

Inovacioni ekosistem Srbije: Stanje, izazovi i prilike za startape



STARTECH

Novembar 2024.



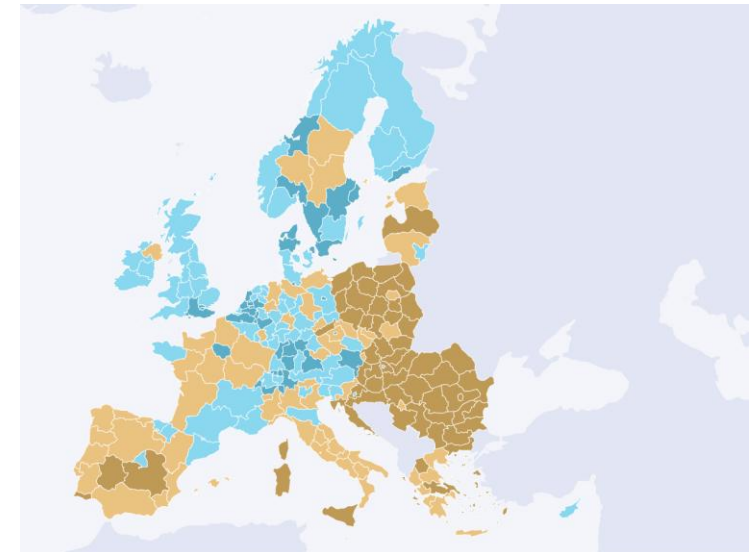
1. Inovacije u Srbiji: Uvid u Evropski indeks inovacija i nacionalni ekosistem;
2. Istraživanje stavova startapa o inovacionom ekosistemu;
3. Izvori finansiranja;
4. Izvoz na inostrana tržišta;
5. Istraživanje i razvoj i saradnja sa naukom;
6. Saradnja sa privredom.

Inovacije u Srbiji: Uvid u Evropski indeks inovacija i nacionalni ekosistem





- **Evropski indeks inovacija (EIS)** – predstavlja alat koji omogućava **uporednu analizu** inovacionog i istraživačkog učinka evropskih zemalja i njihovih najvećih konkurenata. Indeks ima za cilj da identifikuje **prednosti i nedostatke** nacionalnih inovacionih ekosistema, kao i da ih **međusobno poredi**.
- Rang i rezultati EIS-a mogu da ukažu na delove nacionalnih inovacionih sistema koji se **posebno ističu** po svojim performansama, kao i na delove kojima je potreban **dodatni podstrek** za dalji razvoj.
- Obuhvata **32** pokazatelja na osnovu kojih se zemlje rangiraju, a koji pokrivaju različite dimenzije, poput:
 - ljudskih resursa;
 - istraživačkih sistema;
 - finansiranja i podrške inovacionoj aktivnosti;
 - rezultatata istraživačkih i inovacionih aktivnosti.





- Srbija se prema poslednjem EIS izveštaju za 2024. godinu nalazi na **30. mestu**, odnosno ima performanse od **63%** u odnosu na EU i pripada kategoriji „**Inovatori u nastajanju**“.
- Od 2017. godine ostvaren je rast od **7,4 procentnih poena**, dok je u odnosu na prethodnu godinu **ostvarila rast od 4,4pp**.
- Srbija je ostvarila najveći napredak u **kategoriji inovatora u nastajanju**, posebno kada je reč o:
 - rastu broja malih i srednjih preduzeća koja uvode inovacije u proizvode i procese, te je pozicionirana u ovoj kategoriji kao „**Inovacioni lider**“.
 - ulaganju privatnog sektora u inovativne aktivnosti, gde se Srbija svrstava u kategoriju „**Jakih lidera**“.
 - troškovima investiranja u inovativne aktivnosti koje nisu direktno povezane sa istraživanjem i razvojem.
- U dimenziji ljudskih resursa EIS ukazuje na **potrebu za većim ulaganjima u programe stipendiranja i finansiranja, doktorate iz STEM oblasti**, kao i na važnost promocije celoživotnog učenja.

- **Istraživački sistem je sve atraktivniji**, sa porastom saradnje sa inostranim istraživačima i većim brojem citiranih publikacija. Međutim, potrebno je privući strane studente na doktorske studije i unaprediti intelektualnu svojinu.
- **Potrebno je poboljšati saradnju nauke i privrede**, uključujući uvođenje doktorata u privredi, kako bi se unapredilo zapošljavanje u inovativnim kompanijama.
- **Ostvaren je napredak u digitalizaciji**, poboljšana je dostupnost širokopojasnog interneta i korišćenje informacionih tehnologija, ali je potrebno je raditi na unapređenju digitalne pismenosti.

