



International Organization for Migration (IOM)
Organisation internationale pour les migrations (OIM)
Organización Internacional para las Migraciones (OIM)



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC

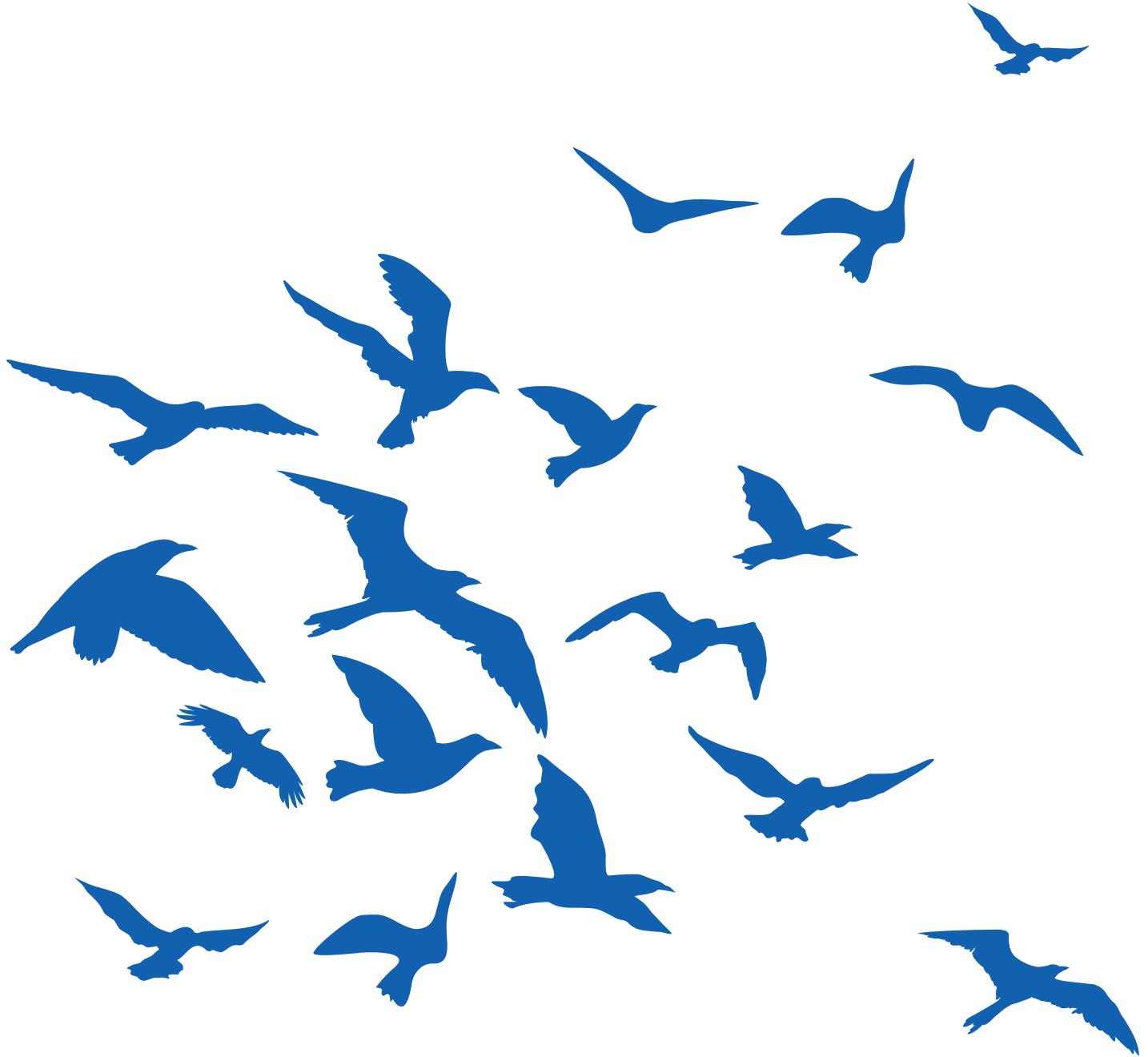


ANALIZA NACIONALNOG INVESTICIONOG OKVIRA ZA DIJASPORU U REPUBLICI SRBIJI



MAJ 2017. godine

Project „Mainstreaming Migration into National Development Strategies” – Global Joint Project funded by the Swiss Agency for Development and Cooperation and implemented by IOM and UNDP.



ANALIZA NACIONALNOG INVESTICIONOG OKVIRA ZA DIJASPORU U REPUBLICI SRBIJI

Izdavač::

Program Ujedinjenih nacija za razvoj (The United Nations Development Programme)
Bulevar Zorana Đindjića 64
11070 Beograd
Republika Srbija

Glavni autor:

Marko Pavlović

UNDP se zahvaljuje i Rijadu Medebu (Riad Meddeb) i Nikoli Makojeviću, na kvalitetnom doprinosu ovoj Analizi:

ISBN 978-86-7728-255-4

© 2017 the United Nations Development Programme

Ova publikacija izrađena je uz pomoć Švajcarske agencije za razvoj i saradnju (SDC), Međunarodne organizacije za migracije (IOM) i Programa Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP), u okviru zajedničkog globalnog projekta „Uključivanje migracija u nacionalne razvojne strategije”.

Sadržaj ove publikacije ne odražava nužno stavove SDC-a, IOM-a i UNDP-a, kao ni država članica istih.

Delove ove publikacije nije dozvoljeno reproducovati, čuvati u sistemu za preuzimanje podataka i prenositi u bilo kojem obliku ili na bilo koji način, elektronski, mehanički, fotokopiranjem, snimanjem ili na bilo koji drugi način bez prethodnog pismenog odobrenja UNDP-a.

SKRAĆENICE

CD	Centar za dijasporu
DHO	Centar za dijasporu (Diaspora Home Office)
DKP	Diplomatska i konzularna predstavništva
GIZ	Nemačka organizacija za međunarodnu saradnju
IOM	Međunarodna organizacija za migracije (The International Organization for Migration)
KLER	Kancelarije za lokalni ekonomski razvoj
KLERP	Kancelarija za lokalni ekonomski razvoj i projekte
LKD	Lokalne kancelarije za dijasporu
MD	Ministarstvo za dijasporu
MSP	Ministarstvo spoljnih poslova
OMPDSS	Odeljenje za migracionu politiku, dijasporu i socijalne sporazume
PKS	Privredna komora Srbije
RAS	Razvojna agencija Srbije
RPKS	Regionalne privredne komore Srbije
SKGO	Stalna konferencija gradova i opština
UNDP	Program Ujedinjenih nacija za razvoj (The United Nations Development Programme)
USAID	Agencija za međunarodni razvoj Sjedinjenih Američkih Država (United States Agency for International Development)
USD	Uprava sa saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu
VKD	Vladina Kancelarija za dijasporu i Srbe u regionu

SADRŽAJ

Skraćenice	5
Sadržaj	9
Uvodna reč	
Rezime	10
1. Teoretski okvir	11
1.1 Vertovecov transnacionalizam i razvojna dijaspora	12
1.2 Rodrikova paradigma samootkrića i investicije u zavičaju	12
1.3 Analisi Saksenian i novi srpski Argonauti	13
2. Kontekstualni okvir	16
2.1 Istorijički okvir	16
2.2 Tranzicija i identitet dijaspore	17
2.3 Ekonomski tranzicija	18
2.3.1 Privatizacija, strukturne promene i fokusiranje na strane direktnе investicije	19
2.3.1.1 Dijaspore i Zakon o restituciji	19
2.3.2 Strane direktnе investicije u Srbiji	20
3. Metodologija i pristrasnost informacija u Srbiji	25
4. Razumevanje dijaspore kao specifičnih investicionih aktera	26
4.1 Oblasti razvoja	26
Cilj 1: Pritisak za promene u obrazovnom sistemu	26
Cilj 2: Pritisak za razvijeno tržište	26
Cilj 3: Pritisak za razvoj lokalnih institucija i regionalni razvoj	26
Cilj 4: Prodor tehnoloških inovacija	27
4.1.1 Stvaranje ekonomije znanja – povratak u budućnost	27
4.2 Dijaspore i posebna uloga dijapsre u pogledu investicija	29
4.2.1 Dijaspore u SDI	29
4.2.2 DID – direktne investicije dijaspore	29
4.2.3 Tržišni pioniri	31
4.2.4 Posrednici iz dijaspore – od posrednika za ulazak na tržište do razvoja	32
4.3 Karijerno ostvareni ljudi (overachievers) iz dijaspore	33
4.3.1 Naučna udruženja bivših studenata – od škola do stručnjaka	33
4.4 Zaključak	35
5. Doznake iz dijaspore: od pomaganja rođacima do investiranja u domovini	36
5.1 Zagonetka doznaka iz inostranstva: „Gde nestaje novac migranata nakon što stigne u Srbiju?”	36
5.1.1 Zašto je razumevanje doznaka toliko važno?	37
5.1.2 Zašto su doznake važne?	37
5.1.3 Problemi i pitanja koja su postavljena	40
5.2 Potencijalni instrumenti i mogućnosti za razvoj	40
5.2.1 Preduzetnički kapital	40
5.2.2 Krediti za MSP i mikrokreditiranje	40
5.2.3 Kolektivne doznake	41
5.2.4 Doznake i lokalna društvena odgovornost	41
5.2.5 Grupno finansiranje	41
5.4 Zaključak: rešenja zagonetke doznaka u Srbiji	42
6. Investicije iz dijaspore	43
6.1 Investitori iz dijaspore	43
6.1.1 Tržišni pioniri – „kompanije nade”	43
6.1.2 Tržišni pioniri – strani investitori	44
6.1.3 „Kompanije šanse”	46
6.1.3.1 Klasteri postaju globalni zahvaljujući dijaspori	46
<i>Studija slučaja 1: Advanced security technologies</i>	47
<i>Studija slučaja 2: NIRI 4NL d.o.o.</i>	48

6.2 Lobiranje stranih investicija i upravljanje stranim investicijama	51
6.3 Inicijativa osnivanja razvojne banke dijaspore	52
6.4 Obveznice za dijasporu – mehanizam poverenja	53
6.5 Zaključak: targetiranje različitih vrsta investicija dijaspore	53
7. Četiri okvira analize	54
7.1 Društvenopolitički okvir	54
7.2 Poslovni okvir dijaspore	55
7.2.1 Poslovni klubovi dijaspore	55
7.2.2 Bilateralni subjekti: komore, ekonomski saveti i poslovni klubovi	56
7.2.3 Inicijative u pojedinim sektorima	58
7.2.4 „Okupljanja“	59
7.2.5 Organizacije dijaspore i poslovna saradnja	51
7.2.6 Zaključak	62
7.3 Regulatorni okvir	63
7.3.1 Poređenje starog i novog Zakona o ulaganjima	63
7.3.2 Pitanja koja se odnose na investicije	64
7.3.3 Korporativno oporezivanje	64
7.3.4 Propisi u oblasti rada	65
7.3.5 Pitanje zemljista	66
7.3.6 Politika konkurentnosti: pravila i institucije	67
7.3.7 Trgovinski sporazumi	67
7.3.8 Slobodne zone – posebne ekonomske zone	68
7.3.9 Zakonski propisi o javno-privatnom partnerstvu	69
7.3.10 Zaključak	69
7.4 Pitanja koja se odnose na investicije dijaspore	70
7.4.1 Nedostatak informacija i ponude na lokalnom nivou	70
7.4.1.1 Treća inicijativa	71
7.4.2 Administracija i regulacija na lokalnom nivou	72
7.4.3 Poslovno i akademsko okruženje	73
7.4.4 Zaključak	75
8. Institucionalni okvir za promovisanje investicija	76
8.1 Posebne institucije za dijasporu	76
8.1.1 Od Ministarstva za dijasporu do Uprave za saradnju sa dijasporom pri Ministarstvu spoljnih poslova	77
8.1.1.1 Ministarstvo spoljnih poslova Republike Srbije	78
8.1.2 Narodna skupština Republike Srbije, Odbor za dijasporu	79
8.1.3 Od Centra za dijasporu (CD) pri PKS do sistema CD-DHO	79
8.1.4 Lokalne kancelarije za dijasporu – Grad Niš	80
8.1.5 Neformalni odnosi u poređenju sa razvijenim sistemom	81
8.1.6 Zaključak	81
8.2 Institucionalni okvir koji okružuje promocije investicija u celini	82
8.2.1 Razvojna agencija Srbije	82
8.2.2 Programi Fonda za razvoj Republike Srbije	82
8.2.3 Fond za inovacionu delatnost	83
8.2.4 Naučno-tehnološki park i Poslovno-tehnološki inkubator tehničkih fakulteta u Beogradu	84
8.2.5 Zaključak	84
9. Osnovni zaključci	84
9.1 Zaključci i preporuke	85
Prilog 1. Dijagrami	90
Prilog 2. Tabele	90
Prilog 3. Grafikoni	90
Prilog 4. Slike	90
Literatura	91
Intervjui	94
Upitnik	96

Glavni autor studije želi da se zahvali svima koji su bili intervjuisani u toku faze istraživanja. Ispitanici predstavljaju vodeće i najiskusnije zvaničnike i stručnjake za ulaganja dijaspore, razvoj poslovanja i praksu u Srbiji i povratnike i investitore iz dijaspore, koji su svojim uspješnim slučajevima pokazali „pravi put” i ukazali na mnogobrojne mogućnosti u pogledu državne podrške i saradnje u budućnosti.



UVODNA REČ

U Srbiji postoji veliki problem jer ne postoje zvanični statistički podaci na nacionalnom nivou neophodni za kvantitativnu analizu poslovanja dijaspore i uticaja investicija i konkretnih podataka o investicijama dijaspore na nacionalnom i lokalnom nivou. Ne postoji jedinstveni i jednostavan sistem ili baza podataka koju bi sve institucije koristile za praćenje investicija, zapošljavanja koje je rezultat investicija dijaspore i uticaja razvojnih investicija (SDI i DID) na lokalnom i nacionalnom nivou.

Uprava za saradnju sa dijasporom i Srbima iz regionala uradila je odličan posao, od svog osnivanja 2004. godine, kao i Ministarstvo za dijasporu, ali još uvek nema reprezentativnu bazu podataka o poslovnim udruženjima iz inostranstva na osnovu koja bi omogućila kvantitativnu analizu. Uprava je uvela jednu novinu, otvorene pozive za angažovanje dijaspore i, od 2017. godine, moguća je kvantitativna analiza odobrenih projekata za podsticanje poslovne saradnje između dijaspore i Srbije, kao efekata i rezultata tih projekata.

Identifikovali smo i koristili smo istraživanje gospodina Stevana Rapaića, u kojem se on fokusira direktno na uticaj SDI na lokalni razvoj. Istraživanje o uticaju direktnih investicija iz dijaspore (DID) u Srbiji još uvek nije dostupno. Takođe, koristili smo i informacije iz kvantitativnih istraživanja koja su sprovedena sa fokusom na doznakama iz inostranstva. Međutim, ni u jednom istraživanju koje je urađeno do sada nije napravljena preciznija razlika između različitih razvojnih efekata dijaspore i pobrojani su samo teorijski elementi socijalnih doznaka iz inostranstva, prenosa znanja i lokalnog pristupa. Iako se na osnovu toga mogu identifikovati važni elementi, to ipak ne omogućava da se identifikuju razvojne specifičnosti poslovne dijaspore i njihovih investicija i ne omogućava nam da analiziramo

razlike u okviru poslovne dijaspore. Njihovi motivi, podsticaji, ciljevi i pristupi su veoma različiti i imaju različite krajnje ishode po ekonomiju matične zemlje.

Značaj dijaspore je svakako procenjivan i bio je predmet razgovora u više navrata u poslednjih dvadeset godina. Organizовано је на десетине конференција, радionица и тренинга на тему оснаžивања институција и недржавних актера и могуће улоге дијаспоре у развоју. Оно што је увек недостајало је пitanje - зашто је дијасpora заиста зnačajna van okvira kratкотрајних радионаца и конференција. Питанje како развити континуирану развојну и успешну сарадњу с циљем да се развој из дијаспore донесе куći, заправо, никада nije било разматрано. Који проблеми постоје у систему и на који начин могу да се реше у контексту државе, локалних актера, дијаспоре, а не у виду апстрактних предлога и оквира страних модела који не функционишу у Србији.

У истраживању фокусирали smo se на квалитативни приступ који обухвата четири димензије (или, како smo ih mi definisali, „okvira“) анализе: институционални оквир, регулаторни оквир, друштвенополитички оквир и оквир пословне дијаспore. Такође, обухватили smo и четири додатна приступа, да бисмо omogućili контролу квалитативног okruženja u celini: Nortov (North) институционални приступ, неформалне и формалне однose, инвестициона uska grla (проблеми запажени u dosadašnjoj praksi), али и све потенцијалне улоге које су имали актери из srpske dijaspore (што је важно за model за Srbiju).

Sledeći korak predstavljaće kvantitativno istraživanje direktnih investicija dijaspore u Srbiji, које ће бити базирано на нашем setu kvalitativnih okvira. Kvantitativno istraživanje фокусираће се на ефекте преливанja из дијаспore i na razvojne ефекте на локалном нивоу.

REZIME

Pitanje dijaspore je veomavažno u Srbiji. Od Deklaracije (2006. godine) do Zakona o dijaspori (2009. godine) i Strategije, koja je izrađena (2011. godine), u svim dokumentima, dijaspora je identifikovana kao jedan od ključnih potencijalnih pokretača razvoja Srbije. Osnovni vidovi njihovog doprinosa koji su identifikovani su investicije, ljudski kapital, doznaće iz inostranstva i razvoj infrastrukture u zavičaju.

Ono što je nedostajalo je sistematski, apolitičan pristup ovoj temi. Što se tiče okvira politike, Srbija, već čitavu deceniju, stoji na „deklarativnom početku“. Nije uspela da prevaziđe društvenopolitički pristup prema dijaspori iz ranijih vremena.

Što se tiče institucionalnog okvira, država je ustanovila diversifikovanu službu u formi Uprave za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu, koja je nadležna za statusna i pravna pitanja, upravljanje projektima, informativne punktove, pa čak i za definisanje osnova za investicije iz dijaspore. Uprava je jedna od ključnih institucija koja može da uradi mapiranje i statističku analizu dijaspore. Štaviše, PKS je prenestila diskurs o investicijama iz dijaspore i poslovnoj dijaspori u širu arenu, koja podrazumeva angažovanje različitih sektora i targetiranje ne samo pojedinaca i posrednika iz dijaspore, već i kolektivnih tela kao što su bilateralne privredne komore, poslovni klubovi i udruženja iz dijaspore. I, konačno, Ministarstvo spoljnih poslova, nadležni organ na nacionalnom nivou, ima dva državna sekretara koji su zaduženi za poslovnu dijasporu, a na lokalnom nivou uspostavljeno je više od dvadeset pet lokalnih kancelarija za dijasporu, u okviru lokalnih samouprava.

U investicionom regulativnom okviru, dijaspora nije identifikovana kao posebna kategorija, budući da se ne razlikuje od drugih (stranih ili domaćih) investitora. Naš argument je da država ne bi trebalo da pravi razliku u pogledu poslovne dijaspore na osnovu njihove nacionalne pripadnosti, već na osnovu posebne razvojne uloge koji oni imaju i koja ne podrazumeva samo investiranje i upravljanje investicijama, već i postavljanje temelja za SDI koje će imati veću dodatu vrednost. U okviru našeg kvalitativnog istraživanja, predstavićemo posebne oblike DID koji imaju puno veći uticaj prelivanja na zajednicu, obrazovne institucije i druga preduzeća, u poređenju sa SDI. Tvrdimo da, imajući

u vidu nizak nivo ljudskog kapitala, finansijskog kapitala, domaćeg znanja koje treba da omogući konkurentnost i apsorpcionih kapaciteta za razvoj iz domaćih izvora, država treba da omogući (obezbedi subvencije i podršku) novim srpskim argonautskim kompanijama, da se omogući da budu predvodnice na polju ekonomije znanja, proliferacije u inovacionim centrima u Srbiji i investicionih kompanija koje investiraju u zavičaju, u nerazvijenim regionima. Pokazaćemo da je veliki broj tih aktera već prisutan u Srbiji i da imaju značajnu ulogu u razvoju domaće privrede, tržišta i izvoza.

Definisan je okvir za različite aktere iz dijaspore i efekte istih na tržište i na ekonomiju. Takođe, pokazaćemo i da u Srbiji već postoje uspešni programi saradnje između fakulteta primenjenih nauka i preduzeća (koji su, međutim, u državnom vlasništvu i uglavnom za domaću upotrebu). Postoјi jaka osnova obrazovanih studenata koji su sada stručnjaci i bivši diplomci stranih fakulteta i koji mogu da imaju važnu ulogu u razvoju Srbije (a neki od njih to već i rade).

Relevantni podaci o investicijama dijaspore nisu dostupni. Postojeća metodologija za istraživanje na osnovu koje se mere i prate investicije dijaspore nije sveobuhvatna i ne može da obezbedi tačne informacije o visini i trenutnom statusu postojećih investicija iz dijaspore. Agencija za privredne registre Srbije, Zavod za statistiku Republike Srbije, Ministarstvo ekonomije, Razvojna agencija Srbije i lokalne kancelarije za ekonomski razvoj ne kontrolišu redovno osnovne aspekte investicija iz dijaspore. Čak ni lokalne kancelarije za dijasporu ne prate investitore iz dijaspore.

Srbija ima bogat ekosistem poslovne dijaspore i profesionalnih organizacija u inostranstvu. Mnoge od njih su pasivne i, uz aktivni program i posebnu saradnju između ključnih državnih aktera, ta poslovna udruženja mogla bi da se aktiviraju i mogli bi da se održavaju kanali za investicije i razvoj poslovanja.

Enigma doznaće iz inostranstva koja je motivisala toliki broj zvaničnika koji su želeli da iskoriste njen potencijal analizirana je na drugačiji način. Mi smo tu enigmu bazirali na socijalnom diskursu i tvrdimo da samo promena diskursa, podržana sveobuhvatnim projektom razvoja na lokalnom i nacionalnom

nivou, može da utiče na doznake iz inostranstva i može da ih preusmeri na razvoj malih preduzeća i kolektivne investicije.

Iako odliv mozgova predstavlja jedan od ključnih problema u društvu, mi ćemo pokazati da isti taj liberalni mehanizam koji omogućava visokokvalifikovanim kadrovima da emigriraju može da im omogući i da se vrate u zemlju i da sa sobom donese znanje koje je konkurentno na globalnom nivou i široku mrežu kontakata i otvorenih tržišta.

Problemi koji se javljaju u toku procesa investiranja od strane dijaspore mogu se rešiti samo uz saradnju svih ključnih aktera, pomoću aktivnog i transparentnog sistema saradnje.

Utvrdili smo da je jedan od najvećih problema za uspešno angažovanje dijaspore nedostatak pouzdane ponude na lokalnom nivou i, samim tim, ljudskog kapitala. Edukacijom zvaničnika i administracije, kao i privatnog sektora, u pogledu poslovnog planiranja i javno-privatnog partnerstva na lokalnom nivou, može se postići značajna promena u odnosima sa dijasporom. S druge strane, angažovanje dijaspore na konkretnim mogućnostima za ulaganje u Srbiji omogućice i aktivnije učešće dijaspore.

U delu 1, definisali smo teorijski okvir koji je adekvatan za rešavanje pitanja srpske dijaspore, koja je izuzetno kompleksna i diversifikovana. U delu 2, definisan je kontekstualni okvir koji prikazuje sve specifičnosti srpske dijaspore i srpske privrede. Deo 3. posvećen je metodološkom okviru koji je korišćen u kvalitativnoj analizi. U delu 4, analizirali smo potencijal dijaspore u kontekstu Srbije i oblasti razvoja. Neuhvatljivost razvojne uloge dijaspore (Kuznetsov) analizirana je u kontekstu Srbije. Napravljena je razlika između SDI, DID, dijaspore u SDI i dva fenomena: posrednika iz dijaspore i karijerno ostvarenih ljudi (overachievers) iz dijaspore. U delu 5, analizirana je enigma doznaka iz inostranstva o kojima se u Srbiji govori već

više od dve decenije. U delu 6, data je kvalitativna analiza investitora iz dijaspore i njihovih posebnih razvojnih pristupa u pogledu opšte zajednice, akademске zajednice i lokalnog razvoja u Srbiji. U delu 7, definisali smo četiri okvira analize (društvenopolitički, regulativni, institucionalni okvir i okvir poslovne dijaspore) za nacionalni okvir investicija iz dijaspore. U istom tom delu, procenili smo i prezentovali smo probleme vezane za investicije iz dijaspore u Srbiji. U delu 8, analizirali smo institucionalni okvir za promovisanje investicija (sa fokusom na stranim investicijama, investicijama iz dijaspore i domaćim investicijama). U delu 9, dati su najvažniji zaključci u pogledu sva četiri okvira. Prezentovani su i svi zaključci koji su definisani na osnovu istraživanja.

1. TEORETSKI OKVIR

1.1 VERTOVECOV TRANSNACIONALIZAM I RAZVOJNA DIJASPORA

„Nove tehnologije, i to, posebno, one koje uključuju telekomunikacije, omogućavaju sve brže i efikasnije povezivanje takvih mreža. Transnacionalizam je stanje u kojem su se, uprkos velikim udaljenostima i bez obzira na prisustvo međunarodnih granica (i svih zakona, propisa i nacionalnih narativa koje oni predstavljaju), određene vrste odnosa globalno intenzivirale i sada se održavaju, paradoksalno, na planetarnoj i zajedničkoj – ali i virtuelnoj – ravni aktivnosti“. Stiven Vertovec (Steven Vertovec).

SRPSKA TRANSNACIONALNA ZAJEDNICA

Ukidanje sankcija Srbiji i liberalizacija putnog režima otvorili su vrata ne samo za prvu generaciju dijaspore da putuju kući, već i za drugu i treću generaciju, koje su o Srbije saznale od svojih roditelja. Promena pristupa prema dijaspori - od ignorisane i politički subverzivne, dijaspora je postepeno postala sastavni deo srpskog društva, bez ikakvih razlika u društvenoj sferi. Digitalizacija angažovanja dijaspore, Uprava za dijasporu, nacionalna televizija (RTS) i drugi TV programi namenjeni dijaspori omogućili su dijaspori da ima direktnu vezu sa životom i privredom u Srbiji. Danas postoji nekoliko kablovskih mreža za dijasporu koje emituju celodnevne programe iz Srbije („veze koje vežu“). Ključnu ulogu u razvoju tih veza imala je pravoslavna crkva, kao institucija koja ima najveće poverenje među dijasporom. Najveći problem danas je kako organizovati vreme da se dođe i ostane određeno vreme u Srbiji, dok volja više ne predstavlja problem. Najveći problemi za privrednike su kako da na najefikasniji način dobiju informacije o lokalnom tržištu u Srbiji i potencijalima za investicije i razvoj poslovanja i to u kojoj meri mogu da veruju institucijama.

Vertovec (2009) se slaže sa Landoltom, Autlerom i Bersom (Landolt, Autler, and Baires, 1999) i razlikuje četiri vrste transnacionalnih migrantskih preduzeća: cirkularne firme koje se bave prenosom robe i doznaka iz inostranstva, kulturna preduzeća koja se bave uvozom robe iz zemalja porekla migranata, etnička preduzeća ili manje maloprodajne firme čiji klijenti su pripadnici imigrantske zajednice i povratnička migrantska mikro preduzeća koja osnivaju migranti povratnici u domovini, pri čemu nastavljaju da se oslanjaju na kontakte u zemlji iz koje su se vratili.

Globalizacija preduzetničkih mreža odražava dramatične promene na globalnim tržištima rada. Pad troškova transporta i komunikacija omogućava visokokvalifikovanim radnicima da rade u nekoliko zemalja istovremeno, a digitalne tehnologije omogućavaju razmenu ogromnih količina informacija na velikim udaljenostima, jeftino i odmah (Saxenian, 2012). Proces migracije, koji je tradicionalno bio jednosmeran, sada je postao reverzibilni izbor, posebno za one sa skromnim tehničkim veštinama, i ljudi sada mogu da sarađuju u realnom vremenu, čak i na složenim zadacima, sa kolegama na udaljenim lokacijama (Saxenian, 2014). Naučnici i inženjeri iz zemalja u razvoju mogu da daju svoj doprinos ekonomiji u otadžbini i da istovremeno održavaju stručne i poslovne veze u tehnološki razvijenim zemljama. U okviru mreža inženjera i privrednika rođenih u inostranstvu, vrši se prenos tehničkog i institucionalnog znanja. Te mreže uključuju inženjere, preduzetnike, menadžere, pravnike i bankare koji su rođeni u inostranstvu i koji imaju i odgovarajuće jezičke i kulturne sposobnosti i institucionalno znanje, što im omogućava da sarađuju sa kolegama u otadžbini.

Od teorije koja pokušava da objasni fenomen transnacionalnog društvenog prostora i rada, Stiven

Vertovec dalje definiše novu ulogu dijaspore i novi skup mogućnosti koje su se pojavila. Od ugrožene zajednice, dijaspora je postala jedan od glavnih aktera koji ima snažnu komparativnu prednost u pogledu društva i tržišta kako u zemlji porekla, tako i u zemlji domaćinu.

Neki koriste ove pogodnosti za investiranje i za razvoj biznisa u svom mestu porekla. Drugi idu dalje i osnivaju transnacionalne kompanije sa snažnim izvoznim i ekspanzivnim modelom za njihove kompanije u zemlji domaćinu. Oni koriste pravila i procese liberalizovanog sveta i tržišta, kao i prednost zemlje porekla, u svoju korist (časopis *Economist*, Magija dijaspore (*Economist, The Magic of Diaspora*)).

1.2 RODRIKOVA PARADIGMA SAMOOTKRIĆA I INVESTICIJE U ZAVIČAJU

Profesor Deni Rodrik (Dani Rodrik) sa Kenedi škole vlade (Kennedy School of Government) uveo je koncept „samookrića“, kao ključni mehanizam industrijske politike u 21. veku, ili otvorene industrijske politike, i kao način da se omogući liberalna industrija, bez mešanja države. Rodrik tvrdi da planiranje tržišta i planiranje industrije ne funkcioniše i da industrijska politika u 21. veku treba da bude prilagođena lokalnim potencijalima i kapacitetima, a ne imaginarnim strategijama. Uloga države je da podstiče odgovarajuće okruženje i da podržava uspešne kompanije, a ne da bira samo najuspešnije kompanije šampione. Koncept je baziran na pristupu odozgo nagore, umesto na principu odozgo nadole, koji je karakteristika i mnogih drugih socijalističkih zemalja, kao što su Jugoslavija i u postkomunistička Srbija.

SRPSKI MODEL SAMOOTKRIĆA I INVESTICIJA U ZAVIČAJU

Investicije srpske dijaspore karakteriše uglavnom lokalni smer (zavičajne investicije). Službenici Uprave za dijasporu identifikuju 90% svih investicija iz dijaspore koje stižu na lokalnom nivou. Dijaspora uglavnom potiče iz nerazvijenih regiona (istočna Srbija, jug Srbije i jugozapadna Srbija). U tim oblastima, postoji niz problema koji otežavaju privlačenje SDI. Država i lokalne samouprave nemaju dovoljna finansijska sredstva za razvoj tih oblasti. Vlada Srbije identifikovala je posebne programe za privlačenje investicija u tim nerazvijenim oblastima, to treba da obuhvata i neke posebne mere kojima će se olakšati dijaspori da investiraju u razvoj malih preduzeća, privatno-javna partnerstva i infrastrukturne projekte na lokalnom nivou. Kolektivne doznake iz inostranstva su uglavnom moguće u tim „regionalnim zavičajnim udruženjima“ (HTA) (najveći deo dijaspore u Austriji, Nemačkoj i Švajcarskoj). Kombinacija promotivnih programa, podsticaja i modela samootkrića predstavlja najpraktičnije rešenje, budući da dijaspora posluje u različitim sektorima u inostranstvu i da imaju veoma različite mogućnosti za ubacivanje lokalnih preduzeća na strana tržišta.

Profesor Rodik koristi sledeće premise: preduzetništvo u zemljama u razvoju podrazumeva otkrivanje osnovne strukture troškova – šta može i šta ne može da se proizvodi profitabilno. Investitori pioniri koji prvi investiraju u nove linije privrednih delatnosti suočavaju se sa velikim stepenom neizvesnosti, budući da strana tehnologija uvek zahteva određenu lokalnu adaptaciju. Cena koju su oni otkrili uskoro postaje javno znanje - svi mogu da vide da li su njihovi projekti uspešni ili ne – što znači da društvena vrednost koju oni generišu premašuje njihove privatne troškove. Ukoliko su uspešni, veliki deo njihovog uspeha se socijalizuje u vidu ulaska novih investitora i oponašanja, a ako nisu uspešni, sami snose sve troškove. To je srž prelivanja znanja u okviru DID. Ako se to ima u vidu, uloga investitora pionira iz dijaspora i DID u lokalnom inovativnom i konkurentnom razvoju postaje još značajnija. Poslovno planiranje od strane pripadnika dijaspore, njihovo angažovanje i iznalaženje odgovarajućeg okruženja za njihov poslovni razvoj i razvoj njihovih preduzeća predstavljaju ključne elemente za razvoj. Uloga države i lokalnih opština je da usklade svoju logistiku i infrastrukturu, da bi se omogućilo da se u potpunosti iskoriste kapaciteti investicija i, samim tim, da se omogući stvaranje dodate vrednosti i zapošljavanje.

U istraživanju smo se fokusirali na dve vrste razvojnih kompanija, na kompanije nade i na kompanije šanse. Mnogi investitori iz dijaspore investiraju u svom rodnom mestu i u svom regionu. Kao što smo videli u prethodnom delu, SDI u Srbiji se postepeno smanjuju i to je posebno osetno u mnogim oblastima u Srbiji koje nisu u primarnom fokusu SDI (Koridor 10). Ne čekajući da Vlada izgradi puteve, mnogi povratnici iz dijaspore finansirali su lokalne infrastrukturne projekte, kao jedan od načina da daju svoj doprinos svom mestu rođenja ili porekla. Osim toga, oni podržavaju razvoj poslovanja na lokalnom nivou i pozivaju lokalne samouprave i Vladu da podrže njihove inicijative. Njihovo samootkriće zasniva se na ulozi koju žele da imaju u razvoju lokalne zajednice i biznisa i davanju doprinosa u svom mestu porekla. Imajući u vidu da kanalisu kolektivne dozname iz inostranstva, ti ljudi imaju važnu ulogu u lokalnom ekonomskom razvoju. Takve investicije i kompanije nazvali smo *kompanijama nade*. Vlada i lokalne opštine treba da identifikuju takvu motivaciju za DID i takvu praksu DID i treba da značajno olakšaju investitorima koji investiraju u zavičaju da investiraju u razvoj infrastrukture, logistike, kao i da podstiču lokalne poslovne potencijale, kao što je organska proizvodnja hrane u istočnoj Srbiji

1.3 ANALI SAKSENIAN I NOVI SRPSKI ARGONAUTI

„Kao i Argonauti iz grčke mitologije, koji su pratili Jazona pre mnogo vekova, ovi preduzetnici, koji su obrazovani u SAD, ali koji su rođeni van SAD, odlaze u rizične avanture u inostranstvu, u potrazi za bogatstvom. Naoružani znanjem tehnoloških tržišta i svojim rokovnicima sa globalnim kontaktima, ovi novi Argonauti su u dobroj poziciji da mobilisu stručnost i kapital koji su neophodni za početak uspešnih globalnih poduhvata. Njihov uspeh nas prisiljava i da razmišljamo na novi način o tome kako se razvijaju zemlje i regioni.“¹

Srpska dijaspora je veoma raznolika, što se može reći čak i za zajednice visokoobrazovanih i karijerno ostvarnih ljudi (overachievers) iz dijaspore. Mi ćemo koristiti izraz **novi srpski Argonauti**, u skladu sa definicijom Analı Saksenian, s tim što ćemo ga prilagoditi fenomenu i potencijalima srpske dijaspore.

Srbija ima veoma značajnu dijasporu koja se školovala u vodećim akademskim institucijama širom sveta, kao, na primer, u Velikoj Britaniji, SAD, Švajcarskoj, Nemačkoj, Francuskoj, Rusiji, Kanadi, Austriji, Italiji i Švedskoj. U poslednjih trideset godina, hiljade studenata i diplomaca Elektronskog fakulteta u Nišu, Elektrotehničkog fakulteta u Beogradu, Mašinskog fakulteta u Beogradu i Matematičke gimnazije nastavili su školovanje i rad u vodećim obrazovnim, finansijskim i poslovnim centrima u svetu. Studenti drugih fakulteta i univerziteta otišli su u istom smeru. Mnogi od tih bivših studenata napravili su uspešnu karijeru i neki od njih vratili su se da ponude svoje konkurentne proizvode i znanje u razvojnog okruženju u Srbiji. Oni, upravo, najbolje odgovaraju definiciji i fokusu Analı Saksenian (bivši studenti računarstva i elektrotehničke).

U toku našeg istraživanja, identifikovali smo da, u slučaju Srbije, postoji mnogo složeniji argonautski ekosistem. Uzrok tog diverziteta nije samo različito poreklo i različita motivacija dijaspore, već i različiti privredni sektori. Kao što ćemo videti, svi ti različiti akteri prate „argonautski put“ koji je Analı definisala u svojoj konceptualizaciji fenomena novih Argonauta. Mi smo obuhvatili i nekoliko dodatnih segmenata dijaspore, jer se u potpunosti uklapaju u razvojnu ulogu koju imaju Argonauti iz definicije Analı

¹AnnaLee Saxenian, The New Argonauts, Diaspora Matters, 2011.

Saksenian, čime smo njen pristup proširili tako da se uklopi sa razvojnim profilom srpske dijaspore i da odgovara razvojnim potrebama Srbije.

Obuhvatili smo i drugu generaciju emigranata, koji su održali snažne veze sa zemljom porekla preko svojih roditelja i koji su se školovali u još boljim školama u odnosu na svoje roditelje.² Obuhvatili smo i stručne radnike i veoma uspešne pojedince koji su napustili Srbiju za vreme krize u poslednjih dvadeset godina, koji su nastavili svoj uspeh u inostranstvu i koji rade u nojsavremenijim poslovnim oblastima, u oblasti nauke i u različitim akademskim oblastima (proizvodnja, agronomija, mašinstvo, hemija, itd.). I, konačno, naša definicija novih srpskih Argonauta obuhvata i izuzetno uspešne naučnike i preduzetnike iz dijaspore (iz prve i druge generacije) koji su veoma zainteresovani za saradnju sa drugim srpskim preduzetnicima i koji radi u Srbiji (daju svoj doprinos otadžbini svojih roditelja).

Anali Saksenian je svoj koncept konkurentne prednosti Argonauta bazirala na promenama na nivou globalne ekonomije koje su narušile model „jezgro-periferija“. Sve veća mobilnost visokokvalifikovanih radnika i informacija, u kombinaciji sa fragmentacijom proizvodnje u sektorima informacione i komunikacione tehnologije, dovela je do novih mogućnosti za nekadašnje periferne ekonomije i kompanije u tim ekonomijama. Razvojne države³ postale su plodno tle za decentralizovani rast, zasnovan na preduzetništvu i eksperimentisanju. Inženjeri rođeni u inostranstvu, ali obrazovani i obučeni na Zapadu, sve više prenose znanje i informacije o tržištu svojim zemljama porekla i stvaraju spin-off kompanije. Oni pomažu da se pokrene lokalno preduzetništvo i, na taj način, omogućavaju ekonomiji u zavičaju da učestvuje u informaciono-tehnološkoj revoluciji (Sachsenian, 2012). Budući da imaju iskustvo i izgrađene profesionalne mreže, ti prekoregionalni preduzetnici⁴ mogu da brzo identifikuju nove, obećavajuće mogućnosti na tržištu, da prikupe kapital, izgrade upravljačke timove i da uspostave partnerstva sa drugim specijalizovanim proizvođačima - čak i sa onima na udaljenim lokacijama (Sachsenian, 2012). Lakoća komunikacije i razmene informacija u okviru etničkih profesionalnih mreža ubrzava učenje o novim izvorima veština, tehnologija i kapitala, kao i o potencijalnim saradnicima. Takođe, to omogućava i pravovremene odgovore koji su od esencijalne važnosti u visokokonkurentnom okruženju (Sachsenian, 2012). Takva decentralizovana funkcija odgovora predstavlja prednost koju ima samo malo broj multinacionalnih kompanija. Start-up preduzeća postaju globalni akteri od prvog dana; mnoga

od njih prikupe kapital, podugovore proizvodnju ili razvoj softvera i plasiraju svoje proizvode ili usluge na tržištu izvan SAD. Najpređi resurs više nije veličina, već sposobnost da se brzo nađu strani partneri i, nakon toga, da se upravlja složenim poslovnim odnosima i radi timski, prevazilazeći kulturne i jezičke barijera. Prva generacija imigranata tu ima ogromnu prednost.

Privrede u razvoju obično imaju dva osnovna hendikepa: nalaze se daleko od izvora vrhunske tehnologije i daleko od razvijenih tržišta i interakcija sa korisnicima koji su od ključnog značaja za inovacije. Mreža tehnologa sa jakim vezama sa globalnim tržištima i jezičkim i kulturnim veštinama neophodnim za rad u matičnoj zemlji verovatno je najbolji način da se ta ograničenja prevaziđu. Prekoregionalni preduzetnici i njihove zajednice mogu da olakšaju širenje tehničkog i institucionalnog znanja, da obezbede pristup potencijalnim klijentima i partnerima i da pomognu u prevazilaženju reputacionih i informativnih barijera za poslovanje sa kojima se suočavaju izolovane ekonomije. Novi tehnološki klasteri ne mogu da se kreiraju samo mobilizacijom istraživača, kapitala i moderne infrastrukture; za to su neophodni i zajednički jezik i poverenje tehničke zajednice, što omogućava otvorenu razmenu informacija, saradnju i učenje (često i na greškama), u kombinaciji sa intenzivnom konkurenčijom. To je ono što transnacionalne kompanije čini konkurentnijim od multinacionalnih kompanija.

Kada govorimo o start-up investicijama, novi Argonauti privukli su više kapitala od fondova rizičnog kapitala, budući da imaju naprednije ideje i predloge od lokalnih aktera. To može da bude značajna prednost za privredu ukoliko se kanalise na adekvatan način. Sachsenian navodi da, pre njihovog dolaska, rizični kapitalisti u SAD obično nisu bili zainteresovani ili nisu bili su stanju da pokriju tajvansko tržište. Investitori koji su rođeni u zemljama u razvoju obezbedili su kulturno i jezičko znanje, neophodno za profitabilno poslovanje na tržištima u razvoju. Srbija ima velike šanse da iskoristi ljudski kapital u inostranstvu, tako što će kanalizati njihov povratak i investicije iz inostranstva iz fondova rizičnog kapitala i iz razvojnih fondova u dijaspori.

Anali Sachsenian koristi primere iz Tajvana, Indije i iz Izraela iz 1980-ih godina. Međutim, mi tvrdimo da je Srbiji potreban argonautski model koji je sličan tom modelu, ali sa određenim modifikacijama. U slučaju Tajvana i Izraela, država je imala značajnu ulogu. Politika je bila u centru finansiranja razvoja obrazovnih institucija i ključnih industrijskih sektora. I Sachsenian i Leftwich (Leftwich)

² U Srbiji, u srednjoj i višoj klasi, pa čak i među siromašnima, postoji „društvena norma“ da se deca obrazuju u najboljim mogućim školama, čak i ako porodica to ne može da priušti. Većina roditelja odrastali su u bivšoj Jugoslaviji, gde je obrazovanje bilo besplatno ili veoma pristupačno. Nakon toga, bilo je i mnogo slučajeva da su porodice uzimale kredite za obrazovanje dece u Srbiji i inostranstvu. To je nastavljeno i u dijaspori, u još većoj meri. Ta „norma“ zadržana je čak i u periodu ekonomske krize u Srbiji, u poslednjih dvadeset godina. Naravno, to ne uključuje čitavu zajednicu (one koji sebe ne identifikuju sa tom normom i one koji bi to mogli kada bi se identifikovali sa tom normom).

³ Stages of Development, Adrian Leftwich, 2007. godina.

⁴ Anali Sachsenian koristi izraz prekoregionalni preduzetnici za one subjekte koje mi nazivamo transnacionalne kompanije.

tvrde da bi bez politike razvojni efekti Argonauta bili pod znakom pitanja. U Srbiji država nema finansijske kapacitete da finansira akademske institucije u toj meri i ne postoji kompanijska infrastruktura. Država bi trebalo samo da uskladi propise, da se omoguće rizične kapitalne investicije, i da subvencionиše argonautske kompanije i infrastrukturu univerziteta, da se omogući da sarađuju sa tim kompanijama.

Anal Saksenian tvrdi da su preduzetnici povratnici u idealnom položaju da identifikuju odgovarajuće niše na tržištu, mobilišu domaće veštine i znanja, povežu se međunarodnim tržištima i da sarađuju sa domaćim kreatorima politike na identifikovanju i razvoju strategija za prevazilaženje prepreka za dalji rast. Preduzetnici povratnici najčešće nastoje (sa različitim stepenom uspešnosti) da prenesu preduzetnički kapital, napredovanje na osnovu zasluga i korporativnu transparentnost u privredu u kojima postoji tradicija elitnih privilegija, kontrole od strane vlasti i korupcije. Oni nastoje da reprodukuju timska preduzeća, sa ograničenom hijerarhijom, u okruženju u kojem dominiraju porodična ili državna preduzeća. Osim toga, nastoje da utiču na kreiranje politike, budući da su nacionalne institucije koje podržavaju sistem Silikonske doline - efikasno tržište kapitala, nezavisno sudstvo, regulatorni nadzor, sofisticirani obrazovni sistem, istraživačke institucije i fizička infrastruktura - retko prisutne u zemljama u razvoju.

Preduzetnici povratnici nalaze različite načine za prevazilaženje slabosti u svojim matičnim zemljama. Odvajaju poslovanje i kapacitete na najadekvatniji način, da bi mogli da najbolje iskoriste mogućnosti u oba sistema – u zemlji porekla i u zemlji domaćinu.

Novi Argonuti podrivaju jednosmerne tokove tehnologije i kapitala iz jezgra ka periferiji i, na taj način, stvaraju mnogo složenije i decentralizovane dvosmerne tokove kretanja veština, kapitala i tehnologije. Mali, ali značajan,

POTENCIJALNI PROBLEMI ZA ZEMLJE U RAZVOJU PREMA ANALI SAKSENIAN:

- preduzetnički kapital u povođima, upravljački i ljudski kapital i organizaciona sinergija,
- ukoliko nisu pažljive, države mogu da propuste priliku da unaprede lokalne veštine i sposobnosti i umesto toga da i dalje ostanu izvor jeftine radne snage za globalne (ili domaće) korporacije,
- ne mogu sve zemlje u razvoju da iskoriste prednosti cirkulacije mozgova i perifernog preduzetništva - samo one koji su ulagale u visoko obrazovanje, i to obično u tehničke struke, i koje su dovoljno politički i ekonomski stabilne da bi imigranti počeli da razmišljaju o povratku kući,
- nepostojanje baze veština ili političke otvorenosti za podsticanje tehnološkog preduzetništva,
- kreatori politike i planeri mogu da podstaknu stvaranje prekoregionalnih veza, ali ne mogu da stvore ili da zamene transnacionalne preduzetnike i njihove decentralizovane mreže.

deo onih koji su napustili svoju zemlju porekla zbog boljih mogućnosti u inostranstvu sada menjaju pravac kretanja i pretvaraju odliv mozgova u „cirkulaciju mozgova“.

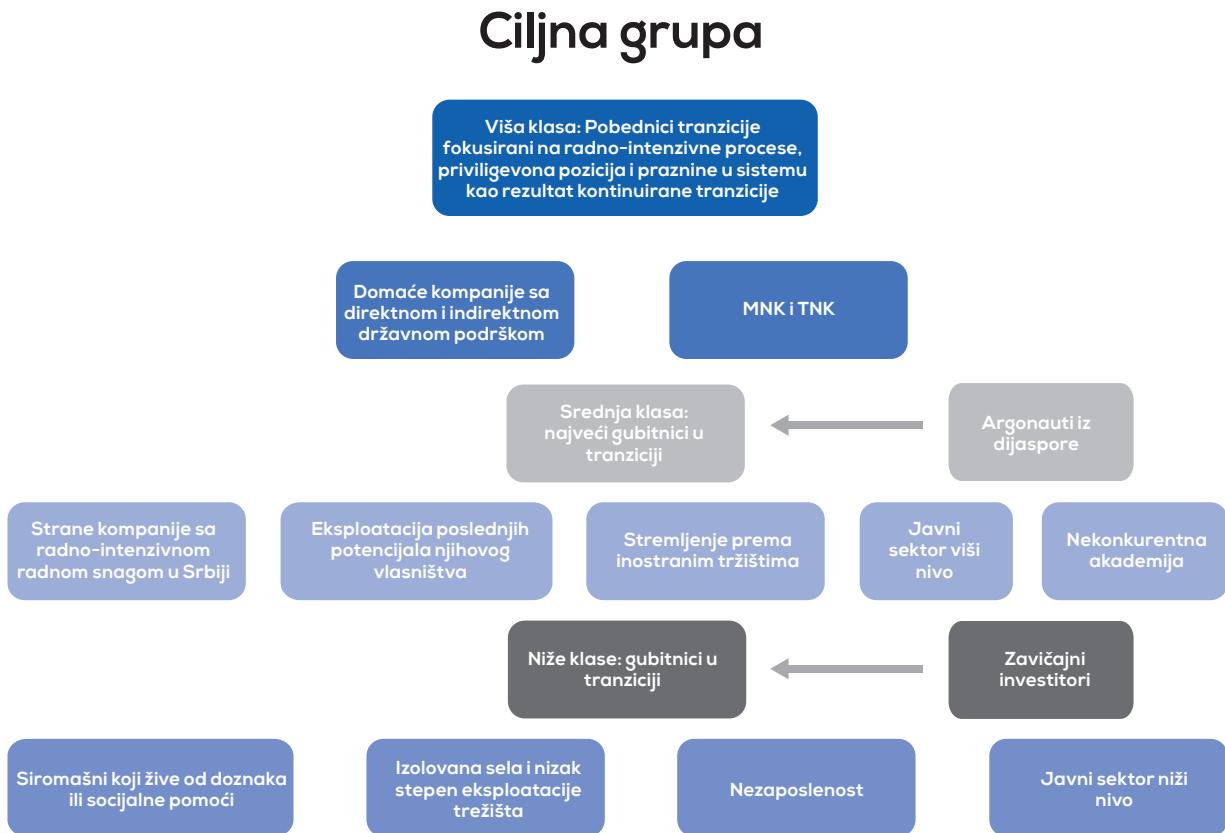
U našoj kvalitativnoj analizi postojećih DID u Srbiji pokazaćemo da su novi⁵ srpski Argonuti već u Srbiji. Oni su izašli iz istorijskog i kontekstualnog okvira srpske emigracije, uspeli su u inostranstvu i postali su priznati kao karijerno ostvareni ljudi (overachievers) iz dijaspore. Njihovi ciljevi su kvalitet, visokokvalitetni lični proizvod i inovativan pristup, širenje poslovanja i izvoza, podrška zajednice i prenos znanja, obezbeđivanje značajnih prelivanja, zadovoljstvo nakon uspešnog povratka i vizija razvojne uloge u društvu.

NOVE SRPSKE ARGONAUTSKE KOMPANIJE

Vlasnike karakteriše cirkularni povratak i transnacionalni stil života (neki više borave u inostranstvu, a neki u domovini). Uloženi novac zaradili su u inostranstvu. Koriste najsavremeniju ekspertizu, znanje i tehnologiju na međunarodnom nivou. Proizvodi koje razvijaju su konkurentni na međunarodnom nivou. Proizvodnja dodate vrednosti je, u većini slučajeva, preseljena u zemlju porekla, ukoliko propisi nisu restriktivni i ne ometaju taj proces i odlučivanje. Posao se razvija uglavnom za izvoz, ali ima i mali efekat lokalnog prelivanja. Tržište je identifikован i pre otvaranja kompanije i, na taj način, kontrolisan je inicijalni rizik (korišćenjem poslovne mreže razvijene u inostranstvu, u zemlji domaćinu). Većina njih su uspešni zbog podrške u vidu veza u inostranstvu ili direktnog prenosa informacija. Veze u vidu razvoja proizvoda ili prenosa znanja sa lokalnim fakultetima imaju visok stepen efekata prelivanja. Posao se razvija sa dugoročnim planom finansijskog povrata. Motivi za razvoj kompanije su emotivni, ali dugoročno gledano, radi se o čisto poslovnom uspehu.

⁵ Stari srpski Argonuti bili su planirana elita u 19. veku. Više o tome možete naći u: Planirana elita, Ljubinka Trgovčević.

Dijagram 1. Razvojni uticaj poslovne dijaspore na društvo u Srbiji



2. KONTEKSTUALNI OKVIR

2.1 ISTORIJSKI OKVIR

Srbija ima dugu istoriju veoma različitih emigracijskih procesa. Svi ti procesi uticali su na slabljenje društva i institucija i smanjenje njihove sposobnosti da se nose sa promenama u predstojećem periodu. Ti emigracijski talasi su ne samo podelili društvo na različite načine, već su uticali i na samu dijasporu i na to kako dijaspora doživljava svoju otadžbinu i društvo u otadžbini.⁶ Ukoliko žele da se približe dijaspori, državne institucije i predstavnici moraju da priznaju te razlike i da im se prilagode na odgovarajući način. Sama dijaspora, ponekad, posmatra samu sebe kao grupu, ali i te grupe dijaspore su, uglavnom, interno veoma podeljene i raznolike. Istorijски гледано, могу се идентификовати четири највећа таласа емиграције из Србије (Југославије), који и даље утичу на перцепције у дјаспори.

1. **Emigracija posle Drugog svetskog rata.** Vojnici Кraljevine Југославије, заробљени и одведені у логоре за ратне заробљене у Немачкој у току Другог свetskог рата, одлуčили су, у велком броју (на десетине хиљада), да се не врате у Југославију због промене режима (у Југославији су на власт дошли комунисти) и да остану у иностранству (након неколико година, довели су и своје породице). Дјаспора из тог периода углавном се настављала у Великој Британији, Француској и у САД. Југословенска држава посматра ту дјаспору као субверзивну и тај иницијални приступ према дјаспори формiran је у току 1950-их и 1960-их. Дјаспора је *potencijalni neprijateljski element* за домовину. Те групе дјаспore су веома добро повезане међусобно и оставиле су снажан trag на другу генерацију миграната. Осим тога, њихова деца постала су високообразованi ljudi и ради у важним секторима у земљама домаћинима. Они немају posebno jake veze sa državom Srbijom, ali imaju jake veze sa srpskom istorijom, društвom i kulturom, sa korenima

⁶ Više o ovoj temi možete naći u *Problem identiteta (kulturno, etničko, nacionalno i individualno)*, Slobodan Divjak

kojima su preko svojih roditelja povezani sa zemljom porekla. Prema tome, njih pre svega interesuju ljudi slični njima - dobro obrazovani ljudi, srpskog porekla, koji žive u dijaspori, na Zapadu. Bilo je i nekoliko talasa migracije Bošnjaka iz jugozapadne Srbije, oblasti koja je poznata kao Raško-polimska oblast ili Sandžak, uglavnom u Tursku, gde njihovi potomci žive i danas i neguju kulturu i jezik.

2. Emigracija u 1960-im i 1970-im. SFR Jugoslavija otvorila je svoje granice za građane koji su želeli da emigriraju u zemlje Zapadne Evrope u kojima je postojala *potražnja za niskokvalifikovanom radnom snagom* (ta dijaspora postala je poznata kao gastarabajteri / „gostujući radnici“). Oko milion radnika iz svih krajeva Jugoslavije otišlo je pretežno u Zapadnu Nemačku, Švajcarsku i Austriju. Oni su tretirani kao heroji jugoslovenske države, jer su slali novac kući, svojim porodicama (Ivana Bajić-Hajduković, 2010). Budući da su ti privremeni radnici ostali u zemljama domaćinima, kasnije su došle i njihove porodice (na osnovu spajanja porodice).

