



CEVES
CENTAR ZA VISOKE
EKONOMSKE STUDIJE
CENTER FOR ADVANCED
ECONOMIC STUDIES

PREDUZETNIŠTVO MLADIH U SRBIJI

Mapiranje prepreka za preduzetništvo mladih

Danijela Bobić



PREDUZETNIŠTVO MLADIH U SRBIJI

Mapiranje prepreka za preduzetništvo mladih

Autor:

Danijela Bobić

Beograd, 2017.



Ovu publikaciju finansiralo je Ministarstvo za ekonomsku saradnju i razvoj Nemačke (BMZ) putem Nemačko-srpske inicijative za održivi rast i zapošljavanje. Analiza, rezultati i preporuke ove studije predstavljaju mišljenje autora i ne predstavljaju obavezno i stav donatora.



Sadržaj

1. Rezime.....	7
2. Glavne poruke	9
3. Uvod	10
4. Opšte preduzetničko okruženje u Srbiji	12
5. Prepreke koje pogađaju sve mlade.....	15
a. Dostupnost finansija i pristup kapitalu	17
b. Fiskalni i para-fiskalni sistem	22
c. Pristup informacijama i praktične veštine.....	26
6. Prepreke koje pogađaju određene grupe mladih	29
a. Mladi sa najrazvijenim veštinama	30
b. Mladi sa srednjim stručnim obrazovanjem	32
c. Mladi koji nisu ni zaposleni, ni u obrazovanju, niti u obuci (NEET)	33
d. Mlade žene	34
e. Socijalno ranjiva grupa mladih.....	36
7. Preduzetnički životni ciklus.....	39
8. Aneks 1: Metodološka napomena	43
9. Reference	44



Skraćenice i akronimi

AP	Akcioni plan
BELEX	Beogradska berza
BSN	Mreža za poslovnu podršku
UC	Uprava carina
RAS	Razvojna agencija Srbije
EBRD	Evropska banka za obnovu i razvoj
EIB	Evropska investiciona banka
FREN	Fondacija za razvoj ekonomske nauke
IF	Fond za inovacionu delatnost
MOR	Međunarodna organizacija rada
NBFI	Ne-bankarska finansijska institucija
NEET	Nisu zaposleni, niti u obrazovanju ili obuci
NSZ	Nacionalna služba za zapošljavanje Republike Srbije
MFI	Mikrofinansijska institucija
SBAN	Mreža biznis anđela Srbije
APR	Agencija za privredne registre
RZS	Republički zavod za statistiku
RK	Rizični kapital
SOO	Stručno obrazovanje i obuka
USAID BEP	USAID Projekat za bolje uslove poslovanja



Pre nego što počnemo

Šta posmatramo?

Posmatramo *mlade* i *preduzetništvo*.

Pod "mladima" mislimo na mlade pojedince **starosti između 15 i 30 godina života**. Mapiramo prepreke za preduzetništvo u ovoj starosnoj grupi. Međutim, **obzirom da** statistički podaci ponekad ne odgovaraju ovoj klasifikaciji, u takvim slučajevima to jasno navodimo (npr. 15-24).

Za preduzetništvo ćemo se pozvati na definiciju profesora Hauarda Stivensona: "Preduzetništvo je potraga za mogućnostima mimo resursa koje kontrolišemo". U formalnom smislu, biti preduzetnik uključuje obe zakonske forme prisutne u Srbiji: "preduzetnik" (isključivi vlasnik) kao zakonska forma, kao i društvo sa ograničenom odgovornošću.

Šta tražimo?

Utvrđujemo *institucionalne i zakonodavne prepreke* koje utiču na preduzetništvo mladih u Srbiji.

Snimamo jedan deo slagalice od koje se sastoji preduzetnički ekosistem. Kao i u prirodi, preduzetnički ekosistem složena je simbioza mnoštva manjih delova - pojedinaca, preduzetnika, institucija, propisa, finansija, tržišta, kulture, obrazovanja itd. Da bismo otkrili kako unaprediti ekosistem u Srbiji, trebalo bi da postavimo polaznu tačku. U ovoj studiji usmerili smo se na jedan deo ovog ekosistema, uticaj države na preduzetničke aktivnosti mladih.

Iz koje perspektive posmatramo stvari?

Prepreke za preduzetništvo mladih posmatramo iz dve različite perspektive: *različite grupe mladih* i *preduzetnički životni ciklus*.

Proces mapiranja podeljen je na više segmenata. Počinjemo od opšteg pregleda i veoma kratkog snimka opšteg poslovnog okruženja u Srbiji. Ubrzo potom, usmeravamo se na prepreke koje naročito pogađaju mlade, u odnosu na opštu populaciju. Detaljno su razrađene tri najvažnije prepreke (raspoloživost finansija i pristup kapitalu; fiskalni i parafiskalni sistem; kao i pristup informacijama i praktičnim veštinama). Na kraju se fokusiramo na određene grupe mladih. Mladi nisu homogena grupa, tako da ispituujemo dalje specifične prepreke sa kojima se suočava svaka od grupa mladih.

Prepreke se, takođe, dele u skladu sa fazom razvoja u životnom ciklusu. Većina prepreka relevantne su tokom čitavog preduzetničkog životnog ciklusa, ali u određenim fazama imaju ključni uticaj. Uočavaju se tri osnovne faze: faza inicijacije (faza planiranja); faza započinjanja posla (faza novorođenčeta); i faza ranog rasta (faza prelaska u stabilno poslovanje). Faze stabilnog poslovanja i zrelosti nalaze se izvan okvira ove analize.



REZIME

Poput svojih vršnjaka u svetu, mladi u Srbiji suočavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada. Analiza tržišta rada u Srbiji pokazuje sumornu situaciju za mlade ljude, pošto je stopa nezaposlenosti ovog dela stanovništva skoro dva puta veća od opšte stope nezaposlenosti. Osim toga, polovina onih koji *jesu* zaposleni imaju radno mesto koje ne ispunjava osnovne kriterijume "pristojnog rada" - ili je zaposlenje neformalno, ili je honorarno, ili posao zahteva kvalifikacije niže od onih koje zaposleni imaju. Pokretanje biznisa predstavlja jedno od rešenja za one koji naginju ka preduzetništvu - a procenat takvih pojedinaca među mladima je 36%, što je veći nego u opštoj populaciji. Međutim, udeo onih koji zaista i pokrenu svoj biznis značajno je manji. Pored nedostatka iskustva i rizika koji je u preduzetništvu neizbežan, mlade u velikoj meri odvrća poslovno okruženje koje ne pruža nikakvu podršku. Problemi se kreću od obezbeđivanja početnog kapitala i finansijske održivosti biznisa, preko preterano regulisanog i nepredvidivog poslovnog okruženja, nelojalne konkurencije, nepostojanja institucionalne zaštite, sve do nedostatka informacija. Ovaj izveštaj, usmeren je upravo na prepreke nastale iz nepovoljnog institucionalnog i zakonskog okruženja.

Iako isti institucionalni i zakonski problemi pogađaju sve preduzetnike u Srbiji, pojedini izazovi mladima predstavljaju značajno veće prepreke. Ovaj raskorak potiče iz činjenice da mladima nedostaju iskustvo, kapital i dokazan raniji uspeh – što su ključni elementi za pokretanje i vođenje biznisa. Sve ovo čini mlade osetljivijim i manje sposobnim da se prilagode, naročito u domenu tri najvažnije prepreke: *pristup finansijama i kapitalu; fiskalni i para-fiskalni sistem; i nedostatak informacija, veština i mentorstva*. Eksterni izvori finansija često su nedostupni i nestabilni, komplikovani fiskalni i para-fiskalni sistem povećava već postojeću neizvesnost poslovnog okruženja, dok nedostatak informacija, poslovnih mreža i mentorstva otežava napredak.

Pristup finansijama najvažnije je usko grlo za preduzetništvo mladih. Mladi se percipiraju kao izuzetno rizična kategorija, te su time van radara za većinu tradicionalnih finansijskih institucija. Sa druge strane, alternative za tradicionalno finansiranje, kao što su mikrofinansiranje i rizični kapital, još uvek su nedovoljno razvijene. Država nastoji da reši ovo pitanje opredeljivanjem određene količine sredstava kroz različite državne institucije, ali one imaju samo marginalan uticaj na opšti pristup mladih finansijama. Osim toga, državna sredstva ne mogu i ne smeju biti jedina mera za rešavanje opšteg problema slabog pristupa finansiranju. Ključni element koji nedostaje jesu alternativni (ne-finansijski) mehanizmi koji bi povećali šanse za finansiranje iz postojećih izvora. Ovi mehanizmi mogli bi da uključuju obezbeđivanje mentorstva i podrške za mlade preduzetnike, koji bi pomogli da se ublaži rizična priroda novopokrenutih biznisa.

Postojeći fiskalni i para-fiskalni sistemi u Srbiji takvi su da dodatno pogoršavaju već nepredvidivo poslovno okruženje u zemlji. Iako najvažniji fiskalni instrumenti teže da budu podsticajni za razvoj preduzetništva, fiskalni sistem u celini nije transparentan i nije predvidiv. Sa druge strane, para-fiskalni nameti ne samo što su nesrazmerno visoki za ono za šta se plaćaju, već su takođe i brojni i često se menjaju, što ih za preduzetnike čini izuzetno teškim za praćenje. Za mladu osobu, izuzetno je skupo, kako vremenski, tako i u novcu, da identifikuje čitavu paletu različitih nameta. Na kraju, poreske procedure složene su i skupe, pri čemu relevantne institucije ne pokazuju sistematsku posvećenost olakšavanju procedura. Umesto toga, službenici Poreske uprave često igraju ulogu policajaca, umesto da neiskusnim mladim ljudima obezbede mentorstvo i podršku.

Dok je obezbeđivanje početnog kapitala jedna od najvećih prepreka za mlade prilikom pokretanja biznisa, nakon što se biznis pokrene za uspeh su od ključne važnosti veštine i iskustvo. Mladima u Srbiji nedostaju osnovna znanja i praktične veštine neophodne za preduzetništvo. Uzrok za to je delimično i nedostatak iskustva koji je svojstven njihovim godinama, a delimično i to što ih sistem formalnog obrazovanja ne priprema za preduzetništvo uopšte. Ne postoji odgovarajuće preduzetničko obrazovanje ni u jednoj fazi formalnog obrazovanja - niti u osnovnoj i srednjoj školi, niti na univerzitetu. U pogledu neformalnog obrazovanja koje pružaju državne institucije, obuka za poslovanje, kao i mentorstvo, često niti su delotvorni, niti su dostupni većini mladih.

Na kraju, prepreke za preduzetništvo mladih niti su jedinstvene za sve mlade, niti su podjednako opterećujuće tokom čitavog preduzetničkog životnog ciklusa. Zapravo, prepreke su najizraženije tokom prve dve faze ciklusa - faze inicijacije, neposredno pre pokretanja biznisa, kao i faze pokretanja posla -- koje obično traju prve dve ili tri godine razvoja poslovanja. U isto vreme, mladi nisu homogena grupa, te pojedine prepreke na neke od njih utiču



više nego na druge. Mladi sa inovativnim i međunarodno-orijentisanim poslovanjem suočavaju se sa zastarelim poslovnim okruženjem koje ometa njihov rast. suočavaju se sa vrlo ozbiljnim problemima sa naplatom preko interneta, zastarelim zakonima i procedurama, insistiranju institucija na korišćenju pečata, kašnjenjima u povraćaju PDV-a itd. Sve to vodi kontradikciji: umesto da se podrže i promovišu, najproaktivniji mladi ponekad se osećaju prisiljeni da se presele u neku drugu zemlju sa povoljnijim poslovnim okruženjem. Mladi u sistemu srednjeg stručnog obrazovanja imali bi povoljniju početnu poziciju kada bi postojao odgovarajući zakonski okvir kojim se reguliše zanatska delatnost. Mladim ženama, koje su često mlade majke, teško je da usklade poslovni i privatni život zbog nepostojanja dovoljnog broja vrtića. Mladi sa fizičkim invaliditetom suočavaju se sa neodgovarajućom infrastrukturom javnih ustanova i neodgovarajućim kvalifikacijama javnih službenika. Spisak se nastavlja, tako da je neophodan pristup prilagođen mladima, kao i različitim grupama mladih, kako bi se u najvećoj meri povećala preduzetnička aktivnosti među njima. Razumevanje svakog od koraka koje mladi pojedinci moraju da preduzmu kada pokreću sopstveni biznis, a naročito prepreka sa kojima se suočavaju na tom putu, pomogao bi donosiocima politika da razviju delotvorne mehanizme podrške i unapredio trenutno nezadovoljavajući nivo preduzetničke aktivnosti među mladima.

Država je pokazala spremnost da rešava navedena pitanja putem različitih strategija sprovedenih tokom prethodnog perioda. Međutim, te se strategije ne sprovode u potpunosti. Isto tako, mere koje se sprovode ne deluju dovoljno delotvorno. Razlog za to je uglavnom nedostatak institucionalnih kapaciteta ili nedostatak jasno definisanih prioriteta. Osim toga, postoji opšti manjak institucionalne koordinacije i sistematskih pristupa podršci mladim preduzetnicima. Svaka od relevantnih javnih institucija vodi sopstvene programe, bez povezivanja ili usaglašavanja sa ostalima. Tako se na kraju ne ostvaruje efekat sinergije. Osnovni problem jeste što državne institucije niti razumeju specifične potrebe mladih, niti su u potpunosti svesne ekonomskog potencijala preduzetništva. Ovaj problem potiče iz nedostatka relevantnih informacija kako o mladima, tako i o preduzetništvu - podaci o *postojećim* preduzetnicima su nedovoljni, dok podaci o *potencijalnim* preduzetnicima ne postoje. Prema tome, donosioci odluka ne znaju koliko bi pojedinaca u Srbiji želelo da pokrene sopstveni biznis, ko su oni i niti kako izgledaju njihove ideje i brige. Bez mogućnosti da se ispituju problemi i prepreke sa kojima se suočavaju, skoro je nemoguće stvoriti delotvorne prilagođene politike.

Iako postoji prostor za unapređenje zakonskog okvira, institucionalni okvir i sprovođenje zakonskog okvira su zapravo najveći problem. Dešava se da, čak i kada postoje relevantni zakoni i strategije, neki od njih se ne sprovode u potpunosti, što je suštinski situaciju približava onoj u kojoj date podsticajne zakonske odredbe i ne postoje. Razlog može da bude ili nedostatak institucionalnih kapaciteta ili nedostatak nadzora nad institucijama koje vrše sprovođenje. Uprkos tome, mimo problema sa sprovođenjem, još uvek postoji niz zakona koji bi mogli biti unapređeni - naročito u domenu međunarodnog poslovanja. Dok mladi preduzetnici teže da rade na globalnom tržištu, zakonsko okruženje ometa ta nastojanja zastarelim odredbama.



GLAVNE PORUKE

- **Mladi u Srbiji nalaze se u prilično nepovoljnom položaju na tržištu rada. Čak 35% mladih je nezaposleno, dok skoro polovina onih koji jesu zaposleni, imaju radno mesto koje ne ispunjava osnovne kriterijume za "pristojan rad".**
Preduzetništvo jeste deo rešenja. Međutim, njegov se potencijal ne koristi u dovoljnoj meri, uglavnom zbog toga što se mladi osećaju obeshrabreno usled nedostatka iskustva koje je svojstveno njihovim godinama, ili zbog zakonskog i institucionalnog okvira koji im ne pružaju podršku.
- **Mladi preduzetnici suočavaju se sa sličnim, ali višim preprekama od preduzetnika uopšte. Raskorak nastaje u još izraženijem nedostatku iskustva, nedostatku kapitala i nedostatku dokazanog uspeha sa kojim se suočavaju mladi preduzetnici.**
Eksterni izvori finansija često su nedostupni i nestabilni, komplikovani fiskalni i para-fiskalni sistem povećava postojeću neizvesnost poslovnog okruženja, dok nedostatak informacija i mentorstva otežava napredak.
- **Pristup finansijama mnogo je šire pitanje nego što se generalno percipira. Većina mladih ne može da dođe ni do kakvog potencijalnog eksternog izvora finansiranja.**
Banke često nisu izvodljiva opcija, dok je alternativno finansiranje, iako bitno, još uvek nedovoljno razvijeno i nema dovoljan potencijal da bi stiglo do opšte populacije mladih.
- **Fiskalni i para-fiskalni sistemi doprinose postojećoj neizvesnosti poslovnog okruženja, dok nedostatak informacija i veština širi postojeći jaz.**
Umesto da se ovi izazovi reše, relevantne institucije ponekad čak rade obrnuto - kočice ili čak ometaju poslovne procese.
- **Iako postoji prostor za unapređenje zakonskog okvira, institucionalni okvir i sprovođenje politika jesu mesta na kojima nastaju pravi problemi.**
Relevantni zakoni i strategije, iako postoje, ne sprovode se u potpunosti, bilo zbog nedostatka institucionalnih kapaciteta, bilo zbog nedostatka nadzora nad institucijama koje vrše sprovođenje. U isto vreme, neki od postojećih propisa su zastareli, te ometaju aktivnosti inovativnih i globalno orijentisanih firmi.
- **Uprkos prikazanim namerama, podrška države još uvek nije dovoljno fokusirana, niti usmerena na odgovarajući način.**
Tekuće mere nisu najdelotvornije i ne dosežu do većeg broja mladih. Osim toga, nedostaju dostupne detaljne i pouzdane informacije o preprekama sa kojima se suočavaju preduzetnici, čime se sprečava kreiranje delotvornih mehanizama podrške.



UVOD

Posledice poslednje globalne finansijske krize još uvek se osećaju širom sveta. Iako se oporavlja, svet se suočava sa značajnim padom aktivnosti globalne privrede. Novi učesnici na tržištu rada - mladi - naročito snose teret usporene globalne ekonomije (Schøtt, 2015). Prosečna stopa nezaposlenosti u svetu je 5,7%, dok je stopa nezaposlenosti mladih više od dva puta veća (12,8%)¹. Situacija je još gora u EU, gde je opšta stopa nezaposlenosti 8,5%, dok stopa nezaposlenosti mladih dostiže čak 18,7%.²

Srbija se suočava sa još izraženijim trendovima. Tokom prošle godine, nezaposlenost mladih bila je više nego dva puta veća od opšte stope nezaposlenosti u Srbiji (stopa nezaposlenosti od 34,9% među pojedincima starosti 15-24 godina, naspram opšte stope nezaposlenosti od 15,3%)³. Osim toga, šanse da se mlada osoba zaposli su tri puta niže (MOR, 2015). U isto vreme, kvalitet radnih mesta onih koji jesu zaposleni često ne ispunjava kriterijume definicije "pristojnog posla". Ukupno 47,4% zaposlenih mladih osoba neformalno su zaposleni (Marjanovic, 2016). U pogledu njihove zarade, 22,6% svih nezaposlenih mladih primaju neto platu od 200 evra, dok dve trećine imaju neto platu do 380 evra. Osim toga, pitanje nedovoljne zaposlenosti pridodaje se na problem kvaliteta radnih mesta, u pogledu onih honorarno zaposlenih koji bi radije da budu stalno zaposleni. Prema zvaničnoj Anketi o radnoj snazi u Republici Srbiji, procenjuje se da je 20,8% nezaposlenih mladih angažovano po honorarnom osnovu. Sa druge strane, 18,8% mladih je prekvalifikovano za posao koji rade (Marjanovic, 2016). Sve to dovodi ili do problema visoke stope nezaposlenosti, ili slabog kvaliteta i neodržive zaposlenosti. Osim toga, nedostatak iskustva među mladima dodatno marginalizuje ovaj segment stanovništva u pogledu tržišta rada.

Preduzetništvo bi moglo da bude deo rešenja za nezaposlenost mladih. Ukupno 36% mladih pojedinaca u Srbiji radije bi pokrenulo svoj biznis, nego što bi se zaposlilo u privatnom ili javnom sektoru (što je više od opšteg proseka u zemlji od 30%) (CEVES 2012). Međutim, preduzetnička aktivnost među mladima još uvek je niska. Osim rizika koji preduzetništvo nosi samo po sebi, mladi u Srbiji ne samo da se suočavaju sa većim preprekama od preduzetnika generalno, nego i većim prepreka koje stoje pred mladima u razvijenim zemljama.

Koja bi trebalo da bude uloga države i na koji način može da podstakne preduzetništvo među mladima? Država na ovo pitanje nema precizan odgovor koji zasnovan na podacima. Na žalost, većina dosadašnjih programa i aktivnih državnih mera najčešće su bili zasnovani na nedovoljno pouzdanim informacijama, umesto na dokazanim potrebama. Država je usvojila niz strategija usmerenih na promovisanje preduzetništva, opredeljujući sredstva i programe za ovo pitanje, i time prikazala nameru da ga rešava. Uprkos tome, nije bilo dovoljno *ex-ante* studija kojima bi se utvrdile najdelotvornije mere. Osim toga, istraživanje koje je sprovedeno, nije uspeo da pronađe analize koje su za cilj imale da mere efekte bilo koje sprovedene mere.

