

# Privreda Srbije ima

**"Pokušavamo da se fokusiramo na stvari koje svojim iskustvom iz Nemačke možemo da unapredimo ovde. Koncentrišemo se, pre svega, na infrastrukturu kvaliteta, koja je dobro razrađena u Nemačkoj, na inovacije u poslovanju, omogućavamo transfer znanja, doprinosimo stvaranju poslovnih mogućnosti da motivišemo ulagače da investiraju u Srbiji i spajamo nemačke investitore kojima trebaju dobro obučeni ljudi sa privrednim preduzećima u Srbiji koja odgovaraju njihovim zahtevima", kaže rukovodilac Programa dr Stephen Heieck. Program finansira nemačka savezna vlada kroz nemačku organizaciju za međunarodnu saradnju – GIZ**



**K**ao jedan od ciljeva koji idu ruku pod ruku priključivanju Srbije Evropskoj uniji navodi se i veća konkurentnost domaćih preduzeća i njihova ekspanzija na evropskom, ali i na globalnom tržištu. Ne treba posebno naglašavati koliko bi ovaj potez doprineo smanjenju nezaposlenosti i popravljanju državnog budžeta i imidža Srbije, a entuzijazam koji tim povodom ističu, pre svih, političari dodatno bi trebalo da ohrabri privrednike na tom putu. Sa druge strane, gotovo svakodnevno svedočimo zatvaranju preduzeća u zemlji. Činjenice govore da je srpska privreda, u poređenju sa razvijenim privredama u EU, nedovoljno konkurentna (po globalnom indeksu konkurentnosti na svetskom tržištu, zauzimate 95. od 144 mesta), u inovacije u proizvodnji se ulaže 0,75 odsto od bruto nacionalnog proizvoda (što je pet puta manje od postotka koji ulažu razvijene zemlje, Nemačka je, na primer, uložila 2,9 odsto u 2011. godini), a nezaposlena je četvrtina stanovništva.

**NOV NAČIN RAZMIŠLJANJA:** "Živimo u vremenu u kome zemlje otvaraju svoja tržišta, omogućavajući time malim i srednjim preduzećima da se takmiče sa ostalim igračima na velikim tržištima", kaže za

"Vreme" rukovodilac Programa za "Podršku razvoja konkurentnosti malih i srednjih preduzeća u Srbiji" – ACCESS, nemačke organizacije za međunarodnu saradnju – GIZ, dr Stephen Heieck. "To podrazumeva promenu načina razmišljanja i potpuno nov pristup biznisu. Kada gledate u makropodatke, videćete da je u privredi Srbije država, odnosno javni sektor, još uvek prisutna. Zato je važno osnažiti privatni sektor. Danas svi pričaju o mogućnostima i izazovima da izađu na tržište. To zvuči jako jednostavno, ali je u praksi jako teško. Da bi jedno malo ili srednje preduzeće postiglo konkurentnost u toj tržišnoj utakmici, mora postojati zakonski okvir, kao i institucije i organizacije koje će im u tome pomoći. To je veliki izazov i zadatak kome je ovaj program dugoročno posvećen."

U Srbiji u ovom trenutku posluje više od 290.000 malih, srednjih i mikro preduzeća, što čini oko 98,8 odsto svih privrednih subjekata u zemlji. Za većinu njih, nažalost, zajedničko je to što beleže nizak nivo produktivnosti, malo ulažu u inovacije proizvodnih procesa i nemaju potrebne sertifikate da bi svoje proizvode (i usluge) izvozili na razvijena tržišta. Uprkos tome što postoji čak 105 nacionalnih

strategija koje se tiču kreiranja ambijenta za inovacije i infrastrukturu kvaliteta, njihova primena u praksi je ograničena. Ipak, predstavnici Programa ACCESS su optimisti.

"Pred Srbijom je još uvek dosta izazova na putu priključenju Evropskoj uniji, ali ukoliko pogledamo uslove za sprovođenje poslovne politike na unutrašnjem planu i uporedimo ih sa stanjem u EU, videćemo da na mnogim poljima postoji veliki prostor za napredovanje", kaže Tomislav Knežević, stariji menadžer projekta.