3. Emigracija u toku 1990-ih. Tokom 1990-ih desila su se tri talasa emigracije. Usled građanskog rata u Jugoslaviji, raseljen je veliki broj Srba iz tadašnje Savezne Republike Hrvatske, Savezne Republike Bosne i sa Kosova i Metohije. Prvi talas odnosi se na stotine hiljada Srba koji su se preselili u Srbiju, a zatim u inostranstvo (uglavnom u Veliku Britaniju, Kanadu, Sjedinjene Američke Države i u Australiju, nakon što su dobili status izbeglica i postali izbeglička dijaspora). U okviru tog procesa, stvorene su dvostrukе veze. Mnogi članovi porodica ljudi koji su emigrirali kao izbeglice u inostranstvo ostali su u Srbiji i tu su si izgradili novi dom. Dijaspora sada ima veze i sa područjem odakle potiču (u današnjoj Hrvatskoj, Bosni ili na teritoriji pod administracijom UN-a - na Kosovu i Metohiji) i sa Srbijom, kao novom nacionalnom domovinom ili zemljom porekla, u kojoj žive njihovi rođaci. Drugi i treći talas emigracije usledili su kao posledica sankcija UN-a. Privreda je uništena i mnoga preduzeća bila su institucije koje je sponzorisala država radi odražavanja socijalnog mira, u kojima nije bilo budućnosti za radnike, već samo za rukovodstvo. Ta neizvesnost uticala je na *srednju klasu*, koja je želela da emigrira u potrazi za normalnijim životom za svoju porodicu, i na *mlađe i visokoobrazovane*, koji su tražili mogućnosti za nastavak školovanja i uspešno zaposlenje u struci. Bilo je mnogo slučajeva da su zvali i svoje najbliže rođake, u nekom trenutku, da i oni dođu u inostranstvo, ali većina članova porodice visokoobrazovanih migranata ostali su kod kuće.

4. Period nakon demokratskih promena 2000. godine.

Proces masivnog iseljavanja nastavio se i posle 2000. godine. Taj proces zasnivao se na dva razloga. Pod jedan, u skladu sa argumentom Hajna de Hasa (Hain de Haas), liberalizacija i „otvaranje“ zemlje ne dovodi do smanjenja, nego do povećanja emigracije, budući da veliki broj pripadnika srednje klase i visokoobrazovanih imaju više mogućnosti da odu. Pod dva, pokazalo se da je proces tranzicije bio izuzetno težak i spor za lude koji su čekali značajne promene u odnosu na devedesete. U ovom periodu, u procesu emigracije, dominirali su visokokvalifikovani ljudi (videti u nastavku, u delu 2.2. o pitanju identiteta).

5. Posle globalne finansijske krize. Proces iseljavanja još više se ubrzao posle globalne finansijske krize, kada je srpska privreda pretrpela tri značajna udarca, smanjene su SDI, tranzicija i privatizacija povećale su nezaposlenost i donele veliko razočarenje i izgubljena je nada, budući da novi sistem nije modernizovao zemlju, nego ju je uskladio sa kontekstom evropskih integracija. Jedna stvar koja posebno karakteriše proces iseljavanja u ovom periodu je veliko razočarenje u demokratske promene u periodu nakon 2000. godine i još veće nepoverenje u Srbiju nego za vreme prethodnih talasa. Ovaj proces je još uvek u toku, budući da faza tranzicije, pa čak ni proces privatizacije, još uvek nisu završeni.

U dvadesetom veku, Srpska dijaspora je bila pasivna i obično je primala rođake, na osnovu procesa spajanja porodice, i relativno retko je dolazila u Srbiju, ako je uopšte i dolazila. Niski troškovi saobraćaja i komunikacija uticali su na dijasporu na nekoliko načina. Ne samo da je dijaspora počela češće da putuje u Srbiju, već su se i mladi (druga generacija) više zainteresovali za učenje o svom poreklu i povezivanje sa mlađima u Srbiji, za vreme boravka u Srbiji. Došlo je i do paralelnog procesa masovnog iseljavanja visokokvalifikovanih ljudi. Ova dijaspora je pokretljivija i češće dolazi kući. U oba slučaja, mladi i oni koji imaju čvrste veze sa Srbijom mnogo češće putuju, posećuju Srbiju i više su zainteresovani za ulaganje i poslovanje u Srbiji nego u prethodnim periodima. Postoji čak i uzajamna podrška dijaspore iz nekoliko zemalja.

2.2 TRANZICIJA I IDENTITET DIJASPORE

Srbija je prošla kroz česte promene ekonomskog i političkog sistema. U proteklih 25 godina, pravni status Srbije menjao se tri puta: u početku, Srbija je bila deo Savezne Republike Jugoslavije, koja je osnovana 1992. godine; nakon toga bila je deo konfederacije koja se zvala Zajednica Srbije i Crne Gore, osnovane 2003. godine; i na kraju, od 2006. godine, potpuno

nezavisna država, Republika Srbija. Te promene uticale su na institucionalni okvir, ekonomski razvoj zemlje, pa čak i na dinamiku pristupanja EU. Ono što je najvažnije za temu dijaspore je to da su te promene snažno uticale na identitet građana koji su živeli u bivšoj Jugoslaviji i onih koji su se iselili iz bivše Jugoslavije. Dijaspora koja je napustila domovinu u periodu pre raspada bivše Jugoslavije identifikovala se sa jugoslovenskom državom, koja je obuhvatala sve Srbe, od Slovenije do Makedonije. Multietnička Jugoslavija omogućavala je svim svojim konstitutivnim etničkim grupama da žive u jednoj državi, sa unutrašnjim republičkim granicama (federalne jedinice), koje su imale neznatan uticaj na identitet etničkih grupa. Međutim, sa raspadom i podelom SFR Jugoslavije, veliki broj izbeglica i emigranata koji su napustili zemlju imali su znatno drugačiju percepciju svoje domovine – nezavisno do toga da li je to bila Jugoslavija ili novonastale države Bosna, Hrvatska, Makedonija ili Srbija. Sve novonastale države uvele su zakone o državljanstvu na osnovu kojih nije bilo važno gde je neko rođen na teritoriji Jugoslavije, već da li je taj neko ili njegovi/njeni roditelji ili roditelji njegovih/njenih roditelja živeo na teritoriji današnje nove nacionalne države i da li oseća pripadnost tom narodu.⁷ Nova država i identitet utiče na sva istraživanja i statistiku u vezi sa srpskom dijasporom. Sve zavisi od toga kako istraživač doživljava dijasporu i kako pristupa tom pitanju (da li se istraživač oslanja na državljanstvo ili na zakone o dijaspori, i samim tim, na osnov vladine politike o ovom pitanju). U procesu stvaranja novih nacionalnih država, uveden je fenomen da Srbi koji su napustili Hrvatsku, Bosnu, Makedoniju i Crnu Goru imaju dve domovine – jednu na čijoj teritoriji su oni ili njihovi roditelji rođeni; i drugu, novu nacionalnu državu, ukoliko njihov nacionalni identitet ne pripada prvoj državi.⁸ Čak i danas, posle dvadeset pet godina, raspad SFR Jugoslavije i dalje utiče na dijasporu i način na koji se dijaspora identificuje i angažuje u svojoj domovini (nezavisno da li je to Srbija, Hrvatska ili Bosna), od društvenih do ekonomskih interakcija (neki su veoma zainteresovani za ulaganja i pružanje podrške, dok drugi nemaju puno veza sa tim novim zemljama, jer i dalje imaju nostalgične veze sa SFRJ i „*trenutkom kada su je napustili*“).

Van konteksta višestrukih identiteta, kontekst srpske dijaspore postaje još kompleksniji, ukoliko se uzme u obzir i diverzitet dijaspore (motivi/ razlozi za emigraciju). Srpska dijaspora je izuzetno heterogena i to ozbiljno otežava svaki pokušaj generalizacije.⁹ „Imigranti iz različitih migratoričnih talasa imali su različite razloge - političke, ekonomске i lične - za odlazak u emigraciju; oni potiču iz različitih socijalnih sredina i imaju različita iskustva u društвima zemalja

domaćina (više ili manje su integrisani), što može za rezultat da ima potpuno različite prakse slanja doznaka“ (Bajić-Hajduković, 2010:46). Možemo čak tvrditi i da Srbi, Hrvati i Bošnjaci koji žive u dijaspori i koji potiču iz istih društvenih slojeva u bivšoj Jugoslaviji neretko razumeju jedni druge bolje od Srba, Hrvata i Bošnjaka koji žive unutar vlastitog etničkog korpusa, koji imaju različito socijalno poreklo ili različite motive za emigraciju. Budući da je to tako, postoje veliki potencijali za saradnju između te dijaspore i njihovih novih/ starih domovina.

Kada se govori o investicionom okviru u diskursu o dijaspori, treba da postavimo i prepoznamo jedno važno pitanje. Srbija i srpska dijaspora su komplementarna, ali ne i identična polja. U Srbiji postoje dva socijalna i pravna pitanja koja moraju da se reše. Prvo se odnosi na priznavanje i rešavanje pitanja neposrednog okruženja Srbije i susednih zemalja, čije dijaspora se identificuje sa Srbijom kao sa zemljom porekla. Ministarstvo za dijasporu je to učinio u Zakonu o dijaspori i svim pratećima aktima. Institucije i akteri sada rade u skladu sa istim okvirom, kao i organizacije dijaspore. Drugo polje, koje još uvek nedostaje, odnosi se na uključivanje dijaspore i razvijanje veza sa dijasporom koja potiče iz Srbije, ali koja je druge nacionalnosti, kao što su Mađari, Muslimani iz centralne Srbije, Vlasi i Albanci, da imenujemo samo neke od najvećih etničkih zajednica. Zbog ratova u devedesetima to je postalo veoma osetljivo pitanje, budući da je ta etnička dijaspora upravo finansirala i podržavala sukobe u Srbiji, u bivšoj Jugoslaviji. Posle gotovo dvadeset godina od završetka sukoba, vreme je da se angažuju sve dijaspore da doprinesu održivom razvoju svih zajednica i regionala. Mnogi od predstavnika dijaspore zainteresovani su za razvoj svog zavičaja, kao što su drugi ranije bili zainteresovani za podržavanje separatiste. Zaokret u diskursu o investicijama iz diaspore i poslovanju diaspore mogao bi da dovede do zaokreta u odnosima između zajednica i u diskursu o razvoju. I, konačno, ključni lajmotiv u politikama i programima za angažovanje dijaspore je to da dijaspora predstavlja segment emigracije koji je „zainteresovan i motivisan da se angažuje i da učestvuje“¹⁰ a ne čitavu emigraciju koja potiče iz Jugoslavije i Srbije. U programima i politikama za angažovanje dijaspore, ovaj fenomen treba i mora da se kontroliše da se omogući realizacija uspešnih projekata i programa usmerenih na dijasporu.

2.3 EKONOMSKA TRANZICIJA

Proces demokratizacije i liberalizacije tržista i prelazak iz socijalističke u postsocijalističku državu i privredu u Srbiji

⁷ Više informacija o državljanstvu u postjugoslovenskom prostoru možete naći na: http://www.citsee.ed.ac.uk/__data/assets/pdf_file/0009/108909/338_diasporapoliticsandpostterritorialcitizenshipincroatiaserbiaandmacedonia.pdf.

⁸ Više informacija o fenomenu višestrukog identiteta u centralnoj i istočnoj Evropi možete naći u: The multiple identitas: Slovak diaspora in Serbia in between state and nation, Svetlana Surova.

⁹ Transnational Networks, Transnational Entrepreneurship and the Role of the State: The Cases of Serbia and Albania, Tanja Pavlov, Jelena Predojević Despić, Svetlana Milutinović, Brikena Balli, Eldisa Zhebo, Kosta Barjaba, Bernard Zeneli (2014).

¹⁰ Intervju sa Nikolinom Milatović-Popović.

počeo je 1991. godine. U devedesetim godinama prošlog veka, za vreme sukoba u bivšoj Jugoslaviji, Srbija je bila izolovana u odnosu na najveći deo dinamičkih promena u Evropi u pogledu ekonomskog razvoja i političkih sistema koje su desile posle pada komunizma, uključujući nove tehnologije, intenzivirani prenos kapitala i znanja iz razvijenih zemalja na zemlje u razvoju i promene političkih sistema u svim bivšim socijalističkim zemljama. Istinski proces ekonomskog i tržišnog restrukturiranja otpočeo je 2001. godine. Dijaspora je snažno podržala potrebu da se Srbija transformiše u modernu i liberalnu državu i ekonomiju, ali nikada nije učestvovala u tom procesu, osim u ulozi pojedinaca koji su se vratili u Srbiju da rade sa domaćim političarima na transformaciji države i ekonomije. U prvoj demokratskoj vladi (u periodu od 2001. do 2003. godine) bilo je nekoliko članova koji su bili visokoobrazovani i uspešni povratnici u Srbiju. Taj obrazac angažovanja uspešnih i visokoobrazovanih ljudi iz dijaspore u vladi nastavile su da koriste sve srpske vlade i sve političke stranke do današnjeg dana.

2.3.1 Privatizacija, strukturne promene i fokusiranje na strane direktnе investicije

Srbija ima dugu istoriju privatizacije. Privatizacija je u centru tranzicije u Srbiji i prošla je kroz različite faze, iz niza različitih razloga. Vujačić i Petrović-Vujačić (2011. godina) tvrde da su najvažniji razlozi bili ratovi u bivšoj Jugoslaviji i sankcije UN-a, kao i trajna politička nestabilnost.¹¹ Privatizacija je počela u devedesetim godinama prošlog veka. Četvrta, poslednja faza, kao što je definisano u zakonima o privatizaciji, počela je 2015. godine (Vujačić i Petrović-Vujačić, 2016). Proces privatizacije bio je prvenstveno politički uslovjen i institucije su ponovo iznova osnivane radi postizanja političkih ciljeva. Vujačić i Petrović-Vujačić tvrde da je politički aspekt privatizacije bio glavni faktor koji je uzrokovao neke od ili većinu institucionalnih promašaja na polju privatizacije u Srbiji.

Proces tranzicije počeo je privatizacijom državnih preduzeća i rastom BDP-a koji je bio uzrokován povećanjem potrošnje. Prva faza tranzicije, koja je trajala do 2010. godine, zasnivala se na snažnom priliku stranih direktnih investicija (SDI) u okviru procesa privatizacije i rastu BDP-a koji se zasnivao na povećanju domaće potrošnje. Ova vrsta ekonomске politike fokusira se na ekonomski razvoj na osnovu finansiranja potrošnje na domaćem nivou iz prihoda i primanja ostvarenih u procesu privatizacije. Rezultat je bio kontinuirani rast spoljnotrgovinskog deficit-a zemlje, koji je rastao uporedno sa

daljim povećanjem domaće potrošnje robe i materijala koji su se uvozili u Srbiju brže nego što je zemlje mogla da ih sama proizvede.

Strukturne promene i naglasak na stranim investicijama sada su se posmatrali kao novi model ekonomskog razvoja. Na početku globalne finansijske krize, brzo je prepoznato da stari model ekonomskog razvoja i ekonomski politike nisu održivi. Srbija je doživela pad direktnih stranih investicija u tom periodu, a prihodi od privatizacije su se smanjili, jer je ostao mali broj institucija i subjekata koji još uvek nisu bili privatizovani. Novi model zasniva se na smanjenju javne potrošnje i povećanju investicija u infrastrukturne i industrijske projekte. Do današnjeg dana, sve vlade su, sa različitim stepenom uspeha, pokušale da sprovedu strukturne promene i ulagale su dodatne napore na prilagođavanju institucionalnog okvira u cilju povećanja kvaliteta i efikasnosti javnog sektora, da se omogući da doprinosi poslovnom okruženju u celini.

Mnogobrojni izazovi u procesu privatizacije (navodno, jedna od četiri privatizacije bila je neuspešna) uticali su na ekonomsku situaciju. Umesto restrukturiranja i daljeg razvoja postojećih preduzeća, privreda je ušla u stanje uporno visoke stope nezaposlenosti, proizvodnje na niskom nivou, smanjenog izvoza i male proizvedene vrednosti. Problem koji se sada javio nije bila samo nezaposlenost, već i kakva radna mesta su otvorena kao rezultat SDI. Novi Zakon o privatizaciji donet je 2014. godine. Oko 526 preduzeća koja su prvobitno stavljena u proces restrukturiranja, preduzeća u kojima je poništena privatizacija i konkretnih subjekata koji nisu prošli proces privatizacije, kao što su lokalni mediji i banje, trebalo je da budu privatizovani. Proces je otpočeo u junu 2015. godine. Svetska banka ohrabrla je Vladu Srbije da reši situaciju preostalih državnih preduzeća navodeći da ona predstavljaju izvor fiskalnog rizika (Toni Verheijen (Tony Verheijen), šef Kancelarije Svetske banke u Srbiji, 2016. godina).

2.3.1.1 Dijaspora i Zakon o restituciji

Jedan od najvažnijih zakona koji se odnosi na dijasporu je Zakon o restituciji. Posle Drugog svetskog rata, mnogi građani Jugoslavije pobegli su od komunističkog režima i emigrirali su širom sveta. U tom periodu, dijaspora je stvorena pretežno u Velikoj Britaniji, Sjedinjenim Američkim Državama, Kanadi i u Australiji. Mnoge porodice izgubile su veliki deo svoje imovine (neki i svu svoju imovinu) i nasleđa na osnovu komunističkih zakona, donetih u cilju nacionalizacije privatne imovine u Jugoslaviji (zakoni iz 1945, 1946, 1948. i 1958. godine). Jedan od osnovnih interesa dijaspore u periodu posle 2000. godine

¹¹ Više detalja možete naći u Privatization in Serbia - Results and Institutional Failures, Vujačić and Petrović-Vujačić.

i demokratskih promena bio je povraćaj oduzete imovine i/ili nasledstva ili obeštećenje. Zakon o vraćanju oduzete imovine i obeštećenju usvojen je 2011. godine.¹² Posebna Agencija za restituciju osnovana je 2011. godine da pomogne ranijim vlasnicima da povrate svoju imovinu. Agenciju i proces u celini pratili su mnogobrojni problemi u fazi implementacije i veći deo imovine nije vraćen ili nije obezbeđeno adekvatno obeštećenje. Imovina je čak prodavana u procesu privatizacije ili je blokirana. Pristup prema pravu svojine i nasleđu dijaspore bio je razočaravajući.

2.3.2 Strane direktnе investicije u Srbiji

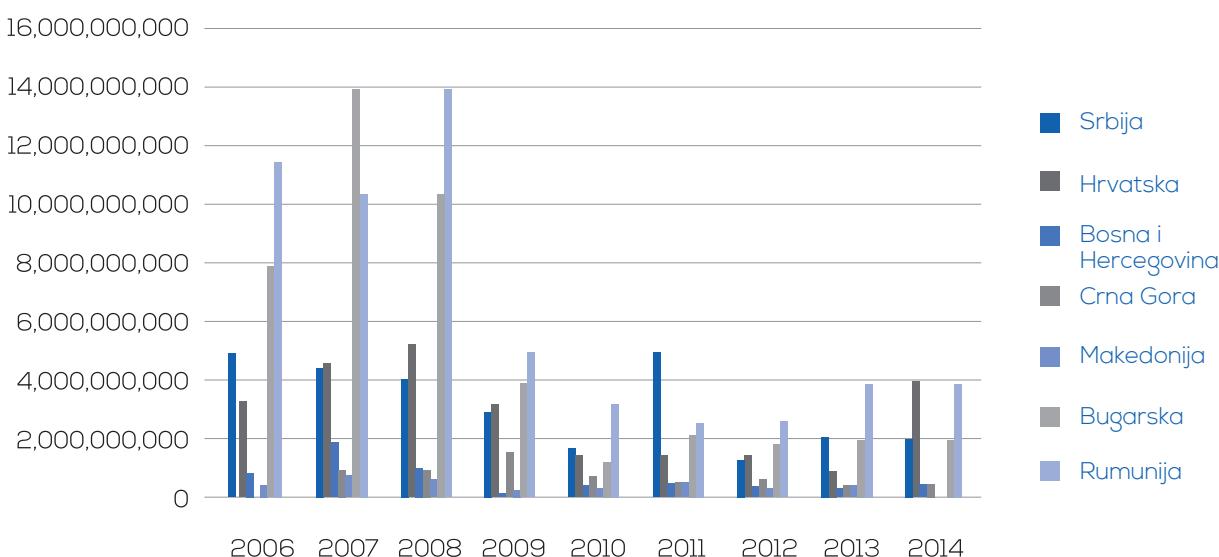
Strane direktnе investicije imaju značajnu ulogу у ekonomskom razvoju u Srbiji. Zbog teške zaostalosti, nedovoljnih menadžerskih znanja i, što je najvažnije, nedostatka kapitala i domaće štednje za kapitalne investicionе projekte, SDI imaju veoma važnu ulogу. Od početka procesa tranzicije, u Srbiji je definisano da SDI imaju vodeću ulogу u razvoju finansiranja i podsticanju ekonomskog razvoja. Vladini programi i politike privlačenja SDI zasnovani su na privlačenju stranog kapitala kroz privatizaciju i direktne investicije. Razvijeni su podsticaji, poreski režimi i institucionalna podrška s ciljem da se osigura kontinuitet priliva stranih direktnih investicija i otvaranje novih radnih mesta.

Strane direktnе investicije imaju vodeću ulogу u periodu tranzicije. Početak 21. veka označio je i početak procesa tranzicije u Srbiji, u toku kojeg je naglasak stavljen na strane

direktne investicije, kao vodeći instrument za efikasnost, intenziviranje transfera tehnologija, uvoz znanja i razvoj ekspertize. Međutim, država nije definisala adekvatnu industrijsku strategiju koja bi omogućila da se očuvaju najvažniji privredni sektori nakon promene vlasništva. Kao rezultat toga, Srbija se suočila sa situacijom u kojoj je imala aktivne SDI u toku prvog talasa privatizacije, kada su prodavana najbolja državna preduzeća i kada su grifild investicije bile retke. Proces privatizacije je imao određene mane u pogledu stvaranja i održavanja ekonomске vrednosti za zemlju, jer neka od privatizovanih preduzeća nisu kupljena zbog svoje osnovne delatnosti, već zbog svoje imovine i rezervi, koje su kasnije rasprodate i odvojene od osnovne delatnosti radi profit-a.

Strane direktnе investicije se smanjuju. Iako je Srbija u prethodnom periodu privukla značajne iznose SDI, sada se suočava sa nekoliko ograničenja u pogledu stvaranja odgovarajućih institucionalnih okvira koji će podsticati razvoj poslovnog okruženja i privlačiti nove SDI. Na grafikonu u nastavku uporedjen je priliv SDI u zemljama zapadnog Balkana i okolnim zemljama članicama EU. Podaci pokazuju da je Srbija na četvrtom mestu na osnovu visine stranih direktnih investicija u periodu 2006-2014. godine, posle Rumunije, Bugarske i Hrvatske. U tom periodu, SDI su dostigle vrhunac 2006. godine, zbog privatizacije mobilnog operatera Mobi63, koji je prodat norveškoj kompaniji Telenor za 1,5 milijardi USD. Od tada, Srbija je doživela pad stranih direktnih investicija, koje su, 2014. godine, iznosile svega 2 milijarde USD.

Grafikon 1: Ukupan priliv SDI u regionu u periodu od 2006. do 2014. godine¹³



¹² Set zakona o restituciji obuhvata: Zakon o vraćanju oduzete imovine i obeštećenju, Zakon o vraćanju (restituciji) imovine crkvama i verskim zajednicama (iz 2006. godine) i Zakon o otklanjanju posledica oduzimanja imovine žrtvama Holokausta koje nemaju živih zakonskih naslednika (iz 2016. godine).

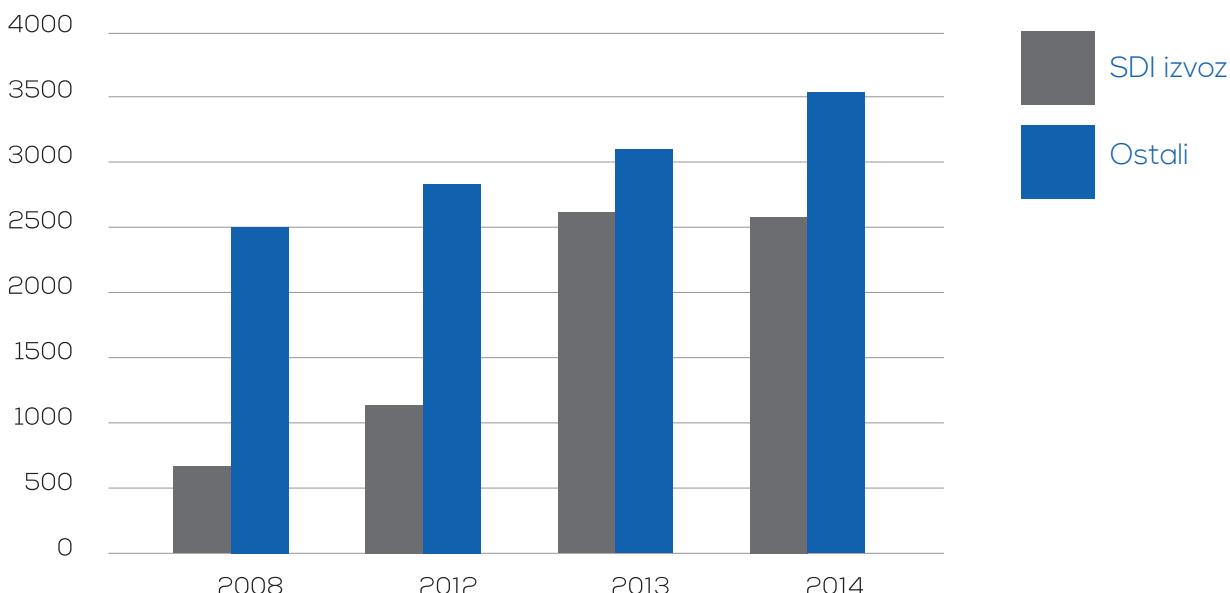
¹³ Grafikoni su preuzeti od Svetske banke i dostupni su na: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>. Pristupljeno: 15.05.2017.

Strane direktnе investicije su važne za nivo izvoza.

Dolazak nekoliko multinacionalnih investitora u Srbiju, naročito iz Italije, imao je pozitivne efekte na srpsku privredu u smislu posebnih proizvoda i njihovog izvoza na strana tržišta. Prema poslednjim potpunim podacima koji su raspoloživi za 2014. godinu, učešće 100 najvećih

izvoznika u Srbiji u 2014. godini doprinelo je povećanju izvoza iz Srbije za 14 odsto: sa 42 odsto u 2008. godini na 56 odsto u 2014. godini. Mnoga preduzeća koje spadaju u ovu grupu primalaca investicija od velikih investitora, koja su sada snažni izvoznici, su rezultat procesa SDI.

Grafikon 2: Poređenje osam najvećih SDI izvoznika sa zbirom svih izvoznika u Srbiji¹⁵



Podaci iz prethodnog grafikona pokazuju izazove na polju srpskog izvoza, imajući u vidu da je osam preduzeća koja primaju SDI povećalo ukupni izvoz sa 22,28 odsto, koliko je iznosio 2008. godine, na 42,39 odsto u 2014. godini. Takva struktura izvoza je neadekvatna, zbog visokog stepena zavisnosti od malog broja aktera.

Glavna prepreka sa kojom su se suočavali evaluatori u toku ovog istraživanja bila je nedostupnost adekvatnih podataka koji se odnose na zapošljavanje kod stranih investitora, budući da se čini da nijedna zvanična državna institucija nije nadležna da vrši takvo istraživanje.

2.3.2.1 Sektorska i regionalna koncentracija investicija

Strane direktnе investicije su koncentrisane u sektoru usluga. Pre globalne finansijske krize, dominantan deo priliva

SDI usmeravan je u finansijski sektor, kao i za izgradnju i nepokretnosti. Razlog za to može se naći kada se pogleda proces privatizacije, tokom kojeg većina stranih investitora nisu kupovali samo preduzeća u državnom vlasništvu, već i preduzeća sa razvijenim tržistem. Prvi talas privatizacije bio je orijentisan ka uspešnim preduzećima, sa razvijenim tržišnim potencijalima i dobrim mogućnostima rasta.

Prema podacima Narodne banke Srbije za period od 2004. do 2012. godine,¹⁶ sektor finansijskog posredovanja privukao je SDI u vrednosti od 4.820 milijardi €, s tim da je sektor trgovine na veliko i malo privukao 2.983 miliona €, nepokretnosti 2.384 miliona €, saobraćaj i komunikacije 2.360 miliona € i hotelsko ugostiteljski sektor 94 miliona €. To stavlja na sektor usluga, koji je idealni sektor za investiranje u Srbiji, na sam vrh u smislu atraktivnih industrija za SDI. Sektor usluga imao je dominantan priliv stranih direktnih investicija u zemlji, sa 6.555 miliona USD koliko je otislo u

¹⁴ Podaci Ministarstva ekonomije, dostupni na: <http://www.privreda.gov.rs/kategorija/aktivnosti/publikacije/>, podaci Uprave carina dobijeni od Ministarstva finansija, dostupni na <http://www.upravacarina.rs/cyr/Informacije/Stranice/Statistika.aspx>, podaci Narodne banke Srbije, dostupni na <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/index.html#eo1>. Pristupljeno: 15.05.2017.

¹⁵ Podaci Uprave carina dobijeni od Ministarstva finansija, dostupni na: <http://www.upravacarina.rs/cyr/Informacije/Stranice/Statistika.aspx>. Pristupljeno: 15.05.2017.

¹⁶ Videti podatke Narodne banke Srbije, dostupno na: <http://www.investinsrbia.biz/ieis.php>. Pristupljeno: 15.05.2017.

taj sektor, što je ostavilo primarne i proizvodne sektore sa preostalih 5.281 miliona USD u SDI. Većina stranih direktnih investicija stigla je kroz proces privatizacije i iznosi 6.868 miliona €. 2.103 miliona stiglo je u vidu grifild investicija, dok su investicije u privatnu imovinu bile 1.925 miliona USD, a zajednički poduhvati 940 miliona USD.¹⁷ Od ekonomске krize u periodu od 2007. do 2009. godine, struktura priliva SDI se promenila – i, zapravo, poboljšala. Državne politike i programi podrške sada se fokusiraju na investicije koje proizvode razmenjiva dobra i usluge na kojima domaća ekonomija može da profitira. U okviru proizvodnog sektora, najveći deo priliva SDI otišao je industriji, kao što su industrija motornih i priključnih vozila, gume i plastike i proizvodnja hrane. Nastavak procesa pristupanja EU i opšti oporavak evrozone, kao i poboljšanje investicione i poslovne klime u zemlji, dovešće do daljeg povećanja SDI u razmenljivom sektoru i doprineće povoljnijoj strukturi BDP-a u Srbiji u celini.

Sve slabosti ekonomске politike u Srbiji u periodu tranzicije došle su na videlo početkom globalne finansijske krize, posebno od druge polovine 2008. godine. Srpska privreda

Dunav-Sava. Bez obzira na pravila ekonomske geografije, koja treba uzeti u obzir, gotovo dve trećine prerađivačke industrije nalazi se u dva regionalna: u AP Vojvodini i u Gradu Beogradu.

Budući da je najveći deo priliva SDI koncentrisan u najrazvijenijim regionima, najvećim gradovima i duž Koridora 10, potreban je poseban program za podsticanje povoljnijeg poslovnog ambijenta u nerazvijenim regionima, da bi se omogućio ravnomerniji regionalni razvoj i usporili negativni demografski procesi u zemlji (*unutrašnje migracije prema tri najveća grada* koje su posledica velikih razlika u stepenu razvoja i kvalitetu života i poslovanja na lokalnom nivou).

Primanje stranih direktnih investicija nije garancija da će se svi pozitivni efekti preliti u zemlju u koju se ulaže. Međutim, mogući *negativni efekti SDI su rezultat jednim delom i domaće privrede*. U privredi koja pretežno zavisi od stranih investicija i koja se razvija na osnovu stranih investicija, postoji mali prostor za domaće tehnološke inovacije, kao

Tabela 1: SDI po granama delatnosti u 2014. godini¹⁸

SEKTOR	EUR (u milionima)	Procenat ukupnih SDI
Prerađivački sektor	535.2	36 odsto
Finansijske delatnosti i delatnost osiguranja	358.0 €	24 odsto
Velikoprodaja i maloprodaja; popravak motornih vozila	224.8 €	15 odsto
Gradevinarstvo	162.7 €	11 odsto
Stručne, naučne i tehničke delatnosti	83.6 €	6 odsto
Informacije i komunikacije	46.8 €	3 odsto
Ostali sektori	89.4 €	5 odsto
Ukupne obaveze po SDI	1,500.5 €	100 odsto

osetila je nedostatak investicija u realnom sektoru privrede (industrija, gradevinarstvo, poljoprivreda) i to posebno u sektoru razmenljivih dobara, što je trebalo da doprinese povećanju konkurentnosti domaće privrede, povećanju izvoza, smanjenju trgovinskog deficitu i nezaposlenosti (Aničić, 2011). Negativan trgovinski bilans Srbije je rezultat neadekvatne strukture izvoza, u kojoj dominiraju radno-intenzivni i resursno-intenzivni proizvodi, dok na strani uvoza dominiraju energija, sirovine i tehnološko-intenzivni proizvodi (Aničić, 2011). Ekonomска transformacija produbila je *asimetrični regionalni razvoj*, što najbolje pokazuje sve šira koncentracija privrednih aktivnosti duž rečnog pojasa

i za implementaciju domaćih naučnih rešenja. Ukoliko je ekonomski struktura zemlje gotovo u potpunosti zavisna, razvojna komponenta ekonomije obično se realizuje u zemlji porekla kompanije koja kontroliše transfer tehnologije i investicije (Popov, 2015). Ta vrsta ekonomskog okruženja vidljiva je u Srbiji u poslednjih deset godina. Korporativni menadžeri su gotovo isključivo koncentrisani na egzistencijalna pitanja i konkurentnu prednost svoje kompanije koja se zasniva na smanjenju troškova, naročito troškova radne snage. Te kompanije planiraju svoje poslovanje na takav način da je ljudski kapital pretežno usmeren na radno-intenzivne aktivnosti.

¹⁷ Zajedničko ulaganje u pogledu Fiata, pod brojem 3, odnosi se na ugovor između Srbije i akcionarskog društva Fiat S.p.a. o osnivanju nove fabrike automobila u Srbiji u okviru zajedničkog ulaganja. Vlada Srbije uložila je novac i infrastrukturu, a Fiat S.p.a uložio je tehnologiju i znanje u oblasti proizvodnje automobila.

¹⁸ „Platni bilans”, Narodna banka Srbije, dostupno na: <http://www.investinsrbija.biz/leis.php>. Pristupljeno: 15.05.2017.

Između 2001. i 2013. godine, u Srbiju je uloženo dvadeset milijardi evra iz inostranstva, ali nije postignut željeni efekat na domaću ekonomiju. Negativni pokazatelji ekonomskog razvoja uglavnom se odnose na stopu nezaposlenosti i nizak nivo proizvodnje. Stopa nezaposlenosti bila je viša u 2013. nego u 2005. godini. Da budemo precizni, nivo SDI značajno je smanjen od 2008. godine, kao posledica globalne finansijske krize.

Niti jedna državna institucija nema jasnu i kompletну bazu podataka o stranim investicijama. Broj i iznos stranih investicija su nepoznati. SIEPA, i kasnije RAS, imaju podatke samo o investicijama koje su oni su ocenjivali i za koje su odobrili subvencije. Stevan Rapaić je analizirao sedamnaest opština u Srbiji sa najvišim nivoom SDI u zemlji u analiziranom periodu, da bi procenio efekte lokalnog ekonomskog razvoja.

Lokalne opštine nemaju uobičajenu praksu vođenja evidencije o stranim investicijama (ako neke lokalne opštine to i čine, to je bazirano na njihovoj internoj politici). Čak ni Nacionalna služba za zapošljavanje nema tačne podatke o stvarnom stepenu zaposlenosti. Ne postoji jedinstven i široko prihvaćen sistem za prikupljanje ekonomskih parametara od strane institucija i drugih aktera. RAS klasificuje stepen razvijenosti opština prema posebnoj metodologiji. Stepen razvijenosti opštine procenjuje se na osnovu osnovnih i korektivnih pokazatelia. Osnovni pokazatelji su plate, prihodi u budžetu lokalnih opština i demografski pokazatelji. Korektivni pokazatelji su demografska kretanja (smanjenje ili rast), stopa nezaposlenosti i stepen zaposlenosti. Prema istraživanju Stevana Rapaića, u većini slučajeva, SDI ne samo da nisu stimulisale lokalni ekonomski razvoj u periodu između 2001. i 2013. godine, već su imale neutralne, pa čak i negativne efekte (Rapaić, 2016). Taj argument zasnovan je na analizi efekata SDI u lokalnim opštinama sa najvećim prilivom stranih direktnih investicija. Od sedamnaest opština koje su analizirane, samo u jednom slučaju postojala je jasna linearna veza između priliva SDI i lokalnog ekonomskog razvoja, naime, u opštini Indija. Negativni efekti SDI se najčešće manifestuju kao porast nezaposlenosti. Najveći deo SDI došao je u vidu privatizacije lokalnih preduzeća i fabrika. Nakon što su preduzeća privatizovana, mnogi zaposleni su otpušteni ili su napustili preduzeće nakon što su uzeli otpremninu. Nije bilo restrukturiranja i proširenja preduzeća kao rezultat privatizacije. Istraživači su zaključili da efekat lokalnog prelivanja zavisi od tri faktora: od vrste

SDI, od sektora u koji se ulože i od aktivnog i produktivnog angažovanja lokalne samouprave. Specifičnosti u slučaju Indije su sledeće: kontinuitet SDI; sve investicije bile su grifild investicije; i većina investicija bile su usmerene u proizvodni sektor. Porast lokalnog ekonomskog razvoja na osnovu SDI nije zavisio od prethodnog stepena industrijskog razvoja opštine, ali je bio uslovjen aktivnim, konstruktivnim i dugoročnim pristupom službenika lokalnih vlasti. Administrativne mere, pristup koji je posebno prilagođen potrebama preduzeća i poslovno okruženje u celini podsticani su na način koji je povoljan za SDI.

2.3.2.2 Odliv mozgova i novi konsenzus

Prema mnogim parametrima koje strani investitori uzimaju u obzir kada odlučuju o investiranju, Srbija je, globalno, veoma loše pozicionirana. Prema istraživanju Globalnog ekonomskog foruma za 2015-2016. godinu, Srbija je na 140. mestu (od ukupno 148 zemalja) po odlivu mozgova: a. ako se meri *sposobnost zemlje da zadrži talente*, na 140. mestu od 148, i b. ako se meri *sposobnost zemlje da privuče talente*, Srbija je 139. od 148 zemalja. Rezultat toga je kontekst u kojem nijedan strani investitor neće odlučiti da investira u poslovne aktivnosti za koje je potrebna mlađa i visokoobrazovana radna snaga, nego će investirati u radno-intenzivne aktivnosti.

Kao posledica sankcija u devedesetim godinama prošlog veka, ali i načina na koji je sprovedena tranzicija, i to posebno privatizacija, *nestaje srednja klasa*. Srednja klasa je najveći gubitnik u tranziciji. Država još uvek nije definisala politiku, akcioni plan ili program za podršku srednje klase. To je jedan od razloga što srednja klasa, i posebno mlađi, najčešće emigriraju. Socijalna struktura koja se razvija u Srbiji je veoma nepovoljna za privlačenje stranih investicija koje za cilj imaju proizvodnju dodata vrednosti. Proces koji je dominantan je brza ekspanzija onih segmenata društva koji žive od najniže zarade ili od penzije. Na drugoj strani su dobitnici u tranziciji, veoma mala grupa izuzetno bogatih, bez ikakve društvene odgovornosti.

U toku je veoma intenzivan talas emigracije visokokvalifikovanih studenata i stručnjaka u oblastima koje su najpotrebnije za ekonomski razvoj zemlje (odliv mozgova). Ako uzmemo u obzir te procese, nije teško shvatiti zašto se Srbija nalazi na 94. mestu na svetu prema Globalnom indeksu konkurentnosti.¹⁹

¹⁹ Izveštaj o globalnoj konkurenčnosti (The Global Competitiveness Report) 2015–2016.

2.3.2.3 Državne subvencije i promocija preduzetništva

Uz ekonomski rast i razvoj povoljnog poslovnog okruženja, koji za cilj imaju podsticanje investicija, zapošljavanje i ravnomerniji regionalni razvoj, Vlada je poboljšala svoj regulatorni okvir, infrastrukturu i podršku za ulaganja. Problemi regionalno neravnomernih SDI i rastuće nezaposlenosti rešeni su konkretnim merama za privlačenje stranih direktnih investicija. Regulatorni okvir za privlačenje direktnih investicija obuhvata: *Zakon o ulaganjima, Uredbu o uslovima i načinu privlačenja ulaganja, Uredbu o pravilima za dodelu državne pomoći, kao i Pravilnik o obrascu prijave za dodelu subvencija*. Sistem dodele subvencija osmišljen je tako da se stimulišu uglavnom investicioni projekti u proizvodnji i u sektoru usluga, koji su predmet međunarodne trgovine i targetiranje investicija u manje razvijena područja (zaostale krajeve), gde su i najpotrebnije.²⁰

Vlada proglašila razvoj preduzetničke ekonomije za jedan od svojih osnovnih ciljeva. U skladu sa „Uredbom o podsticajima razvoju preduzetništva“ iz decembra 2014. godine, Ministarstvo ekonomije organizovalo je nekoliko otvorenih poziva za subvencije za preduzetništvo. Naredni otvoreni poziv biće objavljen u januaru 2017. godine i biće otvoren do kraja godine, odnosno dok se ne potroše planirana sredstva. Cilj je da se pruži pomoći i podrška građanima koji su nezaposleni ili koji su ostali bez posla u procesu tranzicije (kao posledica privatizacije ili restrukturiranja javnih preduzeća). Srbija ima veoma visoku stopu nezaposlenosti od oko 20%. Razvojna agencija Srbije počela je da podržava preduzetničke projekte 2016. godine, kroz otvorene

pozive za subvencije. Nacionalni projekat „2016. - godina preduzetništva“ svečano je predstavljen na ceremoniji održanoj 1. marta 2016. godine, u Privrednoj komori Srbije. Projekat realizuju Vlada Republike Srbije i Ministarstvo ekonomije, uz učešće i podršku brojnih institucionalnih partnera, posebno RAS i PKS. Osnovna ideja bila je da se realizuju različite aktivnosti, paket programa za pomoći preduzetništvu i mobilizaciju svih segmenata javnosti, društva i države, i da se razvije konkurentna privreda koja će biti zasnovana na idejama privatne inicijative, znanja, preduzetničkog duha i društvenog konsenzusa o promovisanju tih vrednosti i dugoročne politike.²¹

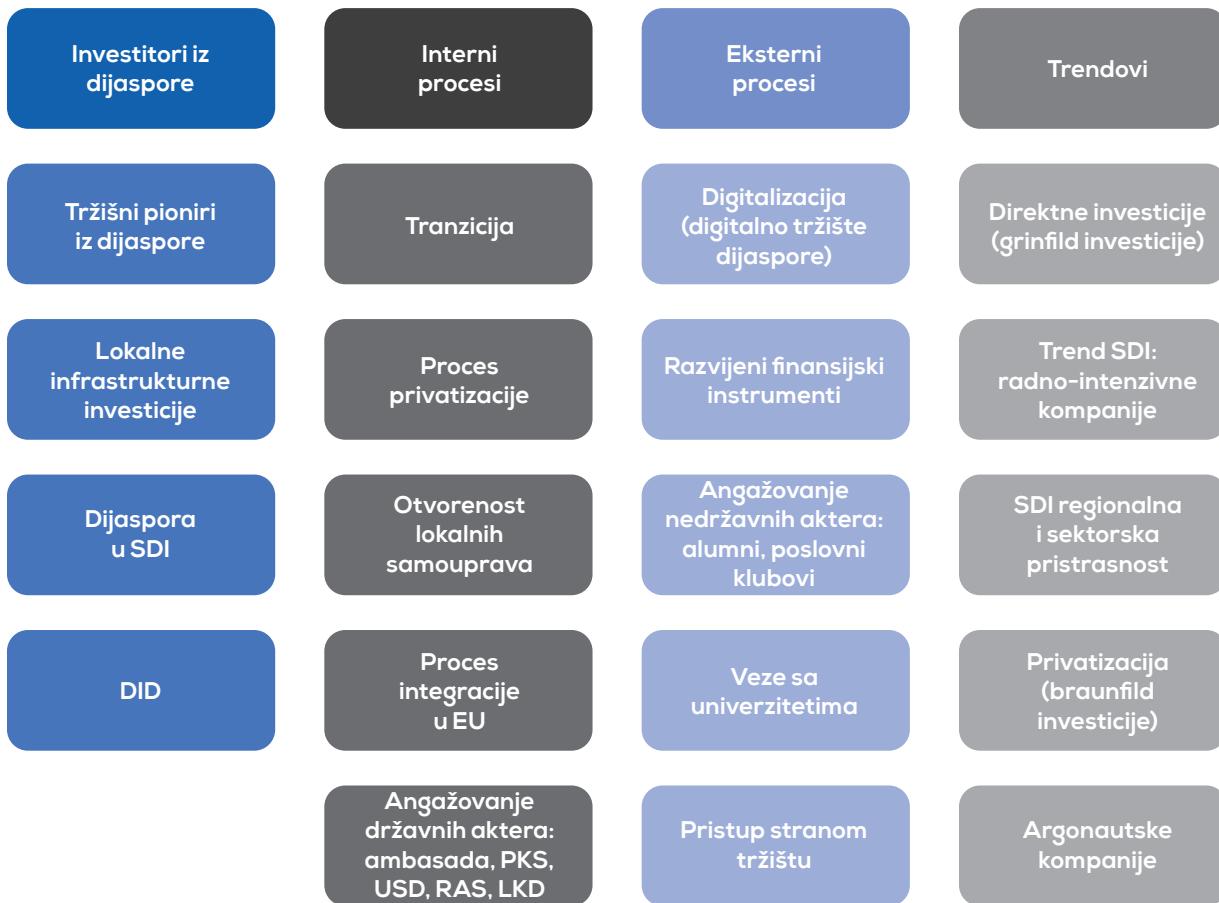
Novi cilj koji je postavila Vlada je prelazak sa eksplisitnog fokusa na SDI na razvoj iz domaćih izvora, na osnovu razvoja preduzetničke ekonomije. I pored dobrih namera, resursi su ograničeni, procedure su previše komplikovane za tipičnog nezaposlenog građanina i ne postoji infrastruktura koja može da podrži mala preduzeća na lokalnom nivou. Osim toga, porezi i propisi koji se odnose na mala preduzeća sprečavaju motivisane preduzetnike da uđu na tržište. Rizici i finansijski teret za nova mala preduzeća su toliko visoki da mnogi odustaju pre nego što i pokušaju.

Investiciono okruženje demotiviše dijasporu i odvraća ih od ulaganja u mala preduzeća u ime članova svoje porodice u zemlji porekla (preusmeravanje doznaka u investicije), jer su zaključili da će više njihovog novca biti potrošeno na porez i finansijska opterećenja, nego na sam razvoj posla. Dijaspora, koja ima veliko iskustvo, može da pomogne vlastima u domovini da prilagode propise i da olakšaju preduzetnicima da započnu svoj biznis i da podstaknu razvoj iz domaćih izvora.

²⁰ Izvor: www.privreda.gov.rs/privredni-i-regionalni-razvoj-3. Pristupljeno: 15.05.2017.

²¹ Izvor: <http://ras.gov.rs/year-of-entrepreneurship-2016>. Pristupljeno: 15.05.2017.

Dijagram 2. Poslovno okruženje za DID



3. METODOLOGIJA I PRISTRASNOST INFORMACIJA U SRBIJI

U okviru istraživanja, sprovedena je kontrola za dva nivoa razvoja (koje istraživači najčešće ignoriraju) od strane dijaspore – targetirana je srednja klasa i niže klase. Istraživanjem su obuhvaćeni i svi sektori i akteri.

Postavili smo teorijski okvir zasnovan na Vertovecovom (1999) transnacionalizmu (identitet dijaspore i dinamika) posebnim ulogama dijaspore, kao što je samootkriće (Rodrik, 2004), razvojnim akterima (zavičajne investicije i razvoj poslovanja), institucionalizmu i ekonomskom razvoju (Douglas North, 1990), efektima prelivanja dijaspore u cilju inovacija (Bathelt et al. 2004) i na konceptu novih Argonauta Analii Seksonian (2008) (koji pokazuje razvojni potencijal dijaspore u promovisanju ekonomije znanja,

akademske zajednice i tržišta). Izvršen je pregled literature s ciljem da se definije najpodesniji teorijski kontekst za Srbiju i za postojeću srpsku dijasporu.

Sproveli smo kvalitativno istraživanje unutar četiri okvira analize koji je trebalo da nam omoguće da analiziramo uticaj u Srbiji. Na osnovu ta četiri okvira, održali smo intervjue sa zvaničnicima svih institucionalnih aktera koji se bave dijasporom, kao i svih nedržavnih aktera koji se bave investicijama i inovacijama. Razgovarali smo sa renomiranim pripadnicima poslovne dijaspore, uveli smo pojam posrednika iz dijaspore (veoma popularan koncept u srpskoj dijaspori) i intervjuisali smo škole i bivše studente. Najimpresivniji intervju obavljen je sa direktorom Matematičke gimnazije u Beogradu, koja je centar talenata za inženjeringu, fiziku, mašinstvo, elektroniku i matematiku na svetskom nivou. Analizirali smo zakonske propise i sve formalne dokumente u Srbiji koji se odnose na dijasporu.

U našem istraživanju, fokusirali smo se ne samo na okvire, nego i na probleme koji su primećeni u programima koji

se bave dijasporom. Mnogi zvaničnici tvrdili su da su dobili dosta saveta iz inostranstva o tome kako treba da upravljaju dijasporom, ali nijedan savet nije uključivao konkretna rešenja. Mi smo pokušali smo da ponudimo upravo to.

4. RAZUMEVANJE DIJASPORE KAO SPECIFIČNIH INVESTICIONIH AKTERA

Jedno od ključnih pitanja u debati o dijaspori danas je: **Zašto bi dijaspora trebalo da ima privilegovanu ulogu kao investitori?** Da li treba da se tretiraju kao i svi drugi investitori? Između ostalog, ovo pitanje postavio je jedan od najviših članova PKS, u toku istraživanja za ovu studiju. Besmisleno je predlagati ili čak raspravljati o politici i instrumentima za dijasporu ukoliko se ne predstave razlike i ključni značaj dijaspore za razvoj zahvaljujući investicijama i poslovni razvoj. Mi ćemo pokušati da odgovorimo na ovo pitanje u narednim poglavljima i koristićemo ga za procenu Nacionalnog investicionog okvira za investicije iz dijaspore. Fokusiraćemo se na one oblasti razvoja koje najviše utiču na prelazak na ekonomiju znanja.

4.1 OBLASTI RAZVOJA

Mapirali smo tri ključne oblasti u kojima su neophodne promene da bi se omogućio dalji privredni razvoj i u kojima kompanije povratnika iz dijaspore imaju najveći uticaj. Najznačajniji ključni efekti dijaspore na razvoj su sledeći: promene u obrazovnom sistemu, pritisak za potpuno razvijeno tržište i prodror tehnoloških inovacija s ciljem prelaska na ekonomiju znanja.

Cilj 1: Pritisak za promene u obrazovnom sistemu

Građanski ratovi na prostoru bivše Jugoslavije devedesetih godina prošlog veka, kao i stanje stalne tranzicije u trajanju od petnaest godina od njenog početka 2000. godine, ostavili su ozbiljan trag na obrazovni sistem u Srbiji. Obrazovne institucije koje su nekada bio ponos zemlje i čiji akademici su se obrazovali u Zapadnoj Evropi, SAD i u Sovjetskom Savezu i vraćali u Jugoslaviju da obrazuju mlađe i prenose im vrhunska znanja, sada se neprekidno bore sa finansijama, platama, nastavnim planovima i programima koji su zastareli i koji nisu prilagođeni trenutnim tržišnim

trendovima i novim naučnim otkrićima. Imajući u vidu visoku stopu nezaposlenosti, mali broj radnih mesta i još manje mogućnosti za profesionalno usavršavanje za vreme rada u preduzeću, nakon diplomiranja, studenti u velikom broju emigriraju iz Srbije. Oko 20.000 ljudi napusti zemlju svake godine, a među njima je najviše mladih diplomaca i stručnjaka, što približno pokazuje ozbiljnost problema odliva mozgova.

Cilj 2: Pritisak za razvijeno tržište

Po definiciji, modeli bazirani na prodaji, uz značajne očekivane prihode, zahtevaju tržište sa jakom tražnjom. To očigledno nedostaje na tržištu u Srbiji. Tržište u Srbiji, sa mnogobrojnim problemima na svakom koraku, od birokratskih procedura, nedovoljnih kvalifikacija i neiskusnih državnih službenika, pa do privilegovanih preduzeća i monopola, podrazumeva okruženje koje je veoma komplikovano za svakoga, posebno za mlade preduzetnike sa velikim idejama i željom da uđu na tržište i budu uspešni. Povratnici i njihove kompanije insistiraju na promenama koje su neophodne. Rešavajući probleme, ali i fokusirajući se na strana tržišta i na izvoz, njihove kompanije postale su pokretači razvoja privatnog sektora i prelaska na potpuno slobodno i razvijeno tržište. Te kompanije su razvojne kompanije.²² Dijaspore i njen poslovni uspeh u domovini postali su „faktor pritiska“ za sprovođenje tržišnih reformi i jačanje institucija.

Cilj 3: Pritisak za razvoj lokalnih institucija i regionalni razvoj

Dobitnik Nobelove nagrade Douglas North (Douglass North) tvrdi da je za ekonomski razvoj neophodan određeni nivo razvijenih institucija. On razlikuje normativni i društveni institucionalni nivo. Normativni nivo podrazumeva propise i norme (norme o tome kako nešto treba da se radi u skladu sa zakonom i zakonskim procedurama). Društveni nivo podrazumeva način na koji struktura datog društva poštuje pravila na osnovu formalnih institucija (ljudski kapital i društvene norme). Što se tiče ulaganja dijaspore u Srbiji, formalne institucije prisutne su na veoma razvijen način, ali društvene institucije su jako pristrasne i udaljene od formalnih institucija (što je snažno uticalo i na proces privatizacije). To omogućava snažne intervencije izvana i korupciju na lokalnom nivou. Ako se formalne i društvene institucije usklade, institucionalni sistem za investicije dijaspore funkcioniše na veoma visokom nivou. To bi moglo da se uradi sa nekoliko nivoa praćenja i kontrole, po principu odozgo nadole. Investitorji iz dijaspore mogli bi da mapiraju sve prepreke na koje su naišli i da sarađuje sa

²² Razvojne kompanije, za razliku od kompanija koje donose razvoj. Razvojne kompanije su one kompanije koje donose viši nivo proizvodnje i aktivnosti kojima se proizvodi dodata vrednost za potencijalne zaposlene. Kompanije koje donose razvoj su kompanije koje samo zapošjavaju lude na svakom radnom mestu i smanjuju stopu nezaposlenosti. To može da predstavlja eksploraciju i unazađivanje zaposlenih. Kao što tvrdimo u odeljku 5: sve „kompanije nade“ su razvojna preduzeća i sve „kompanije šanse“ su razvojne kompanije.

Vladom i svim zainteresovanim stranama na eliminisanju tih prepreka. Kvantitativno mapiranje investicija iz dijaspore i svih prepreka imaće za rezultat efikasniji sistem investiranja, efektivniju komunikaciju i veće poverenje u institucije u Srbiji. Ključ za rešavanje tog problema je društveni sloj institucija (investicije i razvoj kontrolisani od strane različitih državnih aktera, budući da nema društvenih normi koje bi osigurale transparentan proces), a ne zakonski propisanih procedura.

Cilj 4: Prodor tehnoloških inovacija

Državni aparat je veoma razvijen u pogledu forme, ali ne i u smislu suštine i dinamičke prilagodljivosti međunarodnom tržištu, sistema obrazovanja i birokratske efikasnosti. Država nema ljudski i finansijski kapital neophodan da podstakne zemlju na pređe na ekonomiju znanja i razvijeno tržište. To nije greška aktuelne Vlade, već kumulativni efekat decenija slabog institucionalnog razvoja. Zbog postojećeg konteksta, postoji potreba da se usvoji razvojni pristup i prema institucijama. Ukoliko se to ne sprovede, postojeće greške kada je u pitanju angažovanje dijaspore će se nastaviti: pogrešan pristup koji je korišćen u prošlosti podrazumevao je da se izabere neko uspešan iz dijaspore da napravi adekvatan program i okvir i da onda prepusti postojećoj državnoj administraciji da ga implementira. Ključni problem u vezi toga je to što domaći zvaničnici ne razumeju dinamiku međunarodnog i internog života tih institucija u razvijenim zemljama i na razvijenim tržištima. To se ne može preneti pomoću *ad hoc* mentorstva, jer ima svoje specifičnosti koje se mogu naučiti samo životom i radom u stranom sistemu.

Jedno dobro pitanje koje je pokrenuto je i to da karijerno ostvareni ljudi (overachievers) iz dijaspore ne razumeju domaće procese i daje potrebno da postojeća administracija prilagodi svoj rad na pravi način. Neophodna je kombinacija ta dva pristupa. Konačno, i najvažnije, nadležnost za odlučivanje o tome kako treba da se reorganizuju institucije mora biti u rukama ljudi koji vrše promene. Talenat za manipulaciju razvoja preusmeravanjem na lične interese je veoma očigledan u Srbiji. Potreban je poseban pristup koji će upotpuniti ranije procese.