Pružanje najdelotvornije, sistematske podrške zahteva dubinska saznanja zasnovana na činjenicama. Ova studija potvrđuje takođe, da iako je sama reč "preduzetništvo" jako često u upotrebi, do te mere da je već postala izlizana, u stvarnosti i dalje postoji opšti nedostatak potrebnih i upotrebljivih informacija u pogledu ovog pitanja. Nije sasvim jasno *koga* bi trebalo podržati i *kako* bi im tu podršku trebalo pružiti.

"Mapiranje prepreka za preduzetništvo mladih" predstavlja početno skeniranje uskih grla u oblasti preduzetništva sa kojima se suočavaju mladi u Srbiji, koje je usmereno na institucionalni i zakonski okvir. Koja je stvarna uloga i uticaj javnih institucija u pogledu preduzetništva mladih danas? Da li je institucionalni okvir uspostavljen na efikasan i koordinisan način? Da li institucije pretvaraju puteve ka preduzetništvu u lavirinte? Da li zakonodavni okvir dopušta aktiviranje svih postojećih mogućnosti? Cilj ove studije nije da detaljno odgovori na sva pitanja, već da osvetli najvažnije prepreke. Trebalo bi da posluži kao početna tačka za utvrđivanje osnovnih rešenja, kao i da usmeri svetlo na dodatne dubinske studije koje su neophodne. Na kraju, postoji jedna važna napomena - analiza uloge formalnog obrazovanja u preduzetništvu mladih izlazi van okvira ove analize. Umesto toga, usmeravamo se na institucionalne i zakonske prepreke koje se javljaju nakon perioda formalnog školovanja.

¹ Statistike Međunarodne organizacije rada za 2016. godinu.

² Evrostat baza podataka za 2016. godinu.

³ Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi za 3. kvartal 2016. godine. Međutim, važno je naglasiti neizvesnost koja postoji u osnovnoj metodologiji RZS za statistiku zapošljavanja. Tokom proteklih godina, statistika zapošljavanja nije bila u korelaciji sa ostalim ključnim makroekonomskim trendovima. Tim pitanjima bavili su se i CEVES i FREN.



Kako bi se obezbedio bolji uvid u ovo pitanje, metodologija istraživanja obuhvatila je kombinovan pristup - kvalitativni i kvantitativni. Sprovedeno je preko 110 polu-strukturiranih intervjua. Sagovornici su pokrili sve relevantne aspekte preduzetništva mladih - mlade preduzetnike (više i manje uspešne), donosiocce politika, predstavnike relevantnih državnih i nevladinih institucija, finansijskih institucija itd. Na kraju, analiza je dopunjena rezultatima dobijenim iz baza podataka koje pokrivaju detaljan učinak svih privrednih društava u Srbiji.

Izveštaj je podeljen u četiri glavna segmenta. Prvi segment predstavlja probleme u pogledu preduzetničkog okruženja uopšte - one koje podjednako utiču na poslovanje bez obzira na starost preduzetnika. Drugi segment je posebno usmeren na mlade, ističući pitanja od posebnog značaja za mlađu generaciju u preduzetništvu i usmeravajući se na nedostatak finansiranja, kao i nedostatak iskustva i znanja. Cilj ove analize jeste da ukaže na koji način institucionalni i zakonodavni okvir potencijalno dodatno šire već postojeći jaz između mladih i odraslih. Trećim segmentom uvodi se pet grupa mladih, uz analizu dodatnih ili specifičnih prepreka od naročitog interesa za svaku od grupa. Mladi nisu homogena kategorija, i politike usmerene na pružanje podrške trebalo bi da su prilagođene njihovim specifičnim potrebama. Barijere u sva tri segmenta prikazana su kroz institucionalni i zakonski okvir, koji na direktan ili posredan način utiču na preduzetničku aktivnost mladih - neka od uskih grla rezultat su neodgovarajućeg ili nedostajućeg zakonodavstva, dok se druga odnose na određene neefikasnosti institucija. Napokon, prepreke se menjaju tokom preduzetničkog životnog ciklusa, a kako bi se bolje razumeo njihov uticaj, prikazana je "matrica prioriteta". U matrici su mapirane prepreke duž preduzetničkog životnog ciklusa i istaknut je značaj svake od prepreka duž tog puta.



OPŠTE PREDUZETNIČKO OKRUŽENJE U SRBIJI

Aktuelno društveno i ekonomsko okruženje u Srbiji pod jakim je uticajem struktura nasleđenih iz perioda pre tranzicije, koji je počeo početkom devedesetih, kao i neoliberalnih politika nakon 2000. godine, posledica svetske finansijske krize iz 2008. godine i drugog talasa krize iz 2012. godine. Uprkos brojnim negativnim faktorima, Srbija je uspeła da poveća BDP po glavi stanovnika (prilagođen po PKM) sa 6,165 dolara iz 2000. godine na 12.863 dolara 2015. godine, da postane zemlja kandidat za članstvo u EU, i da bude među prvih deset privreda u Evropi po stopi rasta BDP 2013. godine⁴. Međutim, opšte ekonomsko okruženje u Srbiji još uvek je prilično nepovoljno. Privredu još uvek karakteriše niska konkurentnost u globalnim okvirima (94. od 140 zemalja⁵), visok javni dug (76% BDP) i prilično visoka stopa nezaposlenosti (15%)⁶.

Obezbeđivanje podsticajnog okruženja za preduzetništvo zahteva detaljan i holistički pristup. Na preduzetničko okruženje utiču svi elementi preduzetničkog ekosistema - državne politike, regulatorni okvir, institucije, finansije, kultura, obrazovanje, ljudski kapital, lokalna i globalna tržišta. Ne možemo da stvorimo bolje finansijsko okruženje bez čvrstog institucionalnog i zakonskog okvira, niti da podstaknemo preduzetništvo isključivo putem zakona, a bez promena u obrazovnom sistemu. Kao što je to rekao profesor Danijel Ajzenberg: "Reforma neće biti u potpunosti delotvorna bez svih 'mekših' pristupa (...) kao što su rušenje kulturnih barijera, obrazovanje preduzetnika i promovisanje uspešnih priča" (2010). Prema tome, potreban je integrativni pristup. Međutim, cilj ovog izveštaja nije da se daju preporuke o tome kako stvoriti takav pristup, već da se razjasni postojeće preduzetničko okruženje u Srbiji.

Srbiji je na listi *Doing Business* dodeljeno 47. mesto (od 190) za 2017. godinu, što je 7 mesta bolje nego 2016. godine. Najveći deo napretka ostvaren je zbog unapređenog postupka za dobijanje građevinskih dozvola, gde je Srbija na 36. mestu, u poređenju sa 152. mestom iz 2016. godine, kao i unapređenja poreskog sistema, koje se odražava u skoku od 20 pozicija (sa 98. na 78. mesto na listi). Ovi trendovi predstavljaju čvrst dokaz intenzivnih napora Srbije da svoje poslovno okruženje učini privlačnijim za preduzetnike. Što je najvažnije, došlo je do pomaka od 15 mesta unapred na listi (na 47. mesto) u pogledu lakoće pokretanja biznisa - sada postoji 5 procedura koje pojedinac mora da preduzme u Srbiji da bi pokrenuo biznis, i traju ukupno 7 dana. Sa druge strane, Srbija je pala za 19 mesta na listi u pogledu lakoće dobijanja električne energije i 8 mesta na listi u pogledu izvršenja ugovora. U pogledu lakoće dobijanja kredita, iako je pala za 2 mesta na listi, Srbija je na 44. mestu, što ne deluje loše. Međutim, Srbija kasni sa verovatno najvažnijim segmentima ove komponente - stepenom do kojeg založni i stečajni zakoni štite prava zajmoprimaca. Zapravo, tekući zakonodavni okvir⁷ deluje kao da više ide u korist zajmodavcima nego zajmoprimcima⁸. Osim toga, ne razlikuje zajmoprimce koji namerno izbegavaju da izmire dugovanja od zajmoprimaca koji su na to prisiljeni zbog treće strane (bilo da je to privatno lice ili država).

Najvažnije prepreke sa kojima se preduzetnici uopšteno suočavaju u Srbiji navedene su i opisane u daljem tekstu.


⁴ Svetska banka

⁵ Globalni indeks konkurentnosti 2015-2016.

⁶ Republički zavod za statistiku

⁷ Zakon o izvršenju i obezbeđenju (2015.)

⁸ Na primer, kada zajmoprimac zatraži odlaganje izvršenja, javni izvršitelj ima diskreciono pravo da odredi trajanje odlaganja (dok ga zajmodavac utvrđuje po sopstvenom nahođenju). Osim toga, zajmoprimac nema pravo da proda zalog čak ni pre nego što rešenje o izvršenju postane važeće.



Država ne prepoznaje u potpunosti važnost i potencijal preduzetništva

Vlada Republike Srbije proglasila je 2016. godinu "Godinom preduzetništva". To je važan korak u zemlji u kojoj se preduzetništvo često nedovoljno vrednuje. Međutim, izgleda da ni postojeći, ni potencijalni preduzetnici u Srbiji ne osećaju da su u potpunosti "prepoznati" i "detektovani" od strane države.

Prvo, nedostaju podaci koji bi obuhvatili sve preduzetnike koji rade u Srbiji, da i ne pominjemo *detaljnu* bazu podataka koja bi opisala njihovu strukturu i karakteristike, čime bi bilo omogućeno da se utvrde njihove potrebe. Osim toga, nedostaje čak i opšta definicija različitih vrsta preduzetnika, i nisu u dovoljnoj meri prepoznati u zakonskom okviru. Bez mogućnosti da klasifikujemo i pratimo preduzetnike, ne možemo da kreiramo prilagođene politike koje bi ciljale one kojima je podrška najviše potrebna. Postojeće politike su uopštene i ciljevi usvojene Strategije za razvoj MSP i preduzetništva preterano su široki, te je prema tome merenje efekata takvih politika ne samo nemoguće zbog nedostatka podataka o preduzetnicima, već i zbog opšte prirode i širine politika.

Osim toga, nema podataka o *potencijalnim* preduzetnicima u Srbiji, odnosno o broju pojedinaca koji bi želeli da pokrenu sopstveni biznis, ko su oni, i koje su njihove ideje i brige. Neki od njih su nezaposleni, a neki bi voleli da pokrenu biznis u oblastima u kojima je nezaposlenost visoka. Ove podgrupe trebalo bi da budu od posebnog interesa za državne organe, i trebalo bi usmeriti politike tako da se njima pruži najviše podrške. Međutim, ako ne znamo ko su oni i ako ne možemo da se raspitamo o problemima sa kojima se suočavaju ili potencijalom koji vide, skoro je nemoguće stvoriti prilagođene politike.

Na kraju, Srbija nije deo Globalnog praćenja preduzetništva (GEM) - globalne studije koju sprovodi konzorcijum univerziteta iz oko 65 zemalja, sa ciljem da se na godišnjem nivou analizira stepen preduzetničke aktivnosti u svakoj od zemalja. Srbija je u toj studiji učestvovala tokom svega tri godine (2007-2009.), kada ju je zastupao Ekonomski fakultet iz Subotice. Da je Srbija nastavila da učestvuje u toj studiji, sada bismo mogli da pratimo preduzetničke stope aktivnosti, da ocenimo motivaciju i ambicije preduzetnika, da se ciljano donose politike i mere efekti sprovedenih politika.

Problemi u izboru odgovarajuće pravne forme privrednog društva

Problem odgovarajućeg prepoznavanja delimično potiče od činjenice da "preduzetnik" u Srbiji označava i pojam preduzetnika u užem smislu, kao i oblik privrednog društva. Ne mogu se sve firme registrovane kao "preduzetnik" smatrati preduzetnicima u užem smislu te reči, niti svi preduzetnici svoju firmu registruju kao "preduzetnik". Preduzetnici takođe mogu da registruju svoju firmu kao "d.o.o." - društvo sa ograničenom odgovornošću. Ovo je još jedan problem sa kojim se suočavaju preduzetnici: odabir prave forme za firmu. Dok je za varijantu "preduzetnik" postupak registracije prostiji i jeftiniji, dažbine su niže, postoji mogućnost odabira načina finansijskog izveštavanja, mogućnost korišćenja paušalnog oporezivanja, niža je stopa poreza na prihode, niža je stopa socijalnih doprinosa i prostije je ugasiti firmu, oblik "d.o.o." nosi manji rizik u smislu da može da postoji više od jednog vlasnika, i firma odgovara isključivo svojim sredstvima (a ne celokupnom ličnom imovinom vlasnika), uz veće mogućnosti širenja poslovanja, ne samo teritorijalno, već i u smislu uvođenja novih delatnosti.

Preterano regulisano i nepredvidivo poslovno okruženje

Jedna od najvažnijih prepreka zbog koje ljudi u Srbiji oklevaju da pokrenu sopstveni biznis jeste opterećujuća birokratija i nestabilno regulatorno okruženje. U ovom trenutku poslovanje je regulisano putem 156 zakona i preko 250 podzakonskih akata, podložnih čestim promenama. Desetak birokratskih procedura i komplikovano dobijanje licenci i dozvola (naročito građevinskih dozvola) odvraća preduzetnike od realizovanja svojih ideja. Ako se ipak odluče da se upuste u posao, često moraju da unajme advokate da bi im protumačili propise kada osnivaju firmu, a nakon što je firma osnovana, moraju da prate česte promene regulatornog okvira koji se objavljuje najmanje dva puta nedeljno u službenom glasniku. Ne samo što takva praksa zahteva vreme i novac od preduzetnika, isto tako stvara i opštu neizvesnost u poslovnom okruženju, čime se smanjuje preduzetnička aktivnost.



Nelojalna konkurencija

Nelojalna konkurencija još jedan je izvor neizvesnosti prilikom vođenja biznisa. Male firme nisu adekvatno zaštićene i lako ih je izgurati sa tržišta putem nelojalne konkurencije. Ovakav rizik naročito je naglašen u zemlji gde se skoro trećina BDP (30,1%) zarađuje u sivoj zoni (USAID i FREN, 2013), u poređenju sa 10-15% u razvijenim zemljama. Država je usvojila Nacionalnu strategiju za suzbijanje sive ekonomije 2015. godine i uspela je značajno da poveća poreske prihode, ali se još uvek ne zna na koji način preduzete mere pogađaju male i mlade firme. Osim toga, preduzetnici sa oklevanjem ulaze u poslovni svet, pošto je opšte prihvaćena percepcija da i u privatnom i u javnom sektoru izuzetno visok uticaj ima korupcija (Srbija je 71. od 168 zemalja na Indeksu percepcije korupcije za 2015. godinu). Sa druge strane, Zakonom o inspekcijском nadzoru usvojenim 2015. godine uvedeno je unapređeno otkrivanje neregistrovanih subjekata i bolje je uređeno poslovanje za sve subjekte koji vrše poslovne delatnosti. Međutim, puna primena ovog zakona počće tek od ove godine.

Nepostojanje institucionalne zaštite (naročito za nenaplativa potraživanja)

Institucionalna zaštita podjednako je važna kao i pravni okvir. Preduzetnici se obeshrabruju u pogledu pokretanja pravosudnih procesa, pošto su skupi, dugotrajni i nepredvidivi. Ne postoje delotvorni mehanizmi za rešavanje sporova. U pogledu izvršenja ugovora, Srbija je rangirana na 61. poziciji (od 190) na listi *Doing Business* Svetske banke, bez poboljšanja tokom protekle dve godine. Poseban razlog zbog kojeg se preduzetnici osećaju nezaštićeno jeste to što niko ne može da garantuje da će primiti novac koji potražuju od svojih kupaca. Postoji veliki broj nesolventnih poslovnih subjekata u zakonskim transakcijama, kao i kompanija koje namerno idu u stečaj da bi izbegle plaćanje dugovanja. U takvom okruženju, firmama je teško da predvide finansijske tokove, planiraju ulaganja i projektuju rast. Mlade firme još su izloženije takvim problemima, pošto često ne mogu da identifikuju nepouzdanе partnere. Osim toga, ne postoji sistemsko rešenje kojim bi se takvi poslovni subjekti sprečili da zloupotrebe tuđ novac i nateraju svoje partnere u probleme sa likvidnošću.

Komplikovano gašenje

Nepredvidivost poslovnog okruženja, nenaplativa potraživanja i nedostatak podrške često vode preuranjenom gašenju firmi. Međutim, čak i zatvaranje firme može da bude komplikovano i skupo. Mladi preduzetnici često nisu svesni skrivenih rizika i potencijalne nemogućnosti da vrate i zadrže novac koji su uložili u biznis. Prosečan proces likvidacije traje između jedne i tri godine, uglavnom u zavisnosti od iznosa neplaćenih potraživanja. Dužnici koriste sve mogućnosti da bi izbegli plaćanja, te slučajevi često idu na sud, što dužnici takođe koriste da bi se produžio proces i da bi dobili na vremenu. Kompanija u procesu likvidacije zatrpana je raznim troškovima: od visokih sudskih taksi (5 do 15 odsto ukupne vrednosti spora), troškova zapošljavanja advokata, do troškova zapošljavanja zvaničnih ekonomskih veštaka. Ovi troškovi mogu da "pojedu" značajan deo nenaplaćenih potraživanja (ponekad čak više od polovine).






PREPREKE KOJE POGAĐAJU SVE MLADE

Mladi se suočavaju sa istim preprekama kao i ostali, ali su za njih pojedine prepreke mnogo veće. Ova studija pokazuje da, iako ne postoji poseban institucionalni ili zakonodavni problem koji se odnosi isključivo na mlade, a bez da utiče na sve ostale, određeni skup uslova predstavlja značajno veće prepreke za mlade ljude.

Iako mladi imaju mnogo povoljnije obrazovne preduslove nego odrasli i imaju veći stepen interesovanja u pogledu preduzetničke aktivnosti, udeo onih koji zapravo pokrenu biznis manji je nego kod odraslih (Schøtt, 2015). Nedavna studija Globalnog praćenja preduzetništva (GEM) o preduzetništvu mladih pokazala je da: "Mladi, kao grupa, pokazuju značajno veći stepen preduzetničke namere nego odrasli (1,6 puta veći). U kategoriji starijih mladih osoba, ova namera prevodi se u relativno visok stepen stvarne preduzetničke aktivnosti, dok mlađe mlade osobe pokazuju značajan pad između preduzetničke namere i preduzetničke aktivnosti. Pored ostalih razloga, pojedine prepreke veće su nego za odrasle". Ovo potvrđuje pretpostavku da se mladi suočavaju sa većim preprekama koje ih ometaju u ostvarivanju namere da pokrenu biznis.

Ova studija pokazuje da u korenu izazova sa kojima se suočavaju mladi u preduzetništvu u Srbiji leže dva ključna problema: **nedostatak kapitala i nedostatak iskustva**. Oba problema potiču od njihovih godina, i podjednako su relevantni za mlade u čitavom svetu. Međutim, **pravni i institucionalni okvir u Srbiji nije uspeo da suzi postojeći jaz, a ponekad zapravo radi upravo suprotno - doprinosi njegovom širenju**. Nedostatku početnog kapitala/zaloga doprinose nedostupni izvori finansija uopšte. Anкета o preduzetništvu Svetske banke (World Bank, 2015a) dokumentuje da preduzetnici smatraju da je pristup finansijama jedna od glavnih prepreka za osnivanje firme u Jugoistočnoj Evropi. Nedovoljno finansiranje kao daleko najveći problem za poslovanje navelo je 36,9% mladih u Srbiji (Marjanović, 2016). Sa druge strane, dok je nedostatak kapitala ključan za pokretanje biznisa, praktične veštine od ključne su važnosti za opstanak i, na kraju - uspeh u poslu.

Postoje tri konkretne prepreke sa kojima se suočavaju mladi u Srbiji, i sve potiču ne samo iz njihovih godina, već i iz institucionalnog i zakonskog okvira. To su sledeće:

-  **Prepreka 1** -- Dostupnost finansija i pristup kapitalu
-  **Prepreka 2** -- Fiskalni i para-fiskalni sistem
-  **Prepreka 3** -- Pristup informacijama i praktičnim veštinama

Prepreka 1 odnosi se na opštu prepreku koja najviše ograničava mlade u pogledu preduzetništva, a odnosi se na značajne poteškoće u pronalaženju kapitala prilikom pokretanja i razvoja biznisa. **Prepreka 2** odnosi se na komplikovan i nepredvidiv fiskalni i para-fiskalni sistem, koji zahteva ogromne količine vremena i novca. Na kraju, **Prepreka 3** usmerena je na jaz u informacijama i veštinama sa kojim se suočavaju mladi u Srbiji.

