

jun 2013.

PREPORUKE ZA JAVNE POLITIKE:

# TRANSNACIONALNO PREDUZETNIŠTVO I ULOGA DRŽAVE

Centar za migracije Grupe 484  
Institut društvenih nauka





# Regional Research

Promotion Programme | **Western Balkans**



Grupa  
**484**



**Dokument** je nastao u okviru Regionalnog programa podrške istraživanjima u oblasti društvenih nauka na Zapadnom Balkanu (RRPP), koji vodi Univerzitet u Friburgu, uz finansijsku podršku Švajcarske agencije za razvoj i saradnju (SDC).

**Mišljenja** izneta u ovom izveštaju su stavovi autorki i ne predstavljaju nužno mišljenja SDC niti Univerziteta u Friburgu.

**Autorke** dokumenta zalažu se za rodnu ravnopravnost i rodnu upotrebu jezika. U dokumentu se za označavanje aktera koristi samo muški rod radi lakšeg praćenja sadržaja.

**Izdavač:** Grupa 484

**Urednica:** Tanja Pavlov

**Za izdavača:** Vladimir Petronijević

**Štampa:** Copy Planet, Beograd

**Dizajn i prelom:** Saša Đorđević

**Predlog za citiranje:** Tanja Pavlov, Miroslava Jelačić, Jovana Jovanović, Svetlana Milutinović i Jelena Predojević Despić. 2013. *Preporuke za javne politike: Transnacionalno preduzetništvo i uloga države*. Beograd: Centar za migracije Grupe 484 i Institut društvenih nauka.

**ISBN:** 978-86-86001-59-7

**Autor fotografije** na naslovnoj strani: Hanifah94

© Grupa 484, Institut društvenih nauka, 2013. Sva prava zadržana.

[www.grupa484.org.rs](http://www.grupa484.org.rs)  
[www.idn.org.rs](http://www.idn.org.rs)

P R E P O R U K E   Z A   J A V N E  
P O L I T I K E :

# T R A N S N A C I O N A L N O P R E D U Z E T N I Š T V O I U L O G A   D R Ź A V E

## **AUTORKE:**

Tanja Pavlov, Miroslava Jelačić,  
Jovana Jovanović, Svetlana Milutinović  
**Centar za migracije Grupe 484**

Jelena Predojević Despić  
**Institut društvenih nauka**

Beograd, jun 2013.

# Sadržaj:

**Uvod | 6**

**TEORIJSKI OKVIR | 9**

**METODOLOGIJA | 11**

**INSTITUCIONALNI OKVIR | 13**

STRATEŠKI OKVIR | 13

PODSTICAJI ZA TRANSNACIONALNO PREDUZETNIŠTVO | 15

**KAREKTERISTIKE TRANSNACIONALNIH PREDUZETNIKA I PREDUZEĆA | 20**

**MOGUĆNOSTI I PREPREKE ZA TRANSNACIONALNO POSLOVANJE U SRBIJI | 27**

**ZAKLJUČCI I PREPORUKE | 38**

**LITERATURA | 41**



## Uvod

U vreme globalne ekonomske i društvene krize, kada postoji, sa jedne strane potreba za razvijanjem konkurentnosti i ekonomije bazirane na znanju i inovacijama, a sa druge strane starenje stanovništva i smanjivanje broja radno sposobnog stanovništva, neophodno je okupiti sve postojeće resurse kako bi se odgovorilo na navedene izazove. Prognoze stanovništva i radne snage u Srbiji za period 2011-2041, prilično su sumorne i ukazuju da postoji mogućnost da se broj stanovnika u 2041. godini smanji na 5,5 miliona (23% manje nego u 2011.), da se obim radne snage smanji za 21% i da se broj stanovnika starijih od 65 godina poveća za 14% (Kupiszewski i sar. 2012). Gubitak stanovništva prvenstveno se pripisuje negativnom prirodnom priraštaju, koji se u periodu 2006-2010. kretao između -31,9 hiljada i -34,7 hiljada godišnje. Međutim, negativna neto migracija, koja se kretala oko -15 hiljada godišnje u periodu 2008-2010. takođe je doprinela ovakvom stanju. Migracije se u Srbiji obično posmatraju iz ove demografske perspektive, kao gubitak stanovništva i teško se prepoznaje njihov razvojni potencijal. Ipak treba imati u vidu da migranti odlaskom u razvijene zemlje usvajaju nova znanja, veštine i kontakte. Postaju deo globalnog tržišta rada, globalne mreže znanja, istraživanja i inovacija i bivaju upoznati sa svetskim trendovima u oblastima u kojima rade. Otvaraju im se bolje poslovne mogućnosti i ostvaruju bolji standard nego što bi to mogli u Srbiji. Istovremeno ostaju povezani sa Srbijom kroz društvene mreže, privatne i profesionalne, i postoji mogućnost da preko njih prenesu svoje ljudske i druge resurse i na taj način ubrzaju razvoj Srbije i njeno pridruživanje globalnim tokovima.

Migranti poseduju brojne resurse – ljudske (nivo obrazovanja, veština i znanja, upoznatost sa lokalnim kontekstom i povezanost sa mestom porekla), finansijske i poslovne (doznake, strane direktne investicije, trgovina, ušteđevina, poslovna ulaganja, kupovina nepokretnosti, humanitarna pomoć), socijalne (mreže između članova dijaspore,

mreže kojima su povezali zemlju porekla i zemlju prijema; prijateljske porodične veze, veze sa lokalnom zajednicom i institucijama, profesionalne veze) i emocionalne (posvećenost, nostalgija, dobra volja). Svi navedeni resursi daju kompetitivnu prednost i veću konkurentnost migranata u razvijanju preduzetništva nad ostalim preduzetnicima. Sa jedne strane, budući da poznaju situaciju u zemlji porekla i tu imaju razvijenu socijalnu mrežu oni su voljniji nego drugi preduzetnici iz inostranstva da tu započiju poslove, da se uključuju u rizičnije poslovne poduhvate i nova tržišta. Poznavanje društvenih i kulturnih normi, poslovne kulture i lokalnog jezika, olakšava im poslovanje u zemlji porekla. Sa druge strane, poznavanje svetskih trendova u određenoj proizvodnji i mreže koje su izgradili u inostranstvu, olakšavaju im da budu uspešniji u osmišljavanju i realizaciji poslovnih poduhvata u odnosu na domaće preduzetnike. Ulaganje u preduzetništvo je prihvatljivije nego ostale vrste ulaganja jer u tom slučaju imaju direktniju kontrolu nad svojim sredstvima. Istraživanje indijskih i kineskih preduzetnika u Silikonskoj dolini (Wadhwa i sar. 2009) je pokazalo da su kompanije koje su osnovali imigranti ostvarile prihod od 52 milijarde dolara u 2006. godini, zapošljavajući 45 000 radnika.

Podsticanje preduzetništva, uključujući i preduzetništvo migranata takođe je cilj Evropske komisije. Akcioni plan Preduzetništvo 2020 (EC 2013) je jedan od odgovora Evropske komisije na pogubne efekte najozbiljnije ekonomske krize u poslednjih pedeset godina koja je zadesila Evropu – porast broja nezaposlenih na preko 25 miliona i nemogućnosti da se mala i srednja preduzeća povrate u stanje pre krize. Preduzetništvo je značajan pokretač ekonomskog razvoja i otvaranja novih radnih mesta. Ono čini privredu konkurentnijom i inovativnijom. Nove kompanije, a posebno mala i srednja preduzeća u Evropi otvaraju 4 miliona novih radnih mesta svake godine<sup>1</sup>. Akcioni plan se bazira na tri ključne grupe akcija: 1) razvijanje obrazovanja i treninga za preduzetništvo, 2) stvaranje adekvatne poslovne klime, i 3) stvaranje dobrih preduzetničkih modela i podržavanje preduzetništva specifičnih grupa – žena, starijih građana, migranata i nezaposlenih, posebno mladih. Migranti su prepoznati kao preduzetnije osobe nego domaća populacija (OECD 2010). Istraživanje povratnika u zemlje Magreba pokazao je porast preduzetništva među povratnicima posle migriranja. Pre odlaska u inostranstvo među njima je bilo svega 3% preduzetnika-poslodavaca, u inostranstvu se broj popeo na 9%, a po povratku u zemlju porekla na 51% (Cassarino 2008). Takođe se broj preduzetnika među povratnicima kretao u rasponu od 26,5% u Alžiru, do 32% u Tunisu i 33% u Maroku. Ovaj nalaz se objašnjava uštedom sredstava u inostranstvu koja omogućuje prevazilaženje poteškoća na tržištu kapitala u zemlji porekla, kao i sticanjem novih veština i ideja u inostranstvu.

Značaj preduzetništva migranata prepoznat je i u Globalnom monitoringu preduzetništva<sup>2</sup> (engl. *Global Entrepreneurship Monitor – GEM*), najvećoj, na anketi zas-

---

1 Kalkulacije komisije bazirane na podacima iz Eurostata (2009), Akcioni plan „Preduzetništvo 2020“ (2013).

2 <http://www.gemconsortium.org/>, pristupljeno 15.05.2013.

novanoj studiji preduzetništva u svetu. Visok nivo preduzetništva migranata objašnjen je uz pomoć četiri faktora: 1) selektivnost migranata budući da migriraju oni koji poseduju ljudske i finansijske resurse, 2) ličnim karakteristikama migranata: interni lokus kontrole, efikasnost i sklonost riziku, 3) kulturnim nasleđem iz zemlje porekla, i 4) prevazilaženjem poteškoća zapošljavanja u zemlji destinacije kroz samozapošljavanje. Migranti doprinose i privredama zemalja porekla budući da održavaju društvene veze, prenose poslovna i tehnološka znanja (engl. *know-how*), informacije i šalju novčane doznake. Povratnici preduzetnici su bolje opremljeni da prevaziđu prepreke i započnu poslovanje u zemlji porekla. U studiji iz 2012. godine, ispitan je nivo preduzetničke aktivnosti imigranata i njihov uticaj na privredu zemlje destinacije. Pokazalo se da migranti preduzetnici utiču na razvoj privrede zemlje destinacije kroz otvaranje novih radnih mesta<sup>3</sup>, inovativnost usluga i proizvoda i izvozna orijentaciju<sup>4</sup>.

Uvidevši značaj migranata, njihovih preduzetničkih poduhvata i resursa koje poseduju, naša namera je bila da ispitamo prisustvo i karakteristike preduzetništva migranata iz Srbije, bilo da se još nalaze u inostranstvu i čine deo dijaspore, ili su se nakon migrantskog iskustva vratili u zemlju, ili žive između dve ili više zemalja. Budući da uspešnost njihovog poslovanja i doprinos razvoju zajednice porekla uveliko zavisi od socio-ekonomske situacije u Srbiji i podršci koju dobijaju od lokalnih i nacionalnih vlasti, hteli smo da utvrdimo koju vrstu podrške dobijaju ovi preduzetnici i na koji način bi postojeća podrška mogla da se unapredi.

Ovaj dokument je prvenstveno namenjen kreatorima migracionih i razvojnih politika da bi tokom izrade politika imali u vidu veliki razvojni potencijal koji nose migracije i migranti preduzetnici. Cilj nam je da preporuke u ovom dokumentu pomognu u razvijanju i primeni mera kojima će se podržati preduzetništvo migranata i omogućiti transfer njihovog znanja, veština i kontakata u oblastima koje su važne za razvoj privrede i društva Srbije. Takođe želimo da zainteresujemo akademsku zajednicu za istraživanje transnacionalnog preduzetništva, kao i generalne povezanosti migracija i razvoja, i da doprinesemo razvoju politika baziranih na činjenicama i znanju. Želimo da podstaknemo i same transnacionalne preduzetnike i druge važne aktere u društvu – predstavnike poslovnog sektora i civilnog društva, da se uključe u dijalog sa donosiocima odluka i kreatorima politika i pomognu unapređenje poslovne klime u Srbiji.

---

3 Proporcija migranata preduzetnika od kojih se očekuje da otvore 10 ili više radnih mesta je 25% (dok je kod nemigranata 16%) u privredama podsticanim efikasnošću (engl. *efficiency driven*), 23% (9% nemigranti) u privredama podsticanim faktorima (engl. *factor driven*) i 20% (14% nemigranti) u privredama podsticanim inovacijama (engl. *innovation driven*). Istraživanje je urađeno u 69 zemalja USA, Zapadne Evrope (i Izrael), Istočne Evrope, Rusije; Južne i Centralne Amerike, Bliskog Istoka i Severne Afrike, Posaharske Afrike. (GEM 2012)

4 Izvozna orijentacija povećava izgleda za rast i održivost budući da omogućuje delovanje na širem i raznolikom tržištu i smanjuje zavisnost od zahteva jednog tržišta. Uspešan ulaz u druge ekonomije ukazuje na međunarodnu konkurentnost kompanije. (GEM 2012)



Dokument se sastoji, pored ovog uvodnog dela, iz šest delova. Prvi deo ukratko opisuje teorijski okvir na osnovu kojeg je sprovedeno istraživanje i kroz koji su se nastojala osvetliti obeležja transnacionalnog preduzetništva i preduzetnika u Srbiji. U drugom delu je opisana metodologija istraživanja. U trećem delu je dat prikaz postojećeg institucionalnog okvira i podsticaja za razvoj transnacionalnog preduzetništva. U četvrtom delu prikazana su obeležja transnacionalnih preduzetnika i preduzeća iz Srbije. U petom delu su prikazane mogućnosti i prepreke transnacionalnom poslovanju u Srbiji. U šestom delu su dati zaključci i preporuke.

## Teorijski okvir

Transnacionalizam se poslednjih godina razvio kao jedan od glavnih teorijskih okvira za razumevanje savremenih međunarodnih migracija. Uzimajući u obzir sve veću globalizaciju političkog, ekonomskog, društvenog i kulturnog života, brzinu i niske troškove komunikacije i transporta, koncept transnacionalizma naglašava raznovrsne mreže i veze – demografske, političke, ekonomske, kulturne, porodične – koje postoje između dve ili više lokacija. Posmatrane iz ovog ugla, migracije ne predstavljaju pojedinačno, izolovano pomeranje iz jedne geografski i društveno ograničene lokacije u drugu. Naprotiv, transnacionalne zajednice otelovljuju i razmenjuju interese, odnose, resurse, potrebe i ljude uključene u višestruke okvire (Light, Gold 2000: 149).

Iako je termin transnacionalizam relativno nov, sociolozi migracija su odavno skrenuli pažnju na potrebu proučavanja raznolikih oblika kontakta koje migranti održavaju sa porodicom i drugim licima u zemljama porekla, posebno preko korespondencije i doznaka. Od dvadesetih godina prošlog veka do nedavno, većina istraživanja je bila fokusirana na načine adaptiranja imigranata u zemljama prijema, a ne na to kako nastavljaju da održavaju veze u mestima porekla. Ipak, „transnacionalni preokret“ u istraživanjima ranih devedesetih godina 20. veka je doneo novu prizmu sagledavanja većeg intenziteta i obima kruženja ljudi, dobara, informacija i simbola prouzrokovanih međunarodnim radnim migracijama.

