



FOTINA



LAWLINE

TURACTIV

MEĐUZEMSKO PRUŽAČI

TRADICIONALNA SEDMA KONFERENCIJA

KAKO PAMETNO INVESTIRATI



13.03.2024.

*Privredna komora Srbije
Kneza Miloša 12, Beograd*

- Izvori finansiranja i podsticaji
- Digitalizacija i inovacije
- Procene rizika i povrata investicija
- Zeleno investiranje
- Primeri pametnih investicija



GECIĆ LAW

Uvodna reč

Dragi poslovni lideri, investitori i stručnjaci,

U tekućoj, 2024. godini, i dalje se suočavamo se sa izazovima ozbiljnih ekonomskih i političkih turbulencija širom Evrope. Kompanije se suočavaju sa promenama u tražnji, prekidima u lancima snabdevanja i stalnom potrebom prilagodavanja kako bi očuvale svoje kapacitete i zaposlenost.

U takvom dinamičnom okruženju, održivost poslovanja postaje ključna za svaku kompaniju, bez obzira na industriju u kojoj posluje. Zbog toga je cilj sedme godišnje konferencije "Kako pametno investirati", podrška i motivacija kompanijama u Srbiji da donesu informisane odluke o investicijama i programima podrške i podsticajima koji su im na raspolaganju kroz programe resornih ministarstava i institucija.

Ova publikacija je deo našeg nastojanja da vam pružimo relevantne informacije o aktualnim temama koje su obrađene na konferenciji. Pozivamo vas da nas pratite putem društvenih mreža i na našem sajtu [www.poslovniskok.rs](#), gde možete preuzeti elektronska izdanja, postavljati pitanja i davati sugestije u vezi sa unaprednjem poslovanja.

Zajedno gradimo bolje sutra kroz pametne investicije i održivo poslovanje.

Srdačno,



Svetlana Okanović
menadžer projekta,
vlasnik konsalting agencije Fotina



BROJ 7

Dizajn i priprema za štampu
Geckon Art, Beograd

Strateški prioritet Ministarstva privrede je podrška privredi



Milan Čukić, državni sekretar
Ministarstva privrede

Kada govorimo o Ministarstvu privrede koje su to aktuelnosti i aktivnosti od značaja za privedu, privrednike, ali i građane Republike Srbije?

Ministarstvo privrede pruža institucionalnu podršku privredi kroz niz organizacionih jedinica. Ovi sektori uključuju Sektor za investicije u infrastrukturne projekte, Sektor za investiciona ulaganja, Sektor za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, Sektor za privredna društva i registre, Sektor za privatizaciju, stečaj i industrijski razvoj, Sektor za kontrolu i nadzor u oblasti javnih preduzeća i Sektor za kvalitet i bezbednost proizvoda.

Ova raznovrsnost sektora ukazuje na to da je de-lokrug rada Ministarstva privrede sveobuhvatan i značajan kako za privedu, privrednike i preduzetnike, tako i za građane Republike Srbije.

Važno je napomenuti da je dugi niz godina jedan od strateških prioriteta Vlade Republike Srbije i

Ministarstva privrede pružanje iskrene, sadržajne i sveobuhvatne podrške sektoru malih i srednjih preduzeća, kao i preduzetnicima.

U 2023. godini, Ministarstvo privrede je izdvojilo značajna sredstva kako bi podržalo razvoj malih i srednjih preduzeća, tačnije 3.4 milijarde dinara bespovratnih sredstava. Ova inicijativa jasno ilustruje posvećenost Ministarstva privrede podršci ekonomskom razvoju zemlje, unapređenju poslovnog ambijenta i podsticanju preduzetništva.

Koji su to Programi podrške Ministarstva privrede?

U 2023. godini, Ministarstvo privrede sa svojim partnerima sprovodi sledeće Programe podrške:

- Javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru Programa podrške malim preduzećima za nabavku opreme u 2023. godini.
- Javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava po programu za podsticanje razvoja preduzetništva kroz finansijsku podršku za početnike u poslovanju i mlađe u 2023. godini.
- Javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru programa podsticanja razvoja preduzetništva kroz finansijsku podršku za žensko preduzetništvo u 2023. godini.
- Javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru programa podsticanja preduzetništva kroz razvojne projekte u 2023. godini.

Koliko navedeni programi realno pomažu privredi i da li ste zadovoljni odzivom, odnosno učešćem privrede?

Vlada Republike Srbije i Ministarstvo privrede prepoznali su potrebe privrede, izazove s kojima se suočava, bilo da se radi o proizvodnim procesima,

modernizaciji ili investicijama u opremu pa do korisnika tih programa (početnici u poslovanju, mlađi, žene preduzetnice i sl.)

Odziv na implementirane programe podrške je veoma pozitivan, što ukazuje na to da su navedeni Programi podrške prepoznati u privredi i da imaju podršku njenih korisnika.

Sledstveno navedenom, želim da istaknem da je od početka novembra, prošlo skoro dva meseca od objavljivanja Javnog poziva za dodelu bespovratnih sredstava u okviru Programa podrške malim preduzećima za nabavku opreme u 2023. godini. Zbog velikog broja pristiglih zahteva, primanje nove dokumentacije je obustavljeno.

Prema Vašim saznanjima i na osnovu prijava na programe podrške, istakli ste da postoji veliko interesovanje. Pored nabavke opreme, koji su se programi izdvojili kao podrška privredi?

Svaki program podrške ima svoje specifičnosti i nosi određene prednosti. Ono što je ključno jeste to je da su svi ovi programi podrške prepoznati u privredi i među privrednicima i da je odziv zadovoljavajući.

Ipak, želim da istaknem Javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru programa podsticanja razvoja preduzetništva kroz finansijsku podršku za žensko preduzetništvo u 2023. godini.

Naime, poznato nam je da je preduzetništvo ključni pokretač, ali i nosilac ekonomskog i celokupnog privrednog i društvenog razvoja.

Međutim, prepoznajemo da su muškarci ti koji dominiraju u preduzetništву.

Kažu da je danas biti preduzetnik izuzetno izazovno i teško, a da je danas biti preduzetnica barem dvostruko teže i izazovnije.

Upravo kroz neposredni kontakt sa privredom svedok sam izazova, borbe i drugih aktivnosti sa kojima se suočavaju preduzetnice. Ponosan sam na činjenicu da je Vlada Republike Srbije kroz navedeni program pružila sistemsku podršku ženskom preduzetništvu, jer se upravo time daje podrška ženama za

jačanje preduzetništva, odnosno omogućavajući im priliku da razviju i pokrenu sopstveni biznis.

Kroz program podrške preduzetnice imaju priliku da dođu do neophodnih finansijskih sredstava za otpočinjanje poslovanja, odnosno za nastavak poslovanja, pod povoljnijim uslovima i ono što je najvažnije pod okriljem države.

Rezultat ovog programa, ali i drugih programa podrške jeste ekonomsko osnaživanje žena, samostalnost, jačanje preduzetničkog duha i pružanje mogućnosti da posluju ravnopravno, izlazeći iz tradicionalnih oblasti poput proizvodnje i prodaje garderobe, računovodstvenih agencija, kozmetičkih i frizerskih salona.

Samim tim ovim programom se stvara prilika da i drugi biznisi budu dostupni u oblasti informaciono – komunikacionih tehnologija, marketinga, zelenih tehnologija, komunikacija i odnosa sa javnošću i sl.

Kakav je odnos Privredne komore Srbije prema ženskom preduzetništvu?

Siguran sam da kada se pomene žensko preduzetništvo prva asocijacija budu Branislava Simanić, direktorka Sektora preduzetništva i Privredna komora Srbije. Upravo su Branislava Simanić i Privredna komora Srbije u nesporednom kontaktu sa preduzetnicama, pružajući nedvosmislenu podršku njihovom poslovanju. Kroz veliki broj aktivnosti doprinose ženskom preduzetništvu i pomažu institucijama da kreiraju programe podrške, kao što je program podrške ženskom preduzetništvu.

Dugo ste u privredi. Dolazite iz Privredne komore Srbije. Poznajte privrednu. Kada posmatrate privedu iz institucionalnog ugla i neposrednog kontakta, da li postoji razlika i kakvo je vaše iskustvo?

Smatram da mi je upravo ta raznolikost doprinela i omogućila šиру sliku, odnosno širu perspektivu u sagledavanju poslovnih izazova i aktivnosti. Možda je upravo to razlog zbog čega danas bolje i efikasnije obavljam posao, i brže i lakše donosim odluke.

Uloga, značaj i podrška Privredne komore Srbije privredi prepoznata je upravo od strane privrede, privrednika, preduzetnika, kao i od strane državne uprave, institucija i organizacija u Republici Srbiji i inostranstvu.

Danas, Privredna komora Srbije, predstavlja modernu instituciju koja je pre svega nosilac privredne aktivnosti kroz otvoreni dijalog sa privredom. Maksimalno je uključena u kreiranje poslovnog ambijenta od značaja za poslovanje privrede, te aktivno doprinosi oblikovanju regulatornog okvira i realizaciji brojnih projekata od važnosti za privrednu.