Srbija je jedan od regionalnih lidera u inovacijama!



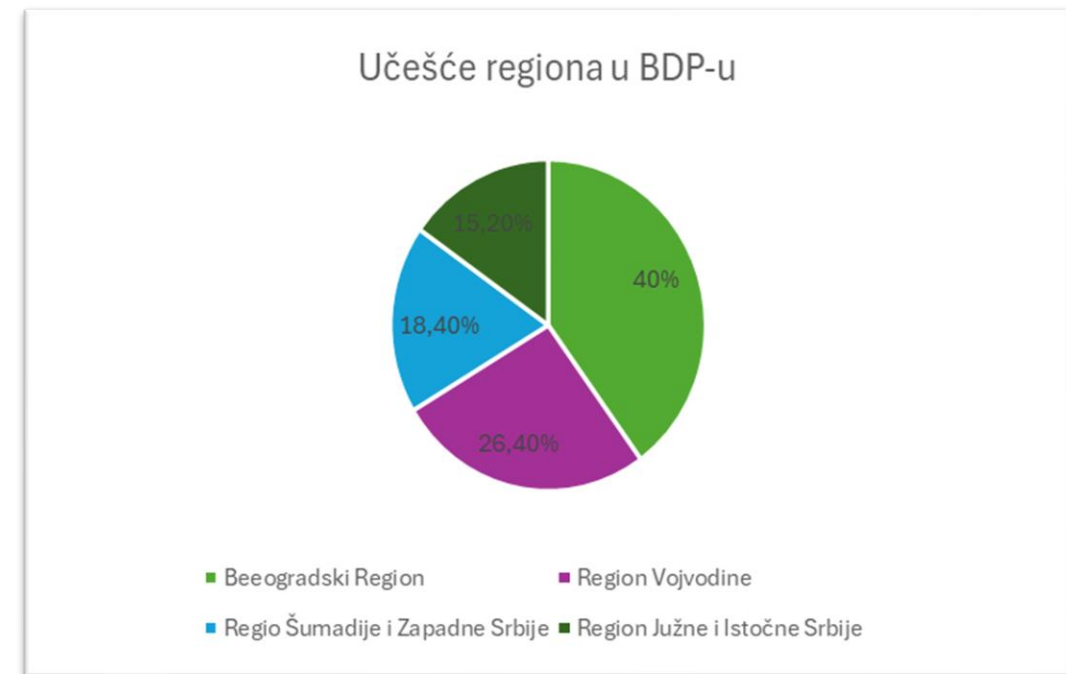
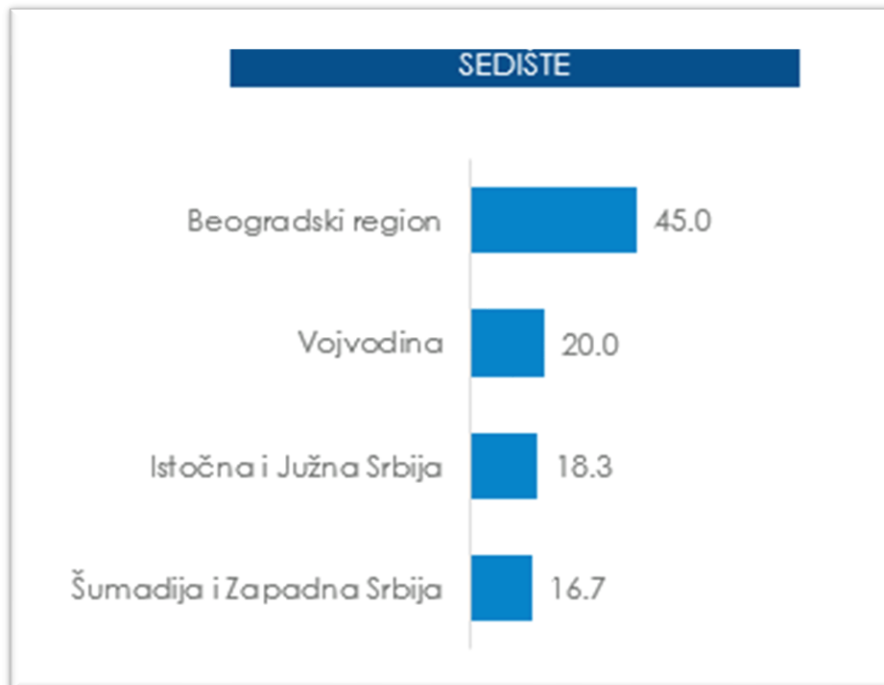
Istraživanje stavova startapa o inovacionom ekosistemu