Pokazujući da postoji sve brojnija populacija čije se ponašanje, društveno i politički, ne može objasniti tradicionalnom bipolarnom terminologijom, istraživači se slažu da više nije dovoljan konvencionalni fokus baziran samo na nacionalnim državama, te da teoriju migracija treba revidirati. Nova definicija migranata opisuje kao „transmigrante čiji svakodnevni život zavisi od višestrukih i konstantnih povezanosti izvan međunarodnih granica i čiji se identitet stvara u odnosu prema nekoliko nacionalnih država“ (Glick Shiller i sar. 1994:4). Ipak, treba biti obazriv jer mnoga istraživanja pokazuju da se transnacionalne prakse ne razvijaju kod svih migranata (Faist 2000).

Transnacionalne prakse mogu da budu političke, ekonomske i socio-kulturne. Transnacionalno preduzetništvo je jedan oblik ekonomskih praksi. Stereotipna slika opisuje migrante kao jeftinu i nisko-kvalifikovanu radnu snagu u razvijenim ekonomijama, koja je došla iz manje razvijenih zemalja. Sada se sve više pažnje poklanja onima koji pokreću sopstvene poslove i preduzeća. Istraživači su se do sada obično fokusirali na imigrante preduzetnike i njihove etničke grupe, kao i na pitanja društvenih mreža i inkorporiranosti u društvo (Granovetter 1995). Međutim, ovi pristupi ne sagledavaju u potpunosti važnost ekonomskog i političkog okruženja u kojima migranti funkcionišu. Transnacionalni migranti mogu biti veoma inovativni uvodeći nove proizvode i načine poslovanja u zemljama prijema i porekla. Putem pozajmica, dobara, tehnika poslovanja, standarda potrošnje i radnika koji prelaze granice država prijema i porekla, migranti mogu koristiti prednosti ekonomskih, političkih i kulturnih razlika između nacionalnih država (Light, Gold 2000:152). Obezbeđujući informacije i snižavajući cenu migriranja, migranti kroz ovakve mreže uspevaju da izbegnu ograničenja koja im nameću regionalni ili nacionalni ekonomski uslovi. U skladu sa tim, transnacionalni preduzetnik je „društveni akter koji mobilise mreže, ideje, informacije i prakse u cilju traženja poslovnih prilika ili održavanja poslovanja u okviru višestrukih društvenih polja, koja ih sa svoje strane primoravaju da angažuju razne strategije promovisanja preduzetničkih aktivnosti i društvenih promena“ (Drori i sar. 2010: 4).

Pregledom etnografskih studija slučaja u SAD, uočene su sledeće vrste transnacionalnih preduzeća (Zhou 2007: 233): a) ona koja nude finansijske usluge za neformalno slanje doznaka; investicione banke; b) uvozno-izvozna preduzeća za sirove materijale, polugotove proizvode, trajnu i potrošnu robu, egzotične i lokalne proizvode, u koja su uključeni kako neformalni kuriri, tako i zvanični špediteri; c) preduzeća koja se bave različitim kulturnim sadržajima – od trgovine muzičkim i filmskim CD-ima, preko reprodukovanja štampanih i video medija iz zemlje porekla, do organizovanja muzičkih, sportskih i turističkih aktivnosti u zemljama prijema i porekla; d) proizvodna preduzeća koja posluju ili kao podružnice veće firme ili kao organizator proizvodnje izvan nacionalnih granica; e) mala preduzeća migranata povratnika, a koje migranti mahom otvaraju u mestima porekla i od ličnih ušteđevina zarađenih u SAD. Neke studije pokazuju da mnogi migranti u SAD uspostavljaju kontakte radije nego što planiraju povratak za stalno, te da iz tog razloga kupuju nekretnine, otvaraju račune u bankama i ostvaruju poslovne kontakte preko kojih stvaraju nove ekonomske mogućnosti i organizuju transnacionalni život.

Transnacionalni preduzetnici, uz interakciju ljudskog kapitala i specifičnih znanja i veština, uspostavljaju transnacionalne mreže i imaju potencijal za proširivanje delatnog transnacionalnog prostora. Međutim, treba naglasiti da svi oblici preduzetništva ne doprinose jednako razvoju društva. Istraživanja pokazuju da je neophodno razlikovati „preduzetnike iz nužnosti“ (eng. *necessity entrepreneurs*) od „preduzetnika iz mogućnosti“ (eng. *opportunity entrepreneurs*) jer različito utiču na ekonomski razvoj (Newland, Tanaka 2010).

„Preduzetnici iz nužnosti“ pokreću mala preduzeća jer ne mogu da nađu druge prilike na tržištu rada, te malo utiču na ekonomski razvoj. Uglavnom izdržavaju sebe i smanjuju nezaposlenost, poseduju niži nivo socijalnog kapitala i mogućnosti za pokretanje posla. Poslovanja koja ne zahtevaju visok nivo obrazovanja i početne troškove obično se odvijaju u sektorima koja su prezasićena konkurencijom i imaju nizak profit. Stoga, razvijanje socijalnog kapitala postaje izuzetno važno za opstanak. Ova vrsta samozapošljavanja donosi vrednost za samog preduzetnika i njegove zaposlene, ali ne utiče na širi ekonomski razvoj.

Mnogo verovatnije je da će „preduzetnici iz mogućnosti“ pozitivno uticati na ekonomski rast zemlje porekla budući da oni prepoznaju i koriste prednosti novih tržišnih prilika. Naročito visoko stručni migranti (ne moraju biti uvek i fakultetski obrazovani), specijalizovani u traženim i novim sektorima, mogu iskoristiti preimućstva novih tržišta i stvoriti profite u zemljama iz kojih potiču.

Transnacionalizam je umnogome doprineo sagledavanju preduzetništva savremenih migranta (Zhou 2007). Potencijalni migranti preduzetnici, kako nisko- tako i visoko-kvalifikovani, ne samo da reaguju na strukturne prepreke sa kojima se suočavaju u zemljama prijema, već aktivno traže prilike i niše u tržištima izvan nacionalnih granica ovih zemalja, koristeći tako svoje dvojne kulturne veštine i dvojne etničke mreže. Bez obzira na prizmu kroz koju se preduzetništvo migranata sagledava, istraživači se slažu da u samom vrhu motiva za pokretanje preduzeća, i to naročito onih preko i izvan nacionalnih granica, jeste struktura prilika. Aldrič i Valdinger su ponudili tro-komponentni okvir za razumevanje etničkog preduzetništva migranta. Po njima, razvoj etničkog poslovanja treba sagledavati kroz: 1) strukture prilika; 2) karakteristike grupe; 3) strategije koje se javljaju kroz interakciju prve dve komponente kao rezultat prilagođavanja migranta na novu sredinu. Prema ovom okviru, strukture prilika se sastoje od tržišnih uslova i pristupa poslovnim prilikama (Aldrich, Waldinger 1990: 114).

Ovaj tro-komponentni okvir je primenjen za istraživanje transnacionalnih preduzetnika iz Srbije. Sa jedne strane smo utvrdili strukturu prilika – poslovnu klimu i institucionalni okvir u Srbiji, sa druge strane karakteristike transnacionalnih preduzetnika, i na kraju strategije koje se javljaju kroz interakciju ove dve komponente, odnosno koje su posledice po uspešnost transnacionalnog preduzetništva.

## **Metodologija**

Primenjene su četiri metode: 1) analiza dokumenata, zakona i literature, 2) polustrukturisani intervjui sa 11 aktera u vladinom i nevladinom sektoru, 3) polustrukturisani intervjui sa 15 transnacionalnih preduzetnika, i 4) elektronska anketa sa 47 transnacionalnih preduzetnika.

*Analiza dokumenata, zakona i literature* uključila je analizu razvojnih i migracionih strategija i njihovu implementaciju u praksi, zakonskog okvira za preduzetništvo i naučne literature u oblasti transnacionalnog preduzetništva. Cilj ove analize bio je da se utvrdi teorijski okvir istraživanja, dosadašnji rezultati istraživanja, ali i institucionalni okvir za transnacionalno poslovanje u Srbiji.

*Polustrukturisanim intervjuima sa akterima u vladinom i nevladinom sektoru* smo obuhvatili predstavnike sledećih srpskih institucija/organizacija: Ministarstvo inostranih poslova, Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije (SIE-PA), Kancelarija za saradnju s dijasporom i Srbima u regionu, Centar za promociju nauke, Fond za mlade talente, Komesarijat za izbeglice i migracije, Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj (NALED), Poslovno-tehnološki inkubator tehničkih fakulteta u Beogradu, tri kancelarije za dijasporu – u Arilju, Kladovu i Paraćinu. Cilj intervjuja je bio da se utvrdi postojeći institucionalni okvir za transnacionalno poslovanje i preporuke za njegovo unapređenje.

*Polustrukturisani intervjui sa transnacionalnim preduzetnicima.* Na osnovu polustrukturisanog upitnika, intervjuisano je 15 preduzetnika. Transnacionalne preduzetnike smo definisali kao građane Srbije koji su studirali ili radili u inostranstvu duže od godinu dana a zatim su se vratili i osnovali preduzeće u Srbiji ili su proširili poslovanje koje su započeli u inostranstvu, i uspešnost njihovog poslovanja zavisi od redovne saradnje sa inostranstvom. Intervjui su bili anonimni i trajali su u proseku 90 minuta. Cilj ovih intervjuja je bio da se upoznamo sa obeležjima transnacionalnih preduzetnika i njihovih preduzeća, načinima na koji su razvili transnacionalno poslovanje i resursima koji su im u tome pomogli, kao i sa mogućnostima i preprekama za njihovo poslovanje u Srbiji. Ovi intervju su poslužili i za izradu elektronske ankete.

*Elektronska anketa* se sastojala od 35 pitanja uglavnom zatvorenog tipa, uz ponuđeni odgovor „nešto drugo“ i mogućnost upisivanja šta je to „drugo“. Osnovni cilj ankete je bio da dublje osvetli obeležja transnacionalnih preduzetnika i preduzeća, obeležja mreža koje su važne u pokretanju i održavanju transnacionalnog poslovanja i da uporedi uslove poslovanja u Srbiji i inostranstvu. Za ovu anketu su transnacionalni preduzetnici su šire definisani: uz građane Srbije koji su studirali ili radili u inostranstvu duže od godinu dana a zatim se vratili i osnovali preduzeće u Srbiji, uključili smo i one koji su još uvek u inostranstvu ali posluju sa Srbijom, kao i zaposlene u transnacionalnim preduzećima. U uzorku je bilo 47 ispitanika – 15 vlasnika firmi u Srbiji, 10 vlasnika firmi u inostranstvu, 14 zaposlenih u transnacionalnim firmama u Srbiji i 8 zaposlenih u transnacionalnim firmama u inostranstvu.

Ograničenost metodologije se ogleda u nereprezentativnosti uzorka transnacionalnih preduzetnika. Zato će kvantitativni podaci biti upotpunjeni rezultatima drugih istraživanja i analizom postojećih politika i praksi u Srbiji. Ovo istraživanje treba posmatrati kao pilot istraživanje koje pokreće mnoga pitanja za dalja istraživanja i osvetljava važna pitanja koja kreatori politika treba da imaju na umu prilikom izrade javnih politika.

## Institucionalni okvir

### Strateški okvir

Odnos države Srbije prema migracijama i migrantima se menjao kroz istoriju, a posledično su se menjale i migracione politike. Interesantno je da je Srbija sredinom 19. veka imala strategiju stvaranja obrazovne elite slanjem mladih ljudi na obrazovanje u inostranstvo prema potrebama državnih službi, koji su za vreme boravka u inostranstvu imali zadatak da izveštavaju o svojim postignućima, a po povratku da primene naučeno kroz rad u državnoj službi i razvijanje pojedinih fakulteta (Trgovčević, 2003). Posle drugog svetskog rata može se razlikovati nekoliko faza jugoslovenske migracione politike: 1) represivna faza od sredine 50-tih do 1962.; 2) regulisanje odlaska na rad u inostranstvu od 1962. do 1965. godine, 3) faza maksimalizacije u periodu 1965-1972.; i 4) poslednja faza počinje 1972. godine kada se teži uspostavljanju kontrole nad migracionim tokovima prema potrebama jugoslovenske države (Ivanović, 2012). U toj četvrtoj fazi je postalo vidljivo kroz popis stanovništva 1971. godine da se broj građana u inostranstvu značajno povećao, da su građani odlazili mimo službi za zapošljavanje (samo 44% je otišlo u inostranstvo putem posredovanja države), više od 50% radnika je odlazilo iz razvijenih područja, veći broj radnika je bio visokokvalifikovan i već zaposlen i njihov odlazak nije bio baš „privremen“ kako se očekivalo. Ovakvo stanje stvari vodilo je ka ekonomskim, demografskim, socijalnim i sigurnosnim problemima. Zato je državni vrh odlučio da pomoću migracionih politika spreči masovan odlazak radnika, naročito odlazak stručnih i kvalifikovanih radnika, i stimuliše njihov povratak i to uvođenjem carinskih i poreskih olakšica. Naftna kriza u oktobru 1973. godine je dovela do toga da zemlje Zapadne Evrope prestanu sa programima regrutacije radnika iz inostranstva i uvedu restriktivne migracione politike. U tom periodu ove zemlje prihvatale su sve veći broj supružnika, dece i drugih članova porodice radnika na privremenom radu koji su odlučili da trajno ostanu u inostranstvu. Organizovano zapošljavanje naših radnika u ovim zemljama ponovo opada 1992. godine zbog sankcija koje je Savet bezbednosti Ujedinjenih nacija nametnuo Srbiji, i prekidom ili privremenim obustavljanjem bilateralnih sporazuma o zapošljavanju sa glavnim zemljama destinacije (Kupiszewski i sar, 2012). Tada se povećavaju prekomorski migracioni tokovi iz Srbije, pod uticajem migracionih politika zemalja destinacije i van kontrole srpske vlade.

Danas su migracije, dijaspora i povratnici prepoznati kao razvojni resurs u brojnim strategijama. Nekadašnje Ministarstvo vera i dijaspora, sada Kancelarija za saradnju s dijasporom i Srbima u regionu, razvilo je *Strategiju očuvanja i jačanja odnosa matične države i dijaspora i matične države i Srba u regionu* (2011) sa osnovnim ciljevima „vraćanje poverenja dijaspora u matičnu državu; poboljšanja položaja dijaspora i Srba u regionu, u stranim zemljama u kojima žive; jačanje svesti u domaćoj javnosti o značaju dijaspora i Srba u regionu; umrežavanje“ (str.9). Namera je da se podstakne razvoj zemlje kroz ekonomsku, naučnu, tehnološku, kulturnu, prosvetnu i sportsku saradnju

sa dijasporom; ali i da dijaspora pomogne pri integrativnim procesima u EU i unapređenju ugleda Republike Srbije u svetu. U tu svrhu planirano je da se uradi geografsko, strukturalno i organizaciono mapiranje dijaspore. U *Strategiji za upravljanje migracijama i Akcionom planu* (Komesarijat za izbeglice i migracije<sup>5</sup>) integrisane su mere iz drugih strategija budući da je ovo krovna strategija za upravljanje migracijama. Navodi se potreba za izradom programa i projekata u saradnji sa međunarodnim organizacijama za „privremeni povratak visoko-obrazovne radne snage koja je otišla iz Republike Srbije“, „korišćenje njihovog znanja i veština na daljinu“, ali i za njihov povratak i aktivno uključivanje na tržište rada.

