



PODRŠKA ZA „STARTAP GENERACIJU“: PRILIKE ZA SRBIJU

U ovom prikazu slučaja izloženi su rezultati našeg istraživanja i analiza startup preduzetničkog ambijenta u Srbiji. Ovo istraživanje je koncipirano tako da identifikuje trenutnu dobru praksu među pružaocima finansijskih usluga i međunarodnim organizacijama koje posluju sa startapovima; da omogući razumevanje buduće potencijalne uloge mikrofinansiranja u odnosu na startup preduzeća; kao i da iznese predloge za konkretne praktične korake koji bi podstakli veću podršku za startup preduzeća. Ovaj projekat se realizuje u okviru četverogodišnjeg Okvirnog partnerskog sporazuma koji su MFC i Evropska komisija sklopili u okviru EaSI programa.

ŠIRA SLIKA

Sa BDP-om od 37,7 milijardi evra i BDP-om na osnovu pariteta kupovne moći po glavi stanovnika od preko 10.000 evra (u 2016. godini), Srbija se ubraja među zemlje sa višim srednjim prihodom. Obim privrede je drastično opao zbog globalne finansijske krize u periodu 2008–2010, kao i u maju 2014. zbog velikih poplava (što je smanjilo domaće investicije i potrošnju). Delom zbog napora za oporavak nakon poplava, privreda se proširila 2016. uz rast od 2,8% iste godine, kao i povećanje u trećem kvartalu 2017. za 2,1% u poređenju sa istim periodom prethodne godine. Ovaj privredni oporavak predstavlja povoljnu priliku za MSP, koja su pretrpela udarac zbog smanjene potrošnje (usled gubitaka u zaposlenosti) i koja nestaju ili stagniraju u posgledu dodate vrednosti.

Nezaposlenost mladih dostigla je alarmantnih 43,2% u 2015. godini. Finansijska kriza je nesrazmerno smanjila izgleda za zaposlenje mlađih delova stanovništva, a privreda nije uspela da kreira dovoljno poslovnih prilika za mlade od tog perioda.

STARTAP AMBIJENT

Kao i u većini zemalja EU, MSP čine najveću grupu preduzeća u Srbiji. U kontekstu njihovog doprinosa zaposlenosti i ukupnoj dodatoj vrednosti, struktura poslovnog sektora u Srbiji bliža je proseku 28 država članica Evropske unije (EU-28) nego ona u ostalim zemljama regiona. Zaposlenost u malim i srednjim preduzećima neznatno je pala u periodu 2009–2013. na 70,4% ukupne

zaposlenosti. MSP sektor ostvario je 57% ukupne dodate vrednosti koju su srpska preduzeća ostvarila u 2013. godini.

Statistika Svetske banke o broju novih društava sa ograničenom odgovornošću pokazuje da je u 2014. godini stopa otvaranja novih preduzeća (broj društava sa ograničenom odgovornošću tokom godine na 1.000 odraslih lica) bila prilično niska: 1,6 novih preduzeća na 1.000 odraslih lica (u poređenju sa svetskim prosekom od 4,0).

Neformalna privreda u Srbiji procenjena je na 20-30% formalnog BDP-a. Teško je proceniti broj neregistrovanih preduzeća, ali prema Anketi o radnoj snazi zaposlenost mimo formalnog sektora činila je 13,6% ukupne zaposlenosti u 2015. godini.

OKOLNI EKOSISTEM

Nacionalna strategija za razvoj malih i srednjih preduzeća

Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva (u okviru Ministarstva privrede) odgovorna je za planiranje i koordinaciju politike za mala i srednja preduzeća. Ministarstvo ekonomije i Savet za MSP su koordinatori Strategije za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine. Za implementaciju je odgovorno nekoliko institucija, među kojima su Fond za razvoj i Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA).

Strategija za razvoj MSP za period od 2015. do 2020. godine. temelji se na prethodnoj MSP strategiji za za period od 2008. do 2013. godine, pri čemu dodatno unapređuje mehanizme koordinacije i praćenja time što su strateški ciljevi po prvi put usaglašeni u nekoliko ministarstava. Od šest stubova strategije, tri su od posebne važnosti za startap preduzeća:

- Stub 1: „Unapređenje poslovnog okruženja“ fokusira se na uspostavljanje suportivnog regulatornog okvira, uključujući unapređenje pravnog okvira za osnivanje, poslovanje i zatvaranje privrednih subjekata
- Stub 2: „Unapređenje pristupa izvorima finansiranja“ ima za cilj poboljšanje kvaliteta ponude bankarskog sektora, razvoj novih finansijskih instrumenata i unapređenje kapaciteta malih i srednjih preduzeća za pristup finansiranju.
- Stub 6: „Razvoj i promocija preduzetničkog duha i podsticanje preduzetništva žena, mladih i socijalnog preduzetništva“ fokusira se na unapređenje statističkog praćenja i istraživanja preduzetništva žena, omladine i socijalnog preduzetništva, kao i na politike i instrumente za podršku ženskom, omladinskom i socijalnom preduzetništvu.

