



STUDIJA IZAZOVA KOJI OMETAJU RAZVOJ MIKRO, MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI

**Izveštaj izrađen za British Council
i Swedish Institute**



STUDIJA IZAZOVA KOJI OMETAJU RAZVOJ MIKRO, MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI

**Izveštaj izrađen za British Council
i Swedish Institute**

Izradili:

Nigel Culkin i Richard Simmons

Razvoj preduzeća i poslovanja, Univerzitet u Hertfordširu

(Enterprise and Business Development University of Hertfordshire)



SADRŽAJ

TURA OD 360° KROZ PREDUZETNIŠTVO U SRBIJI	9
Uloga u regionu	9
Ekonomski pokretači	9
Strane direktne investicije u Srbiji	11
Preduzetnički jaz	11
Naša anketa	11
Težnje nasuprot strukturi preduzeća u Srbiji	12
Ruralna ekonomija i ruralni turizam	13
Brza moda	13
Prepreke	14
Regulatorno okruženje	14
Pogled u budućnost	15
Procena	15
Prilika	16
POLITIČKI I GEOGRAFSKI KONTEKST	19
EKONOMSKI KONTEKST	21
Sveobuhvatno ekonomsko okruženje	21
Uloga mikro, malih i srednjih preduzeća (MMSP)	23
Lakoća poslovanja	25
OBRAZOVNI SISTEM	29
MEĐUNARODNI AKTERI I PODRŠKA	31
Aktuelne politike Vlade o preduzetništvu	31
Podsticaji Vlade za ohrabrivanje preduzetništva	32
BANKARSKI SISTEM I PRISTUP FINANSIRANJU	35
LOKALNE ORGANIZACIJE ZA PODRŠKU	39
Evropska banka za obnovu i razvoj	39
Balkan Environmental Association	39
Balkan Small Business Association	39
European Training Foundation	39
Enterprise Europe Network	39
SECO Entrepreneurship Program	39
Social Impact Lab	39
Udruženje poslovnih žena Srbije	39
Institut za ljudske resurse Srbije	40
Srpska asocijacija malih i srednjih preduzeća	40
Mreže kolega	40
REZULTATI ANKETE: PERSPEKTIVA PREDUZETNIKA	41
Uvod	41
Profil ispitanika	41
Obim i oblast poslovanja	43
Poslovanje unutar lanca snabdevanja	43
Modeli poslovanja	44
Motivacija za osnivanje preduzeća	44
Percepcije o poslovnoj klimi i poslovnom samopouzdanju	45
Nivoi samopouzdanja	46
Savet i podrška	47
Ambicije za budućnost	49
Pristup finansiranju	50

LITERATURA	53
ANEKS I- METODOLOGIJA PROCENE TRAZNJE ZA KREDITIMA U RANOJ FAZI	
POSLOVANJA	59
Pregled.....	59
Samozapošljavanje	59
MMSP	59
Prva godina "seed" kapital.....	59
Druga godina kalkulacija	60
Ukupni zahtevi za finansiranjem u prve dve godine nasuprot ukupnom zaduživanju MMSP po zemljama	60

SPISAK GRAFIKONA

Grafikon 1 Struktura preduzeća u Srbiji	12
Grafikon 2 Poslovanje u Srbiji	26
Grafikon 3 Preduzeća kao dobavljači	44
Grafikon 4 Percepcije o poslovnoj klimi	45
Grafikon 5 Nivoi samopouzdanja u aspektima poslovanja	47
Grafikon 6 Izvori saveta i podrške	48
Grafikon 7 Željena obuka i podrška	49
Grafikon 8 Samopouzdanje i ambicija	50
Grafikon 9 Pristup finansiranju	51
Grafikon 10 Nivo svesti i upotreba vidova finansiranja	51
Grafikon 11 Želja za trgovinskim kreditom	52

SPISAK TABELA

Tabela 1. Šest najvećih priliva investicija u Srbiju (u milijardama USD)	10
Tabela 2. Relativni priliv investicija iz Nemačke u Poljsku i Srbiju (u milijardama USD) ..	10
Tabela 3. Odabrani sektori	11
Tabela 4. Prepreke za pristup finansiranju	14
Tabela 5. Stopa rasta BDP-a	21
Tabela 6. Trenutni prihodi po glavi stanovnika u USD korigovani prema kupovnoj moći	21
Tabela 7. Procenat suficita ili deficita platnog bilansa	22
Tabela 8. Strane direktne investicije u Srbiji (u milijardama USD trenutne cene)	22
Tabela 9. Rashodi za finalnu potrošnju u Srbiji (konstanta za 2010. u milijardama USD) ..	22
Tabela 10. Formiranje bruto kapitala (konstanta za 2010. u milijardama USD)	22
Tabela 11. Struktura MMSP	24
Tabela 12. Odabrani indikatori	32
Tabela 13. Jaz u finansiranju sa kojim se suočavaju MSP u Srbiji	36
Tabela 14. Glavne prepreke za dobijanje finansiranja u Srbiji	36
Tabela 15. Starosni opseg i obrazovni stepen prema sopstvenom opisu	42
Tabela 16. Obrazovni nivo i samoopisivanje, po starosnim grupama	42
Tabela 17. Poslovne delatnosti po sektorima	43
Tabela 18. Oblast poslovanja	43
Tabela 19. Sektori poslovanja	44
Tabela 20. Prihvaćeni vidovi plaćanja	44
Tabela 21. Motivacija za osnivanje preduzeća	45
Tabela 22. Razlozi za odabir sektora	45
Tabela 23. Prepreke za osnivanje preduzeća	46
Tabela 24. Savetnici od poverenja	48
Tabela 25. Korisni vidovi saveta i podrškek	49
Tabela 26. Ambicije za budućnost	50
Tabela 27. Pokretači budućeg uspeha	50
Tabela A.1 Zahtevi za "seed" kapitalom u prvoj godini poslovanja	59
Tabela A.2. Potrebe za finansiranjem startupova u godini 2	60
Tabela A.3. Ukupni zahtevi za finansiranjem u prve dve godine nasuprot ukupnom zaduživanju MMSP po zemljama	60

TURA OD 360° KROZ PREDUZETNIŠTVO U SRBIJI

Republika Srbija (dalje u ovom izveštaju: Srbija) nalazi se na raskrsnici između Centralne i Južne Evrope, koje se geografski nalaze na Balkanskom poluostrvu i u Panonskoj niziji; i politička je veza ili možda ispravnije rečeno, tačka konkurencije između Rusije, Evropske unije i Kine. Sa političkog stanovišta, Srbija se integriše na međunarodnom nivou i članica je Saveta Evrope (Council of Europe- CoE), Organizacije za crnomorsku ekonomsku saradnju (BSEC) i Sporazuma o slobodnoj trgovini u Centralnoj Evropi (CEFTA). Pregovori o pristupanju EU traju od 2014. godine.

Uloga u regionu

Srbija je najveća država na Zapadnom Balkanu i imala je istorijski važnu ulogu u regionu u periodu dok je bila jugoslovenska republika¹. Ova uloga je evoluirala tokom proteklih dvadeset godina, ali njen položaj kao regionalnog finansijskog centra i dalje je od ključnog značaja jer obezbeđuje tokove kapitala ostalim delovima Zapadnog Balkana koji je u 2016. godini iznosio preko 1,6 milijardi USD ili preko 85% tokova kapitala u okviru regiona Zapadnog Balkana (MMF, 2017b).

Ekonomski pokretači

Konvencionalne zapadne razvojne paradigme poput "Vašingtonskog konsenzusa" (Williamson, 2005) i akcionih planova EU (npr. za pristupanje EU) mogu se sažeti u sledećem: privatizacija državne imovine, mere za smanjenje korupcije i makroekonomska stabilizacija. Od ovog procesa se očekuje da stvori uslove za priliv direktnih investicija koje bi transformisale ekonomiju ka rastu privatnog sektora (Wojciechowski, 2013). U ovoj sintezi, naglasak na merama "strane ponude" kao što su liberalizacija tržišta, unapređenje veština, uprava i promocija slobodne tržišne konkurencije postaju ključne uloge vlade.

Suprotno tome Lin (2015) koji reflektuje Huma (1742) daje moćan argument da razvojem treba upravljati kao promenom "konkurentne prednosti" u svim sektorima kao odgovor na razvoj investicija, preduzetništva i veština. Lin citira razvoje kako u Kini tako i u Vijetnamu, kao primere gde se ovaj proces koristi za upravljanje tranzicijom- od postojeće ekonomske baze- i pored toga, velikim obimom stranih direktnih investicija. Ovi slučajevi se razlikuju od Južne Koreje i Japana- zemalja koje su takođe "upravljale" svojom tranzicijom kako bi izgradile moderne industrijske ekonomije - bez velikog obima stranih direktnih investicija.

Južna Koreja, Japan, Kina i Vijetnam ukazuju na značaj koji sektorski fokus i podrška mogu ponuditi u realizaciji programa transformacije. I pored tih rizika, kompanije mogu odabrati da prihvate bilo koju vrstu podrške kao izgovor da ne inoviraju (Sauré, 2007), postoji dosta primera zemalja nakon 1850. godine koje su se razvijale bilo putem zaštite tarifnih ili netarifnih barijera, ili onoga što je relevantnije za ovaj slučaj, putem proaktivne državne politike (Harris et al., 2015).

Takođe je jasno da se veliki broj mera "sa strane ponude" (pojednostavljenje poreza, unapređenje veština, unapređenje procedura) sprovodi da pomogne, i pomaže, preduzetnicima. Manje jasni su dokazi o tome da su sektorske razvojne strategije povezane sa politikom razvoja preduzetništva, politikom razvoja MMS, politikom razvoja sektora i inicijativama koje podržavaju tražnju, brendiranje i izvoz. U klasičnom razvojnom modelu "Vašingtonskog konsenzusa" očekivali bismo da ovi elementi u velikoj meri proističu iz stranih direktnih investicija (SDI) koje su povezane sa porudžbinama, podizanjem standarda, transferom tehnologije, kapitalnim investicijama i unapređenjem veština.

¹ uz izuzetak Albanije, koja nije bila deo SFRJ

Strane direktne investicije u Srbiji

Priliv SDI je takođe mera toga koliko su države aktivno angažovane na pružanju podrške lokalnom ekonomskom razvoju; iako sa podacima treba pažljivo postupati budući da se značajan deo ovih tokova odnosi na finansijski sistem (često kroz emitovanje obveznica) i tako se reflektuje u domaćoj potrošnji pre nego u fiksnim kapitalnim investicijama.

Vodeće države koje su obezbedile priliv kapitala u Srbiju tokom 2016. godine bile su Holandija i Austrija, a pratili su ih Luksemburg i Rusija. Luksemburg opet izgleda kao priliv u finansijski sistem, dok se Rusija može čvrsto obeležiti kao tok kojim se uglavnom finansiraju investicije u energetska infrastrukturu (Bjelotomić, 2017). **Tabela 1** ispod prikazuje vodećih 6 zemalja investitora i kako su se tokovi investicija iz tih zemalja razvijali od 2011. godine.

Tabela 1. Šest najvećih priliva investicija u Srbiju (u milijardama USD)

Rangiranje	Izvor	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Holandija	2.87	3.14	3.23	3.10	2.82	2.88	2.21	2.48
2	Austrija	3.48	2.93	3.33	3.17	3.47	2.44	2.64	2.29
3	Luksemburg	0.00	0.00	0.00	0.00	1.48	1.58	1.42	1.46
4	Ruska Federacija	0.39	0.62	1.50	1.78	1.78	1.55	1.20	1.37
5	Italija	1.34	0.99	1.31	1.07	1.31	1.04	0.98	1.21
6	Nemačka	1.05	0.95	1.05	1.17	1.37	1.13	1.03	1.08

Izvor: MMF (2017b)

Tabela 2 upoređuje prilive investicija koje je Srbija dobila od Nemačke sa onima koje je Nemačka poslala Poljskoj tokom istog perioda.

Tabela 2. Relativni priliv investicija iz Nemačke u Poljsku i Srbiju (u milijardama USD)

Poljska (u milijardama USD)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nemačke SDI	24.59	26.50	22.55	27.59	35.64	31.77	28.64	29.93
BDP	436.82	479.16	528.57	500.84	524.38	545.05	477.33	469.32
%	5.63%	5.53%	4.27%	5.51%	6.80%	5.83%	6.00%	6.38%
Srbija (u milijardama USD)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nemačke SDI	1.05	0.95	1.05	1.17	1.37	1.13	1.03	1.08
BDP	42.61	39.04	46.49	40.73	45.52	44.21	37.16	37.75
%	2.46%	2.42%	2.26%	2.86%	3.02%	2.56%	2.78%	2.85%

Izvor: MMF (2017b; 2017c)

Iako je Srbija ostvarila korist od priliva stranih direktnih investicija, kada je reč o Evropskoj uniji, većina ovih tokova bila je "finansijske" prirode². Kada je reč o tokovima koji produbljuju lanac snabdevanja iz EU (slično onima iz Nemačke u Poljsku), čini se da su ti tokovi daleko skromniji u Srbiji, kako u pogledu vrednosti i tako i kao procenat BDP-a. Znamo da je Rusija uglavnom investirala u energetska postrojenja. To nam ostavlja Kinu.

Kina je izjavila da je Srbija strateška "putna tačka" u okviru njihove globalne inicijative "Jedan pojas, jedan put" (China Investment, 2018). Ove investicije nisu obuhvaćene podacima MMF-a iz 2016. godine o prilivu investicija. Međutim, očekuje se da će ove investicije vremenom rasti, posebno kako Kina bude investirala u stratešku infrastrukturu poput tekućeg projekta brze železnice do Mađarske. Izazov

² Jedan značajan izuzetak je investicija Fiata u bivšu automobilsku fabriku za proizvodnju Yuga.

je osigurati da postoji “efekat mreže” kako se gradi nova infrastruktura; i da Srbija ne postane brzi tranzitni koridor da bi kineska roba stigla na severnoevropska tržišta.

Zajedno ovi različiti interesi i širok dijapazon istorijskih veza stavljaju Srbiju u zanimljiv, ali i nekako izazovan položaj, u kome će morati da balansira konkurentne interese tri velika bloka moći i istovremeno da ih koristi kao podsticaj za ekonomski razvoj (Kruļj, 2017).

Preduzetnički jaz

Relativni nedostatak SDI za produbljivanje i izgradnju preduzeća koja su integrisana u složene panevropske lance snabdevanja Srbiju lišava ključnog pokretača za razvoj. Da se nadovežemo na već rečeno iznad, velike međunarodne kompanije koje ulažu u nova postrojenja i mehanizaciju i modernizaciju postojećih sredstava, olakšavaju uvođenje međunarodnih proizvodnih i regulatornih standarda i razvijaju i neguju sopstvenu mrežu snabdevačkih MMSK kompanija. One takođe obezbeđuju značajan izvor porudžbina i prihoda bez kojih pribavljanje komercijalnog finansiranja postaje veći izazov, budući da kreditori vole da vide ili podugačak istorijat pozajmica ili obezbeđene porudžbine i tokove gotovine koji se ostvaruju plaćanjima u budućnosti.


Upravo ovaj jaz treba da popune preduzetnici koji pokreću nove biznise u sektorima koji imaju snažan izvozni potencijal i u kojima se može izgraditi konkurentna prednost.

Naša anketa

Pošto smo indetifikovali “preduzetnički jaz” postoje dva načina za njegovo premošćavanje. Prvi je da postoji strana tražnje od strane ljudi koji žele da postanu preduzetnici. Da bismo bolje razumeli “motivacije u pogledu tražnje” (potreba koja je istaknuta u studiji Preduzetništvo mladih u Srbiji, Bobić 2017) sproveli smo anketu 100 potencijalnih preduzetnika. **Tabela 3** u nastavku predstavlja težnje naših preduzetnika u pogledu sektora u kojima bi želeli da posluju (u skladu sa Standardnom klasifikacijom industrijskih delatnosti iz 2008).

Tabela 3. Odabrani sektori

Rangiranje	Srbija- preference preduzetnika	%
Oni koji traže prilike		
1	Profesionalne usluge	23
2	Proizvodnja	7
3	Informacije i komunikacija	5
4	Nepokretnosti	2
5	Energetika i HVAC	1
Nedobrovoljni		
6	Lične usluge	20
7	Maloprodaja i popravka automobila	17
8	Smeštaj i ishrana	6
9	Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	6
10	Transport i skladištenje	4
11	Obrazovanje	4
12	Admin. usluge	2
13	Građevina	2
14	Zdravlje i socijalni rad	1
Ukupno		
	Oni koji traže prilike	38
	Nedobrovoljni	62



Rangiranje	Srbija preference preduzetnika	%
1	Profesionalne usluge	23
2	Lične usluge	20
3	Maloprodaja i popravka automobila	17
4	Proizvodnja	7
5	Usluge smeštaja i hrane	6
6	Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	6
7	Informacije i komunikacija	5
8	Transport i skladištenje	4
9	Obrazovanje	4
10	Nekretnine	2
11	Admin. usluge	2
12	Građevinarstvo	2
13	Zdravstvena i socijalna zaštita	1
14	Energetika i HVAC	1

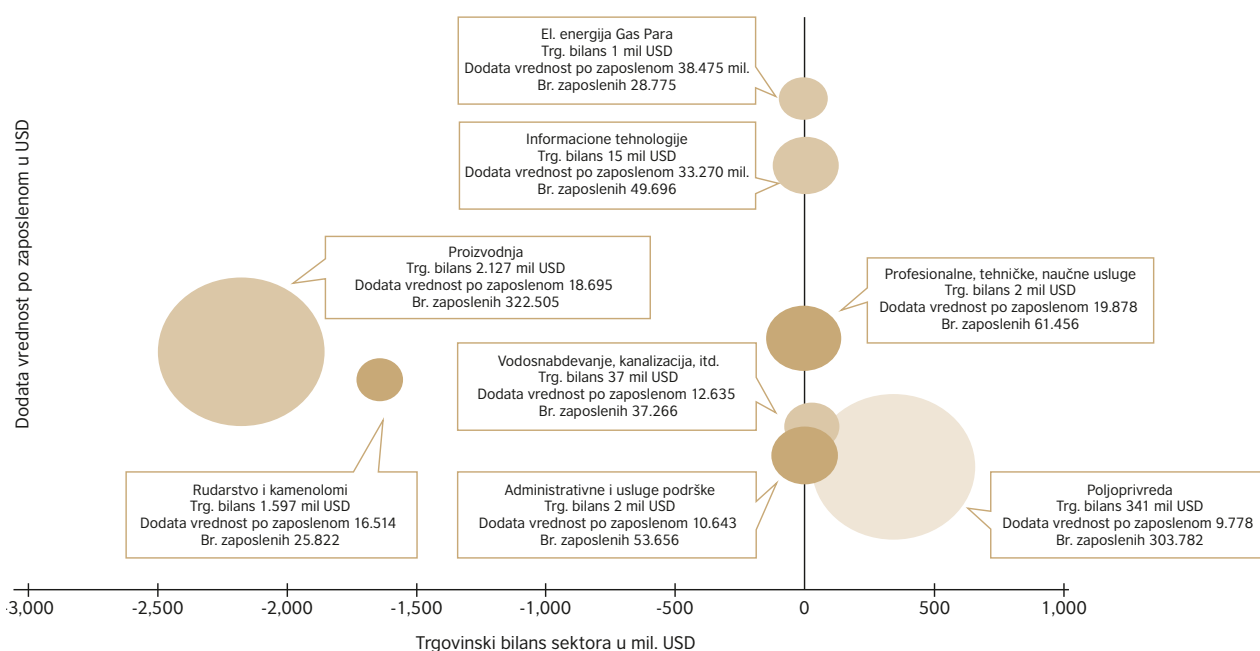
1. Naša anketa je pokazala da oko 38% preduzetnika u Srbiji pokreću prilike, dok su 62% nedobrovoljni preduzetnici. U poređenju sa regionom kao celinom, ovo pokazuje da Srbija ima veći apetit za preduzetništvom koje teži iskoršćavanju prilika u odnosu na ostale države na Zapadnom Balkanu.
2. Ova veća težnja ka preduzetništvu koje pokreću prilike oslikava se u 52% onih koji žele da budu preduzetnici i 43% onih koji žele da budu samozaposleni (suprotno nivoima prisutnim u regionu od 33%, odnosno 57%).
3. Pristupa je veća sklonost za osnivanje biznisa u oblasti pružanja profesionalnih usluga u Srbiji nego u drugim zemljama Zapadnog Balkana, što možda reflektuje veću veličinu i regionalni značaj srpske privrede, kao i obrazovni miks uzorka ljudi koji su učestvovali u anketi.
4. IT i internet biznisi cilj su za samo 5% našeg uzorka, čime se naglašava da preduzetništvo obuhvata mnogo više od "silikonskih" biznisa. Međutim, postoje određene naznake da su ove vrste biznisa popularnije u Srbiji nego u većini ostalih zemalja Zapadnog Balkana što može oslikavati napore u oblasti obrazovanja, inkubatora, mentorstva, svesti i umrežavanja koji se ulažu u Srbiji.
5. U ovom smislu postoji rizik da bi ovi biznisi mogli da postanu niskotroškovne podugovorene tehničke usluge za kompanije sa Severa Evrope koje žele da smanje svoje IT troškove, pre nego samostalne globalno konkurentne IT kompanije/ kompanije koje se bave internet proizvodima (što bi, u slučaju uspeha trebalo da dovede do većih marži, i samim tim bi bile sposobne da izdrže više stope rasta). Takođe je prisutan i rizik od "odliva mozgova" u Severnu Evropu kada je reč o najkvalifikovanim kadrovima.
6. Samo 14% našeg uzorka u Srbiji bili su ljudi mlađi od 25 godina starosti, što sugerise da može postojati potreba za povećanjem apetita za preduzetništvo kod mladih.

