničke ideje. Studenti će se upoznati sa najvažnijim korisnicima biznis plana, svrhom pisanja biznis plana kao i elementima biznis plana.

S obzirom na značaj kreditnog rizika, poslednje, **deveto poglavlje** se bavi metodima za ocenu kreditne sposobnosti koji se primenjuju u većini poslovnih banaka. Biće objašnjena kvalitativna i kvantitativna analiza. Studenti će se upoznati sa monitoringom kredita, ali i monitoringom poslovanja preduzeća. Upoznaće se sa prvim znacima upozorenja na problematične kredite i naučiće kako da blagovremeno reaguju i postupe na odgovarajući način.

Važno je napomenuti da udžbenik u velikoj meri prikazuje rezultate istraživanja koji su objavljeni u doktorskoj disertaciji autora dr Slobodanke Jovin *Mogućnosti unapređenja finansiranja malih preduzeća u Srbiji*, Univerzitet Singidunum. Iz tog razloga autor posebnu zahvalnost izražava mentoru prof. dr Nebojši Saviću na svim sugestijama i korisnim savetima u procesu istraživanja.

Udžbenik je nastao sa željom autora za sveobuhvatnim gradivom, ne samo za studente već i sve zainteresovane čitaoce koji žele da dobiju dodatno znanje iz Preduzetničkih finansija. Takođe, udžbenik je namenjen sadašnjim i potencijalnim preduzetnicima koji žele da se otisnu u preduzetničke vode a žele da nadgrade i unaprede svoje znanje iz oblasti preduzetničkih finansija i finansija uopšte i da donose odgovarajuće finansijske odluke.

I na kraju, najveću zahvalnost autor duguje svojim roditeljima, suprugu i sinovima Marku i Luki koji su pružili neizmernu podršku i pomoć u toku pisanja udžbenika.

Novi Sad, januar, 2021. godine

Autor

PREDGOVOR	3
1. ZNAČAJ I SHVATANJA PREDUZETNIŠTVA I PREDUZETNIČKOG PROCESA U EKONOMSKOJ TEORIJI.....	8
1.1. TEORIJSKI PRISTUPI PREDUZETNIŠTVU	8
1.1.1. Klasična ekonomska teorija	8
1.1.2. Neoklasične ekonomske teorije.....	9
1.1.3. Savremene ekonomske teorije.....	12
1.1.4. Pojmovno određenje preduzetništva.....	13
1.2. ISTORIJSKI RAZVOJ PREDUZETNIŠTVA I MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA	15
1.3. PREDUZETNIŠTVO KAO PRETPOSTAVKA PROPULZIVNOG PRIVREĐIVANJA	16
1.4. DOPRINOS MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA EKONOMSKOM RAZVOJU.....	19
2. DIMENZIJE I ZNAČAJ PREDUZETNIŠTVA I PREDUZETNIČKOG PROCESA	28
2.1. POJAM PREDUZETNIKA I LIČNOST PREDUZETNIKA	28
2.2. FAKTORI PREDUZETNIČKOG PROCESA.....	31
2.3. KREIRANJE PREDUZETNIČKE IDEJE	34
2.4. ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO	36
2.5. KORPORATIVNO PREDUZETNIŠTVO.....	37
2.6. INSTITUCIONALNA INFRASTRUKTURA ZA PODRŠKU MALIM I SREDNJIH PREDUZEĆIMA U SRBIJI.....	39
2.7. SAVETODAVNE USLUGE U FUNKCIJI RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA	46
3. FINANSIJSKA FUNKCIJA I TEORIJSKI ASPEKT FINANSIRANJA PREDUZETNIČKOG SEKTORA	58
3.1. TEORIJSKI ASPEKTI FINANSIRANJA OSNIVANJA I RAZVOJA PREDUZETNIČKOG SEKTORA.....	58
3.1.1. <i>Novoosnovano i rastuće preduzeće sa aspekta finansiranja</i>	58
3.1.2. <i>Vrste poslova i njihovo finansiranje</i>	62
3.1.3. <i>Finansiranje preduzeća u zavisnosti od pravno statusnog oblika</i>	66
3.2. IZVORI I OBLICI FINANSIRANJA	68
3.2.1. <i>Izvori sopstvenog kapitala</i>	68

3.2.2. Izvori pozajmljenog kapitala	68
3.3. STRATEGIJA FINANSIRANJA I OBEZBEĐENJE FINANSIJSKIH SREDSTAVA	72
3.3.1. Finansiranje početne faze poslovanja	72
3.3.2. Finansiranje ekspanzije poslovanja	74
4. TRŽIŠNI IZVORI FINANSIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA I PREDUZETNIKA	82
4.1. MIKROKREDITI.....	82
4.2. OVERDRAFTS.....	88
4.3. KRATKOROČNI KREDITI – KREDITI ZA FINANSIRANJE TEKUĆE LIKVIDNOSTI	88
4.4. SREDNJOROČNI I DUGOROČNI KREDITI	89
4.5. ŠTEDNJA.....	91
4.6. LIZING	92
4.7. FAKTORING.....	96
4.8. GARANCIJSKE ŠEME	100
5. ALTERNATIVNI IZVORI FINANSIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA I PREDUZETNIKA	107
5.1. KREDITI DOBAVLJAČA	107
5.2. RIZIČNI KAPITAL (<i>VENTURE CAPITAL</i>).....	108
5.3. POSLOVNI ANĐELI (<i>BUSINESS ANGELS</i>)	112
5.4. MEZZANINE FINANSIRANJE.....	113
5.5. EMISIJA HARTIJA OD VREDNOSTI.....	114
6. STRUKTURA FINANSIJSKOG SISTEMA SRBIJE ZA PODRŠKU MALIM I SREDNJIH PREDUZEĆIMA I PREDUZETNICIMA	122
6.1. NARODNA BANKA SRBIJE	122
6.2. SEKTOR POSLOVNIH BANAKA	123
6.3. KREDITNE LINIJE MEĐUNARODNIH FINANSIJSKIH INSTITUCIJA	128
6.4. DAVAOCI FINANSIJSKOG LIZINGA	130
6.5. FINANSIRANJE OD STRANE DRŽAVNIH INSTITUCIJA	131
7. RASPOLOŽIVI INSTRUMENTI FINANSIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA I PREDUZETNIKA U REPUBLICI SRBIJI	138
7.1. KREDITI POSLOVNIH BANAKA	138