Država je prepoznala ova pitanja kao neke od najvećih prepreka za preduzetništvo u Srbiji. Usvojila je niz strategija, pri čemu je najvažnija "Strategija za podršku razvoja MSP, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine". Međutim, još uvek nije pokazana sistematična odlučnost da se ova pitanja reše. Razlog je uglavnom nedostatak institucionalnih kapaciteta, u kombinaciji sa nepostojanjem jasno definisanih prioriteta u odnosu na pitanje nedostatka informacija kako o postojećim, tako i o potencijalnim preduzetnicima. Strategije se često kreiraju na osnovu postojećih strategija razvijenijih zemalja, ne uzimajući u obzir specifičnosti poslovnog okruženja u Srbiji ili drugačiji kulturni kontekst. U praksi, svaka od utvrđenih opštih prepreka zahteva temeljnu analizu, razumevanje posledica alternativnih mera i koordinisan institucionalni pristup radi uspešnog sprovođenja. Bez holističkog pristupa nije moguće ostvariti održive promene.

Rascepanost podrške države naročito je izražena u pogledu preduzetništva mladih. Država ne razume specifične potrebe mladih i ne kreira prilagođene mere za podršku, konkretno, mladim preduzetnicima.⁹ Iako postoje dve

⁹ Jaz postaje još širi u pogledu konkretnih grupa mladih, što će biti dodatno razrađeno u petom poglavlju.



strategije koje nastoje da rešavaju pitanje pristupa finansijama i pristupa znanju u pogledu preduzetništva mladih (navedena Strategija za podršku razvoja MSP, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine i Nacionalna strategija za mlade za period od 2015. do 2025. godine), rešenja koja one nude često su samo delimična i nisu primenjiva u čitavoj Srbiji. Takođe, postoji niz projekata usmerenih na podršku preduzetništvu mladih putem različitih fondova i obrazovnih programa, ali oni nisu valjano koordinisani.

U naredna tri poglavlja predstavljena je svaka od tri prepreke za razvoj preduzetništva mladih u Srbiji, sa usmerenjem na institucionalnu i zakonodavnu perspektivu. Pošto je pristup finansijama najveća prepreka, dajemo poseban osvrt na nju.

Pristup finansijama najvažnije je usko grlo za preduzetništvo mladih. Smatra se da su mladi izuzetno rizična kategorija, te su time van radara za većinu tradicionalnih finansijskih institucija. Razlog leži u činjenici da mladima nedostaje iskustvo, zalog i dokazan prethodni uspeh. Alternative za tradicionalno finansiranje u vidu mikrofinansiranja i rizičnog kapitala, iako su još uvek nedovoljno razvijene, ne mogu u značajnijoj meri da reše pitanje pristupa finansijama za mlade. Čak i sa punim iskorišćenjem potencijalna za alternativno finansiranje, većina mladih i dalje bi ostala bez bilo kakve mogućnosti pristupa finansijama. Ključni element koji nedostaje su alternativni mehanizmi koji bi mogli da unaprede šanse za dobijanje finansiranja za značajno veći broj mladih.

Nedovoljan pristup finansijama predstavlja važan izazov kako za mlade, tako i za odrasle koji učestvuju na preduzetničkoj sceni u Srbiji. **Eksterno finansiranje firmi uopšte još uvek je u značajno podređenom položaju u odnosu na samo-finsiranje.** 85% ukupnog finansiranja firmi u Srbiji potiče i sopstvenih sredstava, dok svega 8% potiče od banaka. Osim toga, 68% firmi ističe da uopšte ne koriste eksterno finansiranje (BEP, 2016). U isto vreme, najveći deo onih koji ga koriste, uglavnom se odnosi na velika i pojedina srednja preduzeća, dok preko 60% MSP prijavljuje probleme u dolaženju do finansija. Ovo je uporedno mnogo više od "30% MSP u zemljama sa srednjim primanjima (i 15% u zemljama sa visokim primanjima) koji prijavljuju slab pristup finansijama kao važno ograničenje za njihov razvoj" (CEVES, 2012).

Međutim, ovo pitanje još je izraženije kod mladih. U brojnim slučajevima, oni ne poseduju sopstveni kapital. Kada uspeju da pronađu kapital "interno", u pitanju je obično prvi nivo investitora, koji se često smatra za "porodicu, prijatelje i budale"¹⁰. Eksterno finansiranje, sa druge strane, uglavnom je nedostupno. Tradicionalno finansiranje je skoro nepostojeće, dok je alternativno finansiranje još uvek nedovoljno razvijeno.

TRADICIONALNO FINANSIRANJE

Komercijalne banke

Uloga bankarskog sektora u poslovnom finansiranju mladih je ograničena, pošto bez odgovarajućeg zaloga mladi teško mogu da dobiju bankarski zajam. Ovo se naročito odnosi na **početne faze razvoja poslovanja, kada se mladi uglavnom smatraju neodgovarajućim klijentima za banke.** Većina preduzeća mladih u početnim fazama (preko 90%) su mikro-firme koje zapošljavaju manje od pet ljudi (Schøtt, 2015). U isto vreme, banke su uglavnom nezainteresovane za finansiranje mikro-firmi (CEVES, 2013). Razlog je taj što banke nemaju infrastrukturu i, još važnije - podsticaj - da finansiraju firme u početnim fazama, čak ni one izuzetne. Transakcioni troškovi i rizici su visoki, a potencijalni dobici uporedno manji od njihovih uobičajenih portfelja. Svega 6 od 30 registrovanih i aktivnih banaka u Srbiji finansira projekte preduzetništva mladih (BSN). Prema tome, finansiranje se pretežno zasniva na EU i drugim stranim razvojnim fondovima, kao što su EIB, EBRD, Evropska agencija za rekonstrukciju itd.

Kreditne garancijske šeme su deo rešenja za smanjenje rizika sa kojim se banke suočavaju u početnim fazama razvoja poslovanja. Cilj kreditnih garancijskih šema jeste da se malim firmama, koje imaju dobar biznis model, a nedovoljan kolateral, pospeši pristup kreditu. Neko vreme jedina državna institucija koja je obezbeđivala

¹⁰ Prevod sa engleskog "family, friends and fools".



garantne šeme, bila je Razvojni fond Republike Srbije, koji pak nije pokazao značajne rezultate. Ovo potvrđuje činjenica, da je poslednja šema, ponuđena 2015. godine, odobrena za manje od 10 firmi tokom čitave te godine. Međutim, tokom protekle godine država je izvršila značajna unapređenja u obezbeđivanju garantnih šema na nacionalnom nivou. Postoje tri dostupne grant šeme - COSME, EDIF i InnovFin, obezbeđene putem EIB, ProCredit banke i UniCredit banke. Međutim, šeme se odobravaju samo za kasnije faze razvoja poslovanja, a ne i za pokretanje poslovanja. Osim toga, **mladi veoma često ne mogu da iskoriste prednosti garancijskih šema zbog postavljenih uslova**. Ove garancijske šeme očekuje se da olakšaju pristup bankarskim zajmovima za mnoge, već postojeće MSP, ali one neće doprineti pokretanju novih biznisa. Postavljeni uslovi zahtevaju da je firma radila profitabilno tokom protekle dve godine i da poseduje hipoteku prve klase. Pošto se ovi uslovi ne razlikuju od onih koje nameću banke, garancijske šeme ne olakšavaju mladim preduzetnicima pristup finansijama tokom prvih nekoliko godina poslovanja.

Međutim, da li postoji alternativa za bankarske zajmove? Postoji, ali opet, ograničena je i nije lako dostupna.

ALTERNATIVNO FINANSIRANJE

Alternativno finansiranje ima potencijalno važnu ulogu u prevazilaženju finansijskog jaza sa kojim se suočavaju mladi, ali ono ne ostvaruje svoj pun potencijal, najviše usled nepostojećeg zakonskog okvira. Alternative tradicionalnom finansiranju odnose se na alternativno finansiranje zasnovano na zaduživanju (ne-bankarske finansijske institucije - prvenstveno mikrofinansijske institucije) i alternativno finansiranje zasnovano na akcijskom kapitalu (fondovi za rizični kapital, privatni kapitalni fondovi, biznis anđeli itd.). Međutim, njihova je uloga trenutno ograničena. Alternativno finansiranje u Srbiji još uvek pokriva 16%¹¹ ukupnog eksternog finansiranja (BEP, 2016). S obzirom da eksterno finansiranje pokriva 15% ukupnog finansiranja u Srbiji, jasno je da alternativno finansiranje ima marginalnu ulogu.

Alternativno finansiranje zasnovano na zaduživanju

Kao što je već navedeno, komercijalne banke nisu zainteresovane da finansiraju *početne faze* razvoja poslovanja, te **element koji najviše nedostaje na sceni tradicionalnog finansiranja predstavljaju mikrozajmovi** (zajmovi u iznosu ispod 5000 evra). Na primer, od 30 komercijalnih banaka, samo Erste banka, Opportunity banka, ProCredit banka i UniCredit banka poseduju mikrozajmove u svom portfelju. Osim toga, među njima, samo je Opportunity banka posvećena u celosti mikrozajmovima, sa posebnim usmerenjem na ruralna područja. Predstavnici mikrofinansijskih institucija ukazali su da postoji ogroman jaz između potrebe za mikrozajmovima u Srbiji i ponude postojećih institucija. Procene ukazuju da bi se 140,000 pojedinaca godišnje potencijalno odlučilo za mikrozajam (BEP izveštaj o mikrofinansiranju, 2014).

Komad slagalice koji naročito nedostaje su **mikrofinansijske institucije**, kao vrsta NBFi. Mikrofinansiranje je alternativni način da se obezbede mali zajmovi za samozapošljavanje i preduzetničke aktivnosti. Poseban značaj mikrozajmovi imaju u ruralnim i siromašnim oblastima, gde takve kreditne aktivnosti mogu da podstaknu stotine mladih na lokalnom nivou (BEP izveštaj o mikrofinansiranju, 2014). U Srbiji trenutno postoje samo tri mikrofinansijske institucije - AgroInvest, Micro-Development i MicroFinS. Međutim, sve one rade kroz platformu komercijalnih banaka, pošto ne postoji pravni okvir koji bi omogućio ne-bankarskom ne-depozitnom sektoru da daje novac u zajam. Ovim se povećavaju troškovi, što se prelijeva u kamatnu stopu koju plaća zajmoprimac. Uprkos volji da se usvoji Zakon o mikrofinansiranju, koji je više puta tokom proteklih nekoliko godina najavljivan od strane različitih predstavnika državnih institucija, takav zakon još uvek nije usvojen. Nepostojanje tog zakona predstavlja anomaliju u Evropi, gde ga skoro sve zemlje imaju, uz zakon o ne-bankarskim finansijskim institucijama uopšte.

¹¹ Pored navedenog alternativnog finansiranja zasnovanog na zaduživanju i akcijskom kapitalu, ovaj udeo uključuje i zajmove državnih institucija, donacije i bespovratna sredstva.



Alternativno finansiranje zasnovano na akcijskom kapitalu

Finansiranje zasnovano na akcijskom kapitalu još uvek je nedovoljno razvijeno u Srbiji, sa svega nekoliko investicionih fondova. Paleta investitora u različitim fazama preduzetničkog ciklusa - pred-početni investitori, početni investitori¹², biznis anđeli, fondovi rizičnog kapitala, privatne firme za akcijski kapital - koja postoji u razvijenim zemljama, ne postoji u Srbiji. Ovakvi investitori izuzetno su važni za preduzetništvo mladih, naročito u domenu tehnologije, IKT i inovativnih sektora. Nažalost, scena investicija u akcijski kapital u Srbiji pokazuje slab učinak, čak i kada se radi o fondovima koji ulažu u hartije od vrednosti na Beogradskoj berzi (BELEX). Postoji svega 10 investicionih fondova koji ulažu u hartije od vrednosti, sa kapitalom od 44,3 miliona evra. Polovina investicionih fondova ulaže isključivo u deonice na BELEX-u (7,3 miliona evra), dok druga polovina ulaže u dužničke hartije od vrednosti i bankarske depozite (37 miliona evra). Niko od njih ne ulaže u preduzetništvo mladih. Vredi napomenuti da ovi investicioni fondovi nisu osnovani korišćenjem privatnog kapitala, već sredstvima EU i drugih donatora.

Nedostatak aktivnosti privatnog akcijskog i rizičnog kapitala naročito je izražen. Prvi srpski privatni fond - ICT Hub Venture, osnovan je u januaru ove godine sa ciljem ulaganja u tehnološke kompanije u ranim fazama. Iako je ovo pozitivan signal, ukupan stepen aktivnosti na tržištu rizičnog kapitala još uvek je slab. Postoji samo četiri fonda za rizični kapital koji ulažu u startup kompanije u Srbiji, sa mnogo manje kapitala od ostalih investicionih fondova. U isto vreme, aktivnosti biznis anđela su marginalne, uprkos činjenici da je Srpska mreža biznis anđela (SBAN) osnovana pre sedam godina. Postojeći pravni okvir ograničava ulaz većem broju privatnih investitora, pošto čini proces investiranja prilično komplikovanim i smanjuje obim alternativnih opcija koje su investitori voljni da iskoriste prilikom priključivanja mreži. Međutim, vredi pomenuti da iako je rasprostranjeno mišljenje javnosti da je nedostajući pravni okvir jedini razlog za slabu aktivnost rizičnog kapitala na srpskom tržištu kapitala, to je samo donekle tačno. Vodeći stručnjaci u ovom sektoru slažu se da je druga strana medalje nedostatak prilika za ulaganja, napominjući da se investitori generalno kreću tamo gde leže prilike. Osim toga, loše stanje privatnog tržišta akcijskog kapitala, dodatno pogoršano slabim izvršenjem ugovora i postojećim Zakonom o stečaju, koji ne štite u dovoljnoj meri kapital investitora. Prema tome, većina potencijalnih privatnih investitora izuzetno je obeshrabrena od ulaganja u srpske startup kompanije i radije biraju da ulažu svoj novac u zemlje koje su bolje uređene.

Postoji jasna potreba za potpuno novim regulatornim i institucionalnim okvirom za finansiranje zasnovano na rizičnom kapitalu. Takvo okruženje uključivalo bi zakonski okvir koji bi obezbedio više adekvatnih alternativa za ulaganje privatnog akcijskog i rizičnog kapitala. Postojeći Zakon o investicionom fondovima jasno reguliše ulaganja u akcije i obveznice na berzi, dok rizična ulaganja u kompanije van berze reguliše na veoma nejasan način. Vodeći propis u ovoj oblasti trebalo bi da bude ili Zakon o ulaganju rizičnog kapitala u Srbiji ili adekvatno prilagođen Zakon o investicionim fondovima. Osim toga, postoji dodatni skup vezanih zakonodavnih promena koje bi bile potrebne da bi se stvorila zrela investiciona scena za rizični kapital u Srbiji. To bi značilo uvođenje investicija rizičnog kapitala u Zakon o bankama, uvođenje mogućnosti ulaganja akcijskog kapitala od strane penzijskih fondova i osiguravajućih kuća, uvođenje Zakona o lokalnim investicionim fondovima itd. Naši sagovornici ukazali su da je Nacrt zakona o rizičnom kapitalu pripremljen pre više godina, ali do sada nije odobren. Na kraju, mnoge razvijene zemlje uvele su fiskalne podsticaje za one koji ulažu rizični kapital, kao delotvornu meru za promovisanje finansiranja zasnovanog na akcijskom kapitalu.

"NEDOSTAJUĆA SREDINA" - JAZ U PRISTUPU MLADIH FINANSIJAMA

Iako se kao potencijalna rešenja za pristup mladim kapitalu obično navode mikrofinansiranje i rizični kapital, istina je ipak drugačija. Mikrofinansiranje može da donese temeljne promene u siromašnim i ruralnim područjima, gde teži da u većoj meri pokrije poljoprivredni i neformalni sektor. Rizični kapital igra ključnu ulogu na startup¹³ sceni, u pogledu novih, inovativnih firme koje brzo rastu i često su tehnološki orijentisane. Uloga ovih izvora

¹² Prevod sa engleskog "pre-seed investors, seed investors".

¹³ "Startup" je verovatno jedan od najnepravilnije korišćenih izraza, kako u javnoj, tako i u stručnoj sferi u Srbiji, i koristi se u smislu "početka poslovanja". Međutim, globalno značenje reči odnosi se isključivo na nove firme sa brzim rastom koje su usmerene na ispunjavanje tražnje na tržištu putem razvoja ili ponude inovativnog proizvoda, procesa ili usluge. Iako se obično odnosi na IT firme, ne mogu se sve novootvorene IT firme smatrati za startup kompanije. Zbog toga rizični kapital uopšteno posmatrano nije pogodan za IT industriju.



finansiranja je neosporna i nezaobilazna. Uprkos tome, još uvek postoji veliki jaz u pogledu mladih koji nisu ciljna grupa ni jednog od ovih alternativnih izvora finansiranja. Čak i ako uzmemo u obzir idealan scenario, sa usvajanjem odgovarajućeg regulatornog okvira, rešenje za pristup mladim finansijama i dalje bi bilo delimično. Ova studija grubo procenjuje da bi¹⁴, u kratkoročnom do srednjoročnom okviru, **čak i sa potpuno iskorišćenim potencijalom za alternativno finansiranje, čak 60% mladih ostalo bez pristupa bilo kakvom eksternom finansiranju**. Preostali mladi ne bi imali pristup nikakvom mogućem izvoru finansiranja, te bi time bili sprečeni da pokrenu biznis.

Ovi mladi u "nedostajućoj sredini" nekako su uspeli da skliznu ispod radara javnosti i države. Čak i stručna javnost izgleda da potcenjuje istinske dimenzije ovog jaza. Uprkos tome, od ključne je važnosti da država bude svesna činjenice da većina mladih nema skoro nikakve šanse da dođe do finansiranja kojim bi pokrenuli biznis.

ULOGA DRŽAVE U PRISTUPU MLADIH FINANSIJAMA

Država je **prepoznala opšti nedostatak raspoloživih finansija za pokretanje i razvoj poslovanja**, te putem različitih državnih institucija opredeljuje određena sredstva. Vodeće institucije u ovoj oblasti su Fond za razvoj, Razvojna agencija Srbije i relevantna ministarstva - Ministarstvo privrede, Ministarstvo prosvete, Ministarstvo omladine i sporta i Ministarstvo poljoprivrede. Osim toga, ova godina proglašena je za "Godinu preduzetništva", sa sredstvima posvećenim pokretanju i razvoju poslovanja. Najveći deo sredstava posvećen je startap fondovima, zajmovima za trajni radni kapital i zajmovima za tekuću likvidnost. Sredstva posvećena isključivo preduzetništvu mladih povećana su tokom 2016. godine. Dostupna su putem RAS u iznosu od 33 miliona dinara, kao i Ministarstva omladine i sporta u iznosu od 77 miliona dinara.

Međutim, tekući pristup države deluje da ima samo ograničen uticaj na opšte pitanje pristupa mladim finansijama. Mere su samo delimično usmerene na mlađu populaciju, a konačni efekat ne izgleda da je dovoljno delotvoran.

Problemi u pogledu dosadašnje podrške države

Dosadašnja podrška države najčešće je vezana za fondove usmerene direktno na preduzetničke projekte. Međutim, takav pristup **ne deluje kao da ima širi i sistematičan uticaj na pristup mladim finansijama**. Sredstva koja se usmeravaju, imaju domet do desetine projekata godišnje. S obzirom na razmere ovog problema, ovim se ne doprinosi u značajnijoj meri rešavanju problema. Većina mladih ostaje i dalje bez bilo kakvog mogućeg pristupa finansijama. Državna sredstva nisu, niti mogu da budu, jedina mera za rešavanje ovog opšteg problema, i imaju samo marginalan uticaj na pristup mladim finansijama uopšte.

Ključni element koji nedostaje su alternativni, ne-finansijski mehanizmi koji bi mogli da unaprede šanse za dolazak do finansiranja za značajno veći broj mladih. Vodeće inovacije u oblasti održivog i inkluzivnijeg pristupa finansijama za mlade ukazuju na personalizovaniji i participativan pristup ne-finansijskoj podršci kao alternativni tradicionalnim vrstama zaloga, kojima se garantuje povećanje pristupa kapitalu za mlade preduzetnike. Osnovna ideja ovih oblika podrške jeste da se smanji efektivni element rizika za mlade i unapredi njihova stopa otplate, čime im se obezbeđuje pristup i tradicionalnijim izvorima finansiranja (YBI, 2012). u ovom smislu je delimičan i neadekvatan, iako bi mogao da bude značajan. Postoje ne-finansijske programske usluge države posvećene promovisanju preduzetništva sastoje se od programa obuke i mentorstva. Međutim, nisu prilagođene mladima, niti imaju odgovarajući ciljani pristup. Ovi programi trebalo bi da budu valjano osmišljeni tako da suštinski uklanjaju jazove za mlade, da imaju individualni pristup i da mladima obezbede visoko-kvalitetno, praktično znanje.

Dodatna prepreka za ne-finansijsku podršku jeste nedostatak međusektorskih partnerstava. Koordinacija među institucijama ne postoji. Svaka od institucija ima sopstveni spisak prioriteta, programa i aktivnih mera za rešavanje određenih pitanja, i ne ostvaruju nikakvu sinergiju koja bi snažno unapredili pristup mladim finansijama. Neke od najboljih praksi iz evropskih zemalja pretpostavljaju saradnju između privatnih i javnih institucija - različitih državnih institucija, Privredne komore i privatnog sektora. Njihova delotvornost naročito je dokazana u lokalnim zajednicama (YBI, 2012).