Sa druge strane, Vlada Republike Srbije i sva ministarstva, pa i Ministarstvo privrede su partner Privredne komore Srbije u realizaciji velikog broja uspešnih inicijativa, projekata, događaja, poslovnih foruma, poseta državno – privrednih delegacija itd. Nedvosmisleno, razlika u pristupu podrške i pomoći privredi postoji – suština i cilj su isti, a to je da se privrednim subjektima i privrednicima smanje troškovi, pojednostavne administrativne procedure, i stvari podsticajni i odgovarajući ambijent.

Posebno želim da napomenem, da je u skladu sa tendencijama i vremenom u kojem živimo, veoma bitno da su institucije Republike Srbije i Privredna komora Srbije prepoznale značaj savremenih tehnologija, inovacije, zelenu ekonomiju, a to znači da će privreda imati velike koristi od primene istih.

Kada posmatrate državnu upravu i druga ministarstva, kako deluje podrška i programi koje oni realizuju i da li se može izdvojiti nešto?

Nezahvalno je govoriti o programima i aktivnostima drugih ministarstava, ali je ipak potrebno istaći da su svi programi, pozivi i aktivnosti svih ministarstava usmereni na pružanje podrške privredi, privrednicima i građanima Republike Srbije.

Ipak, izdvojio bih Ministarstvo za brigu o selu koje je svojim sadržajnim pristupom i velikim brojem aktivnosti uspelo da oživi sela Republike Srbije i da život na selu približi uslovima u gradu, a sledstveno tome

da privrednu aktivnost sela podigne na viši nivo, ali i da zaustavi migraciju na relaciji selo – grad.

Treba podsetiti da su nekad sela bila pred izumiranjem i gašenjem što je dovelo do masovnih migracija i činjenice da je na selu ostalo da živi i radi starije stanovništvo, radno neaktivno, ali i da je smanjena stopa nataliteta pri čemu je prirodni priraštaj bio negativan. Zahvaljujući programima Ministarstva za brigu o selu, brojni su podsticaji za vraćanje mlađih u ruralne sredine.

Preporod sela Srbije započeo je 2017. godine programom oživljavanja zadrugarstva "500 zadruga u 500 sela" i za četiri godine osnovano je 1.100 novih zadruga, a bespovratnim sredstvima pomoglo se 207 zadruga. Zatim je 2019. Godine osnovan Nacionalni tim za preporod sela Srbije.

Koliko su programi resornog ministarstva uspešni, govori i podatak da je dodeljeno preko 2.200 kuća u selima Srbije.

Takođe, treba posebno istaći i programe Ministarstva za brigu o selu koji se odnose na dodelu mini-buseva, pa je 847 sela dobilo redovan prevoz.

Kada sumiramo sve, selo više ne treba posmatrati isključivo kroz poljoprivredu, jer se u savremenom vremenu i uloga sela promenila. Cilj Ministarstva za brigu o selu jeste da selo bude obezbeđeno putnom infrastrukturom, vodovom i kanalizacijom, kvalitetnim sadržajem društvenog i kulturnog života, kao i drugim potrebnim sadržajem kako bi postojeće stanovništvo ne bi moralo da ide, a u isto vreme kako bi se mlađi vraćali na selo i u selima porodično ostajati.

Poruka za kraj?

Privreda ne sme da stane i stoga je imperativ da preuzmemos ulogu nosioca privrednih aktivnosti ne samo u našem regionu, već i da budemo aktivni partneri i prema na istoku i na zapadu. Ovo je obaveza prema svim našim privrednicima koji očekuju da im budemo podrška u plasiranju njihovih proizvoda, roba i usluga na sva svetska tržišta.

Izvor: LAWLife intervju - Privreda



RAS

Razvojna agencija Srbije

| **PRIVLAČENJE**

DIREKTNIH
INVESTICIJA

| **OSNAŽIVANJE**

DOMAĆIH
PREDUZEĆA

| **POVEZIVANJE**

DOMAĆIH PROIZVOĐAČA I
MULTINACIONALNIH KOMPANIJA

PRIVLAČENJE

DIREKTNIH INVESTICIJA

Stabilno ekonomsko okruženje, razvijena infrastruktura, dobra strateška pozicija, logističke prednosti, podrška Vlade i lokalne zajednice ali i obrazovana, motivisana radna snaga načešće su navedeni razlozi zbog kojih se strani investitori opredeljuju za Srbiju.

Srbija od 2011. godine beleži stalni rast broja SDI. U prvoj fazi intenzivnih ulaganja, koja je trajala do 2017. godine, preovladavali su radno intenzivni projekti kod kojih je fokus bio na jednostavnim proizvodima, velikom broju angažovane radne snage po investicionom projektu, kao i manuelnim proizvodnim procesima.

Sa dolaskom kapitalno intenzivnih projekata, Srbija se od 2018. godine pozicionira kao investiciona destinacija projekata koje karakterišu proizvodi visokog nivoa kompleksnosti, serijska proizvodnja na sofisticiranim linijama, minimalni manuelni angažman zaposlenih i veliki ideo inženjera u ukupnom broju zaposlenih.

Kompanije kao što su Toyo (sa projektom od 382 miliona), Brose (180 miliona), ZF (440 miliona), Continental (171 milion), MTU (101 milion), Minth (100 miliona), Hansgrohe (85 miliona), Yanfeng (47 miliona), Bizerba (34 miliona), Zumtobel (31 milion), Robert Bosch (191 milion) i Johnson Electric (65 miliona) izmenili su i ubrzali industrijski i tehnološki razvoj Srbije.

Privlačenje, promocija i podrška direktnim ulaganjima jedna je od najvažnijih aktivnosti Razvojne agencije Srbije. **Finansijski podsticaji za ulaganja dostupni su i domaćim i stranim kompanijama pod jednakim uslovima.**

Uredbom o utvrđivanju kriterijuma za dodelu podsticaja radi privlačenja direktnih ulaganja, definisani su uslovi za dodelu podsticaja u proizvodnom sektoru i sektoru usluga servisnih centara, dok su posebnim uredbama definisani uslovi za dodelu podsticaja u sektoru proizvodnje prehrambenih proizvoda i sektoru usluga hotelskog smeštaja.

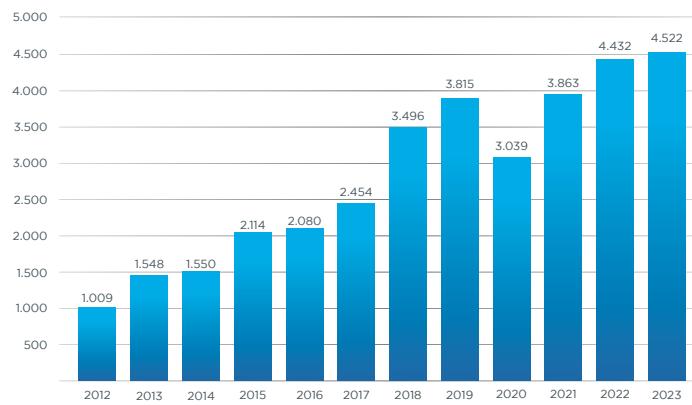
Uredbom su definisana tri nivoa za dodelu podsticaja:

- podsticaji za zapošljavanje;
- podsticaji za opravdane troškove ulaganja;
- podsticaji za radno-intenzivne projekte.

Minimalni uslovi za ostvarivanje prava na podsticaje razlikuju se u proizvodnom sektoru prema stepenu razvijenosti lokalne samouprave, dok se za sektor usluga servisnih centara, oblast proizvodnje prehrambenih proizvoda, kao i sektor usluga hotelskog smeštaja minimalni uslovi za apliciranje ne razlikuju u zavisnosti od stepena razvijenosti jedinice lokalne samouprave.

Vlada Republike Srbije, prepoznala je potrebu da se u određenim privrednim granama unapredi proizvodnja, uloži u automatizaciju proizvodnih procesa, te donela **dve nove uredbe kao podršku direktnim investicijama sa fokusom na automatizaciju** postojećih proizvodnih procesa u oblasti prehrambene industrije, kao i **automatizaciju/inovaciju** u industrijskim oblastima sa visokom dodatom vrednošću.

Priliv SDI 2012-2023 Izvor: NBS,2024



Treću godinu zaredom, Srbija beleži rekordan nivo stranih direktnih investicija. Prema podacima Narodne banke Srbije, priliv SDI dostigao je iznos od oko 4,5 milijarde evra

OSNAŽIVANJE

DOMAĆIH PREDUZEĆA

Podsticaj malih i srednjih preduzeća je imperativ napretka srpske ekonomije. RAS je godinama unazad pouzdan partner privrede i aktivni učesnik u procesu unapređenja poslovnog ambijenta u zemlji.

Program standardizovanog seta usluga za mikro, mala i srednja preduzeća i preduzetnike sprovodi Ministarstvo privrede u saradnji sa RAS, a preko akreditovanih regionalnih razvojnih agencija (ARRA). Cilj programa je rast i razvoj preduzeća i preduzetnika, zadruga i klastera kroz standardizovani set usluga:

- obuke;
- savetodavne usluge;
- mentoring;
- paket usluga za mlade i žene preduzetnice.