7.2. LIZING	142
7.3. GARANCIJE.....	144
7.4. ALTERNATIVNI IZVORI FINANSIRANJA.....	148
7.4.1. Faktoring.....	148
7.4.2. Forfeting.....	149
7.4.3. Venture capital, investicioni fondovi i poslovni anđeli.....	150
7.5. REZULTATI ISTRAŽIVANJA FINANSIJSKE PODRŠKE SEKTORU MSPP U REPUBLICI SRBIJI	153
8. BIZNIS PLAN I REALIZACIJA PREDUZETNIČKE IDEJE.....	162
8.1. ZNAČAJ BIZNIS PLANA ZA REALIZACIJU PREDUZETNIČKE IDEJE	162
8.2. ELEMENTI BIZNIS PLANA	168
8.3. REALIZACIJA BIZNIS PLANA	171
9. PROBLEMI I METODE OCENE KREDITNE SPOSOBNOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U FUNKCIJI UPRAVLJANJA RIZICIMA PLASMANA BANAKA	177
9.1. STANDARDNI METODI OCENE KREDITNE SPOSOBNOSTI.....	177
9.1.1. Kvalitativna analiza	177
9.1.2. Kvantitativna analiza	179
9.1.2.1. Analiza finansijskih izveštaja	179
9.1.2.2. Analiza finansijskih pokazatelja	182
9.2. MODEL I SMERNICE ZA OCENU KREDITNE SPOSOBNOSTI U FUNKCIJI UNAPREĐENJA FINANSIRANJA.....	185
9.2.1. Analiza finansijskih izveštaja malih i srednjih preduzeća	185
9.2.2. Analiza finansijskog plana preduzeća	188
9.2.3. Analiza tržišne pozicije.....	194
9.2.4. Analiza menadžmenta.....	195
9.2.5. Analiza ostalih faktora	197
9.3. SISTEM INTERNOG REJTINGA	198
9.4. MONITORING POSLOVANJA U FUNKCIJI UPRAVLJANJA RIZICIMA	204
PRILOZI	
Literatura:	224

1. ZNAČAJ I SHVATANJA PREDUZETNIŠTVA I PREDUZETNIČKOG PROCESA U EKONOMSKOJ TEORIJI

Male prilike su često počeci velikih poduhvata!

Demosten

REZIME

U narednom poglavlju predstaviće se doprinosi razvoju preduzetništva glavnih ekonomskih teoretičara i škola kojima su pripadali počevši od klasične ekonomske škole do neoklasične i savremene. Takođe, biće predstavljeno i pojmovno određenje preduzetništva kao i razlika između malih i srednjih preduzeća. Takođe, prikazaće se razvoj preduzetništva od njegovih samih začetaka do današnjeg dana uz naglašavanje njegove uloge i značaja u pojedinim periodima.

Mala i srednja preduzeća su glavni generatori razvoja svake ekonomije a njihov doprinos ekonomskom razvoju u vidu rasta zaposlenosti, društvenog proizvoda, izvoza, uvoza i inovativnosti je veoma visok o čemu će biti reči u narednom delu ovog poglavlja.

Cilj ovog poglavlja je da studentima ukaže na faze razvoja preduzetništva, na značaj preduzetništva za razvoj ekonomije kao i na razliku između malih, srednjih i velikih preduzeća.

Studenti će biti osposobljeni da prepoznaju različite ekonomske teorije o preduzetništvu, da razlikuju kriterijume za definiciju malih, srednjih i velikih preduzeća i da se upoznaju sa doprinosom sektora MSPP (malih, srednjih i velikih preduzeća i preduzetništva) ključnim ekonomskim indikatorima.

1.1. TEORIJSKI PRISTUPI PREDUZETNIŠTVU

1.1.1. Klasična ekonomska teorija

Pojam preduzetništva može se predstaviti putem stavova poznatih ekonomskih teoretičara kroz istoriju ekonomske misli. Termin preduzetnik (*entrepreneur*) nastao je od francuske reči *entreprendre*, što znači uraditi nešto, odnosno preduzeti.

Reč preduzetnik prvi je koristio Richard Cantillon, irski ekonomista. On govori o preduzetniku kao osobi koja kupuje po unapred poznatim cenama a prodaje po cenama koje će se tek formirati i tako snosi rizik. S obzirom da je dobit neizvesna, preduzetnika zove špekulantom. Rizik i profit su imanentni preduzetniku.

U periodu klasične ekonomije, velik doprinos proučavanju preduzetničke funkcije dao je Jean Baptiste Say koji je u ekonomsku teoriju uveo Sayov zakon tržišta prema kojem svaka ponuda kreira svoju tražnju a privreda je u stanju stalne ekonomske ravnoteže. Prema Sayu, uloga preduzetnika je kombinovanje faktora proizvodnje a privatna svojina u potpunosti iskorišćava svoje faktore proizvodnje u čemu preduzetnik ima glavnu ulogu.

Adam Smith je radio u vreme feudalizma i brojnih ograničenja a smatrao je da bogatstvo kao jedini cilj poslovanja nije pohvalan motiv. Kao preduslov preduzetničke aktivnosti navodi tržišnu slobodu i princip nevidljive ruke tržišta.

„Svaki pojedinac se trudi da pronađe najpovoljniju upotrebu za celokupni kapital kojim raspolaže. On ima u vidu vlastitu korist a ne korist društva ali proučavanje vlastite koristi vodi ga prirodno ili nužno do toga da najviše voli upotrebu koja je za društvo najkorisnija“ (Smith, 1970, str. 622).

U tom činjenju je vođen nevidljivom rukom koja će dovesti do optimalnog razvoja bez potrebe mešanja države. Država ima ulogu čuvara i omogućava slobodu i privatno vlasništvo i pri tome ne ometa funkcionisanje tržišta. Smith se zalagao za podelu rada, moć tržišta i minimalnu intervenciju države.