¹⁴ Gruba procena na osnovu CEVES proračuna.



Uprkos tome, vredno pomeniti da bi zbog slabe pokrivenosti od strane države, **neposredna finansijska podrška mogla da ima važnu ulogu, prvenstveno u promovisanju najinovativnijih mladih firmi u Srbiji**. Međutim, primenjeni metod podrške može da bude od ključne važnosti. Prvo, važno je naglasiti prioritete za podršku putem javnih sredstava. Njihov uticaj na mlade u celini, bez odgovarajuće prioritizacije, prilično je marginalan. Načelo "hajde da podržimo sve i svakoga" veoma često vodi do "ne podržavamo nikoga". Najisplativiji pristup u smislu finansijske podrške države može se ostvariti usmeravanjem na mlade firme koje imaju potencijala za brzi rast. Međutim, metodu raspodele javnih sredstava trebalo bi ispitati i analizirati. Većina sagovornika naglašava da institucije države nemaju dovoljno kapaciteta da delotvorno raspodele sredstva na najbolje projekte, te prema tome ne bi trebalo neposredno da igraju ulogu vlasnika rizičnog kapitala. Ovo je posebno važno jer je do sada većina sagovornika optuživala državu za probleme sa transparentnošću. Nasuprot tome, veliki broj zemalja Zapadne Evrope odlučio se za šeme sufinansiranja, umesto da sredstva daju neposredno startap kompanijama.



Fiskalni i para-fiskalni sistem u Srbiji u bitnoj meri doprinosi postojećem nepredvidivom poslovnom okruženju. Iako najvažniji fiskalni instrumenti u Srbiji teže da budu podsticajni za razvoj preduzetništva, fiskalni sistem u celini nije transparentan i nepredvidiv je, zbog čestih promena. Sa druge strane, para-fiskalni nameti ne samo što su nesrazmerno visoki za ono za šta se plaćaju, već su preduzetnicima teški za praćenje i teški za isplaćivanje. Na kraju, poreske procedure su komplikovane i skupe, što zbirno dovodi do toga da se mladi teško odlučuju da pokrenu sopstveni biznis.

Fiskalni i parafiskalni sistem je prilično neefikasan i demotivisajući za pokretanje poslovanja. Najvažniji problem je što **doprinosi već nepredvidivom okruženju**. Za mladu osobu, izuzetno je skupo, a često skoro nemoguće, kako vremenski, tako i u novcu, da prati i isplati čitavu paletu različitih nameta. Postojeći fiskalni i parafiskalni sistem postavljen je tako da "napadne" mladu firmu već od prvog daha, bez obzira na njene stvarne aktivnosti, prvi realizovan ugovor ili prvi priliv sredstava. Uz ovu količinu nameta, mladima je često jako teško da očuvaju ograničeni početni kapital. Sa druge strane, sam sistem preterano je komplikovan, i za mlade bez iskustva težak za snalaženje. Relevantne institucije često preuzimaju ulogu "policije", umesto da budu "mentori u procesu ulaska". U takvom okruženju, mladi mogu da se osećaju pod pritiskom i obeshrabreno zbog tretmana od strane institucija, umesto da budu podstaknuti već od prvih faza poslovanja. Prve tri godine su ključne i najuticajnije za mlade, i ne bi trebalo da se troše na birokratiju, već na razvoj poslovanja.

Šta su najveći problemi za mlade u tom pogledu tokom prve tri godine?

Fiskalni teret, iako generalno podsticajan, relativno je opterećujući za mlade.

Fiskalni sistem u Srbiji teži da bude podsticajan za razvoj preduzetništva uopšte. U poređenju sa evropskim nivoom, vodeći fiskalni instrumenti manje su opterećujući. Za mlade, sa druge strane, pojedini fiskalni nameti deluju kao veliki teret, naročito tokom prve tri godine razvoja poslovanja. Ovo se odnosi na doprinose na plate, kao i poreze na imovinu.

Doprinosi za plate

Nasuprot rasprostranjenom mišljenju javnosti, ukupno poresko opterećenje na plate nije više nego u zemljama EU. Da bi se ostvarilo relevantno poređenje sa drugim zemljama, poreze i doprinose za plate ne bi trebalo analizirati odvojeno od ostalih troškova rada, i trebalo bi ih računati kao udeo u profitu, a ne neto plati. Uzimajući to u obzir, ukupni porezi i doprinosi na rad kao procenat profita u Srbiji iznose 20,2%, nešto ispod proseka u Evropi i Centralnoj Aziji (20,4%) i daleko ispod proseka za zemlje OEBS sa visokim primanjima (24,1%)¹⁵.

Međutim, skoro nepostojeće oslobođenje od fiskalnih nameta tokom perioda pokretanja poslovanja ima poseban uticaj na mlade. S obzirom na ekonomske uslove u Srbiji, kao i poteškoće mladih u pristupu finansijama, doprinosi za plate mogu da istope celokupan početni kapital tokom prvih nekoliko godina poslovanja. Prosečan početni kapital u Srbiji za novootvorene firme tokom 2015. godine iznosio je 5.000 evra¹⁶. Pod pretpostavkom da je vlasnik jedini zaposleni firme, ukupna minimalna mesečna plaćanja za njegovu platu iznose 280 evra. Uzimajući

¹⁵ *Doing business, 2017*

¹⁶ Baza podataka Agencije za privredne registre.



u obzir samo doprinose, vlasnik bi trebalo da plati 1.300 evra godišnje. Ovo može da dovede do erozije najvećeg dela početnog kapitala tokom prve tri godine samo zbog doprinosa na plate. Kako bi izbegli visoke doprinose na plate, vlasnici često biraju da uđu u sivu zonu tako što ne registruju zaposlene, ili ih registruju na minimalnu platu, dok ostatak plate isplaćuju u gotovini. Za mlade u biznisu ovo je važna prepreka, pošto se suočavaju sa poteškoćama u privlačenju zaposlenih, naročito onih koji su motivisani i poseduju potrebne veštine. Ostali troškovi koje bi trebalo uračunati su i troškovi računovodstva, porez na imovinu i drugi lokalni opštinski parafiskalni nameti, birokratski troškovi itd. Poenta je da veoma malo preostaje za razvoj poslovanja, prodor na tržište itd.

Za razliku od Srbije, određene evropske zemlje ponovo promišljaju postojeći poreski režim, naročito za inovativne startup firme. Poslednja koja je to učinila bila je Letonija, čiji Parlament je usvojio inovativni zakon za startup kompanije koji je stupio na snagu početkom 2017. godine. Tim porezom predviđena su dva poreska plana za firmu: ili paušalni iznos po zaposlenom za minimalne socijalne beneficije, bez obzira na isplaćenu platu; ili nulta stopa svih socijalnih i ličnih doprinosa za zaposlene sa visokim kvalifikacijama, sa doktorskom/master diplomom ili više od pet godina iskustva.

Dinamika poreza na dodatu vrednost - "rušenje mita"

Prepreka koju najčešće navodi ogroman broj preduzetnika i studija jeste zakonska odredba o dinamici plaćanja poreza na dodatu vrednost (PDV). Dilema je sledeća - da li bi preduzetnici trebalo da su u obavezi da plaćaju PDV u trenutku kada izdaju račun, ili kada prime novčani priliv na osnovu tog računa? Najveći deo stručne javnosti deli mišljenje da bi PDV trebalo da se plaća nakon priliva novca, pošto to predstavlja veliko finansijsko opterećenje, i pošto je priliv često neizvestan zbog nepredvidivog okruženja. Pošto naplata prihoda od prodaje može da traje mesecima, plaćanje PDV-a u trenutku izdavanja računa stvara ozbiljne probleme sa likvidnošću.

Izmene i dopune Zakona o PDV-u iz 2013. godine omogućile su MSP da plaćaju PDV nakon naplate prihoda od prodaje. Naime, MSP koja imaju godišnji promet ispod 8 miliona dinara mogu da iskoriste povoljniju dinamiku plaćanja. Iako ova zakonska odredba ne rešava problem u potpunosti, ogromna većina još uvek ne zna za ovu opciju, te je samim tim i ne koriste.

Brojni i nepredvidivi parafiskalni i administrativni nameti

Postojeće poslovno okruženje u Srbiji sadrži preko 280 parafiskalnih nameta, administrativnih taksi, potencijalnih kazni i drugih nameta. Dodatni problem je što se ti nameti razlikuju među sektorima i opštinama. Ukoliko se usredsredimo na neke od sektora, prosečna poljoprivredna firma u obavezi je da plati 48 do 64 fiskalnih, parafiskalnih i administrativnih nameta mesečno; u turizmu i ugostiteljstvu 52-63; a u metaloprerađivačkom sektoru 45-60. Na kraju, ako je firma smeštena u gradskim centrima kao što su Beograd, Novi Sad ili Subotica, broj nameta dodatno raste.

Iako je država ostvarila određeni napredak u pogledu parafiskalnih nameta tokom proteklih godina, oni još uvek predstavljaju problem za mlade. Novim Zakonom o finansiranju lokalnih samouprava ukinut je jedan od najvećih parafiskalnih nameta, tzv. "firmarina"¹⁷ za firme koje maju godišnje prihode ispod 50 miliona dinara. Uprkos tome, parafiskalni nameti i dalje su mnogobrojni, teško ih je identifikovati, a iznos im je nepredvidiv. Čak 36% firmi tvrdi da najveći problem sa parafiskalnim nametima potiče iz činjenice da ne postoje usluge, proizvodi ili prava koji se dobijaju zauzvrat, dok je 24% navelo pitanje nepredvidivosti, a 18% iznos ovih nameta (NALED, 2014).

Mladim ljudima bez iskustva i veština veoma je teško da utvrde sve ove mnogobrojne parafiskalne namete. Osim toga, nameti nisu čak ni konstantni na godišnjem nivou, već se značajno menjaju. Primeri se mogu naći među određenim opštinama, sa praksom čestih promena lokalnih nameta. Ove promene uglavnom nisu najavljene, te ih je nemoguće predvideti. U takvom okruženju teško je predvideti buduće troškove, planirati finansijske tokove ili pronaći potreban kapital na vreme. Na primer, javno preduzeće "Poslovni prostor" bez najave je povećalo cenu najma prostora za preostale mesece tokom protekle godine za 50%. Korisnici koji iznajmljuju te poslovne

¹⁷ "Firmarina" je bila među najvećim parafiskalnim nametima i odnosila se na isticanje naziva preduzeća na zgradi.



prostorije često su mali preduzetnici (npr. frizerski saloni), koji nisu u stanju da se lako prilagode tim promenama i time su naterani u stečaj.

Pošto je većina značajnih parafiskalnih nameta vezana za politike na lokalnom nivou, jedinice lokalne samouprave igraju važnu ulogu u uspostavljanju zdravog lokalnog ekosistema koji bi trebalo da je podsticajan, a ne obeshrabrujući ili čak neprijateljski nastrojen.

Okvir 1: Lokalne samouprave i lokalno ekonomsko okruženje*

Lokalni ekosistem

Naše istraživanje ukazuje na značajne razlike u pristupu različitim lokalnim samoupravama i u njihovom uticaju na lokalnu ekonomiju. Postoje primeri "izuzetnih" lokalnih opština, koje promovišu proaktivan pristup jačanju lokalnih kapaciteta i lokalne privrede. Putem strateškog pristupa za lokalne firme obezbeđuju niz podsticaja, učešće u rukovođenju na lokalnom nivou, aktivnu ulogu u izgradnji informativnih kapaciteta, javno-privatna partnerstva itd. Druge, sa druge strane, nemaju konkretne i usaglašene pristupe lokalnim privredama. Međutim, postoji minimum uslova koje bi svaka lokalna opština trebalo da ispunjava, kao što su sigurnost i predvidivost, kao i transparentnost i jednostavnost lokalnog ekosistema.

Sigurnost i predvidivost

Firme često rade u nepredvidivom lokalnom poslovnom okruženju, suočene sa propisima koji se stalno menjaju, naročito u pogledu parafiskalnih nameta. Lokalne takse i porezi povećani su čak za 104,5% ukupno tokom perioda nakon krize, što je 60,9% više od rasta inflacije tokom istog perioda. Osim toga, nepredvidivost se dodatno pojačava mogućnošću retroaktivnih promena u iznosu parafiskalnih nameta.

Transparentnost i jednostavnost

U Srbiji, svaka firma suočava se sa desetinama lokalnih nameta. U isto vreme, lokalne vlasti slabo ulažu napore u povećanje transparentnosti, i olakšavanje utvrđivanja i raspodele svih nameta koje firma mora da plati. Osim toga, proces odlučivanja o iznosu nameta nije dovoljno transparentan. Preduzetnici smatraju da se visina lokalnih taksi i poreza zasnivaju na potrebama budžeta, a ne na stvarnim ekonomskim prednostima i mogućnostima lokalnih firmi. Međutim, nema dovoljno podataka o tome zašto pojedini nameti toliko variraju među opštinama. Dispariteti se mogu naći čak i u opštinama u istom regionu, sa sličnim geografskim i ekonomskim pozicijama.

* Ovim tekstom prvenstveno je predstavljena pozicija lokalnih opština u pogledu lokalnih taksi i poreza.

Poreska uprava često je neprijateljski nastrojena ka mladim preduzetnicima

Poreska uprava (PU) važna je determinanta nepredvidivosti čitavog poreskog sistema u Srbiji. Prema različitim listama konkurentnosti, poreske procedure u Srbiji komplikovane su i skupe, i otvaraju plodno tle za korupciju, podstičući već značajnu sivu ekonomiju.

Preduzetnici vide Poresku upravu kao neprijatelja. Većina sagovornika napominje da bi najradije izbegli bilo kakav kontakt sa ovom ustanovom. Na primer, firme koje izvoze svoje proizvode imaju pravo da dobiju povraćaj PDV-a. Međutim, PU ima praksu da firmama koje zahtevaju povraćaj PDV-a šalje inspekciju, koja može da traje danima i skoro da blokira njihovo poslovanje. Sam povraćaj često dobijaju nedeljama kasnije nego što to regulatorni okvir dozvoljava. Posledično, firme radije biraju da ne iskoriste svoje pravo na povraćaj PDV-a za izvoz, iako to utiče na njihovu likvidnost i profitabilnost.

Preduzetnici napominju da službenici uprave veoma često igraju ulogu policajaca, i često ne mogu da razlikuju nenamerne i namerne greške. Neiskusni mladi preduzetnici ponekad čine nenamerne greške, zbog nedostatka informacija i komplikovanih poreskih procedura. Uprkos tome, posledice su brze i, ponekad, surove. Poreska uprava često bez odlaganja blokira račun kompanije čak i zbog najmanjeg duga. Uklanjanje blokade može da traje nedeljama, dok blokada koja traje duže od 5 dana može da dovede do ukidanja poreskog identifikacionog



broja. Mladi preduzetnici ponekad moraju da plate punu cenu za to, zbog neefikasnosti PU. Inspektorima nedostaje proaktivniji pristup, manje strog u pogledu grešaka, i često potcenjuju vrednost pronalaženja rešenja umesto traženja kazni.

Preduzetnici dodatno naglašavaju ponekad neravnopravan tretman različitih kompanija od strane službenika poreske uprave. Postoje slučajevi u kojima inspektori ne prave razliku između malih i velikih prekršaja. Donedavno su najveće prekršaje činile kompanije u sivoj zoni, što Poreska uprava i inspekcija nisu na odgovarajući način rešavali. Nakon što je 2015. godine usvojen Zakon o inspeksijskom nadzoru, situacija je poboljšana. Uprkos tome, naši sagovornici imaju utisak da su firme u sivoj zoni još uvek ispod radara, u poređenju sa pojedinim redovnim malim firmama. Osim toga, napominju da su mikro i male firme po mnogo rigoroznijom kontrolom u poređenju sa nekim, kako ih nazivaju, "privilegovanim" većim ili javnim preduzećima.

Dok je pronalaženje početnog kapitala jedna od najvećih prepreka za mlade prilikom pokretanja biznisa, od ključne važnosti za njihov uspeh ili neuspeh su veštine i iskustvo. Da bi pokrenuli i vodili posao mladima nedostaju relevantne informacije i veštine, kao i pristup poslovnim mrežama. Sa druge strane, mladima uglavnom nije dostupna relevantna i visoko-kvalitetna poslovna obuka, kao ni mentorstvo. Iako je država pokazala nameru da reši ova pitanja putem relevantnih strategija, najveći deo podrške deluje neadekvatan i nedovoljan.

Mladima nedostaju osnovne informacije i praktične veštine neophodne za preduzetništvo. Uzrok za to je delimično i nedostatak iskustva koji je svojstven njihovim godinama, a delimično i to što ih formalno obrazovanje ne priprema za preduzetništvo uopšte. Ne postoji odgovarajuće preduzetničko učenje u okviru formalnog obrazovanja, niti u osnovnoj i srednjoj školi, niti na univerzitetu. Iako je preduzetništvo pre nekoliko godina uvedeno kao pilot predmet, finansirano od strane donatora u 200 stručnih škola, pokrivenost je bila nedovoljna, a sam program suočio se sa problemima održivosti (SIPRU, 2015). Uprkos tome, čak i nakon formalnog obrazovanja, nedostaju neformalni obrazovni programi (putem odgovarajućih obuka i mentorstava) da bi kompenzovali nedostatke formalnog obrazovanja.

Iako ovaj problem nije stvorila, i samim tim ne može da ga reši samo država, usvojene su različite strategije kojima se država obavezala da doprinese rešavanju problema: "Strategija za podršku razvoja MSP, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine" i "Nacionalna strategija za mlade za period od 2015. do 2025. godine", kao i specifičnije strategije: "Strategija za razvoj obrazovanja do 2020. godine"; "Nacionalna strategija za rodnu ravnopravnost (2016-2020. godine)" itd. Ove strategije i relevantni akcioni planovi uključuju niz intervencija: uvođenje preduzetničkog obrazovanja na svim nivoima obrazovnog sistema; obrazovanje nastavnika i obuku za preduzetništvo; razvoj sistema neformalnog obrazovanja za unapređenje praktičnih znanja i veština itd.

Međutim, država nije uspeła da uvede kvalitetne programe koji bi u potpunosti ispunili potrebe mladih, uglavnom zbog nedostatka sredstava ili kapaciteta. Podrška država uključuje obuke i programe mentorstva, ali je usmerena samo na delimična pitanja, uglavnom pravne i tehničke aspekte razvoja poslovanja. Na kraju, ne postoji saradnja među institucijama, te brojne institucije imaju programe koji se preklapaju.

U narednom odeljku date su prepreke koje potiču iz neiskustva mladih, uz odgovore države usmerene na pružanje podrške.

Nedostatak informacija

Većina preduzetnika sa kojima smo razgovarali navode da im nedostaju odgovarajuće, zadovoljavajuće i pravovremene informacije u pogledu poslovanja. Deo ovog problema leži i u preduzetničkoj kulturi u Srbiji, veštinama preduzetnika i voljom da se dođe do neophodnih informacija itd. Međutim, deo odgovornosti je i na institucijama - nedostaje osnovna infrastruktura kojom bi se obezbedile informacije, kapaciteti i motivacija unutar institucija da se potencijalnim preduzetnicima obezbedi dovoljno znanja.

Postojeći informativni jaz dodatno je pogoršan **komplikovanim i često promenljivim zakonodavnim okvirom, kao i komplikovanim i nedovoljno transparentnim procedurama**. Kao što je već navedeno, poslovanje je regulisano putem 156 zakona i preko 250 podzakonskih akata. Ovi propisi ne samo što su mnogobrojni, već ih je i teško



protumačiti. Veoma je zahtevno da mlada osoba shvati i razume sve važne obaveze i procedure. Oni često moraju da zaposle niz konsultanata (npr. pravne konsultante, poreske konsultante itd.) da bi protumačili propise i pravničku dokumentaciju prilikom pokretanja poslovanja, a zatim moraju da prate česte promene regulatornog okvira, koje se objavljuju najmanje dva puta nedeljno u službenom glasniku. Prema tome, preterano skupo i komplikovano zakonodavstvo stvara informativni jaz. Međutim, javne institucije mogle bi da premoste taj jaz davanjem odgovarajućih, konciznih i korisnih informacija. Jedan primer javlja se kroz nedostatak jasnih informacija za odabir odgovarajuće zakonske forme prilikom pokretanja biznisa. Mladim preduzetnicima veoma često je teško da razlikuju stvarne prednosti i nedostatke svake od formi. Na primer, oni koji odluče da budu "preduzetnik" snose finansijsku odgovornost do iznosa svih njihovih sredstava (uključujući celokupnu privatnu imovinu), dok je d.o.o. preduzetnik odgovoran samo do vrednosti sredstava firme.