U 2016. godini održan je vladin program „Godina preduzetništva u Srbiji!“, paket državnih programa za jačanje preduzetničkih veština i pomoć preduzetnicima prilikom osnivanja preduzeća ili unapređivanja postojećeg. Bilo je dve vrste programa: finansijska i nefinansijska podrška.

- Programi finansijske podrške: grantovi + krediti za startap preduzeća; meki krediti za ICT startap preduzeća; obuka + grantovi + program mentorstva za nezaposlene žene, mlade i nezaposlene u poplavljenim područjima ponuđeni su 2016. U 2017, samo je program grantovi + krediti koji nudi Fond za razvoj još uvek funkcionisao. Više informacija o ovom programu potražite u nastavku dokumenta u delu „Pristup finansijama“.
- Programi nefinansijske podrške obuhvatali su obuku i mentorstvo za startapove i postojeća preduzeća, finansiranje projekata lokalnih samouprava usmerenih na razvijanje usluga za zapošljavanje mladih i bili su aktivni tokom 2016.

Prema osobama sa kojima smo razgovarali, nacionalna strategija za razvoj MSP nije efikasna koliko bi mogla da bude: malo toga je urađeno u poslednje tri godine, a rezultati obavljenog rada nisu očigledni. Takođe, tokom „Godine preduzetništva“ nije postignuto mnogo.

Preduzetnička edukacija

Srbija nema posebnu strategiju za preduzetničku edukaciju, ali ona je element koji prožima specifične strategije za obrazovanje od primarnog do tercijarnog nivoa i edukacije odraslih. Strategija okvirnog obrazovanja u Srbiji stavlja snažan naglasak na preduzetništvo kao ključnu kompetenciju, a strategija zapošljavanja promovise međusektorske mere podrške za razvoj preduzetništva.

Znatan napredak postao je evidentan usvajanjem Nacionalne strategije za mlade 2015–2025, koja ubraja preduzetništvo među strateške ciljeve u vezi sa zapošljavanjem mladih i obuhvata praktično preduzetničko iskustvo i kompetencije za mlade.

Srbija takođe realizuje uvođenje novog nastavnog plana i programa za preduzetništvo, kao i obuku za nastavnike i direktore. Standardi opštih međupredmetih kompetencija za kraj srednjeg obrazovanja (2013) definišu preduzetništvo kao jednu od ključnih kompetencija. Kursevi preduzetništva uvedeni su u škole stručnog obrazovanja i obuke (SOO). S druge strane, preduzetnička edukacija u visokom obrazovanju i dalje predstavlja izazov i kreatori politika bi trebalo da joj posvete više pažnje.

Percepcija preduzetništva

Srbija je ranije (2007-2009) učestvovala u istraživanju Global Entrepreneurship Monitor (srp. Globalno praćenje preduzetništva), ali ne i poslednjih godina. Zbog toga nije moguće poređenje preduzetničkih težnji ili stope pokretanja kompanija u Srbiji sa onima drugim zemljama. Sprovođenje GEM studije je deo strategije za razvoj MSP u okviru stuba 6 „Razvoj i promocija preduzetničkog duha i podsticanje preduzetništva žena, mladih i socijalnog preduzetništva“. Akcioni plan je predviđao sprovođenje GEM studije u 2016. godini, ali izgleda da su je ovaj plan na čekanju.

U kulturološkom smislu, Srbi ne gaje preduzetnički duh i izbegavaju rizik – daju prednost stabilnom zaposlenju nad šansom da imaju sopstveno preduzeće. Ovo ne važi samo za pojedince, već i za etablirane kompanije u Srbiji (izuzimajući tehnološki sektor), za koje se generalno smatra da imaju averziju prema riziku, održavaju stabilne strukture porodičnih preduzeća i izbegavaju ambiciozne planove rasta.

Okvir 1: Poslovanje u Srbiji

Pokretanje posla: propisi

Na globalnom nivou, Srbija se nalazi na 65. mestu u segmentu „Započinjanje posla“ izveštaja Svetske banke Doing Business – što znači da je manje-više u rangu svojih zapadnobalkanskih suseda.

Kompletna registracija preduzeća podrazumeva šest procedura, od kojih se procedure Agencije za privredne registre za registraciju i obaveštenja obavljaju na jednom šalteru. Agencija pruža usluge u 13 regionalnih kancelarija koje pokrivaju celu teritoriju. Ceo proces registracije društva sa ograničenom odgovornošću traje sedam dana. Naknade za registraciju su iznad proseka EU i OECD i iznose 6,6% dohotka po glavi stanovnika. Minimalni potrebni kapital je manje od 1 EUR (100 RSD) za društvo s ograničenom odgovornošću, a oko 25.000 EUR (3.000.000 RSD) za akcionarsko društvo. Registracija preduzeća na internetu još nije dostupna, ali će biti uvedena u bliskoj budućnosti, dok se ne sprovede potpuna implementacija elektronskih potpisa, što predstavlja preduslov za plaćanje preko interneta.