Smith je smatrao da najveće poboljšanje u proizvodnim snagama rada, veća spretnost, brzina i rasuđivanje predstavljaju učinke podele rada. Ono što je u primitivnom društvu obavljala jedna osoba, u razvijenom društvu obavlja više njih, što uzrokuje srazmeran porast proizvodne snage rada. Smith je smatrao da su učesnici na tržištu podstaknuti sopstvenim interesom i da nevidljiva ruka na tržištu usmerava ovaj interes u cilju unapređenja opšteg ekonomskog blagostanja.

„Pojedinac obično ne namerava da unapređuje javni interes niti zna koliko ga unapređuje. Kad sledi svoj sopstveni interes, on često unapređuje interes društva delotvornije nego kad stvarno nastoji da ga unapređuje“ (Smith, 1970, str. 625).

Engleski ekonomisti David Ricardo i John Stuart Mill su dali manji doprinos daljem razvoju ideja o preduzetništvu.

Jedan od najvećih društvenih mislilaca 19. i 20. veka, bio je Karl Marx. Iako je bio kritičar klasične ekonomije on je bio i njen nastavljaj. Marx izjednačava preduzetnika i kapitalistu. Osuđuje preduzetništvo zbog želje kapitalista za ostvarenjem što većeg profita.

1.1.2. Neoklasične ekonomske teorije

Neoklasična teorija značaj daje informacijama a preduzetnik se sve više razlikuje od kapitaliste kao i njegov profit od kamate.

Alfred Marshall razlikuje dva tipa preduzetnika. Prvi su oni koji pokreću novi posao i razvijaju nove i unapređene metode poslovanja i time su izloženi rizicima. Drugi idu poznatim putevima, ostvaruju funkciju nadgledanja i dobijaju samo nagradu za dobro upravljanje. Prema Marshallu, preduzetništvo je više od nadgledanja i upravljanja. Vođenje profitabilnog preduzeća podrazumeva organizovanje i preuzimanje rizika.

I Marshall se zalaže za slobodu rada i preduzetništva: „Sloboda rada i preduzetništva dokle god seže, pomaže svakome da svoj rad i kapital iskoristi na najbolji mogući način što ga navodi da nastoji steći neku posebnu veštinu i umeće u nekom posebnom poslu pomoću kojeg može zaraditi sredstva da kupi ono što želi. Odatle proizilazi složena industrijska organizacija s veoma razrađenom podelom rada“ (Marshall, 1987, str. 449).

Marshall je smatrao da je novac osnovni pokretački motiv preduzetnika ali da želja za novcem ne isključuje druge uticaje kao što je zadovoljstvo poslom, poštenje i ponos čoveka kada čestito obavlja svoj posao.

Prema Franku Knightu funkcija preduzetnika je preuzimanje rizika od kojeg se nije moguće osigurati jer neizvesnost ne možemo ukloniti. Preduzetniku je neophodna dobra sposobnost procene kako bi znao šta činiti u uslovima nepotpunih znanja i informacija.

Knight je prvi neoklasični ekonomista koji je uveo i objasnio koncept rizika u ekonomsku teoriju. Preduzetnik je spreman da rizikuje zbog preduzetničke ideje, ulažući kapital u neizvestan posao. On je specijalizovan za donošenje odluka u uslovima neizvesnosti (Knight, 1964).

Suština Knightovog učenja odnosi se na misao da preduzetnici dobijaju nagradu u vidu profita za prihvatanje neizvesnosti, od koje se nije moguće osigurati.

Joseph Alois Schumpeter, začetnik je modernog razumevanja preduzetništva. Po mnogima je jedan od najznačajnijih ekonomista 20. veka. Za doprinos razvoju misli o preduzetništvu, Schumpeteru priznanje daje i jedan od najvećih teoretičara menadžmenta, Peter Drucker.

Schumpeter smatra da je rast industrijskog društva i privrede posledica preduzetničke aktivnosti. Preduzetnike razlikuje od ostalih poslovnih ljudi koji izbegavaju rizik.

Po Schumpeterovoj teoriji preduzetnici su vlasnici ili menadžeri preduzeća koja na tržišta donose inovacije. Preduzetnik je pokretač inovacija, pri čemu je njegov osnovni zadatak kreativna destrukcija odnosno remećenje statičnog stanja svojim inovacijama. Schumpeterova teorija kreativne destrukcije, po kojoj je inovativni preduzetnik glavni uzrok tržišne neravnoteže, suprotna je neoklasičnoj teoriji u kojoj je tržište statično. Osim ove razlike, Schumpeterov preduzetnik nije u potpunosti racionalan u odnosu na kriterijume neoklasične škole.

Preduzetnici nisu učinili ništa drugo do uposlili postojeća dobra na efikasniji način, realizovali nove kombinacije a njihov dobitak predstavlja preduzetničku dobit (Schumpeter, 2012). Preduzetnički profit predstavlja višak nad troškovima. Postojanje viška u odnosu na troškove, Schumpeter objašnjava time što su nove kombinacije koje se realizuju povoljnije nego stare pa su samim tim i prihodi veći od troškova.

Najveće prepreke inovacijama predstavlja nedostatak finansijskih sredstava. Nedostatak profita u stanju ravnoteže, podsticaj je preduzetniku da pristupi inovacijama, međutim profit nestaje čim se pojave imitatori inovacije.

Velika je potraga za novim tržištima na kojima proizvod još nije poznat i na kojima se ne proizvodi što je i u nekadašnjim vremenima bilo trajan izvor preduzetničkog profita. Suština je u tome da nove proizvode kupci vrednuju u meri u kojoj se vrednuju darovi prirode pa je njihova cena određena bez obzira na trošak proizvodnje što im daje mogućnost da se prodaju iznad troškova. U početku samo nekolicina vidi novi poslovni poduhvat i u stanju je da ga realizuje. To kao i realizacija novih kombinacija donosi profit. Isto se odnosi i na proizvodnju potpuno novog proizvoda (Schumpeter, 2012).

