

MILAN LJUŠIĆ¹

E-mail: milan.ljusic@fondzarazvoj.rs

ULOGA I ZNAČAJ START-UP KREDITA SA POSEBNIM OSVRTOM NA ULOGU I EFEKTE FONDA ZA RAZVOJ

ROLE AND IMPORTANCE OF START-UP LOAN WITH SPECIAL REFERENCE TO THE ROLE AND EFFECTS OF THE DEVELOPMENT FUND

JEL KLASIFIKACIJA: E61, G23, G28, H81

APSTRAKT:

U ovom radu predstavljena je analiza start-up biznisa, koji je finansiran iz Fonda za razvoj u Republici Srbiji u periodu od 2006. do 2017. godine. Radom su obuhvaćene sve delatnosti preduzetničkih poduhvata, a sumirani su podaci iz Fonda za razvoj Republike Srbije. Fond za razvoj Republike Srbije od 2006. godine do 2017. godine plasirao je oko 12 milijardi dinara kredita, kroz nešto više od 8000 korisnika, za finansiranje programa start up preduzetnika. Posebna analiza odnosi se i na 1200 aktivnih subjekta, sa ili bez zaposlenih, što je važno zbog analize otvaranja novih radnih mesta i uticaja na pobolj-

šanje privrednog rasta Srbije. Merljivi rezultat je da oni zapošljavaju oko 4.800 radnika, odnosno nešto više od 4.300 ukoliko posmatramo period od 2006. do 2015. godine.

**KLJUČNE REČI:****START UP, KREDITI, FOND ZA RAZVOJ, REPUBLIKA SRBIJA**

ABSTRACT:

This paper presents an analysis of start up businesses financed by the Development Fund in the Republic of Serbia in the period from 2006 to 2017. Paper includes all activities of entrepreneurial ventures. The paper sums data from the Development Fund of the Republic of Serbia. The Development Fund of the Republic of Serbia from 2006 to 2017 placed around 12 billion dinars of loans, through just over 8,000 users for starting the startup program for entrepreneurs. A special analysis applies to 1200 active subjects with or without employees, which is important for analyzing the creation of new jobs and the impact on the improvement of Serbia's economic growth. The measurable result is that they employ about 4,800 workers, or slightly more than 4,300 workers from 2006 to 2015.

**KEY WORDS:****START UP, LOANS, DEVELOPMENT FUND, THE REPUBLIC OF SERBIA**

1. UVOD

Znanje o pokretanju preduzetničkog poslovnog ambijenta, načinima finansiranja, kao i stimulacija mladih da imaju sopstveni biznis predstavlja važan korak u kreiranju preduzetničke kulture Republike Srbije. Značajan deo ekonomskog rasta mnogih država u Evropi, Sjedinjenim Američkim Državama, Izraelu (Singer S. i Senor D, 2014) i Aziji, kao i uspešna borba sa problemom nezaposlenosti mladih, zasniva se na kreiranju modela finansiranja preduzetništva i unapređenju pristupa kapitalu i na uspostavljanju održivosti novih biznisa, davanju podsticaja i na unapređenju pristupa poslovnim prilikama (Serbian Venture Network, 2017, str. 3).

Međutim, mladi u Srbiji često imaju ideje, ali ne poseduju adekvatna znanja o svim mogućim načinima obezbeđivanja finansijskih sredstava za poslovni poduhvat. Ministarstvo privrede donelo je 2015. godine Strategiju za podršku razvoju malim i srednjim preduzećima, preduzetništvu i konkurentnosti od 2015. do 2020. godine. Pored podsticaja, koji bi mogli biti sprovedeni uz pomoć povoljnog kreditiranja banaka, biznis inkubatora, poslovnih anđela, finansijska podrška za start up poduhvate u Srbiji najčešće se sprovodi kroz podršku državnih institucija: Fonda za razvoj Republike Srbije i Razvojne agencije Srbije. U Srbiji ne postoji dovoljna svest preduzetnika o raspoloživosti i karakteristikama nebankarskih finansijskih instrumenata. Takođe, ne postoji ni mnogo istraživačkih studija koje daju preciznu sliku o finansiranju i državnim stimulacijama preduzetničkih poduhvata.

Cilj ovog rada je da predstavi ulogu države u finansiranju početnika u biznisu sa posebnim fokusom na Fond za razvoj Republike Srbije i upotrebom kredita u periodu od 11 godina, od 2006. do 2017. godine. Rad daje prikaz upotrebe svih start-up kredita, koji su dobijeni od Fonda za razvoj. Zanimljiv je za akademsku javnost koja istražuje finansiranje pokretanja start-up biznisa, ali i za preduzetnike koji planiraju da dodatna sredstva za pokretanja poduhvata potraže od državnih podsticaja.

2. PREGLED LITERATURE- TEORIJSKO EMPIRIJSKI OKVIR

Prema autorima Blank i Dorf (2012) start-up se definiše kao privremena organizacija, kreirana sa ciljem pronalaženja održivog poslovnog modela sa velikim potencijalom za rast. Duening (2015) je dodatno objasnio Blank-ovu definiciju start-up, precizirajući da se pod "održivim" (engl. repeatable) podrazumeva da organizacija traga za modelom koji će konzistentno stvarati i isporučivati vrednost kupcima, dok se pod "rastućim" (eng. scalable) podrazumeva sposobnost da poslovni model bude kreiran u skladu sa rastućom bazom kupaca. Dakle, start-up kompanije su novoosnovana preduzeća koja su u fazi razvoja i istraživanja tržišta. Prethodnih godina zbog dinamičnih promena na tržištu i razvoju tehnologije, tehnološko preduzetništvo predstavlja proces transformacije tehnologije u vrednost (Okanović, 2016). Petti (2009) definiše tehnološko preduzetništvo kao prepoznavanje, otkrivanje, ali i stvaranje preduzetničkih šansi koje proizilaze iz razvoja tehnologije. U Srbiji su to najčešće, ali ne obavezno, visokotehnološki projekti, jer je njihov proizvod uglavnom softver koji se lako može proizvesti i reprodukovati. Pored

toga, tehnološki orijentisani projekti, po svojoj prirodi, imaju najveći potencijal za rast. Interesantno je to, kako su istraživanja pokazala, da su tehnološki orijentisani pokretači obično locirani u većim urbanim centrima. Razlog je povezan sa potrebom tržišta koje prelazi lokalni nivo (Baptista, Mendonça, 2009).