Program pružanja standardizovane usluge mentoringa sektorima preradivačke industrije je sastavni deo programa RAS i Japanske agencije za međunarodnu saradnju JICA „Osnaživanje i dalje uspostavljanje usluge mentoringa za mala i srednja preduzeća u zemljama Zapadnog Balkana“. Cilj projekta je unapređenje poslovanja i podrška nesmetanom razvoju mikro, malih i srednjih privrednih društava i preduzetnika iz industrije mašina i opreme, prehrambene, drvne, industrije nameštaja i industrija gume i plastike.

Program podrške privrednim društvima za promociju izvoza usmeren je ka unapređenju izvoznih potencijala. Bespovratna sredstava se odobravaju za konsultantsku podršku u oblastima razvojne strategije pozicioniranja na ciljano tržište, aktivnosti izvoznog marketinga, unapređenja izvoznih sposobnosti, kao i za aktivnosti ulaska na ciljano tržište i unapređenje pozicije na istom, samostalno izlaganje na međunarodnim sajmovima i poslovnim susretima, kao i unapređenje proizvodnih sposobnosti.

Predstavljajući se na sajmovima, u okviru nacionalnog štanda, kompanije uspostavljaju nove poslovne kontakte, ali i prate trendove i edukuju se o novitetima u industriji. Budući da su svetski sajmovi mesta okupljanja najznačajnijih predstavnika određene industrije i odlična prilika za promociju Srbije u svetu, RAS je u saradnji sa Privrednom komorom Srbije (PKS) pokrenula i **Program internacionalizacije**.

Program podrške privrednim društvima za nabavku opreme jedan je od programa koji već godinama unazad sprovodi

Ministarstvo privrede u saradnji sa Razvojnom agencijom Srbije i odabranim poslovnim bankama i lizing kompanijama. Bespovratna sredstva odobravaju se za nabavku proizvodne opreme/građevinske mehanizacije/mašina i opreme za unapređenje energetske efikasnosti i ekoloških aspekata proizvodnje. Program od 2015. godine do danas beleži stalni rast broja prijava, a iz godine u godinu se povećava i budžet namenjen ovom programu.

POVEZIVANJE

DOMAĆIH PROIZVOĐAČA I MNK

Razvojna agencija Srbije od 2019. godine sprovodi **Program podrške privrednim društvima za ulazak u lance dobavljača multinacionalnih kompanija**. Program je nastao sa ciljem da poveže lokalne proizvođače sa multinacionalnim kompanijama, a od tada do danas aktivnosti u okviru programa su se menjale prilagođavale potrebama MNK. Program je namenjen privrednim subjektima koji saraduju sa MNK ili dobavljačima MNK, a poseduju proizvodne kapacitete ili se bave proizvodnjom direktnih ili indirektnih materijala, komponenti, sistema i podsistema za proizvode MNK.

Programom se sufinansiraju sledeće grupe aktivnosti:

- ulaganje u materijalnu imovinu (automatizacija, robotizacija i unapređenje proizvodnih hal);
- ulaganje u nematerijalnu imovinu (uvođenje sertifikata);
- konsultantska podrška.

Program podrške privrednim društvima za ulazak u lance dobavljača multinacionalnih kompanija je baziran na iskustvima implementacije sličnih aktivnosti u zemljama Zapadne i Centralne Evrope i kontinuirano se unapređuje uz podršku Svetske banke (Međunarodne finansijske korporacije – IFC).

Program podrške privrednim društvima za usvajanje principa poslovanja u međunarodnim lancima vrednosti je nastao kao nastavak Programa podrške privrednim društvima za ulazak u lance dobavljača multinacionalnih kompanija i namenjen je privrednim subjektima koji nemaju ostvarenu saradnju sa MNK, a bave se proizvodnjom direktnih ili indirektnih materijala, komponenti, sistema i podsistema za gotove proizvode.

Kontinuirana podrška malim i srednjim preduzećima

Evropska mreža preduzetništva predstavlja najveću mrežu koja pruža podršku domaćim malim i srednjim preduzećima i pomaže im da se internacionalizuju i pozicioniraju na svetskom tržištu. Pokrenuta je od strane Evropske komisije 2008. godine sa ciljem da se kreira standardizovani set instrumenata podrške preduzećima u Evropi. Imajući u vidu odlične rezultate i veliki uspeh koji je postigla u Evropi, danas je ova mreža aktivna u preko 40 zemalja, okuplja 2500 stručnjaka iz preko 450 partnerskih organizacija i institucija poput komora, agencija, instituta koje pomažu kompanijama da poboljšaju i inoviraju svoje poslovanje kroz partnerstvo, informisanje i stručnu pomoć. Postoji širok spektar usluga EEN mreže koje mala i srednja preduzeća mogu da koriste, kao što su: korišćenje EEN baza poslovne saradnje za prekogranično poslovno povezivanje, učešće na međunarodnim poslovnim susretima po sistemu unapred organizovanih sastanaka i poslovnim misijama, pomoć prilikom transfera tehnologija, zaštite intelektualne svojine i razvoja istraživačkih projekata, odgovori na upite u vezi sa propisima EU, dostavljanje informacija o mogućnosti korišćenja sredstava EU, internacionalizacija poslovanja u drugim državama sveta itd.

Srbija je od početka uključena u rad Evropske mreže preduzetništva, a za sprovođenje usluga EEN mreže zadužen je konzorcijum EEN Srbija čiji je koordinator Privredna komora Srbije, dok su ostale institucije u konzorcijumu: Poslovni inkubator Novi Sad, Inovacioni centar Mašinskog fakulteta u Beogradu, Institut Mihajlo Pupin, Univerzitet u Nišu i Razvojna agencija Srbije.

Jedinstvena kombinacija lokalnog znanja i globalnog dometa EEN mreže omogućila je hiljadama kompanija da pristupe međunarodnim tržištima, prošire i ubrzaju svoj poslovni razvoj. Kao rezultat toga, više od pola miliona kompanija je učestvovalo na b2b sastancima koji su im pomogli da unaprede svoj međunarodni potencijal i povežu se sa partnerima u inostranstvu.

Svakog dana, više od 500 kompanija dobija savete i praktičnu pomoć od eksperata iz EEN mreže koji po-

krivaju različite industrije: od poljoprivrede do veštačke inteligencije, tekstila do vazduhoplovstva, pomorstva do kreativnih industrija.

Poslednjih godina, EEN mreža je proširila svoje usluge kako bi pomogla kompanijama da pređu na veću ekološku i **društvenu održivost**, poboljšaju svoju **otpornost** na šokove i izvrše **digitalnu transformaciju**. Kompanije širom Evrope i šire se okreću Evropskoj mreži preduzetništva kao pouzdanom partneru sa dokazanim iskustvom u pomaganju kompanijama da ostvare svoje međunarodne ambicije.

Evropska mreža preduzetništva je mnogo više od projekta, to je zapravo model za pomoć i podršku malim i srednjim preduzećima u poslovanju. Konzorcijum EEN Srbija funkcioniše po principu da nema pogrešnih vrata, što znači da članovi ovog konzorcijuma svojom stručnošću i kapacitetima pomažu klijentima u njihovom poslovanju, ali ih takođe povezuju sa drugim međunarodnim ekspertima koji pomažu inovativnim malim i srednjim preduzećima da ostvare svoje ambicije.

FINNO platforma

Zahvaljujući odličnoj saradnji koju sedam EEN konzorcijuma iz regiona imaju, kreirana je informativna platforma **FINNO** koja predstavlja važan alat za privrednike iz regiona koji im omogućava da na jednom mestu pronađu sve informacije o dostupnim izvorima finansiranja i merama podrške razvoju inovacija, s jedne strane, ali i da učestvuju na različitim događajima u organizaciji EU institucija i partnera iz regiona. Platforma je namenjena malim i srednjim preduzećima iz Srbije, Crne Gore, Bosne i Hercegovine, Severne Makedonije, Hrvatske i Slovenije, kako bi uspešnije razvijale inovativnost, sopstveno poslovanje i postale konkurentnije na tržištu EU. Putem platforme je moguće da zakažete sastanke sa ekspertima iz oblasti za koje vam je potrebna podrška i na taj način dođete do informacija o dostupnim izvorima finansiranja, regionalnim fondovima i aktuelnim programima finansijske podrške.

Razvojna Agencija Vojvodine

Povezivanje snaga za održivi razvoj



Razvojna agencija Vojvodine pruža podršku domaćim i stranim investitorima u Vojvodini, radi na razvoju lanaca dobavljača i povećanju izvoza, promoviše pokrajину, analizira privredu i daje predloge za njen razvoj. I ova godina počela je dinamično, sa puno zanimljivih projekata usmerenih ka unapređenju pri-vrednog ambijenta u regionu.