- Istraživanje je pokazalo da **dve trećine srpskih startapa posluje u tehnološkim delatnostima**, dok značajno manji broj posluje u trgovini, prehrambenoj industriji, biotehnologiji i medicini, poljoprivredi i obrazovanju.
- Glavna inspiracija za pokretanje startapa u većini slučaja bila je **želja za rešavanjem prepoznatog problema iz svakodnevnog života kod čak 63% ispitanika**. Drugi motivi bili su **uočeni jaz na tržištu, inspirativni razgovori sa kolegama i povratne informacije korisnika**.
- Veći deo startapa razvija **potpuno nova rešenja**, dok manji broj nastaje kao modifikacija postojećih inovacija ili kopiranjem, što potvrđuje da su **srpski startapi dominantno usmereni na originalna i inovativna rešenja**.

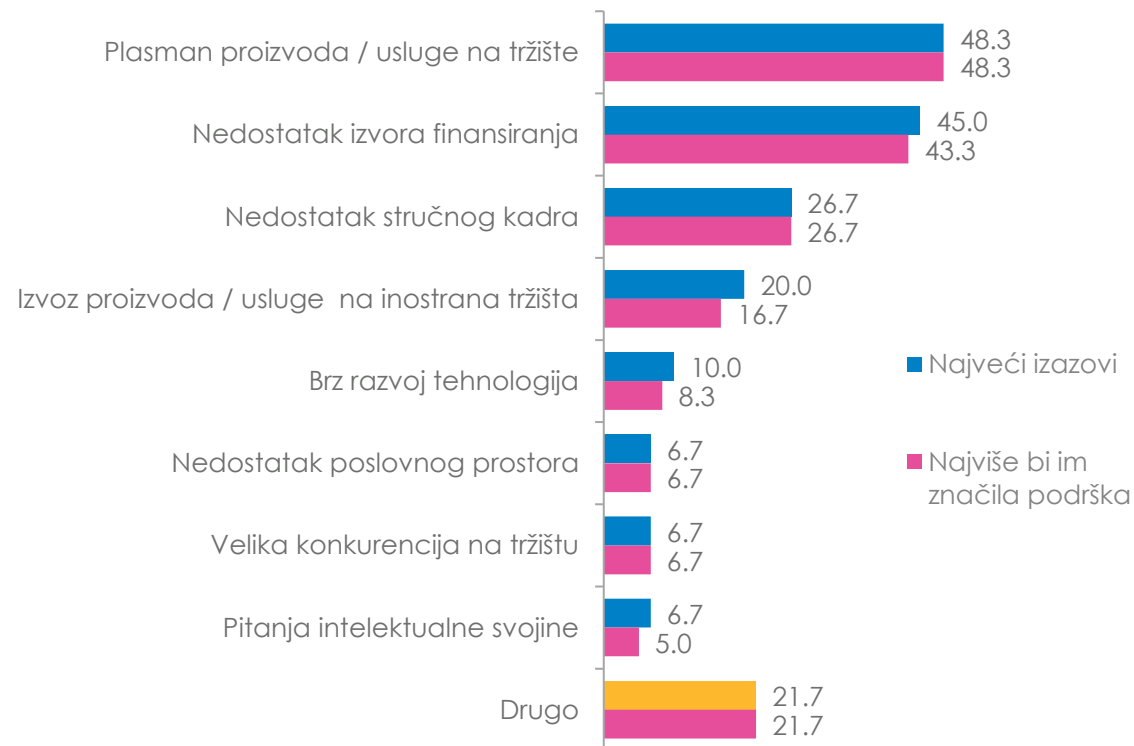


- Beograd ostaje **glavni centar privredne aktivnosti u Srbiji**, sa 45% startapa registrovanih u Beogradskom regionu. Distribucija startapa po regionima prati privrednu aktivnost u zemlji i ekonomski razvoj svakog od regiona.
- Kako bi se postigla ravnomernija distribucija privredne i inovacione aktivnosti, **neophodno je ulaganje u infrastrukturu drugih regiona, posebno Istočne, Južne, Zapadne Srbije i Šumadije.**