Međutim, sve više je start-up firmi, koje dolaze iz tradicionalnih industrijskih i poslovnih sektora. Kada posmatramo Srbiju kao sredinu koja se analizira, start-up firme iz tradicionalnih industrija zauzimaju većinski segment finansiranih start-up projekata.

Na međunarodnom nivou sve više istraživanja povezano je sa značajem i načinima finansiranja preduzetničkih poduhvata, koja proizilaze iz ubrzane globalizacije. Istraživanja su pokazala da finansijska liberalizacija utiče na ukupnu finansijsku investiciju u start-up, koristeći ili spoljne ili unutrašnje izvore finansiranja (Korosteleva, Mickiewicz, 2011). Podaci istraživanja GEM-a (Global Entrepreneurship Monitor) od 2001. do 2006. godine pokazali su na nivou 54 zemlje da je ukupna investicija u start-up kompanije zavisila od ekonomskog razvoja zemlje, uz rast BDP po glavi stanovnika, rastu finansijske mogućnosti za ulaganja u preduzetničke aktivnosti.

Start-up kompanije tokom svog životnog ciklusa prolaze kroz tri faze razvoja (Maurya, 2012). Prva faza je rešenje problema, u kojoj se ispituje da li na tržištu postoji problem koji se treba rešavati. Ulazak može biti prilično jeftin, ali njegova implementacija može biti skupa, zato je važno usaglasiti rešenje sa pridruženim problemom. Druga faza proizvod – tržište, treba da odgovori na pitanje da li je implementirana ideja stvarno ono što korisnicima treba. U ovoj fazi neophodno je testirati i analizirati različite pokazatelje, i odrediti stepen do kojeg novog proizvoda treba doći da bi se rešili specifični zahtevi klijenata. Treća faza obuhvata širenje i rast start-up kompanija, što dovodi do povećanja broja zaposlenih, povećanog tržišnog udela ili većeg prihoda (Maurya, 2012). Idealno vreme za prikupljanje sredstava je nakon faze 2 (Product / Market Fit), ili kada se tržište testira kako bi se video potencijal za budući početni rast (skaliranje sledi u trećoj fazi). Posle druge faze, osnivači kao i potencijalni investitori imaju isti cilj - širenje poslovanja (Maurya, 2012).

Pored Mauria koji razlikuje tri faze razvoja start-up kompanija, prema Marmer, Herman i Bermanu (2011), postoji 6 faza početnog razvoja. Prva faza je faza otkrivanja, a cilj je proveriti da li ima smisla rešavati problem na tržištu i da li ima zainteresovanih strana za korišćenje ponuđenih rešenja, ova faza traje od 5 do 7 meseci. Druga faza je validacija, gde start-up pokušavaju da dobiju potvrdu da li su korisnici zainteresovani za ponuđen proizvod. Ova faza traje od 3 do 5 meseci. Treća faza je efikasnost, u kojoj start-up preduzeća poboljšavaju svoje poslovne modele i traže povećanje broja korisnika. Ova faza traje od 5 do 6 meseci. Četvrta faza je skaliranje, traje od 7 do 9 meseci, i ona se poklapa sa trećom fazom prema AŠ Mauriu. Postoji i peta faza maksimizacije profita, kao i šesta faza obnove ili odbijanja (Marmer, Hermann, Berman, 2011). Po Škoiću, prolazak kroz neke od ovih faza razvoja, ili emisijom akcija na tržištu hartija od vrednosti, kao višem stadijumu razvoja preduzeća, kompanije prestaju da budu početnici (Škoić, 2011).

Još jedan prikaz razvoja preduzeća dali su Cvijanović, Marović i Sruk (2008), oni kažu da se finansiranje razvoja kompanije može prikazati po fazama razvoja. Tako da se razlikuje pet faza, i to: 1. eksperimentalna ili faza semena; 2. start-up; 3. ekspanzija; 4.

dokapitalizacija i 5. otkup - prodaja većinskog udela kompanije. U eksperimentalnoj fazi, preduzetnici često koriste vlastita sredstva ili sredstva koja su primljena od porodice i prijatelja. U inicijalnoj fazi razvoja mogući su izvori finansiranja: krediti, poslovni anđeli i fondovi rizičnog kapitala. U fazi ekspanzije, najčešće izvori sredstava su fondovi rizičnog kapitala i sredstva zajma. U fazi otkupa, privatni fondovi kapitala igraju najvažniju ulogu (Cvijanović, Marović, Struk, 2008).

Razvoj IT industrije, nove tehnologije, pristup brzom internetu u skoro svakom delu sveta, doveo je do razvoja jednog novog vida preduzeća, koje svoje kompletne usluge obezbeđuju ovim kanalima. Omogućeno je stvaranje jednog sajber prostora kao i jedne virtualne realnosti, koja je dovela do toga da preduzeća mogu biti fiktivna, tako što u realnom sektoru ne egzistiraju već samo u virtuelnom (na internetu). Firme se osnivaju i isključivo obavljaju online usluge, nemaju kancelarije niti prodavnice, i ceo se promet obavlja putem interneta. Minimalne investicije smanjuju rizik, i omogućavaju bržu adaptaciju ili čak likvidaciju preduzeća, što je dovelo do velikog osnivanja novih start-up firmi u ovom sektoru. S druge strane, online poslovanje omogućava uspostavljanje pasivnih start-up kompanija koje još uvek nemaju proizvod ili uslugu spremnu za tržište, ali su prisutni na Internetu i imaju svoje veb stranice (Kiškis, 2011).