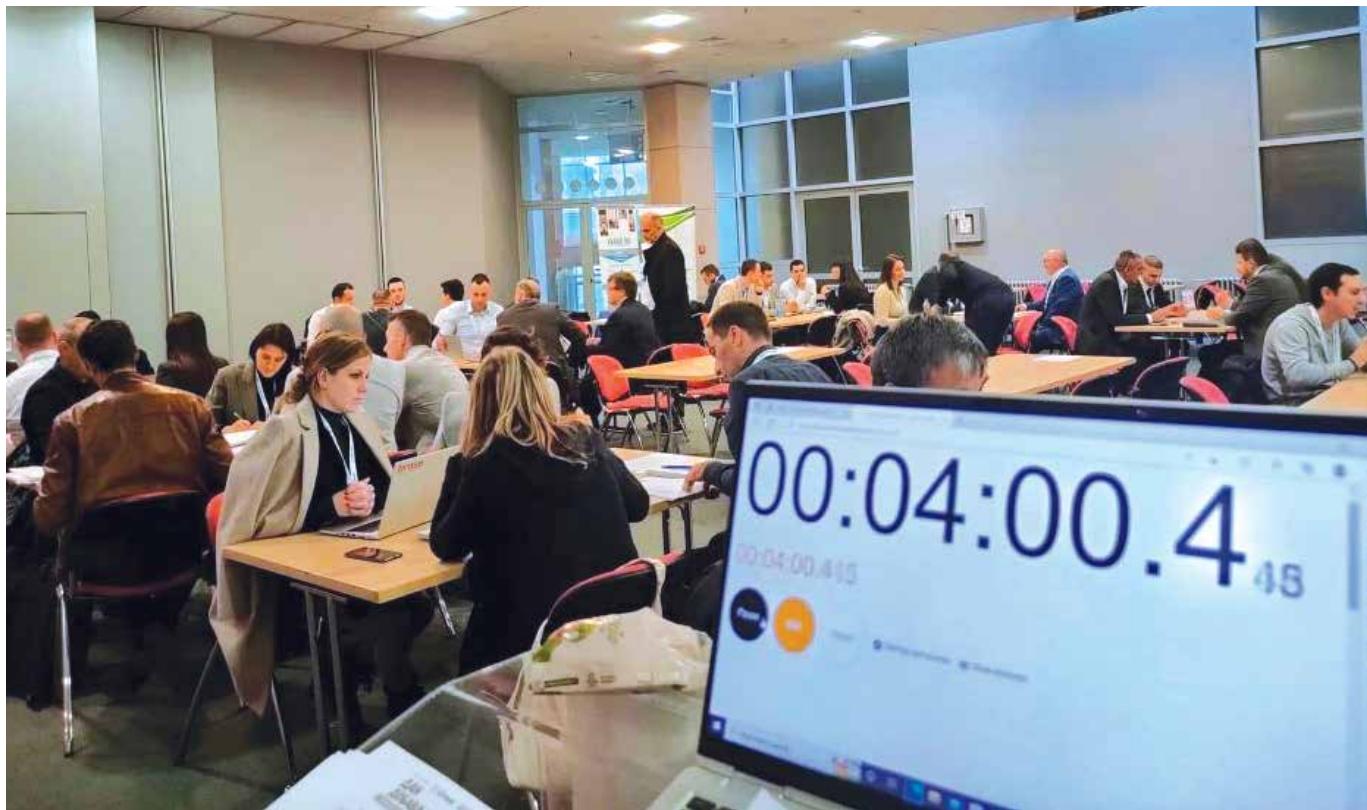
REINDUSTRIJALIZACIJA DUNAVSKOG REGIONA: BROWNFIELD VS. GREENFIELD

Sa početkom 2024. započela je realizacija projekta „Reindustrijalizacija po principu 'brownfield je bolji od greenfielda' - Brownfield is Better than Greenfield - Relnd-BBG", koji za cilj ima revitalizaciju „brownfield" lokacija, odnosno starih fabričkih i poslovnih

objekata, kako bi se što manje koristile slobodne površine zemljišta za izgradnju novih fabrika, što je važan prioritet za opštine u Dunavskom regionu. Projekat će trajati 30 meseci (1.januar 2024 – 30.jun 2026), pod vođstvom Lead partnera, Slovenske privredne komore, u saradnji sa još 16 partnera iz zemalja, među kojima je i Razvojna agencija Vojvodine. RAV učestvuje kao projektni partner, prvenstveno da svojim prisustvom pomogne u promociji investicionih lokacija i privlačenju stranih investitora, kao i da ostalim partnerima u projektu prenese svoje dugo-godišnje iskustvo i sveobuhvatno znanje u ovoj oblasti. Projekat je finansiran od strane Evropske Unije, u okviru Interreg Programa Dunavske Regije, a ukupna vrednost projekta je 2.398.800,00 evra.

DAN DOBAVLJAČA RAZVOJNE AGENCIJE VOJVODINE NA 91. MEĐUNARODNOM POLJOPRIVREDNOM SAJMU

Svakoga proleća RAV organizuje dan dobavljača za sektor agrobiznisa, sa fokusom na prehrambenu industriju. Ovoga puta biće organizovan celodnevni događaj posvećen dobavljačima, i to u okviru 91. međunarodnog poljoprivrednog sajma u Novom Sadu, 21. maja. Ova manifestacija biće prilika da se zajedno sa brojnim učesnicima osvrnemo na značajne tržišne promene i diskutujemo o perspektivama i mogućnostima za prehrambenu industriju u svetu aktualnih izazova. Cilj nam je da istražimo kako se prehrambena industrija može prilagoditi novim tehnologijama i širenju portfolija kako bi postala fleksibilnija i održivija u budućnosti.roz panele i diskusije, želimo da pružimo uvid u najnovije trendove i prakse koji oblikuju industriju, istovremeno otvarajući prostor za razmenu ideja i iskustava. Paneli će biti posvećeni mogućnostima finansiranja u prehrambenoj industriji, pripremama za sajamske nastupe, potencijalima regenerativne poljoprivrede, digitalnim rešenjima za održivu poljoprivredu, finansiranju inovacija





i uvođenju novih tehnologija, lancima snabdevanja i ispunjavanju zahteva supermarketa itd. U okviru ovog dodajda biće organizovani i B2B sastanci koji će omogućiti povezivanja svih aktera u dobavljačkom lancu prehrambene industrije, uključujući sirovine, mehanizaciju, prerađivački sektor, proizvođače opreme, ambalažu, kupce i distributere.

SAJAMSKI NASTUPI U 2024.

Pored zapaženog nastupa vojvodanskih proizvođača voća i povrća na vodećem svetskom sajmu za voće i povrće Fruit Logistica, koji je od 7. do 9. februara održan u Berlinu, RAV za ovu godinu priprema nastup na još tri sajma: sajam prateće automobilske industrije AUTOMECHANIKA (Frankfurt, 10-14.septembra), sajam nekretnina i investicija EXPO REAL (Minhen, 7-9.oktobra) i sajam hrane SIAL (Pariz, 19-23.oktobra). Upravo su objavljeni javni pozivi domaćim kompanijama za učešće na

sajmovim "AUTOMECHANIKA" i „SIAL". RAV u celiosti finansira nastup domaćih privrednika na međunarodnim sajmovima u inostranstvu u okviru štanda AP Vojvodine kroz troškove zakupa izložbenog prostora, vođenja kolektivne izložbe (struja, voda, internet, čišćenje i sl.), upisa izlagača u sajamski katalog, obavezne medijske takse, ili drugih sličnih troškova propisanih od strane sajma), kao i organizaciju međunarodnih poslovnih susreta u inostranstvu, ukoliko ima potrebe za istim.

BESPOVRATNA SREDSTVA FIRMAMA U VOJVODINI ZA KUPOVINU NOVE OPREME

Uz podršku RAV-a, sprovode se i programi finansijskih podsticaja za privredna društva i zadruge u Vojvodini. Domaće firme koje su registrovane i posluju na teritoriji Vojvodine imajuće i ove godine priliku da se prijave na Javni konkurs za dodelu bespovratnih sredstava privrednim društvima u

Vojvodini za kupovinu nove opreme u 2024. godini, koji raspisuje Pokrajinski sekretarijat za regionalni razvoj, međuregionalnu saradnju i lokalnu samoupravu, a za čiju se realizaciju brine RAV. Konkurs će biti objavljen ovoga puta u drugoj polovini godine.

Biće tu još akcija, projekata i inicijativa. Vrata Razvojne agencije Vojvodine otvorena su za sve domaće i strane kompanije zainteresovane za investiranje u Vojvodini, domaće kompanije koje žele da uđu u dobavljačke lance, pokrenu ili pojačaju izvoz, kao i kompanije koje su izvozno orientisane i imaju prihvatljive razvojne projekte. Kompanije mogu da nam se jave u vezi sa mogućnostima da-ljeg finansiranja njihovog razvoja i dobiće informa-

cije o raspoloživim javnim pozivima i konkursima, domaćim i stranim. Mogu da nam pošalju upit i mi ćemo pronaći za njih adekvatne domaće i međunarodne programe, a oni koji žele na mejl redovno da dobijaju informacije o novim subvencijama, povoljnim kreditima i međunarodnim programima, mogu da se prijave i na newsletter. Domaće kompanije mogu da se prijave u Bazu dobavljača na sajtu RAV-a, koja im omogućava da predstave svoje kapacitete i proizvodne programe, a kompanijama koje traže dobavljače da identifikuju idealne partnere za snabdevanje.

Pratite nas na www.rav.org.rs kako biste ostali informisani o najnovijim aktivnostima i prilikama za razvoj vašeg poslovanja.