Nedostatak praktičnih veština

Ni uz dobar početak i solidan biznis model, čak ni najbolje kvalifikacije i najviši stepen obrazovanja ne garantuju preduzetnički uspeh (Jacqueline Kew, 2011). Bez solidnih preduzetničkih veština, novoosnovane firme mogu da propadnu podjednako brzo kao što i počinju sa radom. Država je uspostavila niz programa posvećenih uspešnom pokretanju poslovanja, dok programi za dalje vođenje poslovanja uglavnom ne postoje. Ovo predstavlja važan problem za razvoj preduzetništva, imajući na umu da odgovarajući skup veština uključuje ne samo veštine razvoja proizvoda, već i poslovne veštine (UNCTAD, 2012).

Deluje da programi usmereni na obezbeđivanje praktičnih veština nisu dovoljno delotvorni. Vode ih različite državne institucije, kao što su Ministarstvo omladine i sporta; Nacionalna služba za zapošljavanje; Razvojna agencija Srbije; jedinice lokalne samouprave putem kancelarija za mlade; itd. Međutim, skoro svi oni posvećeni su pokretanju poslovanja, usmereni na veštine neophodne da bi se ispunili administrativni uslovi i formalno osnovala firma. U isto vreme, nema skoro nikakve obuke posvećene razvoju veština neophodnih za razvoj poslovanja. Većina polaznika obuke nije obučena da prepozna prilike na tržištu; da razvije ideju; da pronađe kupce; da pronađe sredstva; da razvije proizvod ili uslugu; da privuče kupce itd.

Privatni i javni sektor deluju kao da imaju radikalno drugačije pristupe poslovnoj obuci. Na primer, Nacionalna služba za zapošljavanje (NSZ) organizuje dvodnevnu obuku pod naslovom "Put do uspešnog preduzetnika". Ona uključuje motivacioni deo i detaljna uputstva o tome kako registrovati firmu (prvi dan) i pisanje efektivnog biznis plana (drugi dan). Lokalne opštine i njihove kancelarije za mlade sprovede slične obuke usmerene na razvoj biznis plana i zakonski oblik firme, potrebne da bi se pokrenuo biznis. Naši sagovornici napominju da oba programa teže da budu akademski, bez dovoljno detaljnih studija slučaja iz stvarnog života. Ukoliko studije i postoje, uglavnom su to međunarodne studije slučaja bez neposrednih implikacija za Srbiju. Osim toga, radionice su prilično formalne i nedostaje im istinski participativni pristup. Radikalno drugačiji pristup javlja se u praksi domaćih inkubatora. Beogradski ICT HUB ima sedmomesečni program koji pokriva čitav dijapazon veština neophodnih kako za osnivanje, tako i za vođenje uspešnog biznisa. Program pokriva niz tema: razvoj ideje, pravni okvir u Srbiji, razvoj klijenata, razvoj proizvoda, korišćenje prilika na tržištu, ustaljivanje i rast prodaje, startup finansiranje, pronalaženje sredstava i "demo dan". Ovaj pristup ne samo što je bolje prilagođen potrebama, već uključuje i značajnije učešće polaznika.

Na kraju, navodi se i **nedostatak internih institucionalnih kapaciteta za pružanje delotvorne obuke i podrške** mladim preduzetnicima. Najveći deo vremena obuku vode zaposleni u institucijama, bez licenci ili značajnijeg relevantnog iskustva u datoj oblasti. Neki od sagovornika napominju da predavači nisu u potpunosti u stanju da vode kvalitetnu obuku. Osim toga, imaju utisak da ni sami predavači ne bi bili dovoljno vešti da pokrenu sopstveni biznis. Ovim se značajno umanjuje kvalitet obuke. U pogledu NSZ, obuke vode njihovi stalno zaposleni. Kancelarije za mlade u jedinicama lokalne samouprave dovode pravnike, umesto iskusnih preduzetnika.

Nedostatak mentorstva

U Srbiji se malo pažnje poklanja mentorstvu, koje svakako predstavlja važan činilac za uspeh ili neuspeh u poslovanju. Zapravo, pored znanja i veština, preduzetničku aktivnosti i preduzetnički uspeh određuje sigurnost u sposobnost da se pokrene i vodi biznis (Kelley et al, 2015). U Srbiji ne postoji odgovarajuća mentorska platforma. **Javne institucije kao da pogrešno tumače izraz "mentorstvo"** i sužavaju ga isključivo na konkretne, kratkoročne konsultacije.



Postoje dva programa mentorstva koje su pokrenule dve državne institucije: Razvojna agencija Srbije (RAS) i Nacionalna služba za zapošljavanje (NSZ). Međutim, do sada nisu uspele da u potpunosti usvoje dobre mentorske prakse. Najvažniji problemi u vezi sa njihovim programima su sledeći: programi su kratkoročni umesto dugoročni; ograničeni su vremenom, a ne ostvarenim učinkom; i ne pokrivaju čitav životni ciklus razvoja poslovanja. Mentorski program koji je pokrenula RAS ograničen je vremenom: minimum 25 sati i maksimum 50 sati po preduzetniku. Program uključuje tri segmenta: dijagnostiku (finansijska analiza, razgovor sa vlasnikom, SWOT analiza i utvrđivanje ključnih problema), planiranje (dublja analiza i priprema akcionog plana) i sprovođenje. Ovaj pristup više teži tome da predstavlja kratkoročni plan rekonstrukcije, a ne mentorstvo. Čitav proces je ograničen vremenom, i u najvećem broju slučajeva ne predviđa konačno sprovođenje. Sa druge strane, mentorstvo NSZ obuhvata posetu firmi, razgovor sa vlasnikom, dijagnozu postojećeg stanja, identifikaciju problema i predloge za njihovo prevazilaženje. Ova aktivnost NSZ još je više ograničena u vremenu, i čitav program traje dva dana (pet sati dnevno). Oba programa teže da budu prilično formalni i manje su usmereni na ostvaren učinak. Programi nisu fleksibilni, niti su prilagođeni potrebama učesnika. Na kraju, nema dokaza o uspehu ovih programa, niti podataka o korisnicima mentorstva nakon učešća u programu.

Ono što ovi programi mentorstva ne uspevaju da ostvare jeste šire lično i profesionalno osnaživanje preduzetnika. Međutim, u Srbiji postoji jedan slučaj koji bi mogao da se koristi kao primer dobre prakse. "Kreativno mentorstvo" je izvrstan primer dobro osmišljene mentorske platforme namenjene da unapredi lični i profesionalni razvoj budućih predvodnika u oblasti kulture. U pitanju je veoma individualizovan pristup usmeren na uparivanje talentovanih i posvećenih mladih osoba koje rade u kulturi sa najpogodnijim mentorima u pogledu njihovih ličnih sklonosti. Pojedinačni rad mentora i korisnika izuzetno je personalizovan i prilagođen ličnim i profesionalnim potrebama korisnika.

Na kraju, postoji **opšti manjak institucionalne koordinacije i sistematskih pristupa** podršci mladim preduzetnicima. Svaka od relevantnih javnih institucija vodi sopstvene programe, bez povezivanja ili usaglašavanja sa ostalima. Time se na kraju ne ostvaruje efekat sinergije. Ovo je naročito izraženo na lokalnom nivou. Lokalne kancelarije NSZ nude obuku za samozapošljavanje, lokalne kancelarije RAS (bivše lokalne kancelarije Nacionalne agencije za regionalni razvoj) imaju programe mentorstva; dok kancelarije za mlade u jedinicama lokalne samouprave pokrivaju obuku o pokretanju biznisa. Ni jedna od ovih institucija nema međusobno povezane programe, dok se većina njih preklapa.



PREPREKE KOJE POGAĐAJU ODREĐENE GRUPE MLADIH

Ovaj segment biće usmeren na različite grupe mladih i najistaknutije prepreke sa kojima se suočavaju. Ove prepreke dodaju se na prepreke sa kojima se suočavaju mladi uopšte, a koje su navedene u prethodnom tekstu. Mladi su izuzetno raznolika grupa, i potreban im je prilagođen pristup kako u pogledu analize, tako i podrške. Ovim izveštajem biće analizirano sledećih pet grupa mladih: mladi sa najrazvijenijim veštinama, mladi sa srednjim stručnim obrazovanjem, mladi koji nisu u procesu obrazovanja, zaposlenja ili obuke (NEET), mlade žene i socijalno ranjive grupe mladih.

Mladi nisu homogena grupa. Prepreke po preduzetništvo razlikuju se za različite grupe u okviru populacije mladih. Prema tome, potreban je prilagođen pristup da bi se maksimalno povećala preduzetnička aktivnost među njima.

■ **Mladi sa najrazvijenijim veštinama**

Pravni i institucionalni okvir, kao i administrativne procedure, nisu u potpunosti prilagođene okolnostima sve globalizovanijeg tržišta koje se brzo menja. Mladi koji se ističu po svojim razvijenim veštinama, voljni da rade u inovativnim industrijama u kojima globalno usmerenje, kvalitet i fleksibilnost predstavljaju glavne odrednice za konkurentnost, nalaze da kruto i zastarelo poslovno okruženje Srbije predstavlja prepreku za njihove preduzetničke napore.

■ **Mladi sa srednjim stručnim obrazovanjem**

Većina prepreka sa kojima se suočava ova grupa mladih potiče iz nedostataka postojećeg zakonskog okruženja i nedostupnosti relevantnih informacija za nove diplomce. Najvažniji problem jeste nedostatak zakona koji bi regulisao zanatlijsko poslovanje. Takav zakon trebalo bi da posluži da se uspostavi registar svih zanatlija koji rade u Srbiji i da se definišu jasne smernice za priznavanje stručnjaka. Isto tako, ne postoji stručno udruženje zanatlija, koje predstavlja važan instrument za prenos znanja i razmenu iskustava.

■ **Mladi koji nisu zaposleni, nisu u obrazovanju, niti u obuci (NEET)**

Čak 24% mladih u Srbiji spadaju u NEET kategoriju, naročito u ruralnim područjima i među mladim ženama. Ovi pojedinci često su socijalno i ekonomski isključeni, te su prema tome pod rizikom daljeg isključivanja. Važan problem jeste što su oni nevidljivi za državne institucije, što otežava kreiranje prilagođenih mehanizama podrške za njihovo uključivanje.

■ **Mlade žene**

Uprkos napretku u pogledu usaglašavanja zakonodavstva sa EU, žene se još uvek suočavaju sa problemom neravnopravnosti u pogledu kako socijalne, tako i ekonomske uključenosti. Slaba preduzetnička aktivnost među mladim ženama potiče pretežno iz naročito ozbiljnih problema u pronalaženju izvora finansija, kao i iz poteškoća da se usklade posao i privatni život.

■ **Socijalno ranjiva grupa mladih**

Pravni okvir u vezi sa uključivanjem socijalno ranjivih pojedinaca uglavnom je usaglašen sa pravnim tekovinama EU, međutim, iako se protiv ove grupe zakonski ne vrši diskriminacija, u stvarnosti je osećaj često drugačiji. Naime, postoje određeni problemi u sprovođenju pravnog okvira - ili zbog društvenih predrasuda ili zbog nedostatka institucionalnih kapaciteta (ljudskih resursa ili fizičke infrastrukture).



MLADI SA NAJRAZVIJENIJIM VEŠTINAMA

Država i poslovno okruženje nisu u stanju da održe korak sa visoko obrazovanim mladima. Dok visoko obrazovani mladi trče sprint, državne institucije i određena zakonska rešenja neprestano postavljaju prepone koje ih usporavaju. Pod mladima sa najrazvijenijim veštinama smatramo inovativne, proaktivne mlade ljude čiji poslovni modeli ostvaruju brz rast i globalno su orijentisani. Njihova delatnost može da se odnosi na proizvod ili uslugu, bilo da je u pitanju IT ili inovativna firma za proizvodnju. U inovativnim industrijama, gde globalno usmerenje, visok kvalitet i fleksibilnost predstavljaju glavne odrednice za konkurentsku prednost, rigidno i zastarelo poslovno okruženje ozbiljno ometa rast i razvoj takvih preduzeća. Veliki deo rigidnog zakonodavstva uveden je u prošlosti kako bi se garantovala stabilnost i sigurnost pravnog i monetarnog sistema. Međutim, ovaj sistem nije prilagođen savremenim okolnostima. Na sreću, visoko obrazovani mladi nikada ne odustaju od svojih preduzetničkih namera i uspevaju uprkos preprekama koje stvara sistem. Uprkos tome, institucionalni i zakonodavni okvir suzbijaju globalizaciju njihovih poslovnih aktivnosti. Zastareo zakonski okvir, institucionalni uslovi i procedure ne uspevaju da se adekvatno prilagode okolnostima koje su se radikalno izmenile sa globalizovanim tržištem.

Naime, većina prepreka sa kojima se suočavaju mladi sa najrazvijenijim veštinama odnose se na one koje u značajnoj meri ometaju i kočje međunarodno poslovanje. U okruženju izuzetno intenzivne globalne konkurencije, institucionalni i zakonodavni okvir trebalo bi u najmanju ruku da obezbedi nesmetano poslovanje. Najistaknutije prepreke sa kojima se suočavaju visoko obrazovani mladi opisane su u daljem tekstu.

Prepreke za plaćanje putem interneta

Srpske firme koje rade globalno i zasnivaju svoje poslovne modele na internet platformama često se suočavaju sa problemima u oblasti plaćanja putem interneta. Iako je određenim važnim promenama iz oktobra 2016. godine omogućeno vezivanje PayPal računa sa bankovnim računom firme, još uvek postoje problemi sa PayPal sistemom zbog Zakona o deviznim plaćanjima, koji strogo brani isplate u devizama među rezidentima Republike Srbije. Problem leži u činjenici da se rezidentnost pojedinca ne može utvrditi putem PayPal platforme, što znači da je nemoguće sistematski sprečiti kršenje zakona. Slične platforme, kao što su Skrill i 2Checkout, suočavaju se sa istim problemom. Zbog krutog sistema, firme koje rade u Srbiji snose rizik krivičnih prijavi i kazni u slučaju bilo kakvih plaćanja između rezidenata.

Sa druge strane, svega pet komercijalnih banaka pruža usluge obrade kreditnih kartica putem interneta. Osim toga, postupak je komplikovan i skup, usluga nije dostupna svim firmama, i na bankama je da odluče kojim firmama će je pružiti (u zavisnosti od obrta firme i procene rizika koju izvrši banka). Najvažnije, platforme za obradu kreditnih kartica ne ispunjavaju potrebe klijenata, pošto nisu modernizovane, podesive, niti usmerene na korisnike. Većina IT firmi koje su intervjuisane za ovu studiju naglašava da su postupci plaćanja putem ovih platformi komplikovani, i uključuju preusmeravanje sa glavne internet strane na drugu stranicu, ili slične nepotrebne korake. Izuzetno konkurentna tržišta zahtevaju plaćanja preko interneta na jedan klik.

Administrativne prepreke

Zastarele i prevaziđene procedure javne uprave u Srbiji predstavljaju ozbiljnu smetnju preduzetničkim aktivnostima. Na sličan način, čak i kada se procedure ipak pojednostave, institucije ih često ne primenjuju, držeći se starih pravila. Najreprezentativniji primer ove (loše) prakse jeste korišćenje pečata. Na primer, Zakon o privrednim društvima ne obavezuje firmu da ima pečat da bi se registrovala, a Zakon o elektronskom dokumentu navodi da na izdatim računima nisu potrebni ni pečat, ni potpis. Međutim, u stvarnosti, državne institucije ne priznaju dokumenta kao važeća ako nemaju pečat. Na sličan način, ukoliko firma mora da opravda devizni priliv, nemoguće je to učiniti ako na računima nema pečata. Sve ovo predstavlja realnu prepreku za međunarodno poslovanje, pošto pravni sistemi razvijenih zemalja ne zahtevaju postojanje i korišćenje pečata ili potpisa na računima.

Osim toga, administracija ne priznaje ugovore zaključene putem internet platformi preko sporazuma u vidu "Uslova korišćenja". Većina internet strana koje pružaju uslugu ili nude proizvod, kao što su društvene mreže,



usluge oglašavanja ili prodavnice koje prodaju radove zaštićene autorskim pravima, pretpostavljaju potpisivanje ugovora u slučaju obavljanja transakcija putem prihvatanja sporazuma u vidu "Uslova korišćenja", kojim se detaljnije regulišu prava i obaveze dve strane. Za razliku od savremenih uprava, srpska administracija zahteva odvojene ugovore za svaku od transakcija, potpisane i pečatirane. Dobar primer je domaća firma za on-line kupoprodaju grafičkog dizajna (GreenDesign.rs), na kojoj lokalni preduzetnici povezuju kupce i prodavce. Na takvoj platformi može da se izvrši na desetine transakcija, transakcije mogu da se obavljaju između ljudi koji se nalaze bilo gde na planeti, a neke od transakcija mogu biti minimalne vrednosti, što znači da bi obezbeđivanje odvojenih ugovora za svaku od transakcija bilo izuzetno opterećujuće. Ovakva praksa bi se u razvijenom svetu, gde "Uslovi korišćenja" *de facto* predstavljaju ugovor, smatrala za anomaliju.

Problemi sa Upravom carina

Uprava carina (UC) stvara prepreke za kompanije koje svoje poslovne modele zasnivaju na prodaji u inostranstvu uz opciju vraćanja proizvoda ukoliko klijent nije zadovoljan. Međutim, svaki put kada se proizvod vrati kompaniji, UC to tretira kao uvoz, što znači da je kompanija u obavezi da plati carinu. Sagovornici za potrebe ove studije napominju da službenici UC ponekad otvaraju pakete i čak i oštećuju proizvode. Takođe mogu da zadrže robu na carini ili je fizički oduzmu, bez snošenja odgovornosti. Jasno je da takve prakse ometaju poslovanje u svetu gde je mogućnost vraćanja proizvoda *sine qua non* savremene trgovine.

Fiskalne prepreke

Firme orijentisane na internet suočavaju se sa nepovoljnim fiskalnim tretmanom u smislu marketinških troškova. Naime, prema Zakonu o porezu na dobit pravnih lica, davanja na marketing se priznaju kao troškovi do maksimalnog iznosa od 10% ukupnih prihoda. Iznos marketinških troškova koji premašuje ovaj limit ne može se priznati kao trošak, te se on dodaje poreskoj osnovici, čime se uvećava ukupan iznos dospelih poreza. U kontekstu poslovnih modela zasnovanih na internetu, uspostavljanju poslovanja putem internet strane, internet prodavnica, oglašavanja na drugim stranama, portalima, društvenim mrežama itd., troškovi marketinga predstavljaju redovan trošak poslovanja, a ne isključivo marketinške troškove. Za takve kompanije, ovi troškovi uvek će premašiti ograničenje od 10% prihoda. U razvijenim zemljama kao što su Sjedinjene Države, ovo pitanje se rešava određivanjem stavki u bilansu koje su "zajedničke i fiksne za određenu granu privrede", što omogućuje prilagođavanje različitim poslovnim modelima i različitim sektorima. U slučaju internet poslovnih modela, gde ne postoje troškovi mašina, sirovina itd. najveći deo izdataka vezanih za internet priznaje se kao redovan trošak, što proizvodi odgovarajući obračun dospelog poreza. Aktuelne prakse u Srbiji guraju firme usmerene na internet u sivu zonu i u izbegavanje poreza. Ova zakonska odredba je relikv prošlosti, uvedena da bi se sprečili eventualni problemi sa pranjem novca. Međutim, vremena se menjaju, te bi prema tome i zakonodavstvo moralo da se menja.

Nedostatak državne podrške za inovacije

Pored nedostatka finansijskih sredstava za podršku inovacijama, izgleda da država ne uspeva da ponudi odgovarajuću podršku čak ni kada finansiranje *postoji*. Kada inovacija ne uspe, gubitak snosi samo inovator, dok u slučaju da je inovacija uspešna, ona donosi korist celokupnom društvu. Iako su budžetska sredstva posvećena za istraživanje i razvoj povećana na 0,9% BDP tokom 2014. i 1,05% BDP 2015. godine, to nije bio slučaj - nisu čak ni premašila udeo od 0,5% BDP.

Nepostojanje sredstava za inovacije i podsticaj rasta izuzetno inovativnih preduzeća tera takve firme da se presele u inostranstvo. Jedan od primera je i preseljenje desetine naših kompanija u Bugarsku samo zbog finansiranja koje je obezbedio akcelerator "Eleven". Ovaj primer stručnjaci vide kao signal za uzbunu, koji ukazuje na potrebu da ona stvori mehanizme za zadržavanje inovativnog potencijala unutar svojih granica. Država je tokom 2016. godine posvetila niz programa podršci inovacijama putem Razvojne agencije Srbije: razvojni projekti, zajmovi za IKT inovacije, finansiranje inovativnih projekata, tehnološki transferi itd. Iako su rezultati ovih programa još uvek nedostupni, već se uočavaju određeni nedostaci ovog pristupa. Na primer, jedina javna ustanova koja ima odgovarajuću metodologiju za raspodelu takvih sredstava posvećenih upravo inovacijama - Inovacioni Fond RS - tokom 2016. godine nije primio nikakva sredstva za inovativne projekte.