Većina start-up kompanija ne uspevaju jer ne mogu da implementiraju proizvod na način na koji su planirali, već predugo rade na implementaciji pogrešnog proizvoda i time troše značajnu količinu novca - kako za marketing tako i za prodaju (Nobel, 2011). Prema Kees Van Montfort, životni ciklus malih i srednjih preduzeća se sastoji iz četiri faze i to: start-up faza, faza stabilizacije, faza konsolidacije biznisa i faza tzv. „duge vuče” (Erić i sar., 2012). U početnoj fazi, preduzetnik raspolaže znanjem, veštinama i kapitalom neophodnim za otpočinjanje biznisa. Preduzetnika karakterišu entuzijizam i energija koju prenosi na još nekoliko zaposlenih, najčešće članova porodice, prijatelja ili bivših kolega. Najveći izazov ove faze odnosi se na komercijalizaciju preduzetničke ideje i prenošenje privrženosti sa vlasnika na čitavo preduzeće. Obim prodaje počinje da raste, tržište se rapidno povećava a posledično i prihodi od prodaje, i stiče se utisak da raste i profitabilnost preduzeća što zapravo nije slučaj. Prva kriza najčešće nastupi u prvih 12–18 meseci postojanja preduzeća a njeno prevazilaženje odnosno osposobljavanje preduzeća za prelazak u narednu fazu rasta ne traje duže od 6 meseci (Erić i sar., 2012).

Kada govorimo o razvrstavanju na preduzetnike, mala i srednja preduzeća, po novom zakonu o privrednim društvima, novoosnovane start-up kompanije, na osnovu prometa, imovine i broja zaposlenih, spadaju u mikro pravna lica. Retki su slučajevi da novoosnovano preduzeće u prvoj godini poslovanja postaje srednje, s obzirom da su zakonom o računovodstvu definisani uslovi kao što su: broj zaposlenih, prihod, kao i prosečna vrednost poslovne imovine. Međutim, ukoliko zadovolji uslove prilikom osnivanja, start-up preduzeće ne mora biti mikro preduzeće. Sam pojam start-up ne odnosi se na veličinu, već na početnika u poslovanju, bilo da se započinje poslovna delatnost po prvi put, ili ulazi u novi oblik poslovne aktivnosti. Kada posmatramo finansiranje start-up subjekata u Srbiji, od strane države, misli se na početnike koji svoju poslovnu delatnost započinju i suštinski i formalno prvi put. Reč je dakle, o pojedincu ili grupama koji osnivaju nove preduzetničke radnje ili privredna društva, prvi put, sa pripremljenim poslovnim planom kako bi obezbedili povoljno finansiranje projekta.

U ovom radu biće predstavljeni aktivni korisnici start-up biznisa po granama ulaganja u Republici Srbiji.

3. ULOGA DRŽAVE U FINANSIRANJU POČETNIKA U BIZNISU

Na početku životnog veka preduzeća, broj raspoloživih izvora finansiranja je mali. Usled ograničenosti pouzdanih podataka o finansijskim i drugim karakteristikama poslovnog poduhvata, privlačenje eksternih finansijera je otežano. Istovremeno, kreditna sposobnost mladih preduzeća je izrazito slaba. Kako preduzeće postaje veće i starije, dolazi do diversifikacije dostupnih izvora finansiranja. U ranim fazama, preduzeće se u najvećoj meri oslanja na sopstvena sredstva i pozajmice od prijatelja i porodice (Erić i sar., 2012).

Sa rastom preduzeća, interne finansijske mogućnosti se iscrpljuju a povećavaju se mogućnosti korišćenja spoljnog kapitala u različitim formama, kroz poslovne anđele, formalne investicione fondove, pozajmice banaka, državne subvencije kroz različite oblike (povoljniji krediti, grantovi...). Finansiranje od strane države, odnosno njenih institucija, u velikoj meri zavisi i od tipa preduzeća, odnosno da li je u pitanju start-up preduzeće iz tradicionalne industrije, osnovano sa ciljem obezbeđenja prihoda za pojedinca, porodicu ili manju grupu zaposlenih, ili inovativno, IT preduzeće sa srednjim ili visokim potencijalom za rast. Uobičajeno je da se prave različiti programi za ove dve grupe start-up preduzeća od strane države. Možemo navesti da se kroz uredbе Ministarstva privrede kao i Ministarstva poljoprivrede, obično finansiraju delatnosti iz takozvanih tradicionalnih industrija, koje su često i radno intenzivne, pa je stoga interesovanje ova dva ministarstva veće za njih jer se njihovim razvojem utiče na nezaposlenost. Drugu grupu preduzeća pored Ministarstva privrede najčešće subvencionišе Ministarstvo trgovine, telekomunikacija i turizma, kao i Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja kroz svoje fondove. Koliko je bitna uloga države možemo videti i iz očekivanja mladih preduzetnika koji tek ulaze u svet biznisa u Srbiji.