Конкурси за 2024. годину:

ЗА ПРАВНА ЛИЦА И ПРЕДУЗЕТНИКЕ:	ЗА РЕГИСТРОВАНА ПОЉОПРИВРЕДНА ГАЗДИНСТВА:
<ul style="list-style-type: none">• Конкурс за дугорочне кредите за инвестициона улагања;• Конкурс за дугорочне кредите за трајна обртна средства;• Конкурс за краткорочне кредите за обртна средства;• Конкурс за дугорочне кредите за развој туризма субвенционисан од стране Покрајинског секретаријата за привреду и туризам;• Конкурс за дугорочне кредите за инвестиције у оквиру ИПАРД програма• Конкурс за дугорочне кредите за финансирање климатски одрживих инвестиција	<ul style="list-style-type: none">• Конкурс за дугорочне кредите за пољопривреду;• Конкурс за дугорочне кредите за куповину пољопривредног земљишта;• Конкурс за дугорочне кредите за набавку пољопривредне механизације;• Конкурс за краткорочне кредите за обртна средства у пољопривреди;• Конкурс за дугорочне кредите за развој туризма субвенционисан од стране Покрајинског секретаријата за привреду и туризам;• Конкурс за дугорочне кредите за инвестиције у оквиру ИПАРД програма• Конкурс за дугорочне кредите за финансирање климатски одрживих инвестиција



Повољна каматна стопа; Рокови отплате до 7 година; Период
мировања до 2 године;
Без накнаде за обраду захтева; Конкурси нису временски ограничени

EU program jedinstvenog tržišta (Single Market Programme)

Republika Srbija je u septembru 2023. godine potpisala sporazum o učešću u EU programu jedinstvenog tržišta. Potpisivanjem Sporazuma o učešću Srbije u Programu jedinstvenog tržišta i to u okviru stuba II koji se odnosi na podršku malim i srednjim preduzećima, osigurana je podrška boljem pristupu evropskom tržištu, povoljnijem poslovnom okruženju i promociji preduzetništva. Evropska komisija je učesnicima u programu opredelila za realizaciju aktivnosti budžet od milijardu evra za period do 2027. godine. Važan cilj Programa jedinstvenog tržišta jeste kontinuitet u sprovođenju aktivnosti Programa za konkurentnost MSP – KOZME, koji je uspešno realizovan u Srbiji u prethodnom periodu. U Programu jedinstvenog tržišta mogu da učestvuju ravnopravno sa učesnicima iz Evropske unije preduzetnici, mala i srednja preduzeća i velike kompanije, ali i razvojne agencije, poslovne asocijacije, klasteri, privredne komore, naučne institucije i univerziteti. Otvorene pozive za dostavljanje predloga projekata u okviru ovog programa možete pratiti ovde.

Najvažnije inicijative u okviru stuba za mala i srednja preduzeća:

- Evropska mreža preduzetništva (Enterprise Europe Network)
- Platforma za saradnju Klastera (European Clusters Collaboration Platform)
- Erasmus za mlade preduzetnike (Erasmus for Young Entrepreneurs)



- Vodič – intelektualna svojina (Intellectual Property Helpdesk)
- Info Portal - Your Europe Business

Erazmus za mlade preduzetnike je program razmenu preduzetnika sa ciljem podrške novim i potencijalnim preduzetnicima da steknu i usavrše veštine u poslovanju tako što će u periodu od jednog do šest meseci provesti i raditi u nekoj od evropskih država. Na taj način podstiče se prekogranični prenos znanja i iskustva među preduzetnicima.

Erazmus za mlade preduzetnike pokrenula je Evropska komisija 2009. godine na inicijativu Evropskog parlamenta. Preduzetnici koji su učestvovali u programu u EU zemljama ističu da su njihova preduzeća otpornija, više rastu i u njima se stvara više radnih mesta. Približno 87% startap preduzeća, koja su osnovali učesnici programa i danas posluju, dok je prosečna stopa opstanka startap preduzeća u Evropi nakon tri godine poslovanja 57%. Osim toga, zbog saradnje sa evropskim privrednicima, ona su i aktivnija na stranim tržištima.

Centar za EU integracije kontinuirano organizuje info dane i radionice na kojima se predstavlja Program jedinstvenog tržišta i preduzećima pružaju informacije o pozivima, kao i saveti i smernice u procesu apliciranja.



Erasmus for Young Entrepreneurs

Celebrating 15 years of
Erasmus for Young Entrepreneurs:
empowering and connecting
entrepreneurs across borders

Zašto je ulaganje u investicioni fond pametna investicija



Miloš Nikolić, direktor prodaje, Intesa Invest a.d.

■ Gospodine Nikoliću, pojasnite nam pojам otvorenog investicionog fonda.

Otvoreni investicioni fondovi predstavljaju institucije kolektivnog investiranja u koje klijenti/investitori/članovi ulažu svoja slobodna sredstva koja se potom plasiraju u različite vrste finansijskih instrumenata u skladu sa investicionom politikom konkretnog fonda. Na svim razvijenijim tržištima, investicioni fondovi su mnogo popularniji način plasiranja viška likvidnosti, od standardnog tipa štednje (oročenih depozita), kako za pravna, tako i za fizička lica. U skladu sa domaćom regulativom, koja je u velikoj meri uskladjena sa regulativom Evropske unije, razvijene su različite vrste investicionih fondova, od onih koji imaju najviši stepen sigurnosti i služe sa očuvanje vrednosti imovine, do onih rizičnijih koji pretežno ulažu u akcije i služe za povećanje vrednosti imo-

vine u dužem roku. Imajući u vidu visoku averziju domaćih klijenata prema riziku, na našem tržištu dominiraju novčani fondovi, odnosno fondovi očuvanja vrednosti imovine u koje je investirano gotovo 90% imovine svih domaćih otvorenih investicionih fondova.

■ Prilikom odabira fonda u koji će uložiti svoja sredstva, na šta klijent treba posebno da obrati pažnju i kako da izabere fond?

Preporuka je da svaki klijent pre nego što doneše investicionu odluku, nezavisno od toga da li je vezana za investicione fondove ili neki drugi oblik ulaganja, napravi detaljnu analizu svojih investicionih preferencija, tako što će odgovoriti na sledeća 3 pitanja:

- Koji je moj investicioni cilj ili očekivani prinos?
- Koliki je moj investicioni horizont, odnosno na koji period mi sredstva koja uložim neće biti potrebna za korišćenje?
- Koji je moj profil rizičnosti, odnosno koji nivo investicionog rizika mogu da preuzmem?

Prilikom odabira, potrebno je i da klijent razmotri sve investicione ciljeve, rizike, troškove i naknade investicionog fonda u koji planira da uloži svoja finansijska sredstva, kako bi doneo odluku koja će biti u skladu s njegovim potrebama i očekivanjima.

■ Koji Vaši fondovi su najinteresantniji pravim licima?

Sve veći broj pravnih lica prepoznaje prednosti ulaganja u fondove očuvanja vrednosti imovine, odnosno novčane fondove, u poređenju sa kratkoročnim ili prekonoćnim (overnight) depo-

Intesa Invest fondovi očuvanja imovine



zitima. Intesa Invest trenutno upravlja imovinom dva novčana otvorena investiciona fonda:

- Intesa Invest Cash Dinar UCITS fond (klasifikovan kao fond očuvanja vrednosti imovine denominovan u dinarima),
- Intesa Invest Cash Euro UCITS fond (klasifikovan kao fond očuvanja vrednosti imovine denominovan u evrima),

Pored ovih, Intesa Invest nudi mogućnost ulaganja i u fondove s potencijalno većim nivoom pristupa, uz, prirodno, veći očekivani nivo rizika:

- Intesa Invest Comfort Euro UCITS fond (klasifikovan kao prihodni fond denominovan u evrima),
- Intesa Invest Flexible Euro UCITS fond (klasifikovan kao balansirani fond denominovan u evrima),
- Intesa Invest Alternative (klasifikovan kao otvoreni alternativni investicioni fond denominovan u evrima).

Ovako diversifikovana paleta investicionih proizvoda kreirana je kako bi zadovoljila najrazličitije potrebe naših klijenata po pitanju očekivanog pristupa i pripadajućeg rizika ulaganja. Dodatno, Banca Intesa ad Beograd, koja je osnivač i jedini vlasnik Društva Intesa Invest, sve svoje klijente

koji ulažu u investicione fondove oslobođila je troškova dinarskog i deviznog platnog prometa. Uzimajući sve karakteristike i prednosti ulaganja u pojedinačne vrste fondova, u praksi se pokazalo da su novčani fondovi Intesa Invest Cash Dinar i Intesa Invest Cash Euro ti koje odlikuje stabilan rast vrednosti investicionih jedinica od samog osnivanja do danas.

■ Koja je prednost ulaganja u investicione fondove u odnosu na druge oblike investiranja?

Osnovne prednosti ulaganja u naše fondove su:

- Finansijski prihodi od ulaganja u ovu vrstu investicionih fondova, koji su konkurentniji od prihoda ostvarenih po osnovu kamate na prekonoćne depozite, a najčešće i od kamate na kratkoročne depozite kod banaka,
- Mnogo veći stepen fleksibilnosti koji imaju klijenti, jer se u pogledu iznosa i roka na koji će ulagati ne opredeljuju unapred, već imaju mogućnost efikasnijeg i jednostavnijeg upravljanja viškom svoje likvidnosti. Konkretno, u slučaju kada raspolažu viškom likvidnosti, mogu ga jednostavnim, onlajn transferom uložiti u



fond, a onda kada postoji potreba za povlačenjem celine ili dela uloženih sredstava, dostupna su im u najkraćem roku i to bez gubitka, do tada, ostvarenog prinosa,

- Novčani fondovi, u skladu sa regulativom, dominantno ulažu u bankarske depozite sa maksimalnim dospećem od godinu dana i (državne) obveznice, čime se investicioni rizik može gotovo izjednačiti sa rizikom pojedinačnog depozita. Dodatna prednost ulaganja u novčane fondove je i postojanje efekta diversifikacije,
- Transparentnost, odnosno svakodnevni uvid u vrednost ukupnog ulaganja.