*Strategija naučnog i tehnološkog razvoja Republike Srbije 2010-2015* (Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja) planira da „bolje iskoristi“ naučnu dijasporu – prvo kroz identifikaciju njenih članova i njihovih potencijala (kreiranje baze), a zatim kroz razvijanje različitih vidova saradnje kao što je njihovo uključivanje u proces recenzije projekata, u nacionalne projekte i zapošljavanje na institutima i fakultetima. Namera je da se razviju i programi povratka – kraći i duži studijski boravci i obezbede neophodna sredstva za okupljanje istraživačkih timova i nabavku neophodne opreme za istraživanja. Ovde svakako treba spomenuti *Nacionalnu strategiju i Akcioni plan za mlade* (Ministarstvo za omladinu i sport) iz 2008. godine kroz koje se nastoji sprečiti trajan odlazak mladih iz zemlje i podstaći mobilnost i međunarodna saradnja mladih.

Značajno je da su i strategije za razvoj privrede uključile mere za podsticanje mobilnosti, saradnju sa dijasporom i njihov povratak. *Nacionalna strategija privrednog razvoja Republike Srbije od 2006. do 2012. godine i Akcioni plan* naglasili su značaj mobilnosti, pridruživanja jedinstvenom evropskom obrazovnom prostoru i ulaganja u efikasnu naučno-istraživačku strukturu. *Nacionalna strategija održivog razvoja 2007-2017. i Akcioni plan* ukazali su na potrebu da se razviju programi za najtalentovanije mlade naučnike u zemlji, da se podstiče kretanje naših istraživača u zemlji i inostranstvu, da se uspostave veze sa akademskom dijasporom, kao i „razvoj adekvatne politike povratka i zapošljavanja“. U *Strategiji regionalnog razvoja Republike Srbije za period od 2007. do 2012. godine i akcionom planu* navode se mere usmerene na uključivanje stručnih i finansijskih resursa dijaspore u privredni razvoj zemlje, ali i za stvaranje uslova za radno angažovanje povratnika. Budući da se uvek ukazuje na nedostatak podataka kao prepreku razvijanja adekvatnih mera i politika, značajno je da je u *Strategiji razvoja zvanične statistike u Republici Srbiji u periodu od 2009. do 2012. godine* planirano redovno godišnje istraživanje unutrašnjih i spoljnih migracija. Istraživanje spoljnih migracija će se zasnivati na rezultatima Popisa stanovništva, domaćinstva i stanova 2011. godine i na bazama podataka dobijenih od Ministarstva unutrašnjih poslova.

---

5 U novembru 2012. godine usvojen je Zakon o upravljanju migracijama (“Službeni glasnik RS”, br.107/12), čijim odredbama se utvrđuje nova proširena nadležnost Komesarijata za izbeglice u oblasti upravljanja migracija. Komesarijat za izbeglice ustanovljen odredbama Zakona o izbeglicama (“Službeni list SRJ”, br. 42/2002, “Službeni glasnik RS”, br. 45/2002 i br. 18/92) nastavlja svoj rad pod nazivom Komesarijat za izbeglice i migracije.

Međutim, i dalje ostaje izazov implementacije i koordinacije ovih mera obuhvaćenih raznim strategijama. Koordinaciono telo za praćenje i upravljanje migracijama moglo bi da pomogne u prevazilaženju ovih izazova. Koordinaciono telo je osnovano 2009. godine i čine ga gotovo svi ministri<sup>6</sup> čija su ministarstva nadležna za određeni deo migracionih tokova. Tada je predviđeno da radom Koordinacionog tela rukovodi dr Jovan Krkobabić, tadašnji potpredsednik Vlade. U radu Koordinacionog tela učestvuju i komesar Komesarijata za izbeglice i migracije RS. Komesarijat je određen da pruži administrativnu, operativnu i tehničku podršku ovom telu, pa je stoga osnovao radnu grupu koju čine menadžeri na srednjem nivou svih navedenih ministarstava uz predstavnika Republičkog zavoda za statistiku. Na predlog Komesarijata za izbeglice i migracije, Vlada RS usvojila je i niz akata značajnih za oblast migracija. Pored prethodno pomenute Strategije i Akcionog plana za upravljanje migracijama, usvojeni su i Zakon o upravljanju migracijama i Migracioni profil Republike Srbije za 2010. i 2011. godinu. Takođe, oslanjajući se na odredbe Zakona o upravljanju migracijama, Komesarijat planira da razvije jedinstven sistem prikupljanja, organizovanja i razmene podataka, kao i da proširi nadležnost i ojača kapacitete lokalnih saveta za migracije koji bi trebalo da pomognu boljem praćenju migracija na lokalnom nivou i koordiniranju aktivnosti sa aktivnostima na nacionalnom nivou.

### **Podsticaji za transnacionalno preduzetništvo**

Bivši ministar vera i dijaspor<sup>7</sup>, Srđan Srećković je 2012. godine u intervjuu indikativnog naziva *Zašto naši iz sveta ne ulažu u Srbiju* ukazao na dosadašnja postignuća u razvijanju saradnje sa dijasporom. Prema podacima Narodne Banke Srbije u periodu od 2000. do 2010. godine stiglo je 27,6 milijardi evra deviznih doznaka iz inostranstva u Srbiju. Za isti period je Svetska banka zabeležila da je u Srbiju ušlo 42,96 milijardi dolara deviznih doznaka. Prema rečima ministra, u periodu od 2000. do 2012. godine dijaspora je direktno investirala u srpsku ekonomiju 550 miliona dolara i osnivanjem malih i srednjih preduzeća zaposlila oko 25 000 ljudi. Napori koji su uloženi u razvijanje saradnje sa dijasporom uglavnom su bili usmereni na razvijanje institucionalnog mehanizma koju bi tu saradnju olakšao. Donet je Zakon o dijaspori i Srbima u regionu. Osnovana je prva Skupština dijaspore i Srba u regionu kao najviše predstavničko telo

---

6 1) dr Jovan Krkobabić, potpredsednik Vlade; 2) Ivica Dačić, prvi potpredsednik Vlade – zamenik predsednika Vlade i ministar unutrašnjih poslova; 3) mr Božidar Đelić, potpredsednik Vlade, zadužen za evropske integracije; 4) Nebojša Čirić, ministar ekonomije i regionalnog razvoja; 5) mr Vuk Jeremić, ministar spoljnih poslova; 6) Rasim Ljajić, ministar rada i socijalne politike; 7) mr Srđan Srećković, ministar vera i dijaspore; 8) Milan Marković, ministar za ljudska i manjinska prava, državnu upravu i lokalnu samoupravu; 9) Goran Bogdanović, ministar za Kosovo i Metohiju. Nedostaju predstavnici Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja i Ministarstva omladine i sporta.

7 Intervju: *Zašto naši iz sveta ne ulažu u Srbiju*, Srđan Srećković, bivši ministar vera i dijaspore, 28.09.2012.

u kojem su zastupljeni delegati sa svih kontinenata i iz regiona, kao i Savet za Srbe u regionu kojim predsedava predsednik Republike i koji unapređuje regionalnu saradnju uz podršku našim sunarodnicima.

Ministarstvo vera i dijaspore je pokušalo da unapredi privrednu saradnju sa dijasporom kroz prezentovanje investicionih projekata dijaspori. Urađen je i distribuiran elektronski katalog sa ponudom 193 konkretna investiciona projekta iz 68 opština i gradova. Najviše projekata je usmereno na turizam (40,6%), zatim na industrijske zone (20,3%), infrastrukturu (18,7%), oblast agrara i proizvodnju zdrave hrane (10,3%) i na ekologiju (9,3%). Promocija se radi u saradnji sa Centrom za dijasporu u Privrednoj komori Srbije, 16 centara za dijasporu na lokalnu (pri regionalnim privrednim komorama) i 12 kancelarija za dijasporu koje su osnovale lokalne samouprave. Ova tela bi trebala da promovišu preduzetništvo migranata i pružaju podršku investitorima iz dijaspore i povratnicima iz inostranstva u razvoju poslovanja. U Privrednoj komori postoji i Poslovni savet za dijasporu koji je operativno telo sastavljeno od predstavnika iz dijaspore i predstavnika ministarstava i drugih organa i organizacija u zemlji. Imenuje ga Upravni odbor Privredne komore Srbije. Predsednik Poslovnog saveta je predsednik Privredne komore Srbije. Mandat Poslovnog saveta traje četiri godine. Prvi saziv je bio 2001. godine. Aktuelni saziv ima ukupno 49 članova i to 32 iz dijaspore i 17 iz matice i njegov mandat traje do 2014. godine. Organizovan je i *Dijaspora klub* – mreža koja virtuelno povezuje poslovne ljude iz Srbije i dijaspore, pomažući im da razmene znanje i poslovne kontakte. Privredna komora izdaje i informativni list za dijasporu – *Dijaspora Info*. Ministarstvo vera i dijaspore organizovalo je prakse za studente iz dijaspore u državnoj upravi i lokalnim samoupravama, kao i u poznatim kompanijama u saradnji sa privrednom komorom, sa ciljem prenosa i usvajanja znanja, upoznavanja sa uslovima u zemlji i podsticanja njihovog eventualnog povratka u Srbiju.

Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja pokušalo je da unapredi saradnju sa naučnom dijasporom kroz kreiranje baze od 586 naučnika. Podstiče se i njihovo učešće u istraživačkim projektima. Prema „Aktu o izboru, vrednovanju i finansiranju programa za ciklus istraživanja 2010-2014“ učešće jednog istraživača iz inostranstva vrednuje se sa jednim bodom, a dva ili više istraživača sa dva boda, od ukupno 110 bodova koji se mogu dobiti za projekat. Predviđa se i uključivanje dva inostrana recenzenta. Ministarstvo u saradnji sa Privrednom komorom organizuje nacionalno takmičenje za najbolju tehnološku inovaciju, na koje se pozivaju i predstavnici dijaspore da uzmu učešće kao recenzenti i takmičari, da motivišu druge da učestvuju, da pomognu oko nagradnog fonda i organizacije takmičenja. Nagradni fond se kretao od 20 000 do 180 000 dinara.

Posebni podsticaji za transnacionalne preduzetnike nema, ali oni mogu da koriste podsticaje koje država daje domaćim i stranim preduzetnicima. Ministarstvo



finansija i privrede<sup>8</sup> u 2013. godini realizuje sledeće programe: 1) Program podrške malim preduzećima i preduzetnicima za nabavku opreme (100 mil RSD), 2) Program podrške inovativnim brzorastućim MSP (40 mil RSD), 3) Program standardizovanog seta usluga za MSPP (50 mil RSD) i 4) Program subvencionisnih kredita za likvidnost i obrtna sredstva (600 mil RSD). Značajan broj programa realizuje se preko mreže institucija za podršku: Fond za razvoj (preko koga se realizuju povoljne kreditne linije za mala i srednja preduzeća i preduzetnike), Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI) preko koje se obezbeđuju kreditiranja izvoza, osiguranja izvoza i otkup potraživanja za MSP; Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije (SIEPA), Nacionalna agencija za regionalni razvoj sa mrežom regionalnih razvojnih agencija (sopstveni programi i programi Ministarstva za regionalni razvoj i lokalnu samoupravu), Nacionalna služba zapošljavanja. Mala i srednja preduzeća podršku mogu da dobiju i kroz projekat „Integrirana podrška inovacijama“, kojim se realizuje iz sredstava EU.

SIEPA sa jedne strane pomaže srpskim preduzećima da izvezu svoje proizvode i usluge i postanu konkurentniji na stranim tržištima, a sa druge promoviše mogućnosti za ulaganja i pruža pomoć stranim investitorima da započnu poslovanje u Srbiji. SIEPA daje i finansijsku podršku investitorima. Objavila je 16 poziva, u okviru kojih je dodeljeno 252 miliona evra za otvaranje 40 046 radnih mesta u Srbiji. Bespovratna finansijska sredstva se mogu dodeliti domaćim ili međunarodnim kompanijama za finansiranje investicionih projekata u proizvodnom sektoru, sektoru usluga koje mogu biti predmet međunarodne trgovine i za strateške projekte iz oblasti turizma. Za direktna ulaganja daje se 4 000-10 000 evra po otvaranju novog radnog mesta u roku od tri godine od dana zaključenja ugovora o dodeli sredstava. U proizvodnom sektoru uslov je da se otvori 50 radnih mesta i uloži od 0,5 do 1 milion evra, zavisno od mesta ulaganja. U sektoru usluga potrebno je otvoriti 10 radnih mesta i uložiti 0,5 milion evra. U oblasti turizma – 50 radnih mesta i 5 milion evra ulaganja. Za projekte od posebnog značaja (200 miliona evra, 1 000 radnih mesta u roku od 10 godina od zaključenja ugovora o dodeli sredstava), velike (50 miliona evra, 300 radnih mesta) i srednje investicione projekte (50 miliona evra, 150 radnih mesta) bespovratna sredstva se dodeljuju u iznosu od 17%, 17-20% i 10% ukupne vrednosti investicije.

Ministarstvo za rad, zapošljavanje i socijalnu politiku kroz mere aktivne politike zapošljavanja, kao što je to nekad bio program zapošljavanja pripravnika „Prva šansa“, a sada stručna praksa, omogućuje poslodavcima zapošljavanje mladih u periodu od godinu dana u kojem su im troškovi za plate pokriveni preko Nacionalne službe za zapošljavanje. Program „Prva šansa“ je podrazumevao stručnu praksu u trajanju od tri meseca

---

8 Preuzeto iz prezentacije „Migracije i preduzetništvo: Predstavljanje i analiza javnih politika“ Nine Samardžić, pomoćnice ministra u Sektoru za razvoj preduzetništva i konkurentnost, Ministarstvo finansija i privrede, Vlada Republike Srbije, na konferenciji Migracije i preduzetništvo kao resursi razvoja, 14.06.2013, u Beogradu.

i zasnivanje radnog odnosa u svojstvu pripravnika u trajanju od narednih 12 meseci. Stručna praksa nudi iste mogućnosti, ali bez zasnivanja radnog odnosa. Od 2009. godine<sup>9</sup>, kada je program „Prva šansa“ počeo, u njemu je učestvovalo oko 45 000 mladih, a 80% njih ostalo je da radi u firmama u kojima su stekli svoje prvo radno iskustvo. Nacionalna služba za zapošljavanje daje subvencije za samozapošljavanje, subvencije za otvaranje novih radnih mesta, a pruža i različite obuke za potencijalne preduzetnike.

Nacionalna agencija za regionalni razvoj kroz svoj drugi pravac delovanja (ima ih tri) pruža različite vidove neposredne i posredne podrške privrednim subjektima, pre svega malim i srednjih preduzećima i preduzetnicima, od praktične podrške za osnivanje preduzeća do finansijske podrške.

Fond za inovacione delatnosti osnovan je Zakonom o inovacionoj delatnosti sa ciljem podsticanja i finansiranja inovativnosti u prioritetnim oblastima nauke i tehnologije. Podržava privatne, mikro i male kompanije kroz dva programa: *Program ranog razvoja* i *Program sufinansiranja inovacija*. Program ranog razvoja podstiče stvaranje inovativnih kompanija podržavajući *start-up* ili *spin-off* kompanije sa grantom do 80 000 evra za period do 12 meseci (do 85% ukupnog odobrenog budžeta projekta). *Program sufinansiranja inovacija* podstiče komercijalizaciju istraživanja i razvoja, dalji razvoj inovativnih kompanija i njihovu pripreme za nove investicione prilike, kao i saradnju sa međunarodnim kompanijama i organizacijama. Daje se grant do 300 000 evra za projekat do 24 meseci (do 70% ukupnog odobrenog budžeta projekta, uslovni grant uz određeni procenat prihoda od prodaje). Projekat podrške inovacijama u Srbiji u vrednosti od € 8,4 miliona finansira se kroz pretpristupne fondove Evropske unije (IPA) za Srbiju za 2011. godinu i sprovodi se u saradnji sa Svetskom bankom.