Težnje nasuprot strukturi preduzeća u Srbiji

Grafikon 1 ispod ilustruje trenutnu strukturu poslovnog sektora u Srbiji, zajedno sa njegovim udelom u trgovinskom bilansu. Ono što je uočljivo je da su ključni "nedobrovoljni" sektori oni koji imaju nizak procenat dodate vrednosti, možda usled poteškoća u vezi sa prikupljanjem kapitala kako bi se ušlo u druge sektore.

Grafikon 1 Struktura preduzeća u Srbiji

Sektori u Srbiji dodata vrednost po zaposlenom u USD u odnosu na trgovinski bilans
Veličina balona prema broju zaposlenih
Podaci za 2014. Statistički godišnjak Srbije



Ključna i očigledna izjava je da postoje sektori, van IT i internet sektora, koji mogu ponuditi mogućnosti za rast na lokalnom, regionalnom i globalnom nivou. Nekim od ovih sektora potrebne su strane direktne investicije, a nekima nisu. Nekima su jednostavno potrebne porudžbine, sposobnosti i pametan marketing. Da bismo ilustrovali ovu priliku, ističemo nekoliko sektora.

Ruralna ekonomija i ruralni turizam

Ovaj sektor je prepoznat u okviru nekoliko inicijativa koje uključuju ali se ne ograničavaju na, “novu strategiju turizma” za period 2016-2025. (MTT, 2016) i IPARD (MPZŽS, 2015) program posvećen razvoju poljoprivrede i ruralnom razvoju. Strategija razvoja turizma naročito ističe značaj osnivanja, rasta i ulaganja u nova MMSP. Strategija aludira na nedovoljnu iskorišćenost finansiranja i finansijskih garancija iz COSME i IPARD programa (implicitno za MMSP) i opisuje probleme sa kojima se preduzetnici suočavaju u okviru ovih inicijativa na sledeći način: *“početna stranica veb-sajta za EU programe i fondove je prevedena. Dokumenti i objašnjenja koja su dostupna isključivo na engleskom jeziku i obilje skraćena koje su jasne samo najinformisanijima, kao i veliki broj procedura imaju odvratajući efekat za veliku većinu”* (MTT, 2016: 76:77). Strategija razvoja turizma naglašava veze sa preduzetništvom, ali takođe navodi da bi više trebalo uraditi u vezi sa konkretnim merama kako bi se ove dve oblasti povezale.

Brza moda

Jedna od takvih oblasti je niša “brze mode”. Globalne modne maloprodajne kuće prešle su sa kataloga koji su povezani isključivo sa godišnjim dobima na asortimane proizvoda koji imaju jako kratke životne cikluse, i povećavaju ili smanjuju obim prodaje kao odgovor na ukus kupaca. Ova promena je dovela do prelaska na “Brzu modu” (Taplin, 2014) i “Bliske izvore” (Hammer i Plugor, 2016). U ovom smislu, maloprodajne kompanije poput Zare (Tokatli, 2008) su struktuirale podugovorene lance snabdevanja da bi odgovorile na modne trendove u roku od nekoliko nedelja i to tako što lociraju ključne proizvodne elemente koji dodaju vrednost a koji se nalaze u blizini njihovih tržišta i, tako što zahtevaju visoke nivoe fleksibilnosti od dobavljača. Srbija je već uključena u neke od globalnih igrača poput Benetona (Bjelotomić, 2016) i već ima zdravih naznaka rasta predvođenog tražnjom (rast od 374% u periodu od 2001. do 2014. godine) sa nekim novim naznakama koje sugerišu da firme počinju da se penju u lancu dodavanja vrednosti (Seeindustry, 2017). Već postoje internet krojači u Severnoj Evropi koji uzimaju mere za “odela po meri” i potom podugovaraju osnovnu proizvodnju po nižim troškovima kod proizvođača koji je “blizu izvora”, dok se završna obrada vrši lokalno u severoevropskoj zemlji. Iako su prihodi tekstilne industrije u Srbiji izazovno niski (Bjelotomić, 2016), podsticanje lanca vrednosti i direktno povezivanje proizvođača i kupca može ponuditi načine za unapređenje ekonomske nagrade.

Da li postoji način da se postojeće sposobnosti i uspesi u Srbiji integrišu sa ovim novijim vidovima trgovanja “po meri”, posebno putem povezivanja preduzetničkih startapova preko granica? Isto tako, da li postoje načini da se pomogne u brendiranju imidža i marketingu lokalnih srpskih zanatskih proizvoda kao premijum proizvoda na globalnom nivou? Uspešne inicijative su vođene na drugim mestima. Na primer, unapređenje veština putem, na primer, kurseva “krojenja”, koje je prethodno podržao British Council (Roberts, 2013) u kombinaciji sa finansijskom pomoći (u vidu ponudbene obveznice, činidbene garancije, lizinga nove tehnologije i obrtnog kapitala), programima sertifikacije zanatskih proizvoda (u cilju podizanja svesti o proizvodu na globalnom nivou) i promovisanja trgovine i to kroz promociju lokalnih zanatskih proizvoda i privlačenje stranih kupaca, mogu biti naponi koji mogu pomoći u izgradnji kapaciteta.

Mogućnosti će u svakom sektoru biti različite, ali u svetu u kom se toliko mnogo stvari tako brzo menja, svaka promena otvara nove prilike. U slučaju Brze mode, velike mogućnosti koje pruža internet transformišu mogućnost slanja crteža i dizajna širom sveta i pomažu u umrežavanju dizajnera i proizvođača. Srbija ima 4G mrežu (12. najbrža na svetu), ali sa relativno ograničenom pokrivenošću (Open Signal, 2017). I pored napora Međuregionalnog programa EU za unapređenje trgovine u oblasti tekstilne industrije sa Bugarskom (IPAC, 2015), čini se da tekstilna industrija u svojoj strategiji ne sadrži MMSP komponentu.

Prepreke

Slučaj iz industrije "brze mode" o kome je upravo bilo reči pomaže da se istakne i potvrdi da su dve ključne prepreke za preduzetništvo u Srbiji poteškoće i troškovi pristupa finansiranju, i drugo mogućnost povezivanja sa nacionalnim, regionalnim i međunarodnim tržištima. (SASME, 2017). **Tabela 4** pruža uvid u prepreke u pogledu prikupljanja finansiranja za etablirane firme.

Tabela 4. Prepreke za pristup finansiranju

	Firme se suočavaju sa finansijskim ograničenjima	Odbijen zahtev za kredit	Previše složeno	Kamatna stopa	Potreba za obezbeđenjem	Loši kreditni uslovi (iznos / vreme)	Očekuju NE kao odgovor	Kolateral veći od kredita
Srbija	35%	4.9%	8.6%	74.1%	2.5%	2.5%	7.4%	100%

Izvor: Hauser et al., (2017)

Život je značajno teži firmama koje postoje manje od 2 godine, budući da kreditori vole da pozajmljuju u odnosu na istorijat zaduživanja i ustanovljena sredstva. Autori su pokušali da procene veličinu ovog jaza u finansiranju i sugerišu da on iznosi oko 140 miliona evra godišnje. (metodologija je u **Aneksu 1**). Premošćavanje ovog jaza, po mišljenju autora i drugih autora poput Bobića (2017), predstavlja značajno pitanje.

Potreba povezivanja sa tržištima van neposrednog okruženja istovremeno predstavlja i izazov i priliku. Detaljna studija o izgradnji prekograničnih tokova tekstila istakla je nedostatak pouzdanih tela koja bi pomogla srpskim MMSP u ovoj aktivnosti (IPAC, 2015). Vlasnici firmi su opisani kao oni koji ne žele da učestvuju u "klasterima" ili u radu organizacija za podršku poslovanju usled nedostatka kredibiliteta ovih organizacija na terenu. Ovo se čini kao još jedan jaz u infrastrukturi koja podržava rast preduzetništva i MMSP.

Moglo bi se predvideti da postoji ekosistem koji predvode MMSP koji bi mogao da preuzme zanatske proizvode, brendira ih i upakuje za prodaju na izvoznim tržištima. Takav ekosistem bi mogao da ponudi dinamična sredstva za povezivanje specijalizovanih proizvođača iz Srbije u visokokvalitetne i profitabilne niše na potrošačkim tržištima sa visokim prihodima. Ako uzmemo prehrambene proizvode kao primer, postoji dosta dokaza da bogatiji potrošači postaju sve više zainteresovani za zdrave, organske i "autentične" proizvode, na uštrb globalnih brendova (Daneshkhu, 2018).

Regulatorno okruženje

Srbija i dalje ima proaktivan i veoma dobro razvijen pristup politike za razvoj mikro, malih i srednjih preduzeća (MMSP), sa naprednom razvojnom strategijom i širokim rasponom postojećih usluga podrške. Proces revizije zakonodavstva je dobro uznapredovao i procena efekata propisa i dalje uzima u obzir MMSP. Učinjen je napredak i kada je reč o registraciji firmi i uslugama e-uprave, iako postoji još dosta mesta za unapređenje. Pristup finansiranju je i dalje ključna prepreka za razvoj sektora MMSP. Visoki nivoi nenaplativih kredita su kočnica za aktivnosti kreditiranja i doveli su do slabljenja finansijskog posredovanja u proteklim godinama.

Serbia has made a number of improvements to support entrepreneurs over the past three years (World Bank 2018), which are summarised in **Box 1**.

Tekst boks 1 Unapređenje okruženja za preduzetnike u Srbiji

Srbija je preduzela korake da poslovno okruženje učini pogodnijim za preduzetnike u nekim od ključnih oblasti:

Osnivanje preduzeća: Srbija je olakšala osnivanje preduzeća tako što je smanjila taksu za deponovanje potpisa i povećala efikasnost registra, skratila vreme za registraciju firme i pojednostavila proces započinjanja poslovanja skraćivanjem vremena koje je potrebno za registrovanje kompanije.

Registrovanje imovine: Srbija je unapredila pouzdanost sistema za administraciju zemljišta uvođenjem geografskog informacionog sistema i pojednostavljuvanjem procesa prenosa imovine kroz uvođenje delotvornih vremenskih rokova.

Izvršenje ugovora: Srbija je olakšala izvršenje ugovora donošenjem novog zakona koji proširuje i razjašnjava odgovornosti javnih izvršitelja i nadležnosti suda tokom postupka izvršenja.

Građevinske dozvole: Srbija je olakšala dobijanje građevinskih dozvola uvođenjem onlajn sistema i ujednačavanjem procesa za dobijanje tehničkih uslova za dobijanje građevinskih dozvola.

Plaćanje poreza: Srbija je kompanijama olakšala plaćanje poreza uvođenjem elektronskog sistema za prijavljivanje i plaćanje PDV-a i doprinosa za socijalno, kao i ukidanjem takse za korišćenje građevinskog zemljišta. Takođe je, međutim, povećala stope poreza na imovinu i za zaštitu životne sredine.

Pogled u budućnost

Pregled koji smo sprovedeli ostavlja utisak da su težnje za razvoj preduzetništva pozitivne. Postoji manji broj problema u pogledu strukturnih pitanja kao što su lakoća osnivanja firme, iako su još uvek neophodna neka važna regulatorna pojednostavljenja (na primer, u vezi sa registracijom imovine). Regulatorne osnove se još uvek razvijaju.

Ostvaren je napredak i na strani obrazovanja. Na primer, projekat IF4TM teži da integriše inovacione elemente na fakultetima i realizuje važan posao, pored ostalih elemenata, u pogledu ovog veoma važnog programa "Centri kreativnosti" koji je posvećen podizanju svesti o inovacijama u nastavi i formalizaciji prava intelektualne svojine. (IF4TM, 2017). Podiže se nivo veština i profesije poput IT-ja ostvaruju koristi od novih diplomaca. Sa druge strane, Vladimir Kostić, predsednik Srpske akademije nauka i umetnosti istakao je da Srbija ima najvišu stopu "odliva mozgova" u svetu, pored toga što je prema PISA testovima iz 2012. godine 45,5% studenata "funkcionalno pismeno" (Kostić, 2016).

Ovo ističe trostruki izazov u vezi sa (i) stvaranjem i pružanjem podrške prilikama koje iskorišćavaju ovaj dragocen resurs na lokalnom nivou, (ii) unapređenjem obrazovnih ishoda u budućnosti da bi se izbegli rezultati koji kažu da je 45,5% studentata "nepismeno" i (iii) omogućavanje "nepismenima" da iskoriste prilike u pogledu zapošljavanja i obrazovne obuke.

Procena

Nalazi su izmešani. Prvi veći naponi uloženi da bi se pozabavilo "stranom ponude" kroz mere kao što su unapređenje okruženja za registraciju MMSP, podrška inovacijama i istraživanju i razvoju na univerzitetima (npr. IF4TM), kvalifikovani diplomci visokog kalibra, podrška IT i veb sektora.

Sve ove kao i mnoge druge stvari treba pohvaliti i potvrditi.

Međutim, postoji šest značajnih nedostataka.

1. Relativni nedostatak složenih lanaca snabdevanja koji produbljuju strane direktne investicije lišio je Srbiju ključnih pokretača rasta. Nedostatak ove investicije takođe baca sumnju na validnost "vanila" Vašingtonskog konsenzusa koji se zasniva na strategiji rasta. Reforme "strane ponude" najverovatnije treba da budu nadopunjene sektorskim inicijativama (kao što je bio slučaj u, na primer, Japanu 1960-tih ili u Južnoj Koreji tokom 1970-tih i 1980-tih).
2. Sektorske inicijative poput "turizma" treba da budu objedinjene sa inicijativama za podršku "preduzetništvu" i strategijom izvoza u jednu kohezivnu celinu, mapu puta sa podržavajućim stubovima, ali koju realizuju preduzetnici iz privatnog sektora.
3. Pristup finansiranju, i to posebno "seed" (semenom, početnom) finansiranju je ključni prioritet. Pristup finansiranju, međutim, ne živi u iglu; kako su Steglitz i Weiss (1981) ispravno istakli, kreditori ne kreditiraju zato što nemaju dovoljno kvalitetnih informacija da razumeju projekat. Državne kreditne garancije i fondovi "seed" kapitala (koji bi, ako je struktura dobro postavljena, trebalo da predstavljaju dugoročnu profitabilnu aktivnost za državu); promovisanje mreže poslovnih anđela i privlačenje fondova rizičnog kapitala takođe može biti od pomoći; ali sve to zahteva da su preduzetnici sposobni da artikulišu i stanu iza dobrog poslovnog predloga.
4. U svetu rizičnog kapitala i privatnog vlasničkog kapitala nesigurnost se ponekad smanjuje tako što preduzetnici predstave eksterno sertifikovane "biznis planove" ili "studije opravdanosti". Ove studije obuhvataju mnogo više od samog finansiranja budući da identifikuju kupce, kako im treba pružiti uslugu, kako se radi marketing tim kupcima, proizvode koje treba prodavati, i očekivani profit i gotovinske tokove. Sve ove stvari su neophodne za prikupljanje finansiranja i sve one su potrebne (intuitivno ili eksplicitno) za izradnju uspešnog poslovanja. Primitili smo da izgleda da ima malo, ako uopšte, procesa ili resursa podrške koji su usmereni na unapređenje ove vitalne preduzetničke veštine.
5. Postoje jazovi u "celovitosti" podrške preduzetništvu. Pristup finansiranju je jedan, a izgradnja veština i razvoj čak i najjednostavnijih biznis planova je drugi. Sektorske strategije nisu povezane sa strategijama razvoja preduzetništva. Programi podrške EU ponekad zahtevaju složene procedure prijavljivanja koje treba ispratiti na engleskom jeziku. Visokokvalifikovani diplomci emigriraju. Promocija izvoza nije integrisana u preduzetništvo, jedinstvenim zanatskim proizvodima nedostaje vidljivost na tržištima na kojima bi mogli da zarade stranu valutu. Organizacije za podršku preduzećima nemaju osnovni kredibilitet za izgradnju klastera. I tako dalje, i tako dalje.
6. Čovek se zapita da li su inicijative usmerene na preduzetnike dovoljno široke da obuhvate samozapošljavanje, i isto tako, koje bi dodatne mere mogle da budu preduzete da se izmeni negativna slika koju određeni ljudi imaju o preduzetnicima i poslovnim ljudima.

Prilika

Većina od šest tačaka razmatranih u tekstu iznad mogla bi da se pripíše većini mesta na svetu, ali ove tačke odnose se na izazove, a ne na neuspeh.