■ Intesa Invest je jedan od najvećih konkurentskih društava za upravljanje na srpskom tržištu, kako očekujete da će se u buduće razvijati vaše poslovanje, odnosno koliko očekujete da će imovina fondova porasti?

U našoj zemlji trenutno postoji 6 društava za upravljanje otvorenim investicionim fondovima koji organizuju i upravljaju sa ukupno 29 fonda. Činjenica da je industrija otvorenih investicio-

nih fondova u Srbiji samo u 2023. godini ostvarila rast od čak 73%, a sa sličnim tempom nastavila i u prvim mesecima tekuće godine, čime je ukupna imovina pod upravljanjem po prvi put prešla jednu milijardu evra bi mogla da se protumači kao znak velikog potencijala za dalji razvoj ove delatnosti u našoj zemlji u periodu koji je pred nama.

Kada je Intesa Invest u pitanju, veoma smo ponosni na činjenicu da smo za gotovo šest godina koliko postojimo na tržištu opravdali poverenje od preko 15.500 klijenata, kao i da smo na kraju 2023. godine upravljali sa više od 350 miliona evra imovine. Osim toga, rezultati koje smo ostvarili tokom prva dva meseca 2024., govore u prilog tome da ćemo nadmašiti rezultat koji je postignut u prethodnoj godini, a koji je bio iznad svakih očekivanja. Ono što je sigurno je da Intesa Invest sa svojom raznovrsnom paletom investicionih fondova može da zadovolji različite investicione potrebe klijenata, a da imajući u vidu pripadnost jednoj od najvećih evropskih finansijskih grupacija, Intesa Sanpaolo, domaćem tržištu donosi vrhunsko znanje i iskustvo u upravljanju imovinom.

SME HUB – Tvoja firma svetski dobavljač



SME HUB predstavlja ključnu inicijativu za razvoj i transformaciju poslovanja proizvođačkih malih i srednjih preduzeća koja teže da bude deo lanca snabdevanja multinacionalnih i velikih domaćih kompanija. S fokusom na unapređenje internih resursa, kapaciteta i sposobnosti, SME HUB donosi inovativan praktičan pristup podršci, objedinjujući ekspertizu, bespovratna finansijska sredstva i proaktivnu saradnju sa raznorodnim industrijama.

SME HUB čini tim profesionalaca, koji dolazi iz pri-vrede i koji se bavi transformacijom poslovanja lokalnih firmi i podrškom u partnerstvima sa multinacionalnim i velikim domaćim kompanijama. Mi-sija SME HUB je da transformiše poslovanje lokalnih firmi i pruži im podršku da se povežu sa velikim kompanijama, a sve to uz finansiranje, odnosno bespovratna sredstva. SME HUB ima budžet, koji je vredan više od 7 miliona švajcarskih franaka, sa namerom da što veći broj domaćih malih i srednjih

preduzeća prođe kroz proces poslovne transformacije u narednih pet godina. Zadatak SME HUB je da velike domaće i multinacionalne kompanije poveže sa adekvatnim domaćim dobavljačima i da kroz analizu poslovanja, uz konsultante, finansira i koordinira modernizaciju poslovanja i tako otkloni sve eventualne prepreke za uspostavljanje dalje saradnje. Krajni cilj je da lokalno preduzeće koje je ušlo u projekat postane dobavljač velikoj domaćoj ili multinacionalnoj kompaniji i na taj način uđe na globalno tržište.

SME HUB je produkt javno-privatnog partnerstva Vlade Švajcarske koju predstavlja Švajcarska agen-cija za razvoj i saradnju (SDC) i srpske kompanije ICT Hub i predstavlja važnu spomu u sprskoj privredi i podršci malim i srednjim preduzećima u Srbiji.

Tim SME HUB je tu da stvori sve neophodne uslove za transformaciju poslovanja, odnosno za una-pređenje poslovnih performansi i funkcija domaćih

malih i srednjih preduzeća kako bi odgovorili na sve zahteve domaćih velikih ili multinacionalnih kompanija. Očekuje se da će se zahvaljujući ovom projektu povećati produktivnost srpskih firmi, proširiti njihovo potencijalno tržište i na kraju dovesti do veće profitabilnosti i proširenja obima poslovanja i novih radnih mesta. SME HUB je drugačiji od ostalih u Srbiji po tome što pored finansijskog momenta, odnosno bespovratnih sredstava, pokriva raznovrsne industrije poput automobilske, građevinske, robe široke potrošnje i druge, ali i kreira aktivnu platformu saradnje za sve tržišne učesnike. S obzirom da se radi o veoma živoj stvari, kao i da je jedina konstanta promena, SME HUB tim se trudi da budu preduzetni i agilni, a sam ključ nalazi se u razumevanju potreba tržišta, malih i srednjih preduzeća i velikih domaćih i multinacionalnih kompanija.

Postoje određeni kriterijumi koji su neophodni za ulazak u projekat, a to je da domaće malo ili srednje preduzeće ima minimum 15 zaspolenih, da postoji 3 godine, da ima godišnji prihod od 200 hiljada evra i da je 51 posto u srpskom vlasništvu. To su neki osnovni kriterijumi za ulazak u program, ali postoje i neki specifični uslovi koje postavljaju velike domaće i multinacionalne kompanije, a koji se tiču procesa, sertifikacija, licenci, standarda...

Svaka velika kompanija u zavisnosti od industrije ima svoje određene standarde koje malo ili srednje preduzeće mora da ispunи kako bi postalo njihov dobavljač. U tom povezivanju SME HUB igra ključnu ulogu, kao i u tome da domaće firme dostignu te određene standarde, kroz poslovne transformacije, kako bi ostvarile saradnju sa velikim domaćim i multinacionalnim kompanijama.

SME HUB pruža bespovratna sredstva za biznis transformaciju u vrednosti maksimum do 100.000 evra. Ona mala ili srednja preduzeća koja ispunjavaju uslove mogu da dobiju sredstva za neophodne sertifikate, licence, ERP, profesionalizaciju menadžmenta, izgradnju sistema, reorganizaciju firme, upravljanje finansijama, tokovima novca, ljudskim resursima, prodajom, bezbednost i zaštitu na radu, ESG...

SME HUB pruža lokalnim firmama mogućnost da na jednom mestu dobiju adekvatnu stručnu podršku i priliku da kroz ovaj projekat dobiju najbolje konsultante iz različitih oblasti.

Svaka domaća firma želi da sarađuje ili već sarađuje sa multinacionalnom ili velikom domaćom kompanijom, može da popuni formular na sajtu SME HUB. Nakon toga, tim projekta će lično kontaktirati predstavnike preduzeća radi informisanja o daljim koracima.



Pravna podrška u službi razvoja biznisa malih i srednjih preduzeća (MSP). Iskustva sa radom MSP

GECIĆ | LAW

■ Značaj korporativne advokature u podršci razvoju preduzetništva tj. malih i srednjih preduzeća (MSP).

- U osnovi preduzetništva je ideja koja može imati novčanu vrednost. Ideja može sadržati i inovaciju, što uvećava njenu vrednost. Za sprovođenje ideje je neophodno posedovati tačnu, potpunu i blagovremenu poslovnu informaciju. Iz perspektive biznisa, informacije o pravnom tj. regulatornom okruženju svakako predstavljaju takve informacije, koje se uzimaju u obzir prilikom poslovnog planiranja.

• Korporativna advokatura tj. pravna podrška MSP se tradicionalno ogleda u pravnom savetovanju i u zastupanju pred nadležnim institucijama.

• Međutim, korporativna advokatura prevaziđa tradicionalno pružanje pravnih usluga. Korporativne advokatske kancelarije imaju značajne kapacitete, u smislu:

- Povezivanja MSP sa svojom klijentskom bazom, čime se potencijalno širi poslovni portfolio MSP

- Povezivanja MSP sa investitorima, čime se MSP stavljuju na raspolaganje izvori finansiranja

- Komunikacije sa nadležnim institucijama, u cilju nalaženja adekvatnog pravnog rešenja za poslovne potrebe MSP

- Praćenja i učestvovanja u zakonodavnim procesima, sa ciljem stvaranja pozitivnog pravnog okruženja za MSP

- Komunikacije i zajedničkog rada sa biznis planerima, računovođama i revizorskim kućama.

• Značaj psihologije u radu sa klijentima, uključujući i MSP. Za uspešnost jednog biznisa je takođe bitno da se uspostavi odnos poverenja na liniji advokat-preduzetnik, i advokat po pri-



rodi stvari mora identifikovati psihološki profil svog klijenta, kako bi znao kako da adekvatno reaguje svojim savetom. To može biti od velikog značaja za donošenje blagovremenih i pravilnih poslovnih odluka.