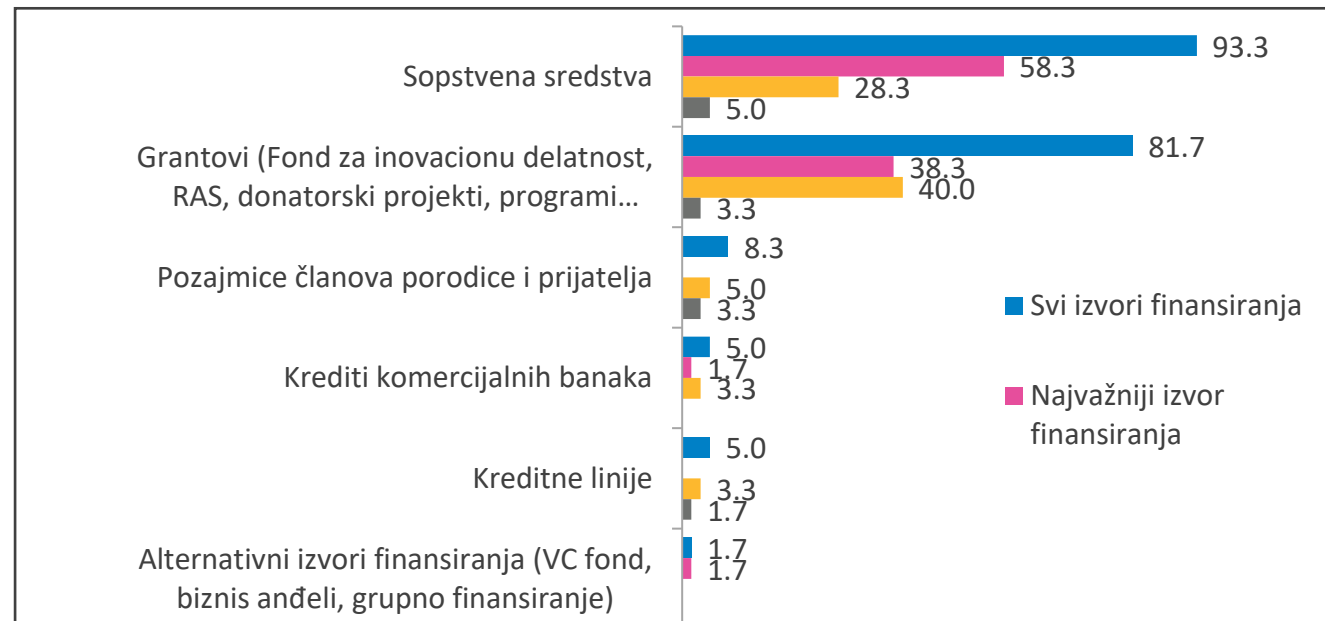
- Glavni izazovi s kojima se suočavaju srpski startapi uključuju **plasman proizvoda na tržište, nedostatak finansija, stručnog kadra i poslovnog prostora.**



Izvori finansiranja



- Veliki izazov sa kojima se suočavaju srpski startapi je nedovoljno razvijeno finansijsko tržište, odnosno finansijsko tržište je **bankocentrično**. Međutim, ono se postepeno razvija i diversifikuje se ponuda. Tako je u poslednjih nekoliko godina u Srbiji osnovano nekoliko VC fondova, ali su počeli da posluju i neki regionalni i međunarodni VC fondovi, a tu su i mreže poslovnih anđela.
- **Sopstvena sredstva** predstavljaju ključni oslonac za finansiranje srpskih startapa – koristi ih **čak 93% ispitanika**, a za **58%** startapa **ona su glavni izvor finansiranja**.





- Programi podrške za inovatore u Srbiji nude širok spektar mogućnosti, **uključujući finansijsku podršku, mentorsku i konsultantsku podršku, obuke, kao i poreske olakšice**. Više od **95% startapa** apliciralo je za neki program podrške, dok ih je **92% koristilo**.
- Startapi najviše koriste programe **Fonda za inovacionu delatnost i privatne donatorske inicijative**.
- Donatorski programi, poput **StarTech-a**, inicijativa **Švajcarske ambasade**, **EU projekata** i programa **Evropske banke za obnovu i razvoj**, podržali su **40% startapa**.
- Većina startapa do sada **nije koristila** programe Razvojne agencije Srbije, Vlade Republike Srbije, lokalnih samouprava ili konsultantske programe.
- Startapi retko koriste poreske olakšice zbog **nedostatka informacija** što predstavlja najveći izazov, **složenih procedura, neizvesnosti oko uslova** ili zbog **percepcije da im ovaj vid podrške nije potreban**, što ih odvraća od prijave uprkos dostupnim pogodnostima.