Preduzetničke težnje postaju stvarnost kroz koordinisan i pozitivan rad više faktora (Isenberg, 2015). Ovi su faktori ponekad očitii a ponekad prikriveni, i kombinuju se na jedinstven način za postizanje svakog pojedinačnog uspeha. Uobičajena je greška što se pretpostavlja da državne ili neke eksterne institucije mogu da "mahnu čarobnim štapićem" i objedine sve ove elemente u uspešan biznis. Dirigent, i ključni element koji pokreće uspeh, je individualni preduzetnik ili preduzetnički tim, iako drugi mogu u tome pomoći.

Smatramo da univerziteti mogu da urade mnogo više od obezbeđivanja prostora i pružanja podrške tehnološkim inovatorima u ranoj fazi razvoja (koji su sami po sebi dragoceni i koje promoviše IF4TM program). Fakulteti mogu sebe da redefinišu kao "Fakultete za preduzetništvo". Sa širokim rasponom visokorelevantnog znanja i u aktivnostima poslovne prirode (kroz poslovne škole) i tehničkim razvojem kroz škole nauke, inženjerstva i tehnologije, univerziteti predstavljaju ključne resurse. Osnovne studije i nastava na postdiplomskim studijama su po prirodi stvari fokusirani na "unutra" čime se omogućava sticanje diploma. Fakultet za preduzetništvo, međutim, uzima ove sposobnosti za nastavu i učenje

i čini ih otvorenim komponentama koje su motivisane tražnjom i predstavljaju deo ličnog iskustva aktivnog učenja preduzetnika (Culkin, 2016).

Rezultat ovog procesa je izgradnja raznolike lokalne zajednice aktivnih, inovativnih, rastućih i preduzetničkih firmi. Mera uspeha povezana je sa profitabilnošću i opstankom na tržištu, serijskim preduzetništvom, rastom firme, inovacijama i ulaskom ili disrupcijom novih i postojećih tržišta. Uspeh u ovoj oblasti je materijal za fakultetska istraživanja o tehnologijama, poslovnim metodima i strategijama. "Univerzitetski" status programa za preduzetništvo pomaže da se privuku odgovarajući mentori, jer im nudi mogućnost za objavljivanje postignuća mentora i kao i oglasa za mentorska mesta. Detaljno angažovanje fakulteta sa organizacijama koje pružaju podršku preduzećima poput lokalne Privredne komore, otvara nove i uzbudljive dvosmerne mogućnosti za učenje i dijalog između lokalnih biznisa i akademskog sveta.

I na kraju, preduzetnici i svi koji imaju veze sa preduzetništvom, znajte: uspeh ne dolazi odmah uvek. Ponekad se neuspeh može smatrati uspehom, ukoliko omogućava da se nauči nešto što će biti od koristi za postizanje uspeha u budućnosti. Isenberg je opisao neuspeh kao nešto što se dešava u ranoj fazi, a uspeh kao nešto što traži vremena. Preduzetnici treba da budu ohrabreni da uvide da njihov put do uspeha je upravo to: put, koji se može skratiti tako što će se ići određenim prečicama (Isenberg, 2015). Uloga programa podrške preduzetništvu je da pomogne u širenju i razvoju ovih prečica za svaki pojedinačni biznis.

POLITIČKI I GEOGRAFSKI KONTEKST

Oblast koja prethodno bila poznata kao Jugoslavija, pozicionirana na raskrsnici Istoka i Zapada, mešovina je etničkih pripadnosti i veroispovesti. Poznato je da je raspad ove oblasti započeo nakon smrti Josipa Broza Tita u maju 1980. godine. Kao jedinstveni entitet, bogat multikulturalizam Jugoslavije bio je izvor sukoba, uključujući i niz krvavih konflikata početkom 1990-tih. Nakon ovih dobro dokumentovanih ratova, Dejtonski sporazum (1995) doneo je mir u region i doveo do stvaranja saveza republika koje su bile organizovane oko etničke pripadnosti i veroispovesti (Laurent, 2011).

Zaključak procesa bio je da su dve republike, Srbija i Crna Gora, proglasile formalnu Saveznu Republiku Jugoslaviju u aprilu 1992. godine, koja je potrajala oko dvanaest meseci kada je promenila ime i bila reformisana u Državnu zajednicu Srbije i Crne Gore. Ova zajednica potrajala je naredne tri godine kada je Crna Gora proglasila nezavisnost u junu 2006. godine. Bivša jugoslovenska autonomna pokrajina Kosovo naknadno je proglasila nezavisnost od Srbije 2008; međutim, iako je Kosovo trenutno članica Svetske banke i Međunarodnog monetarnog fonda, njen sused, Srbija, zajedno sa određenim brojem ostalih zemalja, osporava suverenitet Kosova. (Laurent, 2011; Roth and Banalieva, 2016).

Srbija je kopnena država bez izlaska na more. Graniči se sa Mađarskom na severu, Rumunijom i Bugarskom na istoku, Republikom Makedonijom na jugu (u daljem tekstu izveštaja: Makedonija), i Hrvatskom, Republikom Bosnom i Hercegovinom (u daljem tekstu izveštaja: Bosna i Hercegovina) i Crnom Gorom na zapadu. Takođe se graniči i sa Republikom Kosovo (u daljem tekstu izveštaja: Kosovo) na jugu. Kosovo je proglasilo nezavisnost od Srbije 2008. godine.

Srbija ima 7.058.322 stanovnika, odnosno oko 39% stanovništva Zapadnog Balkana (Svetska banka, 2017e). Oko 24% populacije (1.683.962) živi u glavnom gradu, Beogradu. Zemlja ima najveću ekonomiju u regionu, sa oko 44% ekonomske aktivnosti u regionu u 2015. (MMF, 2017c). To Srbiji daje ekonomsku težinu u regionu, što je takođe reflektovano i u investicionim tokovima unutar regiona (MMF, 2017b).

Srbija ima status zemlje kandidata za pristupanje EU od 2012. godine (Evropski savet, 2012), a pregovori o pristupanju su u toku od januara 2014. Na globalnom nivou, Srbija je generalno srednje rangirana prema većini indikatora. Democracy Ranking Association³ pozicionirala je Srbiju na 46. mesto od 129 zemalja u 2016. godini dok je Freedom in the World Index Srbiju ocenio ocenom 78 od maksimalnih 100 u 2016. što je tek iznad praga od 70 za "slobodne" zemlje.

Bertelsmann Transformation Index Srbiju ubraja u zemlje u razvoju i tranziciji, uz naznaku da postoji politička stabilnost (Napredna stranka koja podržava pridruživanje EU je na vlasti od 2014. godine) i da unutar države funkcionišu demokratske institucije, ali su često neefikasne usled čestih trvljenja između odeljenja, nedostatka adekvatnih finansijskih i ljudskih resursa i uticaja političkih partija u izvršnoj grani.

EU je usvojila čitav niz politika i inicijativa za približavanje Zapadnog Balkana standardima za pridruživanje. Izveštaj Evropske komisije o politici proširenja EU takođe je identifikovao niz pitanja kojima se treba pozabaviti da bi Srbija zadovoljila standarde EU za pridruživanje (Evropska komisija, 2018). U ovom izveštaju je ustanovljeno da zemlje Zapadnog Balkana sada imaju istorijsku mogućnost da čvrsto i neopozivo svoju budućnost vežu za Evropsku uniju (P2) i Srbija je posebno bila predvodnik u tom procesu- zajedno sa Crnom Gorom- i ostvarila je napredak u odnosu na kriterijume, a umereno je spremna u oblasti javnih nabavki, statistike, monetarne politike i finansijske kontrole. Takođe je bila na veoma dobrom nivou spremnosti u odnosu na zakon o privrednim društvima, prava intelektualne svojine, u oblasti nauke i istraživanja, obrazovanja i kulture i carina, ali je bilo neophodno da ostvari dodatna poboljšanja u oblasti investicionog planiranja i investicija u infrastrukturu, usklađenosti sa spoljnom i bezbednosnom politikom i poštovanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju u odnosu na

³ Democracy Ranking Association je nezavisna organizacija sa sedištem u Austriji, koja objavljuje godišnje globalno rangiranje demokratija na osnovu kvaliteta demokratije, drugih karakteristika političkog sistema i učinka nepolitičkih dimenzija (rodna ekonomija, znanje zdravlje i životna sredina).

pitanja zaštite određenih poljoprivrednih proizvoda, kontrole državne pomoći i fiskalne diskriminacije. Sve u svemu, politika proširenja EU govori o strategiji jačanja Unije do 2025. godine. Uz snažnu političku volju, sprovođenje realnih i neprekidnih reformi i definitivno rešavanje sporova sa susedima, Srbija i Crna Gora bi potencijalno mogle da budu spremne za članstvo do ovog datuma (Evropska komisija, 2018).

EKONOMSKI KONTEKST

Sveobuhvatno ekonomsko okruženje

Srbija ima BDP od 41,3 milijarde USD (konstantna vrednost 2010), koji je najveći na Zapadnom Balkanu (Svetska banka, 2017b). Privreda obuhvata značajan proizvodni sektor (26% BDP), a drugi važni sektori uključuju trgovinu i usluge (18% BDP), poljoprivredu (8% BDP), informacije, komunikacije i tehnologiju (5% BDP). Privreda je rasla, uz varijacije, tokom poslednjih osam godina.

Tabela 1 prikazuje stopu rasta BDP-a nakon 2008. godine u Srbiji. Finansijska kriza iz 2008. je verovatno bila glavni razlog negativne stope rasta u 2009. godini (kao i u većini ekonomija u regionu, osim Albanije i Kosova) iako se Srbija pored toga suočavala sa izazovom odvajanja Kosova. Čini se da je ovo odvajanje imalo marginalni efekat na rast BDP-a. Tokom 2008., Kosovo je imalo doprinos od 5,69 milijardi USD u ukupnom BDP-u Srbije od 40,49 milijardi USD. Naredne godine, BDP Srbije opao je tek neznatno na 39,23 milijarde USD.

Tabela 5. Stopa rasta BDP-a

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
5.4	-3.1	0.6	1.4	-1.0	2.6	-1.8	0.8	2.8

Izvor: Svetska banka (2017b)

Srbija ima visoku, ali sve bolju stopu nezaposlenosti od 13,3% radno sposobnog stanovništva (u poređenju sa 24% u 2012.). Prisutna je posebno visoka stopa nezaposlenosti mladih, koja dostiže 34,9% u 2016. (opala je sa 51,1% u 2012. [MOR, 2017a]). Prema Bobiću (2017), Srbi se suočavaju sa određenim brojem prepreka pri započinjanju biznisa. Poslovno okruženje je zastarelo, što sprečava rast, i postoje ozbiljni problemi sa onlajn plaćanjima i zastarelim zakonima i procedurama. Nažalost, umesto da su podržani i promovisani, veliki broj mladih proaktivnih mladih ljudi ponekad se oseća prinuđenim da se preseli u druge zemlje sa povoljnijim poslovnim okruženjem (Moder and Bonifai, 2017)

Srbija takođe ima veliku sivu ekonomiju.⁴ Izveštaj USAID-a pod nazivom *Formalizovanje sive ekonomije u Srbiji: Mere javne politike i rast* (2013) procenjuje da je ona predstavljala oko 30% BDP-a u 2010. godini. Jedna studija (Lane and Myant, 2007) sugerise da ključni razlog moguće leži u restriktivnim propisima.

Dušana Vujović, srpski ministar finansija, objavio je reformu poreske uprave u januaru 2018. i to bi trebalo da predstavlja pozitivan korak. Plan uključuje osnivanje 35 kancelarija širom zemlje, investicije u novu IT platformu i diskreciona prava za poreske inspektore da ne naplate porez na dobit "pod uslovom da je kompanija taj novac uložila u proizvodnju" (Serbian Monitor, 2018).

U pogledu BDP po glavi stanovnika korigovanom prema kupovnoj moći, Srbija je druga najprosperitetnija zemlja na Zapadnom Balkanu, iza Makedonije. Njena stopa rasta, u odnosu na kupovnu moć, je međutim skromna i druga najniža u regionu, gde samo Makedonija ima iskustva sa sporijim rastom. Korigovana kupovna moć u USD po glavi stanovnika prikazana je u **Tabeli 2**.

Tabela 6. Trenutni prihodi po glavi stanovnika u USD korigovani prema kupovnoj moći

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	9. godina rasta	4. godina rasta
11,922	11,842	12,099	12,968	13,108	13,772	13,806	14,112	14,725	23.5%	6.9%

Izvor: Svetska banka (2017a)

⁴ Siva ekonomija se definiše kao sve legalne tržišne proizvodne aktivnosti koje se namerno skrivaju od javnih vlasti zbog izbegavanja poreza na dohodak, dodatnu vrednost i drugih, ili doprinosa sa socijalno i zdravstveno osiguranje; određenih pravno regulisanih standarda tržišta rada (npr. minimalna zarada, maksimalni broj radnih sati i /ili standardi bezbednosti); i naročito administrativnih procedura poput popunjavanja statističkih upitnika ili administrativnih formulara (Schneider et al, 2010)

Evropska unija je najveći trgovinski partner Srbije sa 66% izvoza i 63% uvoza (MMF, 2017b). Prisutne su relativno skromne izvozne šeme u regionu. Na primer, samo 8% celokupnog izvoza ide u Bosnu i Hercegovinu, najvećeg regionalnog trgovinskog partnera Srbije (Komisija o Politici proširenja EU) dok 5% izvoza ide u Rusiju (Evropska komisija, 2016). U Tabeli 3 prikazano je poboljšanje platnog bilansa koje ogleda povećanje obima izvoza.

Tabela 7. Procenat suficita ili deficita platnog bilansa

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
-21	-6.2	-6.4	-8.6	-11.5	-6.1	-6	-4.7	-4

Izvor: MMF (2017b)

Strane direktne investicije, uglavnom iz zemalja EU, važne su za Srbiju, iako podaci nisu dovoljno granularni da bi se utvrdilo koji sektori su ostvarili korist. Koordinisano istraživanje direktnih investicija (Coordinated Direct Investment Survey (CDIS 2016) Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) pokazuje da su ukupne investicije u Srbiju i 2016. godini iznosile 14,7 milijardi USD, čime je Srbija najveći primalac stranih direktnih investicija u regionu (MMF, 2016). Ključni akteri u prilivu investicija su Holandija (2.484 miliona USD), Austrija (2.228 miliona USD), Luksemburg (1.456 miliona USD), Rusija (1.369 USD) i Italija (1.213 USD).

Sama Srbija je spoljni investitor i ulaže prvenstveno u druge zemlje Zapadnog Balkana. Od ukupnog iznosa od 3.021 miliona USD, primaoci investicija u regionu su Bosna i Hercegovina (823 miliona USD), Crna Gora (676 miliona USD) i Slovenija (389 miliona USD), a tu su i manje investicije van regiona koje obuhvataju 157 miliona USD u Rusiju i 101 milion u Bugarsku.

Tabela 4 prikazuje da su investicioni tokovi bili najveći u 2013. godini, a onda su postepeno opadali na 14,7 milijardi u 2016.

Tabela 8. Strane direktne investicije u Srbiji (u milijardama USD trenutne cene)

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
17.5	15.7	17.1	16.5	20.1	16.6	14.0	14.7

Izvor: MMF (2017b)

Napomena: Ovi iznosi predstavljaju izlazne tokove iz partnerskih zemalja. Domaća potrošnja je stabilno rasla i to konzistentnije nego BDP od 2011. godine, kako je prikazano u **Tabeli 5**. Formiranje bruto kapitala je takođe počelo da se ubrzava od 2014. (v. Tabelu 6), što ukazuje na potencijal za buduća unapređenja ukupnog faktora rasta produktivnosti.

Tabela 9. Rashodi za finalnu potrošnju u Srbiji (konstanta za 2010. u milijardama USD)

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
8.62	8.83	8.45	8.57	8.71	8.91	9.22	9.56

Izvor: Svetska banka (2017c)

Tabela 10. Formiranje bruto kapitala (konstanta za 2010. u milijardama USD)

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
12,460	7,804	7,288	8,324	8,563	7,950	7,916	8,524	9,109

Izvor: Svetska banka (2017c)

Uloga mikro, malih i srednjih preduzeća (MMSP)

Kao deo transformacije srpske privrede, 2011. godine izrađena je Strategija industrijskog razvoja (2011-2020) sa opštim ciljem da se uspostavi Nacionalni inovacioni sistem koji bi predstavljao kombinaciju:

- (1) Istraživanja i razvoja i obrazovnih sistema;
- (2) Inovacionih i tehnoloških kapaciteta privrede;
- (3) Državne uprave (politička podrška); i
- (4) Kanala za apsorbciju i širenje znanja i inovacija.

Projekat podrške istraživanju, inovacijama i transferu tehnologije u Srbiji finansirao je Fond za inovacionu delatnost u iznosu od 6,9 miliona evra i obuhvatao je tri komponente:

- **Komponenta 1:** Uspostavljanje Nacionalne tehnološke platforme na osnovu postojećih kapaciteta i znanja i platforme za interakciju između privrede i nauke;
- **Komponenta 2:** Pružanje podrške inovacijama u niskotehnološkim industrijama u kojima postoji potencijal za uvođenje tehnološki manje zahtevnih inovacija sa visokim outputom; i
- **Komponenta 3:** Izgradnja zajednica zasnovanih na istraživanju, razvoju i inovacijama. Uzor je bio Pomurski tehnološki park koji je otvoren 2013. godine i kreirao je zajednicu od preko 140 kompanija i preko 50 partnerstava sa fakultetima, institutima, školama i drugim istraživačkim jedinicama. Do kraja 2017, imao je 11 značajnih projekata u toku.

Vlada je takođe usvojila Strategiju podrške razvoju malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period 2015- 2020. i Akcioni plan za njeno sprovođenje. Ova Strategija definiše ciljeve i infrastrukturu podrške (koja je detaljnije opisana u poglavlju **Aktuelne politike Vlade u oblasti preduzetništva**) u cilju podrške rastu i povećanju broja MMSP za 35.000 (približno 10%) u roku od pet godina. Sprovođenje ove strategije bilo je teže zbog loših veza između istraživačkih institucija i zajednice MMSP. Na pola puta sprovođenja ove petogodišnje strategije, još uvek nema zvaničnog napretka ka ostvarivanju ciljeva rasta.

Fundamentalna unapređenja javnih politika, strukture i administracije tek treba da budu realizovana. *Program ekonomskih reformi za Srbiju 2017- 2019*. Evropske komisije (2016) naglasio je potrebu za unapređenjem poreskih politika, rešavanjem neefikasnosti državne birokratije i stabilizacijom politike, smanjenjem sive ekonomije i unapređenjem pristupa finansiranju, što su sve ključne oblasti reforme identifikovane u aktuelnoj strategiji Vlade. Izveštaj Nemačkog Saveznog ministarstva za ekonomsku saradnju i razvoj (2017) takođe je naveo da srpska Vlada nije razumela specifične potrebe mladih ljudi. Ima projekata usmerenih na podršku mladim preduzetnicima, koji su praćeni različitim iznosima sredstava i edukativnim programima, ali ovi projekti nisu ni konkretno izrađeni za Srbiju niti su dobro koordinisani (Bobić, 2017).