Oporezivanje

Oporezivanje je jedan od dva glavna faktora koji unazađuju rang Srbije na skali „Lakoća poslovanja“ – zemlja je u 2016. godini zauzela 143. mesto. Plaćanje poreza je dosta komplikovan proces sa 42 obavezna plaćanja godišnje, u poređenju sa prosekom od 19,2 godišnjih plaćanja u Evropi i Centralnoj Aziji. Dobici se oporezuju sa 15%, što je visoko u odnosu na prosek Evrope i Centralne Azije od 10,8%, a porez na dobit pravnih lica se plaća mesečno.

Od svih elemenata regulatornog okvira u Srbiji, neporeske, parafiskalne takse i naknade smatraju se najnepovoljnijim, pri čemu 68% svih ispitanika dodeljuju loše ocene u poslednjem istraživanju kompanija koje je sprovedeno u okviru USAID Projekta za bolje uslove poslovanja (engl. Business Enabling Project). Aspekti regulatornog okvira koje preduzeća najčešće posmatraju kao negativne uključuju poreze i doprinose na zarade, porez na dodatu vrednost, poresku administraciju, sivu ekonomiju i administrativne procedure. Međutim, u 2016. godini, preduzeća su ocenila da se u navedenim oblastima vide pozitivni pomaci, posebno u poreskoj administraciji i administrativnim procedurama.

Većina preduzetnika su „biznismeni iz nužde“ koji su prisiljeni da se bave aktivnostima koje stvaraju prihod zbog nezaposlenosti.

Pristup finansijama

Pristup malih i srednjih preduzeća finansiranju i dalje je vrlo ograničeno. Zaduživanje preduzeća je u padu: čak 68% izjasnilo se da nije uzimalo pozajmice niti koristilo druge spoljne izvore finansiranja u anketi sprovedenoj na kraju 2016, što je skok sa 31% u 2011. Od onih koji nisu uzimali pozajmice, 68% izjavilo je da nema potrebe za kreditima, što ukazuje na pad potražnje za dodatnim sredstvima, ali takođe može da znači i to da srpska preduzeća imaju izuzetno oprezan stav prema ulaganju u rast i širenje. Većina preduzeća se finansira iz sopstvenih sredstava: 85% ukupnih sredstava za anketirana preduzeća je interno.

Bankarski sektor

Iako je finansiranje putem banaka i dalje dominantan izvor kredita za MSP, statistika bankarskog sektora otkriva da je udeo kredita malim i srednjim preduzećima opao od početka globalne finansijske krize.

Od 31 banke koje posluju u zemlji, njih 29 nudi kredite za MSP. Međutim, stopa problematičnih kredita u okviru portfolija kreditiranja MSP je od 2010. godine veća od 20%, što je visoko čak i unutar regiona i remeti profit za banke koje plasiraju kredite malim preduzećima.

Kreditiranje startap preduzeća je čak još ograničenije jer banke nerado finansiraju preduzeća u ranim fazama zbog relativno malih potreba za kapitalom (i time niskog potencijalnog prinosa u kombinaciji sa visokim transakcionim troškovima) i više rizičnosti (i time potrebe za visokim rezervama za kreditne gubitke).

Mikrofinansiranje

Prema aktuelnom pravnom okviru u Srbiji, banke su jedina vrsta institucija koja može da se bavi kreditnim aktivnostima. Zbog odsustva zakonske osnove za nebankarske finansijske institucije u Srbiji, institucije za mikrofinansiranje mogu da daju kredite samo u partnerstvu sa bankama.

Iako je ranije bilo nekoliko mikrofinansijskih institucija koje su sarađivale sa bankama, trenutno u Srbiji postoji samo jedna aktivna institucija za mikrofinansiranje. Njene aktivnosti se realizuju putem šeme garantnih depozita.

Prema studiji sprovedenoj u okviru Projekta za bolje uslove poslovanja, procenjena potražnja za mikrokreditima iznosi 250 miliona evra. S druge strane, u toku je inicijativa za lobiranje među kreatorima politika za izradu pravnog okvira koji bi omogućio osnivanje institucija koje ne uzimaju depozit, što bi moglo da omogući povećane aktivnosti mikrofinansiranja.

Ministarstvo ekonomije uvrstilo je utvrđivanje mikrofinansijskog okvira u strategiju i akcioni plan za razvoj MSP 2015–2020.