Schumpeter navodi da okruženje često negativno reaguje na inovacije. U ekonomskom okruženju, otpor se javlja kroz reakciju grupa koje su pogođene inovacijama i u naporima da se ubede potrošači. Zato preduzetnici moraju biti hrabri, uporni, imati kvalitet lidera i sklonost ka riziku kako bi se suočili sa svim poteškoćama koje ih prate.

Schumpeter se ne slaže sa Smithovim savršenim tržištem. Za razliku od ostalih, pravi razliku između preduzetnika i menadžera. Schumpeterov preduzetnik ne snosi rizik već ga snosi vlasnik sredstava za proizvodnju.

Onaj ko daje kredit trpi neuspeh ako poduhvat ne uspe. Preduzimanje rizika nije element preduzetničke funkcije (Schumpeter, 2012).

Uspešan preduzetnik se društveno uzdiže a sa njim i njegova porodica koja na osnovu njegovih uspeha stiče poziciju koja u početku ne zavisi od ličnog ponašanja. Rizik propadanja pretili i preduzetniku i njegovim naslednicima koji nisu nasledili njegovu sposobnost. U prilog tome govori američka poslovice: „tri generacije od kombinezona do odela“ (Schumpeter, 2012, str. 169).

Preduzetnik je inovator, ključni nosilac promena, koji angažuje menadžera da se inputi što racionalnije iskoriste da bi se dobili što kvalitetniji outputi, što je prisutno i danas. Stoga se Schumpeter može smatrati osnivačem preduzetničke teorije.

Na osnovu prethodnih stavova, može se zaključiti da neoklasična ekonomska teorija polazi od toga da preduzetnici teže maksimizaciji profita efikasnim korišćenjem i kombinovanjem faktora proizvodnje. Stavljala naglasak na racionalno ponašanje i potpunu informisanost o tržišnim uslovima.

1.1.3. Savremene ekonomske teorije

Od savremenih teoretičara, posebno mesto pripada Piteru Druckeru. On je dao velik doprinos razvoju preduzetništva kroz brojne knjige o preduzetništvu, inovacijama i menadžmentu pa ga tako mnogi nazivaju osnivačem nauke o menadžmentu. Prema njemu, preduzetništvo ima tri cilja a to je podizanje uspešnosti poslovanja, pronalaženje novih mogućnosti i prilika za poslovanje i kontinuitet poslovanja. U ostvarenju tog cilja osnovni instrumenti su inovacije.

Međutim, preduzetništvo nije ni prirodno ni urođeno, već zahteva rad i napor, ono se razvija u sredinama koje su spremne da prihvate ili same pokrenu inovacije, tragaju za boljim rešenjima, istražuju i podstiču. Preduzetništvo nije ni nauka ni umetnost, već je u pitanju praksa (Drucker, 2006).

Preduzećem se mora upravljati na preduzetnički način koristeći preduzetnički menadžment kroz implementaciju poslovne politike koja će organizaciju stvoriti sposobnom za inovacije.

Svaka postojeća organizacija brzo propada ako ne unosi inovacije. Bilo koja nova organizacija propada ako se njome ne upravlja. Neunošenje inovacija je razlog propasti postojećih organizacija. Ne znati kako upravljati je ozbiljan razlog neuspeha novih poduhvata (Drucker, 2001).

Mark Casson definiše preduzetnika kao osobu koja donosi važne odluke o alokaciji retkih proizvodnih resursa (Casson, 2005).

Njegov koncept preduzetnika kao nekog ko donosi važne odluke, u suprotnosti je sa neoklasičnim stavovima da se sve odluke donose na osnovu javno dostupnih informacija.

Preduzetnik je onaj čija se procena o donošenju odluka razlikuje od procena ostalih. Preduzetniku sledi nagrada zbog njegove ispravne procene.

Jeffry A. Timmons, smatra da će uticaj preduzetnika i njegova kreativnost imati jednak ili veći uticaj na 21. vek nego što je bio u industrijskoj revoluciji u 19. i 20. veku. On smatra da je u srcu preduzetništva stvaranje i prepoznavanje prilika i mogućnosti praćenih voljom i inicijativom da se one ugrabe i iskoriste. Preduzetništvo zahteva sposobnost za preuzimanje rizika, ličnog i finansijskog za koji sledi odgovarajuća nagrada (Timmons i Spinelli, 2008).

Neophodno je pomenuti i Muhammada Yunusa, bangladeškog ekonomistu i bankara, dobitnika Nobelove nagrade za mir u 2006. godini.

On je zaslužan za pojavu i širenje koncepta mikrokredita, malih kredita za najsiromašnije preduzetnike koji nemaju uslove za dobijanje kredita kod banaka. Dokazao je da vrlo mali zajmovi mogu dati značajan doprinos razvoju preduzetništva.

Banka za siromašne, društveno preduzetništvo i mikrokrediti su ključni model rešavanja problema siromaštva za ljude koji tako postaju spremni da iskoriste sopstvene potencijale. Gramin banka odobrava mikrokredite preduzeticima bez instrumenata obezbeđenja kako bi im pomogla u osnivanju samostalnog posla koji bi im obezbedio uslove za život. Ovi mikrokrediti su nuđeni po pristupačnim uslovima bez zahteva za obezbeđenjem. Gramin banka nije organizacija socijalnog tipa već predstavlja profitabilan model poslovanja koji je istovremeno i društveno odgovoran. Uspešan poslovni model Gramin banke, koji je Yunus razvio, pokazao je da male količine novca, pažljivo raspodeljene, mogu da promene živote siromašnih ljudi.

1.1.4. Pojmovno određenje preduzetništva

Preduzetnički način razmišljanja može se posmatrati individualno, na nivou pojedinca, kao i na nivou organizacije. Na individualnom nivou, podrazumeva sposobnost da se iskoriste potencijalne šanse u neizvesnom poslovnom okruženju. Na nivou organizacije odnosi se na mogućnost kreiranja vrednosti i ostvarivanja visoke profitabilnosti.