Sa njim se slaže i Jürgen Kappenmann, savetnik u programu za razvoj privatnog sektora: "Kada je reč o investicionoj klimi i uslovima za razvoj biznisa u Srbiji situacija se poslednjih godina generalno popravila. Ako pitate ljude iz stranih firmi koje već duže vreme posluju u Srbiji, oni

# potencijal



Foto: REUTERS

**ACCESS TIM NA OKUPU:** (slevo nadesno) Jürgen Kappenmann, Helmut Mairhofer, Vera Bjelajac, dr Stephen Heieck, Emilija Stefanović, Tomislav Knežević, Nataša Kovačević i Tamara Ilić

za investicije Vojvodine organizovali smo niz aktivnosti gde smo našim proizvođačima dali informaciju da to interesovanje postoji. Rezultat je da sada pod različitim uljanim kulturama imamo mnogo veću površinu i da naši proizvođači imaju dobar plasman u inostranstvu.”

Osim što je fokusiran na pružanje podrške malim i srednjim preduzećima, ACCESS pruža podršku i poslovnim udruženjima u cilju što kvalitetnijeg pružanja usluga. Kako u Srbiji još uvek ne postoji dovoljno mehanizama, kako nacionalnih programa za podršku preduzećima, tako ni privatnih izvora finansiranja, ACCESS se orijentisao na start-up i early stage finansije i pružanje podrške u cilju promocije inovativnih kompanija kroz Mrežu poslovnih anđela Srbije (SBAN), SEE ICT i Fond za inovacionu delatnost, ali, kako kažu sagovornici “Vremena”, ovaj segment je u razvoju i dovoljan priliv kapitala još nije pristupačan malim i srednjim preduzećima.

**KVALITET PRE SVEGA:** “Pokušavamo da se fokusiramo na stvari koje svojim iskustvom iz Nemačke možemo da unapredimo ovde. Koncentrišemo se, pre svega, na infrastrukturu kvaliteta, koja je dobro razrađena u Nemačkoj, na inovacije u poslovanju, omogućavamo transfer znanja, doprinosimo stvaranju poslovnih mogućnosti da motivišemo ulagače da investiraju u Srbiji i spajamo nemačke investitore kojima trebaju dobro obučeni ljudi sa privrednim preduzećima u Srbiji koja odgovaraju njihovim zahtevima”, objašnjava dr Heieck. “U ovom trenutku, kada je Srbija na korak od toga da postane članica EU, posebno smo fokusirani na infrastrukturu kvaliteta, jer to je veoma važno za Uniju.”

U infrastrukturi kvaliteta (IK) interakcija sa trgovinskim partnerima je pitanje

će vam reći da su se stvari promenile na bolje. Nemački partneri naročito, u Srbiji prepoznaju veliki potencijal. Ipak, pred nama je još puno posla.”

**ANALIZE I REŠENJA:** Program ACCESS je do sada, zajedno sa partnerima u IT sektoru, sektoru organske proizvodnje i u mašinstvu, inicirao i pomogao izradu sektorskih analiza koje daju odgovor na pitanja koliko je preduzeća i zaposlenih u njima, čime se ta preduzeća bave i kako bi mogla da se pozicioniraju na tržištu. Rezultati tih analiza su statistički podaci na osnovu kojih preduzeća imaju bolju poziciju za pregovaranje sa državom, ali i poslovnim partnerima iz inostranstva.

Dobar primer u kome je sektorska analiza dala rezultate je organska poljoprivreda, jedna od retkih grana koje beleže konstantan rast bez obzira na svetsku

ekonomsku krizu. Samo u poslednjih deset godina organska poljoprivreda je zabeležila porast od 10 odsto. Sa druge strane, potencijal ove grane poljoprivrede do 2009. godine u Srbiji uopšte nije bio iskorišćen. “Počeli smo da se bavimo organskom poljoprivredom pre četiri godine. Prvo što smo uradili je da smo sprovedli sektorske analize koje su pokazale da uljane kulture imaju veliki potencijal na tržištu Evrope”, kaže Emilija Stefanović, menadžer projekta u sektoru za organsku poljoprivredu. “U to vreme se kod nas te kulture nisu ni gajile organski, tako da smo imali situacije da su nam bile tražene, ali da ih nismo mogli ponuditi. U saradnji sa našim različitim partnerima, među kojima su i Nacionalna asocijacija za razvoj organske poljoprivredne proizvodnje Srbije – ‘Serbia Organica’, i uz podršku fonda