- Značaj sposobnosti advokata da „prevedu“ pravnu terminologiju i pravne situacije na jezik biznisa.

■ Pravne oblasti od značaja za pokretanje biznisa MSP.

• Radni odnosi (ugovori o radu, interna akta, radne dozvole, prijave radnika)

• Zaštita podataka o ličnosti (interna akta, regulatorna pitanja).

• Intelektualna svojina (naročito kod MSP koje se bave informacionim tehnologijama)

• Platni promet (otvaranje bankovnih računa i druge platne usluge)

• Porezi i carine

• Zaštita stranih ulaganja (dvostruko oporezivanje (DTT) i podsticanje stranih ulaganja (BIT))

• Ugovori

• EU regulatorni okvir (kod izvozno orijentisanih MSP).

■ Najznačajnije državne i poslovne institucije za pokretanje biznisa MSP

- Agencija za privredne registre
- Poreska uprava
- Poslovne banke
- Razvojna agencija Srbije
- Fondovi (Fond za razvoj Srbije, Razvojni fond Vojvodine, Fond za inovacionu delatnost, venture fondovi za startape itd.)
- Privredna komora Srbije

■ Profili MSP

- Prema delatnosti: informacione tehnologije, prehrambena industrija, uslužni sektor.
- Startapi (mahom iz oblasti informacionih tehnologija).

■ Problemi sa kojima se suočava preduzetništvo tj. MSP u razvijanju biznisa:

- Izvori finansiranja. I pored solidnih zakonskih okvira, postoji nedovoljna razvijenost domaćih alternativa bankarskom finansiranju. Banke preferiraju rad sa građanstvom ili sa korporacijama, obzirom MSP po pravilu nose veće rizike za banku. Domaći startapi se okreću inostranim izvorima finansiranja.
- Regulatorne prepreke (devizni i AML propisi).
- Ažurnost nadležnih institucija.
- Nedovoljna ili slaba moć pregovaranja sa korporacijama.

■ Problemu u radu MSP:

- Neshvatanje značaja pravnog saveta.
- Davanje nepotpunih informacija za potrebe pravnog savetovanja i zastupanja.
- Nepostojanje biznis plana ili adekvatnog biznis plana.
- Loš finansijski menadžment.
- Problem prepoznavanja kapaciteta i potencijala korporativne advokature.
- Nedovoljno razvijene ideje.
- Nedostatak adekvatnih ljudskih resursa koji mogu da iznesu poslovne planove.
- Loša komunikacija u lancu odlučivanja MSP.
- Sposobnost da se prepozna kada je „biznis“ prerastao preduzetnika.

■ Izazovi MSP u trendu:

- Veštačka inteligencija. Pozitivne i negativne strane uvođenja veštačke inteligencije u poslovni proces.
- Nedostatak radne snage (hronični problem u Srbiji, trend „uvoza“ radne snage).
- Usložnjavanje i širenje regulatornog okvira.

GECIĆ LAW – VAŠ PARTNER U RAZVOJU VAŠEG BIZNISA

Gecić Law pruža širok spektar pravnih usluga klijentima u Jugoistočnoj Evropi. Posvećeni smo izgradnji dugoročnih odnosa sa našim klijentima i pružamo podršku njihovim poslovnim uspesima primenjujući inovativne metode u rešavanju pravnih pitanja. Ekskluzivno članstvo u dve elitne međunarodne mreže advokatskih kancelarija, TerraLex i TAGLaw, omogućuje nam i da zadovoljimo potrebe naših klijenata širom sveta, gde god da se oni nalaze. U poslovnom okruženju koje se stalno menja, rukovodimo se posebnim potrebama svakog klijenta u rešavanju najsloženijih pravnih izazova u brojnim pravnim oblastima, granama privrede i jurisdikcijama, ostvarujući poslovne prilike i stvarne rezultate.

Kvalitet našeg rada više godina zaredom prepoznaju vodeći globalni pravni direktorijumi, kao što su The Legal 500, Chambers and Partners, Who's Who Legal i Benchmark Litigation, a ponosni smo dobitnik i prestižnih The Lawyer nagrada za Advokatsku kancelariju 2021. godine za region Jugoistočne Evrope i Advokatsku kancelariju 2020. godine za region Istočne Evrope i Balkana. 2019. godine smo proglašeni za vicešampiona u kategoriji „Najznačajniji predmet u oblasti prava konkurenčije“ u celoj kontinentalnoj Evropi.

Advokatsku kancelariju Gecić Law su 2015. godine osnovali istaknuti pravnici i profesionalci, ujedinjeni vizijom stvaranja istinske korporativne meritokratije i težnjom izvršnosti u advokatskoj praksi. Negujemo strateški pristup poslovnim izazovima, principe saradnje i korporativne odgovornosti i posvećeni smo unapređenju poslovanja naših klijenata, ali i dobrobiti zajednice čiji smo deo.

Investicije u aktuelnim ekonomskim okolnostima i zbog čega su neophodne



dr Jelena Vasić, rukovodilac Centra za strateške analize, analitiku, planiranje i publikacije, PKS

Brojni globalni rizici poslovanja i aktuelne geopolitičke tenzije utiču na domaće tržište i investicionе odluke poslovne zajednice i sektora domaćinstva, a neizvesnost i dalje predstavlja rizik projekcije inflacije i rasta ukupne proizvodnje. Najveći izazov sa kojim se suočava domaća privreda jeste usporavanje međunarodne tražnje vodećih spoljnotrgovinskih partnera, posebno evropskih izvoznih tržišta za proizvode i usluge domaćeg porekla. Po red tога, posledice rasta cena inputa za proizvod-

nju se i dalje osećaju, raste cena kontejnerskog transporta, kamatne stope su visoke, aktuelna je neizvesnost na tržištu energenata a nedostatak radne snage (prerađivačka industrija, građevinarstvo, saobraćaj, ugostiteljstvo) dodatno otežava poslovanje. Internacionalizacija otvara i pitanje usklađenosti sa Zelenom agendom odnosno ciljevima dostizanja karbonski neutralne proizvodnje do 2045. godine. S obzirom na to da je domaća privreda sve više integrisana u evropske ekonomske tokove, smanjenje tražnje u članicama evrozone utiče nepovoljno na performanse rasta domaćih industrijskih kompanija (posebno metalska i hemijska industrija).

Visoke kamatne stope na kredite destimulativno deluju na potrošnju i investicije ali se očekuje postepeno smanjenje kamatnih stopa od juna 2024. godine, što je pozitivni uticaj na investicionu aktivnost i potrošnju stanovništva. Popuštanjem monetarne politike u evrozoni može se očekivati obnova investicione aktivnosti, kao jedne od glavnih komponenti rasta.

Priliv stranih direktnih investicija u Srbiju je u 2023. godini dostigao 4,2 milijarde evra, što predstavlja međugodišnji pad od 2,5%. Strane direktnе investicije su i geografski diversifikovane, s rastućim učešćem zemalja iz Evropske unije i azijsko-pacičkog regiona. Vodeći razlozi za visok nivo investicija su makroekonomска stabilnost, povoljna poslovna klima i sporazumi Srbije o slobodnoj trgovini sa drugim zemljama.

Sve tri kreditne rejting agencije (Fitch Ratings, Standard and Poor's, Moody's) tokom 2023. godine potvrđile su kreditni rejting Srbije na jedan nivo ispod investicionog (BB+, BB+, Ba2) uz stabilne izglede da u narednom periodu dode do unapre-

Fitch

BB+ / stabilni izgledi
od 09.02.2024.