Ključno pitanje je i dalje na koji način se može postići da se dijaspora aktivno uključi u podržavanje institucionalnih i političkih promena u Srbiji. Dijaspora treba da se podstakne da preseli svoje aktivnosti u Srbiju, odnosno da preseli proizvodnju i poslovanje. Kada „stignu“ u Srbiju, njihov interes će biti da pokažu ukupan potencijal i kapacitete koje tržište i privreda u Srbiji imaju i trebaju. Taj proces je trenutno u toku u Srbiji, ali ne u onoj meri koja može da dovede do značajnog „razvojnog pritiska“. Srbiji je potreban razvojni pritisak unapred koji će doći iz privatnog sektora, od inovativnih,

tehnološki i poslovno motivisanih entuzijasta iz dijaspore koji se vraćaju u domovinu, od Argonauta. Njihov pritisak za razvoj privatnog sektora pokrenuće sve neophodne izmene na institucionalnom i regulacionom polju, s ciljem da se sistem u Srbiji prilagodi i postane konkurentan na globalnom nivou.

Početni potencijal

Ne postoje adekvatni apsorpcioni kapaciteti za investicije koje proizvode dodatu vrednost, osim u IT sektoru. To je sektor u kome mladi najmanje čekaju na zaposlenje. S jedne strane, u IT industriji otvara se više radnih mesta nego u bilo kojem drugom sektoru na globalnom nivou. S druge strane, IT sektor je najviše globalizovan i najmanje zavisi od domaćih institucija, tržišta i propisa. To je, prema tome, najbolja početna ulazna tačka za poslovnu dijasporu. Nakon usvajanja nove strategije Vlade Srbije za razvoj IT sektora, kao strateškog sektora za razvoj ekonomije, IT sektor može da predstavlja značajnu priliku za dijasporu, budući da bi potencijalne investicije iz dijaspore mogle da budu značajne i da imaju efekat prelivanja i na druge industrije.

4.1.1 Stvaranje ekonomije znanja – povratak u budućnost

U devedesetim godinama prošlog veka, Elektronski fakultet Univerziteta u Nišu imao je jake veze sa industrijom i studenti tog fakulteta radili su sa visokokvalitetnom opremom u kvalitetnom proizvodnom okruženju. Tehnološki nivo nije bio konkurentan u poređenju sa Zapadom, ali što se tiče znanja, nisu puno zaostajali. Jugoslavija je proizvodila proizvode za domaće tržište i za zemlje trećeg sveta. Najveći broj profesora odlazili su na specijalizaciju na univerzitetu na Zapadu i vraćali su se sa znanjem i ekspertizom. Studenti i mladi stručnjaci znali su da lako prilagode najsavremenija znanja. Fakulteti su zadržali tu praksu u onoj meri u kojoj je to bilo moguće čak i tokom „izgubljene decenije“ (u toku 1990-ih), ali bez podrške Vlade i lokalne podrške, i uz privedu uništenu dugotrajnim sankcijama UN-a i bombardovanjem od strane NATO-a, nisu imali šanse. Dvadeset godina kasnije, industrijia je uništena, kapitala nema, tržište je veoma slabo, ali su univerziteti i privreda dobili zauzvrat nešto snažnije, svoje bivše studente, koji su sada uspešni stručnjaci širom sveta, od ključnih inovacionih centara do vodećih kompanija. Veliki broj bivših studenata, koji su se fokusirali na Elektronski fakultet u Nišu, napravili su uspešnu karijeru u Sjedinjenim Američkim Državama i u Australiji, pre svega, a neki od njih su se čak i vratili. U stvari, jednu od vodećih IT kompanija u Srbiji, kompaniju „Frame“, osnovali su bivši studenti Elektronskog

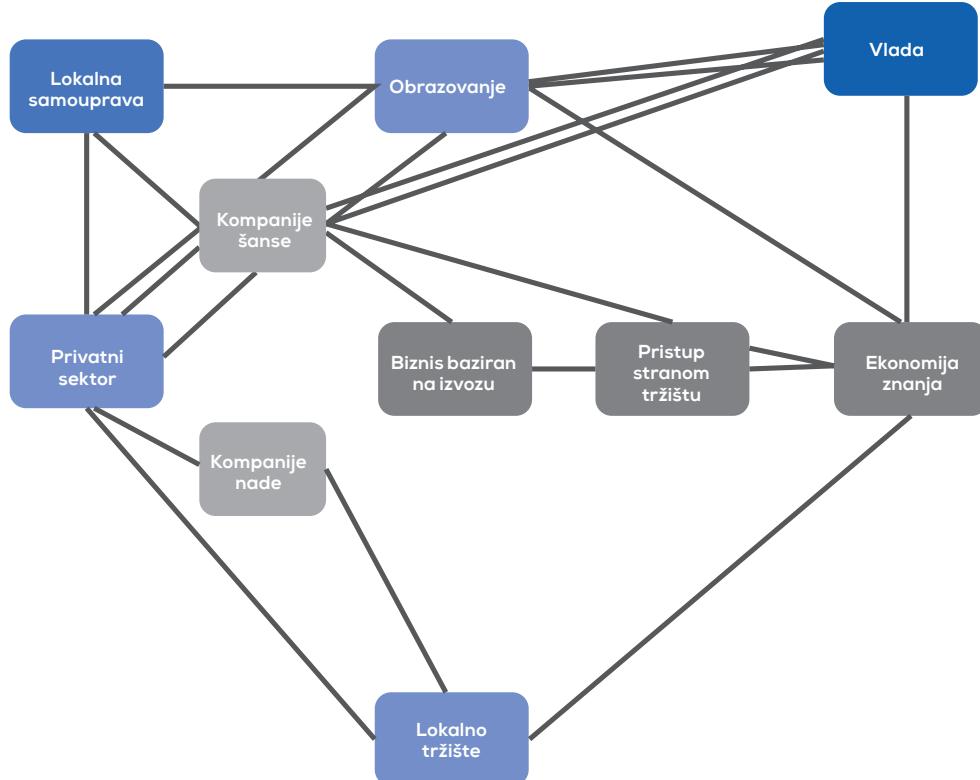
fakulteta. To pokazuje da su državni giganti iz prethodnog perioda sada zamenjeni drugim tipom preduzeća i tržišta.

Treba da se razvije novi poseban odnos za novo ekonomsko okruženje. Iako neke od tih kompanija već sarađuju sa univerzitetima, postoji ogroman potencijal za obe strane da se uspostavi dublja saradnja, koja će doprineti da te kompanije budu još uspešnije na globalnom nivou i da univerzitetski programi budu dovoljno konkurentni i koja će najboljim studentima omogućiti da unaprede znanja i veštine i istovremeno osigurati Srbiji jednu stvar koja joj je najpotrebnija: novi odnos između države, tržišta i univerziteta, koji će biti osnov domaćeg razvoja. Nove srpske argonautske kompanije su novi akteri u privatnom sektoru koji mogu da razviju akademske temelje, na osnovu potreba tržišta i prilagođavanja tržištu. Postoji potreba za značajnjom lokalnom i nacionalnom podrškom u smislu logistike i infrastrukture za podsticanje tih efekata prelivanja. NiCAT (Niški klaster naprednih tehnologija) postao je ključni izvor za taj proces u niškom regionu. Pod pokroviteljstvom Grada Niša, klastera NiCAT, Elektronskog fakulteta, kao i Nacionalne službe za zapošljavanje i Regionalne privredne komore Niša,

Tehnološki forum organizuje svake godine (u oktobru) samit znanja i inovativnih poslovnih rešenja na kojem okuplja na jednom mestu biznis i nauku i uči mlade stručnjake o proizvodima i softverskim rešenjima i o tržištu. Klaster NiCAT trenutno razvija stabilni cevovod znanja koji je povezan sa bivšim studentima Elektronskog fakulteta koji žive u dijaspori i koji su locirani u centrima inovacija, Ajndhovenu, Cirihu, Minhenu, Malmu, Tel Avivu, u Silikonskoj dolini i u Toronto - Voterlu.²³

Umesto da se odluče za rešenje centralizovane države, država i lokalne opštine treba da podstiču proliferaciju novih srpskih argonautskih kompanija. Ovo kompleksno i raznovrsno okruženje kompanija sa vodećim znanjem i visokim efektima prelivanja na zajednicu, univerzitete i biznis povući će ekonomiju unapred mnogo efikasnije i uspešnije od bilo kojeg iznosa SDI. Po rečima Denija Rodrika (Dani Rodrik) sa Harvarda i Ha-Jun Čang (Ha-Joon Chang) sa Kembridža: „ne treba birati pobednike, nego treba stvarati ekosistem koji će im pomoći da sami uspeju. Njihov broj će biti mnogo veći, država će imati mnogo manje troškove i tržište će imati adekvatnu konkurenčiju koja će mu omogućiti da se u potpunosti razvije”.

Oblasti razvoja



²³ Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation.

4.2 DIJASPORA I POSEBNA ULOGA DIJAPOSRE U POGLEDU INVESTICIJA

Povratnici iz dijaspore i transnacionalne kompanije (u njihovoj zemlji i u inostranstvu) insistiraju na velikim promenama u domaćoj privredi. Karijerno ostvareni ljudi (overachievers) iz dijaspore koji se vraćaju u zemlju imaju jasan cilj da razvijaju svoje kompanije na stubovima znanja koje su stekli u inostranstvu. Oni, obično, grade kompanije korak po korak, počev od grupe povratnika ili grupe pionira. Ono što je specifično za te kompanije je obrazac brze ekspanzije. Za nekoliko godina, veliki procenat tih kompanija dožive drastičnu ekspanziju i postaju uspešne. Identifikovali smo nekoliko razloga takvog uspeha: te kompanije koriste znanje osnivača povratnika i pomoći tog znanja identifikuju oblast u kojoj bi kompanija mogla da ima tražnju u inostranstvu; tražnja se stvara zahvaljujući kontaktima povratnika iz dijaspore i već razvijenim poslovnim vezama u inostranstvu; kompanije su efikasno organizovane i imaju efikasnu upravu, efektivne su i imaju proizvodnu orientaciju (socijalne doznake koje dijaspora donosi kucij); novi zaposleni iz domovine nisu obučeni samo za rad na jednom radnom mestu (kao što je to slučaj u globalnim kompanijama koje izmeštaju delove proizvodnje u Srbiju zbog jeftinje radne snage), već se obučavaju da razumeju proces proizvodnje dodate vrednosti u celini i motivišuse i podstiču da uče, što kompaniji omogućava da se razvija u smislu povećanja kvaliteta proizvodnje i usluga; većina proizvoda i/ili usluga kompanije namenjeni su za izvoz. Ključni pokretač tih kompanija i uspeha njihovih proizvoda je znanje. Lokalno tržište nema kapacitete da apsorbuje te proizvode i, samim tim, nema kapitala koji kompaniji treba da omogući da se razvija. Samo mali procenat proizvoda i usluga prodaje se ili realizuje na domaćem tržištu. Međutim, postepenim razvojem tržišta, u korak sa njihovim znanjem, proizvodima i/ili uslugama i učenjem mladih o tome kako se radi na globalnom polju ekonomije znanja, te kompanije donose promene i preusmeravaju privredu u pravcu ekonomije znanja, u mnogo većoj meri nego bilo koja državna politika. Državna politika treba da olakša razvoj i ekspanziju tih kompanija koliko god je to moguće i da podstiče univerzitete da sarađuju sa njima i da se brže prilagođavaju tržištu.

Jedan od ključnih problema u pogledu angažovanja srpske dijaspore je nedovoljno razumevanje dijaspore, kako pojedinca, tako i dijaspore kao kolektivnog aktera, i pravljenje razlike između dijaspore i drugih stranih investitora, poslovnih i obrazovnih aktera. Na osnovu analize empirijskih dokaza, možemo da identifikujemo razvojnu ulogu dijaspore.

S druge strane, empirijski dokazi će, u nekim slučajevima, potvrditi i da dijaspora ima istu ulogu kao i drugi strani investitori. Zato nikada ne treba ništa generalizovati u vezi aktera iz dijaspore i treba se fokusirati na njihovu praksu. Sve investicije su jednake po zakonu²⁴, ali postoje određene razlike koje se mogu izvesti na empirijski način. Da bismo mogli da razumemo potencijal dijaspore (i njenu sad već empirijsku) ulogu puno bolje, moramo da napravimo razliku između motiva i interesa *tržišnih pionira, stranih investitora iz dijaspore i direktnih investitora iz dijaspore*.

4.2.1 Dijaspora u SDI

Najveća konfuzija u oblasti angažovanja poslovne dijaspore nastala je zbog toga što se pravi razlika između dijaspore kao razvojnog aktera i dijaspore kao investitora SDI. Kada dijaspora investira sa kompletном investicionom matricom stranog investitora, čak i kada se fokusira na potencijal za investicije u radnu snagu u zemlji, oni veoma dobro znaju, kao pioniri na tržištu, da su u potpunosti jednaki investitorima SDI. Ne bi trebalo praviti razliku između dijaspore i stranaca u tom kontekstu, budući da je njihov interes isti – isključivo dobit. Dijaspora u SDI treba da bude samo posebno podržana od strane države u pogledu pružanja informacija zbog socijalne i pravne odgovornosti koju država ima prema svojim građanima i njihovim naslednicima koji žive u inostranstvu. Ukoliko dijaspora ulaže kao razvojni akter, i prema tome ulaže u lokalne infrastrukturne projekte, ona podstiče razvoj biznisa u lokalnim zajednicama, za koje SDI nemaju interesa i za koje država nema kapaciteta za podrži njihov razvoj; ukoliko razvija specijalne proizvode i procese koji imaju dodatu vrednost, što ima značajne efekte prelivanja na akademsko okruženje i zajednicu, ukoliko mlađi dobijaju priliku da rade i usavršavaju svoje visoko obrazovanje, talenat i ideje, potrebna joj je posebna podrška od strane Vlade. Tu podršku treba razviti u vidu određene kombinacije infrastrukture, logistike i finansijskih podsticaja.

4.2.2 DID – direktne investicije dijaspore

Ardovino navodi da generalna presuda o SDI ukazuje na to da su SDI moćno sredstvo za rast, ali i da su uslovljene različitim faktorima koji uključuju stepen obrazovanja, infrastrukturu i institucije koje promovišu dobro upravljanje i efikasan nadzor. To su sve elementi koji su odlike razvijenih zemalja, za razliku od zemalja u razvoju. Ili, drugim rečima, da ti elementi postoje, bio bi moguć razvoj iz domaćih izvora i SDI ne bi ni bile potrebne. Ardovino pominje i alternativu

²⁴ Zakon o ulaganjima Republike Srbije, <http://www.privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2015/10/Zakon-O-Ulaganjima.pdf>. Pristupljeno: 15.05.2017.

u odnosu na SDI, koja omogućava veću fleksibilnost. „Ta alternativa nije u potpunosti nova, niti je jedinstvena za samo jedan region ili jednu zemlju u globalnoj ekonomiji, i zasniva se na teorijskom konstruktu koji je poznat kao Nova ekonomija migracija (NEM)“. Mi smatramo da DID ne predstavlja alternativu, već neophodan paralelni proces za upravljanje razvojem, uporedo sa SDI. Štaviše, mi ukazujemo na jednu od ključnih uloga direktnih investicija dijaspore (DID), a to je dugoročni pristup poslovnim poduhvatima. Većina SDI neće rizikovati dugoročni povraćaj investicije kao što bi to mogli DID i njihov cilj nije dugoročan, za razliku od povratnika iz dijaspore koji imaju dugoročnije ciljeve.

Ardovino predstavlja DID kao alternativu stranim direktnim investicijama (SDI) za povećanje ekonomskog rasta u društima u razvoju. DID se razlikuju od SDI jer se „oslanjaju na transnacionalnu društvenu mrežu migranata i migrantskih mehanizama koji funkcionišu između zemalja domaćina i zemlje porekla. Migranti su okosnica tog sistema jer imaju jedinstveno znanje o svojoj domovini i kulturi. Zbog tih faktora, migranti su funkcionalniji koordinatori za sticanje kapitala i investicije“.²⁵

Migranti povratnici nemaju samo finansijske podsticaje tipičnog stranog investitora, već i *socijalne aspekte i poznavanje lokalnog poslovnog okruženja i investicionih mogućnosti*, kao i etničku prednost („tržišni pioniri“). Međutim, investitori migranti povratnici uključuju i *nekoliko aspekata koji su specifični za DID*. Prema Ardoninu, DID imaju sledeće uloge: *magnet za privlačenje mozgova, altruistički tehnolog, hrabri investitor u vlasnički kapital, katalizator i diplomata*.

1. DID kao magnet za privlačenje mozgova – U mnogim zemljama, talentovani i visokoobrazovani emigranti vratili su se u domovinu. Kada se vrate u svoju zemlju, ti stručnjaci sa sobom donose znanja, ekspertizu, organizacione sposobnosti, tehnologiju, kao i kapital i, što je još važnije, pristup razvijenijim tržištima u razvijenim zemljama. Oni imaju potencijal da budu savetnici i uzori domaćim privrednicima, kao i da savetuju vladine zvaničnike o efikasnom upravljanju i organizacionim stvarima, nadzoru i regulatornim pitanjima. Njihova ključna razvojna uloga u kontekstu Srbije je da prenose svoje znanje na univerzitetima i da obučavaju mlade i da istovremeno otvaraju nova radna mesta i daju im mogućnost da rade na kvalitetnijem nivou, čime će pokrenuti unapred i akademsku zajednicu i tržište rada.

2. DID kao altruistički tehnolog – Dijaspore su glavni

provodnici tehnologije i poslovnog znanja u svojim matičnim zemljama. Rodriguez Pose i Krešenci (Rodriguez Pose i Cresscenzi, 2008) pokazali su da su efektivitetski horizontalnog prelivanja kao rezultat SDI toliko mali i na niskom nivou da nisu značajni, posebno u pogledu inovacija i lokalnog ekonomskog razvoja.²⁶ Ardovino, takođe, tvrdi da postoje dokazi da strani investitori pokušavaju da ograniče ta prirodna prelivanja. Neki strani preduzetnici često ne žele da podele svoju tehnologiju ili institucionalno znanje sa lokalnim radnicima, jer su svesni da ti radnici mogu da odnesu to znanje na neko drugo mesto i da mogu da postanu potencijalni konkurenti. Strah od curenja tehnologije naročito je prisutan u zemljama sa ograničenom vladavinom prava. Anegdotski dokazi pokazuju da se takva ograničenja prelivanja redje dešavaju u slučaju investicija iz dijaspore. Dijaspora je više raspoložena da podeli tehnološke veštine, ako ne konkretno one koje koriste u svojim proizvodnim procesima, onda neke druge koje mogu da doprinesu razvoju zajednice. Posle diferencijacije koju smo napravili u poglavljju 2, koja se odnosila na identitet dijaspore, možemo identifikovati različite motive prelivanja. Visokoobrazovana dijaspora je motivisana, pre svega, da pomogne novim generacijama (mladima) u domovini, jer identifikuju njihovu životnu situaciju sa svojom situacijom pre odlaska u inostranstvo. Preovlađujući motiv radničke dijaspore za postizanje efekata lokalnog prelivanja je da doprinesu razvoju svog rodnog grada ili regiona („zadužbinari“). Izbeglička dijaspora je uglavnom zainteresovana za ulaganja koja su povezana sa njihovim rodnim gradom. Poslovna dijaspora je uglavnom zainteresovana za transnacionalne poslovne interese. Druga generacija dijaspore fokusira se na saradnju sa dijasporom sličnog porekla, sa kojima sarađuje na filantropskim projektima pomoći zemlji porekla. Efekat prelivanja stručne dijaspore povezan je sa istraživačima u istim oblastima širom sveta i u domovini.

3. DID kao hrabri investitor u vlasnički kapital – Investitori iz dijaspore imaju manju averziju prema političkim rizicima i ekonomskim šokovima nego drugi strani investitori i često imaju osećaj ponosa i dužnosti prema domovini. Zbog tih veza sa domovinom, zavičajne investicije će verovatnije privući investicije od dijaspore nego od ostalih investitora koji ne pripadaju dijaspori. DID imaju veliku ulogu u obezbeđivanju podrške za siromašne i nerazvijene krajeve u zemlji. Ljudi u dijaspori koji su napustili ove prostore zainteresovani su za

²⁵ Više informacija možete naći u: Diaspora Direct Investment (DID): The Untapped Resource for Development.

²⁶ Više informacija možete naći u: Mountains in a flat world: Why proximity still matters for the location of economic activity.

ulaganja u infrastrukturne projekte na lokalnom nivou, kao i ulaganja u mala preduzeća ili grupne organizovane poslovne aktivnosti. Njihov motiv je gotovo isključivo razvojni, emocionalni, da i oni doprinesu svom zavičaju. Lokalne opštine mogu i da dodatno podstiču taj motiv tako što će nuditi unosne poslove, kao što su javno-privatna partnerstva. U svakom od tih pristupa, DID su ključni resurs koji ima lokalna samouprava. Imajući u vidu da Vlada i većina lokalnih samouprava nemaju dovoljna finansijska sredstva i ljudske kapitalne resurse za razvoj lokalne infrastrukture i logističkih kanala, uloga dijaspore je od neprocenjive vrednosti. Nakon što tokovi kapitala stignu u zemlju, DID će verovatnije ostati u zemlji nego druge vrste investicija. Za razliku od SDI, DID su više fiksne prirode i teže se izvlače iz zemlje u slučaju političke ili finansijske krize nego portfolio investicije. DID su superiorne u odnosu na druge oblike SDI jer dijaspora ima bolje shvatanje i razumevanje lokalnog poslovnog okruženja. Jedino pitanje je kako da se omogući dijaspori da ostvari ovu ulogu na najefikasniji način za njih i za lokalnu zajednicu.

4. **DID u ulozi katalizatora** – Mnogi naučnici primetili su da DID imaju efekt katalizatora na SDI. Uspostavljanjem zajedničkih ulaganja i promovisanjem izvoza domaćih kompanija investitori i posrednici iz dijaspore odigrali su važnu ulogu u privlačenju stranih direktnih investicija. Arđovino predlaže da se te lekcije primene u tranzicionim ekonomijama, da bi dijaspora mogla da ubrza zatvaranje jaza koji neminovno postoji između post-socijalističke ekonomije i ostatka sveta i da obezbedi snažnu podršku za integraciju matične zemlje na globalnom tržištu.
5. **DID u diplomatskoj ulozi** – DID podstiču razvoj internih reformi tržišta zbog toga što visokokvalifikovani preduzetnici i posrednici iz dijaspore obezbeđuju pristup globalnoj ekonomiji. Da bi bila uspešna u takvom globalnom okruženju, lokalna preduzeća treba da usvoje prakse slobodnog tržišta, a to mogu da nauče od povratnika iz dijaspore.

Mi ćemo dodati i šestu ulogu, koja se odražava u efektu prelivanja na univerzitete – DID imaju snažan potencijal da pokrenu akademsku zajednicu unapred, u pogledu metodologije koja se koristi, opreme i tehnologije. Ranije pomenuta uloga altruističkog tehnologa, u ovom slučaju, je proširena u razvojnu ulogu DID. Univerziteti su od ključne važnosti za razvoj zemlje. Ukoliko se tom raznovrsnom ekosistemu visokokonkurentnih firmi dozvoli i ako se motivišu da vrše sistematski prenos znanja i ekspertize i

imaju mnogo veće efekte prelivanja, nije potrebna centralna industrijska politika Vlade, jer će model samootkrića pokazati put kojim treba da se ide.

Dugoročno planiranje povrata investicija – Kao što smo već pomenuli, cilj dijaspore je da razvije preduzeća u domovini, a ne da eksplorise tržište u vidu kratkoročnog povrata investicija. U tom jazu, možemo identifikovati razliku između onih koji su zainteresovani za radno-intenzivna preduzeća i onih koji su zainteresovani za preduzeća koja stvaraju dodatu vrednost.

Istraživanje koje je sproveo Pavlov et al. pokazalo je da, pokretanjem malih preduzeća u različitim sektorima, migranti povratnici u Srbiji mogu da doprinesu razvoju različitih sfera ekonomije. Poseban značaj njihovih transnacionalnih aktivnosti leži u činjenici da mogu da donesu znanja i inovacije iz inostranstva. U nekim slučajevima, oni započinju i razvijaju poslovne operacije u novim inovativnim sektorima, posebno u oblasti informacionih i komunikacionih tehnologija. U okviru svog poslovnog angažmana, oni pokušavaju da promene organizacionu kulturu i da doprinisu nepristrasnoj proceni ostvarenih rezultata, legalizmu i strateškom razmišljanju i planiranju.

U našem istraživanju, otišli smo korak dalje i pokazali da DID imaju značajne efekte prelivanja, mnogo veće od SDI. Te kvalitativne efekte prelivanja treba *kvalitativno dublje i kvantitativno šire istražiti u Srbiji*. Mi smatramo da to može da bude osnov za mozaik sastavljen od nekoliko stotina malih i srednjih preduzeća (povezanih ili nepovezanih sa velikim kompanijama dijaspore u inostranstvu) koja mogu da podstaknu razvoj lokalnih institucija prilagođenih potrebama poslovne zajednice i efikasnije angažovanje dijaspore, akademskih institucija i drugih preduzeća i pojedinca koji mogu da profitiraju od efekta prelivanja na lokalnom nivou. U toj ulozi identifikovali smo posebnu ulogu za koju je potrebna posebna podrška Vlade.

4.2.3 Tržišni pioniri²⁷

U prethodnom delu identifikovali smo razliku između SDI i DID. Postoji potreba da se razjasne preklapanja između njih. Do preklapanja dolazi zbog njihove urođene pozicije „tržišnih pionira“. Mnogi investitori iz dijaspore investiraju u skladu sa istom logikom kao i strani investitori, ali uz prednost toga što su pioniri na tržištu. Tržišni pioniri se mogu opisati i kao „investitori koji bi mogli da dođu prvi na tržište u razvoju u domovini i koji bi, samim tim, mogli da

²⁷ Više informacija možete naći u: Realizing the Development Potential of Diasporas, United Nations University, 2011.

utiču na promenu očekivanja tržišta i na povećanje priliva konvencionalnijih SDI.²⁸ Slično tome, definisani su i kao „ekonomski agenti koji su spremni da preuzmu dodatne rizike i koje, ukoliko su uspešni, drugi investitoru posmatraju kao uzore za repliciranje i praćenje. Samim tim što su pioniri na tržištu, predstavnici dijaspore imaju šansu da postanu lideri, mentori, partneri i najmoćniji ljudi u lokalnom privatnom sektoru”.

Zbog odnosa koji imaju u svojoj domovini i sa svojom domovinom, migranti preduzetnici češće od drugih investitora preuzimaju rizik i započinju posao na visokorizičnom tržištu ili na tržištu u razvoju (Pavlov, et al., 2014:77). Osim toga, zahvaljujući poznavanju lokalnih političkih, ekonomskih i kulturnih okolnosti, migranti preduzetnici mogu da budu predvodnici u odnosu na druge investitore i poslodavce u zemlji porekla. Ovo je potvrđeno primerima srpskih migranata povratnika koji su razvili transnacionalne poslovne aktivnosti.

Dijaspora neretko ima ulogu stranih poslovnih posrednika i često i više „eksploratišu“ od stranaca, u pokušaju da zadovolje svoje poslodavce. Dijaspora koristi svoju poziciju pionira na tržištu u negativnom smislu kada se posmatra razvoj matične zemlje. U kontekstu u kojem dijaspora ima ulogu stranog investitora, ali kada kanališe investicije i razvoj poslovanja u rodnom mestu u koje neće stići strane investicije i u infrastrukturne projekte koji nemaju dovoljne nacionalne i lokalne fondove, ili tamo gde korupcija ili birokratija rasteruje strane investitore, te investitore iz dijaspore možemo da identifikujemo kao DID investitore. Njihova uloga je veoma važna, jer se angažuju u oblastima u kojima postoje male mogućnosti da bi strani, domaći ili čak lokalni opštinski preduzetnici želeli da investiraju. Da bi im se pomoglo da investiraju, Vlada i lokalne opštine treba da bliže rade na omogućavanju najbolje moguće infrastrukture i logistike za dijasporu, kao i na mogućnostima za javno-privatno partnerstvo. U našim studijama slučaja, nekoliko slučajeva odgovaraju ovoj vrsti investicija.

4.2.4 Posrednici iz dijaspore²⁹ – od posrednika za ulazak na tržište do razvoja

Kada je u pitanju poslovna dijaspora, postoji potreba da se utvrdi uloga posrednika iz dijaspore. Procesi

masovne emigracije iz Jugoslavije, a zatim iz Srbije, doveli su do stvaranje nekoliko stotina organizacija dijaspore u inostranstvu. Razlike u pogledu porekla organizacija dijaspore i njihovih članova i njihove unutrašnje različitosti uslovile su stvaranje velikog mozaika koji ni matična zemlja nije mogla da prati. Pojedinci koji su postali najaktivniji u poslovima sa domovinom i uspostavljanju veza u celoj dijaspori, između različitih grupa dijaspore i srpskih institucija postali su značajni posrednici iz dijaspore.

Uloga posrednika iz dijaspore je pozitivna u smislu angažovanja, ali može da bude i korozivna kada se uzmu u obzir isključivo njihovi lični interesi, a ne i razvoj njihove matične zemlje. Oni često kanališu dijasporu na SDI ili dijasporu kao SDI, ali veoma retko DID, jer u DID ne mogu da identifikuju lični interes i šire društvene interese. To je jedan od glavnih problema sa kojima se suočava srpska dijaspora. Politika i programi matične zemlje za angažovanje dijaspore su previše dugo bili u čorsokaku i kao posledica toga mnogi predstavnici dijaspore postali su poslovni posrednici dijaspore. Rešenje se može naći u pravljenju razlike između pristupa prema dijaspori kao prema stranim investitorima, običnim stranim investitorima i DID.

Posrednici iz dijaspore ulivaju poverenje, jer su uvek dobro pozicionirani u organizacijama i zajednici u dijaspori i imaju više vremena od drugih, koji su fokusirani na svakodnevni rad. Vreme, položaj i iskustvo koje su stekli dok su sve vreme bili u centru zbivanja stavlja ih u bolji položaj u odnosu na ambasade, institucije i pojedince u domovini. Posrednici iz srpske dijaspore često su zainteresovani za političke funkcije u zemlji domaćinu (u Nemačkoj), u trgovini (Kanada), u biznisu (Švajcarska), u kulturi (veliki broj organizacija dijaspori na globalnom nivou). Od elementa okupljanja, na osnovu dobrovoljnog rada, posrednici iz dijaspore odlučili su da „unovče“ svoju poziciju u „različitim valutama“. To, međutim, ne treba da uključuje mnoge stručnjake i ljudi sklone patriotizmu koji rade na tome, vođeni srcem i razvojnim ciljevima svoje zajednice u zemlji domaćinu i u matičnoj zemlji. Posrednici iz dijaspore mogu da imaju i veoma pozitivnu ulogu, ali se to dešava relativno retko. U svojim pozitivnim ulogama uspostavljanja veza sa privatnim sektorom, oni mogu da otvore vrata za razvoj biznisa i za saradnju.

²⁸ Global Diaspora, Harnessing the Power of Global Diasporas, Strategies Toolkit, (2011), Kingsley Aikins and Nicola White.

²⁹ Iako ova pojava nije rezervisana samo za srpsku dijasporu, veoma je razvijena u kontekstu srpske dijaspore i treba da se razume pre nego što i počne da se razmatra tema investicionog angažovanja dijaspore.

DVA POZITIVNA SLUČAJA POSREDNIKA IZ DIJASPORE: SLOBODAN IVANOVIĆ I MIŠA ČIRIĆ

Mnogi članovi Poslovnog saveta za dijasporu PKS su poslovni posrednici za investicije iz dijaspore i razvoj poslovanja dijaspore. Dva predstavnika ovog fenomena su Miša Čirić (diaspora.group.org) i Slobodan Ivanović (MTT Group), iz SAD, odnosno iz Kanade. Obojica rade na angažovanju dijaspore već više od dvadeset godina. Vremenom su razvili značajnu mrežu i kanale za saradnju sa Srbijom i osigurali su odličnu medijsku vidljivost dijaspore u domovini, održavajući dijasporu, i posebno poslovnu dijasporu, u stalnom fokusu. Gospodin Čirić je trenutno voditelj srpskog naučnog televizijskog programa Serbia EXPO, koji u Srbiju donosi poslovne, akademske i sportske vesti iz dijaspore. Gospodin Ivanović trenutno predvodi inicijativu za razvoj distributivnog tržnog centra u Torontu (Kanada) za prodaju srpskih proizvoda iseljenicima i promociju izvoza. Ukoliko bude uspešan, model će se replicirati u zemljama u kojima postoji dominantna srpska trgovinska dijaspora širom sveta. Njihov ljudski kapital i znanje u pogledu angažovanja dijaspore su od neprocenjive vrednosti.

Rešenje debate o posrednicima iz dijaspore

Uместо *ad hoc* i oportunističkih posrednika koji upravljuju angažovanjem dijaspore, treba razviti sistem koji će omogućiti svakom članu dijaspore koji želi da radi u Srbiji na razvojni način da to i učini, uz podršku Vlade, i prepustiti u potpunosti angažovanje stranih investicija posrednicima. To će u potpunosti promeniti poslovno okruženje dijaspore u zemlji i inostranstvu.

4.3 KARIJERNO OSTVARENİ LJUDI (OVERACHIEVERS) İZ DIJASPORE

Jevgenij Kuznecov (Yevgeny Kuznetsov) definiše karijerno ostvarene ljude (overachievers) iz dijaspore kao „*pripadnike prve ili druge generacije dijaspore koji su postigli izvanredan uspeh u svojoj novoj zemlji boravka i koji razmatraju nove profesionalne mogućnosti u svojoj domovini. Karijerno ostvareni ljudi (overachievers) iz dijaspore imaju tendenciju da pokreću posao i investiraju u matičnoj zemlji, uprkos preprekama, kao što su slaba investiciona klima i korumpirana vlada, imaju neobično dug horizont planiranja i nadprosečne sposobnosti koje im omogućavaju da uvođe inovacije i, u nekim slučajevima, i institucionalne promene.*“ (To podrazumeva razvoj biznisa, ali i akademske zajednice i institucija. Štaviše, ovo se odnosi na najdetovorniju koordinaciju i saradnju između te tri grupe, baziranu na ostvarenim rezultatima – M.P.). *Čak i u ovoj potkategoriji karijerno ostvarenih ljudi (overachievers) iz dijaspore, najčešće nije lako identifikovati one koji su spremni i sposobni da se angažuju u domovini i da se povežu sa onim što je često samo mali segment institucija u domovini sa relativno dobrim rezultatima, koji je zainteresovan i sposoban da razvija zajedničke projekte sa dijasporom.* Kuznecov predlaže mehanizam „mreža za pretragu“ i daje

predloge za inicijative za kreiranje institucionalizovanih i fokusiranih mreža za pretragu uz učešće dijaspore.

U okviru Globalnog samita u Cirkulu, predviđen je poseban događaj za karijerno ostvarene ljudе (overachievers) iz dijaspore, iz naučne i akademske oblasti - akademski forum. Učesnici akademskog panela su naučnici, mladi akademici i bivši studenti univerziteta iz cele Evrope. Akademski panel namenjen posebno za bivše studente biće prvi korak ka uključivanju inženjera i drugih grupa bivših studenata u angažovanje u Srbiji, na razvoju privatnog sektora.

4.3.1 Naučna udruženja bivših studenata – od škola do stručnjaka

Mnogi univerziteti i fakulteti u Srbiji, koji imaju odličnu reputaciju u oblasti obrazovanja i koji razvijaju veoma uspešne mlade naučnike i preduzetnike, uspostavili su udruženja bivših studenata. Ta alumni udruženja okupljaju bivše diplomce univerziteta i povremeno prezentuju najuspešnije studente i karijerno ostvarene ljude (overachievers) iz dijaspore. Ona su jedan vid veze između bivših studenata iz Srbije i alumni organizacija koje su nastale u dijaspori. Aktivan program za bivše studente i druge alumni grupe dijaspore u inostranstvu biće mnogo delotvornije rešenje i obezbediće mogućnosti za razvoj matične zemlje

Pristup privatnog sektora

U okviru NiCAT klastera u Srbiji, trenutno se razvija dinamička alumni mreža, zasnovana na bivšim diplomcima Elektronskog fakulteta, ali sa fokusom na profesionalnoj saradnji, razmeni znanja i globalnom umrežavanju sa svim potencijalnim partnerima do kojih ova mreža dijaspore uspe da dođe.

Preuzeto iz Alumni Booklet brošure o bivšim studentima Univerziteta u Nišu

Istaknuti član Alumni centra
Prof. dr Zorica Pantić,
predsednik Ventvort Instituta za Tehnologiju u Bostonu

Diplome stečene na Univerzitetu u Nišu odlična su osnova za stručno usavršavanje i napredovanje u karijeri u svetu, naglasila je predsednik Ventvort Instituta za Tehnologiju u Bostonu prof. dr Zorica Pantić, povodom osnivanja Alumni centra najznačajnije visokoškolske institucije u Nišu.

Bivši student Univerziteta u Nišu, profesorka Pantić je naglasila da svoju poziciju prve žene predsednice jednog tehničkog koledža u SAD duguje obrazovanju, počev od diplomiranog inženjera, preko magistra do doktora nauka, i iskustvu koje je stekla na Elektronskom fakultetu u Nišu. Svesna kvaliteta kadrova univerziteta sa koga je potekla predsednica Ventvort Instituta za tehnologiju u Bostonu izrazila je nadu da će još mnogi kvalitetni stručnjaci i naučnici sa Univerziteta u Nišu, svojim radom i rezultatima širom sveta širiti njegovo ime i reputaciju.

Profesorka Pantić je naglasila da treba da imaju u vidu da je visokoškolska institucija kojoj pripadaju izuzetno kvalitetna, i da svi zajedno treba da rade na njenoj još većoj afirmaciji, u čemu svojim iskustvom i autoritetom mnogo mogu da im pomognu bivši studenti okupljeni oko Alumni organizacije.

Prof. dr Zorica Pantić diplomirala je na Elektronskom fakultetu u Nišu 1975. godine, magistrirala je 1978. Godine i doktorirala je 1982. godine.

Tokom trideset godina provedenih u akademskim krugovima, što uključuje i više od deset godina iskustva u upravljanju akademskim institucijama, dr Pantić je bila nosilac promena i pobornik kvaliteta i raznolikosti.

Kao direktor Tehničkog koledža na državnom univerzitetu u San Francisku od 1997-2001. godine, doprinela je povećanju kvaliteta, obima i prepoznatljivosti programa, što je rezultiralo rangiranjem ovog Koledža među prvi pedeset inženjerskih programa osnovnih studija, po prvi put u njegovoj istoriji.

Kao dekan-osnivač Tehničkog fakulteta na Univerzitetu Tekساس u San Antoniju (2001-2005), predvodila je napore institucije da postane vodeći univerzitet u državi Tekساس, kao i vrhunski istraživački univerzitet u SAD.

Dr Zorica Pantić je 2005. godine postala četvrti po redu predsednik u stogodišnjoj istoriji Ventvorta, kao prva žena predsednica ove institucije i prva žena inženjer na čelu nekog tehnološkog instituta u Sjedinjenim Državama uopšte.³⁰

Pristup srednjoškolske obrazovne institucije

Odličan primer upravljanja bivšim učenicima je praksa Matematičke gimnazije u Beogradu. Učenike uči sto profesora, od kojih četrdeset i imaju doktorat sa Prirodno-matematičkog fakulteta, Elektrotehničkog fakulteta, Mašinskog fakulteta i Fizičkog fakulteta. Nakon što maturiraju, učenici su spremni za sve navedene sektore. Učenici ove Gimnazije osvojili su oko 500 medalja na međunarodnim takmičenjima i na Olimpijadi iz matematike. Svake godine, više od deset učenika budu prihvaćeni na vodećim stranim fakultetima. Ostali idu na vodeće fakultete primenjenih nauka u Srbiji i potom se specijalizuju u različitim sektorima u inostranstvu

(doktorske ili postdoktorske studije). Nekoliko studenata godišnje upisuju se na Univerzitetu u Kembridžu, koji je jedan od najvećih klastera najuspešnijih učenika iz Srbije na svetu. Ostali se upisuju na druge ugledne univerzitete širom sveta. Većina njih ostaje i radi u inostranstvu, a samo mali broj njih se vraćaju. Razlog za to je to što ne postoji radno okruženje koje bi moglo da apsorbuje njihov nivo rada i znanja. Mreža bivših učenika („Almagi“) ima oko osamsto aktivnih članova. Škola je izuzetno ponosna na svoje učenike i promoviše njihovu međusobnu saradnju i povezivanje nakon završetka škole. Škola svake godine organizuje posebne događaje na kojima bivši učenici dele svoja iskustva sa učenicima koji trenutno pohađaju školu i pokazuju im put napred u obrazovanju i radu. Škola predstavlja dominantan izvor ljudskog kapitala za četiri vrhunska fakulteta prirodnih nauka i mogućeg ljudskog kapitala za razvoj. Mreže poslovne dijaspore i bivših studenata treba da bliže sarađuju u finansiranju rada u domovini. Saradnja sa argonautskim kompanijama može da obezbedi značajan prostor za rad ovim učenicima.

³⁰ Alumni centar, Univerzitet u Nišu, Alumni Booklet, jun 2011. godine.

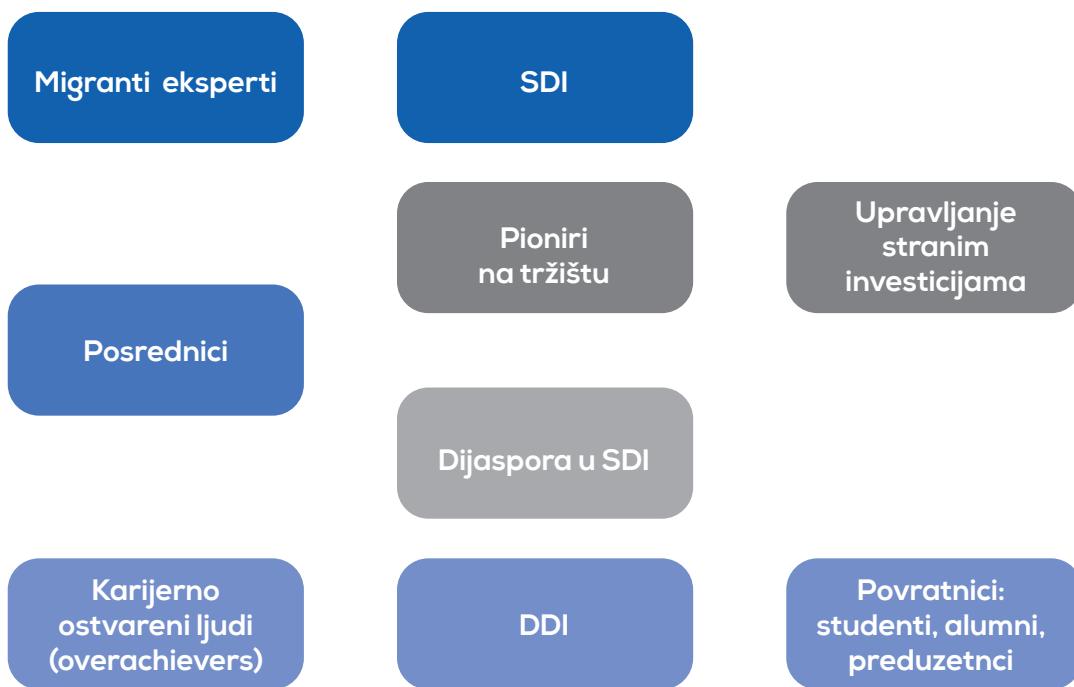
4.4 ZAKLJUČAK

Pristup profesionalnih organizacija dijaspore

Drugačiji primer je primer naučnih organizacija dijaspore. Ove organizacije okupljaju sektorske stručnjake u dijaspori s ciljem razmatranja stručnih pitanja i umrežavanja. Njihovo okupljanje je više profesionalno fokusirano. Udruženje inženjera i tehničara Nikola Tesla e.V. u Štutgartu, u Nemačkoj, je vodeći primer ove vrste naučnih organizacija dijaspore. Udruženje je osnovano 2000. godine u Štutgartu. Sada ima oko sto članova i organizuje oko pet do deset događaja za između pedeset i sto zvanica, uglavnom sa fokusom na stručnim i naučnim temama, umrežavanju i promociji srpskih naučnika u Nemačkoj.³¹ U gotovo svim zemljama u kojima postoji srpska dijaspora postoje i profesionalne organizacije naučnika i akademika, i to posebno u Sjedinjenim Američkim Državama, Velikoj Britaniji, Nemačkoj, Francuskoj, Švajcarskoj, Rusiji i Kanadi.

Već gotovo trideset godina, raznolika mreža aktera iz dijaspore angažovana je u Srbiji i u njenim institucijama. Nejasne razlike među njima i njihova identifikacija pod kumulativnim imenom „dijaspora“ otežavaju razumevanje i objašњavanje tih razlika i, osim toga, targetiraju na različit način aktere iz dijaspore u poslovanju, jer su njihovi motivi i ciljevi različiti. Prepoznavanje značaja DID i programa za karijerno ostvarene ljude (overachievers) iz dijaspore i njihove uloge u društvu u matičnoj zemlji je od esencijalne važnosti za razvoj različitih politika za privlačenje njihovog potencijala za razvoj i njihovih investicija. Potencijal različitih aktera je veoma raznovrstan i samo ako se angažuju na adekvatan način, njihov potencijal će u potpunosti biti razvojni potencijal. Potrebni su koordinirana podrška i programi da se dijaspori pokaže kojim putem treba da idu i kako da se osećaju kao kod kuće kada osnuju svoje transnacionalne kompanije sa sedištem u Srbiji.

Dijagram 3. Različiti oblici angažovanja aktera iz dijaspore u zavisnosti od motivacije



³¹ Izvor: srpska dijaspora u Saveznoj Republici Nemačkoj.

5. DOZNAKE IZ DIJASPORE: OD POMAGANJA ROĐACIMA DO INVESTIRANJA U DOMOVINI

5.1 ZAGONETKA DOZNAKA IZ INOSTRANSTVA: „GDE NESTAJE NOVAC MIGRANATA NAKON ŠTO STIGNE U SRBIJU?”

DEFINICIJA

Migrantske doznaće se grubo definišu kao novčani transferi koje migranti šalju u zemlju porekla. Većina doznaće su lični gotovinski transferi od radnika migranata ili od imigranta rođacima u zemlji porekla, ali to mogu da budu i sredstva koja migranti investiraju, deponuju ili doniraju u zemlji porekla ili lični transferi i donacije u naturi - transfer znanja i tehnologije, kao i „socijalne doznaće”.³²

Ova studija ograničena je na novčane transfere od pošiljaoca iz inostranstva do primaoca u matičnoj zemlji³³. Paradigma doznaće iz inostranstva često se analizira na osnovu **3 ključna aspekata:** izvora doznaće, mehanizama doznaće i načina trošenja doznaće. Zemlje domaćini (i donatorske agencije) su uglavnom zainteresovane za izvor doznaće i mehanizme doznaće (da bi novac koji nije u bankama unele u banke). Matične zemlje su najviše zainteresovane za to kako se doznaće troše (*potrošnja ili razvoj biznisa*). Između njih nalaze se dijaspora i njihove porodice u domovini, sa svim njihovim društvenim vezama i motivima za slanje doznaće (doznaće su „socijalni instrumenti“ i, samim tim, u potpunosti neuhvatljive za državnu politiku). Da bi mogao da se razume pravi razvojni potencijal doznaće, moraju se razumeti sva tri aktera i procesa zajedno. U ovoj studiji, fokusirali smo se na potencijal za kanalisanje investicija u mala preduzeća i kolektivne investicije u infrastrukturu i javno-privatna partnerstva, razvoj kapaciteta i druge vidove razvoja biznisa.

Izvor doznaće – U Srbiji, doznaće su u živi interesovanja države već duže vreme. U 1960-im, kada je SFR Jugoslavija odlučila da otvari granice za svoje radnike i omogući im da emigriraju, cilj je bio da se privuku doznaće iz inostranstva za investicije i pokrivanje deficitne tekućeg računa. Doznaće iz „gastarbjaterskih“ zemalja bile su visoke i stabilne i ulagane su, u velikoj meri, u izgradnju kuća u domovini, čime su ispunile svoju planiranu ulogu, sve do prvog talasa spajanja porodica 1970-ih godina. Nakon raspada bivše Jugoslavije, tokom 1990-ih, gotovo pola miliona Srba iselilo se u inostranstvo. Sankcije su imale snažan uticaj na to kako i gde je novac prebacivan („koridori doznaće“). Preovlađujući način bili su prebacivanje lično, autobusom, ili preko prijatelja iz dijaspora koji su putovali kući. Srpska emigracija razvila je neformalne mehanizme transporta/ transfera, zaobilazeći formalni sistem i nesigurne banke u Srbiji. Zbog kontinuirane finansijske krize, ti neformalni transferi novca postali su trajno rešenje. Prema istraživanju koje je sprovedla USD 2016. godine, 75% ispitanika iz srpske dijasporе izjavili su da su koristili neformalne kanale za transfer novca³⁴ Od preostalih ispitanika, 17% je izjavilo da su koristili formalne kanale³⁵ i 8% da su koristili i formalne i neformalne kanale. Ako posmatramo *neformalne transfere novca*, 76% njih realizuje se lično, 19% pomoću „autobuskih transfera“ i 5% u pismima poslatim poštom. Što se tiče *formalnih transakcija novca*, 73% ispitanika izjavilo je da su slali novac preko banaka, 20% su slali novac preko kompanija za transfer novca, dok je svega 7% slalo novac preko servisa poštanske štedionice. Ključne determinante od kojih zavisi za koji vid transfera novca se dijaspora odlučuje su: kreditibilitet (poverenje), jednostavnost transakcije, niski troškovi transakcije i brzina transakcije. Gospodin Krivokuća tvrdi da je to delimično i posledica monopolskog položaja Western uniona (Western Union) na tržištu u Srbiji, kao i politike banaka, koje ne vide nikakav interes u doznaćama i smanjenju troškova transfera. Mnogi se slažu sa njegovim tvrdnjama.

- 75% ispitanika naveli su da su koristili neformalne kanale za transfer novca.
- 76% ispitanika su lično realizovali transfer novca.
- 23% svih porodica u Srbiji imaju barem jednog člana porodice koji živi u inostranstvu.
- 11% ispitanika naveli su da su relativno često ili redovno primali novac iz inostranstva.

³² IOM (2007), *A Study of Migrant-Sending Households in Serbia Receiving Remittances from Switzerland*.

³³ Izraz „doznaće“ u Srbiji ne koristi niko osim banaka i drugih institucija koje se bave finansijskim transakcijama. Doznaće se u Srbiji zovu „novac“. Ne postoji semantička razlika između reči „novac“ u drugim značenjima te reči (npr. postojiće sredstvo razmene u obliku kovanica i novčanica, finansijski dobitak; plata, sredstva) i značenja „doznaće“. Prema tome, kada neko prima doznaće, na srpskom jeziku se kaže da prima novac, što podrazumeva ili profesionalni ili dobrotvorni odnos (Ivana Bajić-Hajduković).

³⁴ Intervju sa Vukmanom Krivokućom.

³⁵ Prema Istraživanju Svetske banke (Baseline Survey) urađenom 2016. godine, operatori za prenos novca su glavni provajderi usluga prenosa doznaće među regulisanim kanalima koji se koriste u šest zemalja obuhvećenih Studijom. 47% anketiranih domaćinstava.

Nakon 11. septembra, razvojne agencije su promenile fokus i okrenule su se prema doznakama, što je posebno bilo motivisano željom da se novac koji nije bio u bankarskom sistemu uvede u taj sistem, iz bezbednosnih razloga. Realizovani su različiti programi za mapiranje kanala i iznosa doznaka. Međutim, i gospodin Olivije Bove (Olivier Bove) izjavio je na konferenciji o doznakama 2010. godine da švajcarske banke nisu bile toliko zainteresovane za razvoj posebnih finansijskih proizvoda koji će se baviti troškovima doznaka. Za vreme i nakon globalne finansijske krize, zemlje domaćini sprovele su istraživanje o tome na koji način je kriza uticala na kanale i iznose doznaka. U slučaju Srbije, doznake su nastavile da pristižu na redovnoj osnovi, iako su emigranti prve generacije sada već stariji ljudi.³⁶ Na kraju 2016. godine, najveći izvori doznaka prema Srbiji još uvek su Nemačka (23,6%), Švajcarska (15,1%), Francuska (9,4%) i Austrija (8,6%). Stalno stanje ekonomске nesigurnosti (naročito u regionima koji su najviše pogodjeni emigracijom) u Srbiji uticalo je na nastavak priliva doznaka i na podmlađivanje dijaspora, u vidu iseljavanja nove generacije emigranata. Stabilnost doznaka direktno je povezana sa nastavkom ekonomске nesigurnosti u matičnoj zemlji.³⁷ „Trebalo bi da se nadamo da ne primamo doznake, jer bi to značilo da smo prosperitetna zemlja.“³⁸ Duznake su dolazile uglavnom od ljudi koji su napustili siromašnije kategorije stanovništva u Srbiji,³⁹ a ne od onih koji su bili srednja klasa.⁴⁰ Duznake i motive za vraćanje treba razlikovati, u zavisnosti od zemlje i vrste dijaspore.

5.1.1 Zašto je razumevanje doznaka toliko važno?

Kao što je već rečeno u prethodnom delu, doznake od dijaspore predstavljaju transfer novca iz inostranstva članovima porodice i prijateljima koji su ostali u domovini. Duznake su, pre svega, privatne i imaju socijalne ciljeve. U drugim slučajevima, doznake mogu da budu u vidu kontinuiranih transfera novca za članove porodice bez obzira na socijalni motiv. Razumevanje motiva dijaspore za slanje doznaka, kao i razumevanje različitosti dijaspore (kojoj grupi pripadaju) i samim tim i uloge doznaka je izuzetno važno za definisanje preporuka na nivou politike i strategija za korišćenje potencijala kapitala iz doznaka, da bi se omogućilo kanalisanje individualnih i kolektivnih doznaka za razvojne potrebe, kao što su razvoj infrastrukture, razvoj malog biznisa i podrška za preduzeća.

5.1.2 Zašto su doznake važne?

Značaj doznaka može se razumeti na osnovu dva uticaja koje imaju: makroekonomskog i mikroekonomskog uticaja. Da bismo ispitali ta dva uticaja, koristićemo studiju slučaja Srbija u Švajcarskoj. Dodata vrednost ove debate biće predstavljena u zaključku i konačnim preporukama u pogledu politike.

5.1.2.1 Makroekonomski razlozi

Migrantske doznake predstavljaju značajan izvor deviznih sredstava i omogućavaju zemljama da realizuju uvoz od vitalnog značaja ili da otplate spoljni dug. U zemljama koje pate od hronične ekonomске krize i političke nestabilnosti, doznake iz inostranstva imaju veću važnost od priliva privatnog kapitala. Za razliku od priliva kapitala, doznake ne stvaraju obaveze za servisiranje duga ili druge obaveze. Kao takve, mogu da obezbede finansijskim institucijama pristup boljem finansiraju nego što bi inače bilo dostupno. Na primer, u nekim zemljama, kao što je Turska, radi se sekuritizacija doznaka. U Srbiji doznake trenutno čine značajan izvor stranih finansijskih priliva, sa čim može da se poredi samo uvoz robe široke potrošnje. Imajući u vidu da su doznake značajan izvor deviznih sredstava, mogu da poboljšaju kreditnu sposobnost i pristup međunarodnim tržištima kapitala za mnoge zemlje koje ih primaju. Na primer, ako se uzmu u obzir i doznake kao potencijalni izvor deviznih sredstava, odnos duga prema izvozu u Srbiji smanjuje se za gotovo 40 odsto.

Zvanični podaci Narodne banke Srbije i podaci iz baze podataka Svetske banke o indikatorima pokazuju da je, u proteklih osam godina, iznos doznaka bio gotovo 4 milijarde USD godišnje i da su stizale zvaničnim i nezvaničnim kanalima. Prema podacima Svetske banke, u periodu od 2007. do 2014. godine, u Srbiju su ušle doznake u vrednosti od više od 31 milijarde USD dolara, što premašuje priliv stranih direktnih investicija (koji je iznosio 21 milijardu USD) u datom periodu. U istom tom istraživanju, Srbija je rangirana na petom mestu od 155 zemalja prema visini primljenih doznaka.⁴³ Na grafikonu u nastavku prikazano je uporedno kretanje priliva SDI i ličnih doznaka, na osnovu pokazatelia Svetske banke.⁴⁴ Time što smo koristili informacije iz baze podataka Svetske banke,⁴⁵ dobili smo uporedive podatke neophodne za analizu vremenskih serija SDI i doznaka.

³⁶ Intervju sa Vukmanom Krivokućom

³⁷ Branko Hinić, direktor Sektora za ekonomski analize i istraživanja u Narodnoj banci Srbije.

³⁸ Ibid.

³⁹ Intervju sa Vukmanom Krivokućom.

⁴⁰ Ivana Bajić-Hajduković uporedila je iskustvo porodica iz srednje klase u Beogradu i gastarbajterske dijaspore sa nižim primanjima.