Mera M4 (Uklanjanje administrativnih prepreka i poboljšanje regulatornog okruženja za uspostavljanje mikrofinansijske podrške) u okviru drugog stuba strategije obuhvata izradu jedinstvenog pravnog okvira za nebankarske, nedepozitne kreditne institucije, kao i postupak izdavanja dozvola (licenciranja) i nadzor. Vremenski okvir za ovu aktivnost bio je period od 2015. do 2016. godine, a odgovornost za nju snosili su Ministarstvo finansija i Narodna banka Srbije.

Do sada je bilo nekoliko pokušaja usvajanja zakona o mikrofinansiranju. Poslednji nacrt je 2010. godine pripremila EBRD u Ministarstvu finansija, ali je sada potreban novi nacrt, jer stari nije više relevantan – na snagu je stupio noviji zakon o lizingu, čime su stari zakon (koji je pokrivaio sve vrste nebankarskih finansijskih institucija) zastareo.

U cilju podsticanja procesa izrade zakona o mikrofinansiranju, USAID je pokrenuo kampanju u medijima (uglavnom putem društvenih mreža) naglašavajući da su banke trenutno jedini izvor finansiranja za mala i srednja preduzeća, pri čemu samo nekoliko njih nudi mikrokredite do 5.000 evra, što mikropreduzećima onemogućava pristup kreditima, naročito startapovima sa malim finansijskim potrebama. Projekat USAID-a za bolje uslove poslovanja (engl. skr. BEP) podržao je i Narodnu banku Srbije istraživanjem i analizom u 2016. godini.

U ovom kontekstu postoji potreba za osnivanjem snažnog MSP udruženja koje može da lobira u ime budućih korisnika mikrofinansiranja. Privredna komora promovisala je značaj mikrofinansijskog sektora za mala i srednja preduzeća putem događaja i medija, kao i potrebu regulisanja mikrofinansijskog sektora u Srbiji kako bi se malim i srednjim preduzećima omogućio pristup finansijama.

Vladini programi

Vlada Srbije nudi malim i srednjim preduzećima kredite po povoljnim uslovima i druge mehanizme finansijske podrške putem tri državna fonda za podršku novonastalim preduzećima i onim u ranim fazama. Pomenuti su:

Fond za razvoj (FZR) nudi finansiranje malim i srednjim preduzećima i velikim kompanijama, uključujući startup preduzeća. Krediti imaju niske kamate, rok dospeća od pet godina i grejs period od godinu dana. Svaki krug finansiranja se objavljuje putem javnog poziva. Od 446 preduzeća finansiranih 2017. godine, startup preduzeća su činila 41% uspešnih kandidata. Stopa odbijanja startup preduzeća je visoka: u 2017. godini startapovi su činili 77% odbijenih zahteva za kredit.

Glavni nedostatak u pogledu efektivosti finansiranja startapova jeste to što se procena klijenta zasniva na dokumentaciji (biznis planu) bez posete klijentu.

Pored toga, državni službenici nadležni za odluke o kreditiranju ne poseduju uvek razumevanje okruženja, što utiče na kvalitet njihovog donošenja odluka. Na strani samih preduzeća, teško je ispuniti kriterijume u pogledu kolaterala, kao i kriterijum otvaranja 1-2 radnih mesta koristeći sredstva koja obezbedi Fond. Proces podnošenja zahteva i dokumentacije je dosta komplikovan i sprečava osobe sa niskim stepenom obrazovanja da podnesu zahtev. U obzir treba uzeti i troškove: naknade za dobijanje odgovarajuće dokumentacije su relativno visoke, što čini kredit manje finansijski atraktivnim.

Razvojna agencija Srbije (skr. RAS) pruža finansijsku podršku startup preduzećima koja postoje manje od dve godine. U 2016. godini, agencija je isplatila grantove u iznosima od 8.000 do 10.000 evra, sa 50% sufinansiranja od strane klijenta. RAS je 2017. godine uvela dvostepeni sistem, pri čemu su proizvođačka startup preduzeća imala obavezno sufinansiranja od 70%, a startup preduzeća u uslužnom sektoru od 50%. Ova finansijska podrška kombinuje se sa nefinansijskom podrškom; RAS radi sa preduzetnicima na razvoju početne poslovne ideje, nakon čega sledi dva dana obuke o poslovnom planiranju. Preduzetnici prezentuju svoje poslovne planove pred stručnim žirijem, a uspešni kandidati dobijaju besplatna sredstva i mentorstvo u trajanju od najviše dve godine.

Međutim, potencijalni doseg je ograničen zbog količine raspoloživih sredstava. U 2016. godini, sredstva je dobilo 120 startup preduzeća, uglavnom iz proizvodnog sektora. Od 1.200 zahteva podnesenih 2017. godine, RAS je bila u mogućnosti da finansira samo 240.