MLADI SA SREDNJIM STRUČNIM OBRAZOVANJEM

Škole za srednje stručno obrazovanje su trogodišnje i četvorogodišnje škole koje učenike opremaju praktičnim veštinama i pripremaju ih da uđu na tržište rada neposredno po diplomiranju. Dok su trogodišnji profili bili izuzetno traženi do pre 20 godina, u ovom trenutku deluju obezvređeno, i predstavljaju svega 19% ukupnog upisa u stručne škole. Sa druge strane, četvorogodišnji profili još uvek su veoma traženi, pošto predstavljaju pokrivaju 75% svršenih osnovnoškolaca koji upisuju stručne škole. Ovaj izveštaj biće usmeren na trogodišnje profile, zbog činjenice da veliki broj učenika koji završi četvorogodišnje škole nastavlja sa univerzitetskim obrazovanjem, i samim tim spadaju u drugu grupu mladih.

U prošlosti su trogodišnji profili srednjih stručnih škola bili važan pokretač ekonomskog rasta i preduzetničke aktivnosti u Srbiji, dok ih sada zamenjuju visoko-obrazovani pojedinci, odnosno mašine. Prilikom razmatranja metoda za podsticanje naše privrede, kao da zaboravljamo važnost ovog dela radne snage, naročito mladih.

Iako bi ovi učenici trebalo da mogu da počnu sa radom neposredno po završetku srednje škole (pošto je to završni nivo obrazovanja u njihovom akademskom životu), to nije slučaj. Srednje stručne škole ne daju im dovoljno praktičnih znanja, veštine da i ne pominjemo, za pokretanje sopstvenog biznisa. Na primer, studija Unije poslodavaca iz 2014. godine pokazala je da svega 4.12% učenika srednjih stručnih škola smatra da poseduju veštine i znanja za pravi posao, dok je preko 86% njih izjavilo da nemaju nikakva praktična znanja.

Stanje u pogledu preduzetništva nešto je drugačije za škole i obrazovne profile koji su prošli reformu od 2001. godine. Svi novo-razvijeni ili modernizovani planovi i programi, osmišljeni tako da su usmereni na ishode, uključili su temu preduzetništva u nastavni plan. Nastavnici su prošli konkretnu obuku da bi predavali ovaj predmet. Ostaje pitanje da li se preduzetništvo može predavati kroz jedan predmet, ili bi te kompetencije trebalo razvijati kroz čitav plan i program.

Isto važi i za sticanje praktičnih veština. Novo-razvijeni i modernizovani obrazovni profili, razvijeni tokom protekle 2-3 godine, sadrže veću količinu faza praktičnog učenja, uglavnom u kompanijama. Ovim se razvijaju bolje praktične veštine među učenicima, uz moguće zapošljavanje u kompanijama u kojima su obavljali praksu. Profili odabrani za modernizaciju su oni koji se traže na tržištu rada, sa ciljem sužavanja jaza između ponude i tražnje.

Uzimajući u obzir slab obrazovni sistem i nedostatak državne podrške, ne iznenađuje da je među već visokim udelom od 47% nezaposlenih mladih uzrasta 15-24 godina čak 65% mladih sa srednjim obrazovanjem¹⁸. Većina ih je završila srednje stručne škole, pošto stručne škole predstavljaju preko tri-četvrtine srednjoškolskog obrazovnog sistema u Srbiji. Većina svih nezaposlenih mladih u ovih grupi, prijavljenih u NSZ, traži posao u oblasti mašinstva i obrade metala (96.325); ekonomije, prava i administracije (80.315); kao i ugostiteljstva i turizma (65.254)¹⁹.

Pošto je ovaj rad usmeren na pravne i institucionalne prepreke (a ne obrazovne), i pošto većina ove grupe mladih traže posao u oblasti mašinstva i obrade metala, usmerićemo se uglavnom na zanatlije, ali uz poziv na sve mlade u ovoj grupi.

Većina prepreka sa kojima se suočavaju SOO mladi potiče iz nedostataka postojećeg zakonskog okruženja i nedostatka jasnih informacija. Najvažniji problem jeste nepostojanje zakona koji bi regulisao zanatlije, a koji je u fazi nacрта već šest godina.

Nedostatak registra zanatlija.

Razvijene zemlje, kao što je Nemačka, imaju registar svih zanatlija, u kojem se navodi koliko je zanatlija potrebno po glavi stanovnika za datu teritoriju. Takav sistem sprečava situaciju u kojoj pojedine zanatlije moraju da zatvore firmu zbog prevelike koncentracije struke u okviru određene oblasti. Ova grupa mladih u Srbiji nema opciju da se informiše o konkurenciji ili regionalnim potrebama - upravo zbog nepostojanja registra. Prema tome, ako odluče

¹⁸ Republički zavod za statistiku, 2015.

¹⁹ NSZ, 2015.



da pokrenu sopstvenu zanatsku radnju, izloženi su većem riziku od mladih u razvijenim zemljama. Još jedna važna prednost registra zanatlija bila bi pomoć u donošenju odluka među učenicima u pogledu profila za koje bi želeli da se specijalizuju. Registar bi im omogućio da vide koje specijalizacije nedostaju, a koje su pretrpane.

Nepostojanje jasnih smernica o načinu priznavanja stručnih kvalifikacija.

Pre Drugog svetskog rata zanatlije u Srbiji dobijale su stručnu potvrdu ("majstorsko pismo") kojim su dokazivali svoju stručnost. Dobijanje takve potvrde bilo je moguće samo nakon više godina poštenog rada u struci, po završetku srednje stručne škole. Danas, bez takve potvrde, mlade zanatlije ne znaju kako da postanu priznati kao ugledni stručnjaci u svom polju, a znaju još manje o tome kako otvoriti sopstvenu zanatsku radnju. Ovim se među mladima stvara nelagoda, iako se oni već osećaju manje sigurni prilikom pokretanja firme od odraslih.

Ne postoje strukovna udruženja.

Pored nestanka stručnih potvrda, Srbija je izgubila i strukovna udruženja koja su postojala za skoro svaku zanatsku profesiju. Takva udruženja ne samo što su izdavala stručne potvrde, već su izdavala i smernice i pružala podršku mladim zanatlijama na početku karijere. Mlade zanatlije bi se osećale bezbedno i sigurno prilikom pokretanja firme ubrzo nakon završetka školovanja. Znali su kako da rade pošteno i stručno, gradeći svoj ugled svakim novim korakom.

MLADI KOJI NISU ZAPOSLENI, NISU U OBRAZOVANJU, NITI U OBUCI

Mladi koji nisu zaposleni, nisu u obrazovanju, niti u obuci (*Not in Employment, Education or Training* - NEET) predstavljaju posebnu ranjivu grupu mladih, uglavnom isključenih sa tržišta rada, dok su u isto vreme često nevidljivi za državne institucije. Većina NEET mladih živi u ruralnim područjima, a neki od njih su rano napustili školovanje. Ključni problem jeste što ne postoje pouzdani i detaljni podaci o tačnom broju i karakteristikama ove grupe mladih. Međutim, u nedavnoj studiji o nezaposlenosti mladih naglašava se da čak 25% mladih pripada ovoj grupi (Marjanovic, 2016). Prema tome, veoma je važno rasvetliti sve probleme sa kojima se ova grupa suočava, kao i njihove potrebe. S obzirom na njihov marginalizovan status u društvu i u obrazovnom sistemu, oni pokazuju izraženu tendenciju ka nezaposlenosti. To znači da se suočavaju sa ozbiljnim rizikom od potencijalnog socijalnog isključivanja. Preduzetništvo bi moglo da predstavlja delimično rešenje za ovaj problem. Međutim, oni se smatraju izuzetno nemotivisanim, i nemaju pristupa neophodnim mogućnostima za učenje.

NEET mladi predstavljaju globalni problem. Međutim, ovaj problem još je izraženiji u Srbiji. U pogledu EU, 12% mladih starosti 15-24 godine nisu zaposleni, u obrazovanju ili obuci - zanemarljiv pad u odnosu na brojke za 2014. godinu (12,5%) i 2013. godinu (13%). U apsolutnim brojkama, oko 6,6 miliona mladih u EU pripadaju NEET kategoriji (EuroFound, 2016). Sa druge strane, 25% mladih u Srbiji su NEET. Naročito su zastupljeni u ruralnim područjima i među mladim ženama. Ukupno 29,1% mladih u ruralnim područjima su NEET, u poređenju sa 20,6% u gradskim područjima. Slično tome, 26,1% mladih žena su NEET, u poređenju sa 21,9% mladih muškaraca (Marjanovic, 2016).

Jedna važna prepreka u pogledu NEET mladih odnosi se na njihovu nevidljivost za državne institucije. Problem nastaje zbog činjenice da veliki broj NEET mladih nije registrovan ni kod jedne državne agencije. To su "nedostajući" NEET, do kojih je veoma teško doći i, posledično, teško ih je integrisati na tržište rada. Dugoročno posmatrano, oni su pod potencijalnim rizikom od dubokog isključivanja. Nedavna studija o raznovrsnosti NEET otkriva: "Dok je preko polovine NEET nezaposleno, a oko 70% njih bi želelo da radi, svega 57% NEET su registrovani kod javnih službi za zapošljavanje". (EuroFound, 2016).

Važno je naglasiti da NEET mladi nisu uniformna grupa mladih, već su prilično raznoliki. Međutim, nepostojanje odgovarajućih i detaljnih podataka sprečava državu da kreira odgovarajuće politike, pogodne upravo za njihove potrebe. Ovo se naglašava u navedenoj EuroFound studiji: "Iako svi NEET dele zajedničku karakteristiku da su to mladi ljudi koji ne stižu ljudski kapital niti putem tržišta rada niti obrazovanja, različite grupe u okviru ove kategorije imaju veoma različite karakteristike i potrebe. Ovo ima važne posledice u pogledu političkih odgovora.



Iako su država i socijalni partneri ispravno utvrdili ciljeve smanjenja opšte stope NEET, njihove intervencije mogu se pokazati nedovoljnim ukoliko se ne uloži napor da se razumeju podgrupe koje pokriva ovaj koncept i ispune njihove konkretne potrebe" (EuroFound, 2016). Uz informacije o veličini i karakteristikama svake od podgrupa, države bi mogle bolje da razumeju i kako da prioritizuju svoje aktivnosti.

Jedan segment NEET mladih odnosi se na rano napuštanje škole. Rano napuštanje je ozbiljan problem, i proizvodi nedostatak veština, kvalifikacija i mogućnosti zapošljavanja. Osim toga, takvi mladi gube kontakt, udaljavaju se od društvenog okruženja i gube samopouzdanje, čime postaju još izloženiji većem riziku od siromaštva, kao i ostajanju u NEET kategoriji. Problem ranog napuštanja školovanja najozbiljniji je u ruralnim područjima, gde živi većina NEET mladih u Srbiji. U tim područjima, njihovu integraciju ometa nedostatak infrastrukture. Problemi sa infrastrukturom i transportom utiču na pristup školama, što dalje vodi problemima u pogledu pristupa informacijama. (UNICEF, 2011)

MLADE ŽENE

Žene predstavljaju najveću ranjivu grupu u Srbiji. suočavaju se sa problemima neravnopravnosti kako u pogledu socijalnog, tako i ekonomskog uključivanja. Tokom protekle decenije došlo je do značajnih unapređenja u pogledu usaglašavanja zakonodavstva (Ustav RS; Zakon o zabrani diskriminacije; Zakon o rodnoj ravnopravnosti, Zakon o radu), kao i relevantnih institucija, sa načelima rodne ravnopravnosti definisane ključnim međunarodnim okvirima. Međutim, u praksi ostaje još mnogo toga što je potrebno uraditi. Žene u Srbiji, uključujući mlade žene, još uvek se suočavaju sa određenim stepenom rodne neravnopravnosti.

Izveštaj o indeksu rodne ravnopravnosti (2016) otkriva: "Srbija je na 10% iza polovine puta ka rodnoj ravnopravnosti. Srpski indeks rodne ravnopravnosti pokazuje da je rodna neravnopravnost istaknuta u Srbiji i pokazuje da Srbija kasni za prosekom EU u pogledu opšte rodne ravnopravnosti". (SIPRU, 2016). U izveštaju se dalje navodi da (pored znanja i vremena) najveći jaz u ravnopravnosti leži upravo u oblastima rada i finansija. Ovo se manifestuje kroz slabije učešće u radnim aktivnostima i lošije uslove rada sa jedne strane, i slabiji pristup novcu i kapitalu sa druge.

U Srbiji je 16,4% nezaposlenih žena, u poređenju sa 14,3% nezaposlenih muškaraca. Jaz je još izraženiji među mladima (15-24) - postoji 35,8% nezaposlenih mladih žena u poređenju sa 27,3%²⁰ nezaposlenih mladih muškaraca. Jaz je takođe značajan u pogledu preduzetništva. Među svim registrovanim privrednim društvima, svega 26% je delimično ili u celosti pod vlasništvom ili ih vode žene (Babovic, 2012). Međutim, CEVES istraživanje o stavovima o preduzetništvu pokazuje da razlika u preduzetničkim namerama nije toliko izražena. Naime, 27% žena u Srbiji izjavilo je da bi radije pokrenule sopstveni biznis nego radile za platu u privatnom ili javnom sektoru. Sa druge strane, 33% muškaraca izjavilo je to isto.

Država je prepoznala potrebu za preduzimanjem aktivnih mera za ekonomsko osnaživanje žena. Postoje dve relevantne strategije: Nacionalna strategija za rodnu ravnopravnost (2016-2020. godine); i Strategija za podršku razvoju MSP, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine. Obe strategije predlažu aktivne mere u pogledu zapošljavanja žena i ženskog preduzetništva, počevši od širih ciljeva i krećući se ka sličnom skupu mera, naročito u pogledu ženskog preduzetništva - unapređenje statističkog praćenja i istraživanja ženskog preduzetništva, kao i aktivnih mera u pogledu pristupa finansijama, obrazovanja i promovisanja ženskog preduzetništva. Strategija za rodnu ravnopravnost ide korak dalje i predlaže mere za promovisanje žena u socijalnom preduzetništvu, kao i ženskog preduzetništva u ruralnim područjima.

Međutim, glavni zaključak jeste da **postoji manje problema u pogledu samog zakonodavnog okvira, a više problema sa nedostatkom njegovog delotvornog sprovođenja i nedovoljne institucionalne koordinacije.** Ovaj zaključak zasnovan je na analizi navedene dve strategije, i to putem poređenja postavljenih aktivnosti u okviru akcionih planova i njihovog dosadašnjeg sprovođenja. Ovom studijom biće naglašeni najveći problemi sa kojima se danas suočavaju žene u preduzetništvu, i biće navedena tekuća dinamika sprovođenja ovih strategija.

²⁰ Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi za 2. kvartal 2016. godine.



Nedostatak informacija o ženskom preduzetništvu

Postoji opšti nedostatak informacija u pogledu žena u preduzetništvu. Nedostaju informacije kako o postojećim, tako i o potencijalnim budućim preduzeticama. Važeći Zakon o Agenciji za poslovne registre i Zakon o zaštiti podataka o ličnosti ne obavezuje vlasnike da daju informacije vezane za rod. Prema tome, ne postoje precizne informacije o aktuelnoj rodnoj strukturi privatnog sektora u Srbiji, niti o karakteristikama firmi čije su vlasnice žene. Sa druge strane, zbog nepostojanja godišnjih anketa Globalnog praćenja preduzetništva, država veoma malo toga zna o potencijalnim preduzeticama. Obe navedene strategije bave se ovim pitanjem i predlažu godišnju anketu u vezi sa ženskim preduzetništvom. Međutim, do sada nije bilo detaljnih anketa ženskog preduzetništva u Srbiji tokom proteklih godina. Ovakva vrsta istraživanja bila bi od ključnog značaja za utvrđivanje konkretnih prepreka sa kojima se suočavaju žene u poslovanju, kao i njihovih potreba. Bez njih, teško je očekivati da država bude u stanju da kreira politike prilagođene za ove žene.

Pristup finansijama

Mlade žene, kao i mladi uopšte, suočavaju se sa poteškoćama u pribavljanju početnog kapitala. Postoji značajan rodni jaz u pogledu imovine u Srbiji, pri čemu su žene mnogo ređe vlasnice pokretne ili nepokretne imovine (Babovic, 2012). Analiza u centralnoj Srbiji pokazala je da su svega u 18% slučajeva žene vlasnice zemljišta, u 15% slučajeva su one vlasnice stambenog prostora, a u 19% vlasnice poslovnog prostora. Bez zaloga, teško je dobiti zajam. Većina intervjuisanih mladih žena navela je da kad ne bi posedovale dovoljno kapitala, podrška porodice bila bi od ključnog značaja za razvoj poslovanja. Dve trećine preduzetnica pokrenulo je posao sopstvenom štednjom ili porodičnim novcem. Svega 3,5% njih dobilo je kredit (Babovic (2), 2012). Ovaj problem najprimetniji je u ruralnim oblastima, te su prema tome mlade žene u takvim područjima u mnogo većoj meri zavisne od svojih roditelja ili muževa.

Država je prepoznala ovaj problem i predložila pozitivnu diskriminaciju ka ženama (u obe navedene strategije) u pogledu svih postojećih državnih programa za razvoj preduzetništva i MSP. Određena je obavezna kvota od najmanje 30% do 50% finansiranja koje se raspodeljuje preduzeticama i objavljeno je uvođenje posebnih programa podrške posvećenih isključivo ženama, kao što su grant sheme. Jedan program posvećen razvoju preduzetništva među ženama, mladima i socijalnog preduzetništva aktivan je 2016. godine. Za ovaj program opredeljena su sredstva u iznosu od 110 miliona dinara, od čega je 30% namenjeno ženskom preduzetništvu. Postoje odvojene kvote za mlade i za žene, i mlade žene bi trebalo da se odluče za jednu od ovih kategorija kada se prijavljuju (ne mogu da budu ranjive po više osnova). Za sada nisu raspoloživi rezultati u pogledu ovog programa.

Usklađivanje poslovnog i privatnog života

Mladim ženama ponekad je teško da uspostave ravnotežu između privatnog i poslovnog života. Svega 15,5% preduzetnica su mlade žene (19-30), dok su 61% njih sredovečne žene (31-49) (Babovic (3), 2012). Iako nije u pitanju isključivi razlog, delimičan uzrok za ovo mogle bi biti neodgovarajuće socijalne politike koje se nisu u dovoljnoj meri prilagodile sve većem učešću žena na tržištu rada. Strategijom za rodnu ravnopravnost predlaže se evropski model usklađivanja poslovnog i privatnog života - pružanje pristupačnih usluga obdaništa i produženog boravka za decu mlađu od sedam godina; unapređenje organizacije brige za starija lica; podsticanje muškaraca da u jednakoj meri učestvuju u porodičnim dužnostima itd. Međutim, briga o porodici i domaćinstvu u Srbiji još uvek se uglavnom ostavlja ženama, naročito u ruralnim područjima. Mlade preduzetnice navele kao važan problem su nedostatak javnih vrtića i gerontoloških centara. U slučajevima u kojima ne mogu da smeste dete u javni vrtić ili stariju osobu u javni gerontološki centar, moraju da plaćaju privatnu službu ili da same brinu o njima. Iako država obezbeđuje subvencije za porodice koje su u obavezi da plaćaju privatne vrtiće, oni su i dalje skuplji od državnih. Suočene sa ovim pitanjem, mlade preduzetnice često smanjuju svoje poslovne obaveze, ili u smislu novca ili vremena.



■ Mlade žene u ruralnim područjima

Mlade žene u ruralnim područjima suočavaju se sa dodatnim skupom prepreka - nedostaju im informacije o poslovnim prilikama, poslovna mreža, znanje i praktične veštine neophodne za vođenje poslovanja. Uglavnom su neobaveštene o aktivnim merama centralnih i lokalnih vlasti u pogledu samozapošljavanja i preduzetništva - 76% nezaposlenih žena nikada nisu čule ni za jednu aktivnu meru tržišta rada, dok je svega 13% njih učestvovalo u nekom od programa Nacionalne službe za zapošljavanje (UNICEF, 2011). UNICEF studija dalje navodi da čak 60% žena u ruralnim područjima ili nema nikakvo obrazovanje, ili su završile samo osnovno obrazovanje.

Obe navedene strategije predlažu mere za pokretanje poslovnih mreža i programa mentorstva za preduzetnice, ali se Strategijom za rodnu ravnopravnost takođe predlaže i koordinacija aktivnosti za obezbeđivanje pristupa neformalnom obrazovanju za razvoj ženskog preduzetništva u ruralnim područjima. Najznačajnija institucionalna podrška u tom smislu dobija se putem Razvojne agencije Srbije, Nacionalne službe za zapošljavanje i Fonda za razvoj Srbije. Međutim, ova je podrška ili delimična ili privremena. Osim toga, ove institucije često su nedovoljno informisane o potrebama mladih u ruralnim područjima i nemaju mehanizme za promovisanje preduzetništva. Sa druge strane, lokalna institucionalna infrastruktura nije dovoljno koordinisana za pokrivanje veće teritorije. Postoji očigledna potreba za lokalnim centrima koji bi obezbedili trajni prenos znanja, centrima za povremene manifestacije usmerene na umrežavanje i razmenu iskustava.