MMSP predstavljaju oko 60% svih radnih mesta, ali manje od 50% dodate vrednosti u Srbiji (Evropska komisija, SBA Fact Sheet, 2016), u poređenju sa prosecima u EU koji iznose 67% i 57%. Mikro firme imaju posebno mali doprinos i obezbeđuju samo 10% dodate vrednosti, 11 procentnih poena niže od proseka u EU (OECD, 2016).

Tabela 7 prikazuje poslovnu strukturu kompanija u Srbiji prema broju ljudi koje zapošljavaju. Takođe ima 228.467 samozaposlenih, ili oko 52% svih preduzeća. Distribucija prema veličini oslikava tipičnu kupu ka mikro biznisima: oni čine 86% MMSP, ali zapošljavaju samo 20% radnika, dok preduzeća sa više od 50 zaposlenih zapošljavaju 43% svih radnika, ali čine samo 3% preduzeća. Sve u svemu, 41% preduzeća može se smatrati "fokusiranim na prilike" (definišu se kao profesionalna i tehnička ili ona koja zahtevaju veći iznos kapitala), ali među srednjim preduzećima, ovaj procenat stiže do 60% (OECD, 2016). Ovo je u suprotnosti sa našim anketnim uzorkom, gde je samo 35% preduzeća fokusirano na prilike.

Tabela 11. Struktura MMSP

		Broj zaposlenih				
		Total	1 to 9	10 to 49	50 to 249	250 +
Ukupan broj zaposlenih kadrova		1,025,273	208,746	181,933	215,874	418,720
Ukupan broj preduzeća		86,138	74,446	9,127	2,084	481
PREDUZETNICI	Rudarstvo i kamenolomi	320	249	46	15	10
	Proizvodnja	16,391	12,761	2,570	849	211
	Snabdevanje el. energijom gasom, parom i klimatizacija	761	684	44	27	6
	Vodosnabdevanje, kanalizacija, upravljanje otpadom i remedijacija	864	554	150	133	27
	Profesionalne, naučne i tehničke delatnosti	11,416	10,446	846	114	10
	Informacije i komunikacija	4,336	3,765	460	89	22
	Nekretnine	1,043	973	51	18	1
	Ukupno: biznisi fokusirani na prilike	35,131	29,432	4,167	1,245	287
PREDUZETNICI DOMAĆINSTVA	Građevinarstvo	7,293	6,254	809	192	38
	Trgovina na veliko i malo, popravka motornih vozila i motocikala	32,196	28,941	2,787	390	78
	Transport i skladištenje	5,232	4,440	640	118	34
	Smeštaj i hrana	3,123	2,652	403	64	4
	Administrativne i pomoćne usluge	3,163	2,727	321	75	40
	Ukupno: Biznisi fokusirani na domaćinstva	51,007	45,014	4,960	839	194

Izvor: Republički zavod za statistiku Republike Srbije 2017 (podaci za 2015):

Strategija proizvodnje iz 2015. godine prepoznala je da srpsko preduzeće i dalje zaostaje u mnogim oblastima. Tehnologija se vidi kao mogući ključni sektor rasta u Srbiji, kako globalno IKT tržište nastavlja da se razvija ka podugovaranju softverskog inženjeringa, ofšor sistema dizajna i integracije. Srbija je dobro pozicionirana i geografski i strukturno da pruži niže troškove, pouzdanu alternativu etabliranijim tržištima, prema Juri Galiću, konzulu za ekonomske poslove za Srbiju u Nemačkoj⁵. Srbija je na 40. mestu na listi globalnih izvoznika softvera. U 2013, Srbija je izvezla oko 230 miliona evra u softverskim uslugama, što predstavlja povećanje od 30% u odnosu na prethodnu godinu. Širom Istočne Evrope, a posebno na Zapadnom Balkanu, Srbija je atraktivna outsorsing destinacija, i podugovaranje zauzima najveći ideo u zapošljavanju u softverskom sektoru. Do pristupanja EU, većina srpskih softverskih programera će najverovatnije ostati u zemlji⁶.

Veliki broj tehnoloških firmi sa Zapada odabralo je Srbiju za outsorsing operacije zbog visokog nivoa talentovanih i motivisanih programera sa evropskim mentalitetom i dobrim poznavanjem stranih jezika, ali znatno nižim honorarima po satu nego u zemljama Severne Evrope. Svake godine, više od 1.500 IT stručnjaka diplomira na fakultetima u Srbiji. Obrazovanje u oblasti inženjerstva je posebno jako, sa približno 33% diplomaca koji dolaze iz tehničkih škola. IKT se predaje na 35 visokoškolskih institucija (TeamFinland, 2017; Hartwell and Sidlo, 2017).

⁵ <http://serbiabusinessdaystuttgart.talkb2b.net/page/23/Program>

⁶ TeamFinland <https://www.marketopportunities.fi/it-sector-in-serbia>

Izveštaj Evropske investicione banke (EIB) iz 2016. godine pod nazivom: *Srbija: Procena potreba za finansiranjem MSP na Zapadnom Balkanu*, konstatovao je da nova preduzeća koja se baziraju na tehnologiji iskorišćavaju investicione prilike da izgrade uspešna preduzeća⁷. A takva preduzeća imaju uticaj i na poslovne zajednice, i još važnije, izgrađuju mostove između zahteva akademskog i poslovnog sveta. Ona stoga ostvaruju planirane ishode definisane u Vladinoj Strategiji razvoja MSP.

IT sektor (koji je predstavljen sa samo šest potencijalnih preduzetnika u našoj anketi) dobijao je eksternu podršku za rast. Na primer, EIB i dalje podržava projekte za obezbeđivanje bržeg interneta u školama i digitalizaciju MSP. Do početka 2018, dogovoren je novi krug finansiranja u iznosu od 347 miliona evra, plus dva investiciona ugovora za bespovratna sredstva (70 miliona evra) zajedno sa novim sporazumima o zajmu, 30 miliona evra sa Bankom Intesa (koji će biti utrošeni na podršku MSP), 60 miliona evra sa Erste Bankom i 50 miliona evra sa Societe Generale Bankom (Politika, 2018). Postoji i određeni broj veoma aktivnih IT centara u Srbiji: Prema Madžareviću (2017), najaktivniji su:

- StartIT (<https://startit.rs/> ;<http://startit.rs/>)
- ICT Hub (<http://en.ictclub.rs/>);<http://en.ictclub.rs/>
- Impact Hub (<http://belgrade.impacthub.net/>);<http://belgrade.impacthub.net/> and
- Business Incubator Novi Sad ().<http://inkubator.biz/rs>

StartIT centar planira da edukuje 100.000 mladih lidera u 12 gradova u Srbiji do 2020. godine, i obezbedio je najveću podršku u istoriji crowdfunding kampanja u regionu⁸.

U većini slučajeva, tehnološka preduzeća biraju Beograd za podugovaranje svojih aktivnosti, većim programerima koji poseduju odlično znanje engleskog jezika, ali koji naplaćuju manje po satu od svojih kolega u EU⁹. Kako se sistem preduzetništva bude dalje razvijao kroz formalno i neformalno obrazovanje, to se više uspešnih srpskih preduzeća može očekivati u budućnosti. Ove kompanije mogu sigurno da idu koracima Nordeusa, koji je kreirao igricu na unakrsnoj platformi za fudbalske menadžere, Top Eleven. Direktor i osnivač kompanije, Branko Milutinović, nedavno je tvitovao da 23 različite nacionalnosti sada žive i rade u Beogradu, pri čemu deset od njih dolaze iz Velike Britanije. Generalno gledano, Srbija zauzima 90. mesto na globalnoj rang listi kada je reč o preduzetništvu (Evropska komisija, 2016).

Lakoća poslovanja

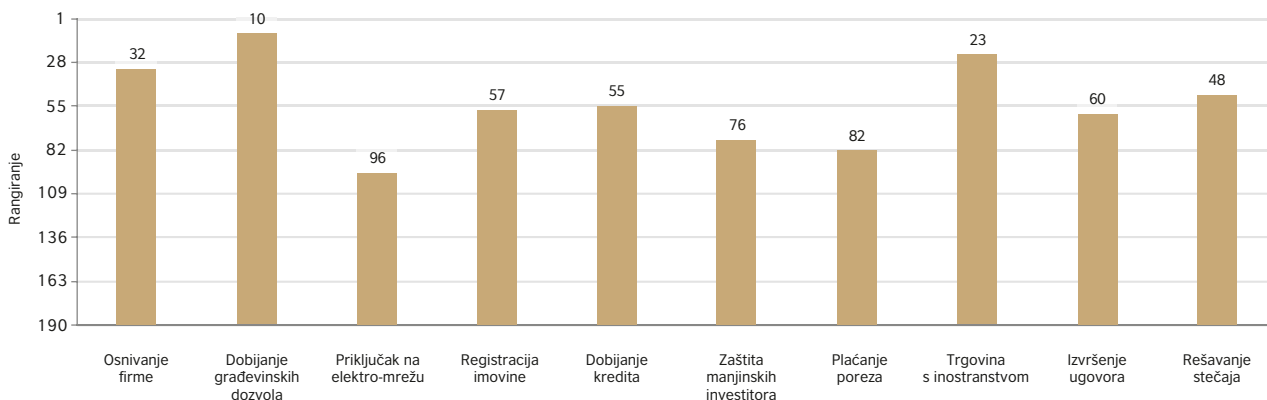
Izveštaj Doing Business (Svetska banka, 2018) rangirao je Srbiju na 43. mesto na globalnom nivou po lakoći poslovanja u zemlji u 2018. godini, što je poboljšanje za 4 mesta u odnosu na 2017. Tako je već ostvarila jedan od ciljeva iz strategije Vlade, a to je da do 2020. bude među prvih 60. Za ovo rangiranje koristi se čitav niz merila, uključujući i osnivanje firme, dobijanje građevinske dozvole, priključivanje na elektro-mrežu, registrovanje imovine, dobijanje kredita, zaštita manjinskih investitora, plaćanje poreza, prekogranična trgovina, izvršenje ugovora i rešavanje stečaja. Kako je Srbija rangirana po svakom od ovih osnova prikazano je u **Grafikonu 2**.

⁷ <http://gdeinvestirati.com/2016/06/10/srbija-neto-izvoz-sektora-veci-od-zelezare-fiata-zajedno/>

⁸ Na svojoj Kickstarter stranici, StartIT je objavio da je 449 pristalica ukupno opredelilo 107.954 evra tokom mesec dana kampanje (nov–dec. 2015. [<http://kck.st/2BCGccJ>])

⁹ Pored obaveznog znanja engleskog jezika, studenti u Srbiji takođe dobijaju sveobuhvatno klasično obrazovanje iz oblasti prirodnih i tehničkih nauka koje se visoko ceni na međunarodnoj sceni (v. <http://www.ibe.unesco.org/sites/default/files/Serbia.pdf>).

Grafikon 2 Poslovanje u Srbiji



Izvor: Svetska banka, 2018.

Globalni indeks preduzetništva za 2018. (GEDI) pruža još jednu uporedivu meru zasnovanu na različitim komponentama preduzetništva. Ovim se Srbija stavlja na 74. mesto od 137 zemalja, pri čemu je najjača oblast veštine startapova (*da li stanovništvo poseduje neophodne veštine za započinjanje poslovanja na osnovu sopstvenih percepcija i dostupnosti tercijarnog obrazovanja?*), dok je najslabija karika preuzimanje rizika (*da li su pojedinci spremni da preuzmu rizik započinjanja sopstvenog biznisa? Da li okruženje relativno niskog rizika ili nestabilne institucije pridodaju dodatni rizik osnivanju firme?*).

Proteklih godina je sprovođenje određenog broja reformi bilo od pomoći. Na primer, minimalni zahtevi u pogledu kapitala ukinuti su 2012. godine, a 2017. je ubrzana registracija novih preduzeća. I druge važne reforme su takođe sprovedene koje se odnose na plaćanje poreza (npr. uvođenjem elektronskog sistema za prijavljivanje i plaćanje PDV-a i doprinosa za socijalno), kao i na ukidanje takse za korišćenje građevinskog zemljišta.

Poslovni i naučni parkovi obezbeđuju važnu mrežu resursa za nove i brzorastuće firme. Ovi parkovi su sada redovni elementi politika Vlade koje se odnose na istraživanje i razvoj, kao ciljane mere koje obezbeđuju adekvatnu *fizičku infrastrukturu* za podsticanje ekonomskog razvoja u nerazvijenim sredinama. Jedna komponenta Interreg projekta koji je finansirala Evropska banka za obnovu i razvoj bavi se ovom aktivnošću izgradnje kapaciteta; Smart Factory Hub je program koji pomaže proizvodnim kompanijama da uvedu i razviju nove tehnologije, npr. digitalizovanu proizvodnju i unapređene procese. Pet naučnih i tehnoloških parkova i pet poslovnih i tehnoloških inkubatora registrovano je u Registru kompanija za infrastrukturnu podršku inovacionim delatnostima koji vodi Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja (Pomurski Tehnološki park, 2017).

U **Tekst boks 2** opisani su neki od problema povezani sa poslovnim/ naučnim/ tehnološkim parkovima.

Tekst boks 2

Uprkos određenom broju novih institucija osnovanim u Beogradu, Novom Sadu, Nišu i Kragujevcu u proteklih pet godina (osam poslovnih i tehnoloških inkubatora, četiri naučna i tehnološka parka i četiri centra za transfer tehnologija) i dalje je prisutan nedostatak infrastrukturne podrške inovacijama u Srbiji. Organizacije koja pružaju institucionalnu podršku inovativnim delatnostima često nemaju dovoljan kapacitet, bilo ljudski ili finansijski. Veliki broj poslovnih i tehnoloških inkubatora je osnovan kao podrška spin-off i startap kompanijama, ali oni su često deo donatorskih inicijativa bez obezbeđenog dugoročnog i održivog finansiranja. Ove institucije promovisu nastajanje novih konkurentnih kompanija koje obećavaju visoku dodatnu vrednost i ravnomerni regionalni razvoj. Inkubatori podržavaju realizaciju preduzetničkih ideja, osnivanje i razvoj preduzeća, podsticajnog okruženja, subvencionisan zakup prostorija i administrativnih, intelektualnih i drugih usluga za svoje stanare. Tehnološki parkovi objedinjavaju poslovni razvoj, istraživanje i rad novih tehnoloških kompanija i nude konsultantske usluge u podržavajućem okruženju, laku razmenu informacija, transfer znanja i neophodnu infrastrukturu (Pomurje, 2017).

U oktobru 2017. dogovorena je inicijativa za izgradnju kinesko-srpskog industrijskog parka na 320 hektara u blizini Pupinovog mosta u Beogradu, koju će finansirati tri velike kineske banke: Export-Import, Development Bank i Construction Bank, pri čemu je interesovanje za ovaj projekat izrazilo preko 40 vodećih kineskih kompanija. Cilj je da se pomogne u zadržavanju mladih inženjera u Srbiji i da se ubrza ekonomski i tehnološki razvoj u zemlji. Takođe će pokazati da je Beograd pametan centar industrijalizacije, koji će olakšati razvoj nanotehnologije, biotehnologije i primene inovacija i IT sistema. Vizija je da park bude "najmoderniji u okruženju", a prema studiji opravdanosti park će zaposliti 1.000 visokotehnoloških kompanija i mogao bi da obezbedi zaposlenje za nekih 10.000 ljudi.

OBRAZOVNI SISTEM

Nacionalna strategija za mlade (NSM) za period 2015- 2025. identifikuje devet strateških ciljeva za prosperitet mladih ljudi u budućnosti u Srbiji. Njen uspeh će se meriti unapređenjima u:

- zapošljivosti i zapošljavanju mladih žena i muškaraca;
- kvalitetu i prilikama za sticanje kvalifikacija i razvoj kompetencija i inovacija mladih.

Srbija se i dalje suočava sa nedostatkom veština. Izveštaj o ljudskom kapitalu na globalnom nivou (Global Human Capital Report) Svetskog ekonomskog foruma Srbiju je stavio na 114. mesto u svetu prema raspoloživosti kvalifikovane radne snage, na 58. mesto u svetu prema veštinama njene radne snage i tek na 70. mesto prema bazi veština njene buduće radne snage. To pokazuje jasnu nepovezanost između obrazovnog sistema i komercijalnih zahteva za veštinama.

Endemski i fundamentalni problemi nalaze se u srži ovog pitanja: skoro polovina srpskog stanovništva starijeg od 15 godina napustila je obrazovni sistem nakon osnovne škole. Srpska Vlada je prepoznala potrebu za uspostavljanjem dijaloga, funkcionalnih partnerstava i inicijativa između obrazovanja i industrije u svojoj Strategiji razvoja MSP i Akcionom planu za period 2015- 2020. u kojima je takođe naglašeno loše rangiranje zemlje u rangiranju Svetskog ekonomskog foruma gde je zauzela 106. mesto (od 144) u odnosu na kvalitet obrazovnog sistema i dostupnost usluga obuke. Ova loša pozicija i dalje postoji uprkos programu unapređenja koji je pokrenut 2008. godine u okviru priprema Srbije za pristupanje Evropskoj uniji. Ovaj program je osmišljen da uvede delotvornije procese evaluacije, obuku nastavnog osoblja i standarde kvaliteta širom obrazovnog sistema u okviru nacionalno priznatog okvira. Zakon o osnovama obrazovnog sistema iz 2009. težio je da uvrsti ova načela i uspostavi veze između obrazovanja i zapošljavanja (European Training Foundation, 2017).

Međutim, dokazi pokazuju da ovi pokušaji nisu uspeli da reše probleme u obrazovnom sistemu. Razni pilot projekti su proizveli pozitivne rezultate, ali nijedno delovanje se nije proširilo i ostvareno je neznatno poboljšanje u sistemima obuke posledično tome. Nedostatak veština je pogoršan postojanjem odliva mozgova i to visokokvalifikovanih Srba koji napuštaju zemlju. Teško je utvrditi obim problema, ali je prepoznato da bi mogao biti značajan i da bi mogao biti posledica korupcije i političkih problema pre nego ekonomskih prepreka poslovanju (Svetska banka, 2017).

MEĐUNARODNI AKTERI I PODRŠKA

Ključni spoljni akteri su:

Evropska unija, kroz pripreme za pristupanje.

Svetska banka, kroz posvećene projekte.

Evropska banka za obnovu i razvoj, koja je usmerena na veće projekte i odgovorna je za veći broj programa finansiranja za podršku rastu MSP uključujući i Fond za podršku konkurentnosti MSP. Ovim se lokalnim kreditorima pruža podrška u njihovim naporima za finansiranje. EBRD je pokrenuo 214 projekata u Srbiji, sa 4.538 miliona evra investicija u zemlji (2015). Od ukupnog trenutnog portfolija od 2.244 miliona evra, 35% je u infrastrukturi, 24% u finansijskim institucijama, 20% u industriji, trgovini i agrobiznisu i 20% u energetici. Ovaj portfolio je mnogo manje fokusiran na infrastrukturu nego što je to slučaj u drugim zemljama Zapadnog Balkana. EBRD je bio posebno aktivan 2015. godine iako je ulagao velike iznose i tokom 2016-17. Još jedan ključni program, Interreg Europe, pomaže regionalnim i lokalnim vlastima širom Evrope da razviju i sprovedu bolje javne politike. Cilj je da se obezbedi minimalni povraćaj investicije na rundu finansiranja od 359 miliona evra koju je EBRD obezbedio za period 2014- 2020.