Fond za inovacionu delatnost finansira startup preduzeća koja imaju tehničke inovacije potrebne na tržištu (i koja postoje najviše tri godine) grantovima do 80.000 evra po projektu i pokriva 85% projektnih troškova (15% obezbeđuje preduzetnik). U 2016. godini, projekat je podržao 41 preduzeće minigrantovima u ukupnoj vrednosti od 3.000.000 evra. Među njima, samo dva preduzeća su propala. Od 2011. godine, zahvaljujući projektu otvoreno je 300 novih radnih mesta.

Nacionalna služba za zapošljavanje obezbeđuje nezaposlenim osobama subvencije u iznosu od 1.500 evra za samozapošljavanje. Oni koji su postali tehnološki višak dobijaju 1.700 evra, dok osobe sa invaliditetom dobijaju veće iznose – 1.800 EUR. Pre dobijanja subvencije, primaoci su obavezni da završe kurs za preduzetništvo. Korisnik subvencije je dužan da registruje preduzeće, obavlja delatnost i plaća poreze i doprinose najmanje godinu dana. Program subvencija objavljen je putem javnih poziva u 2016. i 2017. godini. Slična bespovratna finansijska pomoć za pokretanje posla ponuđena je u februaru 2017. pripadnicima romske manjine starim do 30 godina.

Nefinansijske usluge

Srpski preduzetnici imaju pristup standardizovanom skupu kurseva koji uključuju manje programe u vezi sa finansijskim upravljanjem putem mreže regionalnih razvojnih agencija.

Razvojna agencija Srbije (skr. RAS) nudi usluge podrške razvoju poslovanja putem 15 akreditovanih agencija za regionalni razvoj. Agencija obezbeđuje obuku za potencijalna i postojeća MSP u vezi sa pokretanjem kompanije i upravljanjem istom, kao i savetodavne usluge u vezi sa pripremanjem biznis plana i prijavljivanjem za finansiranje iz vladinih programa. Mentorske usluge su zasnovane na metodologiji koja je razvijena kroz dugoročnu saradnju RAS-a sa Japanskom agencijom za međunarodnu saradnju (engl. skr. JICA). RAS takođe organizuje promotivne aktivnosti na temu preduzetništva (kao što su takmičenja u izradi biznis planova) radi podizanja svesti i povećanja konkurentnosti malih i srednjih preduzeća i startup preduzeća. Do danas je više od 1.600 mikro, malih i srednjih preduzeća i preduzetnika dobilo podršku u vidu obuke od Razvojne agencije Srbije u okviru svog poslovanja.

Privredna komora Srbije podržava razvoj MSP organizovanjem konferencija, okruglih stolova i prezentacija u kojima učestvuju svi relevantni akteri. Konferencija „Startup ekosistem Srbija“ održana je u oktobru 2016, a organizatori su bili Privredna komora i Ekonomski forum mladih uz finansijsku podršku RAS-a.

Cilj konferencije bio je pronalaženje adekvatnih rešenja za unapređenje startup ekosistema u Srbiji. Privredna komora takođe aktivno promovira mikrofinansiranje, jer ga smatra važnom komponentom startup ekosistema, posebno za preduzetnice. Komora se zalaže za snažnu regulativu mikrofinansijskog sektora na brojnim skupovima i medijskim događajima. Komora je pozdravila proslavu prvog Evropskog dana mikrofinansija 2015. godine i naglasila značaj mikrofinansijskog sektora u Srbiji organizovanjem diskusije 23. novembra 2015. i mnogih dodatnih okupljanja i saopštenja za medije.

Poslovni inkubatori

Danas je u Srbiji aktivno oko 20 poslovnih inkubatora, od kojih se mnogi fokusiraju na pomoć startup preduzećima u tehnološkom i naučnom sektoru. U nastavku su navedene aktivnosti dva inkubatora sa sedištem u Beogradu:

ICT Hub

ICT Hub je centar za razvoj tehnološkog preduzetništva. Njegov cilj je da pomogne preduzetnicima koji se bave tehnologijom da uspešno razviju svoj proizvod i da im omogućiti da pređu u fazu finansiranja i uđu na tržište. ICT Hub mladim ljudima nudi moderan radni prostor i mentorsku, tehničku i infrastrukturnu podršku koja je dostupna 24 sata dnevno po ceni od 65 evra mesečno. ICT Hub je pokrenut 2014. godine kao projekat za poslovni inkubator finansiran od strane USAID-a. Sada je registrovan kao poslovni i tehnološki inkubator. ICT Hub nudi obuku, mentorsku podršku, umrežavanje i povezivanje sa potencijalnim investitorima. Program omogućava pristup mrežama domaćih i stranih preduzetnika, poslovnim anđelima i investitorima na različitim događajima. Inkubator organizuje radionice o istraživanju tržišta, razvoju poslovanja, marketingu, izvorima finansiranja i „mekim veštinama“ (kao što su timski rad i veštine prezentacije).

Kako bi se olakšao pristup finansiranju, osnovan je ICT Hub Venture fond. Počevši od januara 2017. godine, ICT Hub Venture fond je počeo da nudi startup preduzećima dvogodišnje kapitalne investicije u iznosima do 30.000 evra. Cilj je pružanje podrške 20 startup preduzećima.