U civilnom društvu postoji podrška Asocijacije malih i srednjih preduzeća i preduzetnika Srbije (APPS)<sup>10</sup> i Mreže poslovnih anđela Srbije<sup>11</sup>. APPS je udruženje poslodavaca svih delatnosti na teritoriji Republike Srbije. Okuplja 141 000 pravnih subjekata i zanatskih radnji (koje zapošljavaju 231 000 radnika) organizovanih u 68 strukovnih i lokalnih udruženja. Žele da podstaknu socijalni dijalog sindikata i preduzetnika koji treba da doprinese stvaranju povoljnih uslova za poslovanje i otvaranje novih radnih mesta, kao i smanjenju „sive“ ekonomije. Mreža poslovnih anđela Srbije je organizacija koju čine fizička ili pravna lica koja ulažu kapital, znanje i poslovne kontakte u razvoj poslovnih ideja, najčešće sa potencijalom za brz rast.

Podršku malim i srednjim preduzećima pružaju i poslovni inkubatori, pokrivajući deo troškova (iznajmljivanje kancelarijskog i istraživačkog prostora, tehnološke i teleko-

9 Umesto „Prve šanse“ – stručna praksa, Tanjug, 09.03.2013, pristupljeno 15.05.2013, [http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2013&mm=03&dd=09&nav\\_id=693721](http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2013&mm=03&dd=09&nav_id=693721)

10 <http://www.poslodavci-apps.org/>, pristupljeno 15.05.2013.

11 <http://www.sban.eu/>, pristupljeno 15.05.2013.

munikacione infrastrukture), dajući administrativnu podršku (pravna regulativa, knjigovodstvo) i poslovno savetovanje (biznis plan, menadžment, marketing). Jedan od dobrih primera takve prakse jeste Poslovno-tehnološki inkubator tehničkih fakulteta u Beogradu. Uspostavljen je u partnerstvu četiri tehnička fakulteta Univerziteta u Beogradu (Građevinski, Mašinski, Elektrotehnički i Tehnološko-metalurški), opštine Palilula i Inicijative za demokratsku tranziciju, i podržan je od Organizacije za evropsku bezbednost i saradnju (OEBS). Inkubator je osnovan upravo na fakultetima sa kojih najviše potencijalnih stručnjaka odlazi u inostranstvo, ali i na mestu iz kojeg izlaze obrazovani i kreativni mladi ljudi puni entuzijazma, tako da njihov spoj daje odlične rezultate. U okviru ovog inkubatora poslovali su i predstavnici dijaspore, od kojih su mnogi dobili nagrade za svoje poslovanje, a 15 njih su se vratili u Srbiju. Uspešni primer jeste Sava Marinković, koji je završio Elektrotehnički fakultet i magistrirao biznis na Harvardu. Živeo je u Čikagu, Italiji i Francuskoj, a uz podršku inkubatora osnovao je 2007. godine firmu "TeleSkin" koja proizvodi uređaj i softver za rano otkrivanje melanoma kože. Firma je izvozna i zapošljava 20 osoba.

Podršku malim i srednjim preduzećima pružaju i naučno-tehnološki parkovi koji obezbeđuju infrastrukturu i usluge za pomoć inovativnim preduzećima u ostvarivanju poslovnih uspeha na tržištu, posebno u oblasti visokih tehnologija. Osnivaju se u Beogradu (Zvezdara, Institut „Mihajlo Pupin“, Zemun), Novom Sadu, Nišu, Leskovcu i Kragujevcu.

Postoje i naponi samih migranata, dok su u inostranstvu ili po povratku, da povežu zemlju destinacije i zemlju porekla i olakšaju poslovnu saradnju i protok znanja. Jedan od primera u inostranstvu jeste *Srpski City Club*<sup>12</sup>. To je udruženje sa sedištem u Londonu koje je okupilo 1 500 članova – srpskih profesionalaca u Velikoj Britaniji, u cilju razmene profesionalnih, poslovnih i društvenih informacija; pružanja podrške integraciji novim građanima Srbije koji dolaze u Veliku Britaniju i prenošenja znanja i iskustva u Srbiju, što doprinosi jačanju evropskog identiteta Srbije i njene uloge na Balkanu. U Srbiji takođe ima primera dobre prakse. Neformalno udruženje povratnika *Repats*<sup>13</sup> je okupilo 629 članova i predstavlja mrežu podrške reintegraciji u Srbiju, kroz neformalna okupljanja, ali i razmenu informacija uključujući i poslovnih informacija. Pokret *iSrbija*<sup>14</sup> su osmislili mladi visokokvalifikovani povratnici sa ciljem da pomognu „mladima da prihvate i prilagode se novim poslovnim zahtevima i uslovima tržišta“. Jedan od njihovih projekata jeste i obezbeđivanje mladima virtualne mentorske podrške stručnjaka iz dijaspore. Interesantna je i inicijativa *Back2Serbia*<sup>15</sup> koja organizuje sajam zapošljavanja za naše građane u inostranstvu i povratnike iz inostranstva.

---

12 <http://www.serbiancityclub.org/> , pristupljeno 15.05.2013.

13 <http://www.facebook.com/groups/233323559417/> , pristupljeno 15.05.2013.

14 <http://www.isrbia.rs/> , pristupljeno 15.05.2013.

15 <http://www.back2serbia.com/> , pristupljeno 15.05.2013.

## Karakteristike transnacionalnih preduzetnika i preduzeća

Socio-demografska obeležja transnacionalnih preduzetnika koji su učestvovali u istraživanju pokazuju da se radi o heterogenoj grupi, što je nalaz i drugih istraživanja u svetu (Terjesen, Elam 2009, Portes, Haller, Guarnizo 2002). Prema starosti, najveći broj ispitanih preduzetnika nalazi se u rasponu od 31 do 41 (39%) i od 42 do 52 godine života (37%) – ukupno 76%, zatim 15% u rasponu od 20 do 30 godina i 9% su u rasponu od 53 do 63 godina. Anketu su u većem procentu ispunili muškarci (63%), ali ima i žena (37%). Međutim, mi smo intervjuisali samo dve žene, a 13 muškaraca. U odnosu na bračni status, od 15 intervjuisanih preduzetnika, četiri preduzetnika nisu u braku, 8 su u braku i dvoje su razvedeni. Tri preduzetnika imaju jedno dete, šest imaju dvoje dece i jedan ima troje. Uglavnom su visokog obrazovanja, ali ima ih i sa srednjoškolskim obrazovanjem. Različitih su struka – od građevinske i ugostiteljske, preko inženjerskih, programerskih, ekonomskih i menadžerskih, do umetničkih i zdravstvenih.

Anketirani preduzetnici koji su u Srbiji (28 osoba ili 60%) uglavnom žive u Beogradu – njih 24 (86%). Malo je preduzetnika iz drugih gradova Srbije učestvovalo u anketi (4 osoba ili 14%): po jedan iz Aranđelovca, Čačka, Kragujevca, i Novog Sada (u intervju i iz Kraljeva, Valjeva i Užica). Preduzetnici koji se još uvek nalaze u inostranstvu (19 osoba ili 40%) žive u Velikoj Britaniji (6 osoba), Australiji (3), Indiji (2), i po jedan u SAD, Austriji, Švajcarskoj, Italiji, Kipru, Francuskoj, Norveškoj i Mađarskoj.

Anketirani preduzetnici su odlazili u inostranstvo u periodu 1989-1999. njih 43% i u periodu 2000-2010. je otišlo 37%. Zemlje destinacije anketiranih preduzetnika su: Velika Britanija (16 osoba), SAD (10), Australija (5), Francuska (5), Nemačka (5), Austrija (3), Švajcarska (3), Grčka (3), zemlje Skandinavije (3), Indija (3), Italija (2), Kipar (2), Kazahstan (2), i po jedna osoba u Belgiji, Luksemburgu, Hrvatskoj, Mađarskoj, Češkoj, Estoniji, Španiji, Turskoj, Iraku. Sedamnaest osoba (37%) je menjalo zemlju destinacije, neki i više zemalja. Najveći procenat anketiranih preduzetnika-povratnika (28 osoba) se vratio posle 2005. godine – dvanaest osoba (43%), a u periodu 2000-2005. vratilo se 7 osoba ili 25%. Četrdeset i jedan anketirani (87%) ima srpsko državljanstvo, devetnaest (41%) ima i/ili državljanstvo strane zemlje – Velike Britanije (6 osoba), Australije (5), SAD (3), Kanade (3), Austrije (1), Nemačke (1), Italije (1) i Hrvatske (1). Osmo preduzetnika (17%) nema srpsko državljanstvo.

Transnacionalna preduzeća su heterogena, baš kao i transnacionalni preduzetnici. U odnosu na delatnost (Tabela 1), najveći broj anketiranih preduzetnika pokrenuo je preduzeće u oblasti informacione i komunikacione tehnologije (25%), zatim u trgovini (11%), finansijskim delatnostima (11%), građevinarstvu (8%) i obrazovanju (6%), ali i u drugim delatnostima: rudarstva i prerada građevinskog materijala, prerađivačka industrija, snabdevanje električnom energijom, gasom, vodom; poslovanje nekretninama,

zakup i iznajmljivanje; zdravstvena i socijalna zaštita; ostale društvene i lične uslužne delatnosti. 57% anketiranih preduzetnika se bavilo i drugim delatnostima uz navedenu. U proces intervjuisanja bili su uključeni i preduzetnici koji se bave, uz navedene delatnosti, i drugim delatnostima npr. poljoprivredom, proizvodnjom malih aviona, dizajnom nameštaja, izradom i prodajom umetničkih predmeta. U oblasti trgovine intervjuisani su preduzetnici koji trguju naftnim derivatima i kućnim aparatima.

TABELA 1: DELATNOSTI TRANSNACIONALNIH PREDUZEĆA

DELATNOSTI	BROJ I PROCENAT TRANSNACIONALNIH PREDUZEĆA
Informacione i komunikacione tehnologije	12 (25%)
Trgovina na veliko i malo	5 (11%)
Finansijske delatnosti i delatnost osiguranja	5 (11%)
Građevinarstvo	4 (8%)
Obrazovanje	3 (6%)
Rudarstvo i prerada građevinskog materijala	2 (4%)
Prerađivačka industrija	2 (4%)
Snabdevanje električnom energijom, gasom, vodom	2 (4%)
Poslovanje nekretninama, zakup i iznajmljivanje	1 (2%)
Zdravstvena i socijalna zaštita	1 (2%)
Ostale društvene i lične uslužne delatnosti	1 (2%)
Usluge smeštaja i ishrane	—
Saobraćaj i skladištenje	—
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	—
Drugo, šta?: Ljudski resursi, produkt dizajn, NVO, dizajn i razvoj sajta, izdavaštvo, mediji; savetovanje, istraživanje i obuka, 3D arhitektonska vizualizacija (2)	9 (19%)
<b>Ukupno:</b>	<b>47</b>

Informacione i komunikacione tehnologije kao delatnost su sve interesantnije za poslovanje i za kratko vreme su postale jedan od važnih pokretača ekonomskog napretka u svetu. Ujedinjene nacije<sup>16</sup>, su prošle godine definisale razvoj informacionih i komunikacionih tehnologija – pristup internetu i novim znanjima i tehnologijama kao jedan od osam razvojnih ciljeva za unapređenje standarda i života svih ljudi na planeti u novom milenijumu. Primer dobrog razvoja sektora informaciono komunikacionih tehnologija jeste Indija koja je vodeća u ovoj oblasti, potom slede Irska, Kina, Brazil, a od zemalja iz našeg okruženja Rumunija. Pomenute zemlje su svoj potencijal usmerile na razvoj informaciono-komunikacionih tehnologija kao posebne privredne grane.

16 <http://www.amfiteatar.org/content/view/140/46/lang,en/>, pristupljeno 15.05.2013.

Prema izveštajima SIEPA-e, ovaj sektor se brzo razvija u Republici Srbiji i izvozi se čak 95% proizvoda, dok je radna snaga posebno tražena za ovaj posao. Izrađena je i *Strategija razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine*<sup>17</sup>, u kojoj su definisani izazovi razvoja savremenog srpskog informacionog društva. Posao u Srbiji ne donosi prihode za IT stručnjake zbog malog tržišta, te je većina okrenuta ka inostranstvu. Kada je u pitanju poslovanje u inostranstvu, saradnja se ostvaruje sa velikim brojem zemalja, pre svega sa zemljama u regionu. Postoje kvalitetni kadrovski resursi, visok tehnološki nivo koji ne zaostaje za svetskim, visok stepen znanja i veština korišćenja informacionih i komunikacionih tehnologija kao i sama činjenica da su kadrovi u Srbiji kreativni, fleksibilni i vrlo prijemčivi za savremene trendove u informacionim tehnologijama.

U Srbiji je usvojen čitav niz propisa kojima se uređuju pojedini aspekti informacione i komunikacione tehnologije: *Zakon o telekomunikacijama* (Sl. glasnik RS, br. 44/03), *Zakon o autorskim i srodnim pravima* (Sl. glasnik RS, br. 104/09, 99/11 i 1197/12), *Zakon o elektronskom dokumentu* (Sl. glasnik RS, br. 51/09), *Zakon o elektronskoj trgovini* (Sl. glasnik RS, br.41/09), *Pravilnik o uslovima za pružanje Internet usluga i ostalih usluga prenosa podataka* (Sl. glasnik RS, br. 38/11 i 44/11-ispr), *Pravilnik o uslovima za pružanje usluga prenosa govora korišćenjem Interneta* (Sl. glasnik RS, br. 46/06 i 111/09) i mnogi drugi.

S obzirom na veličinu, radi se o malim preduzećima, koja zapošljavaju od jedne do 25 osoba. Preduzeća su osnivana u periodu od 1986. do 2012. godine, najviše u periodu 2007-2012 – 60%. 44% preduzeća ima sedište u inostranstvu – u Australiji (3), USA (2), UK (2), Kanadi, Indiji, Mađarskoj, Švajcarskoj i na Kipru. Društvo sa ograničenom odgovornošću je najčešća pravna forma u kojoj se osnivaju, bez obzira na veličinu (68%). Određeni broj preduzetnika je označio da su u pitanju preduzeća koja su u porodičnom vlasništvu – 16% porodično vlasništvo, 8% preduzeća su u procesu osnivanja, dok je 8% ispitanika navelo „nešto drugo“ – agencija i nevladina organizacija.

Iako Zakon o privrednim društvima, ne poznaje pojam preduzeća, u skladu sa odredbama Zakona o računovodstvu i reviziji vrši se klasifikacija privrednih društava na mala, srednja i velika preduzeća u zavisnosti od 3 osnovna kriterijuma: broja zaposlenih, godišnjeg prihoda i vrednosti imovine utvrđene na dan sastavljanja finansijskih izveštaja u poslovnoj godini.

17 [http://www.paragraf.rs/propisi/strategija\\_razvoja\\_informacionog\\_drustva\\_u\\_republici\\_srbiji.html](http://www.paragraf.rs/propisi/strategija_razvoja_informacionog_drustva_u_republici_srbiji.html), pristupljeno 15.05.2013.