Preduzetnik je inovator koji je sposoban prepoznati preduzetničku priliku i razviti je u preduzetničku ideju, kreirati organizaciju za njeno ostvarenje i ulaganjem znanja, napora i novca realizovati ideju.

Preduzetnik je osoba koja kreira novu poslovnu ideju u uslovima rizika i neizvesnosti u cilju ostvarenja profita uočavanjem potencijalnih mogućnosti i prikupljanjem svih potrebnih resursa kako bi se one i realizovale. Preduzetnički duh je najznačajniji rezultat ekonomskog razvoja u novijoj istoriji ekonomije. Preduzetnici kao heroji nove ekonomije modeliraju poslovno okruženje i kreiraju svet u kojem preduzeća igraju važnu ulogu u razvoju globalne ekonomije (Scarborough, 2011).

Prema istom autoru, preduzetništvo je konstantan proces koji počiva na kreativnosti, inovativnosti i osvajanju tržišta.

Drugim rečima, pronalaženje novih načina u zadovoljenju potreba potrošača, proizvodnja novog proizvoda ili usluge, korišćenje postojećih proizvoda na novi način, unapređenje postojećeg proizvoda su glavna obeležja preduzetnika.

Prema Scarborough, (2012) ne postoje opšte prihvaćene karakteristike na osnovu kojih bi se moglo proceniti ko će postati preduzetnik i da li će on biti uspešan. Upravo je različitost glavna osobina preduzetnika, a svako bez obzira na godine, pol, boju i nacionalnu pripadnost može postati preduzetnik.

Neki autori smatraju da je sastavni deo preduzetništva identifikovanje mogućnosti u kojima drugi ljudi vide kaos i konfuziju. Preduzetništvo je kreativan ljudski proces koji mobilise resurse sa nižeg nivoa produktivnosti u viši nivo što podrazumeva volju pojedinca da preuzme odgovornost i mentalnu

sposobnost obavljanja zadatka od ideje do realizacije (Toma, Grigore i Marinescu, 2014).

Engleski autori preduzetništvo identifikuju sa novim malim preduzećem, dok ga nemački teoretičari identifikuju sa pojmom moći i vlasništva i po njihovom mišljenju preduzetnik je osoba koja istovremeno poseduje i vodi preduzeće. Svi se slažu da je preduzetništvo posebna karakteristika bilo pojedinaca ili preduzeća, stoga se ova dva pojma u svetskoj literaturi najčešće poistovećuju.

Stokes i Wilson (2010) razlikuju preduzetnika i malo preduzeće. Prema njima preduzetnik je pojedinac ili grupa pojedinaca koji deluju kao glavni posrednici u procesu realizacije preduzetničke ideje dok je malo preduzeće određeni organizacioni oblik koji je rezultat preduzetničkog procesa.

Oni razlikuju kvantitativnu i kvalitativnu definiciju malih preduzeća. Kvantitativna definicija se bazira na broju zaposlenih, visini prihoda i ukupne aktive te se razlikuje od zemlje do zemlje. Kvalitativni aspekt malih preduzeća se zasniva na tri prepoznatljiva obeležja (Stokes i Wilson, 2010):

- Malim preduzećem rukovodi najčešće jedan vlasnik;
- Malo preduzeće ima relativno mali udeo u tržištu;
- Nezavisno je pri donošenju odluka jer vlasnički ne zavisi od drugih preduzeća ili akcionara.

Barringer i Ireland razlikuju preduzetnike i preduzetnički orijentisana preduzeća. Preduzetnički orijentisana preduzeća su proaktivna, inovativna i spremna da preuzimaju rizik i njih karakteriše korporativno preduzetništvo. Preduzeća je moguće rangirati od visoko konzervativnih do visoko preduzetničkih. Pozicija preduzeća na navedenom kontinuumu pokazuje intenzitet preduzetništva (Barringer i Ireland, 2010).

Interesantni su podaci koji ukazuju na ranu preduzetničku aktivnost pojedinaca u pojedinim zemljama. Tako u SAD-u procenat stanovništva koji započinje novi posao iznosi 9,6%, dok taj podatak u Velikoj Britaniji iznosi 5,5%. Najveći procenat preduzetničke aktivnosti je u Tajlandu čak 26,9%, u Rusiji svega 2,7%, u Kini 16,4% a u Španiji 7,6% (Barringer i Ireland, 2010).

Preduzetništvo se ne vezuje samo za novoosnovana mala i srednja preduzeća i privatni sektor, već i za razvijena preduzeća, državne institucije kao i neprofitne organizacije. Brojni su primeri uspešnih preduzetničkih poduhvata u već postojećim preduzećima zahvaljujući preduzetnicima koji su unapredili neko preduzeće.

Za neke autore preduzetništvo znači inovaciju, drugima ono predstavlja preuzimanje rizika, nekima mogućnost vraćanja tržišta u stanje ravnoteže. **Može se zaključiti da je preduzetništvo ljudska aktivnost koja se bavi kombinovanjem resursa u cilju proizvodnje proizvoda i usluga za**

zadovoljenje ljudskih potreba. To je stalni proces inovacija i pokretanja novih preduzetničkih poduhvata.

Preduzetnik zahvaljujući svojim sposobnostima i kroz različite vrste obrazovanja i obuka stiče preduzetničke veštine. Primenom ovih veština i realizacijom poslovne strategije u praksi, preduzetnik stiže do uspeha. Za to mu je potrebno odgovarajuće poslovno okruženje.

Brojne studije potvrđuju ulogu preduzetništva kao faktora privrednog rasta a često se vreme današnjice naziva preduzetničkom erom.

Scarborough (2011) smatra da je malo preduzeće kičma svake ekonomije a preduzetništvo počiva na slobodi osnivanja preduzeća i slobodnom preduzetničkom duhu.

Razvijene zemlje imaju razvijene preduzetničke mehanizme za permanentan ekonomski, tehnološki i društveni napredak. Zemlje u tranziciji suočene sa ozbiljnim razvojnim ograničenjima, imaju za prioritet razvoj preduzetništva.