## O programu

Program za "Podršku razvoja konkurentnosti malih i srednjih preduzeća u Srbiji u skladu sa procesom pridruživanja Evropskoj uniji" – ACCESS (Assistance to the Competitiveness and Compatibility with the EU of Serbian Small and Medium-sized Enterprises), pokrenut je u okviru bilateralne saradnje između vlada Savezne Republike Nemačke i Republike Srbije sa ciljem razvijanja okvirnih uslova i formiranja ambijenta u kome mala i srednja preduzeća mogu da postanu vidljivija i ekvivalentna sa preduzećima u EU. Iako je implementacija Programa počela u januaru 2011. godine, podrška malim i srednjim preduzećima kroz partnerstvo sa Vladom Nemačke i nemačkim Saveznim ministarstvom za međunarodnu ekonomsku saradnju traje od 2001.

"Reč je o dugotrajnoj kontinuiranoj podršci na kojoj je Srbija insistirala iz više razloga. Nemački model, pogotovo na polju promocije inovacija i u oblasti infrastrukture kvaliteta, jeste nešto ka čemu je Srbija težila u procesu tranzicije. Od 2001. do 2011. samo se menjao nivo na kome se ta podrška realizovala. Ranije se dosta radilo na mikronivou, direktno sa preduzećima koja žele da posluju van granica zemlje i da vide kakva je poslovna klima u EU. Do početka implementacije Programa ACCESS radili smo na rešavanju konkretnih problema koje preduzeća imaju u svojim procesima proizvodnje, dok sada više radimo na kreiranju boljeg poslovnog ambijenta i boljeg dijaloga sa državom, ali i stranim partnerima", kaže Tomislav Knežević.

ACCESS je veliki, kompleksan i multidisciplinarni Program, zasnovan na tri komponente: uspostavljanju bolje poslovne i investicione klime, uvođenju inovacija u proizvodnju i preduzetništvo i implementiranje infrastrukture kvaliteta. Sve ove komponente odnose se na četiri sektora obuhvaćena ovim Programom, a to su: sektor organske poljoprivrede, sektor mašinske industrije, IT sektor i sektor za energetske efikasnost.

S tim u vezi, Program realizuje svoje aktivnosti u saradnji sa partnerima iz političke i poslovne sfere.

"Naš ključni politički partner je Ministarstvo privrede, a na državnom nivou, saradujemo i sa Ministarstvom poljoprivrede (kroz sektor organske poljoprivrede) i sa Ministarstvom obrazovanja, nauke i tehnike, koje je bitan partner kada govorimo o inovacijama. Naši ostali partneri su sve institucije, koje u ime države implementiraju strategije važne za poslovanje malih i srednjih preduzeća i dobru praksu. Među njima su Nacionalna agencija za regionalni razvoj, Inovacioni fond i univerziteti. Takođe, bitni partneri su nam predstavnici privrede a to su komore, udruženja i klasteri sa kojima saradujemo na svakodnevnom nivou i oni bi trebalo da budu ti koji će u budućnosti nastaviti rad na tom projektu", kaže rukovodilac Programa dr Stephen Heieck i ističe da, osim toga što podrška razvoju malih i srednjih preduzeća u Srbiji kontinuirano dugo traje, tim koji je okupljen na Programu ACCESS ima kompetentan tim, sastavljen od inženjera, pravnika, politikologa i ekonomista koji na ovim ciljevima godinama rade posvećeno.

U prvu fazu Programa, koja traje od januara 2011. do januara 2014. uloženo je 4,5 miliona evra. Druga faza Programa počinje 1. januara sledeće godine i traje do kraja 2016. U nju će biti uloženo tri miliona evra.

akreditacije, potvrđuje jedino nacionalno akreditaciono telo (ATS, Akreditaciono telo Srbije).