MMF, Vladi je stavio na raspolaganje dodatni krug finansiranja u ukupnom iznosu od 1,05 milijardi evra, iako ova sredstva nisu u celosti povučena (iako im je inicijalno pristupila za bonuse plata i povećanje penzija).

Aktuelne politike Vlade o preduzetništvu

Postoji glavni srednjoročni okvir politike Vlade u ovoj oblasti, Strategija za podršku malim i srednjim preduzećima, preduzetništvu i konkurentnosti koja obuhvata period od 2015. do 2020. i Akcioni plan za njeno sprovođenje.

Ova strategija nastala je na osnovu prepoznavanja činjenice da prethodne strategije nisu bile u potpunosti delotvorne. Ona iskazuje posvećenost stvaranju infrastrukture za olakšavanje rasta i podršku i promociju razvoja MSP u Srbiji. Strategija sadrži dva osnovna principa: "prvo misli na male" i potrebu za održavanjem kontinuiranog dijaloga i saradnje sa predstavnicima MSP i preduzetnicima o pitanjima od značaja za njihov rad. Nova strategija je takođe usklađena sa politikom EU u ovoj oblasti, definisanoj u Aktu o malim preduzećima (Small Business Act (SBA) za Evropu i postavlja šest strateških ciljeva (stubova), svaki sa konkretnim nameranim delovanjima, u skladu sa principima SBA:

Stub 1: Unapređenje poslovnog okruženja

SBA principi:

- 2: Osigurati da poštteni preduzetnici koji su se suočili sa stečajem brzo dobiju drugu šansu
- 3: Osmisliti pravila u skladu sa principom 4 "Prvo misli na male" Učiniti državnu upravu osetljivom na potrebe MSP

Stub 2: Unapređenje pristupa izvorima finansiranja

SBA princip:

- 5: Prilagoditi instrumente javne politike potrebama MSP
- 6: Olakšati MSP pristup finansiranju i razviti pravni okvir i poslovno okruženje koji podržavaju blagovremena plaćanja u komercijalnim transakcijama

Stub 3: Kontinuirani razvoj ljudskih resursa

SBA princip:

- 1: Stvoriti okruženje u kome preduzetnici i porodične firme mogu da cvetaju

Stub 4: Jačanje održivosti i konkurentnosti MSP

SBA principi:

- 5: Prilagoditi instrumente javne politike potrebama MSP
- 8: Promovisati unapređenje veština u MSP i sve vidove inovacija
- 9: Omogućiti MSP da izazove u pogledu zaštite životne sredine pretvore u mogućnosti
- 10: Podstaci i podržati MSP u ostvarivanju koristi od rasta tržišta

Stub 5: Unaprediti pristup novim tržištima

SBA princip:

- 7: Pomoći MSP da iskoriste mogućnosti koje im nudi Jedinstveno tržište

Stub 6: Razvoj i promocija preduzetničkog duha i podsticanje preduzetništva među ženama i mladima, i socijalnog preduzetništva

SBA princip:

- 1: Stvoriti okruženje u kome preduzetnici i porodične firme mogu da cvetaju

Kao deo procesa sprovođenja strategije, osnovan je novoformirani Savet za mala i srednja preduzeća, preduzetništvo i konkurentnost koji u svom sastavu obuhvata ministre Vlade, ali i stručnjake iz privrede. Definisan je niz indikatora u cilju pregleda i praćenja napretka ka ostvarivanju ciljeva. Teško je pronaći bilo kakve zvanične preglede, ali srednjeročni napredak u odnosu na odabrane indikatore pokazuje da je, uz izuzetak Finansijskih tržišta, strategija na dobrom putu (**Tabela 8**).

Tabela 12. Odabrani indikatori

Indikator	Datum početka	Srednja tačka Poslednji dostupni podaci jan. 2018.	Cilj za 2020.	Izvor informacija
Ukupno MSP	315.412	441.000*	350.000	Izveštaj o MSP (Zavod za statistiku RS)
Globalno rangiranje Srbije	91 (2015)	90	Među vodećih 60	Doing Business izveštaj Svetske banke
Globalno rangiranje u preduzetništvu	94 (2014-2015)	78	Među vodećih 60	Global Entrepreneurship Index:
Rangiranje u razvoju finansijskih tržišta	98/144 (2014-2015)	101	Među vodećih 60	Global Competitiveness Index
Univerzitetsko obrazovanje i obuka	74/144 (2014-2015)	59	Među vodećih 60	Global Competitiveness Index

*Brojke o MSP i samozaposlenima su istorijski nekonzistentno predstavljane: verovatnoća je da je za početnu tačku 2013. godine uzeta cifra koja umanjuje broj samozaposlenih. **Tabela 8** prikazuje broj preduzeća u najskorijim objavljenim podacima iz 2015, iako su sada već dostupni podaci za 2016.

Politika o MSP se uglavnom kanališe kroz Razvojnu agenciju Srbije (RAS), koja ujednačava i zamenjuje aktivnosti bivše Agencije za promociju investicija i izvoza Republike Srbije (SIEPA) i Nacionalne agencije za regionalni razvoj (NARR). Aktuelni programi obuhvataju:

- **Program podrške razvoju poslovnih inkubatora**, koji ima za cilj uspostavljanje određenog broja poslovnih inkubatora za davanje brze i olakšane podrške novim preduzetnicima širom Srbije. Podrška varira od prilika za umrežavanje, organizovanja obuka, korišćenja prostorija do poslovnih savetodavnih usluga.
- **Program podrške razvoju inovativnih klastera**, kao pomoć u utvrđivanju troškova zajedničkih inovativnih projekata, testiranje prototipova i definisanje propisa i smernica za ovu saradnju (<http://ras.gov.rs/en/sme-development/projects>)

Podsticaji Vlade za ohrabivanje preduzetništva

U okviru Godine preduzetništva 2016. u Srbiji, srpska Vlada obećala je niz inicijativa za preduzetnike, iako su u realnosti one ograničene na:

- 25% bespovratnih sredstava za pokrivanje troškova nabavke nove opreme za postojeća preduzeća; i
- smanjenu stopu (15%) poreza na dobit.

U decembru 2017. na istom veb-sajtu¹⁰ objavljeno je pokretanje Programa zelenih inovacionih vaučera u Srbiji. Ovaj program finansirala je Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD)¹¹ sa ciljem unapređenja inovacionog kapaciteta među MSP koje rade na zelenim tehnologijama i efikasnosti resursa, kroz njihovo povezivanje sa lokalnim pružaocima usluga istraživanja i razvoja. Saradnja će omogućiti MSP da podignu učinak u pogledu zaštite životne sredine i konkurentnosti. Zeleni inovacioni vaučeri su bespovratna sredstva koja MSP pomažu da pokriju 90 procenata kvalifikovanih troškova za usluge istraživanja i razvoja, u iznosu do 20.000 evra. Usluga istraživanja i razvoja će omogućiti MSP da razviju nove ili postojeće proizvode, usluge i procese, da unaprede efikasnost resursa, i tako podrže prelazak na zelenu ekonomiju.

Na kraju, dodatna nefinansijska prepreka je nedostatak međusektorskih partnerstava. Ne postoji međuinstitucionalna koordinacija. Bobić (2017) je nedavno izjavio da svaka institucija ima sopstvenu listu prioriteta, programa i aktivnih mera za rešavanje problema, tako da se propuštaju prilike za sinergetsko delovanje (2017). U svojoj knjizi iz 2013. godine *Preduzetnička država: razbijanje mitova*, javni nasuprot privatnog sektora, Macukato (Mazzucato) je pokrenula prekopotrebnu debatu o ulozi države u promociji dugoročnog ekonomskog rasta predvođenog inovacijama. Ona je pokazala da većina dobrih praksi iz Severne Amerike i Evrope pretpostavlja saradnju između privatnih i javnih institucija, pri čemu su institucije Vlade oblikovale i kreirale tržišta (Mazzucato, 2013).

¹⁰ <http://www.godinapreduzetnistva.rs/Naslovna.aspx>

¹¹ GIVS je osnovan od strane austrijskog DRIVE (Delivering Resource Efficiency Investments) Programa. Sprovođenje programa je podržano od strane Central European Initiative (CEI).

BANKARSKI SISTEM I PRISTUP FINANSIRANJU

U Srbiji posluje 30 banaka, i one predstavljaju glavni izvor finansiranja za MSP. Oko 10 od ovih banaka se intenzivno međusobno takmiči za MSP preduzeća, uz izuzetak par stranih banaka, većina banaka u Srbiji spremno je da ponudi kredite MSP (Evropska investiciona banka, 2016). Za inovativna i brzorastuća preduzeća, pristup finansijskim instrumentima na osnovu investicija u kapital kompanije je od naročitog značaja (npr. kapitalne ili mezzanine investicije). U Evropskoj uniji, javni pružaoci mezzanine finansiranja uključuju supranacionalne institucije. Na primer, Mezzanine fond za rast MSP (Mezzanine Facility for Growth (MFG) Evropskog investicionog fonda (EIF) je fond od 1 milijarde evra koje je EIB odobrila EIF za investicije u hibridne dužničke instrumente / fondove vlašičkog kapitala širom Evrope, igra ulogu katalizatora u ovom tržišnom segmentu (OECD, 2015). U Srbiji, međutim, usled restriktivnih uslova koji se povezuju sa bankarskim kreditima, uključujući i finansijske izveštaje za najmanje godinu dana poslovanja, početnici u poslovanju i manja preduzeća često su isključena iz pristupa finansiranju. Većina kredita su kratkoročni krediti, jer MSP imaju problema sa pristupom dugoročnim kreditima (Evropska investiciona banka, 2016).

Prisutna su različitna mišljenja o sposobnosti bankarskog sektora da obezbedi dovoljno kredita sektoru MSP. EIB procenjuje da ukupna ponuda kredita dostupna MSP (putem programa koje finansira EU) iznosi približno 7,4 milijarde evra. To znači da stoga ne postoji značajan nedostatak finansiranja, budući da je obilna ponuda kredita na raspolaganju (Evropska investiciona banka, 2016). Banke, međutim, nemaju dovoljnu inicijativu da ove kreditne linije plasiraju svojim klijentima, malim preduzećima, čime se ograničava iskorišćenost. Izvod Narodne banke Srbije za treći kvartal 2017. godine pokazuje da su se banke našle pod pritiskom da relaksiraju svoje kreditne zahteve, ali sa strane MSP nije bilo povećanja tražnje, moguće zato što nemaju svest o ovim promenama.

Potreba za unapređenjem pristupa finansiranju bila je jedan od ključnih ciljeva Vladine Strategije razvoja MSP i Akcionog plana za period 2015-2020, prepoznajući da su MSP u lošem položaju i da tržište finansijskih usluga nije konkurentno. Rangiranje Srbije u odnosu na različite indikatore to podržava:

- Dostupnost finansijskih usluga 98. mesto u svetu
- Pristupačnost finansijskih usluga 110. mesto
- Pristup kreditima 121. mesto
- Dostupnost rizičnog kapitala 132. mesto

Izvor: Izveštaj o konkurentnosti na globalnom nivou Svetskog ekonomskog foruma za period 2014-2015. (mereno je 144 zemlje)

Evropska komisija takođe smatra da je pristup finansiranju ključno pitanje za MSP u Srbiji, navodeći svoje zabrinutosti u ovom pogledu na sledeći način:

"Rasprostranjena mera unapređenja pristupa finansiranju za MSP i dalje ostaje prioritet i treba je realizovati sa manje odlaganja nego što je to bio slučaj do sada. U okviru napora za ostvarivanje makroekonomske stabilizacije, vlada i centralna banka pozabavili su se mnogim pitanjima koja se tiču pristupa finansiranju za MSP. Glavni preostali izazovi uključuju jačanje investicionih fondova, olakšavanje pristupa fondovima iz EU, i angažovanje rizičnog kapitala za podršku MSP i početnicima u poslovanju. Mera se odnosi na ove izazove i predlaže razvoj regulatornog okvira za mikrofinansiranje. Međutim, nema informacija o tome kako bi ovaj novi propis o mikrofinansiranju mogao da pomogne tržištu i da li postoji interesovanje među finansijskim institucijama da se uključe u ovu vrstu kreditiranja. Pored toga, regulatorni okvir za nove finansijske instrumente, poput fondova rizičnog kapitala, crowdfunding-a, itd, takođe treba da bude ažuriran."

Izvor: Evropska komisija- Program ekonomskih reformi za Srbiju 2017-2019.

Mikrofinansiranje nije lako dostupno u Srbiji iako predstavlja važnu alternativu za slabije kompanije, koje često ne mogu da ispune zahteve za sredstva ili kredite iz projekata sufinansiranih od strane Evropske unije. Tri organizacije koje posluju u ovoj oblasti u Srbiji (Agroinvest, Micro Development Fund i MicroFinS) dobijaju finansijsku podršku od međunarodnih donatora. Međutim, njima nije dozvoljeno da direktno plasiraju sredstva, već moraju da koriste programe garancije depozita kojim posreduju poslovne banke, što u značajnoj meri komplikuje proceduru i povećava cenu ovih sredstava za njihove krajnje korisnike⁵ (Strategija razvoja MSP 2015-2020. Republike Srbije). Neke od naznaka ovog finansijskog jaza predstavljene su u **Tabeli 9**.

Tabela 13. Jaz u finansiranju sa kojim se suočavaju MSP u Srbiji

	Broj	u evrima	%	u milionima evra				
	Br. MSP	Pros. kredit	% MSP kojima treba kredit	Ukupna tražnja	Tražnja za seed kapitalom u 1. god.	Tražnja za seed kapitalom u 2. god.	Ukupna procenj. tražnja za fin. u ranoj fazi	% rana faza
Srbija	280,845	25,753	61.8%	4,470	88	141	229	5.1%

Izvor: Proračuni autora; MOR (2017); MMF (2018); Svetska banka (2017f)

U Tabeli 10 istaknute su glavne prepreke za dobijanje finansiranja u Srbiji. Zahtevi za kolateralom obično iznose oko 100% vrednosti kredita (Moder and Bonifai, 2017).

Tabela 14. Glavne prepreke za dobijanje finansiranja u Srbiji

	Firme se suočavaju sa finansijskim ograničenjima	Odbijen zahtev za kredit	Previše složeno	Kamatna stopa	Potreba za obezbeđenjem	Loši kreditni uslovi (iznos / vreme)	Očekuju NE kao odgovor
Srbija	35%	4.9%	8.6%	74.1%	2.5%	2.5%	7.4%

Izvor: Moder and Bonifai (2017)

Garancije u okviru COSME EU programa su dostupne u Srbiji, kao i drugi evropski programi koji podržavaju istraživanje i razvoj, inovacije i razvoj lizing usluga. Druga dva relevantna fonda su:

- **Fond za razvoj preduzeća (Enterprise Expansion Fund):** koji podržava širenje MSP sa visokim potencijalom za rast na Zapadnom Balkanu.
- **Program usluga podrške (Support Services Facility):** tehnička (nefinansijska) pomoć Vladama na Zapadnom Balkanu za sprovođenje reformi javne politike koja podržava inovativna i brzorastuća MSP.

Državni fondovi i garancije obuhvataju:

- Kreditne linije obezbeđene državnim garancijama poput Apex kredita EIB.
- Fond za razvoj Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI) obezbeđuje kredite, kratkoročne kredite, faktoring, garancije i potraživanja po osnovu osiguranja za izvozne operacije kao i subvencionisane kredite za likvidnost, stalna obrtna sredstva i investicije; Fond za razvoj je skoro jedina institucija u Srbiji koja nudi kreditne linije početnicima u poslovanju (iako je prvenstveno fokusiran na veća preduzeća).

Vlasnički kapital: ograničen iznos rizičnog kapitala dostupan je MSP u Srbiji. Primeri pružaoca ovih usluga obuhvataju:

- Start Labs, koji obezbeđuju investicije od grubo 50.000 evra za 10-15% udela u startupovima u ranoj fazi razvoja.
- Enterprise Innovation Fund, regionalni fond kojim upravlja SC Ventures, sa 19 miliona evra u kapitalu. Počeo je sa radom 2015. godine, sa ciljem da investira oko 1-2 miliona evra u tehnološki sektor.
- Blue Sea Capital, koji obezbeđuje finansiranje privatnog vlasničkog kapitala biznisima orijentisanim na kupce.

- SEAF Opportunity Serbia Fund, je globalni investicioni fond koji je usmeren na MSP koji je nedavno počeo da investira u Srbiji, bez posebnog fokusa na određene industrije.

Izvor: Evropska investiciona banka (2016)

Mreže poslovnih anđela: U Srbiji posluje nekoliko poslovnih anđela, iako ne postoje efektivne mreže koje bi pomogle u povezivanju ovih investitora sa početnicima u poslovanju. Mreža poslovnih anđela Srbije (Serbian Business Angels Network) (<http://www.bitf.rs/cms/item/clubs/en/networks/sban.html>) je prva organizacija ove vrste u Srbiji, što navodi da i ovaj vid finansiranja mogao da postane šire dostupan u budućnosti.

Lizing: Lizing se retko koristi u Srbiji i predstavlja manje od 2% ukupnog kreditiranja. Na kraju trećeg kvartala 2017. bilo je 16 lizing kompanije koji posluju u Srbiji, od kojih četiri ključna igrača poseduju 59% tržišnog udela: Intesa Leasing, Sogelease Srbija, Raiffeisen Leasing; Unicredit leasing Srbija. Pet lizing kompanija ima manje od 1% tržišnog udela i ne ostvaruju dobre poslovne rezultate. Njihovo pristustvo na tržištu se čini kao strateški potez njihovih matičnih organizacija, budući da kreditiranje koje oni obezbeđuju predstavlja tek mali deo njihovog bilansa stanja (Narodna banka Srbije, 2017).

LOKALNE ORGANIZACIJE ZA PODRŠKU

Evropska banka za obnovu i razvoj

<http://www.ebrd.com/work-with-us/advice-for-small-businesses/serbia.html>

Evropska banka za obnovu i razvoj radi putem partnera kada posluje sa manjim kompanijama i obezbeđuje mrežu konsultanata i savetnika kojima se može pristupiti na bazi učešća u plaćanju.

Balkan Environmental Association

<http://benaweb.gr/>

Balkan Environmental Association je think tank koji pruža savete o načinima za unapređenje okruženja na Zapadnom Balkanu. Oni rade sa MSP, na primer organizuju konferencije kako bi im pomogli da se razvijaju na održiviji način.

Balkan Small Business Association

<http://www.mbb-org.eu/en/>

Sa sedištem u Bugarskoj, Balkan Small Business Association posluje regionalno (uključujući i Srbiju), prvenstveno sa malim preduzećima koja su na neki način usmerena na zanate, i obezbeđuje obuku i poslovnu podršku. Objavljuju veliki broj studija o tome kako preduzeća mogu da se promovišu.