Rezultati istraživanja koja su sprovedena među početnicima u biznisu, pokazuju da bi od vanbankarskih eksternih izvora finansiranja u Srbiji najradije koristili pomoć države (70%), zatim mikrofinansiranje od strane vanbankarskih subjekata (11,7%), pomoć prijatelja i rodbine (10%), poslovne anđele (5%) i na kraju rizični kapital (3,3%) (Erić i drugi, 2012). Iz sprovedenog istraživanja vidi se da početnici u biznisu najveću pomoć očekuju od države. Sa druge strane država mora da uradi nekoliko stvari kako bi institucionalno okruženje bilo na takvom nivou, da ne bude smetnja već podsticaj za osnivanje novih preduzeća. Ona pored uloge emitera subvencija kroz programe ministarstava i fondova, mora da obezbedi subvencionisane kredite sa nižim kamatnim stopama, neobezbeđene ili relativno obezbeđene, a uz povoljno zaduživanje i razne oblike bespovratnih sredstava koje dodeljuje kroz svoje agencije, kao i mogućnost zajedničkog ulaganja kako bi početnici osetili sigurnost, s obzirom da im je država partner u poslu. U trenutku nemogućnosti obezbeđivanja sredstava, veliku ulogu u zemljama u tranziciji, igra država. Usled nedostataka povoljnih finansijskih izvora koji dolaze iz privatnih fondova, bogatih pojedinaca tzv. poslovnih anđela, značajno povoljniji u odnosu na bankarske su različiti krediti, koje odobravaju državni razvojni fondovi (razvojne banke) ili razvojne agencije. U Republici Srbiji najznačajniju ulogu u razvoju i plasiranju start-up kredita je odigrao Fond

za razvoj Republike Srbije, koji je u proteklih 11 godina koliko kreditira početnike u poslovanju, odobrio oko 12 milijardi dinara kredita u ovu svrhu (izvor FZR period od 2006. do 2017.). Osnovna karakteristika kredita koje odobravaju državne institucije je da su značajno povoljniji u odnosu na klasične bankarske kredite. Imaju niže kamatne stope, duže rokove otplate, i sadrže do godinu dana period počenja (Viduka i drugi, 2016).

U Republici Srbiji je započeto sa odobravanjem kredita za početnike 2006. godine. U proteklih deset godina jedina institucija koja je konstantno sprovodila program start-up kredita je Fond za razvoj Republike Srbije. Sami izvori finansiranja ovog programa varirali su iz godine u godinu. U početku su sredstva bila obezbeđena iz Budžeta Republike Srbije, a Fond je bio komisionar u ovom poslu, da bi se nekoliko godina kasnije start-up krediti finansirali isključivo iz sredstava Fonda kao i ostale kreditne linije. Jedino se razlikuju 2016. i 2017. godina u kojoj je Ministarstvo privrede u programu učestvovalo sa delom bespovratnih sredstava, u odnosu 70% kredit Fonda, a 30% grant iz budžeta (u vidu bespovratnih sredstava) (Fond za Razvoj Republike Srbije, 2017).

4. PRIKAZ UPOTREBE START-UP KREDITA FONDA ZA RAZVOJ

Na osnovu prikupljenih sekundarnih podataka iz Fonda za razvoj Republike Srbije (FZR), za proteklih deset godina, koliko se vrši kreditiranje početnika, Fond je plasirao oko 12 milijardi dinara za ovu namenu, što iznosi preko 100 miliona evra. S obzirom da je FZR jedina institucija koja je odobrala ovaj vid kredita u Srbiji, osim u pojedinim godinama kada je taj vid kreditiranja, sa značajno manjim sredstvima, to činila i Nacionalna agencija za regionalni razvoj (sada RAS), smatramo da je statistički značajno samo Fond koristiti u postupku analize start-up kredita u Srbiji.

Pored Srbije, u regionu zapadnog Balkana jedino Hrvatska ima ozbiljne programe finansiranja start-up kompanija. Za razliku od Hrvatske, gde preko polovine odobrenih start up kredita odlazi u Zagreb (57%), a ostatak na veće gradove, u Srbiji je raspodela nešto ravnomernija. Od realizovanih 12 milijardi dinara kredita od 2006. do 2017. godine, svega je 2,8 milijardi dinara otišlo na kreditiranje početnika u Beogradu (22,5%).

Do sada se nisu detaljno analizirali podaci o korisnicima kredita, efektima na razvoj privrede i regiona, koliki je uticaj ostvaren na zaposlenost u celini ili na region. U sledećoj analizi, biće prikazano koliko su bili uspešni projekti odobreni od 2006. godine do 30.11.2017., do kada su praćeni podaci za potrebe analize. Osnovna ideja, prilikom izrade programa, kojim su obezbeđena sredstva za start-up projekte, bila je da se poveća zaposlenost, da se na neki način sprovede samozapošljavanje, kroz jeftina sredstva i kolaterale koji bi bili prihvatljivi za korisnike sredstava. Da bi adekvatno izmerili uspešnost projekata, potrebno je prvo izdvojiti aktivne privredne subjekte koji su iskoristili sredstva, a zatim od aktivnih izdvojiti one koji imaju makar jednog zaposlenog. Na taj način ćemo odvojiti privredne subjekte koji su iskoristili povoljna sredstva, a postoje samo da bi vratili kredit, i u suštini nemaju nikakvih efekata na uspešnost državnog projekta u celini. U tabeli 1 su prikazani rezultati nastali ukrštanjem podataka Fonda za razvoj, Agencije za privredne registre i Centralnog registra obaveznog socijalnog osiguranja. Iz nje možemo videti da je do sada zaključeno ukupno 8.264 ugovora, odnosno da je toliko kredita

realizovano. Prema podacima APR (Agencije za privredne registre) na 30.11.2017., i dalje je aktivno 3.318 privrednih subjekata, a od njih svega 1.238 je aktivno sa makar jednim zaposlenim radnikom. Iz tabele se može videti da svega 15% projekata je opstalo, a ukoliko bi izuzeli iz analize poslednje dve godine, pošto su ti zahtevi tek odobreni ili relativno novi, procenat uspešnosti se svodi na 13%. Slična je situacija i sa brojem zaposlenih, kojih na dan 30.11.2017. ima ukupno 4.842, prema podacima CROSO (Centralnog registra obaveznog socijalnog osiguranja), koji su zaposleni u 15% aktivnih privrednih subjekata, ili 4.311 u 13% aktivnih privrednih subjekata ukoliko izuzmemo poslednje dve godine.