Veliki uspeh za Srbiju je to što je Akreditaciono telo Srbije, prošle godine, potpisalo memorandum kojim je i zvanično potvrđena ekvivalentnost sistema akreditacije sa evropskim i svetskim.

Pored ocenjivanja usaglašenosti standardizacija je takođe važan element IK. Standardizacija je u Srbiji



predstavljena kroz jedno telo – Institut za standardizaciju Srbije (ISS). Jedan od glavnih zadataka ISS-a je da industriju obezbedi sa harmonizovanim standardima, što on uspešno radi, do sada je usvojio 92 odsto standarda EU. "Na osnovu toga svi u trgovinskom lancu se mogu osloniti na to da kompanije na srpskom i EU tržištu mogu da koriste iste, harmonizovane standarde", objašnjava Helmut Mairhofer i dodaje da je druga važna stvar na kojoj EU insistira poštovanje principa metrologije: "To je još jedna institucija u okviru nacionalne infrastrukture kvaliteta, a ona osigurava i garantuje da je npr. jedan kilogram (jabuka), metar (tekstila) ili litar (mleka) isti na tržištu, i u Beogradu i u Parizu i Londonu. Bez zadovoljavanja ovih uslova Srbija nema mogućnost ni da uvozi ni da izvozi u inostranstvo. Sve ovo je celina koja se naziva nacionalni sistem infrastrukture kvaliteta i sve mora biti u koliniziji jedno s drugim."

Emilija Stefanović objašnjava da je ulazak cele zemlje na listu ekvivalentnih

poverenja i kredibiliteta. Drugim rečima, ukoliko kompanija želi da plasira proizvod na tržište EU, taj proizvod mora da bude usaglašen sa zakonskim zahtevima EU", objašnjava Helmut Mairhofer, rukovodilac komponente za infrastrukturu kvaliteta. "Taj lanac poverenja se nabolje dokazuje uz pomoć sertifikacionih tela i pripadajućeg akreditacionog sistema."

Kako evropski uvoznik može da zna da je određeni proizvod usaglašen? Tako što se srpski proizvod isporučuje zajedno sa sertifikatom, koji je izdat od strane sertifikacionog tela (tela za ocenjivanje usaglašenosti). Kako evropski uvoznik može da zna da je to sertifikaciono telo kompetentno? On to zna zato što kompetenciju sertifikacionog tela, kroz postupak

zemalja dugoročan cilj: “U svakodnevnom radu i saradnji sa nadležnim ministarstvima želimo da taj cilj postignemo, ali to zahteva veliki broj aktivnosti i duže čekanje. Zato smo paralelno radili sa sertifikacionim kućama i sa Akreditacionim telom Srbije da bi oni na tu listu mogli ući na mala vrata, odnosno da omoguće našim kompanijama koje se bave organskom proizvod-

pogledati izvozne brojke koje u 2012. pokazuju 240 miliona evra u izvozu softvera. Ili jednostavno rečeno, IT je nova malina.

U zemlji trenutno posluje oko 1700 IT preduzeća. Od toga 97 odsto su mikro i mala preduzeća a samo 2,5 odsto čine srednja i velika. Uprkos tome, važe za perspektivne partnere koji su već aktivni kako na globalnom tako i na tržištu EU. Zahvaljujući njihovim uspesima, Srbija važi za zemlju u kojoj se razvijaju mnoga inovaciona rešenja. “IT sektor je često onaj koji sprovodi i dovodi ino-

na taj način promovišemo saradnju i podstičemo poslovne prilike.

ACCESS posebne napore ulaže u to da nemačko tržište bolje razume tržište Srbije. Između ostalog, u okviru Programa izrađeno je na desetine publikacija koje vrlo konkretno upoznaju svakog zainteresovanog sa svakim sektorom koji je ovim programom pokriven. Osim što su dostupne zainteresovanim potencijalnim partnerima u Srbiji, te brošure su distribuirane i u Nemačkoj, u mnogim slučajevima i u elektronskoj formi, tako da su ih nemačka udruženja postavila na svoje veb-stranice. Pokazalo se da su izazvale veliku pažnju i postale značajan početni korak za konstruktivan dijalog između nemačkih i srpskih partnera.