1.2. ISTORIJSKI RAZVOJ PREDUZETNIŠTVA I MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

U okviru ove tačke prikazaće se razvoj preduzetništva od njegovih samih začetaka do današnjeg dana uz naglašavanje njegove uloge i značaja u pojedinim periodima.

Istorijski posmatrano, preduzetništvo je prolazilo kroz različite faze. Već sami začeci preduzetništva nastaju kod starih civilizacija poput vavilonske, egipatske, arapske i kineske. I u antičko doba u staroj Grčkoj i Rimskoj imperiji razvojem trgovine nastajali su različiti oblici preduzetništva.

Preduzetništvo u današnjem smislu te reči javlja se između 11. i 13. veka. Prvi oblici razvijaju se u trgovini, bankarstvu, pomorstvu i sl. U 14. i 15. veku osnivaju se preduzeća sa svim karakteristikama današnjeg preduzeća koja posluju kao samostalni privredni subjekti.

U 18. veku u vreme rada i stvaranja Adama Smitha, preduzetništvo je dobijalo sve veći značaj.

U 19. i 20. veku pojavom industrijske revolucije raste značaj preduzetništva. Međutim, pojavom masovne proizvodnje značaj male privrede se smanjuje i zamenjuje se razvojem velikih preduzeća.

Posle drugog svetskog rata, kada ekonomska misao počinje da se usmerava na velika preduzeća, naglašavaju se prednosti privrede u kojoj dominiraju velika preduzeća a za ekonomske teoretičare malo preduzeće postaje nedovoljno efikasno i nedovoljno efektivno.

Početak sedamdesetih godina zahvaljujući razvoju elektronike, informatike i telekomunikacija, dolazi do povećanja produktivnosti i usled toga do

smanjivanja potreba za radnom snagom. Mnoge poslovne aktivnosti koje su se do tada obavljale u okviru industrijskih preduzeća, počele su se obavljati u malim i srednjim preduzećima. Zbog viška zaposlenih u velikim preduzećima, velik broj otpuštenih radnika je našlo zaposlenje u malim i srednjim preduzećima ili osnovalo sopstvena preduzeća (detaljnije u Gea College, 2001).

Trend osnivanja malih preduzeća doneo je i promene u načinu razmišljanja pa je tako izreka „*Small is beautiful*“ postala opšte prihvaćena (Scarborough, 2012, str. 19).

Broj novih malih i srednjih preduzeća počeo se brzo povećavati zajedno sa rastom broja zaposlenih u njima. Za mnoge ljude, preduzetništvo je postalo izvor prihoda, a osnivanje sopstvenog preduzeća postalo je privlačna opcija za skoro sve slojeve stanovništva. Može se zaključiti da se osamdesete i devedesete godine prošlog veka sa pravom nazivaju erom preduzetništva.

U većini zemalja, prepoznata je važna uloga malih i srednjih preduzeća uz podršku specijalnih državnih i ostalih agencija za razvoj. Zahtevi za finansijskim uslugama za mala i srednja preduzeća takođe su uzeti u razmatranje i od strane formalnih institucija, banaka, mikrokreditnih organizacija i neformalnih institucija kao što su donatori i specijalizovane nevladine organizacije.

U Republici Srbiji, tek posle 2000. godine, sektor malih i srednjih preduzeća je prepoznat kao važan segment privrede. Rezultat toga je bila „Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Republici Srbiji za period 2003-2008. godine“ a potom i „Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine“.

Trenutno je na snazi „Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine“. Iako se situacija danas mnogo promenila u pozitivnom smislu, preduzetnici u Republici Srbiji u poslednjem periodu su poslovali u teškim uslovima, otežanom pristupu kapitalu, visokim kamatnim stopama, bez poreskih stimulacija. U nedovoljno razvijenim institucijama tržišta, država mora uticati na stvaranje što povoljnijeg ambijenta za razvoj preduzetništva, ukupan održiv razvoj i smanjenje siromaštva.

1.3. PREDUZETNIŠTVO KAO PRETPOSTAVKA PROPULZIVNOG PRIVREĐIVANJA

Preduzetništvo je bitan činilac razvoja svake ekonomije pa će se u narednom poglavlju ukazati na ulogu i prednosti koje preduzetništvo donosi društvu.

Preduzetništvo često započinje sa preduzetničkom idejom pojedinca koji nastavlja da razvija porodični posao. Dugotrajni porodični biznisi i vrednost koju oni generišu su ključna komponenta dugoročnog razvoja lokalnih

ekonomija i osnov za socijalni, ljudski i finansijski kapital za nove preduzetničke poduhvate. Iako porodične firme nisu pogodne za sve delatnosti, one su neophodne za razvoj zemalja u tranziciji (Carsrud i Cucculelli, 2014).

Značaj malih preduzeća (koja zapošljavaju do 100 zaposlenih i manje) nije nova pojava, ali je opšte prihvaćena činjenica da danas velika preduzeća ustupaju mesto malim. Na to ukazuje i veliko prisustvo malih preduzeća u ekonomijama razvijenih zemalja.

Mnoge zemlje u svetu različito definišu malo preduzeće što zavisi od specifičnosti i nivoa društveno-ekonomskog razvoja pojedine zemlje.

Prema američkim autorima kao ključni kriterijumi za klasifikaciju preduzeća po veličini uzimaju se ukupna vrednost poslovne imovine, ukupni godišnji prihod od prodaje i broj zaposlenih. Međutim, na osnovu mnogih primera iz prakse, kao i opšte prihvaćenih definicija malog preduzeća od strane *Small Business Administration* (Uprava za malu privredu) - posebne vladine agencije za podršku sektoru malih i srednjih preduzeća u SAD, može se zaključiti da se i ovde akcenat stavlja na broj zaposlenih radnika (Small Business Administration, 2020). Prema ovim kriterijumima, mala preduzeća zapošljavaju do 500 radnika.