► **TABELA 1. PREGLED START-UP KREDITA KOJI SU ODOBRENI OD STRANE FONDA ZA RAZVOJ RS OD 2006. DO 30.11.2017. GODINE**

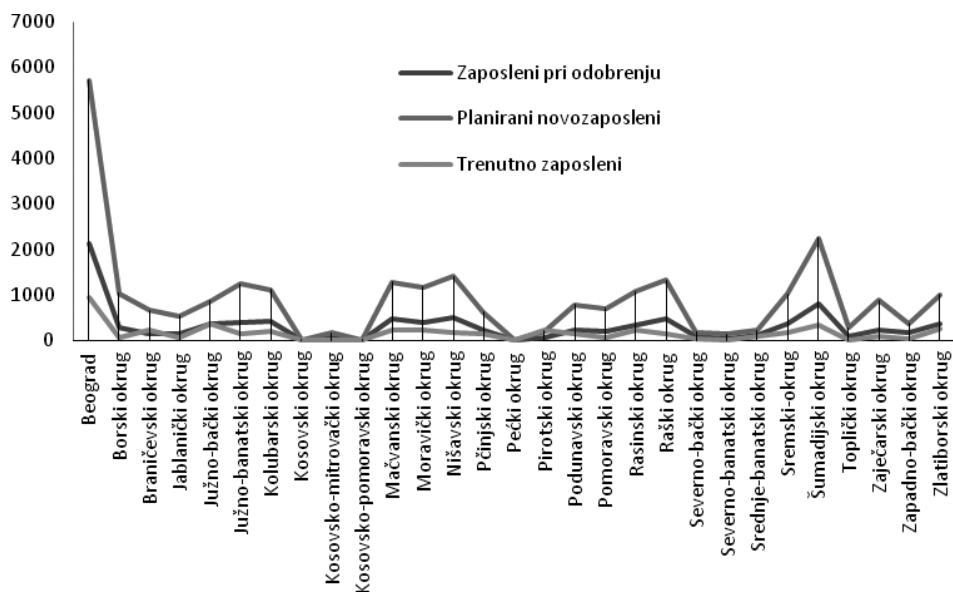
OPIS/GODINA ODOBRENJA	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	UKUPNO
Ukupno zaključenih	133	1398	2148	2635	1234	258	39	33	6	41	187	152	8264
Aktivni privredni subjekti	38	451	697	902	634	159	29	26	6	39	185	152	3318
Brisani iz registra	94	918	1420	1664	568	92	9	6	0	1	2	0	4774
U likvidaciji	1	26	30	68	31	7	1	1	0	1	0	0	166
Postupak stečaja	0	3	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	6
Aktivni sa zaposlenima	20	178	266	304	179	52	11	11	4	19	111	83	1238
Aktivni bez zaposlenih	18	273	431	598	455	107	18	15	2	20	74	69	2080
Broj zaposlenih na 30.11.2017.	90	918	1355	1122	573	165	26	20	8	34	352	179	4842

Izvor: Tabela je rad autora, podaci iz Fonda za razvoj, Agencije za privredne registre i Centralnog registra obaveznog socijalnog osiguranja.

Prilikom podnošenja zahteva svi privredni subjekti (misli se i na preduzetničke radnje i na privredna društva), pored trenutnog broja zaposlenih u projektu navode i koliki broj radnika sa realizacijom projekta planiraju da zaposle. Postojeći kao i planirani broj zaposlenih je jedan od kriterijuma za odobravanje sredstava.

Na slici 1, možemo videti disproporciju koja je izvedena po okruzima. Ukoliko bi sukcesivno sumirali broj zaposlenih pri odobravanju kredita došli bi do broja 9.280, na kraju 2017. godine on je sveden na 4.842 zaposlena ukupno po svim godinama odobrenja, a nerealna cifra od 26.358 planiranih novozaposlenih nije ni započeta.