Poslovno-tehološki inkubator tehničkih fakulteta Beograd

Poslovno-tehnoški inkubator osnovan je 2006. godine sa četiri tehnička fakulteta Univerziteta u Beogradu u cilju pružanja podsticaja i podrške mladim i obrazovanim ljudima pri pokretanju sopstvenog posla i stvaranja uslova za komercijalizaciju rezultata dobijenih putem naučno-istraživačkih aktivnosti univerzitetskih profesora i njihovih saradnika.

Godine 2011. otvoren je i naučni park za povezivanje kompanija, akademske zajednice i države. Inkubator nudi jeftin kancelarijski prostor, besplatno mentorstvo i obuku, kao i administrativnu podršku (npr. računovodstvene usluge). Iako inkubator ne obezbeđuje finansiranje, pomogao je određenom broju kompanija da pripreme predloge za nedavne pozive Fonda za inovacionu delatnost.

Trenutno, u inkubatoru je aktivno 56 kompanija, od kojih su 32 startap preduzeća.

Tokom godina inkubator je podržao više od 70 startap preduzeća, od kojih 90% i dalje posluje. Preduzeća u postinkubacijskoj fazi mogu da nastave sa inovacijama tamo. Zakupci mogu ostati do pet godina (ograničenje propisano zakonom o inovacijama), a startap preduzeća ostaju u proseku tri godine.

CIVITTA

CIVITTA je međunarodna organizacija za menadžmentski konsalting, aktivna u nizu zemalja u razvoju širom Evrope. CIVITTA nudi niz usluga preduzetnicima i inovativnim startap preduzećima: menadžmentski konsalting, podršku prilikom prijavljivanja za grantove, upravljanje projektima, istraživanje tržišta, analizu podataka o klijentima, restrukturiranje, akvizicije i studije izvodljivosti. Njene konsultantske usluge pomažu startap preduzećima u ranim fazama da identifikuju ciljeve s obzirom na dalji rast u različitim fazama.

U oblasti kreiranja ekosistema, CIVITTA je pokrenula i doprinela razvoju startap inkubatora, mrežama poslovnih anđela, različitim preduzetničkim fondovima, konferencijama, strategijama konkurencije, kao i pružanju podrške preduzetnicima.

Početkom 2017. godine CIVITTA je u saradnji sa Privrednom komorom Srbije organizovala radionicu pod nazivom „Horizont 2020“, koja je imala dobar uticaj u pogledu umrežavanja na zajednice i stupanja u kontakt sa potencijalnim korisnicima.

CIVITTA planira da se više uključi u podršku startap preduzećima pružanjem pomoći pri pripremi zahteva za dobijanje podrške iz EU programa i drugih izvora. Organizacija takođe radi na dobijanju ERASMUS fondova koji će omogućiti startap preduzećima iz Srbije da posete zemlje EU i razmenjuju informacije u praksi. Povrh svega, planira da se uključi u razvoj inkubatora pružanjem obuke za izgradnju kapaciteta za menadžere i osoblje inkubatora.

POTREBE PREDUZETNIKA

Prema nedavno objavljenoj studiji „Omladinsko preduzetništvo“, omladinska preduzeća (i najverovatnije sva startap preduzeća) suočavaju se sa izazovima u vezi sa:

- pristupom finansijama
- fiskalnim i parafiskalnim naknadama (porezi i druge administrativne takse)
- pristupom informacijama i praktičnim veštinama (poslovni kursevi, mentorstvo)

Pristup finansiranju je daleko najveći problem, jer ne postoje alternative komercijalnim bankama koje isključuju mala preduzeća koja nemaju iskustva, kolaterale i ostvarene rezultate. Stepem korišćenja spoljnog finansiranja od strane MSP je generalno nizak, jer finansijski proizvodi koje banke nude ne odgovaraju njihovim potrebama ili profilima rizičnosti, a kriterijumi banaka zahtevaju previše vremena i/ili nameću previše troškova. U zemlji ne postoje mikrofinansijske institucije (skr. MFI), ne postoje propisi o preduzetničkom kapitalu, a tržište je vrlo usko. Raspoloživost državnih subvencija je veoma niska, a proces prijavljivanja je veoma komplikovan. Potrebe IT startap preduzeća za finansiranjem se razlikuju od potreba tradicionalnijih sektora. IT startap preduzeća obično zahtevaju veće investicije i investitore sa većim apetitom za rizik (kao što su poslovni anđeli).

Fiskalne naknade su visoke, parafiskalne naknade su brojne, a lokalni porezi se često menjaju. Skoro da ne postoje nikakve poreske olakšice ili poreski praznici za startap preduzeća, koji bi mogli da podstaknu preduzetnike da registruju svoje kompanije.