⁴¹ „Platni bilans Srbije“, Narodna banka Srbije, dostupno na: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/platni_bilans.html. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁴² „Personal Remittances Received“, interaktivna analiza Svetske banke za pojedine zemlje, dostupna na:

<http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT>. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁴³ „Migration and Remittances Data“, interaktivna analiza Svetske banke za pojedine zemlje, dostupna na: <http://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporissues/brief/migration-remittances-data>. Pristupljeno: 10.06.2017.

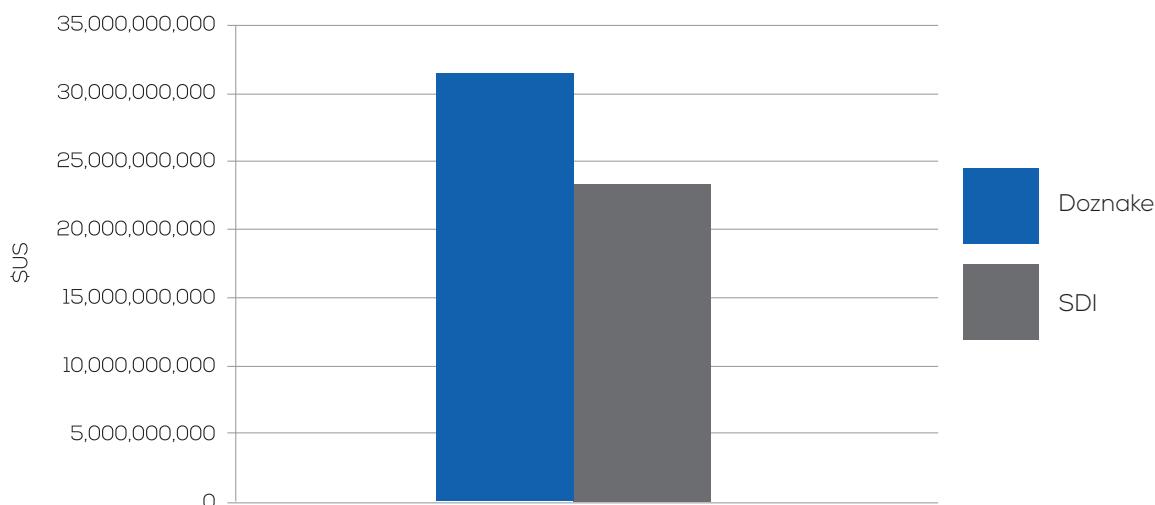
DOZNAKE U SRBIJI

Prema zvaničnim podacima Narodne banke Srbije, u 2013. godini, preko 2,77 milijardi € ušlo je u Srbiju zvaničnim kanalima i svi prilivi bili su registrovani kao bankarski transferi. Od tog iznosa, 2,06 milijardi € registrovano je kao doznaće, 163,7 miliona € okategorisano je kao poklon ili pomoć, a preostalih, 546,9 miliona € okategorisano je kao drugi transferi.

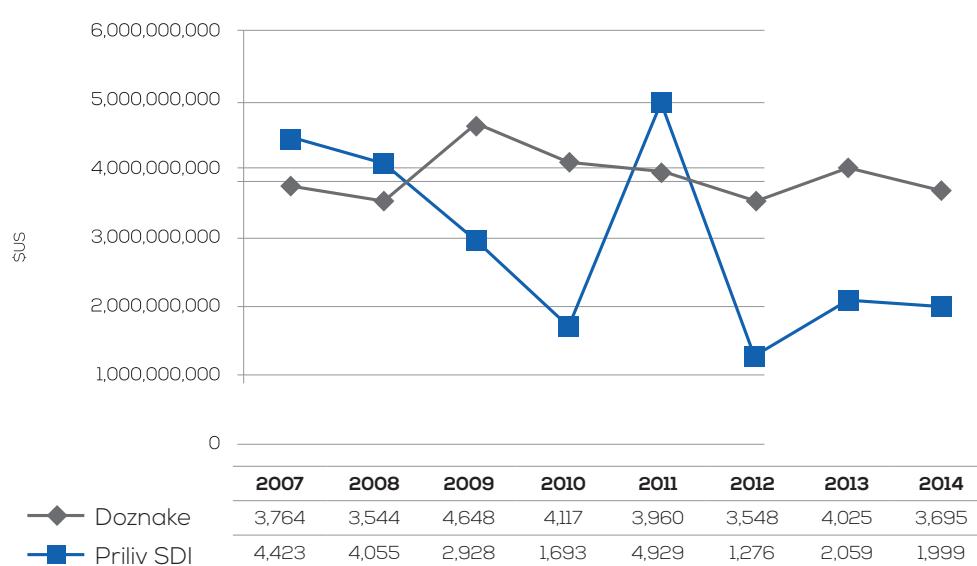
Na grafikonima su prikazane razlike u iznosu doznaće i kretanja SDI na početku 2007. godine i za vreme trajanja globalne ekonomske krize. Priliv stranih direktnih investicija smanjen sa 4,055 milijardi USD, koliko je iznosio u 2008. godine, na svega 1,693 milijardi USD u 2010. godini.

Istovremeno s tim, doznaće su povećane sa 3,554 milijardi USD, koliko su iznosile 2008. godine, na 4,117 milijardi USD u 2010. godini. Ta inverzija može se objasniti racionalnošću SDI i povlačenjem SDI sa nesigurnih tržišta u vremenima krize i koncentrisanjem investitora na svoje zemlje porekla. S

Grafikon 3: Uporedno kretanje priliva SDI i ličnih doznaće



Grafikon 4: Poređenje priliva SDI i doznaće, prema podacima Svetske banke (u USD) (za period 2007-2014.); ukupan iznos i godišnji iznos



⁴⁴ Videti <http://data.worldbank.org/indicator>. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁴⁵ Videti <http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT?view=chart>. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁴⁶ Grafikon je preuzet od Svetske banke, "Personal Remittances Received", interaktivna analiza Svetske banke za pojedine zemlje, dostupna na: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT>. Pristupljeno: 10.06.2017.

druge strane, u periodu od 2008. do 2012. godine, smanjene su i doznake iz dijaspore, ali i dalje premašuju SDI. Dohnake su počele da se oporavljaju u 2013. godini, ali su opet pale u 2014. godini. Takva kretanja uslovljena su nesigurnošću u ekonomijama EU, u kojima živi i radi najveći deo dijaspore. Priliv doznaka ostao je na veoma visokom nivou, što je omogućilo stručnjacima da doznake posmatraju kao stabilan izvor deviznih sredstava i, samim tim, kao finansijski instrument na koji Srbija može da se osloni i da na osnovu toga definiše strategije. Razvojni potencijal doznaka u Srbiji može da se iskoristi kroz rast štednje, rast privatnog sektora i ekspanziju finansijskih instrumenta za kredite za MSP i mikrofinansiranje.

U maju 2010. godine, u Beogradu je organizovana međunarodna konferencija na visokom nivou „Novčane doznake srpske dijaspore“. Jedan od zaključaka sa te konferencije bio je da se prihodi od doznaka uglavnom koriste za finansiranje potrošnje, umesto za investicije, čime se povećava trgovinski deficit i dovode u pitanje pozitivni uticaji tih finansijskih priliva na privredu. Bojan Marković, viceguverner Narodne banke Srbije, nazvao je taj efekat „dvostruka oštrica noža doznaka“ i zalagao se za strateški pristup za ponovo usmeravanje doznaka u investicione projekte. Drugi zaključak sa konferencije bio je da je potrebno razviti poseban program sa bankama i drugim zainteresovanim stranama za korišćenje doznaka za štednju i investicije. Glavni zaključak svih vlada u Srbiji od 2000. godine bio je da se „mora više uraditi“ da se segment priliva doznaka iskoristi za investicije i štednju. Do kraja 2016. godine, još uvek nije razvijena takva politika ili program.

Doznake su socijalni instrument. Migracija i konsekventno slanje doznaka iz inostranstva je privatno rešenje za rešavanje potreba velikog broja ljudi u pogledu boljih mogućnosti za zaposlenje i zarađivanje prihoda, koje uglavnom ne mogu da ispune u mestu porekla. Pretpostavka je da oko 70.000 ljudi primaju penziju iz zapadnih zemalja, uglavnom iz Nemačke. Broj stranih penzija, zarađenih na Zapadu, povećao se nakon 2000. godine.⁴⁷ Neki analiziraju migracije i doznake jednostavno kao rezultat „porodičnih odluka zasnovanih na optimizaciji njihovog potencijala imajući u vidu mogućnosti i ograničenja sa kojima se suočavaju, a troškovi doznaka mogu da se posmatraju kao nešto što potiče uglavnom od problema moralnog hazarda“.⁴⁸

5.1.2.2 Mikroekonomski razlozi

Efikasno i dobro struktuirano okruženje za doznake omogućava migrantima i njihovim porodicama da iskoriste

unapređeni pristup uslugama prenosa doznaka, koje su jeftinije i sigurnije za korišćenje (WB, 2017: 5).⁴⁹ Povećanje efikasnosti u sistemu pružanja usluga prenosa doznaka imaće i dodatnu korist od dodatnih sredstava koja će biti dostupna i koja mogu da se iskoriste za štednju i investicije. Postoji i mogućnost za povećanje pristupa i korišćenja usluga prenosa doznaka, kao polazne tačke za šire finansijske usluge za one koji su ili nepodesni ili trenutno nemaju pristup uslugama izvan onih koje koriste za primanje novca od prijatelja i porodice iz inostranstva (WB, 2017: 5).⁵⁰

U studiji koju je objavila Međunarodna organizacija za migracije (2008) naglašeno je da veliki broj porodica u ruralnim krajevima, koje imaju dugoročne veze sa Švicarskom, i posebno staračka domaćinstva, zavise od doznaka iz inostranstva kao redovnog i značajnog izvora prihoda. To zapažanje je važno jer postoji verovanje da veliki deo srpske dijaspore u Švicarskoj (kao i u Austriji i Nemačkoj) potiče iz ruralnih krajeva. Istovremeno, ti podaci ukazuju na to da se toliki stepen zavisnosti ne može generalizovati za celu populaciju, što znači da u drugim vrstama domaćinstava koja su izvor migracije, a posebno domaćinstvima u urbanim područjima, onima u boljoj društvenoekonomskoj poziciji i/ili mlađim domaćinstvima, koja su sposobna da ostvaruju prihode kojima dopunjaju priliv doznaka iz Švicarske, obrasci doznaka mogu da budu veoma različiti. Ovaj argument potvrdilo je i istraživanje koje je sprovedla gospođa Bajić-Hajduković (2010), koja je uporedila kanale doznaka koje se šalju porodicama iz srednje klase u Beogradu i porodicama u ruralnim krajevima u istočnoj Srbiji.

Dugovečnost doznaka – Dugogodišnja hipoteza u istraživanju o doznakama je da je dužina boravka migranta u inostranstvu važan faktor koji utiče na njegovu ili njenu sklonost da šalje doznake i da, normalno, vremenom, migranti imaju tendenciju da sve manje i/ili ređe šalju doznake. Taj fenomen poznat je kao „propadanje doznaka“. Ako je to tačno za Srbe u Švicarskoj, onda bismo očekivali da vidimo smanjenje priliva doznaka sa protekom vremena. Međutim, izgleda da to nije slučaj. Umesto toga, mnoga od anketiranih domaćinstava navode da je njihov priliv doznaka trajao decenijama. Dženifer Petri (Jennifer Petree) i Nilim Baruah ponudili su dva potencijalna odgovora. Jedan je da je dijaspora socijalno povezana sa svojim zavičajem i sa svojom porodicom putem slanja novca i da nije motivisana samo finansijskim položajem primalaca. To je društvena veza i razvijena interna norma. Drugi odgovor je, kao što smo već i rekli, to što su, zbog kontinuiraje ekonomske krize, primaoci doznaka u domovini ili postali zavisni od doznaka ili su i oni, u nekom trenutku, emigrirali i pridružili se svojoj porodici u inostranstvu i postali dijaspora koja šalje doznake. Migranti koji redovnim slanjem doznaka jasno pokazuju da imaju kontinuiranu vezu sa svojim društvenim mrežama u Srbiji.

⁴⁷ Intervju sa Vukmanom Krivokućom, pomoćnikom ministra u MD.

⁴⁸ Videti detaljnije u: A Study of Migrant-Sending Households in Serbia Receiving Remittances from Switzerland, IOM Research Series.

⁴⁹ Videti detaljnije u: Baseline survey on remittance beneficiaries' financial behaviors in East Europe and Central Asia, World Bank, 2017.

⁵⁰ Ibid.

verovatno će biti zainteresovani za nove oblike ulaganja, kojima bi mogli da obezbede dodatnu podršku svojim rođacima i da ublaže, delimično, svoje troškove slanja doznaka.

5.1.3 Problemi i pitanja koja su postavljena

Vlada je uputila inicijalni poziv stranim i domaćim bankama da omoguće jeftinije transfere novca iz dijaspore i da razviju posebne finansijske instrumente kojima bi se doznake u najvećoj mogućoj meri kanalisele u investicije. Banke su smanjile troškove transakcija, doduše ne značajno, ali značajniji proizvodi za iskorišćenje potencijala doznaka za podsticanje razvoja MSP još uvek nisu razvijeni. Strane i domaće banke nisu bile dovoljno zainteresovane za ovaj segment tržišta. Što se tiče transfera novca, i dalje su na snazi pravila da kompanija za transfer novca mora da bude registrovana kod lokalne banke.⁵¹

5.1.3.1 Šta je to što je nedostajalo i što, ujedno, predstavlja mogućnost?

„U istraživanju o finansijskim doznakama u istočnoj Evropi i centralnoj Aziji, koje je podržao SECO i koje su sproveli stručnjaci Grupe Svetske banke krajem 2016. godine, doznake su činile 30% ukupnih prihoda domaćinstava. Istraživanje je pokazalo da doznake doprinose prvenstveno osnovnim potrebama domaćinstava. „*Ne samo da doznake doprinose kupovini roba široke potrošnje, proizvoda za domaćinstvo, uredaja i namirnica, već i finansiranju troškova zdravstvenih usluga i troškova obrazovanja*“ (WB, 2017: 34). Svega 40% domaćinstava u potpunosti bi mogla da pokriju svoje osnovne potrebe ukoliko bi prestala da primaju doznake. Dognake su glavni izvor prihoda za 28% anketiranih domaćinstava (WB, 2017: 34).

Veoma važna ocena za buduće preporuke u pogledu politike koju su izradili stručnjaci Svetske banke je to da domaćinstvima koja primaju doznake nisu stekla naviku štednje novca. Uprkos činjenici da štednja nije široko rasprostranjena praksa među korisnicima doznaka, oni koji štede ostavljaju novac po strani povremeno, kad god je to moguće (WB, 2017: 34). Međutim, doznake pozitivno utiču na sposobnost štednje kod velikog broja anketiranih domaćinstava. „*41% anketiranih domaćinstava koja štede novac tvrde da ne bi bili u stanju da ostavljaju novac za štednju da nisu dobijali doznake*“ (WB, 2017: 34). Novčane doznake, prema tome, mogu da predstavljaju posebnu priliku za programe razvoja malih preduzeća i osnov za kredite za MSP i mikrokredite.

Dognake iz dijaspore su više socijalni, nego finansijski instrumenti⁵². Njihova trajnost samo delimično zavisi od dužine boravka pošiljaoca u zemlji domaćinu, ali značajno zavisi od društvenih odnosa između pošiljaoca i primaoca, kao i od ekonomске situacije u matičnoj zemlji, a samim tim i od potencijalnog spajanja porodice u zemlji domaćinu. Da bi mogli da utičemo na novčane doznake i preusmeravamo ih, treba uticati na društveni diskurs i stimulisati ga aktivnim angažovanjem ključnih institucionalnih aktera, posebnim programima i mogućnostima na lokalnom nivou, uključujući angažovanje dijaspore i onih kojima dijaspora šalje novac. To pokazuje da i zemlja domaćin i matična zemlja imaju interes da sarađuju na tome da se novčani transferi u što većoj meri iskoriste za razvoj poslovanja u domovini.

Samo mali deo doznaka može se preusmeriti u investicije i, verovatno, inicijative razvoja malih preduzeća. Veliki deo doznaka, kao što je pokazano u nizu istraživanja, je u potpunosti socijalni instrument i nije podložan uticaju bilo kakve politike, već jedino ekonomskim dešavanjima u domovini. Drugi iznosi, mnogo veći od doznaka, iako se promovišu mogućim programima promocija investicija i angažovanja, neće biti kanalisanje doznaka, nego preusmeravanje doznaka u investicije. U tom obliku, debata o doznakama postaje deo *debate o investicionom angažovanju dijaspore*.

5.2 POTENCIJALNI INSTRUMENTI I MOGUĆNOSTI ZA RAZVOJ

5.2.1 Preduzetnički kapital

Mreže stranaca i dijaspore mogu da budu važan izvor preduzetničkog kapitala i ekspertize o preduzetničkom kapitalu. Preusmeravanje malog procenta doznaka na inovativne poduhvate može da u značajnoj meri doprinese finansiranju ekonomije znanja.⁵³ Kanalisanje takvih sredstava zahteva dobro osmišljene mehanizme i procese učenja. Takvi instrumenti treba da budu usmereni na posebne grupe dijaspore, kao što su bivši studenti određenog univerziteta ili segmenti poslovnih udruženja dijaspore fokusirani na inovacije i proizvode visoke tehnologije. Srpska dijaspora u Velikoj Britaniji, Kanadi i u SAD je uglavnom zainteresovana za takve finansijske instrumente, usmerene na inovativne projekte u Srbiji. Problemi koji se javljaju u ovoj oblasti odnose se na regulatorni okvir u Srbiji, koji nije prilagođen potencijalima iz inostranstva, posebno iz dijaspore.

⁵¹ Istraživanje i studija izvodljivosti formalnog sektora prenosa novca i alternativnih sistema primanja novca i primanja doznaka u Srbiji.

⁵² Intervju sa Nikolinom Milatović-Popović.

⁵³ Više informacija možete naći u: Venture Capital in the "Periphery": The New Argonauts, Global Search and Local Institution Building.

KANALISANE DOZNAKE ZA MALA PREDUZEĆA

Miroslav Zdravković predlaže jedno od rešenja za individualne pošiljaoce doznaka. Dijaspora iz Paraćina koristi svoj novac za finansiranje izgradnje ogromnih kuća u kojima nikada neće živeti (slična praksa zabeležena je i u istočnoj Srbiji). On tvrdi da država i PKS treba da motivišu ovaj segment dijaspore da ulazu u lokalne farme goveda i da zapošljavaju lokalno stanovništvo. To bi za rezultat imalo uspešne investicije, profit i socijalno odgovorno poslovanje u vidu zapošljavanja lokalnog stanovništva.

5.2.2 Krediti za MSP i mikrokreditiranje

Mikrofinansiranje podrazumeva čitav spektar finansijskih proizvoda, uključujući kredite, štednju i osiguranje za plaćanje i usluge prenosa novca. Ove usluge treba da se prilagode potrebama dijaspore i primalača novca u domovini. PKS i RAS treba da rade sa građanima koji primaju doznake iz inostranstva i koji traže kredit za proširenje poslovanja i da im pomažu u odnosima sa vodećim lokalnim institucijama, tako što će im omogućiti da novac od doznaka koriste kao kolateral za kredite. Proces mapiranja potencijalnih mogućnosti finansiranja i finansijskih instrumenata treba da uključuje i određene grupe dijaspore i ono što oni vide kao održivu opciju za svoj zavičajni region i kapital koji šalju u doznakama. Lokalne samouprave i regionalne kancelarije PKS treba da razgovaraju sa dijasporom o njihovim ranijim poslovnim idejama i predlozima za kredite za MSP. Svrha tog dvostrukog angažmana nije samo da se identifikuju finansijski instrumenti, nego i da se dijaspora informiše o novim mogućnostima osmišljenim u skladu sa njihovim potrebama. Dobra opcija za finansiranje bile bi proizvodne kooperativne kao što su zadruge. Gospodin Petrić tvrdi da je finansijska podrška za turizam i proizvodnju zdrave hrane, kao i za zadruge, preko potrebna u istočnoj Srbiji, da bi se omogućilo lokalnoj zajednici da izvozi svoje proizvode.

Paralelno s tim, postoji potreba da se razviju kapaciteti na nivou ljudskih resursa, na institucionalnom nivou i na nivou sistema u celini, da bi se omogućilo sprovođenje i efikasna realizacija politike i stvaranje inkluzivnog tržišta. Napor na razvoju kapaciteta treba da budu usmereni na kompenzovanje rizika novih proizvoda u komercijalnim sektorima, što treba da obezbedi veći pristup novim kupcima, uvođenje novih tehnologija, unapređenje finansijskog i tehničkog obrazovanja potrošača, donošenje preduzetničkih sposobnosti u privatni sektor s ciljem da se poboljša finansijska infrastruktura i propisani standardi usluga i kredita.⁵⁴ Uklanjanjem barijera za povezivanje doznaka iz inostranstva sa finansijskim uslugama - nedostatka poverenja u bankarski sektor, finansijske nepismenosti i nedostatka pristupa uslugama prenosa novca - takvo partnerstvo može da stvori mogućnosti za produktivne investicije od strane dijaspore, primalača doznaka ili lokalnih preduzetnika.

5.2.3 Kolektivne doznake

Cilj mnogih vladinih politika je razvoj instrumenata, u saradnji sa dijasporom, za kolektivne doznake matičnoj zemlji, bilo za razvoj infrastrukture, razvoj biznisa ili za društveno odgovorne programe. Uspešni i delimično uspešni slučajevi, kao što je program 3x1 Meksičkog zavičajnog udruženja (HTA), inspirisali su mnoge druge širom sveta.⁵⁵ Ključni deo meksičkog modela je podela rizika i podela uspeha. Za svaku investiciju iz dijaspore, savezna vlada ponudila je isti iznos, a vlada federalne jedinice u kojoj je izvršeno ulaganje uložila je iznos jednak sumi prethodna dva iznosa. Investicija je, prema tome, utrostručena i podrazumevala je da su u svaki projekat bila uključena tri aktera odgovorna za uspeh projekta. U slučaju Srbije, doprinos Vlade koja odobrava subvencije za investicije u zaostalim regionima (regionima iz kojih potiče dijaspora) može da se dopuni lokalnom infrastrukturom ili logističkim projektima (javno-privatno partnerstvo i skraćene procedure) kojima upravljaju lokalne samouprave i dijaspora. Na taj način, sva tri aktera bila bi zainteresovane strane u inicijativi razvoja poslovanja koju preduzima dijaspora.

5.2.4 Doznačke i lokalna društvena odgovornost

Podržavanjem posebnog programa za besplatan prenos novca putem mehanizama ulančanih blokova (blockchains) koji imaju poseban poslovni program, Vlada se fokusira lokalni nivo. Program koji ima za cilj pokrivanje troškova života rođaka mogao bi potencijalno da preusmeri doznačke tako da se ne koriste za finansiranje potrošnje. Targetiranjem poreskih obaveza ili troškova domaćinstva, kao što su električna energija i drugi troškovi, novac bi se usmerio direktno u lokalni budžet. Emigranti i oni koji su ostali u domovini imali bi slobodan koridor doznačke, lokalna samouprava bi plaćala račune svojim javnim preduzećima, a na nacionalnom nivou, mali deo doznačke ne bi se trošio za potrošnju.

5.2.5 Grupno finansiranje

Stanovništvo malih ruralnih mesta u Srbiji iselilo se u različite zemlje i mesta i integrirali su se na različite načine u lokalne

⁵⁴ Remittances, diaspora and inclusive microfinance: What have we learnt? Realizing the development potential of the diaspora.

⁵⁵ Videti: <http://sitereizvors.worldbank.org/INTINTERNATIONAL/Reizvors/1572846-1253029981787/6437326-1253030152495/Cordova.pdf>.
Pristupljeno: 10.06.2017.

⁵⁶ Saveti dobijeni u razgovoru sa vodećim filantropom iz dijaspore i investitorom u istočnoj Srbiji, gospodinom Radivojem Petrićem.

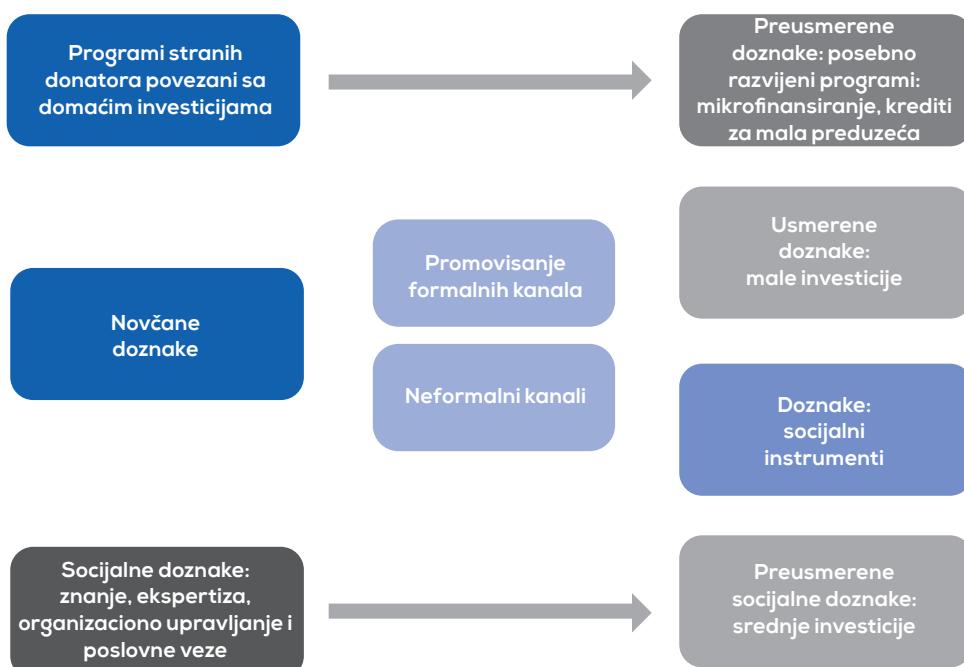
zajednice. Svi oni pojedinačno šalju novac članovima svoje porodice u domovini. Oni su, međutim, održali međusobnu komunikaciju i viđaju se nekoliko puta godišnje, za vreme nekih značajnih događaja u domovini. Takav događaj su i „Negotinski dani“ u istočnoj Srbiji, kada veliki broj emigranata dolazi kući da proveđe vreme sa porodicom i prijateljima. Lokalna samouprava i vodeći ljudi u zajednici mogli bi da kreiraju onlajn platformu, u saradnji sa regionalnom kancelarijom PKS, i da je koriste da dijaspori ponude da jedan segment doznaka koje već šalju usmere za neki lokalni infrastrukturni projekat, od čijeg sprovođenja bi imala koristi čitava zajednica. Rezultati bi mogli da budu predstavljeni na festivalu „Negotinski dani“, zajedno sa zahvalnicama države i jedinice lokalne samouprave. Kao i u slučaju Jabukovca, okolne opštine bi sledite taj primer.

5.4 ZAKLJUČAK: REŠENJA ZAGONETKE DOZNAKA U SRBIJI

Bez obzira da li smo u 2008. ili u 2017. godini, pitanje je i dalje isto: kako doznake iz dijaspore mogu da se iskoriste za razvoj? Nakon deset godina raspravljanja o toj temi, nekoliko banaka snizile su troškove i nekoliko kompanija za transfer novca ušle su na tržište. Međutim, instrumenti fokusirani na usmeravanje doznake u investicije još uvek nisu razvijeni i zagonetka je ostala nerešena. To je suviše malo da se tretira kao potencijalna investicija i kolektivno preveliko da se ignoriše. Država je pogrešno tretirala enigmu doznaka iz inostranstva kao deo

Motivacija + izvor + razvijeni finansijski instrumenti + lokalna podrška i infrastrukturne mogućnosti + saradnja na više nivoa + promocija i priznanje = usmeravanje jednog segmenta doznaka u investicije.

Dijagram 4. Diverzitet doznaka i mogućnosti za iskorišćenje njihovog potencijala



opštег investicionog potencijala dijaspore i, kao posledica toga, izbrisane su značajne razlike.

Rešenje „zagonetke doznaka u Srbiji“ treba da bude povezano sa konkretnom državnom politikom za dijasporu, koju bi poštovali svi akteri koji rade sa dijasporom. Taj program promovisao bi prenos novca preko najjeftinijeg formalnog kanala, prema posebnom instrumentu koji će se fokusirati na investicije dijaspore u MSP ili u infrastrukturne projekte, uz lokalnu logističku i infrastrukturnu podršku i priznanja od strane lokalne zajednice, države i njениh diplomatskih predstavnihstava u inostranstvu. Uspešno iskorišćenje doznaka može se postići isključivo pomoću finansijskog, razvojnog, socijalnog i promotivnog okvira, sa motivom preusmeravanja jednog segmenta doznaka u direktnе investicije i u formalne kanale. Preostali deo doznaka usmeravaće se u potrošnju, jer će zbog uslova na tržištu i poslovnom okruženju u matičnoj zemlji, članovi porodice u domovini biti u stalnoj potrebi za posebnom finansijskom podrškom. Drugo rešenje bilo bi promovisanje kupovine domaćih proizvoda uspešnih kompanija (naročito onih u kojima su zaposleni zadovoljni i čiji proizvodi su visokog kvaliteta). Poslednji deo enigme doznaka rešio bi se identifikovanjem socijalnih izvora i motivacije za slanje doznaka i definisanjem odgovarajuće politike. Razvojna banka dijaspore, koja je toliko puta predlagana i o kojoj se sada raspravlja, mogla bi da razvije takvu vrstu slobodnih transakcija.

6. INVESTICIJE IZ DIJASPORE

6.1 INVESTITORI IZ DIJASPORE

Investitori iz dijaspore mogu da se grupišu u sledeće kategorije prema razlikama koje smo identifikovali u odeljku 4 (SDI, dijaspora u SDI i DID), odnosno prema vrsti ulaganja i mogućim efektima prelivanja i odnosu prema poslu i zaposlenima. Informacije su dobijene u razgovorima sa investitorima, predstavnicima državnih organa i posebnih institucija koje se bave investicijama u Srbiji.

6.1.1 Tržišni pioniri - „kompanije nade“

Ove investiture nazvali smo *tržišnim pionirima*, jer investiraju uz prethodno poznavanje lokalnih potencijala, radne snage i mogućih problema u svom mestu porekla. To su investicije od strane *kompanija nade*, jer se ne zasivaju na analizi tržišta, već uglavnom na emocijama i potencijalnim mogućnostima za izvoz ili za međunarodnu saradnju. Oni donose razvoj u najmanje razvijene krajeve Srbije. Iz tog razloga, tržišni pioniri investiraju u onim oblastima u kojima strani investitori ne žele da investiraju, i sa druge strane, u kojima lokalne samouprave nemaju finansijske i ljudske kapaciteta za podsticanje razvoja privatnog sektora. Zbog svih tih razloga, zavičajni investitori iz dijaspore su veoma značajni za razvoj mnogih krajeva Srbije, kao što su istočna i južna Srbija, gde je ova praksa investicija iz dijaspore i najvidljivija.

6.1.1.1 Zavičajni investitori

Ovaj segment dijaspore ulaže novac u Srbiju jer je to njihovo mesto rođenja ili porekla i ta sredstva usmeravaju se za osnivanje manjih preduzeća, kao što je poljoprivredna proizvodnja ili proizvodnja u drugim industrijskim granama, ali sa niskim nivoom sofisticiranosti proizvodnog lanca. Prema rečima Slavke Drašković, prilikom investiranja u Srbiji, dijaspora se direktno usmerava na „zavičaj“ i, sāmim tim, njeno angažovanje usmereno je uglavnom na određene lokacije. Gospodin Krivokuća tvrdi da je 90% ukupnih investicija dijaspore usmereno u rodno mesto ili region. Druga karakteristika investicija dijaspore, kako ističe gospođa Drašković, jeste to da najčešće favorizuju mala i srednja preduzeća. „Upravo te dve karakteristike, lokalna orientacija i fokus na mala i srednja preduzeća, su osnov potencijalnog razvoja svake ekonomije i svake industrijske grane, što je naravno istinito i u Srbiji“, izjavila je gospođa Drašković.⁵⁷

6.1.1.2 Razvoj lokalne infrastrukture

Mnogi uspešni ljudi iz dijaspore (a ponekad i grupe ljudi) provode svoje slobodno vreme i troše steceni kapital u inostranstvu, na razvoj svog zavičaja, u vidu infrastrukturnih projekata, razvoja logistike i programa i poboljšanja kvaliteta života u tim mestima. Na taj način, oni utiču na lokalnu zajednicu i omogućavaju ljudima da tamo nađu priliku i motiv za pokretanje malog biznisa ili da učestvuju u kulturnim i sportskim programima i arenama. Mi ćemo pomenuti jedan od vodećih primera zavičajnih investicija u Srbiji, odnosno slučaj gospodina Radivoja Petrikića, poznatog korporativnog pravnika srpskog porekla iz Austrije.

ULAGANJE U POLJOPRIVREDNU PROIZVODNJU

Mile Jovanović iz Despotovca uložio je novac koji je zaradio radeći u Italiji u proizvodnju borovnice u Srbiji. Uvezao je borovnice iz Holandije i zasadio ih je na placu svog oca u Despotovcu, koristeći najnoviju tehnologiju uzgoja borovnice. On i dalje radi u Italiji, ali se vraća u Srbiju dva puta godišnje da pomogne u organizaciji posla i razvoju preduzeća.

ULAGANJE U INDUSTRIJU

Danijel Trajković iz Velikog Gradišta vratio se iz Austrije i uložio je svoj novac i znanje u proizvodnji svežih jaja. Danas, njegovo preduzeće ima 18.000 piliča i proizvodi 15.000 jaja dnevno i ima šest zaposlenih. Preduzeće je u dobrom finansijskom stanju i prihodi se povećavaju iz godine u godinu. Izabrao je da investira u Velikom Gradištu, jer je to njegovo rodno mesto.

⁵⁷ Videti <http://www.dijaspora.gov.rs/en/diaspora-engaged-reforms/>. Pristupljeno: 10.06.2017.

ULAGANJE U INFRASTRUKTURU U ZAVIČAJU

Od 2008. godine, gospodin Petrikić uložio je više desetina hiljada evra u infrastrukturne projekte i razvoj programa u svom rodnom selu Jabukovac, u blizini grada Negotina, u istočnoj Srbiji. Njegov fokus bio je na izgradnji i popravci puteva, renoviranju dečijih igrališta, sportskih objekata, škola i mesta za kulturne manifestacije, kao i podrška za i podmlađivanje turističkih atrakcija kao što su Rajačke pimnice.⁵⁸ Da bi mogao to da uradi, upravljao je projektom u vrednosti od 650.000 evra za izgradnju puta od grada Negotina (centralnih gradskih područja) do sela Rajac. Opremio je i lokalnu samoupravu vatrogasnim vozilom i jednim kola hitne pomoći. Njegovi projekti razvoja lokalne infrastrukture toliko su transformisali taj kraj, da su i druga okolna sela sledila njegov primer i uradila dosta sličnih stvari.⁵⁹ Ova „intervencija“ iz dijaspore imala je efekat prelivanja. Taj razvojni efekat prelivanja treba da bude podržan od strane Vlade, u vidu posebnih programa na lokalnom nivou, u saradnji sa lokalnim samoupravama. On tvrdi da su turizam i proizvodnja organske hrane budućnost razvoja istočne Srbije. Gospodin Petrikić ne ulaže samo u infrastrukturu i programe, već kupuje i domaće proizvode i poklanja ih svojim kolegama i prijateljima u Austriji. U okviru svojih aktivnosti na lokalnu, on je podržao grupu mladih ljudi okupljenih u regionalnoj agenciji za razvoj RARIS.

- Investicija u infrastrukturu kao filantropski čin, kao u slučaju gospodina Petrikića, je jedna od najstarijih srpskih baština - „zadužbinarstvo“. U istoriji, lokalni plemići ili bogati pojedinci gradili su lokalne zgrade i ostavljali ih zajednicama i lokalnoj samoupravi za društveno odgovorni rad. „Zadužbinarstvo“ nije podrazumevalo samo izgradnju infrastrukture, već i finansiranje različitih društvenih, kulturnih i obrazovnih programa. Investicije gospodina Petrikića i njegovo iskustvo u pomaganju njegovom rodnom gradu je jasan nastavak te stare prakse, koju je sada preuzeila poslovna dijaspora.
- Investicije u infrastrukturu u vidu javno-privatne saradnje na unosnim poslovima su prilično nova tema u Srbiji. To tek treba da se razvija na lokalnom nivou i od strane stranih investitora. Dijaspora se nalazi u sredini tih novih dešavanja u praksi. Iako je bilo nekoliko inicijativa za unapređenje ove vrste angažovanja dijaspore u razvoj lokalne infrastrukture, pre svega u okviru programa Investicioni potencijal gradova i opština koji je sprovodilo MD, sve dok nije donet poseban zakon o javno-privatnom partnerstvu (2011. godine), nije postojao adekvatan okvir za takve aktivnosti.

6.1.1.2.1 „Zadruga d.o.o.“ inspirisana dijasporom

Razvoj kulturnih programa na lokalnom nivou otvorio je vrata za male proizvođače da predstave i prodaju različite vrste svojih domaćih i autohtonih namirnica i proizvoda. U okviru događaja organizovanog u Jabukovcu, organizovan je prodajni bazar, na kojem su predstavljene sve vrste proizvoda. Sve što predstavljeno, našlo je svog kupca i tako je se rodila inspiracija. Predlog

gospodina Petrikića mladima i preduzetnicima na lokalnu je da se oformi mreža proizvođača meda u autentičnom obliku srpske preduzetničke grupacije pod nazivom zadruga. Predlog je uključivao i neophodno usvajanje svih standarda kvaliteta proizvoda, koji su predloženi na razvijenim tržištima. On bi promovisao i ugovarao prodaju tog meda u Austriji i u drugim zemljama. Lokalni samonikli razvoj baziran na izvozu omogućiće to što će dijaspora podržati ulazak na strano tržište.

6.1.2 Tržišni pioniri – strani investitori

Neki pioniri na tržištu ne razlikuju se od najvećeg broja stranih investitora u Srbiji. Ta dva izraza mogli bismo da ovde koristimo kao sinonime i treba jasno naglasiti da taj izraz nema negativnu konotaciju. I jedni i drugi fokusiraju se, prevashodno, na jeftinu i produktivnu radnu snagu i visokokvalifikovane radnike. Mi te kompanije delimo na korisnika produktivne radne snage i korisnike visokokvalifikovane radne snage.

6.1.2.1 Korisnici produktivne radne snage

Ovaj segment srpske dijaspore ulaze u unapređenje industrijske proizvodnje, koristeći prednosti ušteda na troškovima radne snage, uz istovremeno očuvanje visokog stepena produktivnosti. Međutim, postoje slučajevi investicija iz dijaspore koje su pokrenule efekat prelivanja kod proizvođača u različitim sektorima.

⁵⁸ Više informacija o tim turističkim atrakcijama možete naći na www.rajackepivnice.com. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁵⁹ Intervju sa Radivojem Petrikićem.

MULTISEKTORSKI RAZVOJ DIJASPORE – DESTILERIJA ČOLIĆ

Miloš Čolić živi i radi u Italiji. Od 2011. do kraja 2016. godine, gospodin Čolić uložio je više od 200.000 evra u razvoj destilerije u selu Kutlovo, u centralnoj Srbiji. Kompanija proizvodi srpsko nacionalno piće pod nazivom rakija (brend firme zove se „Dostojne rakije“), sa namerom da ga izvozi u inostranstvo. On je zaposlio 4 stalno zaposlena, a svake godine, u toku sezone, zapošljava i 3-5 honorarnih radnika. Kompanija otkupljuje voće od lokalnih proizvodčića, od zapadne do severne Srbije. Međutim, cilj kompanije je da kupi 10 ha zemljišta i da pokrene agrobiznis. Gospodin Čolić razvija destileriju u skladu sa dugoročnim planom povrata ulaganja. Njegov cilj je kvaliteta i proboj na izvozna tržišta.

Destilerija Čolić uvozi svu ambalažu iz Italije, kao i dizajn. Kompanija proizvodi oko 50.000 litara rakije. Nisu imali subvencije ili podršku od strane Vlade Srbije, odnosno lokalne samouprave. Imajući u vidu da je gospodin Čolić živeo i radio istovremeno u Italiji i Srbiji, bio je upoznat sa svim proceduralnim zahtevima u pogledu otvaranja novog preduzeća i pokretanja proizvodnje. Nije imao nikakve proceduralne probleme, jer je imao veoma dobro razumevanja institucija i tržišta. Međutim, problem sa kojima se susreo bilo je nepostojanje državne inspekcije, što omogućava procvat crnog tržišta. Njegovi proizvodi ne mogu da budu konkurentni na domaćem tržištu zbog neljajne konkurenčije na crnom tržištu. Kompanija ima sve međunarodne sertifikate kvaliteta neophodne za izvoz proizvoda. Prvo izvozno tržište za rakiju bila je Holandija. Na prvom samitu u Cirihi, 2016. godine, gospodin Čolić postigao je sporazum sa članovima dijaspore iz Švajcarske da mogu da kontaktiraju u njegovo ime prodavnicu Supermarketa Lidl u Štutgartu, u Nemačkoj. Njegova namera bila je da ponudi rakiju iz domaće proizvodnje velikoj grupi ciljnih kupaca, da proširi svoju proizvodnju i zaposli nove radnike u Srbiji.

Gospodin Čolić tvrdi da je pitanje edukacije domaćih proizvođača voća veoma važno. Oni ne razumeju sav potencijal proizvodnje i izvoza voća. „Uloga predstavnika dijaspore koji rade na međunarodnom poljoprivrednom tržištu, u pogledu obrazovanja proizvođača o njihovom izvoznom potencijalu, bila bi velika inicijativa i imala bi rezultate za primarne i sekundarne proizvođače. Cilj treba da bude da se okupe proizvođači voća i drugi poljoprivredni proizvođači, da se informišu o međunarodnom tržištu, na šta treba da se fokusiraju u proizvodnji, da se napravi dugoročni biznis plan i da se sarađuje sa dijasporom u izvoznom lancu.“⁶⁰

Gospodin Čolić predstavlja svoje proizvode na sajmovima u Italiji, Francuskoj, Holandiji i Austriji. On naglašava da su dva učešća koja je imao na sajmu u Rusiji bila organizovana od strane Privredne komore Srbije. Njegov cilj za budućnost je da proširi svoj poslovni portfolio u Srbiji ulaganjem u prehrambenu industriju. Kompanija i njen pristup imaju velike efekte vertikalnog prelivanja na zajednicu i na lokalne proizvođače i njihovo znanje.

6.1.2.2 Korisnici visokokvalifikovane radne snage

Dijaspora ulaže u mladu, visokoobrazovanu radnu snagu u Srbiji angažovanjem spoljnih saradnika i razvojem potpuno

novih proizvoda za međunarodna tržišta. Ukoliko ostavljaju stvorenu dodatu vrednost u Srbiji, te kompanije su razvojne investicione kompanije dijaspore ili „kompanije šanse“.

ULAGANJE U RAČUNSKI SEKTOR

Sava Marinković rođen je i školovao se u SAD, gde je magistrirao je na Univerzitetu Harvard. Došao je u Srbiju i započeo je svoj biznis, Teleskin, koji proizvodi aplikaciju za rano prepoznavanje raka kože, kao što je melanom. Njegova kompanija bila je pobednik na Majkrosoftovom konkursu za najbolja rešenja u zdravstvu 2012. godine.

⁶⁰ Intervju sa Milošem Čolićem.

6.1.3 „Kompanije šanse“

Sledeće kompanije dijaspore nazvali smo kompanijama šanse, jer omogućavaju studentima i mladima da rade u vrhunskim preduzećima i u vrhunskim uslovima, bilo u proizvodnji ili u uslugama. Ove kompanije utiču na goruci problem srpskog društva i ekonomije: Srbija je na drugom mestu u svetu po odlivu mozgova. Proces odliva mozgova intenziviran je u proteklom periodu zbog efekata svetske finansijske krize. Ove kompanije šanse, u svojoj razvojnoj ulozi, predstavljaju jedini mehanizam koji bi mogao da doprinese ublažavanju tog procesa. Pomoću ove vrste kompanija i investicija, njihovi zaposleni naučiće da kreiraju konkurentne proizvode, zarađivaće fer platu i napredovaće na lestvici znanja. Identifikovali smo, empirijski, tri vrste takvih kompanija.

6.1.3.1 Klasteri postaju globalni zahvaljujući dijaspori

U Srbiji postoji više od 150 klastera, u koje su grupisana preduzeća iz nekoliko industrijskih sektora. Klasteri su grupisani na osnovu individualne logike i fokusa. Njihov pristup prema dijaspori u cilju razvoja još uvek je u početnoj fazi, ali je aktivran. Dijaspora možed a ima različite uloge u razvoju klastera i preduzeća, od finansijskih i socijalnih doznaka, transfera znanja, preko razvoja proizvoda i efekata prelivanja, pa do osiguranja pristupa tržištu i provodnika znanja („srpski Argonauti“⁶¹). Oblast IT je najglobalizovanija industrija i omogućava najjednostavniju saradnju sa partnerima i klijentima širom sveta.

KLASTER NICAT I SRPSKI ARGONAUTI

Klaster napredne tehnologije NiCAT osnovan je 2011. godine. Klaster obuhvata kompanije u oblasti informacione i komunikacione tehnologije, elektronike i automatičke, optoelektronike, elektro-medicine i mašinstva. Klaster čine trideset kompanija članica. Direktor klastera započeo je isto ono što je radila Indijska, Kineska, Ruska i Izraelska dijaspora u Silikonskoj dolini pre više od deset godina. Prema Goranu Mladenoviću, direktoru klastera u NiCat, mreža dijaspore je u početnoj fazi. U ovom momentu, razvojni efekti dijaspore u okviru niškog klastera za inovacije ne postoje. Međutim, NiCAT klaster mapirao je oko 350 bivših diplomaca Elektronskog fakulteta u Nišu, koji sada žive, školuju se i rade u dijaspori. Tim NiCAT-a planirao je posetu Silikonskoj dolini u toku 2017. godine. Na osnovu povratnih informacija kompanija članica, gospodin Mladenović u ime NiCAT-a lično je razvijao odnose sa Ajndhovenom (Holandija), Cirihom (Švajcarska), Minhemom (Nemačka) i Malmom (Švedska) u 2017. godini, a dodatno i sa Tel Avivom (Izrael). U 2018. godini, tim NiCAT-a planira da poseti Silicijumsku dolinu (pismo podršku NiCAT-u iz srpske dijaspore sa univerziteta Stanford i Berkli i BAFA asocijacije studenata ETF iz Beograda u Kaliforniji) i područje Toronto-Voterlu (već uspostavljeni kontakt sa uticajnim kanadskim preduzetnicima i saveetnicima, alumni zajednica ELEF-a broji 40 osoba). Oni se nadaju da će ovo putovanje biti organizovano uz podršku USD pri MSP Republike Srbije. NiCAT je takođe dobio poziv i od tima bivših studenata Elektronskog fakulteta u Nišu, koji sada rade u Kaliforniji. Gospodin Mladenović lično razvija četiri pravaca angažovanja dijaspore i inostranog angažovanja, prema Cirihi (Švajcarska), Minhenu (Nemačka) i Tel Avivu (Izrael). U toku 2018. godine, tim NiCAT-a posetiće Toronto i Voterlu, drugu najveću oblast u kojoj su locirane inovativne kompanije posle Silikonske doline. Četrdeset predstavnika dijaspore su diplomci Fakulteta za elektronski inženjeringu u Torontu, u Kanadi. Klaster ima već razvijenu saradnju sa srpskom dijasporom u Austriji. Klaster NiCAT ima dobru saradnju državnim Univerzitetom u Nišu, naročito sa Elektronskim, Mašinskim i Prirodno-matematičkim fakultetom. Klaster sarađuje i sa dva privatna univerziteta u Nišu, Singidunum i Metropolitan. Klaster NiCAT razvio je dobru saradnju sa nekoliko srednjih škola u Nišu, posebno sa Tehničkom školom. Saradnja uključuje predavanja i prezentacije, praksu, pomoć studentima u izradi diplomskih i magisterskih radova, saradnju u okviru projekata povezivanja nauke i privrede, te povezivanje akademski i poslovne zajednice. Opštinske vlasti Grada Niša imale su važnu ulogu u stvaranju NiCAT-a i podržavaju ga do današnjeg dana.⁶² U toku 2011. godine, predstavnici lokalnih opštinskih vlasti i klastera NiCAT potpisali su Memorandum o bliskoj saradnji. Na osnovu tog Memoranduma, klaster je uspostavio bliske odnose sa opštinskom upravom u nekoliko sektora. U saradnji sa Kancelarijom za mlade, klaster je realizovao projekt prekvalifikacije radnika za rad u IT sektoru. Zajedno sa Kancelarijom za lokalni ekonomski razvoj i projekte, NiCAT organizuje Forum naprednih tehnologija, u saradnji sa Elektronskim fakultetom, Nacionalnom službom za zapošljavanje i Regionalnom privrednom komorom Niša. Tim NiCAT-a uključen je i u organizovanje stranih poslovnih poseta Gradu Nišu i njegov direktor je član Poslovogn saveta Gradske vlade. Mladenović tvrdi da Vlada Srbije i PKS treba da uključe predstavnike vodećih klastera u sve privredne delegacije u inostranstvu, kao i u sve događaje u organizaciji dijaspore. Finansijska podrška dijaspore i njen pristup velikim projektima i kompanijama je neprocenjiv izvor za razvoj klastera i lokalni razvoj (biznisa i obrazovnog sistema).

⁶¹ Detaljnije u "The New Argonauts", AnnaLee Saxenian.

⁶² Intervju sa Stelom Jovanović, direktorom Kancelarije za lokalni ekonomski razvoj i projekte.

Dve kompanije članice osnovali su i njima upravljaju povratnici (*Argonauti iz dijaspore – koji donose znanje, ekspertizu, tržište i tehnologiju*).

STUDIJA SLUČAJA 1: ADVANCED SECURITY TECHNOLOGIES

Vladan Todorović živeo je u inostranstvu dvanaest godina. Diplomirao je na Elektronskom fakultetu u Nišu, nakon čega je studirao na Kembriđu i u Barseloni. Gospodin Todorović radio je u toku celog svog školovanja i razvijao je softverska rešenja za različite kompanije. Živeo je i radio je na Kipru, u Grčkoj, Italiji, Kini, Velikoj Britaniji, Singapuru i u Nemačkoj. Neposredno pre povratka kući, gospodin Todorović osnovao je Advanced Security Technologies, 2014. godine. Kompanija je specijalizovana za inovativna softverska rešenja i usluge u domenu sajber bezbednosti. Advanced Security Technologies je holistički pristup poslovnom riziku i sajber bezbednosti, baziran na pristupu od početka do kraja. Kompanija se bavi zaštitom od svih vrsta pretnji, počev od bezbednosne tehnologije, ljudi i procesa, bezbednosnih operacija, bezbednosne strategije, politike, pa do procedura i upravljanja. Zahvaljujući tome što na istinski način integrišu bezbednosni pristup u posao i upravljanje IT uslugama klijenta, Advanced Security Technologies je u stanju da obezbedi efikasnost, što rezultira nižim troškovima vlasništva. Proizvodi i usluge su uglavnom namenjeni za strane klijente, sa fokusom na regije APR i ZND. Budući da ima veoma specijalizovan servis, kompanija nema veliki broj zaposlenih. Poslovni model baziran je na specifičnim zahtevima, a ne na kvantitetu. Zaposleni u Advanced Security Technologies locirani su u Nišu i u regionu APR. To što je deo šire zajednice unutar klastera NiCAT omogućava kompaniji Advanced Security Technologies da dobije sve neophodne informacije od značaja za lokalne poslovne operacije. Kao organizacija koja aktivno učestvuje u regionalnim događajima i predstavlja interes svojih kompanija članica, klaster NiCAT omogućava svojim članovima maksimalan doprinos za minimalno utrošeno vreme. Odluka gospodina Todorović da osnuje kompaniju u Nišu i u Srbiji bila je, uglavnom, emotivna, ali i strateška. Znanje i ekspertizu koje je stekao dok je aktivno radio na velikim međunarodnim

projektima bili su ključni pokretač koji je gospodina Todorovića motivisao da osnuje sopstvenu kompaniju. Inovativna rešenja na kojima su radili on i njegov tim za vreme njegovog poslednjeg boravka u inostranstvu postala su vlasništvo kompanije za koju je radio i on je želeo da to promeni i zato je i osnovao sopstvenu kompaniju. Gospodin Todorović zainteresovan je da pomogne lokalnoj zajednici i institucijama na lokalnom nivou. Predaje na Univerzitetu i govori na javnim IT događajima. Trenutno je član radne grupe Grada Niša koja je odgovorna za izradu nove Lokalne bezbednosne strategije za period 2017-2020. godine. Na pitanje koji su najbolji putevi za razvoj IT industrije u Srbiji, on naglašava da je ponuda radne snage u IT oblasti u Srbiji izuzetno oskudna i da ne može da se takmiči za privlačenje globalnih kompanija na radno-intenzivnom nivou kada se uporedi sa drugim zemljama u istočnoj Evropi, naime, Poljskom, Rumunijom i Bugarskom. Gospodin Todorović tvrdi da kompanije iz Srbije, i posebno kompanije iz Niša, treba da se fokusiraju na svoje konkurentske prednosti na globalnom nivou, a inovacije su definitivno njihova ključna prednost. Njegov predlog je da srpske IT firme treba da se specijalizuju za pojedine IT usluge i softverska rešenja i da postanu prepoznatljive širom sveta. Već postoji nekoliko preduzeća u Nišu sa tim statusom, a ostala bi mogla to da postanu. Njegova kompanija Advanced Security Technologies pozicionirana je u svetu kao jedan od vodećih aktera u rešenjima koja nudi. To takođe može da donese veliki uticaj univerzitetima sa kojima sarađuju. Gospodin Todorović identificuje potencijal za saradnju sa dijasporom na razmeni informacija o tržištu, poslovnoj saradnji i ulaganjima. Kao prepreke za poslovanje na domaćem tržištu naveo je previše komplikovanu papirologiju na koju se gubi puno vremena. Predlaže singapurski model za rešavanje ovog problema i prelazak na onlajn administraciju.

STUDIJA SLUČAJA 2: NIRI 4NL LTD.(D.O.O.)

Marko Smiljanić završio je doktorske studije u Holandiji. Tokom studija u Srbiji i u Holandiji, aktivno je razvijao softverska rešenja bazirana na istraživanju. Vratio se u Srbiju 2006. godine i počeo je da radi za porodičnu kompaniju, Research and Development Institute NIRI Ltd., u Nišu. Kompaniju je osnovao njegov otac 1990. godine. Gospodin Smiljanić je prvo osnovao poseban sektor unutar kompanije, sektor Intelligent Computing, koji se fokusira na mehaničko učenje i inteligentnu obradu podataka. U toku 2014. godine, osnovana je i zavisna firma, koja se zove NIRI 4NL Ltd. Kompanija proizvodi softverska rešenja za inostrano tržište i samo se nekoliko puta angažovala u lokalnom biznisu. Prilikom procene značaja klastera NiCAT, gospodin Smiljanić ističe da je klaster njihov jedini kontakt sa poslovnim zajednicom u Nišu i u Srbiji. Na osnovu informacija koje dobija iz klastera, kompanija se informiše o poslovnim prilikama i poslovnim partnerima. Kompanija NIRI 4NL Ltd. je u potpunosti fokusirana na strano tržište. Kompanija ima dvadeset zaposlenih, uz konstantan porast od dva zaposlena godišnje u poslednjih deset godina. Zbog promena u poslovnom modelu, gospodin Smiljanić očekuje još veći rast od 2017. godine nadalje. Obrazovanje i znanje stečeno u inostranstvu bili su važni za razvoj nove kompanije u pogledu kvaliteta proizvoda. Najznačajniji rezultati koje je postigao za vreme koje je proveo u inostranstvu su to što je stekao poslovnu kulturu, mentalitet, veštine projektnog

upravljanja i veštine komunikacije. Sve prenosive tehnike i znanja stečena u inostranstvu gospodin Smiljanić prenosi svojim zaposlenima. Tako što nudi mogućnost prakse studentima i drži predavanja na lokalnom univerzitetu, Marko Smiljanić aktivno podržava razvoj lokalne obrazovne zajednice. On se oslanja na poslovne kontakte u dijaspori i na taj način razvija svoju poslovnu mrežu. Naglasio je da su tri ključna elementa za uspešnu poslovnu mrežu dijaspore: „Pravi ljudi, na pravim mestima, sa pravim znanjem“. Ako imate kvalitetan proizvod koji možete da ponudite i kontakte u inostranstvu koji veruju u to što radite, imate tržište i imaćete uspeh. Poverenje, razvijeno tokom života u inostranstvu, je veoma važno. Gospodin Smiljanić identificuje sledeće poteškoće i prepreke za dalji razvoj u IT sektoru: nepovoljan poreski sistem, spora i korumpirana birokratija i nepostojanje sistemske podrške za saradnju između obrazovnog sistema i industrije. Postoji velika potreba za saradjnjom sa iskusnim poslovnim razvijaćima iz dijaspore. Pomoć ljudi koji su otprilike pedesetogodišnjaci i koji uspešno rade u IT sektoru u dijaspori bila bi od neprocenjive važnosti, da nas podrže na globalnom tržištu, kaže gospodin Smiljanić. Potencijal koji bi to moglo da donese u pogledu razvoja Srbije je ogroman. Iskusni poslovni stratezi preokrenuće situaciju u korist IT sektora u Srbiji. Gospodin Smiljanić predlaže Savetodavni odbor za poslovne razvijajuće iz dijaspore.