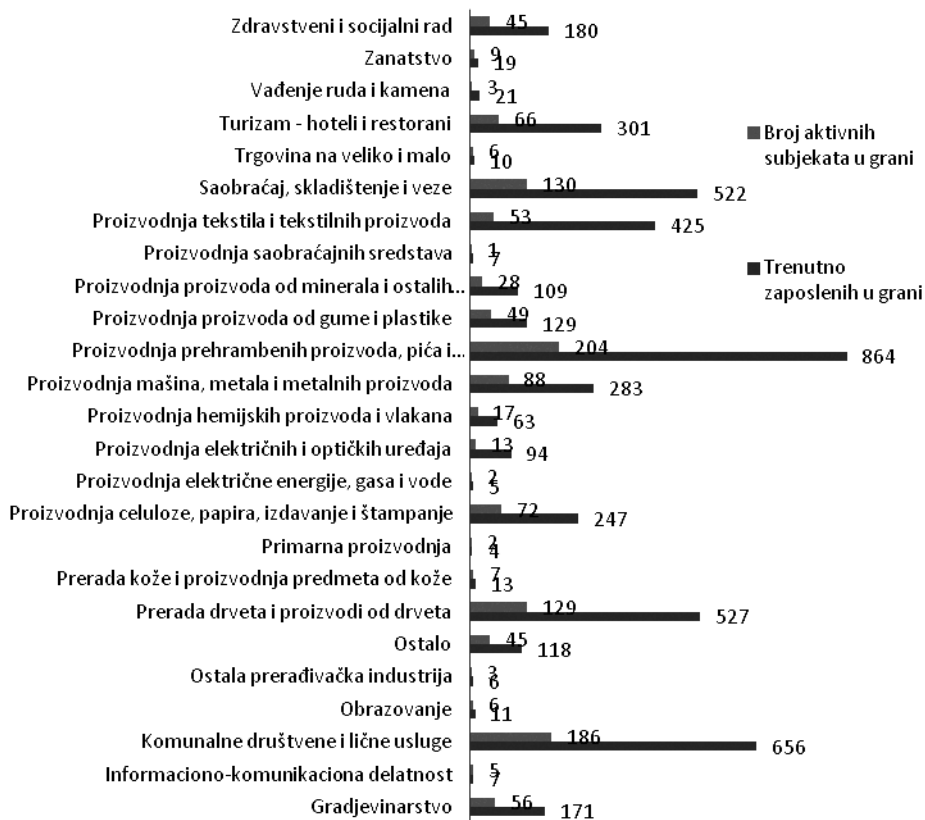
▶ SLIKA 1. POREĐENJE BROJA ZAPOSLENIH U TRENUTKU OSNIVANJA, PLANIRANOG BROJA NOVIH ZAPOSLENIH I TRENUTNOG BROJA ZAPOSLENIH U 2017. GODINI PO REGIONIMA



Izvor: Grafikon rad autora, podaci iz Fonda za razvoj i Centralnog registra obaveznog socijalnog osiguranja.

Ako se analizira koje su grane bile najotvorenije za prihvatanje novih preduzeća, prikaz možemo videti na *slici 2*. Najuspešniji projekti su u proizvodnji prehrambenih proizvoda, pića i duvana, zatim komunalnih društvenih i ličnih usluga, prerade drveta, saobraćaja i građevinarstva. U ovim granama se nalazi najviše aktivnih privrednih subjekata. Samim tim što su to radno intenzivne grane, sledi da u njima ima i najviše zaposlenih, čak preko 50%. Međutim, po broju zaposlenih izdvajaju se još i turizam sa hotelima i restoranima kao i zdravstveni i socijalni rad. Značajan rast se beleži u okviru proizvodnje tekstila i tekstilnih proizvoda, broj zaposlenih je osam puta veći od broja uspešnih start-up kompanija, to je grana koja po kompaniji ima najviše zaposlenih. Ovde možemo videti da su nove start-up kompanije bile najuspešnije u industrijama u kojima su u periodu pre tranzicije, bili najzastupljeniji veliki privredni sistemi sa velikim brojem zaposlenih. Osnivači start-up kompanija su uvideli mogućnost za uspehom na tržištu, koje je sve više bilo pokriveno proizvodima iz uvoza, a do pre nepunu deceniju se proizvodilo u društvenim sistemima.

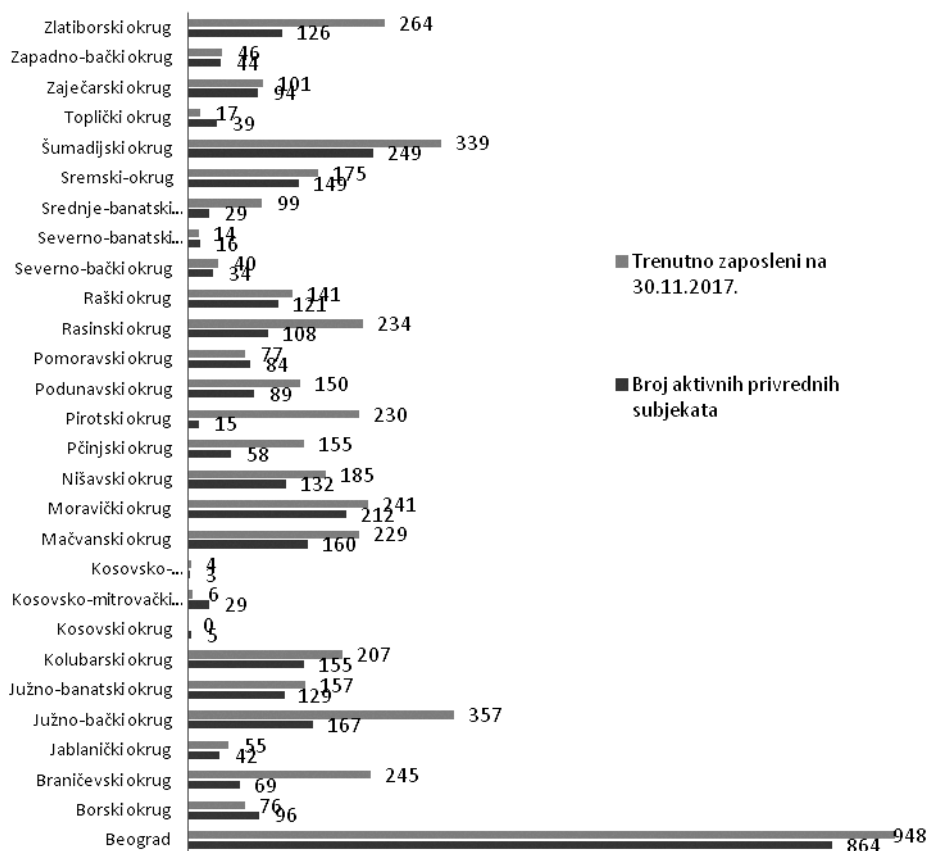
▶ SLIKA 2. AKTIVNI KORISNICI START-UP PODSTICAJA PO GRANAMA ULAGANJA U SRBIJI



Izvor: Grafikon rad autora, podaci iz Fonda za razvoj.