Prema definiciji Evropske komisije (2015), mala preduzeća imaju manje od 50 zaposlenih sa godišnjim prihodom do 10 miliona EUR i vrednošću imovine u Bilansu stanja do 10 miliona EUR. Ova definicija je važna zbog pristupa preduzeća sredstvima iz programa EU u cilju promocije malih i srednjih preduzeća. Takođe, pravi se razlika između mikro, malih i srednjih preduzeća u odnosu na broj zaposlenih.

Prema Zakonu o računovodstvu iz 2019. godine, preduzeća u Republici Srbiji se razvrstavaju u mikro, mala, srednja i velika, zavisno od broja zaposlenih, visine poslovnog prihoda i vrednosti ukupne aktive na datum bilansa.

U mikro pravna lica razvrstavaju se ona pravna lica i preduzetnici koji na datum bilansa ne prelaze granične vrednosti dva od sledećih kriterijuma (Zakon o računovodstvu, 73/2019):

- prosečan broj zaposlenih deset;
- poslovni prihod 700.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti;
- vrednost ukupne aktive na datum bilansa 350.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti.

U tom kontekstu, u mala preduzeća razvrstavaju se ona pravna lica i preduzetnici koji na datum bilansa prelaze granične vrednosti dva kriterijuma iz prethodnog stava, ali ne prelaze granične vrednosti dva od sledećih kriterijuma:

- prosečan broj zaposlenih do 50;

- visina poslovnog prihoda 8.000.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti;
- vrednost ukupne aktive na datum bilansa 4.000.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti.

U srednja pravna lica razvrstavaju se ona pravna lica i preduzetnici koji na datum bilansa prelaze granične vrednosti dva kriterijuma iz prethodnog stava, ali ne prelaze granične vrednosti dva od sledećih kriterijuma:

- prosečan broj zaposlenih 250;
- poslovni prihod 40.000.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti;
- vrednost ukupne aktive na datum bilansa 20.000.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti.

S obzirom da mala i srednja preduzeća u Evropskoj uniji čine 99% svih preduzeća i zapošljavaju 67% svih zaposlenih, naziv malo preduzeće navodi na pogrešan put jer malo preduzeće predstavlja značajan segment privrede (European Commission, 2016). U proteklih nekoliko decenija pokazalo se da većina razvijenih zemalja svoju uspešnost duguje razvijenom sektoru malih i srednjih preduzeća, koja su doprinela privrednom razvoju i konkurentnosti.

Sama veličina preduzeća posmatrano kroz fizičke parametre ima relativan značaj a inovativnost izražena kroz težnju za promenama predstavlja pokretač svakog preduzetničkog poduhvata.

Mala i srednja preduzeća postaju značajna snaga u kreiranju privrednog razvoja svake zemlje. Upravo najrazvijenije zemlje u kontinuitetu usavršavaju svoje programe podrške ovim preduzećima, pa osim finansijske pomoći koja jeste važna, pružaju još važniju savetodavnu pomoć, razne vidove edukacija i slično.

Podrška razvoju malih i srednjih preduzeća u zemljama Evropske unije je različita u svakoj zemlji, ali pažnja se usmerava na sledeća područja: programi istraživanja i razvoja, pojednostavljena procedura otvaranja novih preduzeća, mere za podsticanje izvoza, finansijska podrška i olakšavanje pristupa finansijskim sredstvima, mere za podsticanje zapošljavanja te razvoj ljudskih resursa.

Na nivou Evropske unije donose se strategije za svaku od država članica. Sastavni deo strategija su preporuke za dalji razvoj malih i srednjih preduzeća.

Treba pomenuti i konstataciju Petera Druckera koji kaže da su mnoga američka mala i srednja preduzeća tokom poslednjih godina ostvarila mnogo bolje poslovne rezultate nego što je to uobičajeno za nova preduzeća, što je najvećim delom posledica toga što su novi preduzetnici u SAD naučili i shvatili da preduzetništvo zahteva finansijski menadžment što se često zanemaruje u ostalim zemljama (Drucker, 2001).

Zahvaljujući malim i srednjim preduzećima, podiže se nivo opšte konkurentnosti. Dinamizirano je tržište radne snage, posebno kvalifikovane i menadžerske. Tako su mala i srednja preduzeća doprinela, ne samo kvantitativnom rešavanju problema zapošljavanja, već i kvalitativnom.

Preduzetništvo karakteriše velika dinamika jer brzo nastaju nova preduzeća ali i mnoga nestaju. 50% malih i srednjih preduzeća opstane četiri godine od osnivanja, dok se 33% ugasi zbog loše poslovne ideje, lošeg finansijskog menadžmenta i sl. Preostalih 17% preduzeća prestane sa radom zbog odluke vlasnika iako je poslovna ideja bila dobra (Barringer i Ireland, 2010).

Najveći broj malih i srednjih preduzeća prestaje sa radom zbog ograničenih resursa, finansijske nestabilnosti i neiskusnog menadžmenta (Scarborough, 2012).

Lako je zanemariti malu privredu kada se razmišlja o svetu organizacije i menadžmenta. Ali mala privreda je "mesto gde sve počinje".

Najveći broj malih i srednjih preduzeća se otvara u oblasti pružanja usluga jer usluge zahtevaju manji nivo angažovanog kapitala. Druga prednost je što mala i srednja preduzeća mogu da ugovaraju usluge sa velikim preduzećima.

Mala i srednja preduzeća predstavljaju bitan element razvojnog procesa i njihov doprinos u smislu proizvodnje, zapošljavanja i prihoda i u razvijenim i u zemljama u razvoju je široko priznat ali otežan pristup potrebnim finansijskim resursima jedan je od izazova sa kojim se suočavaju mala i srednja preduzeća.

1.4. DOPRINOS MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA EKONOMSKOM RAZVOJU

Mala i srednja preduzeća su glavni generatori razvoja svake ekonomije a njihov doprinos u vidu rasta zaposlenosti, društvenog proizvoda, izvoza, uvoza i inovativnosti kako u zemljama Evropske unije tako i u Srbiji će biti prikazan u nastavku.

