

# ЕКОНОМЕТАР 2019

још увек дигиталне технологије повезује искључиво са ИТ-ем, и не схвата могућности и потенцијал нових технологија за развој свог бизниса – објашњава Ковач.

Усавршавање електронског пословања и примена дигиталних технологија има за последицу, како наглашава, скраћење пословних процеса, уштеду времена, повећање продуктивности, ефикасност, као и могућности мерења постигнутих резултата и ефеката.

– Основни предуслов за даљу дигитализацију и трансформацију пословања МСП сектора јесте промена размишљања власника и менаџмента предузећа, односно промена пословне парадигме. Уколико у глави не променимо начин размишљања, неће нам ни једна нова технологија помоћи да наш бизнис буде спреман за четврту индустријску револуцију, како се популарно назива дигитална трансформација. Потребно је истински бити спреман и одлучан за излазак из зоне комфора где ћемо закорачити у свет дигитала, где је цео свет тржиште и где су наши производи и услуге доступни свима 24 сата свих седам дана у недељи – истиче он.

Један од важних сегмената електронског пословања представља дигитални маркетинг који су, како каже Ковач, прво



Владимир Ковач

прихватили МСП и предузетници јер им је понудио да се са релативно малим буџетима могу обратити публици којој желе, и то на ширем географском подручју.

– Уколико се поредимо са тржиштима у региону, што се дигиталног маркетинга тиче ту смо заиста доста одмакли. У прилог томе говоре подаци да је у току претходне године, тржиште дигиталног огла-

вање које доприноси порасту конкурентности и квалитету управљања. Само 200 компанија које имају врхунске резултате у електронском пословању користе ИоТ, клауд, биг дата, блокчејн и друге најсавременије софтвере, технологије и алате. Тек 19 одсто фирми служи се ЕРП ЦРМ софтверима, само 18,4 одсто користи е-фактуру, док је раст електронске трговине спор, што је недовољно за успешно пословање у дигиталном добу. Такође, процене су и да за агилнији развој електронског по-

## За ИТ само 70 евра по становнику

Српско ИТ тржиште је, према речима Николе Марковића, још увек мало.

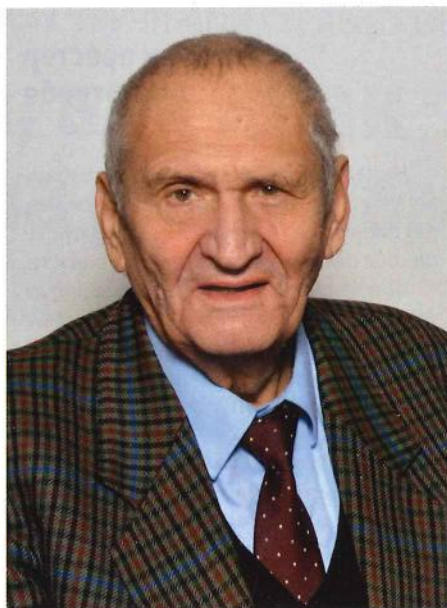
– Према подацима аналитичарске компаније Минекс компјутерс, наша потрошња за ИТ износи око 70 евра по становнику, а у земљама чланицама ЕУ око 800 евра. Постојао је план да се до 2020. године домаћа потрошња за ИТ подигне на око 150 до 200 евра по становнику, али очигледно је да се то неће остварити – истиче Марковић.

словања недостаје око 15.000 ИТ стручњака. Сада је у свету водећи тренд реализација концепта четврте индустријске револуције, док у Србији једва десетак компанија има почетне резултате у томе – каже Марковић.

У нашој земљи, како истиче, постоје знања за агилнији развој електронског пословања, али је потребно више подстицаја и координације. Уколико се оствари тренд раста БДП од најмање четири одсто, како истиче, уследиће још динамичнији процес дигитализације пословања, а он ће повратно утицати на још бржи привредни развој.

Да већина фирми у Србији прави тек почетне кораке у некој озбиљнијој примени електронског пословања сматра и председник Савета Удружења произвођача софтвера Србије Ненад Батоћанин. Иако истиче да је добро што већина МСП одавно користи софтвер за рачуноводство и праћење пословања, он каже да је нека мало напреднија примена, попут е-фактуре или е-архива још увек веома ретка.

– То није само питање набавке одговарајућег софтвера, него и промене модела пословања и организационе структуре. Није реткост да фирма има софтвер који подржава неке од ових функција, али га не користи из разних разлога – истиче саговорник Економетра.



Никола Марковић

Законска регулатива која се тиче електронског пословања, како наглашава, није још увек довољно добра и оставља бројне недоумице.

– Увођење оваквих закона би морала да прати озбиљна едукација фирми. Посебан проблем су сервиси државних органа који имају сувише често проблеме у раду што прави озбиљне потешкоће МСП. Недостаје и јасна координација између разних служби, па се тако дешава да користе потпуно другачије формате података и технологија. У каснијим фазама развоја, када се буде захтевала масовнија комуникација и размена података између државних органа, ово ће бити огроман проблем – указује Батоћанин.

Владимир Ковач, директор Вебиза (Webiz) који већ неколико година организује конференције на тему ИТ-а, дигиталног маркетинга и пословне примене интернета, сматра да је едукација један од највећих изазова код предузетника и МСП када је у питању развој електронског пословања.

– У пословном окружењу где нам дигиталне технологије и иновације диктирају нове трендове у пословању, континуирано улагање у едукацију је неопходно уколико желите да опстанете у тржишној утакмици. Део тржишних играча схвата какве нам промене намеће дигитално окружење, и улаже у едукацију својих кадрова, али и у унапређење својих пословних процеса. У прилог томе иде све чешћа прича о дигиталној трансформацији у Србији, где се све више привредника интересује шта то представља, и на који начин је најбоље да трансформишу свој бизнис. Са друге стране, велики број предузетника, власника МСП, и то претежно из традиционалних бизниса,