Iako nije preterano vođeno računa o regionalnoj zastupljenosti finansiranja start-up kredita, efekti su nakon deset godina sprovođenja ovog programa više nego pozitivni. Slobodno se može reći da je zastupljenost finansiranja po regionima skoro pa ravnomerna, sa izuzetkom Beograda na koji odlazi 22% sredstava. Rezultati ulaganja po regionima prikazani su na slici 3, gde se vidi broj aktivnih start-up kompanija po regionima sa brojem zaposlenih u njima. Najbolji rezultati su ostvareni u onim regionima gde su i najveći gradski centri: Beogradskom, Južno-Bačkom, Zlatiborskom i Šumadijskom okrugu.

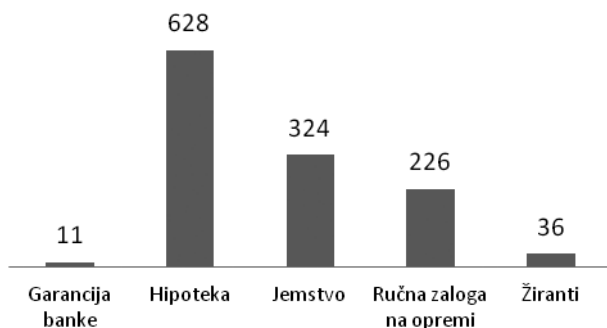
► SLIKA 3. BROJ AKTIVNIH START-UP KOMPANIJA PO REGIONIMA U SRBIJI, SA TRENUTNIM BROJEM ZAPOSLENIH



Izvor: Grafikon rad autora, podaci iz Fonda za razvoj i Centralnog registra obaveznog socijalnog osiguranja.

S obzirom da su svi odobreni krediti obezbeđeni odgovarajućim kolateralom, koji može biti garancija poslovne banke, hipoteka, jemstvo drugog privrednog subjekta, zaloga na opremi ili žiranti (jemstvo fizičkih lica), struktura je prikazana na slici 4.

► **SLIKA 4. STRUKTURA OBEZBEDENJA START-UP KREDITA KOD USPEŠNIH PROJEKATA – AKTIVNIH KORISNIKA KREDITA FONDA ZA RAZVOJ REPUBLIKE SRBIJE**



Izvor: Grafikon rad autora, podaci iz Fonda za razvoj.

Vidi se da su se najuspešniji start-up preduzetnici odlučivali najviše za hipoteke, što nam potvrđuje njihovu ozbiljnost prilikom započinjanja posla. Hipoteka spada u obezbeđenje, za koje se novi preduzetnici, teže odlučuju da založe kako bi započeli sopstveni posao, češće se odlučuju za zalogu na budućoj opremi jer je rizik po kolateral u slučaju neuspeha neuporedivo manji, jer zalažu samo opremu koju kupuju. Ukoliko pogledamo starosnu strukturu osnivača uspešnih start-up preduzeća, možemo videti da je blaga prednost na strani starijih od 30 godina (odobreno 623 kredita), dok je do 30 godina starosti odobreno 602 kredita. Bilo je i mladih koji su bili spremni na rizik a uspeli su da svoje projekte sprovedu i uđu u svet realnog poslovanja.

5. ZAKLJUČAK

Iz prethodne analize možemo videti da je od započinjanja finansiranja programa start-up preduzetnika, kroz Fond za razvoj Republike Srbije, od 2006. do 2017. godine plasirano oko 12 milijardi dinara kredita, kroz nešto više od 8000 korisnika. Kao rezultat posle jedne decenije finansiranja, aktivnih start-up preduzeća je ostalo oko 1200, a ako isključimo poslednje dve godine kako bi dobili realnije rezultate s obzirom da su tek realizovani krediti za 2016. i 2017. godinu, aktivnih preduzeća je nešto više od 1000, što nam govori da je tek svaki osmi realno uspeo. Merljivi rezultat je da oni zapošljavaju oko 4.800 radnika, odnosno nešto više od 4.300 bez poslednje dve godine. Fond je praktično kreditno podržao svako radno mesto sa nešto manje od 2,5 miliona dinara, a bez poslednje dve godine, sa više od 2,6 miliona dinara, što daje i realniju sliku. Sa aspekta ravnomernog regionalnog finansiranja, rezultati pokazuju da nema zapostavljenih regiona, već da su sredstva našla put do svih.

Rezultati analize, upotrebe start-up kredita Fonda za razvoj Republike Srbije, ukazuju da je svega 15% uspešnih start-up preduzeća, što nam govori da preduzetnicima pored finansijskih sredstava neophodno obezbediti i adekvatna znanja za upravljanje preduzet-

ničkim poduhvatima, kao i boljim razumevanjem okruženja i tržišta na kome se posluje. Finansiranje početnika u poslovanju je od velikog značaja za privredu Republike Srbije, ono što bi bilo potrebno unaprediti je analiza projekata i samo odobravanje sredstava, uvesti kontinuirano praćenje i monitoring projekta, pružati podršku početnicima i tokom prvih godina poslovanja ne samo finansijsku već i kroz obuku, otvaranje tržišta kroz sajmove, sertifikaciju proizvoda i usluga.