SOCIJALNO RANJIVA GRUPA MLADIH

Ekonomsko osnaživanje socijalno ranjivih mladih naročito je važno u procesu njihovog socijalnog uključivanja. Zapošljavanjem oni postaju aktivni učesnici u društvu i doprinose kvalitetu društvenog i ekonomskog života. Iako nisu sve mlade i socijalno ranjive osobe u stanju da postanu preduzetnici, one koji to jesu bi trebalo podstaći u tome. Usmerićemo se na dve podgrupe za koje je najverovatnije da će pokrenuti sopstveni biznis: mlade sa fizičkim invaliditetom i mlade Rome. U ovom trenutku postoji 3.900 mladih sa fizičkim invaliditetom i 11.590 mladih Roma prijavljenih kod Nacionalne službe za zapošljavanje (NSZ). Međutim, ove brojke su verovatno veće, pošto nisu svi prijavljeni kod NSZ.

Pored društvenog prihvatanja, socijalno ranjivim mladima trebalo bi ponuditi podršku države, prvenstveno putem zakonodavnih i institucionalnih okvira koji pružaju podršku. Narodna skupština usvojila je niz relevantnih zakona i strategija usmerenih na promovisanje i podsticanje ekonomskog osnaživanja i ekonomskog uključivanja socijalno ranjive grupe mladih: Zakon o profesionalnoj rehabilitaciji i zapošljavanju osoba sa invaliditetom, Zakon o socijalnoj pomoći, Zakon o sprečavanju diskriminacije osoba sa invaliditetom, Strategiju o socijalnom uključivanju Roma za period 2016-2025. godine, nacrt Strategije za unapređenje položaja osoba sa invaliditetom za period 2016-2020. godine itd. Nažalost, postojeći zakonodavni, a naročito institucionalni okvir u Srbiji ne prepoznaje na odgovarajući način ovu potrebu, ili je ne ispunjava zbog nedostatka finansija, kapaciteta ili motivacije. Međutim, ova studija pokazuje da najveći deo zakonodavnih i institucionalnih problema ne *suzbijaju*, već pre *obeshrabruju* preduzetništvo među socijalno ranjivim mladima.

Najistaknutije prepreke sa kojima se suočavaju socijalno ranjivi pojedinci u nameri da pokrenu biznis jesu sledeće:

■ Problemi u ponovnom sticanju prava na socijalnu pomoć ukoliko im posao propadne

Primaoci socijalne pomoći koji su u stanju i voljni da pokrenu sopstveni biznis često se obeshrabruju u toj nameri. Naime, postojeći Zakon o socijalnoj pomoći propisuje da u trenutku kada osoba primi prvi doprinos od svog posla, automatski gube socijalnu pomoć koju su dobijali od Ministarstva za rad, zapošljavanje, boračka i socijalna pitanja. U slučaju da im posao propadne, moraju ponovo da prođu celokupan postupak prijave za socijalnu pomoć, što je komplikovan i dugotrajan proces. Problem gubitka prava na socijalnu pomoć još je izraženiji među mladim pripadnicima socijalno ranjive grupe stanovništva, pošto je kod njih verovatnoća neuspeha obično veća, a očekivano vreme da postanu finansijski nezavisni duže.



Asimetrične informacije.

Pošto socijalno ranjive osobe predstavljaju poseban deo stanovništva, nije neobično da dobijaju drugačije informacije o samozapošljavanju od različitih institucija. Čak i državni organi koji se upravo bave politikama usmerenim na socijalno ranjivu grupu stanovništva ponekad nisu u saglasnosti po određenim pitanjima. Prema tome, socijalno ranjivi pojedinci, naročito mladi, lako mogu biti pogrešno upućeni dok pokušavaju da dobiju informacije o pokretanju biznisa. Na primer, jedan od najčešćih slučajeva u kojima se prave greške jeste u vezi sa *pravom na usluge brige u kući i pomoći po učešću na tržištu rada*. Naime, potencijalnim preduzetnicima se često govori da će izgubiti to pravo ako počnu da rade. Međutim, to nije tačno. Iako gube beneficije socijalne zaštite nakon što pokrenu posao, ne gube pravo na usluge brige u kući i pomoć koju dobijaju na osnovu fizičkog invaliditeta, a ne finansijskog statusa.

Nepriznavanje od strane države.

Iako se niz zakona bavi temom zapošljavanja socijalno ranjive grupe stanovništva (a manje njih temom preduzetništva), socijalno ranjiva grupa nije konkretno navedena u krovnom strateškom dokumentu namenjenom za podršku preduzetništvu - "Strategiji za razvoj MSP i preduzetništva". Strategija se bavi "socijalnim preduzetništvom", koje na kraju ne mora obavezno da se odnosi na socijalno ranjivu grupu stanovništva. Osim toga, određeni socijalno ranjivi pojedinci nisu registrovani u državnoj evidenciji, zbog toga što nemaju lična dokumenta i lični broj, a u pojedinim slučajevima nemaju ni jedinstveni matični broj građana (uglavnom romska deca koja ne mogu da budu zakonski priznata ako njihovi roditelji nemaju lična dokumenta).

Nema privatnih fondova usmerenih na socijalno ranjivu grupu stanovništva.

U pogledu *javnih* fondova, država je već opredelila određena budžetska sredstva za subvencije za samozapošljavanje socijalno ranjivog dela stanovništva.²¹ Subvencije se izdaju u vidu jednokratnih isplata - 200.000 dinara po korisniku. Pored finansijske pomoći, postoje i dvodnevni programi profesionalne podrške i preduzetničke obuke. Međutim, ovi programi su generički i nisu prilagođeni konkretnim potrebama socijalno ranjivih pojedinaca.

Sa druge strane, nema posebnih *privatnih* finansijskih šema ili investicionih fondova usmerenih na socijalno ranjive mlade koji bi želeli da pokrenu sopstveni biznis. Ovi mladi su u nepovoljnom položaju kada se prijavljuju za sredstva iz privatnih izvora, pošto im je obično potrebno više vremena da se prijave, odnosno pomoć sa postupkom prijave (ili zbog nedostatka znanja ili fizičkog invaliditeta). Osim toga, većina ih poseduje veštine za niskoprofilna radna mesta, umesto za visokotehnološke poslove koje ciljaju startup fondovi.

Predrasude i diskriminacija.

Obe kategorije socijalno ranjivih lica koje pokriva ovaj izveštaj prijavljuju da su žrtve neke vrste diskriminacije. Diskriminaciju ne vrši samo država (zakonodavni i institucionalni okvir), već i društvo (predrasude). Uglavnom zbog određenih nasleđenih vrednosti, srpsko društvo ispoljava mnogo predrasuda u pogledu različitih grupa ranjivih osoba, bez razumevanja da to vodi daljem isključivanju. Iako su i osobe sa invaliditetom i romsko stanovništvo prepoznati u Strategiji za borbu protiv diskriminacije za period 2013-2018. godine²² kao dve od devet ranjivih društvenih grupa najizloženijih diskriminaciji, još uvek nedostaje konkretan osnov za suštinsku ravnopravnost. Osim toga, prema Zaštitniku građana (2014.)²³, mere pozitivne diskriminacije predviđene Ustavom kao način za prevazilaženje ekstremno negativne socio-ekonomske situacije socijalno ranjivog stanovništva ne sprovode se u dovoljnoj meri (bilo u zakonodavnom okviru ili u praksi).

Pored navedenih prepreka sa kojima se suočavaju mladi prilikom pokretanja biznisa, postoji i niz dodatnih prepreka koje su specifične za analizirane podgrupe socijalno ranjivih mladih.

²¹ Nacionalni akcioni plan za zapošljavanje za 2016. godinu

²² Strategija o prevenciji i zaštiti od diskriminacije, Službeni glasnik RS, br. 60/13

²³ Drugi nacionalni izveštaj o socijalnom uključivanju i smanjenju siromaštva (2014.)



MLADI SA FIZIČKIM INVALIDITETOM pripadaju populaciji osoba sa invaliditetom, koja čini 10% celokupnog stanovništva Srbije. Ovo stanovništvo ima niska primanja i pod rizikom je od socijalnog isključivanja. Iako pravni okvir Srbije ne diskriminiše ovu podgrupu, sprovođenje ovog okvira često to čini - ili zbog društvenih predrasuda ili zbog institucionalne infrastrukture (institucije nisu opremljene da ispune njihove potrebe). Naime, uprkos podršci zakonodavstva koje nastoji da spreči dalje ugrožavanje onih koji su već ranjivi i da im obezbedi podršku, u stvarnosti se većina potkategorija osoba sa invaliditetom oseća isključeno. Najistaknutije prepreke specifične za mlade sa fizičkim invaliditetom su sledeće:

- **Neodgovarajuća infrastruktura državnih institucija.** Dok mnoge institucije u Srbiji obezbeđuju fizički pristup isključivo stepenicama, bez mogućnosti pristupa kolicima, još veći broj nema taktilne podove za slepe ili osobe sa oštećenim vidom. Osim toga, neke od njih čak ni ne dopuštaju ulazak pasa vodiča, iako ne postoje fizičke prepreke za to. Ovo je mali primer, ali služi da bi se ilustrovala veća poenta.
- **Neodgovarajuće kvalifikacije zaposlenih u javnoj upravi.** Najbolji primer neodgovarajućih veština i kvalifikacija u javnoj upravi jeste nedostatak zaposlenih koji su u stanju da komuniciraju na znakovnom jeziku. Iako je Zakonom o upotrebi znakovnog jezika, usvojenim početkom 2016. godine, propisano da bi svaka javna institucija morala da obezbedi tumača prilikom komunikacije sa gluvom ili naglupom osobom, ovo još uvek nije slučaj u praksi. Prema tome, ukoliko žele da pokrenu posao, ova lica moraju da povedu sopstvene tumače svaki put kada komuniciraju sa javnom upravom. Osim toga, moraju da povedu svoje tumače čak i kada učestvuju u obuci koju organizuju javne institucije.
- **Bez prioriteta u redovima.** Pošto elektronska uprava još uvek nije u potpunosti operativna, osobe sa fizičkim invaliditetom još uvek moraju da se kreću od šaltera do šaltera i staju u redove kada god je to potrebno. Nemaju nikakav prioritet u odnosu prema javnoj upravi, te moraju da se oslone na dobru volju ostalih koji čekaju u redovima.

MLADI ROMI suočavaju se sa specifičnim pitanjima diskriminacije, zasnovanim ne samo na nižim obrazovnim i životnim standardima, već i utemeljenim u predrasude. Iako ovakve prepreke ne potiču iz objektivnih okolnosti, ipak smetaju poslovnim aktivnostima mladih Roma. Pojedine studije pokazuju da postoji mnogo neiskorišćenog potencijala za romsko preduzetništvo u Srbiji. Većina mladih Roma već rade kao preduzetnici, sakupljajući proizvode za reciklažu i prodajući ih određenim kompanijama za reciklažu, ali to uglavnom rade u svojoj zoni. Pokretanju zakonitog poslovanja smetaju dve prepreke sa kojima se suočavaju mladi Romi, pored svih ostalih prepreka sa kojima se suočavaju socijalno ranjivi mladi:

- **Nedostatak znanja i veština.** Većina mladih Roma nije završila osnovno ili srednje obrazovanje, sa tek malim procentom visoko-obrazovanih osoba. Prema tome, teško im je da prepoznaju poslovni potencijal i obično nisu upoznati sa administrativnim i praktičnim procedurama za pokretanje i vođenje poslovanja. Ovaj nedostatak znanja i svesti sprečava mlade Rome da uđu u zakonski sistem i preduzmu rizik od nepoznatog. Sa druge strane, nisu čak ni svesni rizika rada u svojoj zoni, tako da biraju da u nju uđu ili u njoj ostanu, ako već u njoj rade.
- **Nedostatak uslova za obezbeđivanje finansiranja.** Strategija za socijalno uključivanje Roma (2016 - 2025. godine) ukazuje da se značajan broj dobrih ideja koje predlažu osobe romske nacionalnosti nikada ne realizuje zbog njihove nemogućnosti da ispune preuslove za dobijanje kredita. Većina mladih Roma i njihovih roditelja žive u nelegalnim objektima. Takva imovina ne može da se koristi kao zalog prilikom prijave za kredit. Sa druge strane, sredstva države usmerena na podršku romskom preduzetništvu nedovoljna su i često nisu usmerena na odgovarajuće romske grupe, pošto neki od njih nemaju lična dokumenta i nisu registrovani ni u jednom državnom sistemu.



PREDUZETNIČKI ŽIVOTNI CIKLUS

Mladi se suočavaju sa nizom prepreka u čitavom procesu razvoja poslovanja. Većina prepreka prisutna je tokom čitavog *preduzetničkog životnog ciklusa*, ali neke od njih postoje (ili su izraženije) tokom početnih faza, dok se druge nalaze u razvojnim fazama. U ovom izveštaju istaknute su tri faze životnog ciklusa u kojima su mladi posebno ranjivi: faza inicijacije, faza započinjanja biznisa i faza ranog rasta. Faze širenja i zrelosti nisu analizirane, pošto su podjednako izazovne bez obzira na godine starosti. Fokus nije na opštim izazovima, već na onima koji su ranije utvrđeni u ovom izveštaju. Matrica prioritizacije na narednim stranama daje vizuelni pregled stepena uticaja svake od prepreka. Poređenja se vrše za svaku od prepreka tokom različitih faza životnog ciklusa, a ne između samih prepreka.

Faza inicijacije

Tokom faze inicijacije, pojedinci pretvaraju svoje namere u konkretne poslovne aktivnosti. Međutim, većina potencijalnih mladih preduzetnika ne uspe da izvrši prelaz iz *potencijalnog* u *stvarnog* preduzetnika. To se javlja uglavnom zbog činjenice da se mladi u Srbiji osećaju obeshrabreno nedostatkom neophodnih informacija i poteškoćama u pribavljanju početnog kapitala. Neiskusnim mladima veoma je često teško da prepoznaju najbolje prilike na tržištu. Na primer, zbog nedostatka jasnih i nedvosmislenih informacija, mladima je često teško da se odluče za vrstu poslovne ili zakonske forme koju bi želeli da osnuju, pošto su nesvesni pravih prednosti i nedostataka svake od njih. Međutim, najvažnija prepreka u ovoj fazi, prepreka koja određuje verovatnoću stvarnog pokretanja poslovanja, jeste obezbeđivanje početnog finansiranja. Velika većina mladih pokreće posao sopstvenim sredstvima. Ova studija pokazuje da postoji veliki broj mladih sa poslovnim idejama, ali se osećaju obeshrabreno zbog neiskustva u pribavljanju sredstava i nedostatka stvarnih alternativa u pristupu finansijama.

Nezadovoljavajući stepen ostvarenih preduzetničkih ideja među mladima takođe ima veze sa osnovnim motivom za pokretanje posla. Oni koji posao pokreću na osnovu prilike, a ne iz nužde, verovatnije će istrajati i uspeti u svojim namerama. Uprkos tome, iako se korišćenje prilike navodi kao najčešći motiv među mladima koji su voljni da pokrenu sopstveni posao, ipak postoji 64% njih koji smatraju da je "nužda" jedan od najvažnijih razloga za pokretanje posla (CEVES, 2014). Prema tome, predstavljanje informacija o prilikama široj populaciji mladih može da ima ključni uticaj na broj onih koji zapravo pokrenu posao. Međutim, u stvarnosti, iako su pojedine informacije dostupne, često nisu dovoljno transparentne ili pristupačne. U isto vreme, profesionalno mentorstvo skoro da je nepostojeće u ovoj fazi, te se uglavnom svodi na neposredno okruženje (prijatelji i porodica).

Faza započinjanja posla

Faza započinjanja posla uključuje period koji počinje neposredno nakon registracije firme. To je period u kojem se mladi preduzetnici osećaju naročito nesigurnim u pogledu svog posla, pogotovo tokom prve dve godine kada je rizik po opstanak najveći. Zapravo, svaka četvrta kompanija u Srbiji ne preživi čak ni drugu godinu nakon registracije.²⁴ Posebna briga su likvidnost i manjak kapitala za ulaganja, što je dodatno opterećeno fiskalnim i para-fiskalnim nametima. Pored finansija, veštine i iskustvo su činioci od ključnog značaja za uspeh ili neuspeh u ovoj fazi. Nažalost, ni formalno ni neformalno obrazovanje u Srbiji ne daje relevantne i kvalitetne poslovne obuke.

Neizvesnost prisutna pri pokretanju nečeg novog (ulaska u novi posao ili novu oblast znanja) dodatno je pogoršana neodgovarajuće regulisanim poslovnim okruženjem. Poslovno okruženje u Srbiji karakteriše veliki broj nesolventnih privrednih subjekata, ili onih koji svesno izbegavaju da plaćaju svoja dugovanja. Mladi preduzetnici obično ne mogu da identifikuju pouzdane partnere i često su zarobljeni nenaplativim dospećima. Prema tome, veoma često upadaju u zonu nesolventnosti i prisiljeni su da ulaze u poslovne sporove. Osim toga, tekući fiskalni i para-fiskalni sistem u Srbiji vrši još veći pritisak na likvidnost mladih firmi, pošto su nameti brojni, nepredvidivi i skupi za firmu koja još uvek nije u potpunosti uspostavljena.

²⁴ CEVES proračun opstanka firmi na osnovu baze podataka APR.



Faza ranog rasta

Nakon faze pokretanja, oni koji prežive ulažu sve svoje napore u rast poslovanja. Izazovi za rast u Srbiji su brojni, te prema tome nije iznenađujuće da malo firmi uspeva da ostvari dinamičan učinak. Naime, svaka treća kompanija ima ravnu stopu rasta, sa tek marginalnim promenama tokom godina. Većina ovih kompanija su one koje rade iz nužde, bez naročitih namera za rastom. Međutim, čak ni oni koji traže mogućnosti često u tome ne uspevaju. Među postojećim firmama, 20% ima rast iznad 10% godišnje, pri čemu čak 4,3% ispoljava dinamičan rast, sa prosečnim godišnjim rastom iznad 40%. Većina ih je vezana za najveštije i najproaktivnije pojedince i imaju izraženu međunarodnu orijentaciju.

Izazovi po rast izraženiji su za mlade nego za šire stanovništvo, pošto njihovo neiskustvo često ne obezbeđuje odgovarajuću ravnotežu između mogućnosti za rast, gotovinskih tokova i finansiranja neophodnog za podršku rastu. Samo izuzetni mladi sa dokazanim poslovnim modelima mogu u potpunosti da se oslone ili na tradicionalno finansiranje ili na alternativno finansiranje putem rizičnog kapitala ili biznis anđela. Međutim, većina mladih preduzetnika napominje da nema dovoljno lako dostupnih finansijskih proizvoda koji odgovaraju njihovim potrebama.

Na narednim stranama data je "**mapa prepreka za preduzetništvo mladih**", na kojoj su prikazane prepreke duž preduzetničkog životnog ciklusa. Sve navedene prepreke istaknute su tokom životnog ciklusa, u skladu sa njihovim uticajem u svakoj od faza. Važno je navesti da se ne porede prepreke jedna sa drugom, već se poredi intenzitet svake od prepreka tokom posmatranog životnog ciklusa. Linije na mapi ukazuju na postojanje prepreke u različitim fazama životnog ciklusa. Ukoliko prepreka nema određeni uticaj na mlade tokom datog dela životnog ciklusa, ne pojavljuje se. Boje su vezane za vrste prepreka, pri čemu se nijanse odnose na njihov relativni značaj tokom životnog ciklusa. Što je jači uticaj, tim je tamnija boja. Slika ispred svake od prepreka ukazuje na to da li se pitanje pretežno odnosi na zakonodavni ili institucionalni okvir. Mapa je podeljena na dva dela. Prvi deo odnosi se na opšte okruženje, i na prepreke koje utiču na sve mlade. Drugi deo mape sužava fokus na prepreke koje utiču na određene grupe mladih. Prepreke se navode na isti način i po istom redosledu kao što je prethodno analizirano u ovoj studiji.