Prema kriterijumu za razvrstavanje preduzeća po veličini, klasifikacija Agencija za privredne registre:

- Mala preduzeća su preduzeća koja imaju do 50 zaposlenih (s tim što preduzeća sa 0-9 zaposlenih spadaju u mikro preduzeća, a u ovim okvirima su i transnacionalni preduzetnici). Mala preduzeća imaju godišnji prihod do 2.5 miliona evra i prosečna vrednost imovine je do 1 milion evra;
- Srednja preduzeća imaju od 50 do 250 zaposlenih, godišnji ukupan prihod je od 2,5 do 10 miliona evra, dok se prosečna vrednost imovine kreće od 1 do 5 miliona evra;
- Velika preduzeća imaju od 250 i više zaposlenih, godišnji prihod je iznad 10 miliona evra i prosečna vrednost imovine je iznad 5 miliona evra.

TABELA 2: INICIJALNI IZVOR FINANSIRANJA VLASNIKA TRANSNACIONALNIH PREDUZEĆA ZA POKRETANJE POSLA

INICIJALNI IZVOR FINANSIRANJA	BROJ I PROCENAT ODGOVORA TRANSNACIONALNIH PREDUZETNIKA
Lična ušteđevina	19 (76%)
Pozajmice prijatelja i članova porodice	6 (24%)
Zajednički poduhvat investitora / investicioni fondovi	4 (16%)
<i>Venture capital</i>	2 (8%)
Državni – vladini fondovi, bilo koje vrste	1 (4%)
Bankovni krediti u inostranstvu	1 (4%)
Bankovni krediti u Srbiji	—
Drugo, šta? Pozajmica od kompanije iz inostranstva sa kojom sam partner	1 (4%)

Inicijalni izvor finansiranja za pokretanje posla (Tabela 2) uglavnom je lična ušteđevina (76%), zatim su to pozajmice prijatelja i članova porodice (24%) i zajednički poduhvat investitora (8%). Banke i državni fondovi se retko pojavljuju kao izvori finansiranja. Ovaj nalaz je u skladu i sa drugim istraživanjima. U zemljama Magreba, 68-71% povratnika je koristilo ličnu ušteđevinu za pokretanje poslovanja, a svega 6-10% je koristilo kredite banaka (Cassarino 2008: 16).

TABELA 3: KARAKTERISTIKE ZAPOSLENIH U TRANSNACIONALNIM PREDUZEĆIMA

KARAKTERISTIKE ZAPOSLENIH	BROJ I PROCENAT ODGOVORA TRANSNACIONALNIH PREDUZETNIKA
<b>Pol</b>	
<b>Procenat zaposlenih žena</b>	
0%	6 (24%)
Do 40%	8 (32%)
40-60%	7 (28%)
Preko 60%	4 (16%)
<b>Procenat zaposlenih muškaraca</b>	
0%	3 (12%)
Do 40%	1 (4%)
40-60%	10 (40%)
Preko 60%	11 (44%)
<b>Migraciono iskustvo</b>	
<b>Procenat zaposlenih koji su boravili u inostranstvu duže od godinu dana</b>	
0%	7 (28%)
Do 40%	10 (40%)
40-60%	3 (12%)
Preko 60%	5 (20%)
<b>Procenat stranih državljana</b>	
0%	13 (52%)
Do 40%	6 (24%)
40-60%	1 (4%)
Preko 60%	5 (20%)
<b>Obrazovni status</b>	
<b>Osnovna škola</b>	
0%	22 (88%)
Do 40%	1 (4%)
40-60%	—
Preko 60%	2 (8%)
<b>Srednja stručna sprema</b>	
0%	14 (56%)
Do 40%	7 (28%)
40-60%	1 (4%)
Preko 60%	3 (12%)
<b>Visoka stručna sprema</b>	
0%	8 (32%)



Do 40%	6 (24%)
40-60%	4 (16%)
Preko 60%	7 (28%)
<b>Magisterijum / master</b>	
0%	6 (24%)
Do 40%	8 (32%)
40-60%	3 (12%)
Preko 60%	8 (32%)
<b>Doktorat</b>	
0%	17 (68%)
Do 40%	6 (24%)
40-60%	1 (4%)
Preko 60%	1 (4%)

Socio-demografska obeležja zaposlenih u transnacionalnim preduzećima pokazuje da su zaposleni u većini muškarci – u 44% preduzeća muškaraca ima više od 60%, ali ima i žena. U 44% preduzeća žena ima više od 40%, a u čak 12% preduzeća su zaposlene samo žene. Međutim, u 24% preduzeća su zaposleni samo muškarci. Transnacionalni preduzetnici zapošljavaju i strance (48% preduzeća) i osobe sa migracionim iskustvom (72% preduzeća) zbog znanja stranih jezika, ali i zbog usvojene radne kulture u zemlji destinacije.

„...volim da vidim da taj kandidat zna dobro engleski i da je proveo neko vreme u inostranstvu (npr. da je radio na brodu, preko leta), da zna da se malo profesionalnije odnosi...“ (povratnik iz SAD-a)

Što se tiče obrazovanja, najveći broj anketiranih preduzetnika zapošljava visoko obrazovane – sa fakultetom 68% preduzeća, sa masterom 76% preduzeća, čak i sa doktoratom – 32% preduzeća. Transnacionalni preduzetnici su tokom intervjua govorili koliko je važno povezivanje sa ekspertima u oblastima kojima rade. Eksperti im pomažu u realizaciji ideja ali i u postizanju kredibiliteta. Takođe su ukazivali na važnost profesionalne raznolikosti članova tima i timskog rada. Ovi nalazi ukazuju da ovaj tip preduzeća mogu biti inovativni i doprinositi razvoju privrede kao „preduzeća iz mogućnosti“, za razliku od „preduzeća iz nužnosti“. Primeri takvih preduzeća:

„Naš avion je priznat kao tip, prvi je naš u svetu. On je registrovan u civilnim registrima širom EU, članicama EASA-e. I to je brend. Srpski avion u Evropi. Mi smo to uradili sa šest puta manje para – mojim angažovanjem, iskustvom, upornošću, poznanstvima... juri, profesori, fakulteti, direktorati, inspektori, radnici, mehaničari, danonoćno radeći... a i zahvaljujući već preuzetom znanju i know-how tehnologijom i proizvodom koji je već dokazan da leti i u inostranstvu. Uzeli smo nešto što već funkcioniše, sve uočene nedostatke poboljšali i napravili nov avion koji je apsolutno made in Srbija.“ (povratnik iz Italije)

„Napravili smo mali aparat koji može da pravi dijagnoze melanoma, kožnih tumora, sa vrhunskom tačnošću. Danas lekar gleda okom i može da prognozira sa 65 odsto tačnosti, što je malo bolje nego da baca dinar. Ovo što smo mi napravili je jeftina tehnologija koja može da gleda ispod kože i da proceni sa veoma visokom tačnošću”. O uspešnosti ovog patenta govori i to što je Evropska komisija izabrala našeg sagovornika da ispred Teleskina predstavlja Srbiju na otvaranju Evropske nedelje malih i srednjih preduzeća i na Evropskoj dodeli nagrada preduzeću koja je održana u Briselu 25. maja ove godine. (transnacionalni preduzetnik, SAD<sup>18</sup>)

Transnacionalni preduzetnici poseduju i kulturni kapital, odnosno vrednosti koje su usvojili u zemljama destinacije – preduzetnički duh i proaktivnost, vrednovanje rada, legalizam, značaj kvaliteta, lojalnost prema klijentima, važnost imidža koji obezbeđuje kredibilitet; važnost dugoročnog ulaganja i razmišljanja, bez očekivanja brze zarade; napredovanje na osnovu učinka, i sl.

„Ja najviše volim kada dobijem kupca posle dve godine pregovaranja, jer znam da će sledeći put otići od mene, ako ikada ode, posle te dve godine pregovara sa nekim drugim. Najgori su kupci, ne volim kada dobijem, niti se specijalno radujem kada dobijem kupca preko noći, jer će isto tako otići od tebe preko noći zbog jednog dinara razlike u ceni ili zbog nečeg drugog, a ti ulažeš mnogo više nego što oni direktno vide.“ (povratnik iz SAD)

Značaj transnacionalnih preduzeća i preduzetnika jeste i u tome što imaju razvijene transnacionalne mreže i što uspešno plasiraju proizvode i usluge na međunarodnom tržištu. Strana tržišta uključuju Australiju, Ameriku, Kanadu, evropske zemlje, Aziju, bivše Sovjetsko tržište, zemlje iz regiona Zapadnog Balkana.

Nalazi su pokazali da transnacionalni preduzetnici otvaranjem malih preduzeća u različitim sektorima mogu da doprinesu različitim oblastima razvoja privrede. Ova mala preduzeća imaju prednosti koje se generalno odnose na mala preduzeća – izvor su inovacija, mogu da ostvare fleksibilnost, lakše je upravljanje ljudskim resursima, postoji veći stepen motivisanosti radnika i vlasnika, jer se lakše identifikuju sa preduzećem i stepen kontrole je visok. Specifični značaj transnacionalnih preduzeća jeste što mogu da donesu *know-how* i inovativnost iz inostranstva, kao i radnu kulturu u kojoj se vrednuju rezultati rada, legalizam, strateško razmišljanje i planiranje. Takođe ovi preduzetnici su uspeali da razviju transnacionalne mreže i da kroz njih ostvare plasiranje robe na tržište, reklamiranje i stvaranje imidža, i ostvarivanje kredibiliteta i legitimiteta. To su sve dobre prakse koje naša država može da iskoristi za bolje plasiranje proizvoda i usluga na strano tržište i za unapređenje imidža Srbije, njene privrede i privrednika.

Zato bi mere podsticaja transnacionalnog preduzetništva trebale da postanu sastavni deo migracionih politika, ali bi takođe razvojne politike trebale da uključe

---

18 Preuzet deo iz članka Sava Marinković, *suvlasnik firme Teleskin – Šumadijski japi*, 26. 06. 2010. <http://www.ekapija.com/website/sr/page/325048> , pristupljeno 15.05.2013.

saradnju sa transnacionalnim preduzetnicima i pomoću njihovih resursa i mreža da ostvare određeni privredni ciljevi, kao što su plasman na stranom tržištu i unapređenje imidža. Podsticaj transnacionalnog preduzetništva i saradnja sa transnacionalnim preduzetnicima mogu da podstaknu razvoj ekonomije bazirane na znanju, inovativnosti, jačanje konkurentnosti na globalnom tržištu, razvijanje privrede i promene imidža Srbije. Oni mogu da budu spona koja povezuje migracije i razvoj, te da trenutno prevladavajući odliv mozgova pretvore u priliv i cirkulaciju.

## **Mogućnosti i prepreke za transnacionalno poslovanje u Srbiji**

U pokušaju da razumemo uslove u kojima se odvija transnacionalno preduzetništvo prvo smo krenuli od strukturalnih mogućnosti koje postoje u transnacionalnom prostoru iz perspektive preduzetnika – kroz intervju sa njima. Većina ispitanika istakla je veliku strukturnu prednost u inostranim zemljama kada upoređuje uslove u kojima obavljaju transnacionalno poslovanje – u razvijenim zemljama Zapada i Srbiji. U Srbiji ističu nesigurno i nepredvidljivo društveno-ekonomsko okruženje:

„Kako možeš da planiraš sledeću godinu kada ne znaš da li će ti negativne kursne razlike [u Srbiji] biti 5 000 evra ili 500 000 evra? Kako možeš da planiraš sledeću godinu kada ne znaš da li će ti država nametnuti nove troškove i da li će biti nametnuti greškom. Pre mesec dana, neko nije znao kako da klasifikuje tarifni broj, greška se desila, klasifikovali su masti kao da je lož ulje, kao da je nafta, i akciza je plaćena 64 dinara po kilogramu... Ko će da nama nadoknadi taj trošak?“ (povratnik iz SAD-a)

„Kanada je izuzetno dosadna zemlja. Ako će nešto da se menja, recimo PDV, to se razmatra godinama unapred. Tu nema: „E kriza je, hajde sad da menjamo PDV! Nego razmišljamo da 2017. povećamo PDV za 1% a da smanjimo nešto za 2%.“ Ako se i menja, menja se za malo da ti ne pravi nikakav problem, plus imaš godinu, tri, pet godina upozorenja. Dakle, postoji sistem, plan, ništa se ne radi stihijski. Praktično, postoji jedna politika i plan, a ovi [političari] su samo izvršioци koji se menjaju. Dakle, uređen sistem.“ (povratnik iz Kanade)

Nesigurnost i nepredvidljivost poslovanja u Srbiji, po mišljenju ispitanika, leže u pravno-regulatornom polju. Zakoni se donose ad hoc, bez razumevanja poslovanja na terenu i posledica donesenih zakona po poslovanje. Ne postoji period pripreme i informisanja o zakonskim promenama. Ispitanici ukazuju i na komplikovanu administraciju i teškoće oko dobijanja dozvola za gradnju, duge i skupe carinske procedure i nostrifikacije diplome.

Način poslovanja često uključuje političke veze, korupciju, monopol, rad na crno, rasprostranjeno je i falsifikovanje proizvoda, što sve stvara neloyalnu konkurenciju. Preduzetnici govore o „zemlji dužnika“ u kojoj je nemoguće naplatiti uslugu, te o državi i

velikim firmama kao najvećim generatorima nelikvidnosti. Opšta nelikvidnost u privredi dovela je do produženja perioda naplate potraživanja. Prosečan period naplate potraživanja u Srbiji iznosi 128 dana, što je čak 110 dana duže nego u Nemačkoj, 94 dana duže nego u Hrvatskoj, a 24 dana duže nego u BiH.<sup>19</sup>

„Ono što je tipično za naše društvo [Srbija], što sam uočio, je da je ovo društvo dužnika. Svako ko je dužnik bolje prolazi nego onaj koji na vreme plaća. Zašto? Hajde da vi i ja ne plaćamo Infostan šest godina i hajde da za tih šest godina svakog meseca uložimo te pare na berzu, da zaradimo neke pare.“ (povratnik iz SAD-a)

Usled pogoršane likvidnosti koja je delimično nastala i zbog neredovnog izmirivanja novčanih obaveza, odnosno odlaganja izmirivanja novčanih obaveza, između svih subjekata u privrednom sektoru, pristupilo se zakonskom regulisanju ove oblasti i usvojen je *Zakon o rokovima izvršenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama* (Sl. glasnik RS, br. 119/12) koji je u primeni od 31. marta 2013.

Zakon propisuje da se ugovorom između privrednih subjekata, kao i između javnog sektora i privrednih subjekata ne može predvideti rok za izmirivanje obaveza koji je duži od 60 dana, izuzev u situaciji ukoliko je javni sektor u ugovornom odnosu sa privrednim subjektom dužnik, rok ne može da bude duži od 45 dana. Pod određenim uslovima, zakonom su predviđeni i izuzeci od navedenih striktnih rokova (isplata u ratama za isporučenu robu, odnosno pružene usluge, poslovanje u privredi i dr.).

Čak i saveti pravnih tela npr. knjigovodstvenih agencija, kreću se u tom smeru – da se firma ne prijavi, da se ne uđe u sistem poreza na dodatu vrednost (PDV), da se ne prijavi bonus kojim se žele nagraditi radnici i sl. Poslovanje otežavaju postojeći ugovori o radu koji podrazumevaju visoke doprinose i mala prava poslodavaca. Država nedovoljno podstiče preduzetništvo, pogotovo mala i srednja preduzeća.