6.1.3.2 Razvoj baziran na izvozu

Poslovni ljudi iz dijaspore investiraju u grinfeld i braunfeld portfolije u matičnoj zemlji. U zavisnosti od njihovog iskustva, znanja i ekspertize koje su stekli u inostranstvu, razvijaju proizvode koji su uglavnom namenjeni za izvoz. Proces investiranja uključuje kvalitetnu obuku zaposlenih i opremanje kompanija najsavremenijom opremom za proizvodnju proizvoda koji bi mogli da budu konkurentni

na međunarodnom nivou. Zaposleni ne samo što uče da rade na konkurentnom nivou, već su i plaćeni više nego u proizvodnim kompanijama sa jeftinom radnom snagom. Jedan od najboljih primera dolazi iz grada Leskovca, na jugu Srbije, gde je investor iz dijaspore kupio nekadašnjeg hemijskog giganta koji je nekada opskrbljivao čitavo jugoslovensko tržište. Preduzeće je otišlo u stečaj, izgubilo je svoj ideo na tržištu i povuklo je svoje proizvode iz prodavnica.

IZVOZNICI IZ DIJASPORE – ALL ME COSMETICS AND PHARMACEUTICALS D.O.O.

Slobodanka Vlajčić osnovala je 2012. godine kozmetičku kompaniju All Me Cosmetics and Pharmaceuticals d.o.o., sa sedištem u Srbiji. Vratila se posle deset godina života u Švajcarskoj, gde je radila u oblasti finansija i upravljala kompanijom međunarodnog ugleda. Od 2012. do 2014. godine, kompanija je radila sa nekoliko domaćih proizvođača kozmetike i koristila je njihove proizvodne usluge i istovremeno je razvijala svoje recepte. U toku 2014. godine, All Me Cosmetics odlučila je da kupi proizvodni pogon, da bi mogli da kontrolišu kvalitet i efikasnost proizvodnje. U 2014. godini, All Me Cosmetics potpisali su Sporazum o tehničkoj saradnji sa preduzećem Nevena Leskovac, nekada poznatom jugoslovenskom i srpskom kozmetičkom kompanijom sa sedištem u Leskovcu (južna Srbija). Neuspešna privatizacija šezdesetogodišnjeg kozmetičkog giganta u 2007. godini dovela je do stečaja. Međutim, kadaje gospođa Vlajčić potpisala ugovor sa kompanijom, svi zaposleni iz proizvodnog pogona vraćeni su na posao. Prekvalifikovani su i sada rade sa najsavremenijim mašinama za proizvodnju i poslovanje. U periodu od 2014–2017. godine, gospođa Vlajčić investiraće 900.000 evra u opremu za proizvodnju. Dodatnih 100.000 evra utrošeno je na usklađivanje sa standardima kvaliteta za EU i međunarodna tržišta. Sva ambalaža i dizajn uvezeni su iz Italije. Kompanija ima 57 zaposlenih, od kojih 52 u Leskovcu i 5 u Beogradu. Iako kompanija radi sa punim kapacitetom, gospođa Vlajčić planira da u 2017. godini uvede četiri smene po šest radnih sati dnevno. All Me Cosmetics proizvodi sve vrste kozmetike i pretežno je orijentisana na strana tržišta. U 2016. godini, 80% proizvoda kompanije je izvezeno. Najveći kupci su u regionu, pri čemu prednjače Bosna i Hercegovina, Crna Gora i Bugarska. All Me Cosmetics ima svoju klijentelu i u Švajcarskoj, Sloveniji, Austriji i u regionu Zaliva. Sledеća ciljna tržišta kompanije su Severna Amerika, Rusija i Bliski Istok. Gospođa Vlajčić trenutno pregovara o potencijalnoj saradnji sa lokalnom srednjom Hemijском školom u Leskovcu, kao i sa Hemijskim fakultetom u Nišu. Posebno odobrenje omogućice obrazovnim ustanovama da sarađuju sa kompanijom All Me Cosmetics i da razvijaju programe u okviru kojih će obučavati učenike i studente da rade direktno za potrebe tržišta i učiti ih kako da prate vodeće prakse. All Me Cosmetics d.o.o. je trenutno vodeći proizvođač industrijske kozmetike u Srbiji. Razvija svoje recepte, koristi svoje suplemente i proizvodi konkurentne i visokokvalitetne proizvode za svetsko tržište. Predsednik Privredne komore Srbije, gospodin Marko Čadež, naveo je da All Me Cosmetics, odnosno nekadašnja Nevena Leskovac, pokazuje da za neuspešno privatizovane kompanije, koje su nekada bile vodeće kompanije, „postoji život i posle stečaja“. Kompanija je u drugoj godini poslovanja proširila kapacitete za 20% i spremna je da izvozi što je više moguće na međunarodno tržište. Na novogodišnjem bazaru u robnoj kući u Cirihu, gde su predstavili svoj brand tvrdog sapuna, kompanija je prodala 15.000 visokokvalitetnih sapuna. To je bio prvi put da je jedna kompanija iz Srbije predstavila svoje proizvode u toj robnoj kući, i bili su i kompanija koja je prodala najviše proizvoda u toku praznične sezone. Imajući sve to u vidu, gospođa Vlajčić tvrdi da uloga ambasada i poslovne dijaspore Srbije treba da bude predstavljanje kompanija iz Srbije vodećim korporacijama u istoj industriji, kao i podsticanje saradnje i mogućnosti podugovaranja. Vlasnica ima još jedan cilj za kompaniju, a to je da ponovo vrati sve pozнате proizvode koje svako domaćinstvo koristi već decenijama na police u Srbiji (njihovo mesto zauzele su strane kompanije kada je Nevena Leskovac otišla u stečaj). Kompanija planira da ponovo utrostruči broj zaposlenih u 2017. godini i da Leskovac ponovo bude „grad kozmetike“.

6.1.3.3 Transnacionalne kompanije dijaspore

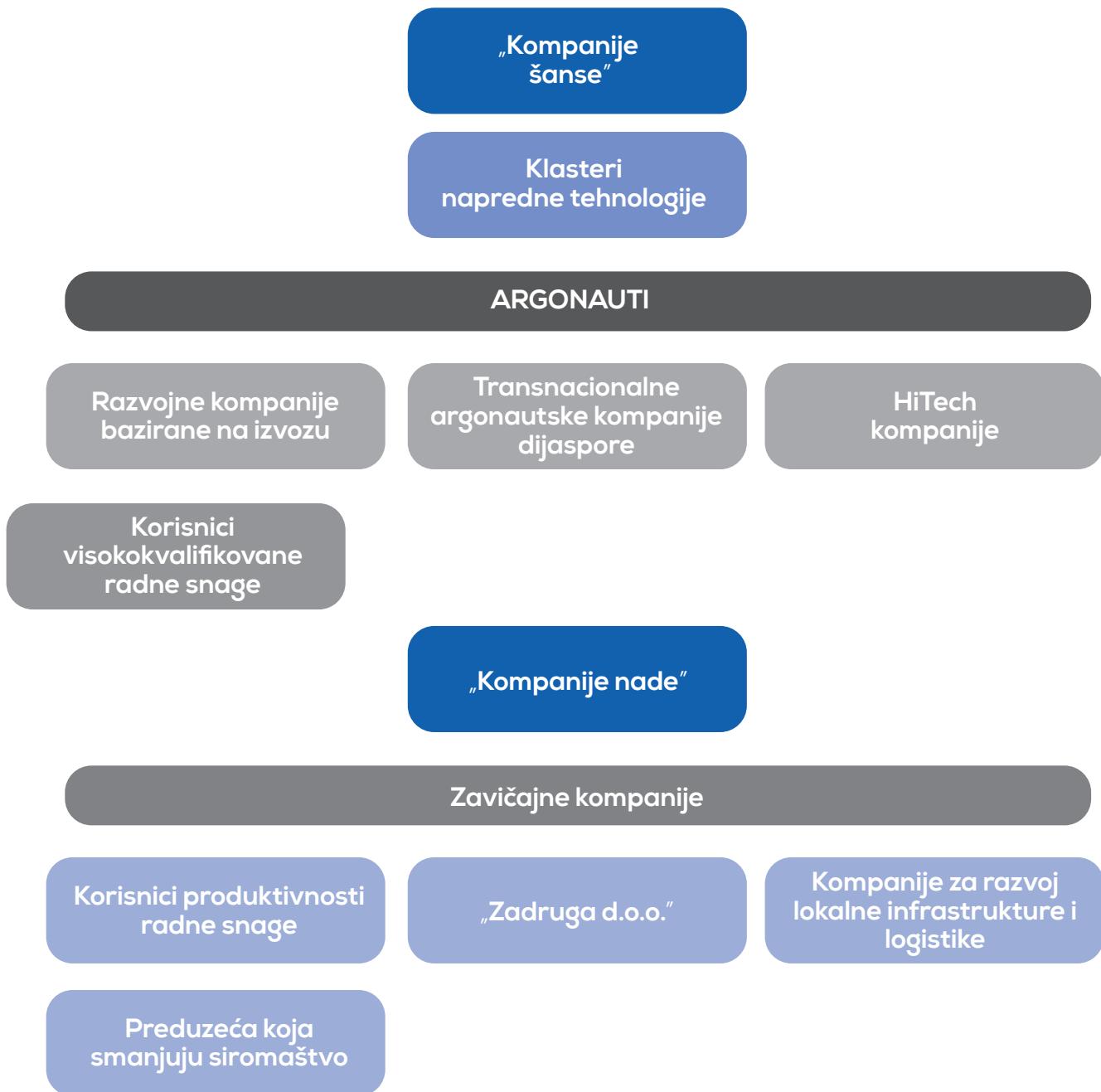
Neke kompanije osnovane su pomoću znanja i kapitala stečenog u inostranstvu u najrazvijenijim ekonomijama. Pored toga, koristeći kapacitete i pristup tržištu koje njihove kompanije imaju u inostranstvu, dijaspora osniva kompanije u Srbiji i razvija svoje proizvodne kapacitete. Te kompanije nude usluge i proizvode visokog kvaliteta i zadržavaju radna mesta dodate vrednosti u Srbiji.

Motivi za osnivanje takvih kompanija u Srbiji su, neretko, emotivni, jer pripadnik dijaspore želi da se vrati kući i da bude bliže svojoj porodici. To je u suprotnosti sa mnogim pravilima stranih investicija kapitala i to je ključ za posebnu ulogu dijaspore u razvoju. Investicije dijaspore mogu da budu usmerene u oblasti za koje stranci nisu zainteresovani. Investitorji iz dijaspore su više otvoreni za prelivanje znanja od bilo koje strane kompanije.

TRANSNACIONALNE KOMPANIJE DIJASPORE: MV ENGINEERING – MILANOVIĆ ENGINEERING D.O.O.

Milanović Engineering d.o.o. osnovano je 2000. godine, kao firma za inženjering i planiranje, u zakupljenom prostoru na Mašinskom fakultetu. Za razliku od All Me Cosmetics, Milanović Engineering d.o.o. počelo je sa radom u prostorijama fakulteta i u saradnji sa profesorima Mašinskog fakulteta u Kragujevcu. Početni cilj bila je podrška poslovanja matičnog društva, MV Engineering, koje se nalazi u Krefeldu, u Nemačkoj. Obe kompanije su u potpunosti u vlasništvu Branislava Milanovića. Na samom početku, Milanović Engineering d.o.o. nudilo je planiranje i inženjering. Kompanija se razvila i proširila i danas ima sopstveni proizvodni kompleks koji se prostire na više od 25.000 m². U skladu sa potrebama i zahtevima stranog tržišta, kompanija prilagođava svoje usluge i proizvode i usvaja nove proizvodne programe. U periodu od 2006. do 2010. godine, Milanović Engineering d.o.o. imalo je deset zaposlenih koji su radili na dizajnu, projektovanju i inženjeringu. Broj zaposlenih se postepeno povećavao i u 2008. godini kompanija je imala pedeset zaposlenih, kao rezultat prve velike ekspanzije. Tokom prvih godina globalne finansijske krize, broj zaposlenih smanjen je na trideset i pet radnika. Nakon što je Milanović Engineering d.o.o. prilagodilo svoje poslovanje i uspešno prevazišlo efekte finansijske krize, broj zaposlenih ponovo je počeo da se povećava. Na kraju 2016. godine, kompanija je imala 424 zaposlena, od kojih pedeset visokokvalifikovanih inženjera, i svi oni radili su na visokokvalitetnim i konkurentnim proizvodima za nemačko i austrijsko tržište. Kompanija Milanović Engineering d.o.o. organizuje redovnu obuku za zaposlene, bez obzira na njihov stepen obrazovanja, veštine i kvalifikacije. U početku, posebna obuka za zaposlene organizovana je u Nemačkoj, u trajanju od nekoliko meseci, kako bi zaposleni mogli da savladaju proces i radne tehnike. Danas, kompanija organizuje kurseve stranih jezika (engleski i nemački), obuku za Excel, Microsoft Access, upravljanje projektima, obuku za nove instrumente za kontrolu kvaliteta, kao i obuku za zavarivanje. Proizvodni proces sprovodi se u skladu sa najmodernejim tehnologijama i predstavlja najbolji proizvodni pogon te vrste na Balkanu. Milanović Engineering d.o.o. izvozi 90% svojih proizvoda, pre svega u Nemačku i Austriju, ali i na čitavo tržište EU. Kratkoročni cilj je proširenje izvoza na Albaniju i Bugarsku (proširenje regionalnog balkanskog tržišta), a srednjoročni ciljevi su izvoz na afrička i latinoamerička tržišta. Plan ekspanzije kompanije u narednih pet godina obuhvata povećanje proizvodnih pogona sa sadašnjih 25.000 m² na 60.000 m². Broj zaposlenih biće povećan na odgovarajući način. Milanović Engineering d.o.o. prodaje svoje proizvode većem broju vodećih nemačkih i međunarodnih kompanija, uključujući i Siemens, Sjolund, Luxfer, Vallourec & Mannesmann Tubes, Bombardier, Alstom, Veolia Water, ProMinent, Messer, Heineken, Molson Coors, Coca Cola i Hellenic. Ana Račić, koordinator Centra za istraživanje i razvoj u Milanović Engineering d.o.o., priznaje da postoji potreba za koordinacijom državne podrške za izvoz na strana tržišta sa kojima kompanije nemaju iskustva, kao što su tržišta Afrike i Latinske Amerike. Ona tvrdi da su najveći problemi sa kojima se društvo suočava na domaćem tržištu administrativni problemi, spore i komplikovane administrativne procedure, dugotrajno čekanje na gradevinsku dozvolu. Motivi vlasnika, Branislava Milanovića, da se vrati u Srbiju bili su 70% da se vrati u svoje mesto porekla i region Šumadije i 30% poslovne mogućnosti. Njegova kompanija je jedna od retkih stranih investicija u regionu, a ipak je tako uspešna. On je napustio Srbiju (bijvu Jugoslaviju) 1972. godine, kao desetogodišnjak. Živeo je u multikulturalnoj sredini u Bonu, u Nemačkoj, što mu se jako svidalo, a prema njegovim rečima, puno je i naučio na tom iskustvu. On je druga generacija „gastarbajtera“, onih koji su odrastali i školovali se u Nemačkoj. Gospodin Milanović je radio u nekoliko firmi, a 1989. godine, odlučio je da osnuje sopstvenu kompaniju. Kompanija nije bila uspešna, jer je bilo potrebno da mnogo više nauči o tržišnim zahtevima i trendovima. Prvi poslovni uspeh ostvario je 1995. godine, a prvi veliki projekat 1999. godine. Taj poslovni projekat odnosi se na ciljni izvoz robe i usluga iz Nemačke u Alžir. Prvi veliki uspešan projekat u Nemačkoj iskoristio je da otvari kompaniju u Srbiji, Milanović Engineering d.o.o. Gospodin Milanović investirao je u Srbiju kao domaći investor, sa srpskim pasošem, a ne kao nemački državljanin, iz čisto ličnih razloga. U 2013. godini, kompanija je dobila 200.000 evra subvencija od Vlade Srbije za zapošljavanje pedeset radnika. Kompanija uložila oko 8.000.000 evra u nabavku opreme i u izgradnju proizvodnih pogona. Ključni proizvod kompanije je proizvodnja aluminijumskih delova za vozove i druga širska vozila. Predsednik PKS, gospodin Marko Čadež, tvrdi da je Milanović Engineering d.o.o. ne samo povećao broj zaposlenih pet puta u pet godina, izvozi najveći deo svojih proizvoda na najkonkurentnija tržišta u Evropi, sarađuje sa vodećim kompanijama kao što je Siemens, već i njihovi inženjeri u Srbiji rade na poboljšanju kvaliteta proizvoda i savetuju svoje kolege u Nemačkoj o inovativnim rešenjima. To pokazuje da srpske kompanije i njihovi proizvodi mogu da budu ne samo konkurentni, već i vrlo inovativni. Direktor kompanije, gospodin Đorđević, istakao je značaj saradnje sa univerzitetima, kao ključni pokretač kompanije. Kompanija je osnovala i Sektor za istraživanje i razvoj, u kojem su mladi inženjeri mogli da razviju svoje znanje i inovativna rešenja za preduzeća i održavaju konkurentnost kompanije. Milanović Engineering d.o.o. potpisalo je sporazum o partnerstvu sa Delia grupom iz Albanije, za poslovnu saradnju u zajedničkom ulaganju u Albaniji, koje se odnosi na vodovodne sisteme i čiste vodene sisteme. Gospodine Milanoviću tvrdi da je ovo najbolje vreme za ulaganje u Srbiji u pogledu razvoja poslovanja i izvoza. Njegov cilj je da proširi postojeće proizvodne pogone, u saradnji sa stranim partnerima, i da preraste u vodeći industrijski kompleks u regionu.

Dijagram 5. Kompanije šanse i kompanije nade osnovane od strane dijaspore u Srbiji



6.2 LOBIRANJE STRANIH INVESTICIJA I UPRAVLJANJE STRANIM INVESTICIJAMA

Lobiranje – iskustvo dijaspore iz Velike Britanije

Jedan važan vid poslovnog angažovanja dijaspore je lobiranje kod stranih kompanija da ulažu u Srbiju. Na osnovu svog profesionalnog integriteta i kredibiliteta u

zemljama domaćinima, poslovna dijaspora ima značajnu moć nad uticajem na kompanije da razvijaju poslovne odnose sa njihovom domovinom zemljom porekla. Kao pioniri na tržištu, oni vrlo dobro razumeju tržište u domovini, sa svim problemima i prednostima istog. S druge strane, budući da su u vodećem poslovnom okruženju, karijerno ostvareni ljudi (overachievers) iz dijaspore identificuju ukupan potencijal za strani biznis i razloge za proizvodnju proizvoda u Srbiji i izvoz

u inostranstvo. Jadranka Dervišević Kitarić iz BSCC naglasila je, krajem 2016. godine, ulogu poslovne dijaspore u Londonu u lobiranju kod važnih investitora da investiraju u Srbiju.

Upravljanje – iskustvo dijaspore iz Turske

Drugi važan vid poslovnog angažovanja dijaspore u Srbiji je upravljanje stranim investicijama. Iako je ova pozicija dosta slična poziciji pionira na tržištu, ovi akteri ne rizikuju svoj kapital, ali koriste svoje poznavanje tržišta i države da uspešno savetuju i upravljaju stranim preduzećem ili grupom preduzeća, ili čak da podstiču investicije u svojim matičnim zemljama, kao što je slučaj gospodina Aleksandra Međedovića u upravljanju turskim investicijama u Srbiji.

6.3 INICIJATIVA OSNIVANJA RAZVOJNE BANKE DIJASPORE

Razvojna banka dijaspore je veoma stara ideja i inicijativa u Srbiji i u srpskoj dijaspori.

Početne manifestacije te ideje u matičnoj državi bile su prilično kompromitovane kontroverznim državnim inicijativama, kao što su „Zajam za privredni preporod Srbije” iz 1989. godine, koji je pokrenula prelazna komunistička vlast, i Dafiment i Jugoskandik banke, koje je sponsorisala država, ali koje su tehnički bile privatne, što je rezultiralo organizovanom prevarom od strane „poslovne dijaspore” koja se vratila u Srbiju početkom 1990-tih. Ukoliko je i postojala početna podrška za tu ideju, izgubila se u deceniji koja je usledila posle ta dva izuzetno neuspešna iskustva.

Inicijativa dijaspore, predvođena poslovnom dijasporom iz SAD, bila je dva puta neuspešna, jednom u toku 1990-ih, a drugi put posle promena, 2000-ih. U oba slučaja, predlozi su bili da se osnuje sistem banaka od strane dijaspore da finansijski podrže mala i srednja preduzeća, odnosno „običnog građanina”. Što se tiče prve inicijative, Vlada je želela da kontroliše banku dijaspore i njen kapital i da, posredno i neposredno, finansira vladajuću elitu.⁶³ Dijaspora je odbila taj predlog. Nakon pada Miloševićevog režima, pokrenuta je nova inicijativa osnivanja srpsko-američke banke dijaspore. Predlog je podrazumevao kupovinu nekoliko manjih banaka koje podržavaju mala preduzeća i poljoprivredne proizvođače od strane poslovne dijaspore. Predlog iz dijaspore bio je da se te banke integrišu u jednu banku i da se polovina kapitala te banke finansira iz Sjedinjenih

Američkih Država, od strane dijaspore. Opet, ključni problem bila je potreba režima da kontroliše banku dijaspore i njen kapital. S druge strane, dijaspora je želela banku koja će raditi na lokalnom nivou i koja će finansijski podržavati obične ljudi i njihove potrebe, čak i bez finansijskih garancija.

U 2000. godini, pokrenuta je još jedna inicijativa za osnivanje investicionog fonda Srbije od strane dijaspore u Evropi. Inicijativa je usledila nakon sastanka pod nazivom „Prvi kongres srpske dijaspore u Evropi”, koji je održan u Hanoveru, u Nemačkoj. Sastanak je organizovao gospodin Đorđe Jovanović. Ideja je bila da se osnuje fond u saradnji sa vodećom nemačkom bankom, Deutsche Bank. Cilj je bio da se pokrene saradnja između poslovne dijaspore, njihovih poslovnih partnera i preduzeća u Srbiji. Posle druge neuspele inicijative, nije bilo značajnih inicijativa do početka 2013. godine. U decembru 2013. godine, u Beogradu je organizovana najveća konferencija za poslovnu dijasporu u istoriji, od strane Vladine Kancelarije za dijasporu i Privredne komore Beograda. Jedan od ključnih zaključaka te konferencije, pod simboličnim nazivom „Srbija i dijaspora”, bio je da se pokrene inicijativa za izradu modela razvojne banke dijaspore. Poseban sastanak održan je u prostorijama Privredne komore Beograda, u januaru 2014. godine, ali nije bilo značajnijih rezultata. Do kraja 2016. godine, banka još uvek nije bila osnovana. Identifikovali smo sledeće četiri konačne inicijative za osnivanje razvojne banke dijaspore:

- *2014. godine, Milan Vujović* (ekspert iz Beograda, Srbija) bio je na čelu stručnog tima za izradu nacrta koncept banke za dijasporu. Prema Aleksandru Vlajkoviću, zameniku direktora Vladine Kancelarije za dijasporu, razvojna banka dijaspore ne bi trebalo da bude banka pojedinaca, već treba da bude osnovana od strane velike grupe investitora iz dijaspore.⁶⁴ Takođe, trebalo bi da upravlja investicijama. Početni kapital ne sme da bude manji od deset miliona dolara. Vlada Srbije treba da bude mali akcionar i garant uspeha banke.
- *2015. godine, David Đumić* iz Ministarstva finansija Republike Srbije zamalo je pobedio na takmičenju za najbolju inovativnu ideju sa svojim predlogom modela razvojne banke dijaspore. Njegov koncept razvojne banke dijaspore podrazumeva da bi država bila mali akcionar sa oko 10%; i oko 100 investitora iz dijaspore, kao primarnih osnivača banke, i više hiljada akcionara širom sveta. Banka treba da ima komercijalne referente iz dijaspore i treba da nudi niske kamatne stope. Banka bi trebalo da finansira, pre svega, infrastrukturne projekte u Srbiji. Gospodin Đumić tvrdi, takođe, da je „pametnije” rešenje prvo osnovati investicioni fond

⁶³ Intervju sa Miroslavom Majkom Đorđevićem.

⁶⁴ Više informacija možete naći na: <http://www.dijaspora.gov.rs/lat/predstavljen-projekat-osnivanja-banke-dijaspore-2/>. Pristupljeno: 10.06.2017.

(a ne banku), koji bi postepeno prerastao u razvojnu banku. Kao razloge za to naveo je najnovije propise o bankama, kao i potrebu za procesualnim pristupom ovoj važnoj temi.

- *2016. godine, Daniela Sremac, direktor Srpskog instituta u Vašingtonu (SAD), pokrenula je ideju osnivanja banke dijaspore, ali bez navođenja detalja o strukturi, strateškom pristupu i potencijalnim operacijama te banke.*
- *Krajem 2016. godine, u PKS je stigao konačni predlog Nebojše Dobrijevića, bankara srpskog porekla iz Kanade. Njegov predlog bio je da se osnuje razvojna banka dijaspore u Kanadi. Konačan model banke biće predstavljen na Globalnom samitu u Cirihu, u junu 2017. godine.*

6.4 OBVEZNICE ZA DIJASPORU – MEHANIZAM POVERENJA

Obveznice za dijasporu su nekoliko puta predlagane od strane poslovne dijaspore i stručnjaka u Srbiji kao jedno od rešenja za kapital dijaspore. U skladu sa uspešnom praksom indijske i izraelske dijaspore, i Srbija bi mogla da razvije sličan instrument. Petar Milosavljević iz Srpskog ekonomskog foruma tvrdi da bi obveznice za dijasporu bile predložene kao jeftiniji izvor investicija. Pod pretpostavkom da svega 5% dijaspore u zapadnim zemljama (1,8 miliona ljudi) uloži po 5.000 evra u obveznice za dijasporu, država bi mogla da privuče 450.000.000 evra. Ovo je konzervativna pretpostavka u poređenju sa prilivima doznaka, ali kao što smo već objasnili u prethodnom delu, u korelaciji je sa potencijalnim finansijskim doznakama. Štaviše, u početnoj fazi emisije obveznica za dijasporu, u kojoj država gradi i vraća poverenje, treba da se koristi konzervativni predlog. Emisijom obveznica za dijasporu od strane države, srpska dijaspora dobila bi, po prvi put, poseban finansijski instrument pomoću kojeg bi mogla da ulaže u Srbiju. Obveznice bi bile u formi štednje, a ne u formi donacija. Najvažniji problem koji bi se rešio izdavanjem obveznica za dijasporu je obnavljanje poverenje kod jednog dela dijaspore, koje je izgubljeno u prethodnim decenijama zbog zloupotreba i obmana. Početna emisija obveznica za dijasporu mogla da bude usmerena za finansiranje infrastrukturnih projekata u Srbiji i moglo bi da se pokaže direktno na koji način je novac potrošen. Postoji i predlog da se finansiraju akcionarska društva za infrastrukturne projekte i da se njihove akcije koriste kao garancija za obveznice za dijasporu. Treba povezati obveznice za dijasporu sa određenim infrastrukturnim projektom i zadržati visoku kamatu stopu za investitore iz dijaspore,

za njihov rizik u lokalnim razvojnim projektima. Drugi tvrde da kroz obveznice za dijasporu investitori iz dijaspore treba da dobiju i neke dodatne privilegije.

6.5 ZAKLJUČAK: TARGETIRANJE RAZLIČITIH VRSTA INVESTICIJA DIJASPORE

Svi ispitanici posedovali su znanja o tome kako se proizvode kvalitetni proizvodi, koja su stekli u inostranstvu i koja su nadogradili u toku poslovanja, koristeći inostrane komparativne prednosti. U svim studijama slučajeva postojala je saradnja, bilo u početku (Mašinski fakultet), u toku procesa (Hemijski fakultet) ili na *ad hoc* bazi (Elektronski fakultet), sa fakultetima primenjenih nauka širom Srbije i istaknuto je čak da bi takva saradnja bila pozitivan pristup edukaciji dobavljača u pogledu inostrane tražnje i poslovnih procesa (Poljoprivredni fakultet). U svim slučajevima, investicija je došla iz ličnih izvora, zarađenih u inostranstvu. U svim slučajevima, proizvodi nisu konkurentri samo u domovini, već se uglavnom izvoze (80% ili više) i, na taj način, smanjuje se trgovinski deficit zemlje. U svim slučajevima, dijaspora je prvobitno otvorila tržišta u inostranstvu (tražnja), koja su se širila paralelno sa ekspanzijom kompanije i, na taj način, zarađen je kapital i zaposleni su radnici. U svakoj pojedinoj kvalitativnoj studiji slučaja prikazan je drugačiji član dijaspore: jedan je otisao sa roditeljima koji su bili „gastarabajteri”, drugi gradi novu karijeru u inostranstvu, treći je otisao da zaradi novac s namerom da se vrati i razvije svoj biznis u Srbiji, četvrti je studirao u inostranstvu i vratio se, peti je otisao da studira i radi u inostranstvu i vratio se kući. Svi oni danas žive, rade i sarađuju na transnacionalnom nivou, pa i izraz „povratak” treba koristiti u tom kontekstu. Oni odgovaraju našoj definiciji novih srpskih Argonauta, sa svojom specifičnom razvojnom ulogom i efektima prelivanja znanja na društvenu zajednicu, akademsku zajednicu i na lokalne institucije.⁶⁵ There is a need for a quantitative analysis of the spill-over effect, based on the qualitative case studies presented in this study.

Dijaspora je kompleksan akter, sačinjen od pojedinaca i grupa koji imaju veoma različitu motivaciju i koji su zainteresovani za potpuno različita pitanja. Od uspešnih ljudi iz dijaspore koji žele da investiraju u razvoj svoje zemlje, do pionira na tržištu koji će doprineti razvoju onih delova zemlje koji su ugroženi i onih koji su tu očigledno samo zbog profita i koji se ne razlikuju od bilo kog drugog stranog investitora. Država i lokalne samouprave treba da razviju programe podrške za razvojnu dijasporu u smislu logistike

⁶⁵ Kada strani investitori dolaze u Niš, u oblast inovativnih tehnologija, jedan od članova delegacije Grada Niša je i gospodin Goran Mladenović, direktor klastera NiCAT. Time se osigurava posebna podrška u oblastima u kojima lokalnoj samoupravi nema dovoljan ljudski kapital i znanje za uspešne pregovore.

i infrastrukture i, u određenom momentu, čak i subvencija i nacionalnih priznanja. Država i lokalne samouprave treba da podrže investicije u najmanje razvijenim regionima kroz logističku podršku i olakšavanje administrativnih procedura, kao i promovisanje. Konačno, država treba da obezbedi sve neophodne informacije i administrativnu podršku za klasične investicije od treće grupe investitora iz dijaspora, koji gledaju samo na to kako da povećaju svoj profit.

Što se tiče razvojne banke dijaspore, ključna pitanja su: da li je banka pod kontrolom države ili pod kontrolom dijaspore; da li se novac pozajmljuje za razvojne projekte, za osnivanje start-up preduzeća, za poljoprivrednu proizvodnju i razvoj malih preduzeća, odnosno da li je to samo obična banka sa veoma niskim kamatnim stopama; kakva treba da bude vlasnička struktura; i ključno pitanje: ko će inicirati taj proces i upravljati tim procesom na uspešan način? Sva ova otvorena pitanja zahtevaju otvorenu raspravu, kako u matičnoj zemlji, tako i u dijaspori, kao i ekspertsko mišljenje u reprezentativnom obliku i nova inovativna rešenja za sve specifičnosti u pogledu razvojne banke dijaspore. Pitanje obveznica za dijasporu pratiće raspravu o razvojnoj banci dijaspore i njen uspeh.

7. ČETIRI OKVIRA ANALIZE

U ovom izveštaju, definisaćemo četiri okvira analize: društvenopolitički, institucionalni, poslovni i regulatorni okvir. Potreba za četiri okvira analize za procenu investicionog ambijenta uzrokovana je činjenicom da svi ti okviri utiču na angažovanje dijaspore. Društvenopolitički okvir utiče na aktivnosti Vlade prema dijaspori, uključujući i strategije, politiku i programe. Regulacioni okvir, koji je izведен iz prethodnog okvira, utiče na identitet investitora iz dijaspore u celini. Institucionalni okvir utiče na logistiku neophodnu za efikasan rad sa dijasporom. I, konačno, poslovni okvir u inostranstvu i u matičnoj zemlji omogućiće nam da razumemo kontekst u kojem je razvijen poslovni okvir dijaspore u inostranstvu i prema domovini.

7.1 DRUŠTVENOPOLITIČKI OKVIR

Dijaspora je decenijama bila tretirana kao subverzivni element u matičnoj zemlji. Komunističku uzdržljivost zamenio je postkomunistički režim. Što se tiče dijaspore, vodeće organizacije u dijaspori direktno su podržale opozicione lidere i bile su protiv vlasti. Nakon promena

2000. godine, odnos prema dijaspori se promenio, javno i, donekle, i suštinski. Nakon godina lobiranja, dijaspora sada ima posebno ministarstvo nadležno za dijasporu u okviru Vlade Srbije. Bez obzira na značajan doprinos Ministarstva za dijasporu, u posebnim zakonima i u jedinoj državnoj strategiji koja se formalno fokusira na dijasporu, dijaspora se i dalje tretira kao strana lica sa emotivnim vezama sa Srbijom.

Vlada Srbije usvojila je *Deklaraciju o proglašenju odnosa između otadžbine i rasejanja odnosom od najvećeg državnog i nacionalnog interesa* (2006. godine) i *Strategiju očuvanja i jačanja odnosa matične države i dijaspore i matične države i Srba u regionu* (2011. godine). U toj Deklaraciji i Strategiji, odnosi između matice i dijaspore su „označeni kao odnosi od najvišeg i nacionalnog značaja”.

U toku 2009. godine, Skupština Srbije usvojila je *Zakon o dijaspori i Srbima u regionu*. Na osnovu tog zakona, Srbija i njena dijaspora po prvi put su povezane preko Skupštine dijaspore. Skupština dijaspore ima 45 delegata, a predsednik Srbije, predsednik Vlade, nadležni ministri, predstavnici najviših obrazovnih, verskih i poslovnih institucija, kao i državnih medija učestvuju u njenom radu. Dana 21. aprila 2011. godine, formirana su tri saveta Skupštine dijaspore: Ekonomski savet, Savet za statusna pitanja i Savet za kulturnu, prosvetnu, naučnu i sportsku saradnju. U skladu sa Zakonom o dijaspori, izraz dijaspora odnosi se na „sve Srbe koji žive u inostranstvu, bez obzira na to da li su državljeni Srbije ili ne”. Osim toga, Zakon je široko definisao izraze „srpski“ i „srpska dijaspora“. Zakon predviđa definiciju dijaspore koja obuhvata ne samo državljane Srbije koji žive u inostranstvu, već i Srbe koji su živeli u jugoistočnoj regiji (Bosna i Hercegovina, Slovenija, Hrvatska, Albanija, Crna Gora, Makedonija, Mađarska i Rumunija), kao i njihove potomke, bez obzira na njihovo državljanstvo. Prema Zakonu, MD (sada VKD) odgovorno je za podršku projekata koji će omogućiti dijaspori da nauče srpski jezik, da se prijave za bespovratnu pomoć i stipendije i da traže slične oblike podrške. Zakonom je utvrđeno da odnosi između matice i dijaspore treba da se ojačaju pomoću unapređenja ekonomске saradnje.

Poverenje kao ključni instrument

Teret lažnih obećanja, izdaja, političkih promena i, samim tim, potpuna nemogućnost da se napravi korak unapred, nisu samo blokirali „debatu o dijaspori“, kao društvenu i političku debatu, u početnoj fazi, već su uticali i na potpuni gubitak poverenja u institucije i političke procese matične države, kao

i na verovanje da država nije iskrena u svom pristupu prema dijaspori. Okruženje je doprinelo tome da se dijaspora promeni i da od razvojnog aktera i potencijalno kolektivnog investitora pređe na pojedinačne inicijative i jasan kontekst SDI. Debata je sa institucionalne podrške za razvoju društvenih odnosa na lokalnom nivou prebačena na tehnički nivo i različite načine angažovanja dijaspore. Lokalne kancelarije za dijasporu uspostavljene su u skladu sa tim pristupom.

7.2 POSLOVNI OKVIR DIJASPORE

Na individualnom nivou, migranti se uključuju u mreže bivših studenata, profesionalne i poslovne mreže i organizacije i klubove u zemlji domaćinu. Njihov motiv je lični razvoj, umrežavanje i „lokalni žamor“ (razgovori o najnovijim inovativnim idejama i inicijativama u oblasti od interesa). To nisu organizacije dijaspore, ali pristup koji dijaspore ima prema tim klubovima i mrežama na visokom nivou omogućava joj da angažuju poslovne ljude, investitore i naučnike koji su zainteresovani za saradnju na nekom projektu, proizvodu ili poslovnoj inicijativi koji bi mogli da nađu svoj put do matične zemlje. Ono što je zanimljivo je da se veliki broj ljudi iz dijaspore upozna u okviru tih profesionalnih i alumni mreža i klubova, koje su prvenstveno usmerene na njihovu karijeru i stručnu oblast. U određenom trenutku, oni razvijaju ideju koja bi mogla da se realizuje u njihovoj domovini i potrebna im je podrška srpskih institucija, pre svega ambasade. Oni ne vole toliko poslovne klubove kao interesne grupe. Razvoj uspešne saradnje zasnovane na inicijativama ambasade

podstakao bi veliki broj investicionih ideja, mogućnosti i poslovnih inicijativa. To je posebno važno u Kanadi, Sjedinjenim Američkim Državama i u Velikoj Britaniji, imajući u vidu da je tamo broj pripadnika srpske naučne i poslovne dijaspore postao veoma značajan i da su uspešni. S druge strane, poslovne organizacije dijaspore su veoma raznolike i obuhvataju poslovne klubove dijaspore, bilateralne privredne subjekte, uključujući preduzeća dijaspore i strana preduzeća, strane privredne savete, posrednike iz dijaspore i različite vrste poslovnih događaja (od zvaničnih sastanaka sa nacionalnim institucijama u matičnoj zemlji i/ili zemlji domaćinu, sektorskih događaja, promocije izvoza, do globalnih poslovnih skupova dijaspore uz institucionalnu podršku institucija zemlje domaćina). Investicioni motivi dijaspore predstavljeni su u delu 3. U ovom delu, predstavićemo različite oblike poslovnog organizovanja dijaspore, kao i motive i ciljeve tih subjekata.

7.2.1 Poslovni klubovi dijaspore

Srpska dijaspora osnovala je nacionalne (što znači da pokrivaju celu teritoriju zemlje domaćina) poslovne klubove u nekoliko zemalja domaćina. Njihovi ciljevi su obično okupljanje privrednika iz dijaspore koji posluju u zemlji domaćinu, izgradnja poslovnih odnosa i mreža onlajn ili u okviru specijalnih događaja koji se organizuju samostalno ili u saradnji sa Ambasadom Srbije. Ti klubovi često podržavaju različite kulturne manifestacije organizovane od strane organizacija dijaspore u istoj zemlji domaćinu i održavaju bliske veze sa Ambasadom Srbije.

STUDIJA SLUČAJA 1: KONGRES SRPSKOG UJEDINJENJA

Kongres srpskog ujedinjenja, koji je osnovan 1990. godine, je neprofitna, nestranačka organizacija koja promoviše kulturu i nasleđe srpske zajednice u SAD. Organizacija radi na izgradnji odnosa u Washingtonu i unutar Srpskog kluba u Kongresu. To je jedna od najuticajnijih organizacija srpske dijaspore na svetu. Kongres srpskog ujedinjenja radi i na rešavanju određenih pitanja u Srbiji: na restituciji, rehabilitaciji i borbi protiv korupcije. Kongres nije striktno poslovni klub, ali je osnovan od strane vodećih pripadnika

srpske poslovne dijaspore, koja se angažovala u Srbiji mnogo puta u poslednjih 30 godina.⁶⁶ Ova organizacija pokrenula je veliki broj investicija i poslovnih inicijativa. Ipak, organizacija nikada nije delovala kao organizaciona celina za finansiranje razvoja privatnog sektora u Srbiji. Ona je ostala donatorska organizacija i interesna grupa. Predstavnik Kongresa srpskog ujedinjenja, gospođa Slavka Drašković, postala je, 2012. godine, direktor Vladine Kancelarije za dijasporu i Srbe u regionu.

⁶⁶ Više informacija možete naći na www.serbianunity.com. Pristupljeno: 10.06.2017.

STUDIJA SLUČAJA 2: UDRUŽENJE SRPSKIH PRIVREDNIKA ŠVAJCARSKE⁶⁷

Udruženje srpskih privrednika Švajcarske ("Verein Serbischer Unternehmer in der Schweiz") osnovano je 2015. godine. Na konstitutivnoj sednici Udruženja, uz osnivače i članove buduće organizacije, posebnu podršku pružilo je prisustvo predstavnika MSP-a, čime je događaju i novom udruženju poslovne dijaspore data podrška matične zemlje, kredibilitet i značaj. Organizacija ima 36 članova u Švajcarskoj. Članica je Švajcarske trgovinske komore za jugoistočnu Evropu. Organizacija ima slične ciljeve kao i drugi poslovni klubovi, uključujući uzajamnu podršku, saradnju i poslovno savetovanje. Međutim,

nekoliko stvari čine ovaj poslovni klub posebnim. On je fokusiran na promociju jednog nacionalnog i jednog regionalnog subjekta (Privredne komore Srbije i Privredne komore Republike Srpske). Pripadnici poslovne dijaspore u Udruženju sebe vide kao dijasporu oba ta entiteta istovremeno, jednog u Bosni i Hercegovini i drugog u Republici Srbiji. Udruženje je bilo prva poslovna organizacija dijaspore koja je organizovala i osmisnila godišnji globalni poslovni i akademski sastanak/ samit (Expo 2016) srpske dijaspore.

7.2.2 Bilateralni subjekti: komore, ekonomski saveti i poslovni klubovi

Bilateralne privredne komore obično uključuju srpsku dijasporu i privrednike iz stranih zemalja/ zemalja domaćina sa ciljem uspostavljanja poslovnih veza između dve zemlje, umrežavanja i promovisanja potencijalne saradnje. Postoje tri vrste bilateralnih komora: one koje su osnovale privredne komore dve zemlje; pod dva, one koje je osnovala srpska poslovna dijaspora; i pod tri, one koje su osnovali stranci u partnerstvu sa privrednicima iz srpske dijaspore s ciljem da se aktivno angažuju u Srbiji i iskoriste poslovni potencijal. Bez obzira na to da li su osnovane od strane dve komore ili imaju status privatnog preduzeća, te bilateralne komore uvek privlače uspešnu poslovnu dijasporu zainteresovanu da ulaže u svojoj zemlji porekla ili da se pozicionira kao pionir savetnik stranih preduzeća i investitora zainteresovanih za poslovanje u Srbiji. Njihov potencijal je od neprocenjive vrednosti ako se posmatra iz perspektive Srbije i njenog ekonomskog razvoja iako se uzme u obzir sam broj tih subjekata i njihovog članstva. Došlo je do proliferacije bilateralnih poslovnih klubova. Do kraja 2016. godine, bilo je nekoliko bilateralnih privrednih komora, uključujući i Srpsko-američku privrednu komoru (1987. godine), Francusko-srpsko privrednu komoru (2009. godine), Britansko-srpsko privrednu komoru (2008. godine), Austrijsko-srpski ekonomski savet (2010. godine), Švajcarsko-srpsku privrednu komoru (2014. godine), Mađarsko-srpski poslovni savet (2015. godine), Kanadsko-srpsku privrednu komoru (2016. godine), Australijsko-srpsku privrednu komoru (2015. godine) i

Srpsko-nemačku privrednu komoru (2016), da navedemo samo neke od vodećih.

Bez obzira na mogućnosti i njihov potencijal, postoje određeni problemi u vezi sa ovim poslovnim udruženjima. Problemi se kreću od potpunog odsustva bilo kakvog dubljeg interesa za poslovne inicijative od strane članova, učestvovanje u radu komore samo da bi dobili poziv daprisustvuju događajima i osećali se privilegovano („simbolički efekat“), kao i da bi imali klub za umrežavanje povezan sa njihovom privatnim interesom (strana kompanija koja već posluje u Srbiji), sve to uz direktni pristup institucijama u matičnoj državi (predstavnici srpske države i domaći privrednici se često pozivaju da se pridruže klubovima i da prisustvuju organizovanim događajima; komore komuniciraju direktno sa državnim zvaničnicima i promovišu privatne interese). Ove organizacije retko kad imaju program rada baziran na ostvarenju rezultata, osim kada su u pitanju organizovanje događaja za umrežavanje, kulturna saradnja i filantropske aktivnosti. Dodata vrednost ovih organizacija često zavisi od individualnih kapaciteta i motivacije entuzijasta iz dijaspore. Međutim, ovi bilateralni privredni subjekti mogu da posluže kao važna arena za angažovanje poslovne dijaspore i za osiguranje uloge dijaspore u uticaju investicija u Srbiji. Jedna zajednička karakteristika je to da je obično prepušteno inicijativi pojedinih članova da kanališu angažovanje dijaspore i da se zalažu za projekte i poslovne inicijative. Postoji potreba da PKS i ostali vodeći akteri angažuju ove subjekte u dijaspori na aktivnom nivou, na bazi programa.

⁶⁷ Videti www.privrednici.ch. Pristupljeno: 10.06.2017.

STUDIJA SLUČAJA 1: NEMAČKO-SRPSKA PRIVREDNA KOMORA⁶⁸

Nemačko-srpska privredna komora (AHK Serbia) je prva bilateralna komora koja je osnovana u skladu sa novim Zakonom o privrednim komorama u Srbiji. Do njenog osnivanja došlo je na osnovu sporazuma između vlasti dvaju zemalja. Nemačko-srpska privredna komora ima četiri prioriteta, uključujući: usluge i podršku kompanijama članicama koje su zainteresovane za poslovanje u Nemačkoj i Srbiji; zastupanje interesa nemačkih kompanija prema srpskim partnerskim kompanijama; centar mreže nemačkih i srpskih predstavnika privrede; i, konačno, unapređenje dualnog obrazovanja u Srbiji. Ministar ekonomije Željko Sertić izrazio je nadu da će Komora, u saradnji sa srpskim institucijama, nastaviti da radi na unapređenju ekonomskih

odnosa dve zemlje i dovođenju novih investitora.⁶⁹ Aktivnosti AHK Serbia usmerene su na omogućavanje interakcije između kompanija članica i institucija, ali i na doprinos izgradnji široke platforme za kontakte, obuku, razmenu iskustava i ideja, diskusiju o aktuelnim temama u kontekstu brojnih informativnih događaja, radionice i seminare, događaje koji se dugi niz godina pažljivo osmišljavaju i pripremaju, između ostalih stvari. Iako AHK Serbia obuhvata kompanije srpske dijaspore iz Nemačke, koje posluju u Srbiji, dijaspora nema značajnu ulogu i autoritet.

STUDIJA SLUČAJA 2: BRITANSKO-SRPSKA PRIVREDNA KOMORA (BSCC)

Britansko-srpska privredna komora osnovana je 2008. godine na osnovu privatne inicijative britanskih privrednika i srpske poslovne dijaspore u Velikoj Britaniji.⁷⁰ Organizacija predstavlja dobar primer privatnog stranog lica sa mešovitim članstvom, ali pod jakom kontrolom i upravom srpske poslovne dijaspore. BSCC je otvorila kancelariju u Beogradu i ima nekoliko direktora sa sedištem u Srbiji. BSCC promoviše kompanije iz Srbije u Londonu već nekoliko godina. Najnovije promocije uključuju Air Serbia (srpska nacionalna avio-kompanija) u 2015. godini, Belgrade Waterfront (najveći infrastrukturni projekat u Srbiji) u 2016. godini, a na posebnom događaju organizovanom u Ambasadi Srbije promovisano je pet vinograda iz Srbije,⁷¹ koje je predstavio britanski stručnjak za vina, gospodin Kristofer Bur (Christopher Burr). BSCC je umrežila poslovnu zajednicu i investitore u toku Godišnje konferencije EBRD-a za zapadni Balkan, u Londonu 2016. godine.

Jadranka Dervišević-Kitarić, izvršni direktor za poslovni razvoj, naglasila je da je promotivni događaj na kojem je predstavljen projekat Belgrade Waterfront, koji je organizovan u Harodsu (Harrods), u Londonu, bio veoma uspešan. Za vreme posete Srbiji, koja je bila veoma medijski eksponirana, izvršni direktor za poslovni razvoj tvrdila je sledeće: „U Velikoj Britaniji, primetno je veće interesovanje za srpske proizvode i mi pomažemo sve većem i većem broju preduzeća da uđu na britansko tržište. Početkom 2017. godine, organizovaćemo promociju srpskih dizajnera na Londonskoj nedelji mode, a takođe i trgovinsku misiju srpskih firmi na severu Engleske i u oblasti Midlends.“

Godinu dana pre toga, organizovan je sličan događaj za filmsku industriju (u decembru 2016. godine). Sporazum o osnivanju Saveta mešovitih komora potpisani je sa PKS u septembru 2016. godine. Cilj Saveta je da okupi i poveže međunarodne poslovne zajednice aktivne u Srbiji, sa Komorom kao krovnom asocijacijom srpske privrede.⁷³

BSCC, takođe, podržava i sarađuje sa organizacijama bivših studenata vodećih britanskih univerziteta, uglavnom Kembridža. Svake godine, BSCC je koorganizator godišnje večere sa fondacijom Peksim (Pexim) bivših studenata Kembridža iz Srbije i Makedonije na Triniti koledžu u Kembridžu.⁷⁴ Ciljna grupa BSCC-a su bivši studenti svih koledža, a podržavaju i mlade talente u dijaspori. Podrška BSCC-a proteže se i do Srbije, gde je, 2016. godine, BSCC podržala treću Konferenciju i sajam „Nove tehnologije u obrazovanju“, čiji cilj je poboljšanje kvaliteta obrazovnih sistema u jugoistočnoj Evropi (JIE) i prevazilaženje jaza između IKT sektora i sektora obrazovanja.⁷⁵ Podrška modernizacije obrazovnog sistema u Srbiji je jedna od važnih uloga BSCC-a.

U skladu sa Istraživanjem o atraktivnosti evropskog tržišta iz 2016. godine, istraživačkim projektom koji je sproveo korporativni član BSCC, konsultantska i revizorska kuća Ernst & Young (EY), Srbija je jedna od pet najatraktivnijih zemalja za strane direktnе investicije u evropskoj industriji i na drugom je mestu kada je reč o stopi rasta broja novih radnih mesta otvorenih zahvaljujući SDI.⁷⁶

⁶⁸ Videti www.serbian.ahk.de. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁶⁹ Videti: <http://www.diplomacyandcommerce.rs/official-german-serbian-chamber-of-commerce-established/>.

⁷⁰ Više informacija možete naći u: www.britserbcham.eu. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁷¹ Videti www.britserbcham.eu/wine-testing-event-on-22nd-july. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁷² Videti www.britserbcham.eu/current-members/belgrade-waterfront/belgrade-waterfront/. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁷³ Videti <http://www.britserbcham.eu/mixed-chambers-council-founded/>. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁷⁴ Videti www.britserbcham.eu/the-pexim-foundation-networking-event/. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁷⁵ Videti www.britserbcham.eu/the-new-technologies-in-education-conference/. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁷⁶ Videti www.britserbcham.eu-serbia-one-of-the-five-most-attractive-states-for-investments/. Pristupljeno: 10.06.2017.

BSCC je organizovala posetu Ceha preduzetnika iz Londona Beogradu.⁷⁷ Ova poseta omogućila je desetini mlađih preduzetnika iz Beograda da se sretnu i razmene ideje sa 22 predstavnika Ceha u PKS. Ovaj događaj je već otvorio vrata za najmanje dva mlađa preduzetnika na tržištu Velike Britanije i za potencijalnu poslovnu saradnju. Jedan od komentara članova Ceha je da su bili zapanjeni da upoznaju mlade, tehnički obrazovane i inovativne ljudi, za razliku od starih tajkuna, koje su viđali na sličnim poslovnim putovanjima.

STUDIJA SLUČAJA 3: TURSKO-SRPSKI POSLOVNI SAVET – POSREDNICI IZ DIJASPORE

Turska je postala članica Carinske unije sa Evropskom unijom 1996. godine. Nakon tog događaja, DEIK je reorganizovao svoje poslovne savete sa državama članicama EU pod okriljem Tursko-EU poslovnog saveta i stvorio je osnove za zajedničko članstvo. Poslovni saveti nastavili su svoje aktivnosti u oblastima koje se ne tiču EU, a Poslovni savet za EU radi na unapređenju odnosa Turske i EU. U procesu proširenja EU, balkanske zemlje su integrisane u jedan region. Sa njihovom inkluzijom, regionalna organizacija, koja je ranije uključivala samo zemlje članice EU, proširena je i sada u sastavu ima 37 članova i zove se Evropski poslovni savet. U periodu od nekoliko godina, zamenik koordinacionog predsednika organizacije bio je gospodin Aleksandar Međedović, Srbin iz Nemačke, koji sada radi na promovisanju Turske i poslovne saradnje Turske sa Evropom. „Nemački Srbin zastupa interese Turske privrede na trgovinskim sajmovima u inostranstvu, čak i onda kada radi sa kompanijama iz Srbije“.⁷⁸ Prema njegovim rečima, njegov krajnji cilj je da radi na razvoju srpske privrede u inostranstvu, ali još uvek nije pronašao adekvatan način da to i postigne.

Tursko-srpski poslovni savet osnovan je 2002. godine.⁷⁹ Predsednik koji predstavlja Tursku i ovaj put bio je Aleksandar Međedović, a predsednik iz Srbije je predsednik PKS. Dva Srbina upravljaju odnosima između srpskih i turskih kompanija. Gospodin Međedović upravlja nekoliko turskih investicija u Srbiji, a istovremeno je i član Poslovnog saveta za dijasporu PKS. Iako je posvećen zaštiti i savetovanju turskih preduzeća, poziva turske kompanije da ulažu u Srbiju, čime se gradi poseban most poverenja, u okviru svih institucionalnih i poslovnih mreža koje su razvijene. U toku bilateralnog poslovnog foruma u Beogradu, na kojem su prisustvovali predsednici vlade Turske i Srbije, gospodin Međedović imao je glavnu ulogu i pozvao je turske kompanije da ulažu u Srbiju, kao centralnu i najvažniju zemlju u jugoistočnoj Evropi. S druge strane, on savetuje preduzeća iz Srbije u pogledu izvoza u Tursku, a preko Turske i na Bliski Istok.⁸⁰ Uloga takvih renomiranih pojedinaca iz dijaspore u bilateralnoj privrednoj saradnji je od neprocenjivog značaja za zemlju kao što je Srbija.

7.2.3 Inicijative u pojedinim sektorima

Iskusni ljudi iz dijaspore organizuju događaje namenjene za pojedine sektore radi povezivanja proizvođača/prerađivača, trgovaca i drugih zainteresovanih strana iz matice i iz zemlje domaćina. Mi ćemo koristiti dve studije

slučaja o dva člana Poslovnog saveta za dijasporu PKS i dva najiskusnija posrednika iz dijaspore, Slobodanu Ivanoviću i Zoranu Goluboviću, čije inicijative datiraju od početka 2000-tih godina.

⁷⁷ Više informacija o Cehu možete naći u www.guildofentrepreneurs.org. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁷⁸ Videti www.ekapija.com/website/sr/page/497922/Aleksandar-Me%C4%91edovi%C4%87-direktor-Frankfurtskog-sajma-za-Tursku-i-predsednik-Tursko-srpskog-poslovnog-saveta-u-Istanbulu-Ni%C5%A1ta-ne-mo%C5%BEe-da-zameni-razgovor-u%C5%BEivo. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁷⁹ Videti www.deik.org.tr/european-business-councils-turkey-serbia-business-council. Pristupljeno: 10.06.2017.

⁸⁰ Videti www.deik.org.tr/european-business-councils-turkey-serbia-business-council. Pristupljeno: 10.06.2017.