Izvoz na inostrana tržišta



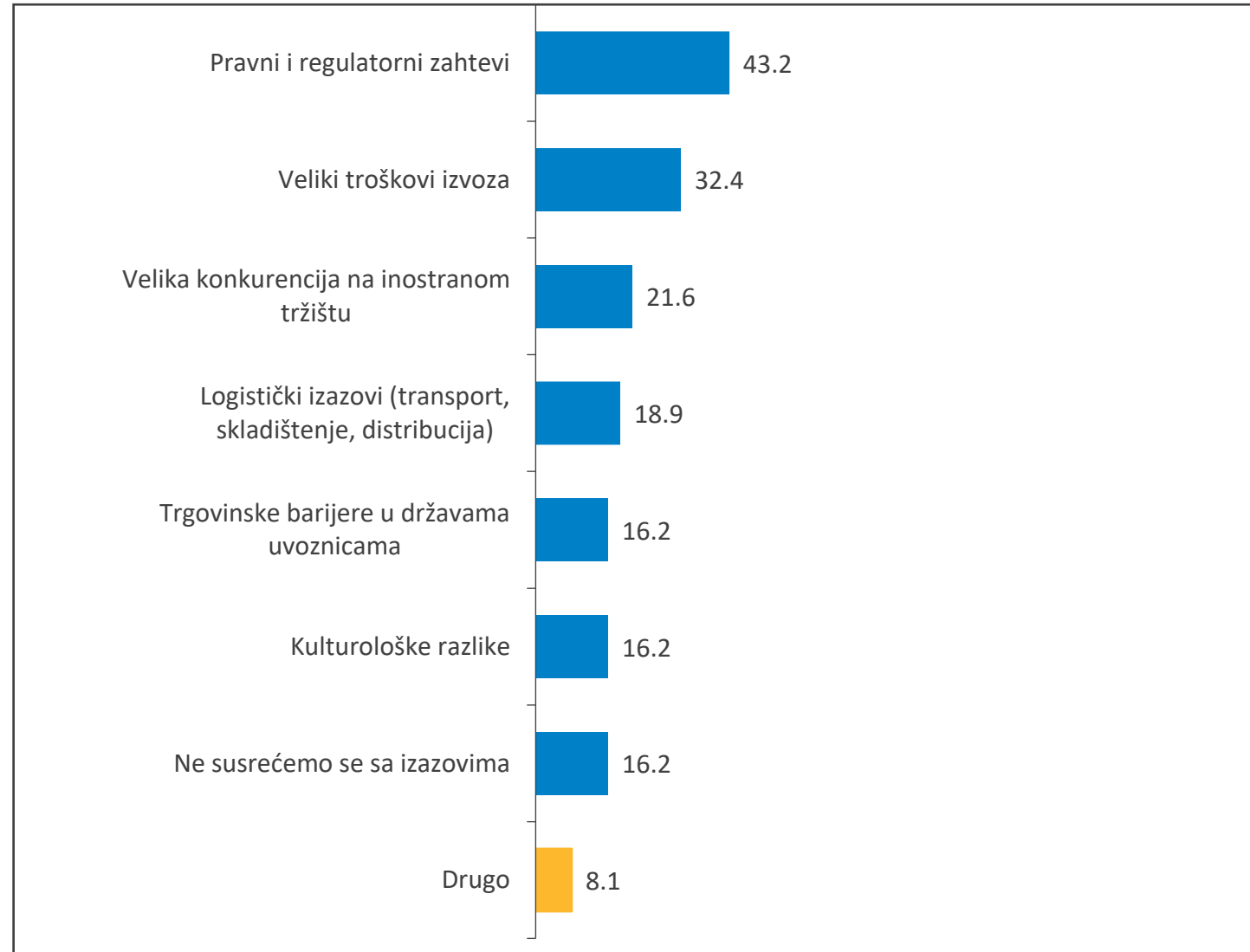


- Startapi najviše izvoze svoje proizvode i usluge na tržišta **Evrope (73%) i Severne Amerike (38%)**.
- **Glavni izvozni partneri od zemalja u EU su Nemačka i Italija**, koje su ujedno i najveći spoljnotrgovinski partneri Srbije. Trećina startapa je prilikom izvoza morala da **prilagodi proizvode ili usluge inostranim tržištima**. Promene su uključivale: **jezičko prilagođavanje, dizajn pakovanja, web sajt, pojedine funkcionalnosti i procese**.