U *Strategiji razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period 2008-2013.* navodi se da je najvažnije načelo koga se treba dosledno pridržavati tokom postupka izrade i primene pravnih propisa jeste – „Mala i srednja preduzeća (MSP) na prvom mestu“ (engl. *Think Small First, A "Small Business Act" for Europe*, jun 2008. godine). Pod ovim načelom podrazumeva se da zakonodavac u postupku izrade propisa, mora prethodno analizirati njihova dejstva na MSP i pratiti promene nastale primenom propisa. Pri definisanju instrumenata sprovođenja politike potrebno je posebno voditi računa o troškovima za MSP, koji mogu nastati njihovom primenom. Takođe, celishodno je ustanoviti određeni prelazni period u kome će mikro i mala preduzeća prilagoditi svoje poslovanje novim propisima.

<sup>19</sup> Tekuća ekonomska kretanja u Srbiji, Srpski Ekonomski Forum, dostupno na: <http://www.sef.rs/makroekonomija/tekuca-ekonomska-kretanja-srbiji.html>, pristupljeno 23.05.2013.

U Srbiji se često smatra da, od brojnih faktora koji utiču na poslovanje malih i srednjih preduzeća, neadekvatna poreska politika predstavlja ključnu barijeru razvoju sektora MSP, koja za posledicu ima nepovoljniji poreski tretman malih i srednjih preduzeća u odnosu na velika preduzeća (Bliže: Unapređenje performansi malih i srednjih preduzeća u Srbiji reformom sistema oporezivanja, Evropski pokret, 2013). Osnovne poreske stope (na dohodak građana, na dobit preduzeća, na imovinu, na dodatu vrednost, stope doprinosa za obavezno socijalno osiguranje i dr.) u Srbiji su uniformne za sve poreske obveznike, bez obzira na njihovu veličinu ili neke druge karakteristike.

Osim toga, u domenu poreza na dobit preduzeća, investicioni poreski kredit, kao najznačajniji oblik poreskih olakšica, pristrasan je u korist malih preduzeća, jer za njih poreski kredit iznosi 40% od izvršenog ulaganja, a za srednja i velika preduzeća 20% od tog ulaganja. Stoga se može zaključiti da je, normativno posmatrano, poreski sistem Srbije u najvećoj meri neutralan, ili čak blago na strani malih preduzeća. Međutim, od 2009, kada je zbog ekonomske krize došlo do pada javnih prihoda, veliki broj lokalnih samouprava u Srbiji je pribegao uvođenju i/ili povećanju različitih fiskalnih i parafiskalnih dažbina (razne takse i naknade). NALED je identifikovano 370 neporeskih davanja koje plaća privreda, dok u Hrvatskoj ima 245 neporeznih prihoda. Među 370 neporeskih nameta, identifikovali su „najmanje 179 parafiskalnih nameta pod kojima podrazumevamo sve one forme, bez obzira na njihov naziv, koje u određenoj meri finansijski i/ili administrativno opterećuju privredne subjekte, a za koje oni ne dobijaju nikakvo pravo, uslugu ili dobro, ili dobijaju neko pravo, uslugu ili dobro, ali čija je objektivna vrednost (odnosno trošak javnog tela koji pruža tu uslugu) značajno manja od iznosa plaćanja po tom osnovu. Ostalih 191 naknada predstavlja kombinaciju različitih davanja – od onih za koje smatramo da su apsolutno legitimna, kao što su naknade za korišćenje javnih površina (npr. naknada za korišćenje obale u poslovne svrhe) do mnoštva naknada za upise u razne registre kod kojih je često problematičan ne samo iznos naknade, već i sama potreba za postojanjem registra.” (Mostovi i ćuprije – sistem neporeskih i parafiskalnih formi u Srbiji, NALED, 2012. str. 12). U pitanju su dažbine koje nisu direktno u vezi sa ekonomskom snagom obveznika i često stvaraju nesrazмерно veliko poresko opterećenje za MSP, te posredno predstavljaju značajnu prepreku za opstanak i rast MSP.

Međunarodne firme – banke i osiguravajuća društva takođe otežavaju poslovanje transnacionalnih preduzetnika jer u Srbiji ostvaruju profite koje ne bi mogle da ostvare u svojim zemljama. Pored ovakve društvene i poslovne atmosfere, ukazali su na malo tržište i platežnu moć građana u Srbiji. Prisutan je i nedostatak određenih kadrova. Spomenut je nedostatak mladih motivisanih i pouzdanih kadrova i kadrova u oblasti marketinga nasuprot dobro razvijenim tehničkim kadrovima. Ovakva poslovna klima

usko je povezana sa generalnim negativnim stavom o preduzetništvu i nedostatkom preduzetničkog duha u Srbiji.

„Jedan od osnovnih problema je taj što je poslovni čovek i biznismen u Srbiji viđen kao mafijaš. U Nemačkoj, u svetu, direktor, vlasnik fabrike, poslodavac je gospodin čovek koji je sposoban da obezbedi posao za više ljudi...Svi, slovima svi, su rekli da sam lud, niko nije verovao da ja to mogu da uspem...“ (povratnik iz Italije)

Međutim, koliko god da je ova slika poslovanja u Srbiji negativna, ona ima i pozitivnu stranu. U Srbiji takođe postoje i mogućnosti. Prvenstveno, poslovanje iz Srbije omogućuje konkurentnost u kvalitetu i cenama. Osnivanje firmi u Srbiji je jednostavno, a zahteva manje sredstava, kao i samo poslovanje, nego u zapadnim zemljama.

Osnivanje, organizacija i registracija privrednih društava i ostalih oblika organizovanja uređeni su *Zakonom o privrednim društvima* (Sl. glasnik RS, br. 36/11 i 99/11), *Zakonom o postupku registracije u Agenciji za privredne registre* (Sl. glasnik RS, br. 99/11), *Pravilnikom o sadržini registra privrednih subjekata i dokumentaciji potrebnoj za registraciju* (Sl. glasnik RS, br. 6/12) i *Odlukom o naknadama za poslove registracije i druge usluge koje pruža Agencija za privredne registre* (Sl. glasnik RS, br. 5/12). Odredbe Zakona o privrednim društvima primenjuju se i na oblike obavljanja privrednih delatnosti koji su osnovani i posluju u skladu s posebnim zakonima. Otpočinjanje poslovne aktivnosti privrednog društva u Srbiji zahteva: registraciju u Agenciji za privredne registre, jedinstvenu prijavu zaposlenih na obavezno socijalno osiguranje i otvaranje računa kod poslovne banke\*. Kada je u pitanju vreme potrebno da se izvrši registracija, rok od 30 dana predstavljao je problem, naročito ako su u pitanju osobe koje ne žive u Srbiji. Usvojenim izmenama, u roku od 5 dana, Agencija za privredne registre donosi rešenje o registraciji privrednog subjekta, zajedno sa matičnim i poreskim identifikacionim brojem (PIB), prijavom Fondu penzijskog i invalidskog osiguranja, potvrdom i registarskim brojem obveznika plaćanja doprinosa Republičkom zavodu za zdravstveno osiguranje.

Ukoliko ne osnuju pravno lice u Republici Srbiji, odlučuju se ili za mogućnost osnivanja ogranka (ili predstavništva) sa određenim ovlašćenjima u pravnom prometu, odnosno samo plasiraju robu/usluge na teritoriji RS u okviru delatnosti pravnog lica koje ima sedište u inostranstvu. Otvaranje i rad predstavništva stranog lica regulisan je Uredbom o registraciji predstavništava stranih lica u registar privrednih subjekata koji takođe vodi Agencija za privredne registre (Sl. glasnik RS, br. 114/05.).

Strani ulagač u pogledu svog uloga uživa jednak položaj, prava i obaveze kao i domaća fizička i pravna lica, ukoliko Zakonom o stranim ulaganjima nije drugačije predviđeno. Garantuje se sloboda stranog ulaganja, nacionalni tretman, pravna sigurnost, konverzija i sloboda plaćanja, pravo na vođenje poslovnih knjiga u skladu sa međunarodno prihvaćenim računovodstvenim i revizorskim standardima, pravo na transfer dobiti i imovine. Strani ulagač uživa punu pravnu sigurnost i pravnu zaštitu u pogledu prava stečenih ulaganjem, koja ne mogu biti sužena naknadnom izmenom zakona i drugih propisa. Strana pravna i fizička lica mogu osnivati privredna društva, u skladu sa koji uređuje osnivanje privrednih društava i zakonom kojim se uređuju strana ulaganja.

\* Na veb stranici Agencije za privredne registre (<http://www.apr.gov.rs/>) mogu se naći sve potrebne informacije u vezi sa postupkom osnivanja privrednih društava. Dodatno, Privredna komora Srbije izradila je „Vodič za osnivanje firmi“, koji sadrži pregled zakonskog okvira, potrebnih sektorskih dozvola i postupka.

Postoji obrazovana radna snaga u određenim oblastima (npr. IT sektoru, poljoprivredi), koja se manje plaća nego u zapadnim zemljama. Postoji mogućnost poslovanja sa inostranstvom, a pogotovo su otvoreni putevi prema dva velika tržišta – Rusiji i Kini. Ima prirodnih bogatstava pogodnih za razvoj poljoprivrede i turizma. Nedostatak pravila doveo je i do toga da nije definisan udeo u tržištu (market share). Spomenuti su i podsticaji države za poslovanje – zapošljavanje pripravnika kroz program „Prva šansa“ i podsticaji Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije (SIEPA), kao i podrška poslovnih inkubatora.

Neke od prednosti poslovanja u Srbiji koje navodi Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije (SIEPA)\*:

1. Poreski sistem u zemlji karakterišu niske poreske stope. Porez na dobit je jedan od najpovoljnijih u Evropi, a porez na dodatu vrednost i porez na zarade iznose manje nego u većini država Centralne i Istočne Evrope. Dodatno, preduzeća su izuzeta od poreza na dobit preduzeća za period od 10 godina, počev od prve godine u kojoj se prijavljuju oporezive dobiti ukoliko investiraju u osnovna sredstva u iznosu koji prelazi oko 8 miliona evra, a ako tokom investicionog perioda zaposle najmanje 100 novih radnika. Iznos poreza koji se plaća se može smanjiti za 20% ili 80% od iznosa uloženog u osnovna sredstva za odgovarajući poreski period. Ovo smanjenje ne može biti veće od 50% od ukupne poreske obaveze za jednu godinu. Ako se ne koristi u potpunosti u toku jedne godine, ovaj poreski kredit može se preneti na maksimum 10 godina.

2. Komunalni troškovi, troškovi poslovanja u Srbiji su među najnižim u Evropi. Cene struje, gasa, i ostalih goriva, poštanskih usluga, fiksne telefonije i održavanje motornih vozila su najniže u odnosu na cene u 37 evropskih zemalja.
3. Bescarinski uvoz sirovina, poluproizvoda, mašina i opreme. Strani ulagači mogu uživati u koristi od slobodnog uvoza sirovina i poluproizvoda ukoliko posluju u jednoj od slobodnih zona u Srbiji ili dobijanjem dozvole od carinskih kancelarija za spoljašnju procesnu proizvodnju. U oba slučaja gotovi proizvodi moraju biti 100% namenjeni izvozu. Kada su u pitanju mašine i oprema, oslobođeni su plaćanja carine na uvezenu opremu i mašine koje predstavljaju udeo stranog ulagača u kapital preduzeća u Srbiji.
4. Bescarinski pristup tržištu od jedne milijarde ljudi. Srbija je potpisnica Centralnoevropskog ugovora o slobodnoj trgovini (CEFTA) koji se sastoji od zone slobodne trgovine sa 29 miliona ljudi. Ovaj region je jedan od onih koji imaju najvišu stopu rasta u Evropi. Srbija je jedina zemlja van Zajednice nezavisnih država koja ima ugovor o slobodnoj trgovini sa Rusijom. Sporazumi o slobodnoj trgovini sa Turskom, sa EFTA članicama (Norveškom, Švajcarskom, Islandom, i Lihtenštajnom), Belorusijom, i Kazahstanom predviđaju međusobno ukidanje carina i njihovo nepostojanje u trgovini između zemalja. Uz ovo, izvoz u Evropsku uniju i SAD za većinu proizvoda i usluga je bescarinski. Naposletku, sa populacijom od 7,5 miliona ljudi, tržište Srbije je među najvećim regionu.
5. Intelektualni kapital (kvalifikovana i sposobna radna snaga). Kombinuje značajnu ponudu radne snage, izuzetnu radnu efikasnost, visok kvalitet i niske izdatke. Primanja visoko kvalifikovanog osoblja znatno su niža nego u zapadnoj Evropi. Troškovi neto plate variraju od 350 evra do 850 evra mesečno za kvalifikovani kadar sa profesionalnim iskustvom.
6. Zahvaljujući svom položaju, na geografskoj prekretnici između Zapada i Istoka, Srbija se često posmatra kao kapija Evrope. Dva značajna evropska koridora, reka Dunav i međunarodni put i železnica, presecaju teritoriju Srbije, i pružaju odličnu vezu između zapadne Evrope i Bliskog istoka.

\* Bliže: Doing Buisness in Serbia, SIEPA, 2013. Dostupno na : [http://siepa.gov.rs/sr/files/pdf2010/SIEPA\\_DBIS2013\\_Brochure.pdf](http://siepa.gov.rs/sr/files/pdf2010/SIEPA_DBIS2013_Brochure.pdf), pristupljeno 24. maja 2013.

Mogućnosti i prepreke za transnacionalno poslovanje u Srbiji dalje smo istraživali kroz elektronsku anketu sa transnacionalnim preduzetnicima, pitajući ih o: 1) njihovim razlozima za pokretanje poslovanja u Srbiji, 2) opaženim preprekama za poslovanje u Srbiji i 3) opaženim prednostima poslovanja u Srbiji u odnosu na poslovanje u inostranstvu.