STUDIJA SLUČAJA: SIAL TORONTO

Jedan od vodećih posrednika iz poslovne dijaspore, Slobodan Ivanović, predstavio je na godišnjem sastanku Poslovnog saveta za dijasporu PKS događaj za srpsku poslovnu dijasporu koji će se održati u Kanadi, u maju 2017. godine. Uspešan SIAL Toronto 2015, koji je organizovala srpska dijaspora, postavio je temelje za SIAL 2017. Cilj manifestacije i ovaj put biće promocija srpskih proizvoda na čuvenom SIAL agro-samitu.⁸¹ Manifestacija će se održati u izložbenom prostoru u Torontu, *Toronto Exhibition Place*, od 2-6. juna, 2017. godine. Tokom samita, više od trideset proizvođača iz Srbije predstaviće svoje proizvode i promovisaće svoje brendove. Biće organizovana dva radna panela u Ambasadi Srbije u Torontu i u Konzulatu u Otavi, jedan sa fokusom na IT sektor, a drugi sa fokusom na trgovinu. Imajući u vidu da u okolini Toronta živi izuzetno veliki broj pripadnika srpske

dijaspore (oko 350.000 Srba živi u ovoj oblasti), događaj će biti organizovan u Kičeneru i u Montrealu, gde je koncentracija Srba najveća. Cilj konferencije SIAL 2017, pored promocije izvoza proizvoda iz Srbije u Kanadu, biće i poslovna saradnja i investicije u Srbiji. Posebni izaslanik PKS, direktor Sektora za međunarodnu ekonomsku saradnju, gospođa Danijela Čabarkapa, učestvovaće u dodatnim događajima za umrežavanje i promovisatiće investicioni potencijal Srbije, predstaviće regulatorni okvir u Srbiji i potencijalna partnerstva sa kompanijama iz Srbije. Posebna tema na sastancima biće inicijativa za osnivanje distributivnog trgovinskog centra u Torontu za konkurentne srpske proizvode. Na čelu ovu inicijative je gospodin Taras Stojković, koji je i koorganizacioni partner ove manifestacije.

STUDIJA SLUČAJA: KONFERENCIJA ZA POVEZIVANJE U IT SEKTORU U ČIKAGU

Zoran Glubović, član Poslovnog saveta PKS, organizovao je veoma uspešnu konferenciju za IT sektor u Čikagu, Illinois, u decembru 2008. godine. Na tom događaju, organizatori su okupili vodeće IT kompanije iz Srbije i kompanije iz SAD zainteresovane za saradnju. Saradnja

je rezultirala osnivanjem bilateralnih kompanija i ekspanzijom poslova koji su profitirali od ove saradnje. Ovaj događaj, međutim, nije postao redovan i nastavljen je tek deset godina kasnije.

7.2.4 „Okupljanja”

„Okupljanja” – su srpska varijanta prakse irske poslovne dijaspore. Srpska dijaspora uspostavila je godišnje događaje na kojima se okupljaju privrednici i naučnici srpskog porekla iz celog sveta. Do sada su organizovana tri vida simboličkih događaja, posvećena posebnim slučajevima: godišnji sastanci Poslovnog saveta PKS za dijasporu (organizuju se od 2002. godine), konferencije

„Srbija i dijaspora” i „Dijaspora i turizam” (organizovane 2013, odnosno 2014. godine) i Svesrpski samit u Cirihu (inicijalni događaj organizovan 2016. godine). Prvi događaj bio je godišnji sastanak organizovan od strane PKS, koja predstavlja nacionalno čvoriste privrede. Mi ćemo je predstaviti detaljno u odeljku 8. Drugu vrstu događaja organizovala je USD, koja je kancelarija Vlade. Treći događaj organizovao je poslovni klub dijaspore, ali uz podršku Ministarstva spoljnih poslova i PKS.

⁸¹ Detaljnije informacije možete naći na: www.sialcanada.com/en/article/sial-canada-be-back-in-toronto-in-2017. Pristupljeno: 10.06.2017.

STUDIJA SLUČAJA: KONFERENCIJA „SRBIJA I DIJASPORA”

Konferencija „Srbija i dijaspora” održana je u Beogradu, 23. decembra 2013. godine. Konferenciju je organizovala Vladina Kancelarija za dijasporu, a moderator je bila direktor VKD, gospođa Slavka Drašković. Glavni govornik bio je predsednik Vlade Srbije. U toku ove poslovne konferencije, raspravljanje je o tri važna pitanja: prvo se odnosilo na pokrenutu direktnu saradnju između VKD i LKD, u okviru potписанog Memoranduma o saradnji; drugo se odnosilo na prezentaciju projekta „Zaposlimo Srbiju”, na čelu sa gospodinom Milomirem Mandićem. Na ovoj konferenciji pokrenuta je i ideja osnivanja banke dijaspore. Konferencija „Srbija i dijaspora” je jedna od najvećih inicijativa realizovanih od strane države u cilju dovođenja poslovne dijasporu u Beograd i pregovara o potencijalnoj saradnji. Zaključci sa konferencije su: potreba za oficirima za vezu na lokalnom nivou; inicijativa za procenu potreba javnih preduzeća u Srbiji u pogledu pomoći stručnjaka iz dijaspore; ideja organizovanja sajmova za zapošljavanje u diplomatskim predstavništvima Srbije u najvećim gradovima na Zapadu; potreba za osnivanjem finansijske

institucije dijaspore preko koje će se kanalizati investicije dijaspore i razvoj poslovanja prema Srbiji; srpska privreda treba da podrži ulaganja dijaspore u mala i srednja preduzeća; i, konačno, postoji potreba da se podrži projektno i poslovno planiranje od strane lokalnih preduzeća i samouprava. Iako su mnogi predlozi imali smisla, nijedan od njih nije realizovan u praksi nakon konferencije. VKD nije imala dovoljne kapacitete (ljudske, društvene i institucionalne) da se ti predlozi realizuju.

Nakon poslovne konferencije, usledila je konferencija „Dijaspora i turizam”, koja je održana u februaru 2014. godine. Konferenciji su prisustvovali srpski turooperatori iz trinaest zemalja. Događaj je organizovan u saradnji sa Turističkom organizacijom Srbije, Turističkom organizacijom Beograda i Nacionalnom asocijacijom turističkih agencija, i uz prisustvo direktora nacionalne avio kompanije i Udruženja hotelijera Srbije, kao i predstavnika nekoliko zainteresovanih ministarstava.

STUDIJA SLUČAJA: SVESRPSKI SAMIT/ GLOBALNI SAMIT U CIRIHU

Manifestacija, pod nazivom Svesrpski samit ili *Globalni samit u Cirihu* je veoma slična irskoj praksi „okupljanja” i poslovnim događajima ScotGlobal u Škotskoj. Slučaj Srba je specifičan, jer je to jedan od retkih primera da dijaspora ima globalni poslovni skup na kojem se okuplja van zemlje porekla. Osim toga, na tom događaju organizovan je i godišnji sastanak Poslovnog saveta za dijasporu PKS, na kojem su prisustvovali i kojim su predsedavale vodeće državne institucije iz matice. Fokus ovog događaja dijaspore je pozivanje članova poslovne dijaspore u matičnu zemlju i, kroz niz kulturnih programa i manifestacija, direktno povezivanje članova poslovne i akademске dijaspore i njihovih kolega u matici.⁸²

Svesrpski samit održava se **u hotelu** Dietikon u Cirihu, u Švajcarskoj. Svesrpski samit, koji se razvio u jedan od najznačajnijih skupova srpske dijaspore, sam po sebi predstavlja poseban fenomen. Organizator je Udruženje

srpskih privrednika u Švajcarskoj. Ovo udruženje poslovne dijaspore fokusira se, formalno, na dve zemlje, na Srbiju i Bosnu i Hercegovinu. Udruženje dobija ključnu logističku i oskudnu finansijsku podršku od institucija u matici, pre svega od PKS, i snažnu podršku od Ambasade Srbije i od MSP-a. Svesrpski samit 2016. godine otvorio je predsednik PKS.

Globalni samit u Cirihu traje tri dana. Prvog dana, kompanije iz Srbije umrežavaju se sa švajcarskim firmama i drugim poslovnim klubovima dijaspore. Specijalni gosti na Samitu u 2017. godini biće Švajcarska komora za jugoistočnu Evropu i nekoliko švajcarskih kompanija. Drugog dana održaće se akademski forum. U 2016. godini, sednicu su vodili naučnici iz dijaspore iz CERN-a, u Švajcarskoj. U 2017. godini, akademskim forumom predsedavajuće mladi srpski stručnjaci koji rade širom Evrope i Sjedinjenih Američkih Država. Paralelno sa akademskim forumom, održava se

⁸² Više informacija o irskim „Okupljanjima” (Gatherings) i ScotGlobal-u možete naći na www.irishgathering.ie. Pristupljeno: 10.06.2017.

- ▶ poslovni forum, na kojem se predstavljaju srpske kompanije u Švajcarskoj i kompanije iz Srbije i Bosne i Hercegovine. Organizuju se i poseban kulturni program i sajam na kojem srpske kompanije mogu da predstave svoje proizvode svim učesnicima. Posebni donator svakog samita je jedna opština ili grad iz Srbije. Specijalni gost i opština donator iz Srbije u 2017. godini biće opština Loznica, koja će predstaviti svoje lokalne šanse za investicije dijaspore.⁸³
- Grupa uspešnih lokalnih preduzetnika iz opštine ili grada koji se promoviše takođe prisustvjuje Samitu i predstavljaju svoje proizvode svim učesnicima.

7.2.5 Organizacije dijaspore i poslovna saradnja

STUDIJA SLUČAJA 1: KOROZIVNOST PROJEKATA RAZVOJNE POMOĆI DIJASPORE

Posle nekoliko godina rada na rešavanju problema dijaspore, neki posrednici iz dijaspore osećaju da im domovina nešto duguje. Kada pokušavaju da se pozicioniraju tako da mogu da profitiraju od svoje pozicije počinju da koriste jaku retoriku. Njihova potreba da „unovče“ svoja zalaganja ili „dobiju nešto zauzvrat“ za svoj rad sa dijasporom postaje od ključne važnosti. Donatorske agencije i programi neretko finansiraju organizacije dijaspore koje su aktivne u zemlji domaćinu. To frustrira posrednike organizacija dijaspore jer se oni uključuju u različite koruptivne radnje preko razvojnih programa u domovini.

Slučaj Centralnog saveta Srba u Nemačkoj, koji je aplicirao za projekat Centra za međunarodne migracije i razvoj (CIM) je primer korozivne razvojne uloge dijaspore. Cilj projekta za koji je aplicirala ova organizacija dijaspore bio je razvoj programa transfera znanja u oblasti razvoja poslovnih razvojnih odnosa između dijaspore u Nemačkoj i preduzetnika u Srbiji. To je trebalo da bude prvi put da organizacija dijaspore realizuje poslovni projekt u Srbiji. Ovaj slučaj trebalo je da bude primer razvojnog angažovanja dijaspore u Srbiji. Međutim, konačni problem u vezi ovog projekta nije se odnosio na sam program, već na pohlepnu članova organizacije dijaspore koji su se odmah pretvorili u migrante eksperte koji očekuju da dobiju odgovarajuću naknadu. Članovi Centralnog saveta bili su frustrirani u pogledu Deutsche Gessellschaft fur

Internationale Zusammenarbeit (GIZ)/CIM jer nije imao program za finansiranje njihovog rada iz Nemačke, a potom su se fokusirali na organizovanje načina na koji bi implementacioni partner mogao da „vrati“ novac koji je „dobio“ od Centralnog saveta Srba u Nemačkoj. Smisao i cilj projekta momentalno su degradirani na pokušaje izvlačenja sredstava iz projekata, umesto fokusiranja na uspešnu implementaciju poslovnog programa. To je bio klasičan primer korozivne razvojne uloge pomoći dijaspore i posrednika iz dijaspore. Članovi koji nisu ni preduzetnici odmah su postali migranti eksperti za poslovanje sa ciljem da se pozicioniraju u areni dijaspore u Nemačkoj. Ovaj slučaj pokazuje da dijaspora ne mora uvek da ima razvojnu ulogu i da može da ima i čisto finansijske motive. To treba ozbiljno uzeti u obzir u svim državnim politikama.

Ključno pitanje na koje treba odgovoriti da bi se omogućilo da se spreče slične situacije je kako uspostaviti „moralnu skalu“ - zašto članovi dijaspore postaju posrednici i na koji način ih treba posmatrati i finansirati? Šta bi trebalo da bude njihova uloga? U ovom slučaju, dijaspora je zainteresovana samo za samu sebe i za to da zaradi novac, napravi poslovne kontakte u Nemačkoj, koje će potom iskoristi, i nema jasan razvojni program za Srbiju. Najveći problem je to što će takvo ponašanje i loša reputacija koja je posledica toga demotivisati pojedince i posrednike iz dijaspore koji su zainteresovani za stvarni razvoj.

⁸³ Opština donator 2016. godine bio je Pirot (južna Srbija) i gradonačelnik Pirota bio je glavni govornik iz Srbije.

STUDIJA SLUČAJA 2: SRPSKI SITI KLUB

Srpski siti klub (Serbian City Club), specifičan hibrid društvene i poslovne organizacije, je organizacija dijaspore koja objedinjuje sve elemente koji su neophodni mladima i poslovno orijentisanim pojedincima koji imaju emotivne veze sa svojom matičnom zajednicom. Pomaganje studentima iz matične zemlje u vidu stažiranja i saveta za postizanje uspeha u Londonu je veoma važna uloga Siti kluba. Pored toga, Klub podržava druženje mlađih i uvodi ih u novu urbanu džunglu. Godišnji sastanci predstavljaju priliku za prijatan odmor i za poslovno umrežavanje za zainteresovane pojedince. Srpski siti klub u Londonu je jedna od najstarijih organizacija dijaspore koja se direktno bavi razvojem matične zemlje u okviru razvojnog programa stranog donatora. U 2008. godini, njeni članovi učestvovali u IOM-ovom programu mentorstva i transfera znanja. U programu su učestvovali ljudi iz različitih sektora i preduzeća. Ovaj program pokazao je sav potencijal i sve prepreke procesa transfera znanja od strane dijaspore. S jedne strane, znanje i, posebno, poslovna ekspertiza

srpske dijaspore iz VB je od neprocenjive vrednosti. Rad u oblasti najsavremenijih industrija omogućava im da imaju pravu perspektivu za savetovanje privatnog sektora i mlađih u matici o tome kako da budu konkurentni, kako da sagledavaju kretanja na tržištu i kako da budu inovativni. U odeljku o doznakama, to smo identifikovali kao socijalne doznake. Gordan Škaljak bio je jedan od učesnika i obučavao je zainteresovane aktere u Srbiji u oblasti marketinga i upravljanja marketinškom kompanijom. S druge strane, problemi slobodnog vremena dijaspore i udaljenosti moraju da se reše, da bi se omogućilo da ova vrsta programa ostvari veću dodatu vrednost za razvoj Srbije. Ciklična migracija, u nekim slučajevima, nije najbolje rešenje, jer problem nedostatka vremena prisiljava dijasporu da odbija sve potencijalne aktivnosti. Onlajn rešenje koje bi omogućilo dijaspori da se direktno angažuje Srbiju, u trenutku koji im najviše odgovara, omogućilo bi više prilika za njihov doprinos u oblasti poslovnog razvoja.

7.2.6 Zaključak

Iako postoji jaka saradnja između institucija u Srbiji i srpske poslovne dijaspore, ne postoji program i strategija angažovanja. Institucije deluju pojedinačno i reaguju pozitivno u vidu učešća u događajima za promociju stranih investicija dijaspore i podrške tih događaja, pa čak i angažovanja i koorganizacije tih događaja. Raznolikost poslovnih udruženja i brojnost njihovog članstva su impresivni. Međutim, mnoga od tih udruženja su samo „duhovi u lјusci“, pasivna su, nemaju nikakve konkretnе

strategije, aktivnosti i programe poslovnog razvoja. Njihova svrha postaje samo okupljanje i organizovanje događaja koji su više socijalni nego poslovno-orientisani i bazirani na rezultatima. Budući da je evidentno da PKS i MSP rade na angažovanju i podsticanju razvoja poslovnih udruženja, mogli bi i da mapiraju dobre prakse i diskusije na nivou pojedinih zemalja, što bi bila najbolja prilika za rad baziran na rezultatima za svako udruženje pojedinačno. To bi doprinelo boljem mapiranju svih udruženja i osiguralo ažuriranje njihovih aktivnosti i njihove pasivnosti.

Dijagram 6. Poslovni okvir dijaspore



7.3 REGULATORNI OKVIR

7.3.1 Poređenje starog i novog Zakona o ulaganjima

Pravni osnov za korišćenje državne pomoći za privlačenje stranih direktnih investicija (SDI) u Republici Srbiji čine *Zakon o ulaganjima*⁸⁴ i podzakonski akti usvojeni u skladu sa *Uredbom o uslovima i načinima za privlačenje ulaganja*.⁸⁵ Osim toga, svi vidovi tražene ili predložene državne pomoći moraju biti odobreni od strane Komisije za kontrolu državne pomoći, koja posluje u skladu sa *Zakonom o kontroli državne pomoći*⁸⁶ i dva dodatna podzakonska akta: *Uredbom o pravilima za dodelu državne pomoći*⁸⁷ i *Uredbom o načinu i postupku prijavljivanja državne pomoći*.⁸⁸ Jedina svrha ovih zakona i podzakonskih akata je uspostavljanje pravnog osnova za ostvarivanje prioritetnih investicionih ciljeva Srbije, koji se odnose na otvaranje novih radnih mesta i poboljšanje konkurentnosti srpske privrede i izgradnje Srbije koja će biti poželjna destinacija za SDI. Davalac državne pomoći za takve programe podsticaja je sama država, a korisnici državne pomoći su oni investitorи (bilo domaća ili strana lica) koji podnesu zahtev za dodelu sredstava u skladu sa gore navedenim pravilima i koji su registrovani u skladu sa odgovarajućim propisima za svoju poslovnu delatnost i oblik privrednog subjekta. Korisnik ovih sredstava državne pomoći, u skladu sa propisima, mora biti direktno ili indirektno zavisno preduzeće investitora koji je dobio sredstva državne pomoći u skladu sa propisima.

Srbiji je potreban transparentniji proces dodele podsticaja. Država je razvila program subvencija za podršku stranim investitorима. Program ima za cilj da privuče strane investitore obezbeđivanjem sredstava za svako otvoreno novo radno mesto u vidu plaćanja troškova angažovane radne snage u toku prve dve godine. Najvažniji aspekt podsticanja SDI davanjem državnih podsticaja je da se obezbedi transparentnost državnih programa subvencija u svim koracima procesa, od podnošenja zahteva za subvencije, preko analiziranja zahteva, do odobrenja subvencija. Pre donošenja novog zakona, država je imala diskreciono pravo da ne obelodanjuje podatke o iznosima subvencija odobrenim stranim investitorима. Glavni argument za tajnost tih podataka je da je poverljivost deo sporazuma o investiranju; međutim, stvarni rezultat je da je javnost ostala bez informacija o tome koliko novca su (kao poreski obveznici) platili za otvaranje novih radnih mesta preko stranih preduzeća.

Svaka institucija u procesu stranih investicija treba da pokrije precizno definisane odgovornosti. Zakonom je definisano sa su Ministarstvo privrede, Savet za ekonomski razvoj, Razvojna agencija Srbije i pokrajinske i lokalne vlasti, kao operativni organi, nadležne za upravljanje procesom implementacije programa podrške za SDI. Razvojna agencija Srbije nadležna je za sve stručne, operativne i razvojne aktivnosti koje se odnose na strana direktna ulaganja, promociju izvoza i ekonomski razvoj, što je prilično široka oblast. Savet za ekonomski razvoj je, takođe, nadležan za odobravanje subvencija stranim i domaćim investitorима i za kontrolu i praćenje procesa korišćenja subvencija od strane tih subjekata. Još jedna novina u pogledu interakcije između različitih državnih organa je i uloga pokrajinskih i lokalnih vlasti, koje, kako mnogi tvrde, treba da imaju aktivniju ulogu u procesu stranih investicija. One su dužne da obezbede potpunu tehničku ekspertizu za procese kao što su dobijanje neophodnih dozvola za osnivanje preduzeća na lokalnom nivou. Novi zakon poznaje dve vrste investicija: ulaganja od posebnog interesa za državu Srbiju i ulaganja od posebnog interesa za lokalne vlasti. Definisani kriterijumi u procesu dodelje subvencija (a, samim tim, i odlučivanje o tome da li ulaganje spada u procese od značaja na nacionalnom ili na lokalnom nivou) su: broj novih radnih mesta koja će biti otvorena, iznos ukupne investicije, uticaj investicije na spoljnu trgovinu, trajanje ulaganja, pozicija u lancu vrednosti, reference investitora i opšta kredibilnost projekta i investitora.

Podsticaji treba da se dodeljuju na osnovu precizno definisanih kriterijuma. Sredstva mogu da se dodeljuju za finansiranje investicionih projekata u proizvodnom sektoru i u sektoru usluga koji mogu biti predmet međunarodne trgovine. Pravo da učestvuju u procesu dodelje sredstava imaju investitori koji realizuju investicione projekte u navedenim sektorima i koji su podneli zahtev za dobijanje sredstava pre početka realizacije investicionog projekta, na način i pod uslovima predviđenim Uredbom. Korisnici bespovratnih sredstava dužni su da finansiraju najmanje 25 odsto prihvatljivih troškova iz sopstvenih sredstava ili iz drugih izvora koji nisu sredstva državne bespovratne pomoći. Sredstva za velika preduzeća iz fondova državne pomoći ne mogu biti dodeljena pre nego što se pregleda dokumentacija i utvrdi da će se dodelom sredstava obezrediti delotvoran podsticaj. Najviši iznos državne pomoći koji može da bude dodeljen je 50 odsto prihvatljivih troškova ulaganja za velike privredne subjekte, 60 odsto za srednje privredne subjekte i 70

⁸⁴ *Zakon o ulaganjima*, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 55/05, 71/05 (sa ispravkama), 101/07, 65/08, 16/11, 68 / 12 (US), 72/12, 7/14 (US) i 44/14.

⁸⁵ *Uredbom o uslovima i načinima za privlačenje ulaganja*, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 27/2016.

⁸⁶ *Zakon o kontroli državne pomoći*, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 51/09.

⁸⁷ *Uredba o pravilima za dodelu državne pomoći*, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 13/10, 100/11, 91/12, 37/13, 97/13 i 119/14.

⁸⁸ *Uredba o načinu i postupku prijavljivanja državne pomoći*, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 13/10.

odsto za male privredne subjekte. Najviši dozvoljeni iznos državne pomoći koji može da se dodeli za investicije od posebnog značaja za Republiku Srbiju razlikuje se u zavisnosti od visine investicije. Za investicije koje prelaze 50 miliona €, najviši iznos državne pomoći koja može da se dodeli je do 25 odsto prihvatljivih troškova ulaganja, a za investicije koje prelaze 100 miliona €, do 17 odsto prihvatljivih troškova ulaganja (članovi 5. i 6. Uredbe).⁸⁹

7.3.2 Pitanja koja se odnose na investicije

Kada se posmatra poslovno okruženje za investitore u celini, treba analizirati i niz drugih važnih sistema.

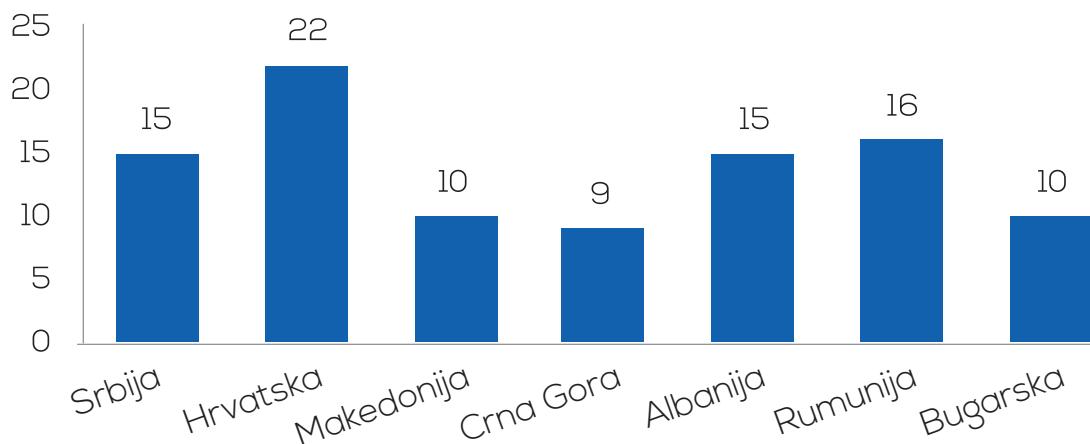
7.3.3 Korporativno oporezivanje

Razumevanje poreskog ambijenta u Srbiji zahteva prikupljanje različitih informacija iz više različitih zakona, propisa i opštih akata, kojima je regulisan porez na dobit pravnih lica, porez na dohodak građana, porez na dodatu vrednost, porez na imovinu i poreski postupak. Poresko okruženje značajno je za strane investicije ne samo zato što utiče na visinu samih poreza, već i zato što složenost poreskog postupka ima važnu ulogu u

proceni kvaliteta poreskog sistema i uticaja poreskog sistema na poslovanje. Prema Izveštaju Svetske banke o poslovanju (Doing Business Report) za 2015. godinu, u kojem je analizirano 189 ekonomija širom sveta, Srbija je doživela smanjenje naplate poreza i pala je sa 161. mesta u pogledu poreskog sistema i naplate poreza na 165. mesto.

Porez na dobit pravnih lica u Srbiji i dalje je među najnižima u Evropi. Stopa poreza na dobit pravnih lica imala je niz različitih nivoa u poslednjih 15 godina tranzicije. Stopa poreza na dobit pravnih lica u Srbiji bila je na rekordno niskom nivou 2005. godine, kada je iznosila 10 odsto i dostigla je rekordni nivo od 15 odsto u 2013. godini. Poreski obveznici koji su regulisani poreskim propisima su kompanije koje su rezidenti u Republici Srbiji, bez obzira na to da li ostvaruju prihode u zemlji ili u иностранству. Nerezidentna preduzeća koja se nalaze ili koja posluju u Srbiji plaćaju porez samo na dobit ostvarenu u Srbiji. Jedan primer su strana predstavnštva u Srbiji, koja ne mogu da ostvaruju dobit od svojih aktivnosti u zemlji. Kompanija ima pravo na oslobođenje od plaćanja poreza u trajanju od 10 godina ako uloži 1 milijardu dinara (oko 9 miliona €) sopstvenih osnovnih sredstava u zemlji i ukoliko zaposli najmanje 100 novih radnika u toku trajanja investicije.

Grafikon 5: Poređenje stopa poreza na dobit pravnih lica u regionu (%), 2015. godina



⁸⁹ Član 13. iste te Uredbe propisuje precizno definisane kriterijume za procenu investicionih projekata u vidu definisanog iznosa podsticaja.

⁹⁰ Podaci su preuzeti iz izveštaja Corporate Tax Guide firme Ernst & Young, koji je dostupan na:

<http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/Worldwide-Corporate-Tax-Guide---Country-list> Pristupljeno: 10.06.2017.

Postoje i određeni posebni programi poreskih olakšica za zapošljavanje novih radnika. Prema Zakonu o porezu na dohodak građana i Zakonu o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje, kompanije mogu da budu delimično oslobođene plaćanja poreza na zarade i doprinosa za socijalno osiguranje na račun poslodavca za novozaposlene radnike i osobe sa invaliditetom pod uslovima koji su izričito navedeni u zakonu.

Srbija ima komplikovan režim poreza na zarade. Sistem regulisanja poreza na zarade je prilično komplikovan i nije u potpunosti razumljiv stranim kompanijama; i, prema

tome, sprečava državu da ostvari odgovarajuće poreske stope i naplatu od stranih kompanija i odvraća strane kompanije od poslovanja u Srbiji. Strane kompanije primorane su da koriste sistem koji nije kompatibilan sa sistemima u ostatku sveta i imaju poteškoća da ga integriraju u svoje postojeće procedure računovodstva i revizije. Srpski sistem je robustan i obuhvata nekoliko neophodnih koraka za izračunavanje obaveza poslodavca prema državi i prema svojim zaposlenima. U nastavku je dat detaljan pregled poreza i obaveznih doprinosa koje srednja preduzeća moraju da plate ili odbiju u dатој godini, kao i administrativnog opterećenja plaćanja tih poreza.

Tabela 2: Struktura sistema poreza na zarade u Srbiji⁹¹

Oblik poreza ili obaveznih doprinosa	Uplate (broj)	Primedba o plaćanju	Neophod. vreme (sati) da se to završi	Zakonska poreska stopa	Poreska osnovica	Ukupna poreska stopa (% dobiti)
Socijalno osiguranje – na račun poslodavca	4	Moguće uplatiti onlajn	106	17.90%	Bruto zarade	20.19%
Porez na dobit preduzeća	12		48	15%	Oporeziva dobit	16.02%
Porez na imovinu	4		0	0.40%	Vrednost imovine	1.91%
Porez na prenos nepokretnosti	1			2.50%	Prodajna cena	1.52%
Ekološki porez	1			Paušalna stopa od 306 dinara	Tone otpada	0.03%
Ostale opštinske naknade	12			Varijabilna	Različite	0%
Socijalno osiguranje i porez na dohodak građana – na račun zaposlenog	0	Zajedno		19.90%	Bruto zarade	0%
Naknada za korišćenje građevinskog zemljišta	1			Varijabilna	Kvadratni metar građevinskog zemljišta	0%
Porez na dodatu vrednost (PDV)	7	Moguće uplatiti onlajn	90	20%	Dodata vrednost	0%
Ukupno:	42	-	244	-	-	-

Srbija je olakšala kompanijama izmirivanje poreskih obaveza uvođenjem elektronskog sistema za podnošenje poreskih prijava i plaćanje PDV-a i doprinosa za socijalno

osiguranje, kao i ukidanjem naknade za korišćenje gradskog građevinskog zemljišta koje su kompanije prethodno bile obavezne da plaćaju.

⁹¹ Podaci preuzeti iz Izveštaja o poslovanju (Doing Business Report), koji je dostupan na: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies-serbia/paying-taxes/>. Pristupljeno: 10.06.2017.

7.3.4 Propisi u oblasti rada

Postoji novi institucionalni okvir u oblasti rada. Novi Zakon o radu predstavljen je u julu 2014. godine, sa glavnim ciljem da tržište rada postane efikasnije i fleksibilnije. Konačna verzija Zakona predstavlja rezultat širokih konsultacija između vladinih aktera, ministarstava, socijalno-ekonomskih saveta, poslodavaca, sindikata ostalih sektora i EU. Novi Zakon o radu usvojen je 27. jula 2014. godine.

Promenjen je način obračuna dugovanih otpremnina i radnog staža. Najvažnije promene koje donosi novi Zakon o radu odnose se na način obračuna dugovanih otpremnina i radnog staža (koji se sada obračunava u trenutnoj firmi zaposlenog, za razliku od prethodnog načina obračuna, u kojem je uziman u obzir ukupan broj godina radnog staža u svim prethodnim firmama). Takođe, novim Zakonom o radu smanjen je i iznos otpremnina koje poslodavci duguju zaposlenima za odlazak u penziju sa trostrukog na dvostruki iznos mesečne zarade zaposlenog i produžen je dozvoljeni period u toku kojeg zaposleni mogu da rade na osnovu ugovora na ograničeno vreme (ne podleže svim pravilima za otpremnine i drugim propisima) sa jedne na dve godine. Osim toga, novi Zakon o radu predviđa veću fleksibilnost poslodavca u pogledu ukidanja ugovora sa zaposlenima i utvrđuje realnije zahteve u procesu ugavaranja kolektivnih ugovora i pregovora sa sindikatima.

Novi Zakon o radu karakteriše veća fleksibilnost. Novim Zakonom o radu uvode se fleksibilni ugovori o radu, kao što su ugovor o radu sa skraćenim radnim vremenom i ugovor o radu na daljinu, kroz definisanje obaveza i prava kompanije i zaposlenog u tim oblastima. Zakon prepostavlja potpunu ravnopravnost novih i tradicionalnih ugovora o radu. Zakonom su uvedeni određeni novi tehnički i elektronski mehanizmi za isplatu zarada zaposlenima i zaposlenima je olakšano da podignu zaradu. Takođe, zaposleni su sada bolje zaštićeni od neplaćanja, uvođenjem brže procedure za prihvatanje duga poslodavca i uvođenjem efikasnog mehanizma naplate.

7.3.5 Pitanje zemljišta

Osnovni problem u procesu tranzicije bili su propisu o zemljištu. Jedan od najvećih problema u Srbiji u toku procesa tranzicije bilo je pitanje zemljišta i mogućnosti kupovine i iznajmljivanja zemljišta, koje je, u to vreme, bilo nejasno (za domaće stanovništvo, a naročito za

strane investitore). Proces je bio komplikovan zbog neregulisanog vlasništva i procesa restitucije. To je još više pogoršavao problem bespravne gradnje, koja je gotovo postala tradicija u devedesetim godinama prošlog veka, što je otežavalo razvoj infrastrukture i pogoršavalo poteškoće u procesu izgradnje nepokretnosti i razvoja industrijskih projekata.

Korišćenje zemljišta u procesu privatizacije je komplikovano. Najveći problem u vezi sa zemljištem u procesu privatizacije bile su dve mogućnosti: (1) ukoliko je zemlja u privatnom vlasništvu, onda je investor mogao da kupi zemljište i dobije dozvolu za njegovo korišćenje, pod uslovom da su ispunjeni osnovni regulativni standarde; i (2) ukoliko je zemljište koje je ponuđeno investitoru državno zemljište koja je islo zajedno sa državnim preduzećem, u većini slučajeva, nije moglo da bude prodato, ali je moglo da se iznajmi po osnovu zakupa na 99 godina, jer zakon nije dozvoljavao prodaju državnog zemljišta. Ukoliko je investor kupio preduzeće u državnom vlasništvu, mogao je da bude vlasnik objekata na zemljištu, ali nije mogao i da ih iznajmi. To je bio priličan problem za strane investitore, posebno one koji traže vrednost kroz dugoročno ulaganje u nekretnine. Osim toga, dodatni problemi nastali kada je stupio na snagu Zakon o restituciji, što je efektivno preokrenulo neka od prava na zemljište nakon što je proces privatizacije već nekoliko godina bio u toku i nakon što je nekoliko miliona kvadratnih metara zemljišta bilo već prodato. Još jedan dodatni sloj tih problema bila je i činjenica da su procedure i zahtevi u pogledu broj dokumenata i broja dana neophodnih za dobijanje dozvole za projekte izgradnje nepokretnosti bili previše komplikovani i neefikasni.

Usvajanje novih zakona o korišćenju zemljišta pratile su i značajne promene u pogledu regulatornih mehanizama. *Zakon o planiranju i izgradnji* usvojen je u decembru 2014. godine, sa osnovnim ciljem da se značajno poveća efikasnost državnih procedura za dobijanje dozvola za projekte izgradnje nepokretnosti. Sa novim Zakonom, država je smanjila broj dokumenata neophodnih za realizaciju projekta izgradnje nepokretnosti, kao i broj dana neophodnih za početak rada i poreze koji se plaćaju u toku procesa investiranja u nepokretnosti – što je sve imalo za cilj da se utiče na kretanja BDP-a u narednim godinama. Prema *Zakonu o planiranju i izgradnji*, država će organizovati proces prikupljanja dokumentacije, tako da investitori koji investiraju u nepokretnosti neće biti obavezni da idu lično u sva različita ministarstva, državne organe i lokalne kancelarije u kojima se aplicira za dozvole i

podnose drugi podnesci. Na taj način, država će povećati efikasnost državnih službenika tako što će im propisati vremenski okvir u kojem neophodni dokumenti treba da budu prezentovani. Proces dobijanja dozvola biće organizovan na jednom mestu, na kojem će investitori moći da dobiju sve dokumente, od početka do kraja projekta.

Postoji potreba da se stranim investitorima omogući da kupuju zemljište za poljoprivrednu proizvodnju, ali to mi još uvek nije dozvoljeno. Najveća prepreka za povećanje stranih investicija u sektoru poljoprivrede je činjenica da strani investitori ne mogu da kupuju zemlju preko stranih kompanija do 2017. godine. Međutim, ako strana kompanija osnuje kompaniju u zajedničkom vlasništvu sa preduzećem iz Srbije, ta kompanije može da kupuje poljoprivredno zemljište.⁹²

7.3.6 Politika konkurentnosti: pravila i institucije

Krajem 2014. godine, osnovana je Komisija za zaštitu konkurenčije i imenovan je novi predsednik i četiri člana Saveta Komisije.

Uspostavljanje regulatornih mehanizama. U 2005. godini, usvojen je Zakon o zaštiti konkurenčije u okviru unapređenja institucionalnog okvira kojima su uvedeni i implementirani regulatorni mehanizmi za zaštitu konkurenčije. Glavni cilj Zakona je razvoje metodologije pomoću koje državni organi mogu da mere koncentraciju vlasništva među proizvođačima u okviru jednog sektora. Sa boljim merenjem kvaliteta, biće moguće napraviti i preciznije pretpostavke o mogućem ponašanju glavnih aktera na tržištu, u pojedinim sektorima industrije, i bolje proceniti njihov uticaj na tražnju, ponudu i cenu robe.

Regulatorna tela. Komisija za zaštitu konkurenčije ima centralnu ulogu i nadležnost za analizu pozicija aktera na tržištu u pojedinim sektorima i njihovog uticaja na kretanja na tržištu. Komisija je, takođe, nadležna da daje mišljenja o procesu spajanja i pripajanja ukoliko dolazi do promene koncentracije među akterima u sektoru. Ako strani ili domaći akteri na tržištu žele da se spoje ili da pripoje jedan drugog, moraju da dobiju odobrenje od Komisije pre potpisivanja ugovora. Bez odobravajućeg mišljenje i potписанog ugovora, novospojena ili pripojena kompanija ne može da se registruje i da počne sa radom u potpunosti. U ovom procesu, Komisija deluje

kao nezavisna institucija sa obavezom da obezbedi direktno Skupštini izveštaj o konkurentnim aspektima predloženog sporazuma.

Pozitivna dešavanja. Komisija je ostvarila napredak u postupcima definisanja pravila i izvršenja pojašnjavanjem postojećih pravila o konkurenčiji kojima su regulisane obavezujuće ponude, kao i poboljšanjem odnosa između konkurenata u postupku javnih nabavki.

Nedostatak podrške javnosti. Komisija još uvek nema jaku podršku javnosti za svoje nadležnosti, zbog nejasne pozicije institucije (i ovlašćenja koja bi mogla da ima) u okviru šireg sistema javne uprave. Većina odluka Komisije je u potpunosti javna, ali to se ne odnosi i na sve relevantne drugostepene sudske presude o odlukama Komisije, što utiče na transparentnost čitavog procesa.

7.3.7 Trgovinski sporazumi

Trgovinski sporazumi sa Srbijom obezbeđuju slobodan izvoz na tržište od jedne milijarde ljudi. Srbija može da posluži kao proizvodni centar za bescarinski izvoz na tržište od preko jedne milijarde ljudi, što uključuje zemlje u njenoj blizini sa kojim ima jake trgovinske veze, uključujući Evropsku uniju, Rusku Federaciju, SAD, Kazahstan, Tursku, jugoistočnu Evropu, članice Evropskog sporazuma o slobodnoj trgovini i Belorusiju. Bescarinski režimi koji Srbija održava pokrivaju većinu ključnih industrijskih proizvoda, uz samo nekoliko izuzetaka, i godišnje kvote su utvrđene za ograničen broj roba.

Odnos sa Evropskom unijom. U 2008. godini, Srbija je potpisala i ratifikovala Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) sa Evropskom unijom. Sporazum sa EU uspostavio je zonu slobodne trgovine u roku od šest godina od stupanja na snagu SSP-a. Na kraju 2000. godine, EU je dala preferencijalni status Srbiji i ukinula carine za većinu proizvoda uvezenih iz Srbije. Od datuma stupanja na snagu trgovinskog sporazuma, ukinut je i veliki broj drugih carinskih dažbina, kvota i druga ograničenja na uvoz robe iz Srbije u EU. Određena ograničenja izvoza utvrđena su samo na izvoz govedine, šećera i vina, u vidu godišnjih kvota za izvoz.

Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini (CEFTA). CEFTA je sporazum o slobodnoj trgovini između Srbije, Albanije, Bosne i Hercegovine, Makedonije, Moldavije, Crne Gore i UNMIK-a na Kosovu. CEFTA, u celini, predstavlja

⁹² Zakonom o poljoprivrednom zemljištu propisano je da strano lice ili strano preduzeće ne ispunjava uslove da poseduje poljoprivredno zemljište (član 1), ali kompanije osnovane u Srbiji sa 100 odsto stranog kapitala ispunjavaju uslove (još od 2006. godine). Prema tome, izgleda strani investitori mogu da kupuju poljoprivredno zemljište preko svojih kompanija osnovanih u Srbiji.

tržište od oko 30 miliona ljudi. CEFTA je na snazi od maja 2007. godine i predviđa uvođenje zone slobodne trgovine u regionu. CEFTA, takođe, predviđa ukidanje količinskih ograničenja na određene robe i ukidanje svih carinskih dažbina na izvoz (i sporazum da se ne uvode nove), a sadašnji nivo uvoznih dažbina neće se povećavati (i neće se usvajati novi sporazumi).

Evropska asocijacija za slobodnu trgovinu (EFTA). Industrijski proizvodi koji se izvoze iz Srbije u države članice EFTA-e (uključujući Švajcarsku, Norvešku, Island i Lihtenštajn) izuzeti su od carinskih dažbina, osim za vrlo ograničeni broj proizvoda, kao što su riba i drugi morski proizvodi. Carine za uvoz industrijskih proizvoda poreklom iz EFTA će postepeno biti ukinute, tako da subjekti iz ovih država članica koji izvoze i prodaju u Srbiji neće plaćati takve carinske dažbine. Osim toga, trgovina poljoprivrednim proizvodima regulisana je posebnim ugovorima sa svakom od članica EFTA-e, kojima su utvrđeni međusobni ustupci za određene proizvode.

Sjedinjene Američke Države. Trgovina sa Sjedinjenim Državama odvija se u skladu sa Opštom šemom preferencijala (GSP). Američke trgovinske olakšice omogućavaju preferencijalni bescarinski ulazak za oko 4.650 proizvoda sa odobrene liste, uključujući najveći broj gotovih i polugotovih proizvoda i odabrane poljoprivredne i primarne industrijske proizvode. Određene osetljive robe (na primer, većina tekstilnih proizvoda, proizvodi od kože i obuća) ne ispunjavaju uslove za klasifikaciju za bescarinski izvoz. Lista podobne robe usklađuje se dva puta godišnje, u saradnji sa predstavnicima industrije SAD-a.

Ruska Federacija. Republika Srbija je jedina država van Zajednice nezavisnih država (ZND) koja ima aktivni sporazum o slobodnoj trgovini sa Rusijom, što joj omogućava privilegovan pristup velikom svetskom tržištu od preko 140 miliona ljudi. Sporazum o slobodnoj trgovini sa Rusijom predviđa da se za robu proizvedenu u Srbiji (koja ima u sastavu najmanje 51 odsto dodate vrednosti proizvedene u Srbiji) smatra da je srpskog porekla i da može da se bescarinski izvozi u Rusku Federaciju. Lista proizvoda koji su isključeni iz sporazuma o slobodnoj trgovini sa Rusijom i koji ne mogu da se izvoze pod takvim preferencijama revidira se na godišnjem nivou. Od marta 2012. godine, lista isključenih proizvoda obuhvata živinu i druge prehrambene proizvode koji se smatraju jestivim otpadom, neke vrste sira, šećer, penušavo vino, proizvode od etil alkohola, duvan, pamučna prediva i tkanine, određene vrste kompresora, traktore i nova i polovna putnička vozila.

Turska. Srbija i Turska potpisale su sporazum o slobodnoj trgovini u junu 2009. godine. Sporazum o slobodnoj trgovini sa Turskom omogućava realizaciju modela asimetrične liberalizacije trgovine koja favorizuje srpsku stranu. Između ostalih sektora, sektor poljoprivrede u Srbiji posebno je zaštićen i ima koristi od ovog sporazuma. Turska je tržište od 75 miliona stanovnika, tako da pruža velike mogućnosti za izvoz iz Srbije. Firme iz Srbije mogu da izvoze u Tursku bez plaćanja carina, a uvoz industrijskih proizvoda iz Turske u Srbiji je, uglavnom, takođe, bescarinski; međutim, pojedine carinske dažbine ostale su na snazi za poljoprivredne proizvode koji se izvoze i uvoze između te dve zemlje.

Belorusija. Sporazum o slobodnoj trgovini između Srbije i Belorusije potписан je 31. marta 2009. godine, a njegova privremena primena počela je odmah nakon njegovog potpisivanja, iako još uvek nije u potpunosti stupio na snagu, jer prvo mora da prođe sve potrebne procedure usvajanja i aktiviranja u obe zemlje. Sporazum o slobodnoj trgovini sa Belorusijom sklopljen je na period od pet godina, uz mogućnost automatskog obnavljanja nakon isteka tog datuma, ukoliko nijedna od strana ne pokaže želju da raskine sporazum. Postoji samo nekoliko izuzetaka od sporazuma, za robu koja se ne može izvoziti i uvoziti bez carine, kao što su šećer, alkohol, cigarete, polovni automobili, autobusi i gume.

Kazahstan. Sporazum o slobodnoj trgovini sa Kazahstanom stupio je na snagu 2011. godine. Lista trgovinskih olakšica za robu obuhvata meso, sir, vino, motorna vozila i još nekoliko drugih grupa proizvoda.

7.3.8 Slobodne zone – posebne ekonomске zone

Prema Upravi za slobodne zone pri Ministarstvu finansija Republike Srbije, „zone slobodne trgovine“ definisane su kao ograđen i označen deo teritorije Srbije na kojem postoje određene prednosti za poslovanje koje mogu da koriste preduzeća koja su članice zone, kao što je preferencijalni carinski tretman, poreske olakšice i/ili pojednostavljenje administrativne procedure. Slobodne zone predstavljaju visoko razvijene centre tehnologije, telekomunikacija, moderne infrastrukture i logističke podrške i predstavljaju dobar primer industrija visoke tehnologije u kojima bi Srbija mogla da se angažuje. Trenutno, postoji 14 slobodnih zona na različitim lokacijama širom Srbije.

Osnovne pogodnosti poslovanja u slobodnim zonama u Srbiji uključuju:⁹³

⁹³ The Law on Free Zones, The Official Gazette of the Republic of Serbia, no. 62/2006.

- fiskalne pogodnosti (uključujući oslobođenje od svih poreskih opterećenja za direktnе strane investicije, kao i posebna smanjenja PDV-a i drugih specifičnih lokalnih poreza i naknada),
- oslobođenja od plaćanja carine za uvoz opreme, opreme i sirovina za proizvodnju namenjenu izvozu i građevinskog materijala namenjenog za izgradnju infrastrukture,
- finansijske pogodnosti (uključujući i slobodan protok sredstava),
- efikasnu administraciju (pružanje usluga na jednom mestu),
- jednostavnu i brzu carinsku proceduru (imajući u vidu da svaka zona ima svoju upravu carina, da bi se olakšalo poslovanje kompanija u zoni sa carinskim režimima),
- lokalne subvencije za korišćenje infrastrukture slobodne zone (uz zajednicu koja nudi niske cene i troškove usluga takvим investitorima),
- pružanje seta usluga investitorima korisnicima po povlašćenim cenama (uključujući organizacija transporta, pretovar, utovar, špeditorske usluge, usluge osiguranja i bankarske usluge),
- PDV se ne plaća na unos dobara za obavljanje delatnosti, a za koja bi obveznik imao pravo na odbitak prethodnog poreza kada bi ta dobra nabavljao za potrebe delatnosti van slobodne zone,
- PDV se ne plaća za pružanje prevoznih i drugih usluga korisnicima slobodne zone koja su neposredno povezana sa unosom dobara u slobodne zonu radi obavljanja delatnosti.
- Preduzeća mogu da koriste opšte pogodnosti oslobođanja plaćanja PDV-a, koje se odnose na:
 - o dobra koja se u okviru carinskog postupka privremeno uvoze i aktivno oplemenjuju sa sistemom odlaganja,
 - o dobra koja se privremeno uvoze i izvoze u nepromjenjenom stanju,
 - o dobra za koja je odobren postupak prerade pod carinskom kontrolom,
 - o dobra za koja je prethodno odobren postupak skladištenja pod carinskom kontrolom,
 - o dobra koja su oslobođena plaćanja carine i carinskih dažbina na osnovu Carinskog zakona.

- Preduzeća imaju koristi od prelivanja usluga oslobođenih od plaćanja PDV-a koje se pružaju korisnicima slobodne zone, uključujući:
 - o pravo korišćenja slobodne zone, što obuhvata otvorena i zatvorena skladišta, površine za obavljanje proizvodnje i područja za kancelarijske aktivnosti,
 - o usluge utovara, pretovara i istovara dobara,
 - o međunarodni transport robe namenjene za uvoz i izvoz,
 - o ostale posredničke usluge.

7.3.9 Zakonski propisi o javno-privatnom partnerstvu

Početni korak u uspostavljanju sistema javno-privatnog partnerstva u Srbiji bilo je usvajanje Zakona o javno-privatnom partnerstvu i koncesijama 2011. godine. Paralelno s tim, Zakon o javnim preduzećima, Zakon o javnoj svojini i Zakon o javnim nabavkama, koji čine institucionalni okvir za javno-privatno partnerstvo, konačno su usvojeni i uskladjeni na kohezivan način.

Osnivanje Komisije za javno-privatno partnerstvo. Komisija za javno-privatno partnerstvo (JPP) zamišljena je kao centralno telо koje sprovodi i koje je nadležno za proces unapređenja i podsticanja javno-privatnog partnerstva u zemlji, sa ciljem izdavanja odobrenja i mišljenja za određene projekte, kao uslova za njihovu realizaciju. Prema javno dostupnim podacima, Komisija za JPP do sada je odobrila 27 projekata.

7.3.10 Zaključak

Dijaspore se ne pominje eksplicitno u Zakonu o ulaganjima u Srbiji. Odluke o stranim investicijama u Srbiji treba da se donose na osnovu vrste ulaganja, a ne na osnovu etničke pripadnosti. Investicije dijaspore treba negovati na razvojnem nivou i te vrste investicija trebalo bi da dobijaju subvencije za razvojne i dugoročne ciljeve. Ono što nedostaje je posebna uloga aktera iz dijaspore na lokalnom nivou. Potreban je poseban postupak kojim će

**POBEDNIK U
JUGOISTOČNOJ
EVROPI:
SLOBODNA
ZONA TRGOVINE
PIROT, SRBIJA**

U 2014. godini, u Slobodnoj zoni trgovine Pirot, 113 stanara uživali su niz pogodnosti. Zona svojim investitorima nudi odlične infrastrukturne uslove, kao i logistički centar, koji je završen prošle godine, i omogućava kompanijama da transportuju dobra drumskim saobraćajem i železnicom. Zahvaljujući svom uspehu, Slobodna zona trgovine Pirot ove godine dobila je priznanje za razvoj infrastrukture na dodeli Globalnih nagrada za slobodne zone. Izgradnja panevropskog Koridora 10, koji će povezati Beograd i Istanbul, udaljena je samo 300 metara od Slobodne zone Pirot. Zona nedavno je proširila površinu slobodne zone na dodatnih 400 hektara, čime su poboljšane veze između Zone i infrastrukture autoputa. Stanari Zone imaju pravo na oslobođanje od plaćanja poreza u trajanju od 10 godina za investicije koje premašuju 8,5 miliona € i za najmanje 100 otvorenih novih radnih mesta.

se dijaspori olakšati da investira (ne samo da daje donacije, već i da realizuje investicije) na lokalnom nivou u razvoju infrastrukture i javno-privatnog partnerstva. Potencijal koji će biti oslobođen predstavljaće značajnu razvojnu šansu za područja koja su ugrožena kao posledica tri procesa: visoke stope iseljavanja stanovništva u inostranstvo, nedostatka interesa stranih investitora za datu oblast i nedovoljnih finansijskih kapaciteta lokalne samouprave za samostalan rad.

7.4 PITANJA KOJA SE ODNOSE NA INVESTICIJE DIJASPORE

7.4.1 Nedostatak informacija i ponude na lokalnom nivou

Nekismatrajudajene nedostatak informacija o mogućnostima za investiranje na nivou gradova i opština posledica ličnih interesa i korupcije, o čemu svedoče neformalni odnosi koji su primetni na centralnom nivou. Zakonom o opštinama⁹⁴ gradovima i opštinama dat je značajan stepen autonomije. Nacionalne institucije mogle su jedino da nađu kompromis i da sarađuju sa lokalnim samoupravama, a to je često bilo moguće samo ako i na lokalnom nivou i na nacionalnom nivou na vlasti bila ista politička partija. Odnosi su bili toliko složeni i komplikovani da se od mnogih značajnih inicijativa odustalo, jer nije bilo načina da se garantuje saradnja lokalnih aktera do završetka procesa. Gospodin Krivokuća opisao je nekoliko apsurdnih situacija do kojih je došlo sa značajnim investitorima iz dijaspore, u toku pregovora na lokalnom nivou. Lokalni zvaničnici ponašali su se više kao privatnici nego kao državni službenici koji su posvećeni svojoj zajednici. Situacija se značajno promenila u poslednjih nekoliko godina, ali uspešan sistem i način kontrole još uvek nisu razvijeni.

Drugi tvrde da je nedostatak informacija posledica niskog stepena ljudskog kapitala na lokalnom nivou. Lokalni zvaničnici i administrativni službenici nemaju kapacitete i znanje za rad sa lokalnim preduzećima i za mapiranje njihovih ukupnih potencijala i mogućnosti za investiranje. Postoji velika potreba da se uspostavi specijalizovani nacionalni organ koji će biti nadležan za obuku i razvoj ljudskog kapitala na lokalnom nivou, da se omogući poslovno planiranje u javnom interesu i razvoj javno-privatnog partnerstva i privatnog sektora.

Većina investitora iz dijaspore naglašavaju problem nedostatka informacija o investicionim potencijalima i svim regulativnim zahtevima za pokretanje poslovanja i

uspešnu realizaciju investicija. Poslovna dijaspora pribavlja informacije tako što kontaktira Ambasadu ili Konzulat Srbije, PKS, USD, KLER, LKD ili, direktno, sve institucije za koje pretpostavljaju da bi mogle da im pomognu u njihovom poslovnom pokušaju u Srbiji. Drugi pristup je da kontaktiraju svoju porodicu i prijatelje u domovini, da im oni prikupe neophodne informacije. I, konačno, investitori iz dijaspore kontaktiraju advokatske firme i angažuju ih da analiziraju i pripreme svu neophodnu dokumentaciju, pa čak i da procene njihov investicioni predlog.

Postoji značajna razlika između onih koji su napustili zemlju pre mnogo godina i onih koji još uvek imaju jake veze sa domovinom i koji često putuju i održavaju svoje društvene veze u domovini. Prvi se ne razlikuju od stranih investitora u pogledu načina na koji shvataju tržišta, a drugi razumeju tržište i znaju kako da dođu do informacija koje su im neophodne isto kao i domaći biznismeni. Između te dve grupe postoji i veliki deo biznismena iz dijaspore koji nemaju vremena za sve birokratske prepreke i koji sve prepustaju plaćenim advokatskim firmama koje rešavaju sve njihove investicione probleme. Međutim, prvi korak kada je u pitanju informisanje poslovne dijaspore o investicionim potencijalima, poslovnom okruženju i svim mogućnostima na lokalnom nivou, treba da bude predstavljen na aktivan i dinamičan način (efikasno, efektivno i angažovano). Gospodin Mandić, pripadnik srpske dijaspore u Južnoafričkoj Republici (JAR) i član Poslovnog saveta za dijasporu PKS, došao je u Srbiju i pitao u šta bi njihova kompanija mogla da ulaže u Srbiji. Za bilo koju profitabilnu i pametnu investiciju mogao je da nađe kupca u JAR. Ali baza podataka o investicijama i projektima i svim potencijalnim ponudama ne postoji.

7.4.1.1 Prvi pokušaj – Vukmanova baza podataka za promociju investicija

Prvi pokušaj mapiranja lokalnih potencijala koje bi mogli da iskoriste investitori iz dijaspore urađen je u okviru programa koje je razvilo MD.⁹⁵ Program „Mogućnosti ulaganja u gradove i opštine u Srbiji“ predstavio je 2010. godine, Srđan Srećković, ministar za dijasporu, u Narodnoj skupštini Republike Srbije. Čovek koji je stoao iza ovog programa bio je gospodin Vukman Krivokuća, pomoćnik ministra. Njegova ideja bila je da se mapiraju svi gradovi i opštine u Srbiji i da se uključe u razvoj zajedničke baze podataka o mogućnostima za investiranje. Zvaničnici gradova i opština bili su nadležni za saradnju sa poslovnim zajednicom i identifikovanje potencijalnih projekata koji bi mogli da se ponude investitorima iz dijaspore. Svaki grad naveo je podatke o gradu, kao što su lokacija, broj stanovnika i broj zaposlenih i nezaposlenih radnika, bruto

⁹⁴ Zakon o opštinama iz 2007. i 2014. godine.