European Training Foundation

<http://www.etf.europa.eu>

European Training Foundation (ETF) sa sedištem u Turinu, je etablirana agencija Evropske unije koja se bavi organizovanjem stručne obuke za preduzetnike i radnike u zemljama u razvoju. Obezbeđuje onlajn resurse i organizuje radionice širom nekoliko zemalja. Posluje od 1994. godine. U Srbiji, ETF radi na izgradnji boljih sistema za celoživotno učenje.

Enterprise Europe Network

<http://een.ec.europa.eu/about/branches/serbia>

Enterprise Europe Network predstavlja saradnju poslovnih centara i fondacija koje podržava Evropska komisija u cilju širenja relevantnih informacija MSP. Imaju nekoliko filijala u Srbiji i mreža pomaže MSP putem saveta, podrške i mogućnosti za uspostavljanje međunarodnih partnerstava.

SECO Entrepreneurship Program

<http://bit.ly/2CNGbTV>

Program za podršku preduzetništvu ima za cilj jačanje ekosistema za preduzetništvo u šest ciljanih zemalja. Program radi sa relevantnim organizacijama iz ekosistema i podržava ih u unapređenju njihovog poslovnog modela i programa akceleracije i time njihovog učinka.

Social Impact Lab

<http://socialimpactlab.co/en/programs/sia>

Social Impact Lab organizuje radionice i tako pomaže da se mladi privuku u preduzetništvo, a interesovanje pobuđuje organizovanjem takmičenja za poslovne ideje i inovacije sa nagradnim fondom od 6.000 evra. Nedavno su počeli da rade u Srbiji.

Udruženje poslovnih žena Srbije

<http://www.poslovnezene.org.rs/en/>

Udruženje poslovnih žena Srbije pruža usluge umrežavanja i novosti za žene preduzetnice. Sprovodi niz projekata za promovisanje uloge žena u biznisu, za biznise i iz javnog i privatnog sektora.

Institut za ljudske resurse Srbije

<https://www.linkedin.com/company-beta/3527630/> / <http://www.ihrms.rs/> (na srpskom)
Organizacija koja povezuje profesionalce koji se bave ljudskim resursima, pruža podršku, obuku i prilike za umrežavanje.

Srpska asocijacija malih i srednjih preduzeća

<http://srb-smeasoc.org/en/about-us-2/>
Organizuje događaje za umrežavanje i konferencije za obuku, ali je generalno usmerena na lobiranje i savetodavne usluge za kreiranje politika za Vladu i evropske institucije.

Mreže kolega

Kolegijalne mreže su onlajn po svojoj prirodi i novijeg datuma. Velika je verovatnoća da će se razvijati u bliskoj budućnosti, ali ključna mreža je StartUs magazin (<https://magazine.startus.cc>). Ovo je časopis i onlajn centar koji ima za cilj povezivanje preduzetnika širom Evrope. Časopis će često predstavljati članke o pitanjima koja utiču na Srbiju, i omogućava vlasnicima MSP i zaposlenima da se međusobno povezuju. Veb-sajt takođe obuhvata i oglasnu tablu za oglašavanje poslova.

REZULTATI ANKETE: PERSPEKTIVA PREDUZETNIKA

Uvod

Program primarnog istraživanja putem telefonskih intervjuja među potencijalnim i novim početnicima u poslovanju sproveden je konkretno za ovaj projekat širom šest zemalja Zapadnog Balkana kako bi se obezbedio regionalni pregled preduzetničke aktivnosti i istražila pojedinačna iskustva u osnivanju i vođenju preduzeća. Program nam omogućava da pojedinačno sagledamo svako tržište i uporedimo iskustva i stavove preduzetnika u Srbiji sa iskustvima njihovih kolega u regionu. U okviru ovog programa realizovano je 100 intervjuja u Srbiji u periodu od sredine decembra 2017. do početka januara 2018. godine.

Za uzorkovanje je primenjena kombinacija metoda. Terenski tim je sproveo B2B istraživanje koje je u toku već dve godine. Ispitanici koji su započeli svoje poslovanje pre manje od dve godine su izvučeni iz te baze kao naša ciljna grupa. Pored toga, korišćena je javna baza podataka registrovanih preduzeća da bismo dodali dodatne ispitanike koji su već osnovali firme. Na primer, u Srbiji je korišćena baza podataka APR-a (<http://www.apr.gov.rs/eng/Home.aspx>). Kada je reč o potencijalnim preduzetnicima, koristili smo kombinaciju slučajnog uzorka koju smo nadopunili upotrebom "tragača" koji su vršili inicijalnu selekciju ispitanika primenom metode grudve snega (snowball method) koja je korisna za (i) selekciju skrivenih populacija, i (ii) prikupljanje primarnih podataka na ekonomičan način.

Upitnik je osmišljen na osnovu originalnog Poziva za podnošenje ponuda, razgovora sa Klijentom, analizi prethodnih studija širom Zapadnog Balkana i našeg sopstvenog iskustva; potom je pretestirana na maloj grupi lokalnih preduzetnika i finalno dogovorena sa Klijentom. Prikupljanje podataka za ovo istraživanje rađeno je primenom CATI ankete i baze podataka su prethodno očišćene pre nego su predate našem timu na analizu. Kada su dobijeni, podaci su provereni i očišćeni da bismo osigurali validnost ispitanika i kvalitet podataka. Sve zemlje su potom objedinjene u jedinstveni izvor podataka (priložen) i kreirani su profili podataka za svako tržište upotrebom različitih varijabli kako bi se podaci detaljnije ispitali. Ovi profili su potom korišćeni za izradu kvalitativnih izveštaja koji su podneti Klijentu.

Profil ispitanika

Za svrhe ovog izveštaja, ispitanike nazivamo preduzetnicima. Međutim, bitno je obratiti pažnju i na to kako oni koji su uključeni u startupove vide sami sebe, budući da to može biti pokazatelj njihove perspektive rasta i budućeg uspeha. U Srbiji:

- 52% je sebe opisalo kao preduzetnike;
- 43% je sebe opisalo kao samozaposlene; i
- 5% je sebe opisalo kao poslovne ljude.

Ispitanici su inicijalno podeljeni da jednake grupe onih koji nameravaju da započnu biznis u narednih 12 meseci (50%) i onih koji su pokrenuli biznis u poslednje dve godine (nova preduzeća). Od onih koji su već vodili sopstvene biznise, 30% je zapošljavalo dvoje ili više zaposlenih.

Anketa je bila usmerena na preduzetnike mlađe od 45 godina. U srpskom uzorku:

- 10% je mlađe od 25 godina;
- 60% između 25 i 34; i
- 30% starosti između 35 i 44 godine (**Tabela 11**).

Tabela 15. Starosni opseg i obrazovni stepen prema sopstvenom opisu

P1 Kojoj starosnoj grupi pripadate?	Ukupno	Preduzetnik	Poslovni čovek	Samozaposlen
Veličina uzorka	100	42	5	49
Mlađi od 25	10%	10%	20%	9%
25-34	60%	56%	80%	63%
35-44	30%	35%	0%	28%
P2 Koji je najviši obrazovni nivo koji ste postigli?				
Bez višeg obrazovanja nakon uzrasta kad se napušta škola	44%	42%	20%	49%
Tehničke kvalifikacije ili više	56%	58%	80%	51%

Najviši ostvaren obrazovni stepen i samoopis prema starosti prikazani su u **Tabeli 12**.

Tabela 16. Obrazovni nivo i samoopisivanje, po starosnim grupama

P2 Koji je najviši obrazovni stepen koji ste ostvarili?	Ukupno	Mlađi od 25	25-34	35-44
Veličina uzorka	105	7	58	40
Bez višeg obrazovanja nakon uzrasta kad se napušta škola	31%	86%	21%	38%
Tehničke kvalifikacije ili više	69%	14%	79%	63%
P10b Da li biste sebe opisali kao:				
Preduzetnika	52%	50%	48%	60%
Poslovnog čoveka	5%	10%	7%	0%
Samozaposlenog	43%	40%	45%	40%

Ispitanici su generalno elektronski povezani i angažovani u svetu i sa socijalne i sa poslovne strane. Na svakodnevnom nivou, obaveštavaju se o najnovijim vestima /aktuelnim zbivanjima putem:

- onlajn medija preko desktop ili laptop računara 50%
- onlajn putem pametnog telefona 52%
- štampanih medija (publikacije/štampa) 23%

Takođe su informisani o čitavom nizu aktuelnih pitanja, kao što su na primer, vesti i događaji koji se odnose na njihov poslovni sektor (73%), lokalnu privredu (63%), nacionalnu politiku (59%) i spoljne poslove (55%).

Više od jednog od tri ovih novih biznisa osniva se ili je već osnovano u sektorima koje pokreću prilike (koji se definišu kao tehničke, profesionalne i kreativne sfere ili one koje zahtevaju visok nivo kapitalnih investicija), pre nego biznisa koji su fokusirani na domaćinstva (koji direktno pružaju usluge ili vrše prodaju domaćinstvima, ili koji proizvode robu koja će se koristiti u domaćinstvima) (**Tabela 13**).

Tabela 17. Poslovne delatnosti po sektorima

Biznis	Ukupna	
Veličina uzorka		100
Fokusirani na prilike	Profesionalne, naučne i tehničke	23%
	Proizvodnja	7%
	Informacije i komunikacija	5%
	Nekretnine	2%
	Snabdevanje el. energijom gasom, parom i klimatizacija	1%
Fokusirani na domaćinstva	Maloprodaja/ potrošačke usluge/ katering	41%
	Trgovina na veliko i malo, popravka motornih vozila i motocikala	17%
	Drugo proizvodnja/trgovina/građevinarstvo/transport	8%
	Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	6%
	Poljoprivreda, proizvodnja hrane i trgovina	5%
	Smeštaj i hrana	6%
	Transport i skladištenje	4%
	Obrazovanje	4%
	Zdravstvena zaštita	3%
	Građevinarstvo	2%
	Administrativne i pomoćne usluge	2%
Zdravlje i socijalni rad	1%	
	Ostale uslužne delatnosti	20%

Obim i oblast poslovanja

Većina novih preduzeća koja smo anketirali posluje na domaćem terenu u Srbiji (dva od pet posluje isključivo na svom lokalnu), ali čak i za mlada preduzeća poput ovih, makar jedno od četiri izvozi robu ili usluge u inostranstvo, uglavnom van Balkana (**Tabela 14**). Preduzeća koja su fokusirana na prilike verovatnije će i izvoziti, dok preduzeća koja su usmerena na domaćinstva skoro uvek posluje na domaćem terenu, i verovatnije će uvoziti robu i usluge.

Tabela 18. Oblast poslovanja

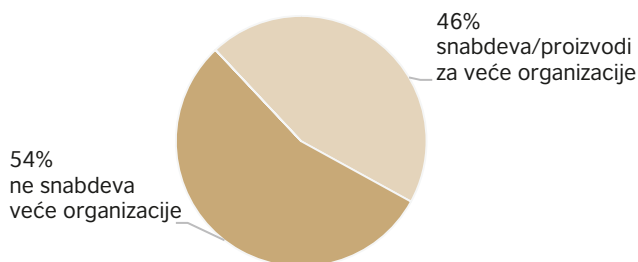
P9 Da li (očekujete da)...	Ukupno	Biznisi fokusirani na prilike	Biznisi fokusirani na domaćinstva
Veličina uzorka	100	38	62
▪ Posluje samo u Srbiji	75%	61%	84%
P9c Gde poslujete u okviru Srbije? Veličina poduzorka	75	23	52
▪ Na nacionalnom nivou	41%	52%	37%
▪ Na lokalnom nivou	59%	48%	63%
▪ Izvoze robu/usluge u druge zemlje	22%	39%	11%
▪ Uzvoze robu/usluge iz drugih zemalja	9%	3%	13%

Poslovanje unutar lanca snabdevanja

Skoro polovina anketiranih preduzeća snabdeva veće organizacije, i tu nema stvarnih razlika između preduzeća koja su fokusirana na prilike i onih koja su usmerena na domaćinstva.

Grafikon 3 Preduzeća kao dobavljači

P6 Da li vaše preduzeće proizvodi proizvode ili isporučuje usluge koje koriste druge, veće organizacije?



Ključni privredni sektori u kojima ova preduzeća posluju prikazani su u **Tabeli 15**.

Tabela 19. Sektori poslovanja

P6a Koji privredni sektor vaše (buduće) preduzeće uslužuje ili snabdeva?	Vodećih 5 sektora
Veličina uzorka	42
Poslovne usluge	43%
IT/Komunikacije	17%
Roba široke potrošnje	12%
Parfemi/Kozmetika	12%
Tekstil	10%

Modeli poslovanja

Većina anketiranih preduzeća je u ličnoj interakciji sa kupcima, ali tek nešto iznad polovine prisutni su onlajn na neki način (u smislu uslužne, prodajne ili informacione platforme) (**Tabela 16**). Ovo je, međutim, prvenstveno ekonomija zasnovana na gotovini, naročito kada je reč o preduzećima koja se bave trgovinom/proizvodnjom, sa 84% njih koja prihvataju gotovinska plaćanja.

Tabela 20. Prihvaćeni vidovi plaćanja

P7 Da li (će) vaše preduzeće...?	Ukupno	Biznisi fokusirani na prilike	Biznisi fokusirani na domaćinstva
Veličina uzorka	100	38	62
imati digitalan (onlajn) interfejs sa kupcima	57%	66%	52%
imati telefonski interfejs sa kupcima	39%	37%	40%
usluživati kupce lično	87%	79%	92%
P8 I da li (ćete) prihvatate plaćanja....=			
Veličina uzorka	100	38	62
Onlajn (platnim karticama)	57%	61%	55%
Preko telefona (platnim karticama / zaduživanjem računa)	23%	24%	23%
Automatizovanim bankarskim kreditima /čekovima	20%	18%	21%
Gotovinski	84%	74%	90%

Motivacija za osnivanje preduzeća

Motivacija za osnivanje preduzeća može u velikoj meri biti pokazatelj uspeha u budućnosti. Često postoji više od jednog razloga za osnivanje, ali je osnovna tema obezbeđivanje dugoročne finansijske stabilnosti i nezavisnosti (**Tabela 17**).

Tabela 21. Motivacija za osnivanje preduzeća

P10a Koje su vaše ključne motivacije za pokretanje biznisa?	Ukupno	Samoopis		
		Preduzetnik	Poslovni čovek	Samozaposlen
Veličina uzorka	100	52	5	43
Mogućnost za zaradu	63%	60%	100%	63%
Sticanje finansijske nezavisnosti	55%	58%	80%	49%
Korišćenje niza veština	51%	48%	60%	53%
Obezbeđivanje dugoročne finansijske sigurnosti za porodicu	46%	42%	60%	49%
Zamena za nezaposlenost	38%	35%	40%	42%
Prirodna progresija	33%	33%	20%	35%

Za 51% početnika u poslovanju, njihova konkretna poslovna delatnost bila je prirodan izbor koji proizilazi iz njihove profesije ili veština koje poseduju, a dodatnih 9% preuzima porodičnu firmu. **Tabela 18** pokazuje da prilika, lakoća osnivanja preduzeća i niski troškovi ulaska na tržište takođe predvode izbor u osnivanju nekih firmi.

Tabela 22. Razlozi za odabir sektora

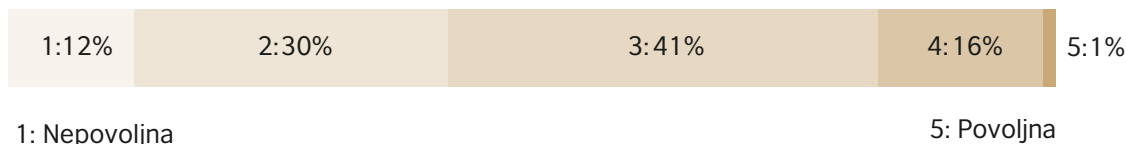
P5b Zašto ste odabrali da pokrenete biznis u ovoj konkretnoj delatnosti?	Ukupno
Veličina uzorka	105
To je moja profesija / set veština	51%
Podstakla me je porodica / Iskustva drugih	28%
Lako je osnovati firmu u ovoj delatnosti	20%
U ovoj delatnosti su dostupne subvencije	20%
Iskorišćavam dobru priliku	18%
Jeftino je/ niski su troškovi osnivanja firme u ovoj delatnosti	14%
Nastavljam / proširujem porodični biznis	9%

Percepcije o poslovnoj klimi i poslovnom samopouzdanju

Proces osnivanja firme je glatko protekao; 98% je trebalo manje od šest meseci da registruju firmu i pribave neophodne dozvole. Međutim, ispitanici su imali osećaj da je trenutno (domaće) poslovno okruženje na neki način puno izazova.

Grafikon 4 Percepcije o poslovnoj klimi

P11a. Iz ugla vaše pozicije, kako vam se čini poslovna klima u ovoj zemlji?



Preduzetnici su prepoznali čitav niz elemenata koji doprinose nepovoljnoj poslovnoj klimi, uključujući:

- Nizak životni standard i kupovna moć kupaca 50%
- Nepostojanje državne pomoći/podsticaja/garancija 36%
- Porezi 31%
- Administracija, birokratija 12%
- Konkurencija (od strane većih organizacija) 5%

(P11b: Na koji način je poslovna klima nepovoljna za preduzeća? Veličina uzorka 42)

Ovo je povezano sa percepcijama preduzetnika o preprekama za rast preduzeća, koje se odnose na tržišne/ekonomske pritiske (konkurencija i kupovna moć kupaca) pre nego na zakonodavna i birokratska ograničenja (kao što su porezi i administrativni troškovi).