TABELA 4: RAZLOZI VAŽNI ZA POKRETANJE POSLOVANJA U SRBIJI (VLASNICI FIRMI, N=28)

RAZLOZI ZA POKRETANJE POSLOVANJA U SRBIJI	NEVAŽAN	VAŽAN	VRLO VAŽAN	VAŽAN + VRLO VAŽAN
Želja da doprinesem ekonomskom razvoju Srbije	7	7	<b>14</b>	21 (75%)
Porodični razlozi	8	11	9	20 (71%)
Niži troškovi poslovanja u Srbiji	9	10	9	19 (68%)
Dostupnost kvalifikovane radne snage / mogućnost outsourcing-a za strane klijente ili firme u Srbiji	10	8	<b>10</b>	18 (64%)
Kvalitet društvenog života u Srbiji / humanija sredina za porodični život	12	12	4	16 (57%)
Povoljni uslovi poslovanja u Srbiji	13	14	1	15 (54%)
Nostalgija	14	11	3	14 (50%)
Patriotizam	14	8	6	14 (50%)
Manja konkurencija u Srbiji	19	7	2	9 (32%)
Nisam se osećao/la ravnopravnim građaninom/kom u stranoj zemlji	21	2	5	7 (25%)
Dostupnost lokalnog srpskog tržišta / regionalnih tržišta / preferencijalnih tržišta	22	5	1	6 (21%)
Ekonomska kriza u stranoj zemlji	22	3	3	6 (21%)
Podsticaji koje pruža država Srbija	22	5	1	6 (21%)
Nemogućnost ostvarivanja legalnog statusa u stranoj zemlji (npr. isticanje vize)	24	4	/	4 (14%)
Nepovoljni uslovi poslovanja u stranoj zemlji	24	4	/	4 (14%)

Iz Tabele 4 može se videti da je razlog za pokretanje poslovanja u Srbiji kombinacija socijalnih faktora, ali i poslovnih mogućnosti u zemlji, što se pokazalo i u intervjuima sa preduzetnicima:

„Ovaj posao kojim se bavim sada i način na koji se bavim, prvo što meni savršeno odgovara; drugo, sve moje kolege na zapadu mi strašno zavide jer smo svi bili u istim vodama. E sad, odjednom sam se ja izdvojio i više nisam prisutan lično tamo, živim i radim od kuće, imam svoje radno vreme donekle i u velikoj meri mi moje kolege na zapadu zavide što sam uspeo da se vratim kući, što živim sa porodicom a veliki broj njih tamo je odvojen od porodice.“ (povratnik iz SAD-a)

Želja da se doprinese ekonomskom razvoju zemlje i porodični razlozi, kao i kvalitet društvenog života spada u socijalne faktore koji predstavljaju važne faktore privlačenja

(engl. *pull factors*). U poslovne mogućnosti kao faktore privlačenja spadaju niži troškovi poslovanja i dostupnost kvalifikovane radne snage u Srbiji. Ovaj nalaz ukazuje da su ovi preduzetnici pokrenuli poslovanje u Srbiji više zbog faktora privlačenja u Srbiji, nego faktora pritiska (eng. *push factors*) u zemlji destinacije kao što su npr. ekonomska kriza ili nemogućnost ostvarivanja legalnog statusa. To je u skladu sa pretpostavkama i nalazima Kasarina da uspešnost povratka i razvijanje preduzetništva po povratku u zemlju zavisi od voljnosti i pripremljenosti povratnika za povratak i resursa koje je mobilisao (Cassarino 2004, 2008). Preduzetnici koji su učestvovali u našem istraživanju su se vratili ili/i osnovali preduzeća svojom voljom motivisani mogućnostima, a ne pritisnuti teškoćama. Mnogi od njih su započeli i razvili posao u sigurnoj, predvidljivoj i podsticajnoj poslovnoj klimi u zemlji destinacije, a onda su oprezno, sa manje ulaganja i manje zaposlenih započeli sa poslovanjem u Srbiji.

„I uglavnom, od sredine 2007. imamo kancelariju u Beogradu, s tim što smo počeli sa samo dva zaposlena jer nismo znali kako će ići, da li to može da se pokrene i ovde. Nismo se plašili onoga što smo poznavali, ali uvek ima nepoznatih stvari pa se čovek pita, hajde da vidim, neka prođe godinu dana sa nekim simboličnim parama i dva zaposlena da vidimo koja je čitava procedura, šta se dešava na kraju, da li će biti nekog problema. Nisam ni ja bio siguran kako će to uopšte sve da ide.“ (povratnik iz Kanade)

Nalazi istraživanja Vadva i saradnika o povratnicima preduzetnicima u Kini i Indiji iz Sjedinjenih Američkih Država, pokazuju tri osnovna faktora koji su uticali na njihov povratak: poslovne prilike, porodične veze i kvalitet života u zemlji porekla (Wadhwa i sar. 2011).

TABELA 5: TRI NAJVEĆE PREPREKE ZA POSLOVANJE U SRBIJI (SVI, N=47)

VRSTA PREPREKA	PRVA PREPREKA	DRUGA PREPREKA	TREĆA PREPREKA
Korupcija	<b>27%</b>	4%	8%
Komplikovane administrativne procedure	<b>24%</b>	<b>14%</b>	4%
Politička ili ekonomska nesigurnost	9%	8%	<b>19%</b>
Neadekvatna kultura poslovanja	9%	10%	10%
Nelojalna konkurencija (koja radi na crno i smanjuje cenu usluga)	8%	<b>16%</b>	6%
Nedostatak podrške od strane države	5%	2%	10%
Nezreli uslovi tržišta	5%	4%	<b>15%</b>
Nedostatak podrške banaka / nemogućnost pristupa kapitalu	4%	2%	/
Česta promena/nepredvidljivost uslova poslovanja	2%	10%	6%

Nedostatak kvalifikovane / adekvatne radne snage	2%	12%	/
Loša infrastruktura	/	2%	6%
Loše poslovne usluge (banke, računovodstvo, pravni saveti)	/	4%	/
Neadekvatni pravni sistem	/	10%	4%
Drugo, šta?:	5%	2%	6%

U Tabeli 5 može se videti da 50% preduzetnika kao najveću prepreku za poslovanje u Srbiji vidi korupciju ili komplikovane administrativne procedure (uprkos „seči“ para-fiskalnih zakona koja je sprovedena u Srbiji).

U februaru 2009. godine, Vlada Republike Srbije pokrenula je *Sveobuhvatnu reformu propisa (SRP)\** sa ciljem ukidanja ili promene prevaziđenih i neefikasnih propisa i procedura koje sputavaju razvoj domaće ekonomije. Jedinica za sprovođenje SRP je na osnovu predloga koje su dostavili privrednici i građani pripremila i prosledila Vladi veliki broj preporuka.

NALED\*\*, kroz izdanja Siva knjiga i kroz druge projekte kontinuirano prati reformske korake koje sprovode nadležne institucije i ministarstva sa ciljem stvaranja povoljne poslovne klime, pojednostavljenjem i/ili ukidanjem administrativnih procedura koje su posebno značajne za poslovanje malih i srednjih preduzeća. Administrativni problemi privrede sistematizovani su prema institucijama nadležnim za njihovo rešavanje u cilju podsticanja na odgovorno delovanje. Dodatno, analiziraju izveštaje Svetske banke i Svetskog ekonomskog foruma, s ciljem utvrđivanja odgovornosti i doprinosa pojedinačnih ministarstava za rezultate koje je Srbija ostvarila na globalnim listama konkurentnosti.

\* Bliže na: <http://www.srp.gov.rs/srp/K0/Statistika.aspx>, pristupljeno 15.05.2013.

\*\* Bliže na : <http://www.naled-serbia.org/download>, pristupljeno 15.05.2013.

Kao drugu prepreku, uz komplikovane administrativne procedure, vide neloyalnu konkurenciju koja radi na crno i smanjuje cenu usluga. Kao treća prepreka najčešće se navodi politička ili ekonomska nesigurnost i nezreli uslovi tržišta. Ovi nalazi takođe ukazuju na heterogenost preduzetnika koji su učestvovali u istraživanju, jer su njihovi odgovori disperzirani na različite faktore verovatno determinisani različitim delatnostima kojima se bave.

TABELA 6: PREDNOSTI POSLOVANJA U SRBIJI U ODNOSU NA POSLOVANJE U INOSTRANSTVU (SVI, N=47)

USLOVI POSLOVANJA	NIŽI U SRBIJI NEGO U INOS- TRANSTVU	ISTI U SRBIJI I INOSTRAN- STVU	VIŠI U SRBIJI NEGO U INOS- TRANSTVU
Troškovi poslovanja	<b>80,77%</b>	9,61%	9,61%
Raspoloživost materijalnog kapitala za započinjanje posla i tokom poslovanja	<b>73,08%</b>	21,15%	7,69%
Brzina profesionalnog napredovanja	<b>63,46%</b>	26,92%	9,61%
Profesionalno prepoznavanje i priznanje društva	<b>63,46%</b>	28,85%	7,69%
Veličina i snaga zdrave konkurencije	<b>63,46%</b>	30,77%	5,77%
Podrška države	<b>57,69%</b>	34,61%	7,69%
Pristup lokalnim i inostranim tržištima	<b>55,77%</b>	32,69%	11,54%
Raspoloživost kvalifikovane radne snage	40,38%	40,38%	19,23%
Mogućnost ostvarivanja legalnog statusa za sebe i porodicu	36,54%	44,23%	19,23%
Poznavanje kulture, jezika, mentaliteta i običaja lokalnog stanovništva	34,61%	32,69%	32,69%
Kvalitet života i slobodnog vremena	32,69%	26,92%	<b>40,38%</b>
Stepen birokratizovanosti procedura za pokretanje i vođenje posla	26,92%	21,15%	<b>51,92%</b>
Veličina i snaga nelojalne konkurencije	21,15%	28,85%	<b>50,00%</b>
Negativni efekti ekonomske krize	19,23%	<b>59,61%</b>	21,15%
Stepen poznanstava i veza važnih za poslovanje	13,46%	46,15%	<b>46,15%</b>

U skladu sa prethodnim nalazima, prednosti poslovanja u Srbiji u odnosu na inostranstvo (Tabela 6) ogledaju se u nižim troškovima poslovanja i u kvalitetu života i slobodnog vremena. Većina transnacionalnih preduzetnika (60%) smatra da je ekonomska kriza podjednako pogodila Srbiju i strane zemlje. Nažalost, još uvek je mnogo uslova poslovanja koji su u Srbiji lošiji nego u inostranstvu: raspoloživost materijalnog kapitala za započinjanje posla i tokom poslovanja, brzina profesionalnog napredovanja, profesionalno prepoznavanje i priznanje društva, veličina i snaga zdrave konkurencije, podrška države, pristup lokalnim i inostranim tržištima.

Ovakva procena poslovne klime u Srbije je u skladu sa procenom Svetskog ekonomskog foruma (2012), prema kojem se Srbija sa Indeksom globalne konkurentnosti 3,87 na skali od 1 do 7, nalazi na 95. mestu od 144 zemlje.

Najproblematičniji faktori za poslovanje u Srbiji (Global Competitiveness Report 2012-2013, Svetski ekonomski forum):

- Neefikasna državna birokratija 13,1
- Korupcija 12,5
- Pristup finansiranju 11,1
- Devizni propisi 8,5
- Poreske stope 7,5
- Nestabilnost vlade /državni udari 6,4
- Poreski propisi 6,3
- Nezadovoljavajuća infrastruktura 5,9
- Kriminal i krađa 5,6
- Politička nestabilnost 5,4
- Inflacija 5,3
- Loša radna etika domaće radne snage 4,4
- Restriktivna regulativa o radu 3,1
- Neadekvatno obrazovana radna snaga 2,9
- Nedovoljni kapaciteti za inovacije 1,6
- Loše javno zdravlje 0,5

Tokom intervjua, transnacionalni preduzetnici su dali preporuke donosiocima odluka kako da stvore što povoljniju klimu i podstaknu preduzetništvo kod migranata i povratnika u Srbiju. Najveći broj odgovora odnosi se **na potrebu za razvijanjem sigurnijeg i bezbednijeg društva i poslovnog okruženja**: „suzbiti korupciju i nelegalnu konkurenciju“, „rešiti problem bezbednosti (navijači, bahati kriminalci, klinici koji traže reket, itd.)“, „rešiti problem uticaja partije u društvu“, „promene ekonomskih, pravnih i ostalih sistemskih zakona i stvaranje uslova za preduzetništvo“, ali i unaprediti zdravstvo i školstvo budući da se vraćaju sa svojim porodicama. Tu su i preporuke za smanjenje administracije, poreza i doprinosa, i omogućavanje jeftinijih i dostupnijih kredita. Predlažu da se pruži finansijska podrška uspešnim poslovnim poduhvatima (startna ali i dugoročna), poslovnim inkubatorima i za uvođenje standarda kvaliteta. Predlažu automatsko i besplatno priznavanje stranih diploma i smanjenje troškova nabavke dokumenata. Ukazuju na potrebu da se posebno podrže mala preduzeća (umesto „preferencijalnog tretmana koji apriori imaju državna preduzeća i institucije“) i izvoznici. Predlažu da se Srbija ponovo uključi u studiju „Globalni monitoring preduzetništva“, kako bi se mogle prepoznati i pratiti potrebe iz ugla preduzetnika i migranata. Zalažu se za „motivisanje kulture i stvaranje veza između Srbije i celog sveta (ne samo EU, već i Azije, Latino Amerike i Afrike)“.

Druga grupa preporuka se odnosi na **unapređenje informisanja i saradnje sa migrantima i povratnicima**. Predlaže se: otvaranje „Kancelarije za privlačenje migranata u Srbiju“, „transparentno komuniciranje sa emigrantima o jasnim potrebama i uslovima

poslovanja i benefitima koje bi se dobili za prebacivanje posla u Srbiju", veće „angažovanje ambasade (na primer, naša ambasada u Italiji nema informacije o svima nama koji ovde živimo i radimo, ne odgovaraju na pozive/mejlove i čak je nemoguće doći do njih)", organizovanje „konferencija i seminara kako u Srbiji, tako i u inostranstvu". Predlaže se bolje organizovanje preduzetnika: „jačanje esnafskih udruženja i organizacija kroz profesionalno definisanje kriterijuma za njihovo funkcionisanje i stvaranje kvalitetnog-selektivnog odnosa prema zainteresovanim kompanijama za saradnju sa njima", „da postoje udruženje koje bi pomagalo mladim preduzetnicima". Postoje i predlozi za unapređenje dijaloga sa donosiocima odluka:

- „Otvorena vrata" – javni sastanci sa „donosiocima odluka";
- „Prepoznavanje kvaliteta i prednosti znanja i iskustva iz inostranstva kroz poseban status uspešnih i perspektivnih povratnika i angažovanje kao savetnika i konsultanata na višim pozicijama u javnom sektoru. Ne vidim da je moguće napraviti posebne ustupke u privatnom sektoru samo za povratnike. Potrebno je opšte poboljšanje uslova poslovanja, koje će pozitivno uticati na sve preduzetnike, i u čemu povratnici mogu da doprinesu svojim iskustvima (uključiti ih u radne grupe i projekte unapređenja poslovne klime, na svim nivoima u državi)."

U treću grupu preporuka mogu se svrstati **preporuke za razvijanje radne kulture i pozitivne slike o preduzetništvu**. Predlažu formiranje „radnog okruženja u kojem će se znati da samo težak rad donosi novac", ali i „izgraditi svest da je poslovanje u Srbiji nakon dužeg boravka u inostranstvu ipak moguće".