Novim preduzetnicima je neophodno znanje i veštine u vođenju poslovanja, kao i usmeravanje o registrovanju kompanije, poreskim obavezama i uticaju različitih zakona na njihovo poslovanje. Takođe im trebaju praktične veštine koje se odnose na vrstu kompanije koju vode. Pored toga, treba da znaju kako se sprovode tržišne procene kojima utvrđuju potražnju za svojim proizvodom/uslugom. Ovo je od presudnog značaja za preduzetnike kojima su potrebna dobra prodajna predviđanja kao deo realnog biznis plana. Trenutno, usluge za razvoj biznisa (skr. URB) poput navedenih nisu široko rasprostranjene u Srbiji.

AKTUELNE INICIJATIVE

U ovom kontekstu potreba, mogućnosti i izazova, želeli smo da razumemo aktuelne aktivnosti kojima se novi preduzetnici podstiču i prate (finansijski i na druge načine) kroz one prve najosetljivije godine. Kako bismo izveli ovaj

poduhvat mapiranja početnog ambijenta, krenuli smo od svojih članova i partnera. Identifikovali smo one koji su imali iskustvo (ili interes) u startup sektoru. Uz pomoć polustrukturiranih kvalitativnih intervjua istražili smo njihove uvide u vezi sa njihovim radom i pogledom na druge aktere u startup sektoru.

AgroInvest

AgroInvest u Srbiji, deo holdinga koji posluje u dve zemlje (Crna Gora i Srbija), povezan je sa Vision Fund International, mrežom institucija u 42 zemlje. Počeo je sa radom 2001. godine i danas saraduje sa malim preduzećima u trgovini, uslugama i poljoprivredi. Većina njegovih klijenata koristi pozajmice za sopstvena preduzeća, koja obezbeđuju radna mesta za njih i članove njihovih porodica. Trenutno AgroInvest Srbija pruža usluge preko 16.000 siromašnih domaćinstava pozamicama od 1.000 evra u proseku.

Zbog nepostojanja zakona o mikrofinansiranju, AgroInvest ne može direktno da daje kredite i zato saraduje sa Societe Generale bankom. Zadatak AgroInvesta je pronalaženje i procenjivanje klijenata, kontrola i praćenje, kao i pružanje kompletne garancije za kredite koje SG odobrava klijentima koje uputi AI.

Klijenti AgroInvesta uglavnom žive u ruralnim područjima i bave se zemljoradnjom i nepoljoprivrednim aktivnostima. Mnogi klijenti obavljaju nekoliko aktivnosti koje generišu prihode.

Definicija startapa nije jednostavna u slučaju klijenata AgroInvesta zbog toga što među njima postoji nekoliko vrsta „početnika“:

- novo registrovana kompanija koju vodi osoba bez prethodnog iskustva u poslovanju
- nov segment poslovanja u okviru postojeće kompanije, posebno u zemljoradnji (npr. dodavanje stočarskog segmenta postojećem segmentu proizvodnje useva)
- novo registrovana kompanija koju vodi osoba sa prethodnim iskustvom u poslovanju
- novo registrovana kompanija posle višegodišnje neprijavljene poslovne delatnosti.

AgroInvest prve dve kategorije smatra pravim startup preduzećima i zbog visokog rizika od neuspeha retko ih finansira, pa tako portfolio startup kredita čini samo 0,5% ili 67 kredita.

Opportunity banka Srbija

Opportunity banka (skr. OBS), članica Opportunity International mreže banaka i mikrofinansijskih organizacija, počela je sa radom 2002. godine. Danas je ovo banka koja posluje u zajednici specijalizovana za mikrofinansiranje i pruža mikro, ruralne, poljoprivredne i MSP kredite i druge finansijske usluge klijentima u Srbiji kojima je pristup finansijskim uslugama otežan. Trenutno, OBS ima preko 37.000 zajmoprimaca, pri čemu je 65% njih u ruralnim područjima.

OBS pruža usluge startup preduzećima, čak i ako još nisu registrovana. Ako je osoba započela proces registracije i ima dobru poslovnu ideju, može da dobije kredit. Zbog velikog rizika koji prati startup klijente, samo 5% portfolija OBS-a čine kompanije koje postoje do godinu dana (OBS definicija startup preduzeća). Ovo će se, međutim, promeniti zbog toga što OBS očekuje isplatu EasI garancije, što će omogućiti povećano delovanje prema startapovima.

Erste Bank Srbija – Program „Korak po korak“

Ideja programa „Korak po korak“ potiče iz izjave o svrsi Erste Bank, koja je distribuiranje i osiguravanje prosperiteta za sve u regionu uz pomoć finansijskih proizvoda i usluga koje su pristupačne i lako razumljive.