Ono što start-up privrednici očekuju od države jeste, da se tačno definišu okviri za buduće poslovanje i pri tom ukinu barijere koje koče razvoj. Početnici u biznisu, kao i sva ostala mala i srednja preduzeća imaju potrebu za dodatnim oblicima finansiranja. Pretpostavka za afirmaciju privatnog kapitala i znanja, kao investicije u započinjanje poslovnih poduhvata, jeste zakonski okvir za nedepozitne finansijske institucije, kao i zakoni koji će im pomoći pri upravljanju rizicima. Za razliku od njih, potrebe novoosnovanih preduzeća se ogledaju u zakonima prilagođenim njima, što podrazumeva plaćanje dobavljača na vreme. Institucionalna regulativa treba da ponudi više poreskih olakšica, učini zakon o radu naklonjenijim i manje strogim za mala preduzeća koja tek ulaze u svet poslovanja, takozvana start-up preduzeća. Početnici u poslovanju se suočavaju sa velikim teretom birokratije i nepotrebne dokumentacije koju treba umanjiti. Po ugledu na zemlje koje imaju uspešno iskustvo sa start-up projektima, poput Izraela, za srpsku privredu najbolje bi bilo unaprediti start-up kulturu. U medijskom i obrazovnom programu mora se obezbediti prostor za afirmaciju privatnog preduzetništva. Mlade treba učiti da se posao ne dobija nego da se stvara, i usmeravati ih na oblast privatnog preduzetništva.

Da bi se poboljšali rezultati na nivou Srbije, sa primenom start-up kredita neophodno je uskladiti vladine politike, strategije, programe, instrumente bez kojih se neće moći rešiti brojni problemi zbog kojih veliki broj komponenti preduzetničke okoline deluju kao ograničenje, a ne kao podrška preduzetničkim namerama i aktivnostima ljudi. U Srbiji se vidi nedostatak preduzetničkog obrazovanja, nedostatak neformalnog kapitala za podržavanje inovativnih i rastućih poslovnih poduhvata. Jedan od osnovnih preduslova, za povećano interesovanje za otpočinjanje privatnog biznisa, upravo leži u nedostatku izvora finansiranja početničkih projekata. Kao što je u radu pokazano, najveći nosilac finansiranja početnika u biznisu, jeste država kroz Fond za razvoj. Pored državnih podsticaja važno je uključiti i podršku kroz privatni kapital, napraviti pretpostavke za formiranje fondova rizičnog kapitala, za finansiranje inovativnih i rastućih malih i srednjih preduzeća i osigurati poreske olakšice za one koji deluju kao poslovni anđeli.

LITERATURA

Agencija za privredne register Republike Srbije, 2017, interni izveštaji

Baptista R., Mendonça J. (2009), Proximity to knowledge sources and the location of knowledge-based startups, *The Annals of Regional Science*, Vol. 45, No,1, pp. 5-29.

Blank, S. G. and Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. K&S Ranch, Incorporated.

Cvijanović V., Marović M., Sruck, B. (2008), *Financiranje malih i srednjih poduzeća*, Binoza Press.

Duening, T. N., Hisrich, R. A and Lechter, M. A. (2015). *Technology Entrepreneurship: Taking Innovation to the Marketplace*. Academic Press.

Erić D, Beraha I, Đuričin S, Kecman N, Jakšić B, (2012), Finansiranje malih i srednjih preduzeća u Srbiji, Privredna komora Srbije, Institut ekonomskih nauka. <http://www.pks.rs/SADRZAJ/Files/Biro%20za%20saradnju%20sa%20EU/Finansiranje%20MSP%20u%20Srbiji.pdf>, [Pristupljeno: 05/12/17]

Fond za razvoj Republike Srbije, 2016. Program Fonda za Razvoj Republike Srbije, Interni izveštaji Fonda za razvoj

Kiškiš, M. (2011). Entrepreneurship in cyberspace: What do we know? *Socialines technologies*, *Social technologies*, Vol. 1, No. 1, pp. 37–48.

Korosteleva, J., Mickiewicz, T. (2011), Startup financing in the age of globalization, *Emerging Markets Finance and Trade*, Vol. 47, No. 3, pp. 23-49.

Marmer, M., Hermann B.L., Berman R. (2011). *Startup Genome Report 01, A new framework for understanding why startups succeed*. http://www.wamda.com/web/uploads/resources/Startup_Genome_Report.pdf, [Pristupljeno: 26/10/17]

Maurya, A. (2012). *Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works*, <http://www.google.hr/books?hl=hr&lr=&id=j4hXPn233UYC>, [Pristupljeno: 03/11/17]

Nobel, C. (2011). *Teaching a 'Lean Startup' Strategy*. Harvard Business School, <http://hbswk.hbs.edu/pdf/item/6659.pdf>, [Pristupljeno: 01/10/17]

Okanović, M (2016), Koncept marketinške orijentacije u razvoju tehnoloških preduzetničkih poduhvata, Doktorska disertacija, FON

Petti, C. (2009). *Cases in technological entrepreneurship: Converting ideas into value*. Edward Elgar Publishing.

Razvojna agencija Srbije, 2016, <http://www.ras.gov.rs/kreiraj-zivot/preduzetnicki-servis/kako-da-zapocnete-svoj-biznis> [Pristupljeno: 01/12/17]

Serbian Venture Network, Politike i mere podrške za razvoj preduzetništva u Srbiji: <https://www.pokreni.se/wordpress/wp-content/uploads/2015/03/Policy-brief.pdf> [Pristupljeno: 07/12/17]

Singer S. i Senor D. (2014), *Startup nacija – tajna izraelskog ekonomskog čuda*, Zagreb, Profil knjiga.

Škoić, T. (2011). Finansiranje startup poduzeća u Europskoj Uniji <http://cerpcentar.com/finansiranje-start-up-poduzeca-u-europskoj-uniji>, [Pristupljeno: 17/10/17]

Viduka B., Varađanin V, Todorović A, (2016), Komparativna Analiza Fondova Za Razvoj Srbije, Crne Gore i Hrvatske, *EKONOMIJA TEORIJA I PRAKSA*, Vol. 9, No,1, pp. 64–78.