⁹⁵ Videti informacije na DVD snimku: „Mogućnosti ulaganja u gradove i opštine u Srbiji“.

domaći proizvod, površina zemljišta i poljoprivrednog zemljišta, kontakt osoba lokalne opštine za investitora iz dijaspore i kontakt informacije. Baza podataka sadržala je i kratak opis lokalne zajednice i opštine. Na kraju, svi gradovi i opštine predstavili su svoje predloge projekata za dijasporu.

Sve gore navedene informacije zabeležene su u DVD prezentaciji sa namerom da se DVD distribuira dijaspori, širom sveta. DVD je sadržao i informacije o MD, radu Ministarstva i vodećim projektima koji se realizuju u saradnji sa dijasporom. DVD sadrži informacije i priče o uspešnim investicijama, kao primerima dobre prakse. DVD sadrži i Zakon o ulaganju u Srbiji, Zakon o dijaspori, informacije o slobodnim ekonomskim zonama, pa čak i informacije o uspešnim patentima razvijenim od strane srpskih naučnika u inostranstvu. Posebno poglavje posvećeno je turističkoj ponudi Srbije koja je posebno namenjena za dijasporu. Informacije su grupisane u tri dela: sektori industrije, oblast tehnologije i interesi investitora.

MD nije uključilo širi spektar domaćih aktera u realizaciju tih programa i to su radili samostalno. Zvaničnici lokalnih samouprava i gradova nisu imali adekvatno razumevanje u pogledu potreba dijaspore, tako da su predloženi projekti uglavnom loše definisani ili potpuno irelevantni za kredibilne investitore. U nekim slučajevima, zvaničnici lokalnih samouprava privilegovali su i predlagali su projekte zbog bliske saradnje sa projektom ili vlasnicima imovine/preduzeća, a ne zbog potreba lokalne opštine. Uspešna saradnja sa lokalnim samoupravama u toku realizacije programa bila je retka i investitori iz dijaspore nailazili su na veliki broj problema na lokalnom nivou.

7.4.1.2 Drugi pokušaj – program „Zaposlimo Srbiju”

Drugi pokušaj da se sprovede program angažovanja poslovne dijaspore pokrenula je, 2013. godine, Vladina Kancelarija za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu.

Primarni cilj tog projekta bila je izgradnja poverenja između dijaspore i matice, razvoj savremenih komunikacionih kanala i razvoj povoljnog okruženja za investicije dijaspore. VKD je uspostavila poseban podsajt, sa veb stranicama posvećenim posebno investitorima iz dijaspore, u čemu su učestvovale i lokalne samouprave. Cilj tog portala bio je da se ujedine nacionalne i lokalne institucije, u cilju saradnje i efikasnog angažovanja investicija iz dijaspore.

Projekat je obuhvatao identifikovanje kontakt osobe (oficira za vezu) u lokalnim samoupravama, nadležne

da investitorima iz dijaspore obezbedi sve neophodne informacije. Oficir za vezu trebalo je da: 1. prikuplja informacije od nadležnih institucija o investicionim potencijalima i osnovnim projekatima lokalne samouprave; 2. ažurira podatke o dotoj opštini na podsajtu VKD i na sajtu lokalne samouprave; 3. obaveštava nadležne lokalne institucije o pitanjima u vezi ulaganja i poslovnog razvoja od strane dijaspore; kao i da podržava te institucije u ispunjavanju njihovih obaveza; 4. razvija i kontinuirano ažurira lokalnu bazu podataka o uspešnim poslovnim ljudima srpskog porekla iz dijaspore i o projektima koje realizuju u svom zavičaju; kao i o svim problemima sa kojima se susreću u procesu investiranja i razvoju svoje poslovne inicijative u Srbiji. Kao i prethodni program MD-a, i ovaj program bio je podeljen na tri segmenta: industrijski sektori, interesi investitora i vrste investicija.

Mreža lokalnih službenika za vezu još uvek nije razvijena, iako je to pokušano. Ljudski kapital na lokalnom nivou nije bio na visini zadatka. Zvaničnici lokalnih samouprava nisu pokazali veliko interesovanje za program. Neke opštine su privilegovane kada je reč o stvarnom angažovanju. Druge su kritikovale te privilegije koje su bazirane na kontaktima, a ne na uspešnoj praksi. Na kraju, program je ukinut kada je VKD restrukturirana u USD i kada je postala deo MSP Republike Srbije.

7.4.1.3 Treća inicijativa

7.4.1.3.1 Radovanovićev „Sistem saradnje preko kancelarije DHO”

Inicijalna promena potekla je od PKS, 2015. godine, kada su predloženi i uspostavljeni novi Poslovni savet za dijasporu, novi program za poslovnu dijasporu i nova saradnja sa institucijama.

Novi pristup od strane Poslovnog saveta za dijasporu PKS podrazumevao je bližu saradnju sa nadležnim institucijama i državnim organima neophodnim za investicije dijaspore i razvoj poslovanja dijaspore. Mnogi od novih članova Poslovnog saveta za dijasporu iz tih institucija i organa postali su veoma aktivni i pokazali su da ta saradnja može da bude funkcionalna na ad hoc nivou (u toku sastanaka Saveta), ali u mnogim slučajevima i u vidu naknadnih individualnih sastanaka. Ideja o aktivnoj i dinamičnoj saradnji zainteresovanih institucija bila je premet rasprave. U bliskoj saradnji sa UNDP-om, 2016. godine, rukovodilac Centra za dijasporu pokrenuo je projekat za osnivanje posebnog entiteta unutar Centra za dijasporu koji treba da osigura da komunikacija sa poslovnom dijasporom bude puno

efikasnija za obe strane. Cilj je bio da se uspostavi sistem koji će poslovnoj dijaspori obezbeđivati sve neophodne informacije o investicijama i regulatornim zahtevima. Na strani PKS, brz i efikasan odgovor predstavlja potencijalnog investitora iz dijaspore u Srbiji. U toku izrade koncepta, sproveden je poseban proces konsultacija. U okviru tog konservativnog procesa, predstavnik PKS susreo se sa predstavnicima drugih institucija nadležni za dijasporu. Cilj je bio da se iznađe zajednički jezik za saradnju i efikasnije angažovanje poslovne dijaspore. Ideja je potekla od novog Poslovnog saveta za dijasporu PKS i podrazumevala je novi program članstva reprezentativnih ključnih institucija i vladinih agencija kojima se dijaspora obraća ili koje su neophodne za uspešno informisanje dijaspore, počev od 2015. godine. Novi pristup podrazumevaće direktno angažovanje svih članova Poslovnog saveta za dijasporu PKS, na redovnoj osnovi, od strane novog kontakt punkta pri Centru za dijasporu, kancelarije Diaspora Home Office – Informacionog punkta za investicije. Na godišnjem sastanku Poslovnog saveta za dijasporu, 26. decembra 2016. godine, model DHO predstavljen je svim članovima Saveta i gostima. Sledeći korak je razvoj programa u potpunosti i pilotiranje DHO.

7.4.1.3.2 Kemićev „IPAS“

Analizirajući investicione potrebe iz druge perspektive – iz perspektive svih stranih investitora, bez obzira na to da li se radi o investicijama iz dijaspore ili stranim direktnim investicijama, specijalni savetnik predsednika PKS, gospodin Aleksandar Kemićev, razvio je sa svojim timom nacrt baze podataka za promociju investicija pod nazivom IPAS (*Investment Project Application System*) 2016. godine. Ovaj nacrt modela obuhvata sve elemente koji su postojali i u ranijim programima za promociju dijaspore, od sektorskog pristupa do angažovanja lokalnih samouprava, ali u ovom slučaju, od strane PKS. PKS ima regionalne kancelarije širom Srbije i kapacitete za razvoj ljudskog kapitala na lokalnom nivou, u okviru posebnog programa koji realizuje. Još jedan inovativni pristup u ovom nacrtu modela je i poseban mehanizam koji će prikazivati sve projekte u zavisnosti od njihovog kredibiliteta, vrednosti kapitala i kapaciteta za razvoj. Ovaj mehanizam kompenzovaće nedostatke u pogledu ljudskog kapitala na lokalnom nivou i istovremeno će obučavati lokalne zvaničnike o tome kako da obučavaju one koji izrađuju predloge projekta na lokalnom nivou. Projekti uključeni u bazu podataka IPAS biće promovisani od strane predstavništava PKS u zemljama koje su domaćini dijaspori, u toku posebnih događaja organizovanih u inostranstvu.

7.4.2 Administracija i regulacija na lokalnom nivou

Veliki broj lokalnih samouprava nisu posebno obučene za upravljanje direktnom saradnjom sa donatorima i investitorima, a pogotovo ne sa dijasporom. Međutim, dijaspora je jedan od najvažnijih potencijalnih partnera za mnoge lokalne samouprave, posebno u zaostalim regionima. U obraćanju lokalnim samoupravama, u svom rodnom gradu (Petrić, Todorović i Smiljanić) ili regionu (Čolić i Milanović), oni nailaze na brojne birokratske prepreke koje ih sprečavaju da slobodno uđu na lokalnom nivou.

U svom istraživanju, Rapaić (2015) je utvrdio da su uloga i stav najvišeg zvaničnika u lokalnoj samoupravi od neprocenjivog značaja za uspešno poslovno i investiciono okruženje. Potreban je veći broj obučenih zvaničnika i administrativnih službenika srednjeg nivoa da se omogući pružanje informacija i stvaranje mogućnosti na adekvatan način. Nacionalni sistem koordinacije i saradnje ključnih aktera važan je zbog toga što treba da podrži i prati taj proces, da se osigura da bude što je moguće efikasniji i da se zaobiđu sve prepreke za investicije dijaspore. Na kraju, promocija lokalnih mogućnosti i projekata od strane dijaspore je veoma važna za direktni kontakt i kredibilitet nacionalnih aktera (PKS, RAS i MSP).

Investitori iz dijaspore i njihove filantropske inicijative često se suočavaju sa problemima u vezi sa lokalnim procedurama, koje posredno blokiraju razvoj. Neusklađeni propisi i lokalne procedure povezani su sa potencijalno koruptivnim radnjama na lokalnom nivou. Gospodin Petrić je objasnio da, iako je želeo da uloži u renoviranje fasade na zgradi gradske većnice, nije dobio tu mogućnost. Propisani postupak podrazumevao je otvoreni poziv za javnu nabavku, u kojem je realizacija tog infrasruktturnog projekta poverena drugoj kompaniji. Postoji mnogo sličnih primera. Jedna od pristupnih tačaka koju je otkrila dijaspora je korišćenje skraćenog postupka za projekte od nacionalnog interesa, koji omogućava posebne mere. Međutim, bilo bi puno više projekata koje bi dijaspora mogla da realizuje u oblasti razvoja lokalne infrastrukture i kapaciteta da postoji više praktičnih rešenja. Situacija u kojoj dijaspora nudi pomoć, u nekim slučajevima, ne samo da postaje apsurdna, jer niko drugi ne želi da finansira renoviranje pomenute zgrade, već se u drugim studijama slučaja javlja još jedan dodatni problem. Nije retka situacija da lokalne opštinske vlasti dodele javne projekte firmama sa kojima pojedinci iz gradske vlade imaju „bliske veze“. Donatori iz dijaspore to znaju i to ih vredža, osećaju se jednim delom iskorisćeno, a drugim delom opljačkano.

Te potencijalno koruptivne radnje i kontekst u kojem su procedure propisane zakonom, ali ne i legitimne, značajno otežava svaku inicijativu iz dijaspore da ulažu u rodnom gradu. Investitor i donator iz dijaspore ne mogu da budu privilegovani u odnosu na bilo koga, bilo da se radi o domaćoj kompaniji i investitoru, stranom investitoru ili bilo kojem drugom akteru u sličnom položaju. Međutim, posebna procedura na lokalnom nivou koja će osigurati da taj proces bude efikasniji, transparentniji i kooperativniji izgradila bi poverenje unutar dijaspore i proizvela bi efekat ponašanja krda u oblasti podrške lokalne infrastrukture, javno-privatnog partnerstva i razvoja logistike.

Sistem na lokalnom nivou je banalan i nije prilagodljiv potrebama donatora i infrastrukturnih investitora iz dijaspore. Gospodin Krivokuća ukazuje na nedostatak logike u mnogim projektima predloženim od strane lokalne samouprave, jer opštine nude projekte koji su u potpunosti filantropski. Veoma retko se dešava da opština ponudi potencijalno zajedničko ulaganje poslovnoj dijaspori. Očigledno je da je potrebna posebna obuka za angažovanje

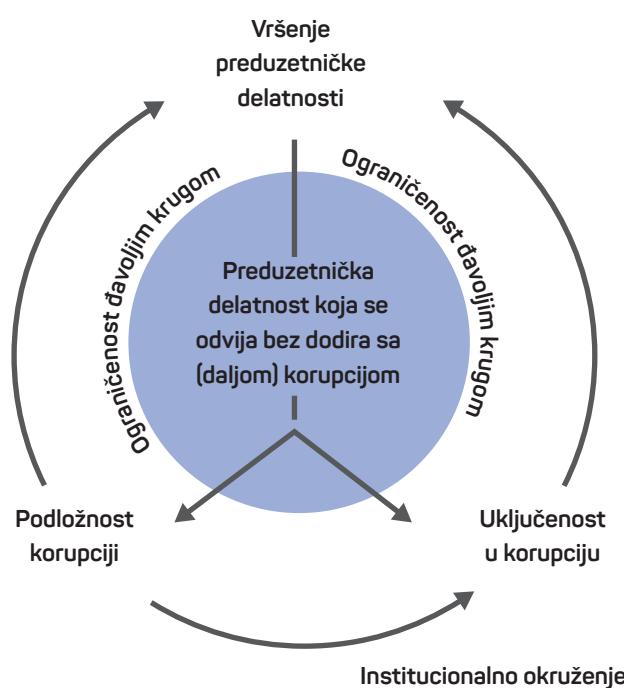
dijaspore da se omogući upravljanje njihovim ulaganjima u lokalni razvoj.

7.4.3 Poslovno i akademsko okruženje

Bivši ministar za dijasporu, gospodin Srećković, izjavio je na Ekonomskom savetu Skupštine dijaspore: „Problemi koji se javljaju u pogledu investicija iz dijaspore mogu se klasifikovati na sledeći način: nedostatak informacija o investicionim potencijalima, kapaciteti lokalne samouprave, nedostatak transparentnosti, spora administracija koja privileguje jedne i blokira druge (proceduralna nejednakost) i administrativne prepreke“.

Istraživači sa Šefildskog univerziteta analizirali su poslovno okruženje u Srbiji i u regionu i razvili su koncept koji je nazvan „đavolji krug“. U đavoljevom krugu mapirani su svi problemi sa kojima se suočavaju investitori i preduzetnici dok razvijaju posao u balkanskim zemljama.

Slika 1. Dinamika đavoljeg kruga: ograničavanje preduzetničke skale i održavanje korupcije u životu⁹⁶



⁹⁶ Preuzeto iz: In the Balkans, investors operate within a devil's circle.

Prema ovom modelu, investitori ne mogu da izađu iz "đavoljeg kruga" u kojem su prisiljeni da se i sami uključe u korupciju ako hoće bilo šta da urade.⁹⁷ Vorlei (Vorley) i Vilijams (Williams) tvrde da, u velikom broju tranzicionih i postkonfliktnih sredina, korupcija ima sistemsku prirodu i prožima mnoge sfere svakodnevnog života. „Korupcija se kreće od sitne birokratske korupcije do organizovanje korupcije u najvišim ešalonima krupnog biznisa i politike i podriva produktivnost i upravljanje. Za preduzetnike koji pokušavaju da uspostave posao na Balkanu, korupcija je postala jedan od aspekata njihovih poslovnih aktivnosti koji treba uzeti u obzir i kojim treba upravljati ako hoće da prežive, a kamoli da razvijaju posao”.

Nažalost, ako to posmatramo iz perspektive dijaspore, svi ti problemi javlaju se još češće. S jedne strane, investitori iz dijaspore imaju prvu poziciju pionira na tržištu, govore jezik, poznaju zajednicu i mogu da razumeju društvenu i poslovnu dinamiku mnogo brže nego stranci, i to posebno investitori iz dijaspore koji ulaze u svom zavičaju. S druge strane, koruptivni pritisak i eksploracija investitora iz dijaspore koji ulaze u svom zavičaju je isto tako, ako ne i više, izražena nego u slučaju stranaca. Pristrasnost informacija o investicijama dijaspore sprečava nas da uspostavimo jasnu korelaciju između ta dva fenomena. Međutim, postojeći problemi šalju značajan signal drugim investitorima iz dijaspore da Srbija još uvek nije mesto na kojem je kapital, pa čak i kapital sopstvene dijaspore, siguran. Iskustvo MD-a u sprovođenju programa „Mogućnosti ulaganja u gradove i opštine u Srbiji“ pokazalo je da je proces bio veoma izazovan. Kao rukovodilac Sektora za ekonomска pitanja dijaspore u MD, gospodin Vukman Krivokuća, predvodio je sprovođenje programa „Mogućnosti ulaganja u gradove i opštine u Srbiji“. Na osnovu svog iskustva u vođenju više od dvadeset investicionih pregovora, on tvrdi da je potrebna bolja komunikacija između nacionalnih aktera kojima se dijaspora obraća i lokalnih samouprava. Nije redak slučaj da je opština nespremna za investitore iz dijaspore i da ih tretira kao unosan izvor privatnog interesa, a ne kao razvojnog aktera.

U našim razgovorima i istraživanju, identifikovali smo dva ključna problema koje ističu zvaničnici sa kojima smo razgovarali, prepreke na lokalnom nivou (potencijalni reket u drugoj fazi procesa investiranja, koji se manifestuje kao direktna korupcija - traženje novca; i indirektna korupcija - ignorisanje investitora u vidu iracionalnog odugovlaženja procedura i zahtevima u pogledu dokumentacije) i projekti koji su očigledno rezultat javno-privatne koruptivne saradnje.

Postoji veliki potencijal za investitore iz dijaspore da pomognu nacionalnim institucijama u borbi protiv korupcije. Kao što smo već pomenuli, pojedinci iz dijaspore su pioniri na tržištu. Kao pioniri na tržištu, imaju motiv da investiraju, doniraju i razvijaju poslovanje u svojoj matičnoj zemlji, čak i kada drugi strani investitori nisu zainteresovani za to i kada su zabrinuti zbog korupcije. Osim toga, uspeh dijaspore mogao bi da proizvede efekat krda i da motiviše strane investitore da ulažu, prateći njihov dobar primer. U okviru posebnog programa koji bi sprovodili ključni domaći akteri koja se bave angažovanjem poslovne dijaspore moglo bi da se identifikuju sve prepreke koje se javljaju u praksi i da se doprinese promeni investicionie klime. Toliko potrebna transparentnost, koja je rezultat zajedničkog delovanja ključnih aktera koji podržavaju dijasporu u njihovoj razvojnoj ulozi na lokalnom nivou, može da dovede do neophodne promene koja će zatim da se prelije na celo tržište i na lokalne institucije. Dijaspore bi mogla da ima značajnu ulogu u razbijanju đavoljeg kruga u Srbiji.

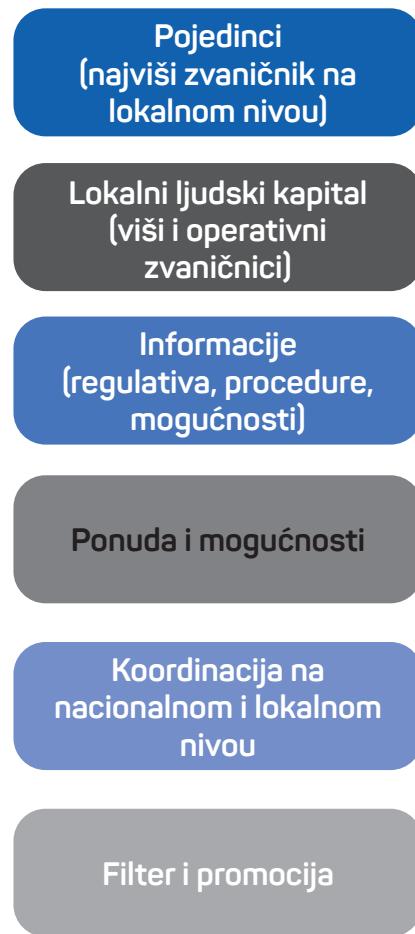
Do sada nije bilo puno istraživanja o transnacionalnim aktivnostima predstavnika akademске i profesionalne dijaspore u kontekstu ispitivanja pretvaranja odliva mozgova u cirkulaciju mozgova (Pavlov and Polovina 2011; Predojević-Despić 2011). Ključni nalazi su da, uprkos dobrim namerama akademске i stručne dijaspore, postoji nizak nivo transnacionalnih profesionalnih aktivnosti koje dovode do privlačenja mozgova i cirkulacije mozgova u Srbiji. Razlozi za to leže, pre svega, u teškim društvenoekonomskim uslovima i nedostatku državnih podsticaja, s jedne strane, ali i u isključivosti akademске i stručne zajednice u Srbiji.

Ne samo da dijaspora treba da razvija programe za pomoć Srbiji, već treba i da ih finansira, imajući u vidu da je Srbija siromašna zemlja (i da u svakoj siromašnoj zemlji sa slabim institucijama, kada se novac daje široj publici, uvek je predominantno usmeren u i dovodi do korozivnog razvoja i potencijalne korupcije) i da „iznađe pristup“ akademskoj zajednici (univerzitetima, fakultetima, institutima i akademskoj zajednici), jer je i ona prepuna neadekvatnih ljudskih resursa i može se podeliti na tri grupe: 1. oni koji su otvoreni za učenje, uključujući i nove metodologije i opremu; 2. oni koji deklarativno žele saradnju zbog novca i vidljivosti, ali će, potencijalno, zloupotrebiti projekte; i 3. oni koji ignorisu potrebu za inovacijama (oni se ili izoluju ili čak idu i dalje, institucionalno blokiraju druge, ljubomorni na novac koji bi oni potencijalno mogli da dobiju).

⁹⁷ Videti: In the Balkans, investors operate within a devil's circle.

7.4.4 Zaključak

Dijagram 7. Potrebe u pogledu ljudskog kapitala na lokalnom, nacionalnom i globalnom nivou



U dosadašnjim iskustvima MD-a otkiveni su značajni elementi i potreba za iznalaženjem uspešnog rešenja. Njihovo iskustvo ukazuje na to da postoje 4 ključne potrebe za uspešno rešenje: potreba za koordiniranim sistemom za efikasno informisanje dijaspore o svim zahtevima u pogledu investiranja; potreba za boljim mapiranjem investicionih potencijala; koordinacija između ključnih aktera na edukaciji građana Srbije i pripremi odgovarajućih projekata za poslovnu dijasporu; i potreba za transparentnim pristupom od strane i prema lokalnim samoupravama. Postojeće inicijative

institucionalne saradnje prolaze kroz koordinaciju kancelarije DHO (Radovanovićeva inicijativa) i više nivoa mapiranja investicionih mogućnosti koje se nude poslovnoj dijaspori i obuke koja se nudi na lokalnom nivou (Kemivešova inicijativa). Mi smo predloženo rešenje nazvali „**Radovanović-Kemiveš predlog**“ budući da je bazirano na prethodnom iskustvima MD/ VKD i da ide četiri koraka više, uz merdevine, i predstavlja hibridno rešenje. Ovo rešenje podrazumeva poseban vid saradnje između nacionalnih institucija i lokalnih samouprava, kao i sa čitavim terenom za strane investicije.

8. INSTITUCIONALNI OKVIR ZA PROMOVISANJE INVESTICIJA

PRAVNI OKVIR POLITIKE DIJASPORE ČINE:

- Ustav Republike Srbije (iz 2006. godine),
- Deklaracija (iz 2006. godine) i Zakon o dijaspori i Srbima u regionu (iz 2009. godine),
- Strategija za upravljanje migracijama (iz 2009. godine) i
- Strategija očuvanja i jačanja odnosa matične države i dijaspore i matične države i Srbija u regionu (iz 2011. godine).

Ovi zakonski akti otvorili su put za angažovanje dijaspore u različitim oblastima, od kulture, obrazovanja, pravnog statusa, učenja jezika, negovanja organizacija dijaspore i njihove saradnje sa domovinom, do razvoja poslovne saradnje između dijaspore i matične države. Strategija iz 2011. godine otvorila je mogućnost za angažovanje dijaspore na prenosu znanja, s ciljem učenja od naučnika iz dijaspore i transformisanja matične zemlje. Međutim, akcioni planovi za svaku od ovih oblasti još uvek nisu razvijeni.

U nedostatku strateškog pristupa, nacionalne institucije, međutim, glasno izražavaju stav da se budućnost zemlje zasniva na pitanjima kako se povezati sa i koordinirati

institucije (vladinu podršku), biznis (kapital) i univerzitete (znanje) da bi se omogućilo stvaranje konkurentne ekonomije. To je najvažnija uloga koja se stavlja pred dijasporu u svim javnim izjavama državnih zvaničnika.

8.1 POSEBNE INSTITUCIJE ZA DIJASPORU

U Zakonu o dijaspori nije identifikovana nijedna vladina institucija koja ima isključivu nadležnost za dijasporu. Ne postoji poseban pristup dijaspori, kao što je politički, socijalni, pravni ili kulturni pristup. Institucije su definisale interne nadležnosti i programe, sa fokusom na svojim područjima interesa. Programi za angažovanje dijaspore u Srbiji postoje na svim nivoima, od lokalnog do nacionalnog, sa različitim uspehom. Ove institucije i programi su potpuno odvojene jedni od drugih, do te mere da jedna institucija inicira program, ne znajući da je druga institucija radila na istom ili sličnom programu pre nekoliko godina. Što se tiče investicionog okvira, postoji niz institucija koje su, iako nemaju nikakvu nadležnost za promociju investicija i razvoj poslovne saradnje, razvile veliki broj programa koji su de facto stvorili veoma raznovrsan ekosistem u oblasti poslovnog angažovanja dijaspore. Nepostojanje formalne politike, strateških programa i međusobne saradnje između tih institucija i aktera, od lokalnog do nacionalnog nivoa, je razlog zašto taj efekat nije više vidljiv i zašto nije veoma uspešan. Mi ćemo predstaviti ključne institucionalne aktere u ovoj oblasti: MSP, Privrednu komoru Srbije, Narodnu skupštinu, Skupštinu dijaspore i vodeću lokalnu opštinsku kancelariju koja se bavi dijasporom, Kancelariju za saradnju sa dijasporom Grada Niša.

Slika 2. Ključni nacionalni stubovi angažovanja dijaspore



8.1.1 Od Ministarstva za dijasporu do Uprave za saradnju sa dijasporom pri Ministarstvu spoljnih poslova

8.1.1.1 Ministarstvo za dijasporu (MD)

Ministarstvo za dijasporu osnovano je 2004. godine, kao rezultat zajedničke inicijative srpske dijaspore iz Severne Amerike, Australije i Evrope. Među najvažnijim nasleđem koje će ostati iza MD-a su Zakon o dijaspori (iz 2009. godine), Strategija o angažovanju dijaspore (iz 2011. godine), multimedijalni katalog „Mogućnosti ulaganja u gradove i opštine u Srbiji“ (iz 2010. godine) i uspostavljanje godišnjeg konkursa za projekte u različitim oblastima s ciljem razvoja saradnje između dijaspore i matične države. Svake godine, odobri se sedamdesetak sufinansiranih projekata. Kanal informacija prema organizacijama dijaspore, koji je otvorilo MD i koji su dalje razvile Vladina Kancelarija i Uprava, predstavlja veoma značajan resurs i mogao bi, potencijalno, da se koristi za jednu veoma važnu svrhu, za podsticanje poslovnih i akademskih skupova u dijaspori. Sektor za ekonomski pitanja dijaspore u MD bio je i još uvek je jedan od najiskusnijih segmenta u Srbiji u pogledu procesa investiranja iz dijaspore, od potencijala do svih problema koji će se verovatno pojaviti. U 2007. godini, na čelu sa državnim sekretarom Ministarstva za dijasporu, profesorom Jovanom Filipovićem, osnovane su lokalne kancelarije za dijasporu pri regionalnim privrednim komorama. Kancelarije je trebalo da postanu „mala ministarstva za dijasporu“, sa fokusom na regionalnom i na lokalnom nivou. Te kancelarije nisu dala rezultate u pogledu postavljenih ciljeva, ali je profesor Filipović kroz ovu inicijativu pokazao značaj rada na angažovanju dijaspore na lokalnom nivou i u okviru regionalnih privrednih subjekata, kao što su privredne komore.

U avgustu 2012. godine, novoimenovana vrla transformisala je MD u Vladinu Kancelariju za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu (VKD). Nakon intenzivnog i izazovnog perioda u kojem su realizovani raznovrsni programi (dve velike konferencije za dijasporu, o poslovanju i o turizmu; inicijativa osnivanja razvojne banke dijaspore; inicijativa programa za brendiranje dijaspore; angažovanje investitora iz dijaspore i razvoj posebnog programa za angažovanje investitora iz dijaspore pod nazivom „Zaposlimo Srbiju“) sa, međutim, ne baš uspešnim rezultatima (ne nužno samo zbog krivice Uprave), Vladina Kancelarija je ponovo degradirana i pretvorena u Upravu za saradnju sa dijasporom pri Ministarstvu spoljnih poslova.

8.1.1.2 Uprava za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu

Uprava za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu zadržala je svu logistiku u smislu ljudskog kapitala (oko 20 zaposlenih koji rade na istim administrativnim poslovima na kojima su radili u Ministarstvu i u Vladinoj Kancelariji) i infrastrukturu koju su MD i Vladina Kancelarija imali pre toga. Sektor za informacije i Sektor za ekonomski pitanja dijaspore i dalje su veoma aktivni. I programska nadležnost su ostala je ista: „*obavlja stručne poslove za Vladu i nadležna ministarstava koji se odnose na praćenje položaja državljana Republike Srbije koji žive izvan Republike Srbije; obezbeđuje podršku procesu poboljšanja uslova za ostvarivanje biračkog prava državljana Republike Srbije koji žive u inostranstvu; pruža pomoć u očuvanju i razvoju duhovne, nacionalne i kulturne samobitnosti srpskog naroda izvan Republike Srbije*“. U otvorenom pozivu za dostavljanje projekta od strane organizacija dijaspore napravljene su jasne razlike na osnovu sektora, da bi se omogućilo da se lakše klasifikuju i analiziraju projekti i njihov uticaj na nivou sektora.⁹⁸ Veoma važna uloga Uprave, koja sve više dobija na značaju, je i digitalizacija i informativni portal za održavanje kontakata sa dijasporom preko organizacija dijaspore. Gospođa Nikolina Milatović Popović ističe da digitalni programi za dijasporu i digitalne veze sa dijasporom donose novi kvalitet u praksi Uprave. Zvonko Šošević radi na tom programu već gotovo jednu deceniju.⁹⁹ Istraživanje potencijala dijaspore koje sprovodi Uprava je od neprocenjive vrednosti. Ključni problem institucije i dalje je prisutan. Na kraju 2016. godine, još uvek nije imenovan direktor USD. Zbog toga su mnoge inicijative ostale na samom početku.

8.1.1.2.1 Skupština dijaspore, Ekonomski savet

Vodeća institucija dijaspore uključena u pitanja koja se tiču dijaspore je Skupština dijaspore i Srba u regionu, koju čine Ekonomski savet, Saveta za statusna pitanja i Saveta za kulturnu, prosvetnu, naučnu i sportsku saradnju. Skupština dijaspore konstituisana je u julu 2010. godine. Do kraja 2016. godine, održane su tri sednice. Skupština predstavlja interes dijaspore pred Vladom i redovno se sastaje na Dan dijaspore, 28. juna. Skupština, koja koordinira pitanja dijaspore, ima 45 delegata. Pored toga, delegate biraju njihove migrantske zajednice iz zemalja i iz regiona u kojima postoji značajna srpska dijaspora i različite vladine institucije (Vlada, poslovni sektor, crkva i mediji) i učestvuju u radu Skupštine. Skupština dijaspore je vodeće reprezentativno telo dijaspore.¹⁰⁰

⁹⁸ Intervju sa Nikolinom Milatović-Popović.

⁹⁹ Videti: Ekonomski vodič za dijasporu, Službeni list Republike Srbije.

¹⁰⁰ Zakon o dijaspori i Srbima u regionu (verzija na engleskom jeziku), <http://www.diaspora.gov.rs/wp-content/uploads/2014/04/LAW-on-diaspora-and-Serbs-in-the-Region.pdf>. Pristupljeno: 10.06.2017.

Nadležnosti Ekonomskog saveta uključuju okupljanje svih uticajnih poslovnih članova Skupštine dijaspore s ciljem razvoja zajedničke strategije poslovног angažovanja za pomoć Srbiji i predloga politike za Vladu Srbije koji treba da povećaju uspešnost investicija dijaspora. Skupština dijaspore nije održala zasedanje u toku 2013. godine zbog političkih razloga.

8.1.1.3 Ministarstvo spoljnih poslova Republike Srbije

Glavna institucija odgovorna za saradnju sa dijasporom u Srbiji je Ministarstvo spoljnih poslova.¹⁰² MSP ima dva imenovana državna sekretara koji su odgovorni za poslovnu dijasporu: državnog sekretara zaduženog za saradnju sa dijasporom i državnog sekretara zaduženog za ekonomsku diplomaciju. Te dve pozicije su relativno nove (od 2016. godine) i za obe pozicije trenutno se razvijaju posebni programi.¹⁰³ Državni sekretar za saradnju sa dijasporom nadležan je za Sektor za konzularne poslove i za USD.

Čak i pre nego što je integrisano sa USD, MSP je bilo nadležno za saradnju sa dijasporom. Preko diplomatskih predstavnštava, Ministarstvo je pružalo pomoć u podsticanju nacionalnog i kulturnog identiteta dijaspore i obrazovanju i informisanju dijaspore na srpskom jeziku. Ministarstvo je takođe ohrabrilovalo dijasporu da ojačaju svoje kontakte i odnose sa Srbijom i kontinuirano je promovisalo ekonomske, naučne i kulturne veze, kao i veze u oblasti informisanja, sporta i druge zajedničke veze. Preklapanja su očigledna, ali i njihove posebne uloge, koje se razlikuju, su takođe važne.

Odeljenje za migracionu politiku, dijasporu i socijalne sporazume dugo je bilo jedina adresa u MSP odgovorna za dijasporu. Jedna od četiri nadležnosti Odeljenja je: „Unapređenje odnosa i razvijanja veza s građanima Republike Srbije koje se nalaze na radu i boravku u inostranstvu, posebno u oblasti očuvanja kulturnog i duhovnog identiteta i unapređenja organizacije i sadržaja rada udruženja građana Republike Srbije u svetu“.¹⁰⁴ Značajna podrška ovog Odeljenja razvoju poslovnih klubova, predsedavanje na samitu u Cirihu i učestvovanje u radu Poslovног saveta za dijasporu PKS potiču iz ove odgovornosti.

Kao član Poslovног saveta PKS, direktor Odeljenja, NJ.E. dr Ljiljana Nikšić, imala je neprocenjivu ulogu u promeni državnog pristupa poslovnoj dijaspori. Uspostavljen je novi program sa fokusom na sektorima, kao i na sinergiji između poslovne i akademске zajednice. Rezultat toga bila je formalna i logistička podrška koja je data Udruženju srpskih privrednika u Švajcarskoj u organizovanju Globalnog samita u Cirihu, o čemu će više reći biti u deljku 4.1. Odeljenje je imalo značajnu ulogu u podržavaju samita od tada. NJ.E. Ljiljana Nikšić ističe da je za značajniju integraciju aktera i institucionalnih aktivnosti i programa usmerenih na poslovnu i akademsku dijasporu neophodna politička volja. Dok se to ne obezbedi, svaka institucija radiće nezavisno i u okviru svojih nadležnosti.¹⁰⁵ Posebni programi i aktivnosti namenjeni dijaspori koegzistiraju na osnovu podele odgovornosti, a u nekim slučajevima se i preklapaju. Integrисани pristup i sinergija realizuju se u okviru inicijativa zvaničnika. Iako je Odeljenje najstariji organ u Republici Srbiji nadležan za dijasporu, njegove aktivnosti usmerene na poslovnu i akademsku migraciju razvijene su u prethodne tri godine.

EFEKTIVNOST SKUPŠTINE DIJASPORE

Čak i dok je bio na čelu Ekonomskog saveta, i sam gospodin Radivoje Petričić imao je dosta problema i otvorenih pitanja u vezi sa pokušajima investiranja i upravljanja infrastrukturnim projektima u svom rodnom mestu, Jabukovcu, u istočnoj Srbiji. Nije postojao nijedan mehanizam institucionalne saradnje i koordinacije sa lokalnom samoupravom. Šta god da je odlučeno na nacionalnom nivou nije bilo puno relevantno na lokalnom nivou, jer je Zakon o opštinama¹⁰¹ davao širok stepen autonomije lokalnim opštinskim vlastima. Ekonomski savet nije mogao da se redovno okuplja, zato što Skupština dijaspore nije održavala zasedanja već nekoliko godina. Odluka koja je usvojena na trećem zasedanju Skupštine dijaspore, da se održavaju elektronske konferencije u periodu u kojem Skupština ne bude zasedala, nije realizovana. Savet je neformalno raspušten, bez ikakvih konkretnih rezultata. Poslovna dijaspora je još jednom bila razočarana.

¹⁰¹ Zakon o opštinama, <http://www.mduls.gov.rs/doc/dokumenta/Zakon%20o%20lokalnoj%20samoupravi.pdf>. Pриступљено: 10.06.2017.

¹⁰² Videti: <http://www.mfa.gov.rs/sr/index.php/konzularni-poslovi/dijaspora/dijaspora-opste?lang=lat>. Pristupљено: 10.06.2017.

¹⁰³ Intervju sa Brankom Lazićem, šefom Kabinetra državnog sekretara za dijasporu u MSP.

¹⁰⁴ FSA zvanične internet stranice: www.mfa.gov.rs/sr/index.php/o-ministarstvu/organizacione-jedinice/konzularni-poslovi?lang=cyr. Pristupљено: 10.06.2017.

¹⁰⁵ Intervju sa NJ.E. dr Ljiljanom Nikšić, šefom Odeljenja za migracionu politiku, dijasporu i socijalne sporazume.

8.1.2 Narodna skupština Republike Srbije, Odbor za dijasporu

Poseban odbor Narodne skupštine nadležan je za saradnju sa dijasporom. Njegova uloga, pored redovnih sastanaka sa poslovnom dijasporom, je da predlaže saradnju i organizuje poslovne događaje i studijska putovanja. Predstavnik Odbora za dijasporu je član Poslovnog saveta za dijasporu PKS. Uloga praćenja i uloga pokretanja inicijativa koje predlaže Odbor za dijasporu Narodne skupštine su ključni doprinosi Odbora institucionalnom ekosistemu za angažovanje dijaspore.

8.1.3 Od Centra za dijasporu (CD) pri PKS do sistema CD-DHO

Centar za dijasporu osnovala je Privredna komore Srbije kao posrednika između srpske privrede i srpske dijaspore. Glavni cilj Centra je da uključi srpsku dijasporu i da im da značajnije mesto u srpskoj privredi, kao potencijalnim investitorima u različitim sektorima. Početni napor od strane Centra bio vezan je za registraciju postojećih investitora iz dijaspore u Srbiji, bilo preko zavisnih preduzeća stranih firmi osnovanih u Srbiji ili na osnovu direktnih investicija. Nažalost, taj pokušaj nije uspeo, jer postojeći zakonski propisi ne omogućavaju državnim zvaničnicima da ispituju investitore o njihovoj zemlji porekla (da se utvrdi da li su srpskog porekla i da li potiču iz regionala, kao i da li njihova investicija može da se klasifikuje kao investicija dijaspore). Osim toga, većina investitora iz dijaspore koriste strane pasoše u procesu registracije preduzeća zbog moguće zaštite koju strana putna isprava može da im garantuje u skladu sa zakonima njihovih matičnih zemalja i mogućnosti da se obrate stranoj ambasadi u slučaju problema sa srpskom državom.

Centar radi na transformaciji postojećeg Saveta za dijasporu i pokušava da umesto toga uspostavi jedno efikasnije telo koje će predstavljati stvarne investitora iz dijaspore i koje neće biti sastavljeno od onih koji nisu investitori, ali koje će se i dalje fokusirati na investiciona pitanja dijaspore. Takav obnovljeni Savet imaće dve uloge: pod jedan, davaće sugestije i preporuke državnim predstavnicima u pogledu uslova za privlačenje više investicija; i pod dva, promovisati potencijalne sektore koji su dobro pozicionirani za ulaganja dijaspore i koji zaslužuju njenu pažnju.

Centar za dijasporu pri PKS podržao je razvoj **Međunarodnog centra alumnista za prenos znanja i razvoj**. Članovi Poslovnog saveta za dijasporu PKS, koji su bivši studenti vodećih svetskih univerziteta, kao što su Kembridž, Sorbona, Londonska škola ekonomije, Dekart, Bokoni, Oksford, Evropski koledž, da navedemo samo neke od njih, osnovali su entitet koji će služiti kao sistem umrežavanja za angažovanje naučne i poslovne dijaspore u projektima koji imaju za cilj pomoći Srbiji. Cilj je da se radi u svim zemljama u kojima živi sve veća mreža bivših studenata koji grade profesionalnu karijeru, i da se napravi aktivna grupa obrazovanih, stručnih i uspešnih pojedinaca koji su zainteresovani za rad na razvojnim projektima u svojoj oblasti. Međunarodni centar alumnista za prenos znanja i razvoj registrovan je kao pravno lice početkom 2016. godine, pod pokroviteljstvom PKS. Trenutno uspostavlja svoje ogranke u nekoliko zemalja u svetu. Koordinator za akademski sektor Međunarodnog centra alumnista biće moderator akademskog foruma na Globalnom samitu u Cirihu 2017. godine.

8.1.3.1 Poslovni savet za dijasporu PKS

Poslovni savet za dijasporu PKS osnovan je u julu 2002. godine.¹⁰⁶ Prvobitni Savet imao je dvadeset članova, deset iz dijaspore i deset iz srpskih institucija i privatnog sektora. Poslovni savet bio je forum koji se organizovao svake godine u prostorijama PKS. Predstavnici PKS i srpskih institucija predstavljali su stanje srpske privrede, kretanja na tržištu i predloge projekata. Predstavnici dijaspore ispitivali su predstavnike države o gorućim pitanjima koja su se odnosila na poslovanje u Srbiji i predstavljali su buduće poslovne projekte. U junu 2015. godine, Poslovni savet je restrukturiran,¹⁰⁷ sa novim sektorskim pristupom dijaspori, novim timom od četrdeset sedam članova iz dijaspore, uključujući i mešoviti tim prethodnih članova, novim privrednicima iz dijaspore i mlađim stručnjacima sa koji su dobro povezani međunarodnom nivou, preko vodećih fakulteta na kojima su diplomirali i preko svojih profesionalnih aktivnosti. Od tog trenutka, MSP je aktivno angažovao poslovnu dijasporu, preko direktora Odeljenja za politiku migracije, dijaspora i socijalne sporazume, a razvijena je i posebna sinergija između PKS i MSP, odnosno dve institucije koje sarađuju u radu sa dijasporom. Novi program Poslovnog savet bio je rezultat rada dvoje ljudi, budućeg šefa Centra za dijasporu pri PKS i direktorke Odeljenja za migracionu politiku, dijasporu i socijalne sporazume. Prvi rezultat priprema za sastanak Poslovnog saveta bilo je pokretanje Međunarodnog centra alumnista

¹⁰⁶ Više informacija možete naći na: www.srpskadijaspora.info/u-privrednoj-komori-srbije-juce-osnovan-poslovni-savet-pks/. Pristupljeno: 10.06.2017.

¹⁰⁷ Više informacija možete naći na: www.pks.rs/Vesti.aspx?IDVestiDogadjaji=18237. Pristupljeno: 10.06.2017.

za prenos znanja i razvoj, koji je obuhvatao sve mlade stručnjake iz novog Poslovnog saveta PKS i koji je otvorio vrata bivšim studentima vodećih fakulteta iz inostranstva da se uključe u projekte i poslovne i akademske inicijative u Srbiji. Drugi rezultat, učešće na Samitu u Cirihu, bio je direktni rezultat priprema za prvi sastanak u 2015. godini.

8.1.4 Lokalne kancelarije za dijasporu – Grad Niš

Kada je reč o dijaspori, opštine u Srbiji, u svojim lokalnim strategijama razvoja, prepoznaće su dijasporu kao resurs za lokalni razvoj i lokalnu ekonomiju. Veoma mali broj opština realizovale su taj strateški cilj i imaju razvijenu saradnju sa dijasporom. Postoje 25 kancelarija za dijasporu koje su osnovane u okviru lokalnih samouprava u Srbiji. Iako postoje lokalne kancelarije za dijasporu, organi lokalne samouprave uspostavljaju saradnju sa dijasporom u Srbiji nasumično. Mnoge od tih lokalnih kancelarija su samo prazne ljuštare, u kojima sede obični administrativni službenici koji nisu navikli da se bave pitanjima dijaspore i koji uopšte nemaju sposobnosti da aktivno rade sa dijasporom ili da ispunjavaju njihove specifične potrebe pred lokalnim zvaničnicima i institucijama. Većina lokalnih kancelarija za dijasporu prenose svoje nadležnosti, kada je su u pitanju privrednici iz diaspore i investicije diaspore, na Kancelariji za lokalni ekonomski razvoj i projekte ili na same opštinske vlasti. Međutim, postoje i uspešni slučajevi u kojima sve ove lokalne kancelarije delotvorno sarađuju u radu sa investitorima, posebno onima iz diaspore. Jedan takav primer je Kancelarija za dijasporu Grada Niša.

Grad Niš je drugi grad po veličini u Srbiji. Imala veliku dijasporu u inostranstvu. Inicijativa za osnivanje lokalne kancelarije za dijasporu potekla je od povratnika iz Čikaga, SAD. Lokalna kancelarija osnovana je 2012. godine.¹⁰⁸ Formalna podrška došla je od direktora Vladine Kancelarije za

dijasporu. Na početku svog rada, Lokalna kancelarija imala je jake veze sa Kancelarijom na nacionalnom nivou. Njen program fokusirao se, uglavnom, na kulturna i zakonodavna pitanja, dok se su poslovnim i investicionim pitanjima bavili specijalizovani sektori lokalne samouprave zaduženi za SDI, kao i Kancelarija za lokalni ekonomski razvoj. Lokalna kancelarija Grada Niša realizovala je veliki broj projekata sa građanima i za građane koji žive u inostranstvu i koji potiču iz te oblasti i doprinela je specifičnom lokalnom identitetu i ispunjavanju potreba grada.

Uloga pojedinaca. – I pored svih prepreka i nepostojanja institucionalnih programa namenjenih za dijasporu, pojedinci koji su u upravi Kancelarije, kao i u prethodna dva slučaja, doneli su određeni kvalitet i standarde na lokalni nivo. Projekti Kancelarije su slični projektima bivše VKD, ali sa lokalnim i regionalnim fokusom. Projekti se kreću od kulturnih projekata, do promocije obrazovanja i poslovnih veza. Kancelarija u Nišu blisko sarađuje sa drugim sektorima na lokalnom nivou, ali to ne uključuje i aktivnu saradnju ili programsku saradnju sa USD. Gospođa Stela Jovanović, direktor Kancelarije za lokalni za ekonomski razvoj i projekte, opisala je odnose između različitih lokalnih aktera kao kooperativne i komplementarne.

8.1.5 Neformalni odnosi u poređenju sa razvijenim sistemom

Uloga pojedinaca. – Prepušteni sami sebi, administrativni službenici koji rade na angažovanju diaspore i koji komuniciraju sa dijasporom razvijaju neformalne odnose i, pod pritiskom politike odozgo, stvaraju sopstveno radno okruženje u kojem retko sarađuju sa drugim akterima koji se bave dijasporom. Ne postoji jasno definisana srednjoročna ili dugoročna strategija ili pristup i, shodno tome, ne postoje ni sredstva i prostor namenjeni za razvoj programa sa dijasporom. Ne postoji nijedan razvojni proces,

KOORDINACIJA INVESTICIJA NA LOKALNOM NIVOU: DIJSPORA- KLERP-RAS

Privlačenje investicija iz diaspore nije zvanična politika ili program. Kancelarija se bavi pojedinačnim inicijativama koje potiču od same diaspore i povezuje ih sa pravom adresom na lokalnom ili nacionalnom nivou. Prema rečima gospođe Vujanac, bivšeg direktora Kancelarije za dijasporu (trenutno na porodičnom odsustvu), kada se biznismeni iz diaspore raspituju o informacijama koje su neophodne za ulaganje u Niš, ona im ili pomaže i daje relevantne informacije ili, ako je to pitanje previše kompleksno, konsultuje se sa Kancelarijom za lokalni ekonomski razvoj i projekte (KLERP). Ukoliko je neophodno, Kancelarija za lokalni ekonomski razvoj preuzima investitora iz diaspore i obaveštava Razvojnu agenciju Srbije (RAS) o potencijalnom investitoru, a potencijalnog investitora o podršci koju pruža RAS.

¹⁰⁸ Više informacija možete naći na: www.dijasporanis.com. Pristupljeno: 10.06.2017.

samo planovi za aktivnosti bez jasno definisanih koraka. Ti planovi su namenjeni ili za apstraktnu dijasporu (bez jasnog shvatanja njenog posebnog identiteta i potencijala, odnosno načina angažovanja) i postaju neodrživi ili koristite neformalne mreže pojedinaca; oni dobro izgledaju, ali ne mogu da dovedu do željenih efekata, a kamoli do promene. Nepostojanje jasne vizije stavlja čitavo okruženje u kontekst u kojem se pojedinci uvek pozivaju na *ad hoc* bazi da prisustvuju događajima i svaki događaj se, u osnovi, pretvara u umrežavanje, bez jasno definisanog cilja unapred. Bez pojedinaca koji podržavaju te procese, ne bi postojao ni taj nivo angažovanja. Pojedinci iz različitih institucija koje se bave dijasporom treba da nauče da sarađuju i da uče na međusobnim iskustvima, greškama i predlozima. Njihova uloga je veoma važna za podsticanje procesa promene i upravljanje angažovanjem dijaspore u pravom (ili pogrešnom) smeru. Institucije treba da blisko sarađuju, tako da ti pojedinci mogu da rade zajedno i podržavaju međusobne uspešne inicijative.

Nedostatak rada zasnovanog na programima i fokusa na reakcije dijaspore, prebacivanje dijaspore drugim relevantnim institucijama i sektorima i nedostatak srednjoročnog i dugoročnog pristupa potvrđuju da, iako imamo Zakon o dijaspori, izjave o važnosti dijaspore, kao i aktivnu saradnju sa dijasporom, država i njene institucije, zapravo, ne prave nikakvu razliku između dijaspore i drugih stranaca. Jedini izuzetak je kada se pripadnici dijaspore oslanjaju na državljanstvo Srbije i raspituju o svojim pravima i mogućnostima. Postoji deklarativni stav od strane institucija da je dijaspora važna za razvoj Srbije, ali nijedna institucija nije razvila srednjoročni ili dugoročni program za iskorišćenje potencijala dijaspore.

8.1.6 Zaključak

Na osnovu empirijskog pregleda pristupa dijaspori koji je baziran na ljudskim resursima, možemo identifikovati visok nivo diskursa o dijaspori u USD i visok nivo diskursa o transnacionalizmu u PKS. Najlakša tema za kanalisanje saradnje i inicijativa u domovini je biznis, a nakon toga sledi obrazovanje. Te dve oblasti sekut se na nivou razvoja proizvoda, na kom je prepoznat značaj prenosa znanja i konkurentnosti znanja. U obe te oblasti, međutim, još uvek nije izvesno na koji način treba da se kanalisu inicijative i razvijaju veze sa odgovarajućim institucijama.

Srbija je razvila raznovrstan institucionalni ekosistem za angažovanje dijaspore. Taj sistem polazi sa globalnog nivoa, preko interne politike MSP za podršku poslovog grupisanja dijaspore, i obezbeđuje im aktivnu podršku diplomata i konzula u zemljama domaćinima. U nekim

slučajevima, čak i državni službenici i visoki zvaničnici ministarstava dolaze da pokažu svoju podršku poslovnim udruženjima dijaspore u trenutku njihovog osnivanja i u ranim fazama rada. Podrška se ogleda u otvorenim pozivima koji se nude organizacijama dijaspore u odeljcima koji su posebno posvećeni sufinansiraju projektima koji podstiču poslovnu saradnju sa dijasporom. Na nacionalnom nivou, sve vodeće institucije imaju okvir za angažovanje dijaspore, iako ni one nemaju javnu strategiju za ovu oblast. Narodna skupština ima poseban skupštinski Odbor za dijasporu, gde se formalno primaju privrednici iz dijaspore i predstavnici organizacija dijaspore. Odbor snažno podržava rad USD i Poslovog saveta za dijasporu PKS. MSP upravlja USD i ima dva državna sekretara koji su direktno nadležni za poslovnu dijasporu: državnog sekretara zaduženog za pitanja dijaspore i državnog sekretara zaduženog za ekonomsku diplomaciju.

Zbog nedostatka finansijskih sredstava i problema koji nastaju zbog preklapanja ovlašćenja, institucije treba da mnogo bliže sarađuju u svojim individualnim i zajedničkim programima. Ta saradnja omogućice institucionalnom ekosistemu za dijasporu više prostora za rad, kao i horizontalnu i vertikalnu povezanost (horizontalno: između nacionalnih institucija; vertikalno: od ambasada do lokalnih zajednica). Neophodan je uravnotežen i kooperativan program za nивелисање institucionalnog sistema na najefikasniji način.

8.2 INSTITUCIONALNI OKVIR KOJI OKRUŽUJE PROMOCIJE INVESTICIJA U CELINI

8.2.1 Razvojna agencija Srbije

Razvojna agencija Srbije (RAS) je nova institucija, koja je osnovana kao državna agencija pri Ministarstvu ekonomije, na osnovu iskustva i postojanja ranijih institucija u toj oblasti, uključujući Agenciju za strana ulaganja i promociju izvoza i Nacionalnu agenciju za regionalni razvoj. Osnovana je s ciljem da vrši širok spektar usluga za potrebe Vlade, uključujući podršku za direktna ulaganja i promociju izvoza, i da preuzeće vodeću ulogu u realizaciji projekata koji za cilj imaju poboljšanje konkurentnosti i ugleda Srbije, u cilju podrške ekonomskog i regionalnog razvoja.

Uloga Razvojne agencije Srbije je da se obezbedi punu podršku stranim i domaćim investitorima koji su spremni da osnuju preduzeća u Srbiji koja će proizvoditi robu i pružati usluge. Agencija će pružati sve neophodne informacije investitorima u vezi sa usklađivanjem sa nacionalnim

i lokalnim propisima, na osnovu dostupnih programa podrške i dobijanjem brzih odgovora od nacionalnih i lokalnih vlasti u vezi sa potencijalnim investicijama i Vladinim odobrenjem. Agencija vodi kompletan proces upravljanja stranim investicijama, od prvog kontakta do pružanja informacija o regulativi koja se odnosi na programe podrške koji omogućuju povlastice za strane investitore, kao što su subvencije za novootvorena radna mesta.

Agencija, takođe, podržava MSP i preduzetništvo, u okviru Vladine inicijative pod nazivom „Godina preduzetništva“. Ovaj program podržava internacionalizaciju preduzeća, preduzetnika i klastera koji se bave proizvodnjom, preradom ili uslugama koje mogu biti predmet međunarodne trgovine (i, samim tim, zahtevaju nadzor i učešće Vlade). Ukupan budžet namenjen korisnicima bespovratnih sredstava u okviru ovog programa je 90 miliona dinara (ili oko 731,6 hiljada €). Sredstva koja su odobrena za sufinansiranje omogućiće finansiranje do 70 odsto troškova projekta, bez PDV-a. Sredstva se dodeljuju u iznosu do 1.000.000 dinara (ili približno 8,1 hiljada €) za primaocu koji su preduzeća ili preduzetnici, a u zavisnosti od vrste delatnosti. Za klastere ili druge zajedničke inicijative ili projekte, obezbeđena su sredstva u rasponu do 2.000.000 dinara (ili oko 16,3 hiljada €). U okviru programa, obezbeđeni su i stimulativni fondovi i bespovratna sredstva za učešće na poslovnim sajmovima, do 1.000.000 dinara (ili oko 8.100 €). Sredstva će biti refundirana preduzeću ili primaocu po završetku projekta i po podnošenju izveštaja i dokaza o realizovanim aktivnostima. Prema tome, program će trajati dok sva sredstva ne budu raspodeljena korisnicima kojima su namenjena.

Sredstva u okviru ovog programa namenjena su za različite aktivnosti: dizajniranje novih proizvoda i ambalaže; unapređenje postojeće tehnologije i razvoj novih tehnoloških procesa; poboljšanje postojećih proizvoda i razvoj novih proizvoda za domaće i inostrano tržište; testiranje novih proizvoda; učešće na međunarodnim sajmovima u inostranstvu na kojima se predstavljaju preduzeća iz Srbije; i testiranje na stranim tržištima.