Mala i srednja preduzeća su važni akteri u razvoju regionalne i nacionalne ekonomije u zemljama Evropske unije, sa velikim potencijalom u kreiranju novih radnih mesta. Kao takva, ona imaju važnu ulogu u Evropskoj strategiji za razvoj MSP, doprinoseći ekonomskom razvoju evropske ekonomije.

Čak 99,8% aktivnih preduzeća u Evropskoj uniji pripada sektoru malih i srednjih preduzeća. Ukupno 20,9 miliona preduzeća učestvuje sa 66,7% u zaposlenosti i sa 58,6% dodate vrednosti (Eurostat, 2011).

Slično, kao i u zemljama u tranziciji, glavni problem ovih preduzeća je pristup finansiranju.

Iako se dugo smatralo da samo velika preduzeća doprinose ekonomskom rastu i razvoju zbog većih mogućnosti naučno istraživačkog rada, većih kadrovskih i finansijskih potencijala i time veće inovativnosti, krajem sedamdesetih godina u razvijenim zemljama problem nezaposlenosti doveo je do povećanog interesa za razvoj malih i srednjih preduzeća.

Evopska komisija je usvojila *Small Business Act* 2008. godine, koji definiše ciljeve i planirane akcije delovanja u zemljama EU. U njemu je prepoznata centralna uloga malih preduzeća u ekonomiji Evropske unije sa ciljem rešavanja niza problema sa kojima se susreću u razvoju. Među njima su: ublažavanje administrativnih procedura, olakšavanje pristupa finansijama, podrška u pristupu novim tržištima, promovisanje obrazovanja i veština za preduzetništvo, zaštita intelektualne svojine, podsticanje istraživanja i razvoja i drugo (Eurostat, 2011).

Novokreirani ambijent je imao pozitivne implikacije i na menadžment malih i srednjih preduzeća što je uticalo na povećanje znanja i veština u okviru preduzeća.

U globalnom okruženju koje karakterišu kontinuirane promene i pritisak konkurencije, uloga malih i srednjih preduzeća je postala važna, jer ona mogu obezbediti nova radna mesta i unaprediti razvoj lokalne samouprave.

Glavna poruka ove politike se zasniva na premisi „*think small first*“.

Sledeća tabela pokazuje ključne indikatore malih i srednjih preduzeća u zemljama Evropske unije, prema istraživanju Eurostata.

Tabela 1

Analiza preduzeća po veličini i ključnim indikatorima u Evropskoj uniji u 2011. godini

	Broj preduzeća	Broj zaposlenih	Dodata vrednost	Produktivnost
	(u mil)		(EUR, mlrd)	(EUR, 000 / zaposleni)
Ukupno	21,0	135,8	6.176	45,5
Ukupno MSP	20,9	90,6	3.617	39,9
Mikro	19,3	39,3	1.348	34,3
Mala	1,4	27,9	1.147	41,2
Srednja	0,2	23,4	1.122	47,9
Velika	0,0	45,2	2.559	56,6
	Broj preduzeća	Broj zaposlenih	Dodata vrednost	Produktivnost
	Udeo (%)			(%)

Ukupno	100,0	100,0	100,0	100,0
Ukupno MSP	99,8	66,7	58,6	87,8
Mikro	92,0	29,0	21,8	75,3
Mala	6,7	20,5	18,6	90,5
Srednja	1,1	17,2	18,2	105,3
Velika	0,2	33,3	41,4	124,5

Napomena. Preuzeto od Eurostat (2011). Key figures on European business with a special feature on SMEs.

Na osnovu navedenih podataka, može se zaključiti da mala i srednja preduzeća i preduzetnici predstavljaju osnov razvoja u zemljama Evropske unije. Pored toga, doprinose otvaranju novih radnih mesta, stvaranju bruto domaćeg proizvoda, izvoza, uvoza i dr.

Mala i srednja preduzeća u Evropskoj uniji čine 99,8% svih preduzeća, od čega se na mikro i mala preduzeća odnosi čak 98,7%. Njihov doprinos zapošljavanju je velik jer zapošljavaju ukupno 66,7% radne snage, od toga mala preduzeća 20,5%. Učestvuju u dodatoj vrednosti sa 58,6% a u produktivnosti sa 87,8%. Čak 92,0%, preduzeća u Evropskoj uniji su mikro preduzeća. Udeo zaposlenosti i dodate vrednosti kod njih je niži i iznosi 29,0% i 21,8%.

Značaj malih i srednjih preduzeća je posebno visok u Italiji, Portugalu i Španiji. Neke od ovih razlika mogu se objasniti relativnim značajem pojedinih sektora u nacionalnoj ekonomiji ili zbog kulturne i institucionalne sklonosti ka samozapošljavanju ili porodičnom poslu.

Da mala i srednja preduzeća imaju ključnu ulogu u privrednom razvoju potvrđuje i činjenica da prema Izveštaju o MSPP za 2017. godinu, u ukupnom broju preduzeća u Republici Srbiji, ovaj sektor učestvuje sa 99,9%, zapošljava 66% radnika, učestvuje u ukupnom prometu sa 65,6%, u bruto dodatoj vrednosti sa 56,7%. Uz navedeno, ova preduzeća u ukupnom izvozu učestvuju sa 39,5% a u uvozu 54,5% (Ministarstvo privrede, 2018, str. 4).

Pri tome, važno je naglasiti da mikro preduzeća imaju dominantno učešće u sektoru MSP od 96,4% u ukupnom broju.

Iako velika preduzeća daju značajan doprinos privrednom razvoju, mala i srednja preduzeća zbog svoje sklonosti inovacijama i fleksibilnosti imaju važnu ulogu. Pojavom kriznih situacija sedamdesetih godina prošlog veka, velika preduzeća su pokazala nemogućnost prilagođavanja novonastalim situacijama. Razvijene zemlje su prebrodile krizne situacije zahvaljujući malim poslovnim kapacitetima koji su uspešno amortizovali krizne udare. Zahvaljujući velikoj fleksibilnosti i inovativnosti, mala i srednja preduzeća su se brže i bolje prilagođavala novonastalim situacijama u privredi (Leković i Marić, 2012).