Držeći se filozofije svog prethodnika – Erste österreichische Spar-Casse (štedne banke) – Erste Bank je shvata kao direktan način za jačanje društva i pružanje podrške regionu, ali i smatra da je odgovornost banke da pomogne ljudima da vode bolje finansijske živote. Erste Bank vodi računa o onima kojima konvencionalne banke ne pružaju usluge adekvatno, obezbeđujući obuke koje omogućavaju klijentima da donose pametne finansijske odluke i pružajući prilagođena bankarska rešenja. Banka omogućava pojedincima i organizacijama da ostvare svoj potencijal tako što na odgovoran način uklanjanja finansijske prepreke.

Program Erste Bank „Korak po korak“ je inicijativa koja kombinuje različite ponude za specifične ciljne grupe (osobe sa niskim prihodima, mala startup preduzeća i NVO). Pokrenut je u decembru 2016. godine garancijskim ugovorom sa Evropskim investicionim fondom. Petogodišnji cilj je da se dođe do 800 startup i socijalnih preduzeća. Program „Korak po korak“ namenjen je preduzećima koja postoje do dve godine, kao i socijalnim preduzećima, za čije postojanje ne postoji vremensko ograničenje. Program se sastoji iz tri elementa:

- internet obuka pre finansiranja
- krediti pod atraktivnim uslovima

- postprodajna podrška putem mentorstva i umrežavanja

Obuka pre finansiranja se obavlja putem platforme za učenje na daljinu koja sadrži obrazac biznis plana i devet obrazovnih modula koji odgovaraju komponentama biznis plana. Podnosioci zahteva za kredit koriste obuku kako bi naučili npr. kako se analizira tržište i konkurencija, kako se upravlja finansijskim sredstvima i kako se piše biznis plan, koji se predaje zajedno sa zahtevom za kredit (putem same platforme).

Startup krediti mogu da se koriste za nabavku nove proizvodne opreme, prevoznih sredstava uključenih u proces proizvodnje i interni prevoz, novih delova, specijalizovanih alata za mašine ili drugih kapitalnih dobara. Ovde je reč o namenskom kreditu – pozajmica se ne isplaćuje klijentu već banka plaća fakturu za kupovinu. Kreditom može da se finansira do 90% vrednosti kupovine.

Kredit se otplaćuju u mesečnim ratama do 60 meseci, sa grejs periodom do 12 meseci koji je uključen u rok otplate. Postoji mogućnost odobravanja kredita u dinarima ili dinarima sa valutnom klauzulom (EUR).

SLEDEĆI KORACI

Kako bi se podstaklo pokretanje preduzeća, akteri intervjuisani tokom projekta predložili su nekoliko ideja.

Postojao je snažan konsenzus o potrebi povećanja raspoloživosti nefinansijskih usluga u cilju izgradnje preduzetničkih kapaciteta prilikom razvijanja poslovne ideje, osnivanja kompanije i ostvarivanja uspeha.

Izgradnja preduzetničkih kapaciteta

- Veća dostupnost mentorskih/savetodavnih usluga, idealno u kombinaciji sa finansijskim uslugama
- Uvođenje konsultantskih usluga, npr. podrške pri izradi internet stranice i promotivnih materijala i u vezi sa računovodstvenim uslugama
- Obuka za procenu tržišta

Podrška države

Očekivanja u odnosu na ulogu države u podršci pokretanju preduzeća uglavnom su usredsređena na stvaranje pozitivnog i podsticajnog poslovnog okruženja i infrastrukture za podršku novim preduzetnicima:

- Razvoj infrastrukture za podršku preduzetništvu (npr. inkubatori)
- Jačanje finansijske i preduzetničke edukacije za mlade i odrasle
- Uvođenje fiskalnih podsticaja za startup preduzeća (npr. poreski grejs periodi ili povoljne stope za startup preduzeća)

Finansiranje

Kako je zaključeno da je bolji pristup finansiranju ključni sastojak za uspešno poslovanje, najveći značaj pripisan je razvoju mikrofinansijskog sektora koji bi popunio finansijski jaz.

- Usvajanje zakonodavstva o mikrofinansiranju i razvoj mikrofinansijskog sektora
- Razvoj finansijskih proizvoda za startup preduzeća
- Grantovi sa dodatnim kreditima
- Krediti sa grejs periodom
- Subvencionisani krediti
- Podsticanje saradnje među institucijama koje se bave podrškom startup preduzeća, usaglašavanje finansijskih i nefinansijskih pružalaca usluga

Obratite nam se za više informacija:

Microfinance Centre (MFC)

Noakowskiego 10/38, 00-666 Warsaw, Poland
tel: + 48 22 622 34 65
microfinance@mfc.org.pl; www.mfc.org.pl



Ova publikacija je dobila finansijsku podršku iz Programa za zapošljavanje i socijalne inovacije Evropske unije „EaSI“ (2014–2020). Za više informacija posetite: <http://ec.europa.eu/social/easi>. Informacije sadržane u ovoj publikaciji ne odražavaju nužno stav ili mišljenje Evropske komisije.