- **Pravni i regulatorni zahtevi i visoki troškovi izvoza**, predstavljaju najveće izazove s kojima se suočavaju startapi koji posluju na inostranim tržištima.
- Uprkos izazovima sa kojima se suočavaju, **čak 95% startapa pozitivno ocenjuje svoje iskustvo poslovanja na inostranim tržištima.**



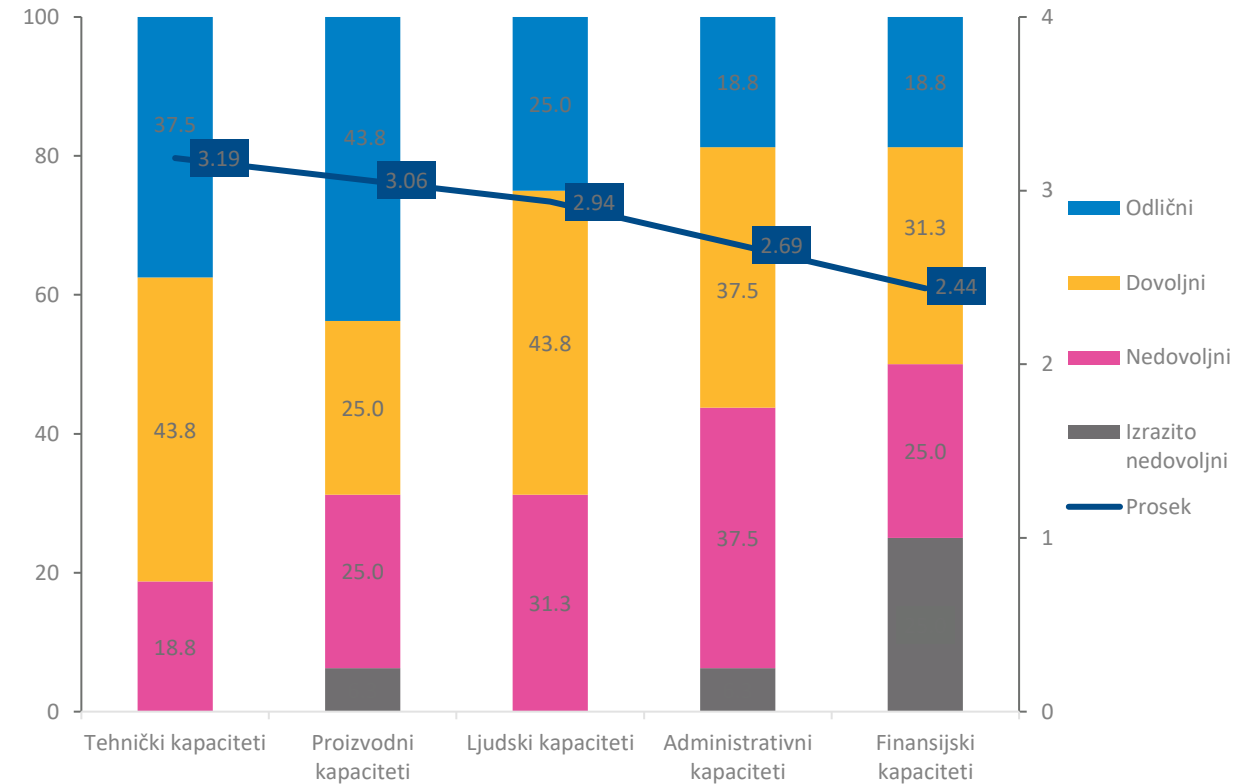


- Od startapa koji trenutno **ne izvoze** svoje proizvode ili usluge, **čak 70% njih je zainteresovano za pokretanje izvoza.**
- Od svih tržišta, **Mongolija** se izdvaja kao **najpopularnija destinacija za izvoz**, sa 44% startapa koji planiraju ulazak na ovo tržište, dok je sledeće najpopularnije tržište **Ruanda** sa 38%.
- Glavni faktori koji utiču na izbor tržišta su **potražnja za proizvodom ili uslugom i veličina tržišta.**



shutterstock.com · 2234969659

- Startapi najpozitivnije ocenjuju svoje tehničke i proizvodne kapacitete.
- Najkritičniji su administrativni i finansijski kapaciteti.