Tabela 23. Prepreke za osnivanje preduzeća

P12 Šta smatrate najvećom preprekom za (osnivanje) (rast) preduzeća? (otvorena pitanja, grupisani odgovori)		
Rangiranje	Veličina uzorka	97
1	Ekonomska situacija, kriza, niska kupovna moć	41%
2	Visoki porezi, administracija, papirologija	29%
3	Veliki broj konkurenata	12%
4	Loše tržište/ nedostatak kupaca	7%
5	Strah, rizik od neuspeha	4%
6	Nedostatak podrške od strane države i lokalnih samouprava	3%
7	Problemi sa pronalaženjem kvalifikovanih kadrova	2%

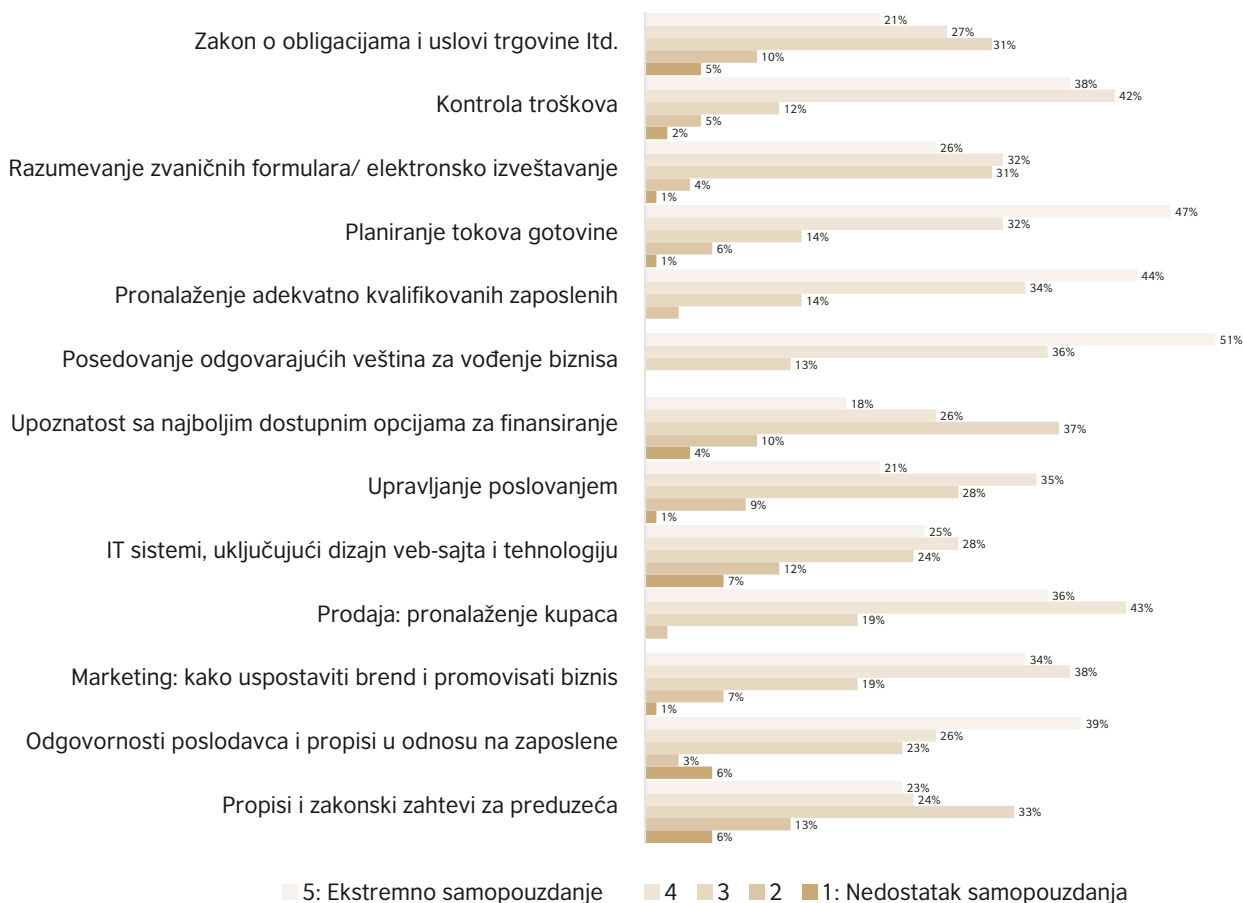
Nivoi samopouzdanja

Prepreke za rast koje su identifikovali ispitanici su generalno eksternog karaktera, pre nego one koje nastaju unutar preduzeća. **Grafikon 5** pokazuje da su preduzetnici bili prilično samouvereni u pogledu većine aspekata koji se odnose na osnivanje i vođenje preduzeća, i to posebno u onim oblastima koje su pod njihovom kontrolom.

Nivo samopouzdanja bio je niži u vezi sa regulatornim i birokratskim merama i u identifikovanju najboljih opcija za finansiranje.

Grafikon 5 Nivoi samopouzdanja u aspektima poslovanja

P13 Kako biste opisali sopstveni nivo samopouzdanja u vezi sa svakim od ovih aspekata osnivanja/vođenja preduzeća? (Veličina uzorka 100)



Savet i podrška

U našoj anketi, preduzetnici su izjavili da će se verovatnije obratiti onima koji ih okružuju za inicijalni savet i podršku, i smatraju da su saveti onih koji imaju slična iskustva/ poslovnu delatnost kao i oni bolji (**Grafikon 6**). Interakcija licem u lice je idealna, ali veliki broj preduzetnika takođe smatra onlajn resurse privlačnim.

Poriv da se saraduje sa istomišljenicima u velikoj meri odgovara nalazima programa British Council-a: projekat *podsticanje preduzetništva mladih na Zapadnom Balkanu septembar 2015- mart 2016*. koji sugeriše da postoji veliki potencijal ciljnih grupa za lokalne, ciljane programe i resurse koji uspešno mogu da unaprede sticanje veština, spremnost i motivaciju među mladim preduzetnicima.

Grafikon 6 Izvori saveta i podrške

P14 Naveli smo neke od izvora kojima se ljudi obraćaju za podršku i savet kada osnivaju ili vode firmu. Recite nam molimo vas, u kojoj meri se svaki od njih odnosi na vas? (Veličina uzorka 100)



Mladi preduzetnici često rade izolovano, bez spremnog pristupa stručnim poslovnim savetima, i njihovi savetnici od poverenja su često "vezani za određenu temu" (Tabela 20).

Tabela 24. Savetnici od poverenja

P18 Ko su vaši savetnici kojima najviše verujete?	Ukupno
Veličina uzorka	100
Lični prijatelji i porodica	48%
Moj fakultet / zaposleni	16%
Knjigovođa	11%
Menadžer u banci / finansijski savetnik	11%
Advokat	10%

Grafikon 7 prikazuje da uprkos iskazanom nivou samopouzdanja, novi i potencijalni vlasnici firmi prepoznaju potrebu za podrškom i obukom, posebno u pogledu marketinških i prodajnih aktivnosti. Jedan od tri ispitanika iskazao je potrebu za dubljim razumevanjem alternativa koje su im dostupne.

Grafikon 7 Željena obuka i podrška

P16 Ako biste mogli da dobijete obuku i podršku na bilo koju od navedenih tema, koje biste najverovatnije odabrali? (Veličina uzorka 100)



Naši ispitanici podvukli su potrebu za nizom mehanizama putem kojih bi mogli da pristupe savetima i podršci (**Tabela 21**). Interesovanje za finansijskim podsticajima je bilo očigledno u svrhu olakšavanja kontrole troškova i rashoda poslovanja, ali je prisutan i snažan apetit za prilikama za saradnju sa kolegama i mentorima kroz lični kontakt, bilo u smislu umrežavanja ili učenja. Onlajn resursi se takođe smatraju korisnim za dobijanje saveta.

Tabela 25. Korisni vidovi saveta i podrškex

P17 Koji vid saveta i realizacije podrške bi vam bili od koristi?		Rangiranje
Veličina uzorka	100	
Kursevi obuke licem u lice	71%	1
Podrška kolega	47%	2
Onlajn resursi npr. sadržaj koji mogu da preuzmem, onlajn obuka i mogućnost četovanja	45%	3
U mrežavanje	43%	4
Finansijski podsticaji	42%	5
Mentorstvo	34%	6
Pristup inkubatorima/ inovacionim centrima	20%	7

Ambicije za budućnost

Ispitanici su bili veoma optimistični u pogledu svojih planova za rast i razvoj u naredne dve godine (**Tabela 22**). Većina planira da proširi linije proizvoda ili usluga i investira u poslovnu aktivnu i zaposlene.

Tabela 26. Ambicije za budućnost

P19a Koliko je verovatno da ćete u naredne 2-3 godine iskoristiti sledeće?	Rangiranje	
Veličina uzorka	100	
Troškovi razvoja proizvoda ili usluge	68%	1
Angažovanje zaposlenih	65%	2
Kupovina ili lizing poslovnih sredstava (oprema, vozila, itd.)	63%	3
Prostorije/ preseljenje kancelarija	58%	4
Otvaranje novih tržišta u zemlji ili u inostranstvu	55%	5
Zakonski troškovi	34%	6
Zaštita patenata	22%	7

Ne iznenađuje što je opšta percepcija da poslovni rast u velikoj meri zavisi od razvoja baze kupaca. Čak i kada je reč o planovima za rast, manje od jednog od tri anketirana preduzetnika identifikovao je potrebu za injekcijom kapitala za ostvarivanje rasta (Tabela 23).

Tabela 27. Pokretači budućeg uspeha

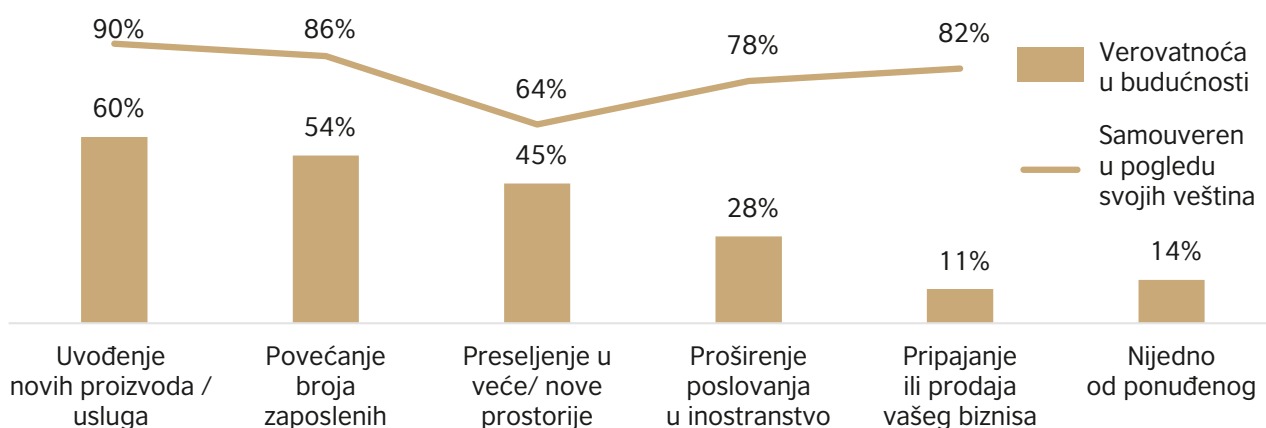
P23 Kada razmišljate o naredne 2-3 godine, šta smatrate da će biti	Total	Ranking
Veličina uzorka	100	
Više kupaca	69%	1
Razvoj proizvoda/ usluge	51%	2
Unapređenje niza veština/ obuka zaposlenih	47%	3
Injekcija kapitala	31%	4
Promena prostorija	18%	5

Ispitanici u našoj anketi su bili ambiciozni kada je reč o budućnosti, i u velikoj meri samouvereni u pogledu svojih sposobnosti za ostvarivanje svojih ambicija (Grafikon 8). Ovo je može smatrati samo pozitivnim stavom prema budućnosti, međutim ambicija takođe mora da bude podržana savetima i pristupom finansiranju.

Grafikon 8 Samopouzdanje i ambicija

P24a Kada razmišljate o 2-3 godine unapred, da li je vaša ambicija da ostvarite bilo šta od ponuđenog?

P24b. U ovoj fazi, koliko ste samouvereni da posedujete znanje i veštine koje vam omogućavaju da to uradite?



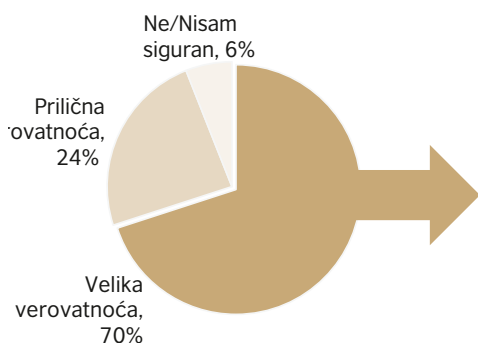
Veličina uzorka 100

Pristup finansiranju

Sedam od deset preduzetnika u našoj anketi označili su veliku verovatnoću da će im u narednih nekoliko godina biti potreban pristup finansiranju da bi finansirali plan rast ili dodatnih investicija (Grafikon 9).

Grafikon 9 Pristup finansiranju

P19 Koja je verovatnoća da će vam u naredne 2 do 3 godine biti potrebno finansiranje? (Veličina uzorka 100)



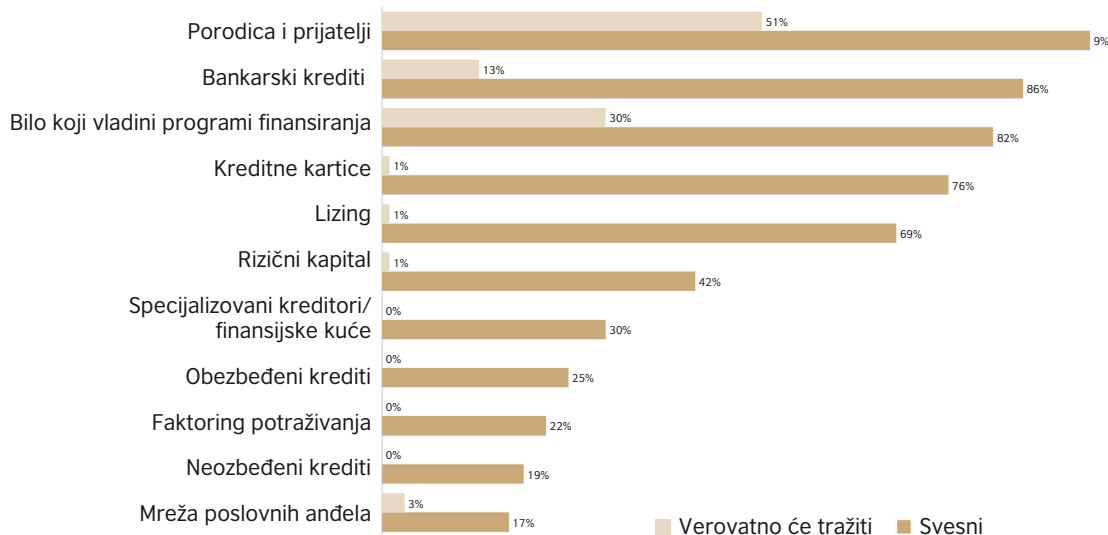
P19b Za šta mislite da će vam finansiranje biti potrebno? (Veličina uzorka 94)		
1	Kupovina ili lizing poslovnih sredstava	45%
2	Angažovanje zaposlenih	39%
3	Troškovi razvoja proizvoda ili usluge	35%
4	Obrtni kapital/ tokovi gotovine	33%
5	Prostorije/ preseljenje kancelarija	30%
6	Otvaranje novih tržišta u zemlji ili u inostranstvu	22%
7	Zakonski troškovi	10%
8	Zaštita patenata	5%

Ukupno je 53% preduzetnika smatralo da je teško obezbediti finansiranje, dok je samo 11% smatralo da je to lako (P23c). Stoga se vredi zapitati odakle će preduzetnici najverovatnije probaviti finansiranje. **Grafikon 10** pokazuje da je svest o vladinim programima bespovratnih sredstava na visokom nivou, ali da je svest o specijalizovanim finansijerima poslovanja niska. Preduzetnici mogu imati svest o rasponu finansijera, ali u praksi, imaju tendenciju da se okreću neformalnim izvorima poput porodice i prijatelja. Veća je verovatnoća da će se koristiti vladini programi pomoći pre nego bankarski krediti.

Grafikon 10 Nivo svesti i upotreba vidova finansiranja

P20 Sa kojim od navedenih vidova finansiranja ste upoznati? (Veličina uzorka 100)

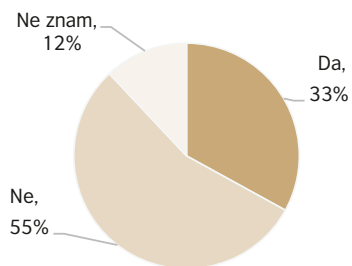
P21a Koji vid finansiranja biste najverovatnije tražili? (Veličina uzorka 100)



Na kraju, pristup trgovinskim kreditima može biti od pomoći za jednu od tri firme: 33% ispitanika je smatralo da bi mogli da prošire poslovanje ukoliko bi imali pristup, a većina njih je smatrala da bi to moglo da obezbedi dovoljan ili veliki podsticaj njihovom poslovanju (Grafikon 11).

Grafikon 11 Želja za trgovinskim kreditom

P8b Da li bi se vaše poslovanje proširilo ukoliko biste mogli da ponudite trgovinski kredit? (Veličina uzorka 100)



Ovim zaključujemo nalaze primarnog istraživanja koje je sprovedeno konkretno za ovaj projekat, a koje je obuhvatilo 100 telefonskih intervjuja sa novim ili potencijalnim početnicima u poslovanju u Republici Srbiji. Terenski rad je realizovan u decembru 2017. i januaru 2018. godine.

LITERATURA

Briefing European Parliamentary Research Services (2016), Democracy Index. Retrieved from: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2016/581959/EPRS_ATA%282016%29581959_EN.pdf and further sourcing <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/freedom-world-2016>.

Belgrade Crowdfunding Convention (2017). Retrieved from: <http://socijalnoukljucivanje.gov.rs/en/the-first-belgrade-crowdfunding-convention-held/>

Bjelotomic, S. (2016). "The revival of the textile industry in Niš", Serbian Monitor: Belgrade. Retrieved from: <http://serbianmonitor.com/en/investing-in-serbia/24829/the-revival-of-the-textile-industry-nis/>

Bjelotomic, S. (2017). "Truth about Russian investments in Serbia", Serbian Monitor: Belgrade. Retrieved from: <http://serbianmonitor.com/en/featured/35567/truth-about-russian-investments-serbia/>

Bobić, D. (2017). Youth entrepreneurship in Serbia - mapping barriers to youth entrepreneurship. Centre for Advanced Economic Studies, Belgrade. Retrieved from: <http://odskoledoposla.org/wp-content/uploads/2017/05/Mapping-barriers-to-youth-entrepreneurship.pdf>

China Investment (2018). "One Belt, One Road Initiative Forges New Relations with Serbia", Beijing: China, Reported in "China Go Abroad". Retrieved from: <http://www.chinagoabroad.com/en/article/one-belt-one-road-initiative-forges-new-relations-with-serbia>

Culkin, N. (2016). Entrepreneurial universities in the region: the force awakens? *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 22(1), 4-16.