Mapiranje prepreka za preduzetništvo mladih

OPŠTE PREPREKE ZA PREDUZETNIŠTVO

- Država ne prepoznaje u potpunosti važnost i potencijal preduzetništva
- Problem odabira pravne forme za privredno društvo
- Preterano regulisano i nepredvidivo poslovno okruženje
- Nelojalna konkurencija
- Nedostatak institucionalne zaštite (naročito za nenaplative dugove)
- Komplikovano gašenje

PREPREKE KOJE UTIČU NA SVE MLADE

Dostupnost finansija i pristup kapitalu

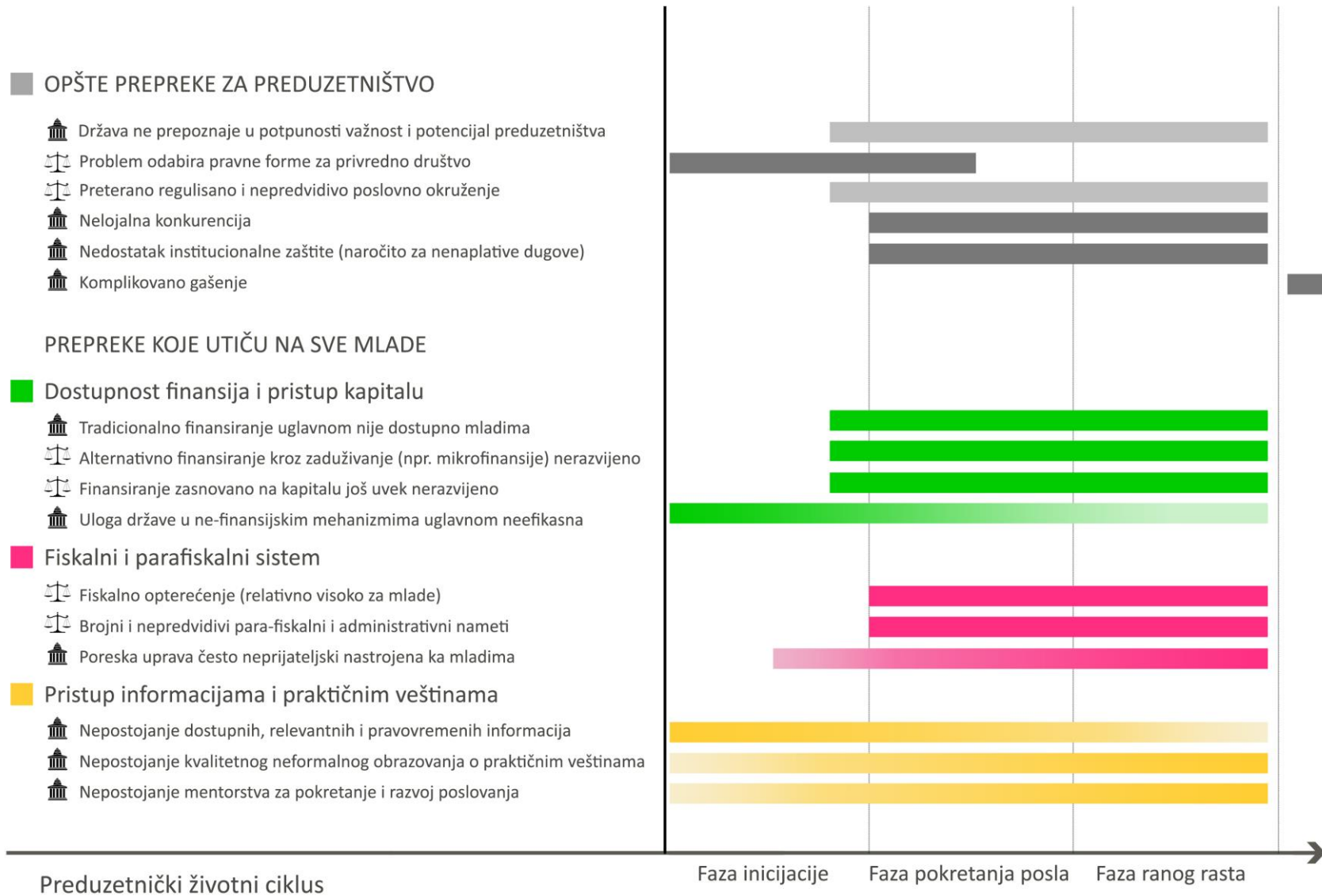
- Tradicionalno finansiranje uglavnom nije dostupno mladima
- Alternativno finansiranje kroz zaduživanje (npr. mikrofinansije) nerazvijeno
- Finansiranje zasnovano na kapitalu još uvek nerazvijeno
- Uloga države u ne-finansijskim mehanizmima uglavnom neefikasna

Fiskalni i parafiskalni sistem

- Fiskalno opterećenje (relativno visoko za mlade)
- Brojni i nepredvidivi para-fiskalni i administrativni nameti
- Poreska uprava često neprijateljski nastrojena ka mladima

Pristup informacijama i praktičnim veštinama

- Nepostojanje dostupnih, relevantnih i pravovremenih informacija
- Nepostojanje kvalitetnog neformalnog obrazovanja o praktičnim veštinama
- Nepostojanje mentorstva za pokretanje i razvoj poslovanja





Mapiranje prepreka za preduzetništvo mladih

PREPREKE KOJE UTIČU NA ODREĐENE GRUPE MLADIH

Mladi sa najrazvijenijim veštinama

- ⚖️ Prepreke sa plaćanjem preko interneta
- 🏛️ Administrativne barijere koje opterećuju i usporavaju poslovanje
- 🏛️ Posebne prepreke koje stvara Uprava carine
- ⚖️ Fiskalni nameti koji ometaju firme čije poslovanje je orijentisano na internet
- 🏛️ Nedostatak finansijske podrške države za inovacije

Mladi sa srednjim stručnim obrazovanjem

- ⚖️ Nepostojanje registra zanatlija
- ⚖️ Nepostojanje jasnih smernica o priznavanju u struci
- 🏛️ Nepostojanje strukovnih udruženja

Mladi koji nisu ni zaposleni, ni u obrazovanju, niti u obuci (NEET)

- ⚖️ Nepostojanje informacija o ovoj grupi mladih
- 🏛️ Nepostojanje (ciljane) institucionalne podrške

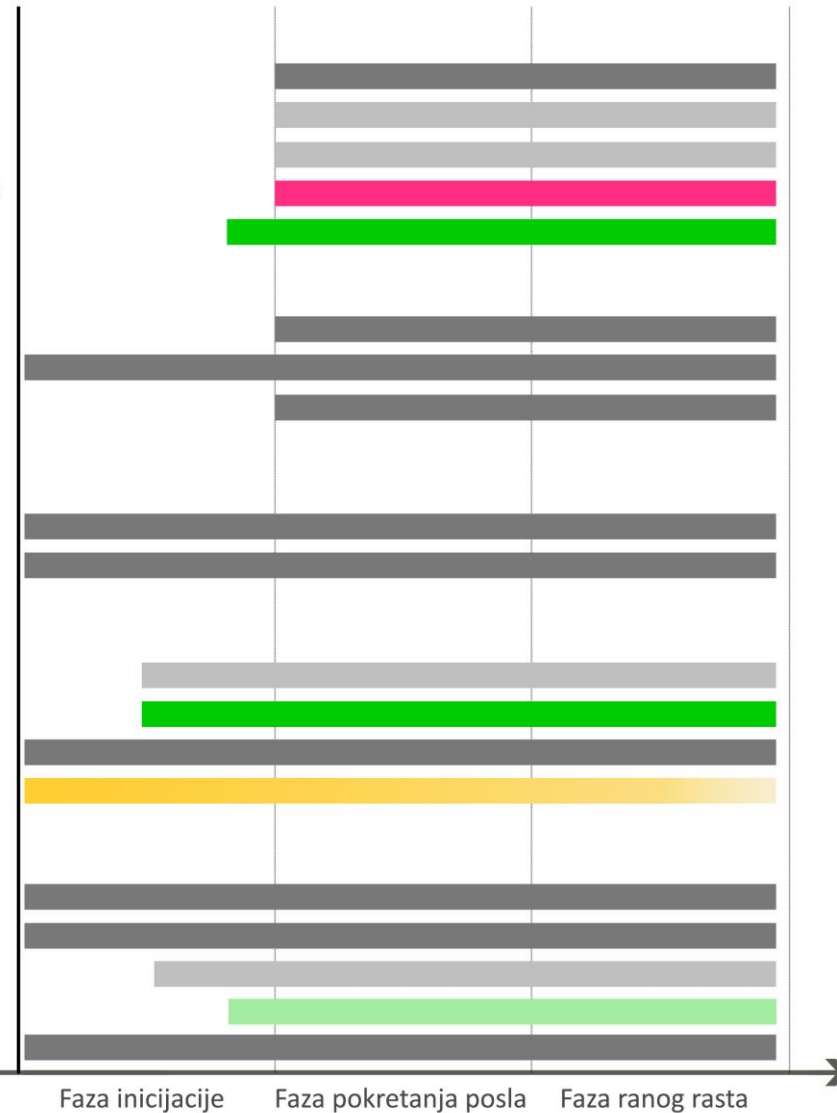
Mlade žene

- 🏛️ Nepostojanje informacija o preduzeticama
- 🏛️ Izražene poteškoće u pristupu finansiranjama
- 🏛️ Problemi prilikom usklađivanja poslovnog i privatnog života
- 🏛️ Mlade žene u ruralnim područjima opterećene dodatnim nizom prepreka

Socijalno ranjiva grupa mladih

- ⚖️ Gubitak prava na socijalnu pomoć po ulasku na tržište rada
- 🏛️ Asimetrične informacije između institucija i ove grupe mladih
- 🏛️ Nedovoljno priznati od strane države
- 🏛️ Nema privatnih fondova namenjenih socijalno ranjivom delu stanovništva
- 🏛️ Postojanje predrasuda i diskriminacije

Preduzetnički životni ciklus





ANEKS 1: METODOLOŠKA NAPOMENA

Metodologija je uključivala dve faze. Prva faza je podrazumevala detaljno *desk* istraživanje i mapiranje svih relevantnih izveštaja, analiza i dokumenata o preduzetništvu mladih i preduzetništvu uopšte. U ovoj fazi određene su polazne vrednosti za drugu fazu, koja je uključivala niz intervju sa relevantnim zainteresovanim stranama. Namera je bila da intervjui doprinesu postojećim saznanjima o preduzetništvu mladih u Srbiji, i da ga unaprede sveobuhvatnijim pristupom. Sprovedeno je preko 110 polu-strukturiranih intervju. Preko 80 intervju je bilo održano uživo, dok je preko 30 intervju bilo putem telefona. Uzorak zainteresovanih strana za intervju je podeljen je u tri grupe sa ciljem integrisanja tri različite i važne perspektive o ovom pitanju. Te tri perspektive su sledeće:

- Predstavnici državnih institucija -- intervjui sa donosiocima politika i predstavnicima relevantnih ministarstava, državnih institucija, kako na nacionalnom, tako i lokalnom nivou, Narodne banke Srbije itd.
- Preduzetnici -- intervjui sa mladim preduzetnicima, kako sa uspešnim, tako i sa manje uspešnim.
- Stručnjaci u oblasti -- ova perspektiva bila je sveobuhvatnija i težila je da kombinuje i razume dve suprotne strane ovog pitanja. Uključivala je razgovore sa stručnjacima za ova pitanja, predstavnicima nevladinih organizacija itd.

Perspektiva državnih predstavnika uključivala je razumevanje postojećeg institucionalnog i zakonodavnog okvira, dobrih praksi sprovedenih do sada, kao i realističnih kratkoročnih i dugoročnih mogućnosti za unapređenje. Sa druge strane, preduzetnici su dali viđenje istih pitanja iz ugla stvarnog života, navodeći najozbiljnije prepreke i načine na koje su uspeli ili nisu uspeli da ih reše. Na kraju, priložili smo i analize eksperata sa iskustvom u saradnji i sa preduzetničkom perspektivom sa jedne strane, kao i zakonodavnom i institucionalnom perspektivom sa druge. Da bi se ostvario sveobuhvatni uvid u pitanje preduzetništva mladih, bilo je neophodno unakrsno referencirati sve tri perspektive i unaprediti analizu izveštaja i dokumentacije o preduzetništvu mladih.

Istraživački proces utvrđivanja jaza uključivao je kontinuirani proces mapiranja. Prvo smo postavili okvir mape i njenih stubova, time definišući obuhvat analize i njene prioritete. Potom smo putem procesa mapiranja utvrditi institucionalne, zakonodavne, finansijske i ostale uslove i prepreke sa kojima se suočavaju različite grupe mladih od trenutka kada stvore poslovnu ideju i odluče da pokrenu posao, preko rasta poslovanja i sve do razvoja. Apstrahovali smo "zajednički imenitelj" za sve grupe -- jazove koji su bili zajednički za mlade uopšte. Potom smo se bavili preprekama relevantnim za određene grupe mladih. Na kraju smo pripremili matricu prioritizacije radi poređenja značaja prepreka u različitim fazama životnog ciklusa. Prepreke nemaju isti uticaj tokom različitih faza razvoja poslovanja. Prema tome, istakli smo na koju fazu razvoja najviše utiče svaka od prepreka.



REFERENCE

- Babovic, M., 2012 (1), 'Baseline study on women entrepreneurship in Serbia', United Nations for gender equality and the empowerment of women
- Babovic, M., 2012 (2), 'Obstacles and potential of women's entrepreneurship in Serbia', United Nations program for development
- Babovic, M., 2012 (3), 'Profile of women in entrepreneurship in Serbia', United Nations program for development
- Babovic, M., 2012, 'Toward the quality monitoring of women's entrepreneurship in Serbia', United Nations program for development
- Babovic, M., 2016, 'Measuring gender equality in Serbia 2014', Coordination Body for Gender Equality and Social inclusion and poverty reduction unit
- Bogdanovic, N., Tomanovic, S., Cvejic, S., Babovic M. and Vukovic, O., 2011, 'Access of women and children to services in rural areas in Serbia and proposal measures to improve situation', UNICEF, ISBN 978-86-82471-89-9
- Bosma, N., Schøtt, T., Terjesen, S. and Kew, P., 2015, 'Social entrepreneurship', GEM
- Cekic Markovic, J., 2015, 'Entrepreneurial education comparative review educational policies, models and practice', Social Inclusion and poverty Reduction Unit
- CEVES, 2014, 'Entrepreneurship in Serbia necessity or opportunity?', Brochure
- Coordination body for gender equality and Social inclusion and poverty reduction unit, 2016, 'Measuring gender equality in Serbia 2014', Gender equality index
- Council of members Brussels Belgium, 2013, 'Policy paper on youth employment', European youth forum
- Ernst & Young, 2015, 'Back to reality', EY global venture capital trends 2015
- EU Delegation to the Republic of Serbia, 2016, 'Modernization of Tax Administration', Standard Summary Project Fiche – IPA centralised programmes
- European Commission and OECD, 2012, 'Policy Brief on Youth Entrepreneurship', Entrepreneurial Activities in Europe
- European Commission and OECD, 2014, 'Policy Brief on Access to Business Start-up Finance for Inclusive Entrepreneurship', Entrepreneurial Activities in Europe
- European Commission, 'Sense of initiative and entrepreneurship competence', Institute for Prospective Technological Studies IS UNIT
- European Commission, 2014, 'Youth employability and active inclusion', European Commission Instrument for pre-accession assistance (IPA II) 2014-2020
- European microfinance network, 2012, 'Youth entrepreneurship', European microfinance network study
- GEM, 2015, 'Leveraging Entrepreneurial Ambition and Innovation: A global perspective on entrepreneurship, competitiveness and development', World economic forum committed to improving the state of the world
- Heidrick, T., Nicol, T., 2002, 'Financing SMEs in Canada: Barriers Faced by Women, Youth, Aboriginal and Minority Entrepreneurs in Accessing Capital', Government of Canada
- International Labor Organisation, 2015, 'Global employment trends for youth 2015', International Labor Organisation Geneva, ISBN 978-92-21301-80



- Isenberg, D., 2010, 'How to Start an Entrepreneurial Revolution', Harvard Business Review
- Kelley, D., Singer, S. and Herrington, M., 2016, '2015/2016 Global report', GEM
- Kelly, D., Brush, K., Green P., Herrington, M., Ali, A. and Kew, P., 2015, 'Women's entrepreneurship', GEM Special report
- Kew, J., Herrington, M., Litovsky, J. and Gale H., 'The state of global youth entrepreneurship, understanding the entrepreneurial attitudes, aspirations and activities of young people', GEM and Youth Business International
- Kew, J., Penfold E., 2012, 'Obstacles and opportunities for youth entrepreneurship', Co-ordinated approach critical to promote youth entrepreneurship
- Krstic, G., Arandarenko, M., Nojkovic, A., Vladislavljevic, M. and Petrovic, M., 2010, 'The situation of vulnerable groups labor market Serbia', Foundation for the advancement of economics
- Krstic, G., Arandarenko, M., Nojkovic, A., Vladislavljevic, M., Petrovic, M., 2010, 'Position of vulnerable groups in labor market in Serbia', Foundation for the Advancement of Economics
- LEED and SIPRU, 2012, 'Encouraging social entrepreneurship and establishment of social enterprises in the Republic of Serbia', OECD Better policies for better lives, LEED Building more and better jobs
- Marjanovic, D., 2016, 'The transition of young women and men in the labor market of the Republic of Serbia', International Labour Organization in Geneva, Work4Youth publication series; No. 36
- Mascherini, M. and Ledermaier, S., 2016, 'Exploring the diversity of NEETs', European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, ISBN 978-92-897-1467-9
- National Employment Service, 2015, 'Monthly Statistical Bulletin'
- NALED, 2014, 'Non-fiscal and para-fiscal charges in Serbia'
- OECD, 2011, 'Financing high-growth firms: The role of angel investors', The Organization for Economic Co-operation and Development
- Petkovic, S., 2013, 'Analysis of strategic, legal and institutional framework related to youth employment and participation', UN System in Montenegro, Policy, legal and institutional framework analysis
- Philip E. Auerswald, 2015, 'Enabling Entrepreneurial Ecosystems', Kauffman Foundation
- Pinelli, M., 2015, 'Boosting employment, inspiring youth', EY, EY global job creation and youth entrepreneurship survey 2015
- Plan UK, 2014, 'Youth savings groups, entrepreneurship and employment', Plan UK supported by UK Government and UK aid
- Schøtt, T., Kew, P., Chereghi, M., 2015, 'Future potential', GEM perspective on youth entrepreneurship
- Serbian association of employers, 2014, 'Better conditions for youth employment'
- Serbian union of employers, 2013, 'Evaluation of environment for women entrepreneurship in Republic of Serbia', Serbian union of employers and International Labor Organization
- Serbian Venture Network, 2015, 'Policies and measures to promote development of entrepreneurship in Serbia need to change'
- SIEPA, 2014, 'Serbia smart solutions – ICT Sector'
- Statistical Office of the Republic of Serbia, 2015, 'Labour Force Survey'



United Nations and The Master Card Foundation, 2012, 'Policy Opportunities and Constraints to Access Youth Financial Services', Insights from UNCDF's Youth Start Program

United Nations, 2014, 'Empowered youth sustainable future', UNDP youth strategy 2014-2017

United Nations, 2015, 'Policy guide on youth entrepreneurship', United Nations conference on trade and development

United Nations., 2012, 'Entrepreneurship policy framework and implementation guidance', United Nations conference on trade and development

USAID and FREN, 2013, Gray economy in Serbia New Findings and Recommendations for Reform, USAID Project for better business conditions

USAID and NALED, 2014, 'The system of non-tax and para-fiscal charges in Serbia', United State Agency International Development Serbia and National Alliance for local economic development

USAID BEP, 2016, 'Survey of 1000 companies in 2016', United States Agency for International Development Serbia

Vienna Initiative Working Group on Credit Guarantee Schemes, 2014, 'Credit Guarantee Schemes for SME lending in Central, Eastern and South-Eastern Europe', European Commission, European Investment Bank, European Bank for Reconstruction and Development, International Monetary Fund and World Bank Group

World Bank, 2010, 'Active labor market programs for youth', World Bank employment policy paper

World Economic Forum, 2016, 'Economy Profiles – Serbia', Global competitiveness index

Youth business international, 2010, 'Youth entrepreneurship a contexts framework - Maximizing the impact of youth entrepreneurship support in different contexts: consultation findings', The Prince's charities

Youth business international, 2012, 'Youth entrepreneurship Beyond collateral - How to increase access to capital for young entrepreneurs', The Prince's charities

Youth business international, 2012, 'Youth entrepreneurship Closing the gap - How non-financial support is increasing access to capital for young entrepreneurs, with five cross-sector lessons', The Prince's charities

Youth business international, 2012, 'Youth entrepreneurship a contexts framework', Youth business international in partnership with Overseas development institute and The princes charities



IMPRESUM

Objavljuje

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Registrovane kancelarije

Bonn i Eßborn, Nemačka
Nemačko-srpska inicijativa za održivi rast i zapošljavanje
Nemanjina 4 /IV
11000 Beograd, Srbija

Na dan

April 2017. godine

Tekst

Danijela Bobić
Centar za visoke ekonomske studije, CEVES
Beograd, Srbija

Dizajn

Centar za visoke ekonomske studije, CEVES
Beograd, Srbija

Priprema za štampu

Pianocom doo
Beograd, Srbija

Štampa

Pianocom doo
Beograd, Srbija

Publikaciju je finansiralo Ministarstvo za ekonomsku saradnju i razvoj Nemačke (BMZ) putem Nemačko-srpske inicijative za održivi rast i zapošljavanje.