## Zaključci i preporuke

1. Transnacionalni preduzetnici su heterogena grupa koja može doprineti razvoju različitih privrednih grana. Njihov značaj se ogleda u poznavanju globalnih trendova u oblasti u kojoj rade, društvenim mrežama kojima povezuju transnacionalni prostor, otvaranju novih radnih mesta, uspešnom plasiranju proizvoda i usluga na međunarodnom tržištu, često inovativnom pristupu u poslovanju, kao i u kulturi poslovanja koja podrazumeva vrednosti legalizma i meritokratije. **Zato je važno da se transnacionalni preduzetnici podrže kroz migracione i razvojne strategije, ali i da se uključe u razvijanje i realizaciju razvojnih ciljeva.** Na primer, mnogi transnacionalni preduzetnici koji su učestvovali u istraživanju uspešni su u IT sektoru i mogu doprineti razvoju tog sektora koji je određen kao jedan od prioriteta u Srbiji.
2. Postoje migracione i razvojne strategije koje sadrže mere za podsticanje saradnje sa dijasporom, prenos znanja i veština u Srbiju i za njihov privremeni ili trajni povratak. Takođe postoji i dobar koordinacioni mehanizam za upravljanje migraci-

jama. Međutim, koordinacioni mehanizam za sada ima veću ulogu u prikupljanju postojećih podataka o migrantima nego u zajedničkom razvijanju mera usmerenih na njih. Poteškoća postoji u nedostatku operacionalizacije i realizacije mera. **Zato je potrebno da se mere bolje operacionalizuju u saradnji svih ključnih aktera u oblasti migracija i razvoja. Strateški dokument za upravljanje migracijama treba da se razvije kroz strateško planiranje svih aktera uključenih u koordinacioni mehanizam. Važno je da se u koordinacioni mehanizam i njegovo planiranje uključe i sami migranti, predstavnici civilnog društva i akademske zajednice. Migranti – stručnjaci u pojedinim oblastima mogu značajno da doprinesu i procesu izrade razvojnih strategija, odnosno mera koje su u njihovoj oblasti ekspertize, pomažući razumevanje globalnih trendova.**

3. Podaci i istraživanja o migracionim tokovima u i iz Srbije su skromni, a pogotovo o transnacionalnim preduzetnicima. Uspešnost operacionalizacije, a posledično i realizacije mera u strategijama namenjenih njima zavisi od baziranosti mera na podacima i znanju odnosno nalazima istraživanja. **Zato je potrebno podstaći praćenje i istraživanje ovih migracionih tokova, ali i praćenje razvijenosti preduzetništva, uključujući i transnacionalnog kroz učestvovanje i finansiranje Globalnog monitoringa preduzetništva (Global Entrepreneurship Monitor – GEM) i drugih međunarodno rasprostranjenih alata na osnovu kojih se prati stanje u zemlji iz ugla preduzetnika.**
4. Mehanizmi za podsticanje saradnje sa dijasporom, njihovog ulaganja i preduzetništva osnovani su i na nacionalnom i na lokalnom nivou: Kancelarija za saradnju s dijasporom i Srbima u regionu, 16 centara i 12 kancelarija za dijasporu širom Srbije, Centar za dijasporu i Poslovni savet za dijasporu u Privrednoj komori Srbije. Međutim, transnacionalni preduzetnici i dalje ističu kao poteškoću u njihovom poslovanju nedovoljnu informisanost i predlažu „otvaranje Kancelarije za privlačenje migranata u Srbiji“. **Zato je potrebno osnažiti postojeće mehanizme i bolje ih povezati sa postojećim mehanizmima za podsticanje preduzetništva.** U postojećim mehanizmima za podsticanje preduzetništva se transnacionalni preduzetnici ne prepoznaju i ne izdvajaju kao posebna kategorija. **Transnacionalne preduzetnike je potrebno izdvojiti kao posebnu kategoriju kako bi do njih došle informacije i usluge koje su dostupne lokalnim i stranim preduzetnicima i kako bi se identifikovali njihovi specifični potencijali kojima bi mogli da doprinesu unapređenju preduzetništva i privrede u Srbiji. Njihovoj identifikaciji i boljem informisanju trebalo bi da doprinesu i diplomatsko-konzularna predstavništva Srbije u inostranstvu. Posebno je važno informisati ih o prednostima poslovanja, podsticajnim mehanizmima i dobroj praksi u Srbiji.**
5. U razvijanju mera i usluga namenjenih transnacionalnim preduzetnicima treba imati u vidu njihovu heterogenost i različite potrebe. Na primer, u našem istraživanju identifikovani su transnacionalni preduzetnici penzioneri. Mere podrške preduzetništvu starijim osobama nalaze se i u akcionom planu Evropske komisije

Preduzetništvo 2020 (EC 2013). **Potrebno je prepoznati i podržati stariji deo migrantske populacije koji je najviše motivisan da se vrati u zemlju, a ima i ljudske (znanje i iskustvo) i finansijske resurse za širenje i pokretanje poslovanja u Srbiji. Unapređenje usluga za ovu populaciju, pogotovo zdravstvene zaštite, podstakla bi njihov povratak i ulaganje. Takođe treba imati u vidu i različite mere prema različitim delatnostima kojima se bavi transnacionalni preduzetnici. Potrebe za podrškom preduzetnika koji posluju virtualno sigurno su drugačije od onih koji svoje sirovine i proizvode treba da prenesu preko carine.**

6. Transnacionalni preduzetnici koji su učestvovali u istraživanju bili su složni u isticanju potrebe za razvijanjem stabilnog društvenog okruženja i jačanjem institucija, unapređenjem poslovne klime i kulture preduzetništva, kao podsticajnog okruženja za razvoj preduzetništva. Prepreke za preduzetništvo koje su najčešće navodili jesu: nepredvidljivost poslovanja i često menjanje propisa bez uključenosti privrednika i svesnosti posledica po njih, preterana administracija, veliki porezi, nedostatak pristupačnih kredita i finansijske podrške za uvođenje standarda kvaliteta, neloyalna konkurencija onih koji rade „na crno“, nedovoljna informisanost pogotovo o pravno-ekonomskim pitanjima, nemogućnost naplaćivanja usluga i nepostojanje odgovornosti dužnika, partijske veze i korupcija, negativan odnos prema preduzetnicima. Spomenuli su i skupe i/ili komplikovane procedure dobijanja građevinske dozvole i carinske procedure, a ono što samo njih pogađa jeste proces nostrifikacije diplome i veliki troškovi za dokumente (npr. vozačku dozvolu). Na sve ove faktore ukazuju i domaći i strani preduzetnici. **Zato je potrebno realizovati preporuke ključnih aktera u ovoj oblasti. Na primer, Privredna komora je pripremila „Predlog nove ekonomske politike za period 2012-2016. godine“ (2012). Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj (NALED) je dala preporuke u sledećim dokumentima (2012): „Siva knjiga V – Preporuke za uklanjanje administrativnih prepreka za poslovanje u Srbiji 2012/2013“, „Vizija 2016“, Šta treba uraditi za privredu Srbije tokom mandata nove Vlade, „Mostovi i ćuprije – sistem neporeskih i parafiskalnih formi u Republici Srbiji“. Takođe je potrebno podsticati kulturu preduzetništva i predstavljati dobre modele uspešnih preduzetnika, uključujući i transnacionalnih preduzetnika.**
7. Transnacionalni preduzetnici su ukazali i na potrebu za jačim podsticajima za mala i srednja preduzeća koja čine 99,8% preduzeća (od kojih su 95,6% mikro preduzeća) i 65,5% zaposlenih u Srbiji, uključujući i transnacionalna preduzeća. **Trebalo bi evaluirati implementaciju „Strategije razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća u Srbiji u periodu od 2008. do 2013. godine“ i operativnog plana, te pripremiti novu strategiju i akcioni plan. Transnacionalni migranti bi trebalo da učestvuju u izradi ove strategije i akcionog plana. Oni mogu značajno da doprinesu realizaciji cilja jačanja konkurentnosti MSP na izvoznim tržištima.**



**8. Transnacionalni preduzetnici bi trebalo sa svoje strane da se aktiviraju, formiraju udruženja ili/i se uključe u postojeća, i da učestvuju u dijalogu sa donosiocima odluka u unapređenju poslovnog ambijenta u Srbiji.**

## Literatura

- Aldrich, H.E., Waldinger, R. (1990). Ethnicity and Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16: 111-135.
- Cassarino J-P. (ed) (2008). *Return Migrants to the Maghreb: Reintegration and Development Challenges*, MIREM Global Report, Robert Schuman Centre for Advanced Studies (RSCAS), European University Institute, Italy.
- Cassarino, J-P. (2004). Theorising Return Migration: The Conceptual Approach to Return Migrants Revisited. *International Journal on Multicultural Societies*, 6(2): 253-279.
- Drori, I., Honig, B., Ginsberg, A. (2010). Research Transnational Entrepreneurship: An Approach Based on the Theory of Practice, in: B. Honig, I. Drori and B. Carmichael (eds.) *Transnational and Immigrant Entrepreneurship in a Globalized World*. Toronto and London: University of Toronto Press, pp. 3-30.
- European Commission (2013): *ENTREPRENEURSHIP 2020 ACTION PLAN, Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe*, Brussels: European Commission
- Faist, T. (2000). *The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces*. Oxford: Clarendon Press.
- Glick Schiller, N., Basch L., Blanc, C.S. (1992). Transnationalism: a new analytic framework for understanding migration, in Nina Glick Schiller, Linda Basch & Cristina Szanton Blanc (eds), *Toward a Transnational Perspective on Migration*, New York: New York Academy of Sciences, pp. 1-24
- Granovetter, M. (1995). The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs, in: A. Portes (ed.) *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. Pp. 128-165
- Gubert, F., Nordman, C.J. (2008). *Return Migration and Small Enterprise Development in the Maghreb*, Analytical Report, MIREM – AR 2008/02, Florence: European University Institute
- Ivanović, V. (2012). *Geburstag pišeš normalno, Jugoslovenski gastarbajteri u SR Nemačkoj i Austriji 1965-1973*, Beograd: Institut za savremenu istoriju
- Kupiszewski, M., Kupiszewska, D., Nikitović, V. (2012). *Uticaj demografskih i migracionih tokova na Srbiju*, Beograd: Međunarodna organizacija za migracije, Misija u Beogradu
- Light, I., Gold, S.J. (2000). *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.
- NALED (2012). *Siva knjiga V, Preporuke za uklanjanje administrativnih prepreka za poslovanje u Srbiji 2012/2013*, Beograd: NALED
- NALED (2012). *Vizija 2016, Šta treba uraditi za privredu Srbije tokom mandata nove Vlade*, Beograd: NALED
- NALED (2012). *Mostovi i ćuprije – sistem neporeskih i parafiskalnih formi u Republici Srbiji*, Beograd: NALED
- Newland, K., Hiroyuki, T. (2010). *Mobilizing Diaspora Entrepreneurship for Development*. Washington, DC: Migration Policy Institute.

- OECD (2010). *Entrepreneurship and Migrants. Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship*, OECD.
- Portes, A., Guarnizo, L. E., Haller W. (2002). Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation. *American Sociological Review*, 67(2): 278–298.
- Privredna komora (2012). *Predlog nove ekonomske politike za period 2012-2016. godine*
- Schwab, K. (ed.) (2012). *Global Competitiveness Report 2011-2012*, World Economic Forum, Geneva, World Economic Forum
- Terjesen, S., Elam, A. (2009). Transnational Entrepreneurs' Venture Internationalization Strategies: A Practice Theory Approach, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*. Baylor University, pp. 1093-1120.
- Trgovčević, Lj. (2003). *Planirana elita, O studentima iz Srbije na evropskim univerzitetima u 19.veku*, Beograd: Istorijski institut
- Wadhwa, V., Jain, S., Saxenian, A., Gereffi, G., Wang, H. (2011). *The Grass is Indeed Greener in India and China for Returnee Entrepreneurs*, America's New Immigrant Entrepreneurs, Part VI, Kauffman Foundation
- Xavier, S.R., Kelley D., Kew, J., Herrington, M., Vorderwülbecke, A. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012 Global Report*
- Zhou, M. (2007). Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements, in: A. Portes and J. DeWind (eds.) *Rethinking Migration: New Theoretical and Empirical Perspectives*. New York: Berghahn Books, pp. 219-253.

#### **Dokumenta:**

- Odluka o naknadama za poslove registracije i druge usluge koje pruža Agencija za privredne registre
- Nacionalna strategija održivog razvoja 2007-2017 i akcioni plan
- Nacionalna strategija privrednog razvoja Republike Srbije od 2006. do 2012. godine i akcioni plan
- Strategija naučnog i tehnološkog razvoja Republike Srbije 2010-2015
- Strategija očuvanja i jačanja odnosa matične države i dijaspore i matične države i Srba u regionu
- Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća u Srbiji u periodu od 2008. do 2013. godine i operativni plan
- Strategija razvoja zvanične statistike u Republici Srbiji u periodu od 2009. do 2012. godine
- Strategija regionalnog razvoja Republike Srbije za period od 2007. do 2012. godine i akcioni plan
- Strategija za upravljanje migracijama i akcioni plan
- Zakon o dijaspori i Srbima u regionu (2009)
- Zakon o postupku registracije u Agenciji za privredne registre
- Zakon o privrednim društvima
- Zakon o računovodstvu i reviziji
- Zakon o rokovima izvršenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama
- Pravilnik o sadržini registra privrednih subjekata i dokumentaciji potrebnoj za registraciju
- Zakon o stranim ulaganjima

## CENTAR ZA MIGRACIJE GRUPE 484

Centar za migracije (CEMI) je istraživačka i zagovaračka jedinica Grupe 484. Kroz predstavljanje ključnih istraživačkih rezultata i zagovaranje za promene u javnim politikama, Centar doprinosi razumevanju migracija u kontekstu društvenog razvoja i doprinosi uključivanju ranjivih migrantskih grupa u zajednicu. Centar organizuje javne i naučne skupove na kojima se obraća donosiocima odluka, stručnoj i široj javnosti i učestvuje u konferencijama i okruglim stolovima koji se bave srodnim problemima.

### Ciljevi Centra:

- Povećati znanje i razumevanje različitih oblika migracionih tokova u Srbiji, u kontekstu regionalnih i globalnih migracionih kretanja
- Podstaknuti akademsku zajednicu da se angažuje u proučavanju migracija i učestvuje u kreiranju migracionih politika
- Uticati na donosiocima odluka da kreiraju migracione politike koje omogućuju punu realizaciju ljudskih prava migranata, kao i njihovih potencijala za uključivanje u ekonomski i društveni razvoj zajednice
- Unaprediti regionalnu i međunarodnu saradnju u oblasti istraživanja migracija, kreiranja migracionih politika i razvoja dobrih praksi

**Centar za migracije (CEMI)** osnovan je 2011, kao rezultat sedamnaestogodišnjeg organizacijskog iskustva sa migracijama kao društvenom temom. Istraživački i zagovarački rad Grupe 484 započet je 2001. godine u okviru Jedinice za društvene mere i politike. Sa vremenom su obim i raznolikost ovih aktivnosti rasli pa je to dovelo do formiranja Centra za migracije. Prve istraživačke teme bile su: status prisilnih migranata i integracija prisilnih migranata u novu sredinu. Sledila su istraživanja ekonomskih migracija, i to u regionu Zapadnog Balkana, posebno migracija mladih i migracija visokokvalifikovanih stručnjaka. Na osnovu rezultata istraživanja, radi se na podsticanju razvoja javnih politika koje omogućavaju punu realizaciju prava i potencijala migranata.

### Izdavaštvo Centra:

**Prisilne migracije:** *Deca pred zakonom – u međunarodnom tranzitu i kao tražioci azila (2013); Izazovi prisilnih migracija u Srbiji: drugi pogled na pitanja azila i readmisije (2013); Izazovi prisilnih migracija u Srbiji: stanje ljudskih prava tražilaca azila i povratnika po osnovu sporazuma o readmisiji (2012); Regularno može biti regularno – migracije s juga Srbije (2012); Položaj interno raseljenih lica na tržištu rada u Srbiji: predlog smernica za novu politiku podsticanja aktivnog traženja posla i zapošljavanja (2011); Maloletni tražioci azila u Srbiji: na ivici dostojanstva (2011); Izazovi prisilnih migracija u Srbiji: položaj izbeglica, interno raseljenih lica, povratnika i tražilaca azila (2011).*

**Dobrovoljne migracije:** *Priznavanje stranih visokoškolskih isprava u Srbiji i Hrvatskoj: naučene lekcije i predlog za unapređenje postojeće prakse u Srbiji (2012); Return of Highly Qualified Migrants to the Western Balkans, Compendium of policy papers (2011); Mobility and Emigration of Professionals: personal and social gains and losses (2011).*

### Kontakt:

Centar za migracije Grupe 484, tel.+381 11 26 60 972, Ul. pukovnika Bacića 3, 11040 Beograd, Srbija.