Daneshkhu, S. (2018). "Consumer goods: big brands battle with the 'little guys'", Financial Times: London. Retrieved from: <https://www.ft.com/content/4aa58b22-1a81-11e8-aaca-4574d7dabfb6>

Democracy Ranking Association (2016). Global Democracy Ranking. Retrieved from: <http://democracyranking.org/wordpress/rank/democracy-ranking-2016>

EBRD (2017). European Bank for Reconstruction and Development, investment data. Retrieved from: <http://www.ebrd.com/where-we-are/serbia/data.html>

Economist Intelligence Unit Democracy Index (2016). Retrieved from: https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=DemocracyIndex2016

Economist Intelligence Unit (2015). Article: Politics and economics of brain drain, June 10. Retrieved from: http://country.eiu.com/article.aspx?articleid=1083238892&Country=Serbia&topic=Economy&subtopic=Fo_6

Emerging Europe (2017). China Agrees to Build High-Tech Business Park in Serbia. Retrieved from: emerging-europe.com/in-brief/china-agrees-build-hi-tech-business-park-serbia/

Entrepreneurship Development Institute (2017). Global Entrepreneurship Index: Serbia. Retrieved from: <http://thegedi.org/countries/serbia>

EU Commission (2016) "European Commission, 2016 Communication on EU Enlargement Policy" European Commission: Brussels. Retrieved from https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/20161109_strategy_paper_en.pdf

European Investment Bank (2016). "Serbia: Assessment of financing needs of SMEs in the Western Balkans countries", European Investment Bank: Luxembourg. Retrieved from: http://www.eib.org/attachments/efs/assessment_of_financing_needs_of_smes_serbia_en.pdf

European Training Foundation (2010). "Education and Business Serbia". Retrieved from: [http://www.etf.europa.eu/webatt.nsf/0/C12578310056925BC12577CA003710D9/\\$file/NOTE8ANDRT.pdf](http://www.etf.europa.eu/webatt.nsf/0/C12578310056925BC12577CA003710D9/$file/NOTE8ANDRT.pdf)

European Council (2012). "Serbia is granted EU candidate status", European Council: Brussels. Retrieved from: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/128445.pdf

European Micro Finance network (2018). Names of micro finance organisations operating in Serbia. Retrieved from: <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=39>

European Commission (2016). Economic Reform Programme of Serbia 2017-2019. Retrieved from: http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/strategije/ERP%202017%20-%202019%20final_Eng.pdf

Government of Serbia (2010). Industrial Policy of Serbia- New Approach and Goals 2011-2020. Retrieved from: http://www.eu-pregovori.rs/files/File/documents/skrining/bilateralni/prezentacije/pg20/pg20_1.pdf

Government of Serbia (2016), National Programme of Integration with the European Union. Retrieved from: <http://www.mei.gov.rs/eng/information/questions-and-answers/national-program-for-integration-of-the-republic-of-serbia-into-the-european-union-npi/>

Hammer, N., and Plugor, R. (2016). Near-sourcing UK apparel: Value chain restructuring, productivity and the informal economy. *Industrial Relations Journal*, 47(5-6), 402-416.

Harris, R., Keay, I., and Lewis, F. (2015). Protecting infant industries: Canadian manufacturing and the national policy, 1870-1913. *Explorations in Economic History*, 56, 15-31.

Hartwell, C. and Sidlo, K. (2017). *Serbia's cooperation with China, the European Union, Russia and the United States of America*, study for the European Parliament, Directorate-General for External Policies. Retrieved from: <http://www.europarl.europa.eu/cmsdata/133504/Serbia%20cooperation%20with%20China,%20the%20EU,%20Russia%20and%20the%20USA.pdf>

Hauser, P., Dolgaya, T., Revenko, S., and Kortenbusch, M. (2016). *Assessment of financing needs of SMEs in the Western Balkans countries. Country report: Albania*. Regional Studies and Roundtables, European Investment Bank (EIB).

Hume, D. (1742). Of Money, Included in "Essays, Moral, Political, and Literary" 1742. II.III.3, Eugene F. Miller, ed. Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc. 1987. Liberty. Retrieved from <http://www.econlib.org/library/LFBooks/Hume/hmMPL26.html>

IF4TM (2017) "IF4TM Project Results". Retrieved from: <http://www.if4tm.kg.ac.rs/article/project-results/table-20172018.html>

ILO (2017). "Employees By Status", International Labour Organisation: Geneva. Retrieved from: http://www.ilo.org/ilostat/faces/ilostat-home/download?_adf.ctrl-state=1dk6b4s0b4_62&afrLoop=296250666539916#!

ILO (2017a). Unemployment rate by age. International Labour Organisation: UN: Geneva. Retrieved from: <http://bit.ly/2CNRWka>

- Innovation Fund** (2016). Serbia research innovation and technology transfer project. Retrieved from: <http://www.innovationfund.rs/serbia-research-innovation-technology-transfer-project/>
- IMF** (2018). "GDP Per Capital: Current US\$ Prices", IMF: Washington. Retrieved from: <http://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOORLD>
- IMF** (2017). IMF Staff Completes Final Review Mission to Serbia. Retrieved from: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2017/11/07/PR17425-IMF-Staff-Completes-Final-Review-Mission-to-Serbia>
- IMF** (2017b). Foreign Direct Investment Flows (CDIS). Retrieved from: <http://data.imf.org/?sk=40313609-F037-48C1-84B1-E1F1CE54D6D5&sid=1482331048410>
- IMF** (2017c). GDP Current Price Data, Retrieved from: <http://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOORLD/POL>
- IPAC** (2015) "Export Strategy For Textile And Clothing Industry In The Cross-Border Region Of Serbia – Bulgaria" IPA Cross-border Cooperation. Retrieved from: http://aler.rs/files/Export_Strategy_for_the_textile_and_clothing_industry_in_the_cross-border_region_Serbia-Bulgaria_ENG.pdf
- Isenberg, D.** (2011). Entrepreneurs and The Cult of Failure. *Harvard Business Review*: Brighton MA, USA, April 2011 pp 36.
- Kostic** (2016) "Serbia ranked number 1 in the world by brain drain", Insebiatoday: Belgrade. Retrieved from: <https://insebia.info/today/2016/08/serbia-ranked-number-1-in-the-world-by-brain-drain/#>
- Krstić, G., Schneide, F. USAID** (2013), Formalizing the Shadow Economy in Serbia: Policy Measures and Growth Effects, p.48. Retrieved from: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pnaec461.pdf
- Krulj, V.**, (2017) "Serbia torn between EU attraction and China ambitions", Financial Times: London. Retrieved from: <https://www.ft.com/content/f1570558-bffb-11e7-b8a3-38a6e068f464>
- Lane, D. and Myant, M.** (2007). Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries, Retrieved From: <https://books.google.co.uk/books?hl=en&lr=&id=48NyCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Varieties+of+Capitalism+in+Post-Communist+Countries&ots=OMB8WqJLnH&sig=bC2V4CUCmzooNC1VsmpFyR9sq-M#v=onepage&q=Varieties%20of%20Capitalism%20in%20Post-Communist%20Countries&f=false>
- Laurent, J. C.** (2011). The seven states of the Former Yugoslavia: An evaluation. Retrieved from <https://www.iwp.edu>
- Lin, J. Y.** (2015). The Washington Consensus revisited: a new structural economics perspective. *Journal of Economic Policy Reform*, 18(2), 96–113.
- Ministry of Youth and Sports** (2015). National Youth Strategy. Retrieved from: <http://www.mos.gov.rs/wp-content/uploads/download-manager-files/Nacionalna%20strategija%20za%20mlade%20-%20ENG.pdf>
- MAEP** (2015). "IPARD Programme For 2014-2020", Ministry of Agriculture and Environmental Protection: Belgrade. Retrieved from: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/3/2015/EN/3-2015-257-EN-F1-1-ANNEX-2.PDF>
- MTT** (2016). "Tourism Development Strategy Of The Republic Of Serbia 2016 – 2025", Ministry Of Trade, Tourism And Telecommunications: Belgrade. Retrieved from: <file:///C:/Users/Richard/Documents/West%20Balkans/TOURISM%20DEVELOPMENT%20STRATEGY%20OF%20RS%202016-2025.pdf>

- Moder I. and Bonifai N.** (2017). "Access to finance in the Western Balkans", Occasional Paper #197 Sept 2017 European Central Bank: Frankfurt. Retrieved from: <file:///C:/Users/Richard/Documents/West%20Balkans/ECB%20West%20Balkans%20Access%20To%20Finance%20.pdf>
- National Bank of Serbia** (2018). https://www.nbs.rs/internet/english/57/57_3/FLIII.2017.pdf
- OECD** (2008). New standards for compiling national accounts. Retrieved from: <http://www.oecd.org/std/na/new-standards-for-compiling-national-accounts-SNA2008-OECD20.pdf>
- OECD** (2016). SME Policy Index, Western Balkans and Turkey, Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe. Retrieved from: http://www.etf.europa.eu/web.nsf/pages/SME_Policy_Index_WBT_2016_EN
- Open Signal** (2017). "The State of LTE (November 2017)", Open Signal: London. Retrieved from: <https://opensignal.com/reports/2017/11/state-of-lte>
- Roberts J.** (2013). "Snip, tuck", Financial Times: London. Retrieved from: <https://www.ft.com/content/6720cafa-80fd-11e2-9908-00144feabdc0>
- Politika** (2018). New Round of EIB Grant funding. Retrieved from: <http://www.politika.rs/sr/clanak/397554/EIB-spremna-da-podrzy-digitalizaciju-u-Srbiji-i-uvodenje-brzog-interneta-u-skole>
- Republic of Serbia** (2015). SME Development Strategy and Action Plan 2015-2020, retrieved from: http://www.privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2017/01/Strategija-I-Plan_eng_poslednje.pdf
- Roth, A. V., and Banalieva, E. R.** (2016). A temporal bracketing perspective on the internationalisation propensity of SMEs from post-communist transition economies. *International Journal of Business and Emerging Markets*, 8(3), 228-254.
- SASME** (2017) "Serbian Association of Small and Medium Enterprises" Belgrade. Retrieved from: <http://srb-smeasoc.org/en/about-us-2/>
- Saure, P.** (2007). Revisiting the infant industry argument. *Journal of Development Economics*, 84(1), 104-117.
- Schneider F, Buehn A, Montenegro CE** (2010). New estimates for the shadow economies all over the world. *International Economics Journal* 24(4), 443-461
- Seeindustry**, (2017) "Textile industry in Serbia", SEE- Industry Market: Sofia, Bulgaria. Retrieved from: <http://see-industry.com/industrial-statiieng.aspx?br=71&rub=441&id=1567>.
- Serbian Monitor** (2018). Vujovic: We are reforming Tax Administration. Retrieved from: <http://serbianmonitor.com/en/economy/41196/vujovic-we-are-reforming-tax-administration/>
- Statistical Office of the Republic of Serbia** (2017). Serbia Statistical Yearbook. Retrieved from: <http://pod2.stat.gov.rs/ObjavljenePublikacije/G2017/pdf/G20172022.pdf>
- Stiglitz, J., and Weiss, A.** (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71, 393-410.
- Taplin, I. M.** (2014). Global commodity chains and fast fashion: How the apparel industry continues to re-invent itself. *Competition and Change*, 18(3), 246-264
- TeamFinland** (2017). *Market Opportunities: IT sector in Serbia*. Retrieved from: <https://www.marketopportunities.fi/it-sector-in-serbia>.

- Tokatli, N.** (2008). Global sourcing: Insights from the global clothing industry—the case of zara, a fast fashion retailer. *Journal of Economic Geography*, 8(1), 21-38.
- Williamson, J.** (2005). The strange history of the Washington Consensus. *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(2), 195–206.
- Wojciechowski, L.** (2013). The determinants of FDI flows from the EU-15 to the Visegrad Group Countries - a panel gravity model approach. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 1(1), 7–22.
- World Bank.** (2012). Bank Lending to Small and Medium Enterprises: The Republic of Serbia. Washington, DC. World Bank. Retrieved from: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/12796>.
- World Bank** (2013). Western Balkan Region R&D Strategy for Innovation. Retrieved from: <http://www.worldbank.org/en/country/serbia/overview#4>
- World Bank** (2017). Serbia GDP trend data. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=RS&view=chart>
- World Bank** (2017a). “Purchasing Parity Adjusted Constant Price US\$ Per Capita GDP”, World Bank: Washington. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?end=2016&locations=RS>
- World Bank** (2017c). “Consumption at constant 2010 US\$ prices”, World Bank: Washington. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.TOTL.KD>
- World Bank** (2017d). “Gross Capital Formation at constant 2010 US\$ prices”, World Bank: Washington. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.KD>
- World Bank** (2017e). “Population Ranking”, World Bank: Washington. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/data-catalog/Population-ranking-table>
- World Bank** (2017f). “Entrepreneurship – Doing Business Survey 2017”, World Bank: Washington. Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/entrepreneurship>
- World Bank** (2017g). New Businesses Registered. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.NREG?view=chart>.
- World Bank** (2017). Serbia Research, Innovation and Technology Transfer Project. Retrieved from: <http://projects.worldbank.org/P145231/?lang=en&tab=financial>
- World Bank** (2017). Doing business report on Serbia. Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Profiles/Country/SRB.pdf>
- World Economic Forum** (2015). What GDP revisions reveal about the shadow economy. Retrieved from. <https://www.weforum.org/agenda/2015/02/what-gdp-revisions-reveal-about-the-shadow-economy/>
- World Economic Forum** (2017). Global Competitiveness Report. Retrieved from: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>
- World Economic Forum** (2017). The Global Human Capital Report. Retrieved from: <https://www.weforum.org/reports/the-global-human-capital-report-2017>

ANEKS I- METODOLOGIJA PROCENE TRAŽNJE ZA KREDITIMA U RANOJ FAZI POSLOVANJA

Pregled

Želeli smo da razdvojimo tražnju za kreditima za MMSP ili samozaposlene u prve dve godine poslovanja. Ovo je često najteži i najizazovniji period za finansiranje, jer kreditori doživljavaju ekstremnu asimetriju u pogledu informacija. Ovim firmama nedostaje evidencija u pogledu istorijata poslovanja / poreskih prijavi, verovatno je da su i podaci o kreditnom rejtingu nedostupni kao i da kreditni službenici ne poseduju detaljno znanje o sektoru ili lokalnom okruženju. Probleme sa asimetrijom informacija istakli su Stiglitz i Weiss (1981).

Želeli smo da procenimo ovaj "jaz u finansiranju" time što smo primenili pristup "odozdo nagore", pri čemu smo izvršili procenu potreba za finansiranjem zasebno za MMSP i samozaposlene, polazeći od toga da će se njihove potrebe za finansiranjem verovatno razlikovati. Naše procene su veoma grube i zahtevaju dodatno istraživanje i strogo testiranje. Uključili smo ih jer predstavljaju indikativne naznake o dovoljnosti ili generalno o postojećim programima podrške za preduzetnike u prve dve godine poslovanja.

Samozapošljavanje

Samozaposleni su važna komponenta rezultata naše ankete. Prepostavili smo da je svakom samozaposlenom neophodan "seed" kapital ili početno finansiranje koje iznosi tromesečni iznos BDP-a po glavi stanovnika u 2015. godini prema trenutnim cenama u evrima u njihovoj državi. Podatke u ovom smislu preuzeli smo od MMF-a (2018). Konvertovali smo podatke MMF-a koji su dati u USD u evro prema kursu 1.1998 USD = 1 EUR (približni odnos na kraju 2017.). Broj novih samozaposlenih zasnovan je na stopi od 5% populacije samozaposlenih koji svake godine ulaze/ izlaze iz samozapošljavanja. Brojke o samozaposlenima preuzete su od Međunarodne organizacije rada (MOR, 2017).

MMSP

Za nove MMSP, prepostavili smo blanko potrebu od 5.000 evra za potrebe početnog kapitala u prvoj godini. U pogledu broja registrovanih preduzeća, oslanjali smo se na podatke Svetske banke (Svetska banka, 2017g).

Prva godina "seed" kapital

Uzevši sve ovo zajedno, izračunali smo zahteve za "seed" kapitalom (ili u prvoj godini) po državama, što je prikazano u **Tabeli A.1**.

Tabela A.1 Zahtevi za "seed" kapitalom u prvoj godini poslovanja

Broj novih društva sa ograničenom odgovornošću	Broj novih samozaposlenih procena	Evra po glavi stanovnika BDP 2015	Seed po d.o.o.	Seed po samozaposlenom	Seed d.o.o.	Seed samozaposleni	Ukupna procenjena potreba za seed kapitalom
2,679	30,000	3,280	5,000	820	13,395,000	24,600,790	37,995,790
2,814	7,000	3,489	5,000	872	14,070,000	6,106,259	20,176,259
3,993	4,000	2,922	5,000	730	19,965,000	2,921,811	22,886,811
5,686	9,000	4,046	5,000	1,011	28,430,000	9,102,698	37,532,698
2,818	1,000	5,388	5,000	1,347	14,090,000	1,346,977	15,436,977
8,236	43,000	4,365	5,000	1,091	41,180,000	46,922,483	88,102,483
Ukupno					131,130,000	91,001,017	222,131,017

Izvor: Autori

Druga godina kalkulacija

Za drugu godinu, pretpostavili smo da će 25% novih MMSP stići do faze rasta, i da će ovim preduzećima biti potreban prosečan iznos kredita za MMSP u njihovoj zemlji. Prosečni iznosi kredita MMSP potiču iz Tabele 11 iz studije Hauser i saradnici (2016).

Za ostatak kompanija i samozaposlene uzeli smo blanko pretpostavku da su oni koji su preživeli prvu godinu porasli, ali da još uvek nisu dostigli samodovoljnost kada je reč o gotovini. Zato će im verovatno biti potrebno dodatno finansiranje koje je jednako celokupnom (za sve firme) iznosu potrebnom u prvoj godini. Ovi parametri daju izračunat zahtev za Godinu 2 u **Tabeli A.2.**

Tabela A.2. Potrebe za finansiranjem startupova u godini 2

Broj novih društva sa ograničenom odgovornošću	Broj novih samozaposlenih procena	Prosečan iznos kredita	% godina 2 pun kredit	Total Fast Growers	Total Rest	Grand Total Year 2
Tražnja	Ukupno brzorastuće	Ukupno ostali	Sveukupno Godina 2	23,888,643	37,995,790	61,884,433
2,814	7,000	34,409	25%	24,206,732	20,176,259	44,382,991
3,993	4,000	30,507	25%	30,453,613	22,886,811	53,340,423
5,686	9,000	45,052	25%	64,041,418	37,532,698	101,574,116
2,818	1,000	47,519	25%	33,477,136	15,436,977	48,914,112
8,236	43,000	25,753	25%	53,025,427	88,102,483	141,127,910
Ukupno Godina 2				229,092,968	222,131,017	451,223,985

Izvor: Autori

Ukupni zahtevi za finansiranjem u prve dve godine nasuprot ukupnom zaduživanju MMSP po zemljama

Ove nalaze smo iskombinovali u **Tabeli A.3.** i potom ih uporedili sa ukupnim kreditiranjem MSP u svakoj od država na Zapadnom Balkanu. Ukupni iznosi kredita MSP potiču iz Tabele 14 iz studije Hauser i sardnici (2016).

Tabela A.3. Ukupni zahtevi za finansiranjem u prve dve godine nasuprot ukupnom zaduživanju MMSP po zemljama

Broj	u evrima		u milionima evra				
	Br. MSP	Pros. kredit	% MSP kojima treba kredit	Ukupno krediti MSP	Seed Year 1 Est. Demand	Early Stage Year 2 Est. Demand	Total Early Stage Est. Demand
Br. MSP	Pros. kredit	% MSP kojima treba kredit	Ukupno krediti MSP Tražnja	Tražnja za seed kapitalom u 1. god.	Tražnja za seed kapitalom u 2. god.	Ukupna procenj. tražnja za fin. u ranoj fazi	Tražnja MSP za kreditima % u ranoj fazi
111.059	35.668	36,0%	1.426	38	62	100	7,0%
186.341	34.409	51,5%	3.302	20	44	65	2,0%
45.985	30.507	52,2%	732	23	53	76	10,4%
70.453	45.052	40,1%	1.273	38	102	139	10,9%
22.313	47.519	52,8%	560	15	49	64	11,5%
280.845	25.753	61,8%	4.470	88	141	229	5,1%
Ukupno za region u mil. evra			11.763	222	451	673	5,7%

Izvor: Autori

ISBN 978-0-86355-909-9

© British Council 2018

The British Council is the United Kingdom's international organisation for cultural relations and educational opportunities.

www.britishcouncil.org