Nemačka, preko svog Saveznog ministarstva za ekonomsku saradnju, takođe, razvija mehanizam transfera znanja između nemačkih kompanija i adekvatnih zainteresovanih strana u Srbiji.

Tako je, na primer, DEKRA sertifikaciona kuća iz Nemačke organizovala niz treninga u saradnji sa Privrednom komorom Kragujevca. Tokom dve godine saradnje su dobili svu dokumentaciju, materijal, trening module i uputstvo kako se znanje prenosi na krajnje korisnike. “To je jedna od situacija u kojoj su svi na dobitku”, kaže Tomislav Knežević. “Nama je to veoma bitno. Sve ovo vreme trajanja Programa nastojimo da budemo što praktičniji i da malim i srednjim preduzećima u Srbiji omogućimo dugoročno primenjiva znanja i veštine.”

Uprkos postignutim rezultatima, izazovi tek predstoje. Prva trogodišnja faza Programa se privodi kraju. Od 1. januara sledeće do kraja 2016. godine u njihovom fokusu biće razvijanje potencijala IT sektora i organske poljoprivrede, ali i promovisanje obnovljivih izvora energije i energetske efikasnosti, kao bitne karike u uspešnom poslovanju i očuvanju životne sredine.

Do sada ostvareni ciljevi i zainteresovanost ključnih igrača, kako iz redova vlasti tako i iz privrednog sektora, kako kažu sagovornici “Vremena” prilično ohrabruju na tom putu.

JASMINA LAZIĆ



**VODIČI ZA PRIVREDNIKE:**  
Publikacije izrađene u okviru ACCESS programa dostupne u prostorijama u Makenzijevoj ulici 24 u Beogradu

vacije u druge industrije. To je motor inovacija, koje doprinose konkurentnosti sa ostalima industrijama”, objašnjava Jürgen Kappenmann. “Mi pomažemo partnere u IT industriji da bi imali pristup EU fondovima, veoma je uspešan primer sa Project Officeom Vojvodina ICT klastera.”

Takođe, mi pomažemo inovativne kompanije kroz SEE ICT Startup akademiju. Ova akademija pomaže studentima i mladim ljudima u razvoju njihovih poslovnih ideja, pretvarajući ih u start-up kompanije spremne za investitore. Pored toga, kroz zajedničku inicijativu sa srpskim IT klasterima, spajamo IT industrije obe zemlje kroz Srpsko-nemački poslovni IT dijalog, (kompanije, udruženja i klasteri) i

njom da izvoze na teritoriju EU. Tako je 21. juna ove godine na naše zadovoljstvo sertifikaciona kuća iz Subotice, ocs – Organic Control Sytem, došla na tu listu. To je sjajna vest za naša preduzeća. Sada mogu da izvoze i plasiraju svoje proizvode na ostala tržišta, a sa druge strane to utiče na kreiranje pozitivnog imidža u okolnim zemljama i svetu.”

**PERSPEKTIVA:** Kao što je i Rasim Ljajić, ministar trgovine i telekomunikacija, rekao, ukoliko želimo da predstavimo značaj i potencijal IT industrije, možemo

Dotadak Program za “Podršku razvoja konkurentnosti malih i srednjih preduzeća u Srbiji u skladu sa procesom pridruživanja Evropskoj uniji” – ACCESS podržala je Nemačka organizacija za međunarodnu saradnju – Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. GIZ je javno preduzeće Vlade Savezne Republike Nemačke, koje u ime nemačkog Saveznog ministarstva za ekonomsku saradnju i razvoj (BMZ) podržava Srbiju kroz mnogobrojne bilateralne i regionalne projekte. GIZ je aktivan u 130 zemalja sveta, a pored nemačke vlade radi i za druge aktere kao što su, na primer, Evropska unija, Ujedinjene nacije i Svetska banka.

**giz** Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

# VREME

Copyright © NP Vreme, Beograd

Upotreba materijala iz ovog fajla u bilo koje svrhe osim za  
ličnu arhivu dozvoljena je samo uz pisano odobrenje NP Vreme

PDF IZDANJE RAZVILI: Saša Marković i Ivan Hrašovec

OBRADA: Marjana Hrašovec