Istraživanje i razvoj i saradnja sa naukom



RESEARCH AND INNOVATION

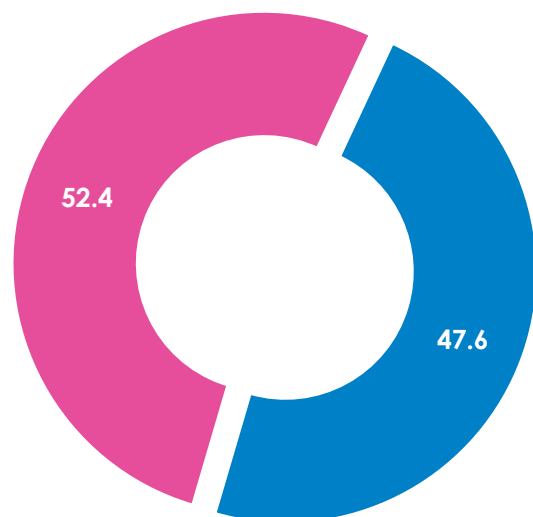
- Više od polovine ispitanih startapa ulaže **više od 50% svojih resursa** u istraživanje i razvoj. Dodatno, **12%** startapa investira **između 31% i 50% resursa**, dok manji broj startapa ulaže niže iznose.

Ova posvećenost istraživanju i razvoju pokazuje da srpski startapi **prepoznaju važnost stalnog unapređenja i prilagođavanja tržištu**, što im omogućava da ostanu konkurentni i povećaju šanse za uspeh na globalnim tržištima.