8.2.2 Programi Fonda za razvoj Republike Srbije

Fond za razvoj Republike Srbije je vladino telo osnovano da organizuje kreditne aktivnosti i da koristi resurse iz državnog budžeta za stvaranje uslova koji će biti povoljniji od onih koji se nude na tržištu. Fond ima nekoliko programa

kojima se podržava razvoj poslovnih aktivnosti, počevši od investicionih kredita, preduzetničkih kredita, kratkoročnih kredita (za garanciju likvidnosti), pa do kreditnih linija za reprogram.

Svojim kreditnim aktivnostima, Fond za razvoj Republike Srbije pokušava da ispunи svoje glavne ciljeve, koji su definisani Zakonom o Fondu za razvoj Republike Srbije:¹⁰⁹

- obezbeđivanje poslovnih podsticaja privrednim subjek-tima i privrednicima u Republici Srbiji,
- obezbeđivanje podsticaja za otvaranje novih radnih mesta,
- obezbeđivanje podsticaja za proizvodnju,
- obezbeđivanje podsticaja za održivi i sveobuhvatni razvoj.

Pravo da se apliciraju za pomoć Fonda za razvoj Republike Srbije ograničeno je, uglavnom, na privredne subjekte koji su klasifikovani kao „mikro preduzeća“, iako mogu da apliciraju i mala, srednja i velika preduzeća koja su registrovana u Srbiji i koja su podnela finansijske izveštaje za prethodne dve godine, pod uslovom da nisu ostvarili gubitke (osim u slučaju preduzetnika i poljoprivrednih domaćinstava):

- privredni subjekti u većinskom privatnom ili državnom vlasništvu, osim javnih preduzeća,
- privredni subjekti sa manje od 40 odsto učešća društvenog kapitala.

Da bi se postigli ovi ciljevi, Fond za razvoj Republike Srbije nudi sledeće vrste kredita:

Za mikro, mala i srednja preduzeća i velika preduzeća:

- investicioni krediti odobravaće se sa rokom otplate od 10 godina, u okviru koga je grejs period od jedne godine. Ukupna kamatna stopa je 1,5 odsto na godišnjem nivou ukoliko je sredstvo obezbeđenja kredita bankarska garancija, a u ostalim slučajevima, kamata je 3 odsto (uz primenu valutne klauzule);
- krediti za obrtna sredstva odobravaće se sa rokom otplate do 4 godine, u okviru koga je grejs period najviše devet meseci. Kamatna stopa je 1,5 odsto na godišnjem nivou ukoliko je sredstvo obezbeđenja kredita bankarska garancija, a u ostalim slučajevima, kamata je 3 odsto godišnje (uz primenu valutne klauzule).

Za preduzetnike:

- investicioni krediti odobravaće se za projekte u trajanju do 7 godine, u okviru kojeg je grejs period do jedne godine,
- krediti za obrtna sredstva odobravaće se sa rokom otplate do pet godina, u okviru koga je grejs period najviše devet meseci,

¹⁰⁹ Zakon o Fondu za razvoj Republike Srbije, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 36/2009, 88/2010, 119/2012 i 5/2015.

- Kamatna stopa u oba slučaja je 1,5 odsto na godišnjem nivou ukoliko je sredstvo obezbeđenja kredita bankarska garancija, a u ostalim slučajevima, kamata je 3 odsto godišnje (uz primenu valutne klauzule).

Kratkoročni krediti:

- za podsticanje konkurentnosti i likvidnosti domaće privrede, odobravaće se krediti sa rokom otplate od tri do 12 meseci, po kamatnoj stopi od 2,5 odsto na godišnjem nivou (uz primenu valutne klauzule).

Krediti za mikro, mala i srednja preduzeća i velika preduzeća za održavanje tekuće likvidnosti:

- krediti za održavanje tekuće likvidnosti za preduzeća odobravaće se sa rokom otplate do 18 meseci, u okviru koga je grejs period do tri meseca. Kamatna stopa je 2% na godišnjem nivou ukoliko je sredstvo obezbeđenja kredita bankarska garancija; a u ostalim slučajevima, kamata je 3,5 odsto godišnje (uz primenu valutne klauzule).

Start-up krediti:

- pravo da apliciraju za sredstva namenjena za pokretanje poslovanja (u obliku start-up kredita) imaju privrednići i/ ili poslovni subjekti registrovani u Agenciji za privredne registre najkasnije u toku godine pre podnošenja zahteva za dobijanje kredita. Krediti će se odobravati sa rokom otplate do pet godina, u okviru kojeg je grejs period do jedne godine. Kamatna stopa je 1,5 odsto na godišnjem nivou ukoliko je sredstvo obezbeđenja kredita bankarska garancija, a u ostalim slučajevima, kamata je 3 odsto godišnje (uz primenu valutne klauzule).

Garancije:

- FRS pr obezbeđuje garancije za kredite i druge poslovne operacije malih i srednjih preduzeća
- Naknada za garanciju je 2% godišnje od iznosa pokrivenog garancijom.

Ukupan iznos sredstava koja su raspoloživa preko RAS i FRS je oko 140 miliona evra. Javni poziv za dostavljanje zahteva za dobijanje sredstava objavljuje se ponovo svake godine.

8.2.3 Fond za inovacionu delatnost

Fond za inovacionu delatnost je program podrške razvijen za savetovanje i finansiranje privatnih mikro i malih preduzeća koja poseduju tehnološke inovacije sa potencijalom za stvaranje nove intelektualne svojine (IP) u zemlji, u ranim fazama razvoja. Pomoć se realizuje u obliku programa „mini grantova”.

Isključiva svrha programa mini grantova je stimulisanje otvaranja inovativnih kompanija, zasnovanih na stvaranju i unapređenju znanja, pokretanjem start-up preduzeća ili otvaranjem zavisnih spin-off preduzeća u privatnom sektoru i finansiranjem tržišno orijentisanih i inovativnih tehnologija i usluga sa visokim potencijalom za komercijalizaciju. Izabrani projekti moraju biti završeni u roku od 12 meseci i mogu da obuhvataju sve oblasti nauke i tehnologije i privredne sektore. Podnositelj zahteva mora biti mikro ili malo preduzeće iz privatnog sektora, mora biti registrovan u Srbiji ne duže od dve godine u momentu podnošenja zahteva i mora da bude u većinskom domaćem (srpskom) vlasništvu.

Drugi program koji je razvio Fond za inovacionu delatnost je „program grantova za sufinsaniranje“. Cilj programa sufinsaniranja je da se stvore ili povećaju mogućnosti za saradnju inovativnih mikro, malih i srednjih preduzeća iz Srbije sa najboljim potencijalnim strateškim partnerima u njihovom sektoru ili industriji (npr. sa drugim privatnim industrijskim kompanijama, istraživačkim i razvojnim organizacijama i fondovima rizičnog kapitala/ privatnim investicionim fondovima). Program sufinsaniranja osmišljen je s ciljem da pomogne preduzećima koja imaju poteškoće da obezbede značajna finansijska ulaganja koja su povezane sa razvojnim ciklusom preduzeća i visokom cenom prevođenje istraživanja u komercijalno održiv proizvod.

Osim toga, Fond za inovacionu delatnost, preko Kancelarije za transfer tehnologije, daje komercijalnu podršku akademskim i neakademskim istraživačkim i razvojnim institucijama i preduzećima iz privatnog sektora. Ta podrška sastoji se od obezbeđivanja sredstava izabranim inovativnim projektima koje predlažu javnih akademskih, istraživačkih i razvojnih institucija u preduzeću. Iznos te finansijske podrške može da bude oko 10.000 € po projektu, a sredstva se moraju iskoristiti za kupovinu robe i usluga, što treba da poveća komercijalni potencijal projekta.

8.2.4 Naučno-tehnološki park i Poslovno-tehnološki inkubator tehničkih fakulteta u Beogradu

Naučno-tehnološki park osnovali su Ministarstvo prosvete i tehnološkog razvoja, Grad Beograd i Univerzitet u Beogradu, kao povoljan ambijent za razvoj čvršćih veza između industrije i istraživačkih institucija. Inicijativu je od njene početne faze na Tehničkim fakultetima Univerziteta u Beogradu podržao Švajcarski razvojni program (SECO).

Park imam za cilj da obezbedi kanale za prenos znanja, razvoj tehnologije, komercijalizaciju inovativnih delatnosti i drugih sredstava za podsticanje razvoja privrede zasnovane na znanju u Srbiji.

U okviru Tehnološkog parka, 2008. godine, osnovan je Poslovno-tehnološki inkubator tehničkih fakulteta sa osnovnim ciljem da podstiče osnivanje preduzeća od strane mlađih, dobro obrazovanih ljudi u oblasti visoke tehnologije. Poslovno-tehnološki inkubator pruža pomoć u ranoj fazi za nova start-up preduzeća i razvoj biznisa preko svoje kancelarije i istraživačkih ustanova, kao i u vidu tehnološke i telekomunikacione infrastrukture, uz administrativnu podršku i druge vidove poslovnog savetovanja. Do danas, 300 mlađih preduzetnika registrovali su se za program Poslovno-tehnološkog inkubatora, od kojih su 25 stručnjaci iz inostranstva. U 2014. godini, 70 odsto prihoda uspostavljenih preduzeća ostvaruje se iz izvoza i očekuje se da će Poslovno-tehnološki inkubator doprineti i razviju veza i sistema srpskih preduzeća i preduzetnika u ranoj fazi razvoja koji žele da izvoze svoje proizvode.

8.2.5 Zaključak

Srbija ima raznovrstan ekosistem za podsticanje inovacija i transfera tehnologije. Razvijeni program ili uspešna evolucija svake institucije podržavaju strane investicije i razvoj poslovanja. Finansijska ograničenja sprečavaju realizaciju velikog broja mogućnosti. Postoji očigledan nedostatak saradnje između različitih subjekata. Osim toga, ni jedan od njih razvio poseban program za dijasporu, iako su, u toku intervjuja, svi oni naveli da će im biti draga da saraduju sa dijasporom, naročito sa karijerno ostvarenim ljudima (overachievers) i uspešnim preduzećima iz dijaspore. Razvoj nekoliko programa ili predloga društveno odgovornih projekata pokazao bi da je nova razvojna uloga aktera i moguća saradnju sa dijasporom u interesu šire zajednice i u pojedinačnom interesu.

9. OSNOVNI ZAKLJUČCI

Preklapanje odgovornosti različitih državnih institucija komplikuje i otežava procedure. U poslednjih nekoliko godina, glavni problemi u vezi privlačenja stranih investitora u Srbiji bili su neefikasni sistemi odlučivanja i kontrole koje se odnose na strane investiture i nepostojanje potpunih informacija o SDI aktivnostima koje Vladi treba da omoguće da na bolji način izmeri efekte promotivnih aktivnosti države. Postojeći sistem preklapanja odgovornosti stvara velike zastoje i obeshrabruje aktivnosti stranih investitora,

jer je moguće da će strani investitori morati da čekaju i nekoliko dana da dobiju odgovor na jednostavno pitanje.

Srbiji je potreban usklađen sistem za promociju i privlačenje SDI. U poslednje dve godine, Vlada je počela sa sprovođenjem nove strategije koje će povećati efikasnost rada državnih institucija u vezi sa privlačenjem stranih investicija. Osnovna ideja na kojoj su zasnovane ove promene je da se uspostavi jedno centralno mesto na kojem će se pružati kompletne usluge stranim investitorima, počev od promocije i privlačenja SDI, pomoći u lobiranju i usklađivanju sa zakonodavnim pitanjima i apliciraju za podsticaje. Cilj je da zainteresovanim investitorima budu dostupne sve relevantne informacije i pomoći na jednom mestu, na kojem će biti jasno organizovane sve neophodne procedure, tako da investitori mogu da dobiju brzo odgovore na njihova pitanja i podršku koja im je potrebna. PKS-DHO-Investicioni centar imaće posebnu ulogu u vezi Poslovnog saveta za dijasporu PKS, kao i u koordinaciji posebne podrške za poslovnu dijasporu i njene posebne potrebe u poslovanju i investiranju u domovini. PKS-DHO-Investicioni centar baviće se specifičnim pitanjima u pogledu diaspore i koordiniraće svoj rad sa RAS na celom obimu stranih investicija.

Saradnja i koordinacija između različitih aktera koji se bave angažovanjem dijaspore treba da se razviju. Cilj je da se osigura efikasno i efektivno korišćenje resursa, ljudski kapital i efektivnije postizanje rezultata u angažovanju diaspore. Još jedan cilj je da se sa dijasporom radi konstantno, bez prekida zbog izbora, promene rukovodstva i kabinetских problema. PKS, MSP/USD, RAS i lokalne kancelarije za dijasporu treba da razviju sistem aktivne komunikacije i koordinacije programa u nastojanjima približavanja diaspore. Interna koordinacija omogućice lakše mapiranje i praćenje diaspore. Moguće je organizovati poseban pristup za poslovna udruženja diaspore u inostranstvu, da se kod njih podstakne aktivniji i u većoj meri razvojni pristup prema matici. Na lokalnom nivou, zajednička saradnja sa lokalnim samoupravama osnažiće lokalne zvaničnike da aktivno rade na predlozima i inicijativama investicionih projekata sa privatnim i javnim sektorom na lokalnom nivou.

Time što ne postoji specijalizovani program namenjen za dijasporu ignorše se ogroman potencijalni sektor dolaznih stranih investicija. Institucije koje su trenutno zadužene, u skladu sa zakonom, za pružanje administrativne i finansijske podrške stranim investitorima ne prave razliku između stranih investitora i investicija iz diaspore. Trenutno, ne postoji posebno prilagođeni program za investicionu zajednicu u dijaspori i povećanje ulaganja diaspore, iako postoji veliki potencijal da se unovče već poznati načini ulaska investicija diaspore i interes za

investicije dijaspore. Vladini programi za SDI otvoreni su i za investitore iz dijaspore, ali se ne prate zvanični podaci o SDI od strane pripadnika dijaspore i, samim tim, ne postoji ni način da Vlada unovči mogućnost investiranja od strane dijaspore. Vlada bi trebalo da iskoristi tekući proces transformacije i da uspostavi dodatne programe, posebno prilagođene ulaganjima dijaspore. Rešenje bi moglo da se nađe u posebnim vrstama investicija dijaspore. Investicije i investitori iz dijaspore ne bi trebalo da budu pozitivno diskriminisani od strane Vlade zbog etničkog porekla, već zbog posebnih načina na koje se investitori iz dijaspore razlikuju od stranih investitora, jer donose razvoj i posebne mogućnosti za lokalne zajednice. Identifikovali smo nekoliko vrsta investicija dijaspore i njihovih doprinosa. Specijalizovani programi treba da se fokusiraju na te pozitivne efekte za srpsku privredu, a ne na pojedince, na osnovu njihovih pasoša.

Učenje na uspešnim slučajevima i praksi novih srpskih Argonauta. Kluč za razvoj domaćeg tržišta i tržišno orientisanog obrazovnog sistema nije baziran na principu odozgonadole, nego na principu odozdonagore. Potencijalni model srpske dijaspore za razvojno angažovanje treba da predstavlja nadgradnju na postojećim iskustvima u pogledu DID u Srbiji i treba da uključuje razvoj mozaika za razvojno angažovanje dijaspore. Na osnovu tih pojedinačnih uspešnih slučajeva i stranih iskustava u iskorišćavanju ljudskog kapitala iz dijaspore za razvoj privatnog sektora po principu odozgo nadole, može se razviti srpska strategija i model akademске zajednice-biznisa-institucija, ali sa dijasporom kao stalnim cevovodom znanja.

Razumevanje i empirijsko testiranje potencijala dijaspore. Dijalog između države i dijaspore je iniciran i njime je upravljano na veoma različite načine poslednjih trideset godina. MD je rezultat angažovanja dijaspore, a konferencija „Srbija i dijaspora“ je rezultat angažovanja jedne državne institucije. Međusobno testiranje popularnih izjavama o međusobnoj potrebi i potencijalima nikada nije otislo korak dalje, osim u okviru inicijativa hrabrih pojedinaca vizionara. Postoji potreba za konkretnim programom koji će sprovoditi država i njeno nacionalno poslovno udruženje, PKS, koji će testirati u praksi sve potencijale dijaspore, uključujući i promociju izvoza, brendiranje, promociju investicija, promociju turizma i približavanje preduzeća. Empirijski primeri koji su prikazani mogu da imaju značajne efekte prelivanja.

9.1 ZAKLJUČCI I PREPORUKE

1. Mapiranje investicija dijaspore. Mapiranje investicija dijaspore u nacionalnoj bazi podataka je nemoguće bez značajne pristrasnosti. Investitori iz dijaspore imaju

apsolutno pravo da budu tretirani isto i da izaberu s kojim državljanstvom (pasošem) žele da uđu na srpsko tržište. Samo u malim zajednicama mapiranje može da se uradi efikasnije, tako što će se sprovesti u okviru posebnog programa. Moldavski model razvoja zavičajnih udruženja (HTA) može da posluži kao dobar primer. Bolje rešenje od pokušaja da se kvantifikuju investitori iz dijaspore je da se analiziraju investiciona raznovrsnost dijaspore, njihov razvojni pristup i uspešni primeri. Ono što razlikuje dijasporu od stranih investitora je njihova motivacija i moguće olakšice. Dijaspora može da se angažuje u svrhu ulaganja u razvoj. Na različitim nivoima, dijaspora je povezana sa svojim mestom porekla. Država i lokalne samouprave mogu da razviju niz podsticaja za dijasporu i programa za angažovanje dijaspore. Treba mapirati poslovne klubove dijaspore i proceniti njihove aktivnosti i potencijale za programsку saradnju.

2. Kontrola diverziteta. Razumevanje raznolikosti dijaspore omogućice državi i lokalnim samoupravama da targetiraju različite aktere iz dijaspore pomoću različite politike i različitih investicionih projekata. Doznaće su najbolji primer potrebe da se analiziraju razlike u pogledu motivacije i potencijala različitih grupa dijaspore. Treba targetirati male investicione projekte u Nemačkoj, Austriji i Švajcarskoj. Treba targetirati lokalne infrastrukturne projekte iz svih siromašnih krajeva, kao što je istočna Srbija, koji imaju jaku dijasporu.

3. Kontrola institucionalnog iskustva. U poslednjih šesnaest godina angažovanja poslovne dijaspore stečeno je veliko iskustvo. Fantastične inicijative, neadekvatne reakcije na obe strane, privilegovani pojedinci, pokušaji stvaranja posrednika iz dijaspore i nekoliko neuspela. Kreatori politike i donosioci odluka mogli bi da nauče više na neuspešnim slučajevima i pristupima u srpskom kontekstu, nego od praksi iz inostranstva. Treba kontrolisati neadekvatan (u smislu broja i institucionalnog iskustva) ljudski kapital i rešiti taj problem u institucijama, tako da to ne postane iskustvo koje se ponavlja i koje će još više razočarati dijasporu. Institucionalni i politički neuspesi snažno utiču na dijasporu i ona razvija stereotipno mišljenje o korupciji i nesposobnosti u Srbiji. Politički konsenzus u Srbiji neophodan je da bi se omogućilo da se profesionalizuje i osnaži pristup prema dijaspori dobrim poznавanjem svih aspekata i pitanja u vezi dijaspore, da se dijaspori pokaže da je Srbija ozbiljna u svojim namerama.

4. Stimulisanje kompanija šanse. Zakon o subvencijama usmeren je prvenstveno na preduzeća količine - preduzeća koja zapošljavaju veliki broj radnika ili koja značajno povećaju broj radnika. Na taj način, daje se mali prostor kompanijama šanse, kao što smo već pokazali u prethodnom delu. Predlog za RAS je da prilagodi politiku subvencija tako da se uključi i jedan segment za razvoj kompanija šanse od strane dijaspore. Postoji potreba

da se uradi kvantitativna analiza efekata prelivanja DID i da se mapiraju sve razlike koje se javljaju. Za razvojne modele treba koristiti najbolje empirijske prakse saradnje akademiske zajednice i lokalne samouprave. Prema teoriji Denija Rodrika, proces samootkrića u Srbiji je pod snažnim uticajem ne postojećeg javnog sektora i Vladinog planiranja, već individualnog, hrabrog i dugoročnog planiranja srpskih Argonauta. Javna politika treba da ima za cilj da se omogući takvim kompanijama, i mnogim drugima, kao otvoreno, bezbedno, proizvodno okruženje, da se vrate i da razvijaju Srbiju i svoj novi privatni sektor. Subvencije treba da se zasnivaju na proizvodnji dodate vrednosti i povezanim programima prenosa znanja koji za cilj imaju saradnju sa univerzitetima, obuku studenata i mladih stručnjaka i organizovanje posebnih studija slučaja, opremanje fakulteta instrumentima i prostorom za rad sa argonautskih preduzeća i ekspanziju pomoću uključivanja visokokvalifikovanih kadrova i najboljih i najuspešnijih diplomaca univerziteta.

5. Treba naći ravnotežu između liberalnih i regionalnih i razvojnih strateških potreba. Vlada i RAS treba da nađu ravnotežu između spremnosti dijaspore da investiraju tamo gde žele (samootkriće) i želje da dobiju subvencije za svoje razvojne investicije, ali i da strateški savetuju dijasporu o svim pozitivnim uticajima koje bi investicija mogla da ima ako se modifikuje da skladu sa razvojnim potrebama i potencijalima na regionalnom nivou (buduća saradnja sa univerzitetima, zapošljavanje). Dijaspora (osim većih investitora) prilikom investiranja ne uzima u obzir toliko veliki broj parametara kao stručnjaci za SDI.

6. Finansijska podrška za određene klubove i mreže bivših studenata. Svi naučni klubovi i mreže predstavljaju najveći višak vrednosti, baziran na znanju, koji Srbija ima. Motiv bivših studenata za uključivanje u te mreže je, jedim delom, profesionalan i, jednim delom, baziran na emocijama prema bivšem fakultetu i prema domovini. Isti procesi koji su inspirisali svakog od njih da odu u inostranstvo i razvijaju svoje kapacitete i znanje u najvećoj mogućoj meri mogli bi i da ih vrate kući, u vidu učestvovanja u programima prenosa znanja ili preko argonautskih kompanija. Taj povratak ne mora da bude samo fizički, već i u vidu prenosa njihovog znanja.

7. Treba razviti efikasne načine prenosa doznaka i programe angažovanja doznaka. Treba proceniti vodeće mehanizama prenosa doznaka iz inostranstva, razviti poseban program preusmeravanja malih investicija i smanjiti troškove tog procesa i povećati njihove razvojne efekte na osnovu sveobuhvatnih razvojnih programa na lokalnom nivou. Brojne konferencije (posebno ona iz 2010. godine, na visokom nivou) i predlozi investicionih programa (svi pozivaju druge zainteresovane strane da urade nešto) nisu imali nikakvog uticaja jer nisu uključivali sve neophodne aktere: zemlju domaćina, dijasporu, nacionalne aktere,

lokalne aktere i banke u okviru jednog programa. Zajednički program imaće značajne rezultate jer će uticati na socijalni instrument (preusmeravanje doznaka) i na finansijski fokus tog instrumenta. Treba sarađivati sa zemljama domaćinima na razvoju koordiniranog programa kojim će se dijaspora angažovati na adekvatan način. Treba ponuditi različite mehanizme finansijske podrške za lokalne investicije. Treba promovisati uspešne prakse u domovini i u dijaspori da bi se pokrenuo efekat ponašanja krda. Programi koji će biti razvijeni treba da budu sveobuhvatni i treba da imaju programske i motivacione kanale: individualne i kolektivne (za usmeravanje individualnih i kolektivnih doznaka). Programi treba da uključuju aktere sa lokalnog, regionalnog, nacionalnog i međunarodnog nivoa (zemlje domaćini i ambasade). Programi treba da targetiraju sveobuhvatni lokalni razvoj, ali i da nude individualne mogućnosti. Cilj treba da budu uspešne priče, a ne socijalni opstanak. Niko neće biti motivisan socijalnim opstankom pre nego što i sam ode u inostranstvo.

8. Radovanovićeva inicijativa saradnje. Srpska praksa u pogledu angažovanja dijaspore treba da prevaziđe slabosti institucionalnog konteksta (hroničan nedostatak finansijskih sredstava, specijalizovanih zaposlenih fokusiranih posebno na angažovanje dijaspore, podrške za događaje i institucionalne saradnje). Integralni okvir koji omogućava kumulativne mere, efikasnost i uspešnost svih institucionalnih aktera, od ambasada do lokalnih samouprava, predstavljaće važan korak napred. Nakon UNDP-ovog procesa pregovora sa svim institucijama koje su nadležne za dijasporu, treba uspostaviti kancelariju Diaspora Home Office – Investicioni centar. Uloga te kancelarije biće da dijaspori obezbedi sve informacije neophodne za ulaganje u Srbiji ili da ih usmerava na pravu adresu. DHO će sarađivati sa nizom institucionalnih članova Poslovнog saveta za dijasporu PKS, RAS, ministarstava i drugih zainteresovanih strana, da bi se omogućile brze, efikasne i dinamične reakcije na zahteve dijaspore u okviru horizontalnog i vertikalnog nacionalnog sistema. Za razliku od drugih predloga za centralizaciju upravljanja investicijama dijaspore, ovaj predlog podrazumeva da je najbolje rešenje da se centralizuje informacioni punkt, DHO, i da se decentralizuju i aktivno uključuju različiti akteri u procesu angažovanja investicija dijaspore. To će za rezultat imati transparentnost, praćenje i saradnju, koji su neophodni za prevazilaženje svih potencijalnih prepreka koje se obično javljaju kada se sva vlast koncentriše u okviru jedne institucije. PKS-DHO će ojačati i rad lokalnih kancelarija za dijasporu, koje se hronično bore sa lošom finansijskom situacijom.

9. Kemivešova inicijativa investicione platforme. Dugoročni proces migracije, od unutrašnje migracije (prema najvećim gradovima) do spoljne migracije (odlazak u inostranstvo), ostavio je lokalne samouprave sa ozbiljnim nedostatkom

ljudskog kapitala. Nedostatak ljudskog kapitala na lokalnom nivou ozbiljno utiče na lokalne kapacitete za razvoj poslovnih programa i poslovno planiranje koji bi bili kredibilni za strance, pa čak i za investiture iz dijaspore. Prema tome, najveći problem u komunikaciji sa poslovnom dijasporom je to što lokalna zajednica ne zna kako da ponudi mogućnosti investitorima iz dijaspore. Osim toga, MD, PKS i VKD su pokazali u praksi sve probleme i nesporazume koji se javljaju na lokalnom nivou u toku sprovođenja programa promocije investicija dijaspore. PKS treba da koristiti dosadašnja iskustva i pokrene program saradnje i mapiranja lokalnih potencijala i investicionih profila na osnovu potreba tržišta, da organizuje obuku za lokalne zvaničnike o tome kako da obučavaju lokalna preduzeća i pojedince da izrađuju otvorene predloge projekata i da izradi konačnu verziju višestepene baze podataka o investicionim projektima. Institucionalni deo mogao bi da se realizuje preko kancelarije DHO i, na taj način, mogao bi da bude deo Radovanović-Kemiveš predloga i da koristi sva iskustva Vukmanovog pokušaja.

10. Program za angažovanje dijaspore. Identifikovali smo samo jednu strategiju angažovanja dijaspore (MD, iz 2011. godine). Nekoliko drugih institucija nemaju strategiju, ali imaju internu politiku u skladu sa kojom su ovlašćeni da preduzimaju korake u angažovanju dijaspore. MSP treba da predloži dinamičan program za angažovanje dijaspore, baziran na sistematskom radu i rezultatima, koji će osigurati razvoj sistema aktivne saradnje između svih aktera kada deluju u inostranstvu. Gospođa Vlajčić, vlasnik preduzeća All Me Cosmetics, predložila je kakva bi trebalo da bude uloga ambasada i dijaspore u zemljama u kojima bi mogla da se uspostavi saradnja sa velikim kompanijama. Postoji potreba da se angažuju poslovna udruženja dijaspore na nivou programa, da im se kontinuirao pokazuje što je potrebno od njihovih postojećih i potencijalnih kapaciteta i da im se omogući da imaju direktni pristup državnim institucijama, da bi se omogućilo usmeravanje investicija i upravljanje stranim investicijama na brz i efikasan način.

11. Treba eliminisati prepreke na lokalnom i na nacionalnom nivou. Treba dozvoliti pionirima iz dijaspore da rade sa svim nacionalnim akterima zajedno, da se omogući da se eliminišu sve postojeće prepreke i problemi sa kojima se investitori iz dijaspore suočavaju na lokalnom nivou. Studija slučaja rada gospodina Radivoja Petrikića i slični slučajevi predstavljaju važnu polaznu tačku. Korišćenjem dosadašnjeg iskustva u okviru programa koje su realizovali MD i VKD dobiće se nova percepcija čitavog problema. Dosadašnja znanja i iskustva treba mapirati i koristiti u realizaciji svih novih programa.

12. Treba obezbediti pristup razvijenim tržištima i tržištima u razvoju. Postoji veliki potencijal za poslovna udruženja dijaspore da podrže izvoz srpskih proizvoda na stranim

tržištima. Neki od aktera iz dijaspore zalažu se za saradnju sa maticom, u želji da doprinesu njenom razvoju na pro-poslovnom nivou. Posrednici iz dijaspore naći će svoje mesto u najadekvatnijem kontekstu i omogućiti dijaspori da se profiliše na osnovu različitih motiva - profita, emocija ili razvojnih ciljeva. PKS treba da razvije program promocije izvoza i brendiranja preko poslovne dijaspore.

13. Banka dijaspore i obveznice za dijasporu. Treba pokrenuti reprezentativnu i suštinsku debatu o osnivanju razvoje banke dijaspore i uvođenju obveznica za dijasporu. Bilo je nekoliko snažnih inicijativa za osnivanje razvojne banke dijaspore. Identifikovali smo ključna pitanja koja na treba odgovoriti u okviru širokog konsultativnog procesa u dijaspori i u Srbiji. Ključna pitanja su: da li će banka biti pod kontrolom države ili dijaspore; da li će se sredstva pozajmljivati za razvojne projekte i razvoj malog biznisa ili će to biti samo obična banka sa veoma niskim kamatnim stopama; kakva će biti vlasnička struktura; treba identifikovati širok skup aktera koji će pokrenuti taj proces i upravljati tim procesom na uspešan način. Sva ta otvorena pitanja zahtevaju otvorenu raspravu, u matičnoj zemlji i u dijaspori, kao i stručno mišljenje u reprezentativnom formatu i nova inovativna rešenja za sve specifičnosti u pogledu razvojne banke dijaspore. Na kraju, treba odgovoriti na pitanje: da li je dijaspori i Srbiji potreban razvoj ili razvojna banka? Debata o obveznicama za dijasporu pratiće raspravu o banci dijaspori i njen uspeh.

14. Debata o integrisanoj dijaspori. Priča o dijaspori bila je, u suštini, debata o srpskoj dijaspori. Veliki potencijal dijaspore drugih etničkih grupa u Srbiji nikada nije razmatran, kao ni saradnja te dijaspore sa Srbijom. Treba pokrenuti debatu o novim zajedničkim ulaganjima, donedavno neprijateljskom dijasporom (Srbima, Albancima, Muslimanima i Mađarima) i o prostoru za zajednički poslovni razvoj dijaspore. Sukobljena politička dijaspora bila je jedna ključnih pristalica etničkog sukoba u bivšoj Jugoslaviji. Svi regioni Srbije u kojima žive multietničke zajednice su prevashodno siromašni. Nijedan strani investitor ne želi da investira u post-konfliktnе zone i da potencijalno očekuje da njegova investicija izgori u plamenu. Multietnički pristup od strane dijaspore može da postane temelj za podršku razvoja u ovim krajevima i za povećanje SDI.

15. Događaji u dijaspori. Treba razviti zajednički program PKS i MSP za promociju izvoza i investicija dijaspore i brendiranje. Treba organizovati godišnje manifestacije u ključnim zemljama u dijaspori. Razviti zajednički program za poslovne klubove kako bi postali dinamičniji i kako bi u većoj meri bili bazirani na programima. Restrukturirati Poslovni savet za dijasporu PKS i transformisati ga u organ sa tri nivoa koji će činiti: predstavnici dijaspore

(posrednici), predstavnici poslovnih klubova i predstavnici zainteresovanih strana u oblasti ulaganja i poslovнog razvoja iz dijaspora. Uključiti ulogu koordinacije DHO unutar Poslovnog saveta.

16. Razvojni program za dijasporu. Dijaspora je bila veoma potcenjena u prethodnim decenijama. Bez obzira na finansijsku stranu, ljudski kapital koji poseduje dijaspora je od neprocenjive vrednosti za razvoj privatnog sektora u Srbiji. Treba razviti poseban program za informisanje dijaspore o potrebama, mogućnostima i važnim ulogama koje bi mogli da imaju u razvoju Srbije, od reformi istraživačkih instituta do obrazovanja mlađih na univerzitetima. To će doprineti povećanju kvaliteta radne snage, a samim tim i razvoju preduzetništva i većoj privlačnosti za investitore.

17. Lokalni infrastrukturni projekti. Uloga dijaspore u finansiranju razvojnih i infrastrukturnih projekata u njihovom zavičaju je veoma važna. Ministarstvo za državnu upravu i lokalnu samoupravu treba da raspravlja o ovim pitanjima sa lokalnim samoupravama i treba da značajno olakša angažovanje poslovne dijaspore, tako da, umesto da samo doniraju, i realizuju razvojne aktivnosti na lokalnom nivou.

18. Posrednici iz dijaspore. U poslednjih dvadeset godina, veliki broj ljudi profilisali su se kao dinamični posrednici iz dijaspore. Oni imaju veliku mrežu kontakata i kredibilitet u dijaspori. Međutim, njihova uloga nikada nije procenjena na pravi način i nejasna je i zavisi od ličnih motiva i podsticaja. Potrebno je da se pokrene debata o ulozi posrednika iz dijaspore, kao i da se napravi diferencijacija kada posrednici iz dijaspore rade u interesu razvoja domovine, a kada rada za lični profit i privilegije. To će staviti akcenat na segment dijaspore koji predstavlja problem koji treba rešiti radi lakše saradnje i angažovanja dijaspore.

19. Razvojni paradoks. Dok institucije, državni organi i zvaničnici traže rešenja i najadekvatnije programe za približavanje univerzitetskih programa i studenta tržištu, kompanije dijaspore, koje su donele znanje iz inostranstva, aktivno sarađuju sa univerzitetima i obučavaju studente i mlade za tržište se potpuno ignorušu. Donosoci odluka treba da pogledaju širom Srbije i identifikuju empirijske slučajeve i najbolje prakse za angažovanje poslovne zajednice, akademiske zajednice i institucija na lokalnom i na nacionalnom nivou. Treba predložiti sredstva za finansiranje razvijenih programa prenosa znanja i osigurati logistiku i infrastrukturu. Program usmeren ka učenju na stranim iskustvima u ovoj oblasti mogao bi se povezati sa istom inicijativom i tako predstavljati obe strane priče, empirijsku stranu i stranu modela. Treba razviti kapacitete za apsorpцију na lokalnom nivou,

tako da veći broj Argonauta mogu da se vrate i da budu uspešni.

20. Inovativni finansijski instrumenti. Debata o osnivanju razvojne banke dijaspore i uvođenju obveznica za dijasporu krije još veći potencijal. Postoji veliki skup inovativnih finansijskih instrumenata i poslovnih platformi koji bi mogli da se koriste za kanalisanje poslovног razvoja i investicija iz dijaspore u Srbiji. Jedan od njih je grupno finansiranje, ali postoje i mnogi drugi. Karijerno ostvareni ljudi (overachievers) iz dijaspore koji rade na vodećim finansijskim pozicijama mogu da razviju najbolja rešenja za te potencijalne kanale za investicije, gledajući iz perspektive globalnih finansijskih procesa. PKS, MSP, Ministarstvo finansija i Narodna banka Srbije treba da zajedno rade na ovom pitanju i na ukupnom potencijalu za kanalisanje investicija iz dijaspore u Srbiju koji je s tim povezan.

21. Razvoj lokalnih kancelarija. U poslednjih nekoliko godina, lokalne kancelarije za dijasporu bile su pod jakim pritiskom. Rukovodioци ovih službi bili su zvaničnici koji su bili na čelu nekoliko kancelarija i lokalnih sektora i nisu se puno brinuli o pitanjima u nadležnosti kancelarija za dijasporu, osim u slučaju da su imali priliku da upoznaju nekog poznatog iz dijaspore. Kancelarije su imale veoma ograničen budžet, tako da nisu mogle da planiraju niti jedan put u inostranstvo, radi sprovođenja projekta poslovног umrežavanja, a kamoli nešto više.¹¹⁰ Međusobna saradnja kancelarija koje i dalje postoje, zajedničko apliciranje za projekte i sredstva i partnerstvo sa PKS i USD, u partnerstvu sa lokalnim klasterima, kao što je onaj u Nišu, ili organizovanje lokalnih poslovnih događaja sa fokusom na preduzetnike i investitore iz dijaspore, relativno malog obima, može biti jedan od načina da se krene napred.

22. Sektorski pristup dijaspori. Programi usmereni na primenjene nauke, turizam i poljoprivrednu proizvodnju mogu da dovedu do promene situacije u Srbiji. Potencijal za ove tri oblasti koji postoji u dijaspori je toliko veliki da bi njihova znanja i saveti, kanalisani kroz posebne programe, mogli da značajno povećaju investicije iz dijaspore u ove tri oblasti. Na prethodnom sastanku sa dijasporom, 2014. godine, nije postojao akcioni plan za saradnju i ostavljen je prazan prostor u ovoj oblasti. Bivši ministar za dijasporu, sada sekretar Udruženja za turizam pri PKS, gospođa Milica Čubrilo-Filipović, tvrdi da postoji potreba da se identifikuju potrebe konkretnih klijenata u srpskoj dijaspori, da se uspostave veze sa njima i da se razvije način, u saradnji sa Vladom, za promovisanje ulaganja u banje i organsku proizvodnju u Srbiji.¹¹¹

23. Treba privući Argonaute pomoću zakona o preduzetništvu. Treba koristiti inovativna rešenja planirana u Letoniji, budući zakon za podsticanje

¹¹⁰ Iz intervjua sa Bojanom Pajić-Vujanac, bivšim direktorom Kancelarije za dijasporu u Nišu.

preduzetništva, ne dozvoljavajući da se polazi od susednih zemalja (kao što je Bugarska), koje su brže liberalizovale tržiste za investicije, preduzetnički kapital i grupno finansiranje. Srbija je tržiste koje se takmiči sa drugim tržistima. Ukoliko Srbija ne bude imala inovativna rešenja

u propisima i institucionalnom i logističkom okruženju, dijaspora, kao i SDI, pa čak i domaće kompanije, preći će u susedne zemlje, da bi mogli da se uspešnije razvijaju, bez finansijskih opterećenja i mnogo brže.

¹¹¹ Iz intervjuja sa Milicom Čubrilo-Filipović, bivšim sekretarom Udruženja za turizam pri PKS.

PRILOZI

PRILOG 1. DIJAGRAMI

1. Razvojni uticaj poslovne dijaspore na društvo u Srbiji
 2. Poslovno okruženje za DID
 3. Različiti oblici angažovanja aktera iz dijaspora u zavisnosti od motivacije
 4. Diverzitet doznača i mogućnosti za iskorišćenje njihovog potencijala
 5. Kompanije šanse i kompanije nade osnovane od strane dijaspore u Srbiji
 6. Poslovni okvir dijaspore
 7. Potrebe u pogledu ljudskog kapitala na lokalnom, nacionalnom i globalnom nivou
-

PRILOG 2. TABELE

1. SDI po granama delatnosti u 2014. godini
 2. Struktura sistema poreza na zarade u Srbiji
-

PRILOG 3. GRAFIKONI

1. Ukupan priliv SDI u regionu u periodu od 2006. do 2014. godine
 2. Poređenje osam najvećih SDI izvoznika sa zbirom svih izvoznika u Srbiji
-

PRILOG 4. SLIKE

1. Dinamika đavoljeg kruga: ograničavanje preduzetničke skale i održavanje korupcije u životu
2. Ključni nacionalni stubovi angažovanja dijaspore

LITERATURA

1. Aikins, Kingsley and White, Nicola (2011), Global Diaspora, Harnessing the Power of Global Diasporas, Strategies Toolkit (2011), Why Diaspora Matters
2. Arlovino, Mike (2009), Diaspora Direct Investment (DDI): The Untapped Resource for Development, USAID.
3. Bajic-Hajdukovic, Ivana (2010), Serbian Remittances in the 21st Century: Making sense of the interplay of history, post-communist transformation of social classes, development policies and ethnographic evidence, EU Working Paper, MWP2010/07.
4. Bathelt, Harald, Malmberg, Andres, and Maskell Peter (2004), Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation.
5. Bjelić, Predrag (2016), Uticaj pridruženja Srbije Evropskoj uniji na njenu spoljnotrgovinsku politiku, Nacionalni konvent o EU, <http://eukonvent.org/wp-content/uploads/2016/11/Uticaj-pridru%C5%BEenja-Srbije-EU-na-njenu-spoljnotrgovinsku-politiku-Predrag-Bjeli%C4%87.pdf>. Pриступљено: 10.06.2017.
6. Bukvić, Rajko (2014), Mogu li doznake postati izvor akumulacije?, SANU: Moguće strategije razvoja Srbije, Zbirka ekonomskih nauka, Tom. XIII.
7. De Luna Martínez, José, Endo, Isaku, Barberis, Corrado (2006), The Germany–Serbia Remittance Corridor Challenges of Establishing a Formal Money Transfer System.
8. Divjak, Slobodan (1999), Problem identiteta (kulturno, etničko, nacionalno i individualno), ISBN 978-0-7548
9. Donovan, Terence (2013), Istraživanje i studija izvodljivosti formalnog sektora za prenos novca i alternativnih sistema za prijem i slanje doznaka u Srbiji [Research and Feasibility Study of the Formal Sector for Money Transfer and Alternative Systems for Receiving and Sending Remittances in Serbia], Publisher: Council of Europe.
10. Grupa 484 (2010), Odliv mozgova iz Srbije - problemi i moguća rešenja, USAID
11. Global Competitiveness Report 2013–2014,
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf. Pриступљено: 10.06.2017.
12. Global Competitiveness Report 2015–2016,
http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
Pриступљено: 10.06.2017.
13. Ekonomski vodič za dijasporu, Službeni glasnik Republike Srbije, ISBN 978– 86–519–0232–4
14. Ekonomist (2010), “Forgotten Investors”, Remittances of the Serbian diaspora, Paper prepared based on the International Conference on financial remittances.
15. Ernst & Young, (2015), “Europe 2015: Comeback Time,” Ernst & Young, Paris,, available at: <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Business-environment/ey-european-attractiveness-survey-2015>. Pриступљено: 10.06.2017.

16. Council of Europe (2013), Istraživanje i studija izvodljivosti formalnog sektora za prenos novca i alternativnih sistema za prijem i slanje doznaka u Srbiji.
17. Filipović, Jovan, Devjak, Srečko, and Putnik, Goran (2012), Knowledge Based Economy: The Role of Expert Diaspora, PANOECONOMICUS, 2012, 3, pp. 369-386 Primljeno: 31. oktobra 2011. godine, <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/1452-595X/2012/1452-595X1203369F.pdf>. Pриступљено: 10.06.2017.
18. Kraemer, Kenneth L. Linden, Greg, and Dedrick, Jason (2011), Capturing Value in Global Networks: Apple's iPad and iPhone http://pcic.merage.uci.edu/papers/2011/value_ipad_iphone.pdf. Pриступљено: 10.06.2017.
19. International Organization for Migration (2012), The Fundamentals of Migration Management in the Republika Srbija, http://www.kirs.gov.rs/docs/migracije/Fundamentals_of_Migration_Management_in_the_Republic_of_Serbia.pdf. Pриступљено: 10.06.2017.
20. International Organization for Migration (2007), A Study of Migrant-Sending Households in Serbia Receiving Remittances from Switzerland, IOM Research Series, br. 28, Izdavač: Sarah Wade Hutman.
21. Mathias Lerch, Janine Dahinden and Philippe Wanner (2006), Remittance Behaviour of Serbian Migrants living in Switzerland, Državni sekretarijat za ekonomski poslove (SECO) Vlade Švajcarske.
22. North, Douglass (1991), Institutions, The Journal of Economic Perspectives, Tom. 5, br. 1. (zima, 1991), str. 97-112, <http://www.jstor.org/stable/1942704>. Pриступљено: 10.06.2017.
23. North, Douglass (1990), The New Institutional Economics and Development, <http://www2.econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf>. Pриступљено: 10.06.2017.
24. North, Douglass (2003), Understanding the Process of Economic Change, Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Economic Growth, USAID, http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnacx402.pdf. Pриступљено: 10.06.2017.
25. Pavlov Tanja, Kozma Robert, Velev Bojan (2012), Diaspora as a resource of local development, USAID Serbia.
26. Pavlov, Tanja, Predojević-Despić, Jelena, Milutinović, Svetlana, Balli, Brikena, Zhebo, Eldisa, Barjaba, Kosta, i Zeneli, Bernard (2014), Transnacionalne mreže, transnacionalno preduzetništvo i uloga države: Slučajevi Srbije i Albanije, urednik Tanja Pavlov, GRUPA 484.
27. Popov, Đorđe V. (2015), Rast stranih investicija u Srbiji – Zakon i šta još? <http://www.pf.uns.ac.rs/images/zbornici/2015-2.pdf>. Pриступљено: 10.06.2017.
28. Predojević-Despić, Jelena (2010), Ka razumevanju determinanti međunarodnih migracija danas – Teorijska perspektiva, ISSN 0038-982X (2010): 1 p. 25-48, <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0038-982X/2010/0038-982X1001025P.pdf>. Pриступљено: 10.06.2017.
29. Rodríguez-Pose, Andrés and Crescenzi, Riccardo (2008), Mountains in a flat world: Why proximity still matters for the location of economic activity. The Cambridge Journal of Regions, Economy and Society, 1 (3). str. 371-388. http://eprints.lse.ac.uk/23322/1/_Libfile_repository_Content_Crescenzi,%20R_CrescenziMountains_flat_%20world_2008_CrescenziMountains_%20flat_%20world_2008.pdf. Pриступљено: 10.06.2017.
30. Rodriguez-Montemayor, Eduardo (2012), Integration and Trade Sector Policy Brief, br. IDB-PB-183.
31. Rodrik, Dani (2004), Industrial Policy for the twenty-first century, <https://www.sss.ias.edu/files/pdfs/Rodrik/Research/industrial-policy-twenty-first-century.pdf>. Pриступљено: 10.06.2017.
32. Saxenian, AnnaLee (2011), The New Argonauts, Words into Action, IMF/WB Paper, www.people.ischool.berkeley.edu/~anno/Papers/IMF_World_Bank_paper.pdf.

-
33. Saxenian, AnnaLee (2016), Local Innovation for a Global Economy, Berkley University, http://www.fapesp.br/eventos/2016/06/ipea/Anna_Lee.pdf
34. Saxenian, AnnaLee, and Sabel, Charles (2008), Roepke Lecture in Economic Geography Venture Capital in the "Periphery": The New Argonauts, Global Search and Local Institution Building, http://www2.law.columbia.edu/sabel/papers/EG_84401-Saxenian.pdf.
35. SECO (2006), Development Financing and the Remittance Market in Serbia and Switzerland, A survey commissioned by the Državni sekretarijat za ekonomski poslove (SECO), Švajcarska.
36. Sektora za ekonomski pitanja dijaspora, Ministarstvo za dijasporu (2010), Mogućnosti investiranja u gradovima i opština u Srbiji, DVD prezentacija.
37. Treža regionalna radionica o migracionoj politici na zapadnom Balkanu "Migration Policy in the Western Balkans" (2012), Institutional Setting of a Development-oriented Diaspora Policy, CIM.
38. Tomić, Đorđe (2016), The Serbian Diaspora in the Federal Republic of Germany, GIZ.
39. Žarković, Jasna, Mijačić, Dragiša i Sovrić, Tatjana (2016), Klasteri desetak godina kasnije - analiza efekata Programa podrške razvoju klastera u Srbiji 2007-2015, Institut za teritorijalni ekonomski razvoj, Istraživanje politike.
40. Savet za klaster, Privredna komora Srbije (2012), Katalog klastera u Srbiji.
41. Vladina Kancelarija za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu, Zaključci sa poslovne konferencije „Srbija i dijaspora”, 23.12.2013. godine.
42. Alumni centar, Univerzitet u Nišu, Alumni Booklet, jun 2011. godine.
43. UN University Press (2012), Realizing the Development Potential of Diasporas, ISBN 978-92-808-1195-7.
44. United Nations (2013), *World Population Policies 2011*. New York: the United Nations Department of Economic and Social Affairs, the Population Division.
45. United Nations Department of Economic and Social Affairs, the Population Division, (2013), *International Migration Policies – Government Views and Priorities, the United Nations, New York*.
46. University of Cambridge (2014), Capturing Value from Global Networks, Management Technology Policy.
47. UNCTAD (2010), *Maximising the Developmental Impact of Remittances*, http://unctad.org/en/docs/ciem4d2_en.pdf.
Pristupljeno: 10.06.2017.
48. Vaaler, Paul M. (2012), The Diaspora Concentration and the Venture Investment Impact of Remittances.
49. Vertovec, Steven (2009), Transnationalism, Routledge, ISBN 10:0-415-43298-7.
50. Vorley, Tim, and Williams, Nick (2015), In the Balkans, investors operate within a devil's circle, <http://blogs.lse.ac.uk/europblog/2015/12/07/in-the-balkans-investors-operate-within-a-devils-circle/>. Pristupljeno: 10.06.2017.
51. Vujačić, Ivan, and Petrović-Vujačić, Jelica (2011), Privatization in Serbia – the Results and Institutional Failures, Economic Annals, Tom LVI, br. 191 / oktobar – decembar 2011. godine, UDC: 3.33 www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0013-3264/2011/0013-32641191089V.pdf. Pristupljeno: 10.06.2017.
52. Vujačić, Ivan, and Petrović-Vujačić, Jelica (2016), Privatization in Serbia – An Assessment Before the Last Round, Economic Annals, Tom LXI, br. 209 / april – jun 2016. godine, UDC: 3.33 ISSN: 0013-3264, www.ekof.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2014/04/423-1.pdf. Pristupljeno: 10.06.2017.

53. Bela knjiga, Predlozi za poboljšanje poslovog okruženja u Srbiji, (2015), Savet stranih investitora, urednici: Mihajlo Crnobrnja i Savet stranih investitora.
54. World Bank Institute (2004), *Building Knowledge Economies: Advanced Strategies for Development*, WBI Development Studies, <http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/461197-1199907090464/BuildingKEbook.pdf>.
Pristupljeno: 10.06.2017.
55. World Bank (2015), *Migration and Remittances, Recent Developments and Outlook*, World Bank Group, Washington.
56. World Bank (2007), *Migration and Remittances – Eastern Europe and the Former Soviet Union*, edited by Ali Mansoor and Bryce Quillin, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington.
57. World Bank (2015), *Doing Business 2015, Going Beyond Efficiency*, World Bank Group, Washington, dostupno na <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>. Pristupljeno: 10.06.2017.
58. World Bank (2017), *Baseline survey on remittance beneficiaries' financial behaviors in East Europe and Central Asia*, Payment Systems Development Group, SECO-funded Remittances and Payments Program

ZAKONI I VLADINE UREDBE:

1. *Zakon o Fondu za razvoj Republike Srbije*, Službeni glasnik Republike Srbije br. 36/2009, 88/2010, 119/2012 i 5/2015.
2. *Zakon o porezu na dohodak građana*, Službeni glasnik Republike Srbije br. 24/01, 80/02, 135/04, 62/06, 65/06, 33/09, 44/09 i 18/10.
3. *Zakon o porezu na dobit pravnih lica*, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 25/2001, 80/2002, 43/2003, 84/2004 i 18/2010.
4. *Zakon o ulaganjima*, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 89/2015.
5. *Zakon o vraćanju oduzete imovine i obeštećenju*, Službeni glasnik RS, br. 72/2011.
6. *Zakon o dijaspori i Srbima u regionu*, dostupan na: http://dijaspora.gov.rs/wpcontent/uploads/2012/12/Zakon_o_dijaspori.pdf [pristupljeno 10. septembra 2016. godine].
7. *Zakon o planiranju i izgradnji*, Službeni glasnik Republike Srbije br. 72/2009, 81/2009, 64/2010, 24/2011, 121/2012, 42/2013, 50/2013, 98/2013, 132/2014 i 145/2014
8. Uredba o Kancelariji za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu, br. 110 4805/2012, član 2, dostupno na: <http://dijaspora.gov.rs/wp-content/uploads/2012/12/uredba2012kzd.pdf> [pristupljeno 10. septembra 2016. godine].
9. Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godine, Nacionalna služba za zapošljavanje, Službeni glasnik Republike Srbije br. 55/05, 71/05, izmene 101/07, 65/08 i 16/11)

INTERVJUI

1. Aleksandar Radovanović, rukovodilac Centra za dijapsporu, PKS.
2. Aleksandar Kemiveš, savetnik predsednika PKS; direktor Odeljenja za strateško planiranje, razvoj i inicijative, PKS.
3. Milica Čubrilo-Filipović, bivši ministar (2008), Ministarstvo za dijasporu, Republika Srbija.

-
4. Tijana Maljković, direktor Asocijacije, Nacionalna asocijacija turističkih agencija, PKS.
 5. Jovan Miljković, Razvojna agencija Srbije; savetnik za Projekat Svetske banke za unapređenje konkurentnosti i zapošljavanja, čiji cilj je razvoj novih programa za privlačenje SDI.
 6. Nikolina Milatović-Popović, pomoćnik direktora, rukovodilac Sektora za informacije, MSP Uprava za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu.
 7. Vukman Krivokuća, pomoćnik direktora, rukovodilac Sektora za ekonomski pitanja dijaspore, MSP Uprava za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu.
 8. Branko Lazić, šef Kabinetra, državni sekretar za saradnju sa dijasporom, Republika Srbija.
 9. Ljiljana Nikšić, direktor Odeljenja za migracionu politiku, dijasporu i socijalne sporazume pri MSP, Republika Srbija.
 10. Dušan Purić i Edvard Jakopin, Ministarstvo ekonomije, Republika Srbija.
 11. David Đumić, Ministarstvo finansija, Republika Srbija.
 12. Stela Jovanović, direktor, Lokalna kancelarija za ekonomski razvoj i projekte, Grad Niš.
 13. Bojana Pejić-Vujanac, bivši direktor (2016. godine), Kancelarija za saradnju sa dijasporom, Grad Niš.
 14. Srđan Ognjanović, Direktor Matematičke gimnazije u Beogradu.
 15. Ivan Rakonjac, direktor, Fond za inovacione delatnosti.
 16. Stojan Stevanović, predsednik, Udruženje srpskih privrednika Švajcarske.
 17. Radivoj Petrikić, predsednik Ekonomskog saveta Skupštine dijaspore, član Poslovnog saveta za dijasporu, PKS.
 18. Radivoj Petrikić, intervju u OSSAW, 26.12.2016. godine.
 19. Slobodan Ivanović, MTT Group, član Poslovnog saveta za dijasporu, PKS; koorganizator samita SIAL 2017, Toronto.
 20. Taras Stojković, koorganizator samita SIAL Toronto, član Poslovnog saveta za dijasporu, PKS.
 21. Marko Pavlović, član Poslovnog saveta za dijasporu, PKS.
 22. Aleksandar Protić, rukovodilac Akademskog sektora, Međunarodni centar alumnista za prenos znanja i razvoj; član Poslovnog saveta za dijasporu, PKS.
 23. Branislav Milanović, intervju u lokalnim novinama, www.kragujevacke.rs/U-zizi/BRATISLAV-MILANOVIC-VLASNIK-MILANOVIC-INZENJERINGA/.
 24. Miroslav Majkl Đorđević, (2016. godine), „*Kako je moglo da bude*”, intervju vodila Sonja Ćirić, CLIO.
 25. Slobodanka Vlajčić, vlasnik, *All Me Cosmetics and Pharmaceuticals d.o.o.*
 26. Miloš Čolić, vlasnik, *Destilerija Čolić*.
 27. Ana Račić, direktor za istraživanje i razvoj, *Milanović Inženjering d.o.o.*
 28. Jadranka Dervišević-Kitarić, direktor za poslovni razvoj, Britansko-srpska privredna komora.

29. Ana Firtel, izvršni direktor, Savet stranih investitora.
30. Gordana Danilović-Grković (direktor) i Ljiljana Ršumović (koordinator projekta) iz Naučno-tehnološkog parka, Beograd.
31. Nataša Ćirović, računska podrška, Poslovno-tehnološki inkubator tehničkih fakulteta, Beograd.

UPITNIK

1. Goran Mladenović, rukovodilac Klastera, *NiCAT klaster napredne tehnologije*.
2. Vladan Todorović, upravni direktor, *Advanced Security Technologies*.
3. Marko Smiljanić, upravni direktor, *NIRI 4NL d.o.o.*



www.undp.org