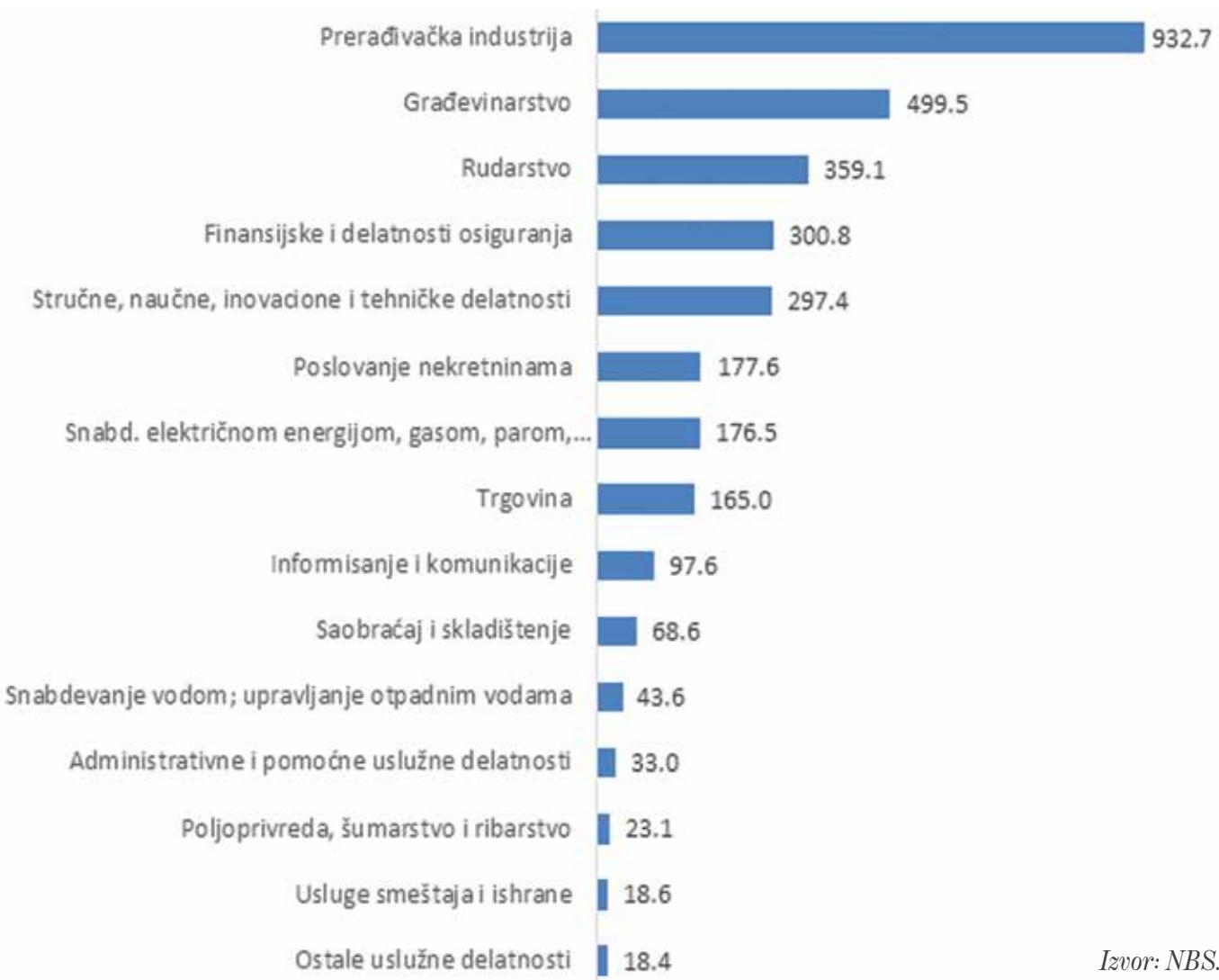
S&P

BB+ / стабилни изгледи

Moody's

Ba2 / stabilni izgledi
od 08.09.2023.

PRILIV SDI, PO SEKTORIMA (JANUAR-SEPTEMBAR 2023. GODINE)

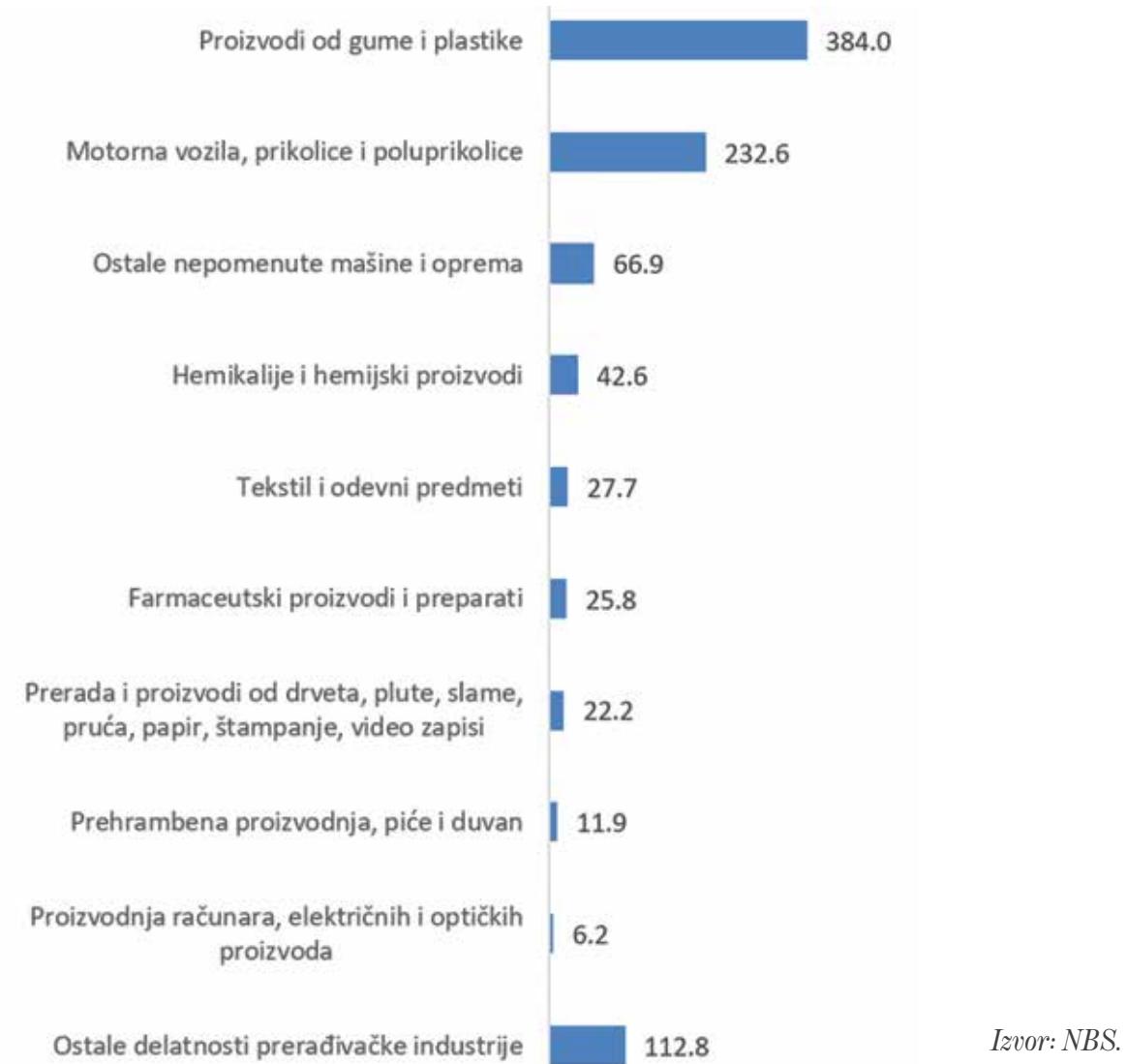


đenja. Iz S&P navode da su neizvesnosti iz međunarodnog okruženja i dalje značajne, ali da Srbija uspeva da eksterne izazove amortizuje povoljnim domaćim kretanjima i adekvatnim ekonomskim politikama. Agencija navodi da stabilni izgledi Srbije za dalje povećanje kreditnog rejtinga uvažavaju činjenicu da domaća privreda i dalje beleži rast, iako u zemljama evrozone, koje su naši najvažniji trgovinski partneri, poput Nemačke i Italije, usprava ekonomska aktivnost.

Priliv stranih direktnih investicija je drugu godinu zaredom premašio je 4,5 milijarde evra što pred-

stavlja stimulans proizvodnji i uslugama a potvrđuje da strane kompanije percipiraju našu zemlju kao atraktivno područje za investiranje. I činjenica da postoji kontinuitet priliva stranog kapitala već nekoliko godina (kao i da se očekuje nastavak ovog trenda u narednim godinama), pokazuje da je Srbija održiva destinacija za investicije uprkos višedimenzionalnoj krizi u prethodnom trogodišnjem periodu. Prema proceni Narodne banke Srbije, učešće finskih investicija u nominalnom BDP-u je u 2023. godini iznosilo preko 23%, pri čemu se, uzveši u obzir i planirane kapitalne infrastrukturne projekte to-

PRILIV SDI U PRERAĐIVAČKU INDUSTRIJU, PO PRIVREDNIM GRANAMA
(JANUAR-SEPTEMBAR, 2023)



kom narednih godina i očekivana ulaganja u vezi sa Ekspo 2027, u srednjem roku očekuje se da učešće investicija u BDP-u i dalje raste. Pored toga, povećan je intenzitet investicionih aktivnosti javnog i privatnog sektora a tokom naredne dve godine. Kada se osvrnemo na donošenje odluke o investiranju iz ugla pojedinačnog privrednika, otvaraju se brojna pitanja počev od prioriteta u šta investirati, do kog novčanog iznosa, da li su dostupni pod-

sticaji za investicije, kako će se ulaganje odraziti na ciljeve poslovanja i druga pitanja. Prema zvaničnim podacima najviše se investira u domaću i uvoznu opremu i građevinske objekte, ali i druge veoma bitne segmente poslovanja: obuka radne snage radi unapređenja produktivnosti, marketing, digitalne alate i baze podataka, razvoj komunikacije sa poslovnim partnerima i korisnicima proizvoda i usluga.



Uložite u fondove kojima upravlja Intesa Invest ad Beograd i imate mogućnost da potencijalno uvećate svoja finansijska sredstva.
Saznajte više na: www.intesainvest.rs



**INTESA
INVEST**

Company of **INTESA SANPAOLO**

Savetujemo da razmotrite sve investicione ciljeve, rizike, naknade i troškove investicionog fonda pre nego što se odlučite da investirate.
Ovaj oglas je informativnog karaktera i kreiran je u promotivne svrhe.

**BRINEMO O SVEMU
ŠTO VAM ZNAČI.**