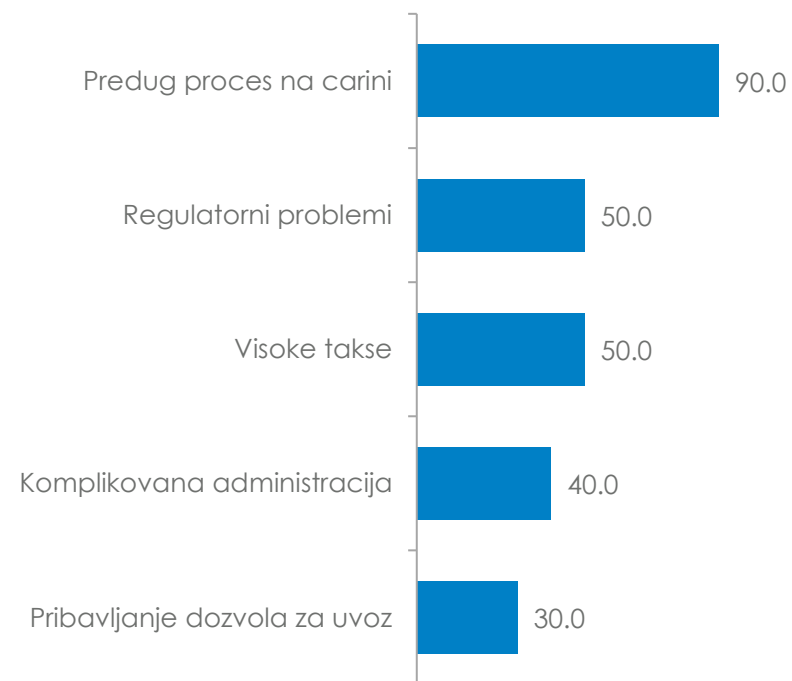
Uvoz materijala za R&D

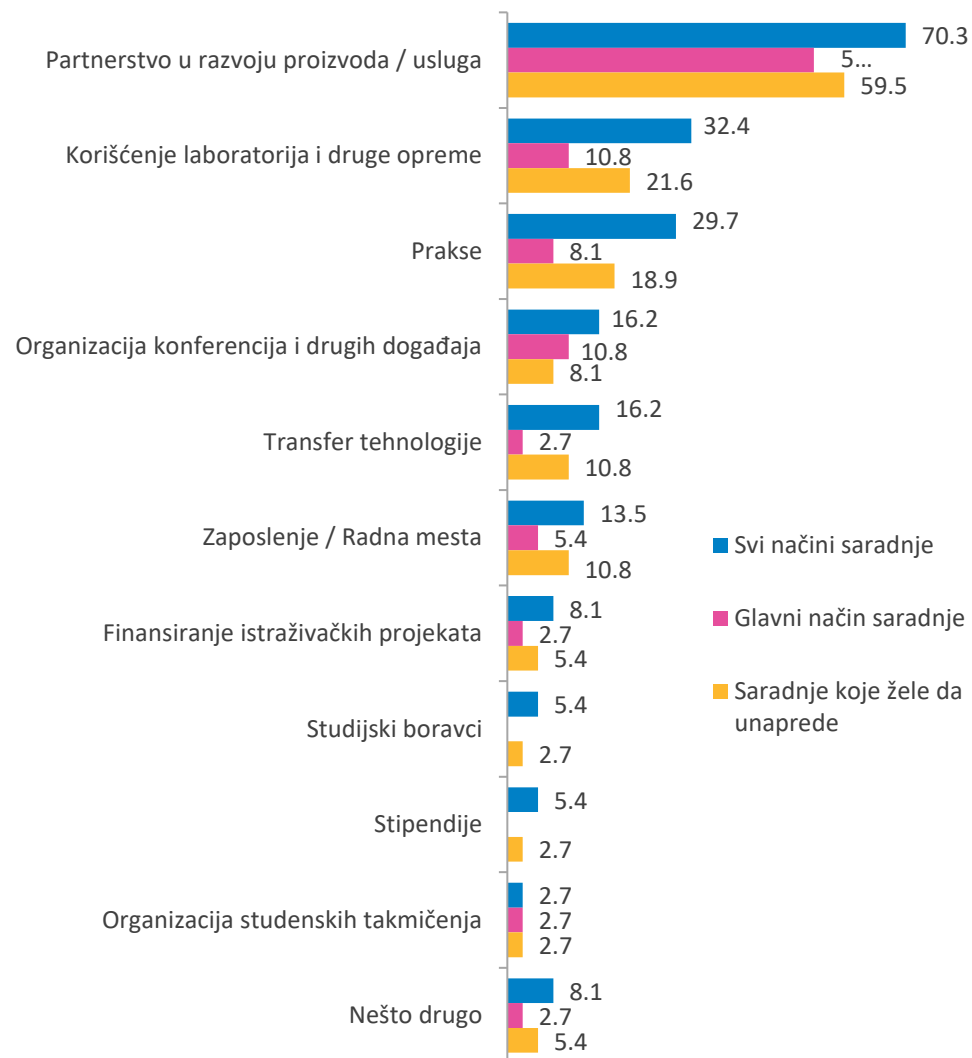
- 35% startapa uvozi određene komponente ili uzorke za istraživanje i razvoj, najviše iz Kine, Nemačke i SAD-a.
- Neku vrstu izazova prilikom uvoza je iskusio svaki drugi startup. Skoro svaki od njih smatra da na carini procesi traju predugo (90%), dok se polovina susrela i sa regulatornim problemima ili kao izazov navodi visoke takse



■ Da
■ Ne

N=10





- Saradnja startapa sa naukom najčešće se ostvaruje kroz partnerstvo u razvoju proizvoda ili usluga, ali ne i kroz transfer tehnologije.
- **Više od 60% startapa** saraduje sa fakultetima i naučnim institutima, ali startapi iz Južnog i Istočnog regiona manje učestvuju u ovoj vrsti saradnje, što treba dodatno podstaći.
- Startapi koji ne saraduju sa naukom vide mogućnost za pokretanje saradnje u **razvijanju proizvoda i usluga, korišćenju laboratorije i opreme i organizaciji praksi.**
- Startapi koji već saraduju sa akademijom vide mogućnost proširenja saradnje **kroz zajedničke projekte, pomoć pri zapošljavanju i organizaciju zajedničkih događaja.**

Saradnja sa privredom



- Saradnja startapa sa velikim kompanijama najčešće je motivisana potrebom za **podrškom u plasmanu proizvoda na tržište, komercijalizacijom i razmenom iskustava.**
- Trenutno **68% startapa** ostvaruje saradnju sa privredom, pri čemu su **najčešći partneri** kompanije: Boš, Siemens, Apatinska pivara, Bayer, Delta Agrar, Philip Morris, Carlsberg i Coca-Cola.
- Glavni vid saradnje sa velikim kompanijama, kao i ključna oblast za unapređenje, jeste **plasman proizvoda ili usluga na tržište**, dok oko petine startapa vidi potencijal za unapređenje saradnje u oblasti **istraživanja i razvoja**, a manje od petine u oblasti **poboljšanja proizvoda ili usluga.**



**Hvala vam na
pažnji!**

