



СТАЊЕ, ПОТРЕБЕ И ПРОБЛЕМИ ПРЕДУЗЕТНИКА У СРБИЈИ У 2012. ГОДИНИ

Методолошке напомене

Истраживање „Стање, потребе и проблеми мали и средњих предузећа и предузетника“ има за циљ стварање поуздане аналитичке основе за предлагање стимулативних мера економске политике која је у функцији бржег раста и развоја сектора МСПП. За потребе Националне агенције за регионални развој, анкетно истраживање спровела је агенција TNS Medium Gallup, у периоду од 29. маја до 22. јуна 2012. године.

Упитник се састоји из девет целина које одговарају специфичним циљевима истраживања: профил предузетника, проблеми у пословању, техничко-технолошки, финансијски и тржишни аспекти пословања, потребе за нефинансијским услугама, иновације и коришћење информационих технологија и људски ресурси.

Контактирано је више од 8.000 привредних друштава и предузетника како би се реализовао узорак од 3.005 испитаника. Анкетирани су економски активна мала и средња предузећа и предузетници, који су предали финансијски извештај за 2011. годину и предузетници који су у систему ПДВ-а. Реализација узорка у средњим предузећима је мања од планиране услед реално мање заступљености и великог броја одбијања, док су испитаници из микро и малих предузећа били у већој мери спремни на сарадњу и учешће у истраживању.

Табела 1: Анкетирани предузећа према величини

Предузећа	Микро	Мала	Средња	Радње	Укупно
Број	1.459	788	192	566	3.005
%	48,6	26,2	6,4	18,8	100,0

Приказ кључних резултата истраживања

Профил предузетника

Две трећине власника МСПП (66%) има између 36 и 55 година. На руководећим позицијама и у улози власника и оснивача предузећа и даље су најчешће мушкарци (67%). Жене нешто чешће налазимо међу предузетницима (45%) у поређењу са осталим врстама привредних субјеката. У регионима нема значајних разлика у односу броја мушкараца и жена као ни у поређењу са целим узорком. Највише жена на руководећим положајима има у Војводини и Јужнобачком округу, док мушкараца има значајно више у Београду, Мачви и Севернобачком округу.

Када се ради о образовању власника предузећа и предузетника, највећи број има завршену четворогодишњу средњу школу (41%), а следе их високообразовани или са вишом школском спремом (19%). Високу стручну спрему имају најчешће власници средњих предузећа, нешто мање малих предузећа и углавном се баве здравственим услугама, образовањем и васпитањем, информационом технологијама и пружањем интелектуалних услуга. С друге стране, предузетници и власници микро предузећа су најчешће са средњом стручном спремом. Сваки шести предузетник има завршену средњу трогодишњу школу.

Власници, директори и предузетници у просеку раде 6 дана недељно по 9 сати, сопствени бизнис имају 12 година и 84% њих никада раније није имало своје предузеће или радњу. Скоро четвртина испитаника (24%) је бизнис започела када је уочила пословну шансу у области у којој је и раније била запослена, 19,3% је имало жељу да буде „сам свој газда“, а 16,4% као главни разлог је навело побољшање материјалног и социјалног статуса. Почетна финансијска средства су у 54% случајева била обезбеђена из личне уштеђевине, а затим позајмицом од рођака (16%) и пријатеља (15%).

Друштво са ограниченом одговорношћу је најчешћа правна форма међу МСП, без обзира на величину предузећа (91%). Следе акционарска друштва са 8% и она су у значајно већој мери заступљена међу средњим (17%) у односу на мала и микро предузећа. МСП се најчешће баве производњом и прерадом (29%), трговином на велико (28%) и мало (14%).

Када је реч о предузетницима, најзаступљеније су самосталне трговинске и занатске радње са 67%. Најчешће делатности којима се баве су трговина на мало (39%) и производња и прерада (23%), а за њима следе радње специјализоване за угоститељство (7%) и негу и рекреацију (6%).

Потребу за удруживањем препознало је тек свако седмо анкетирано предузеће које и припада различитим пословним асоцијацијама. Нешто боља ситуација запажа се код средњих предузећа, од којих свако пето припада неком удружењу.

Финансијски аспект пословања

Предузетници се већином ослањају на сопствене изворе финансирања. Око 70% МСПП се финансира из сопствених извора, било да се ради о финансирању обртних средстава (73%), било да се ради о финансирању инвестиција (69%). Резултати истраживања указују на тренд опадања задуживања предузетника ради реализације инвестиционих планова. Спољне изворе финансирања инвестиција користи испитаника 26% испитаника, што је за 18% мање у односу на 2011. годину, односно 10% у односу на 2010. годину.

Средња (39%) и мала предузећа (33%) у већој мери финансирају инвестиције из спољних извора, као и обртна средства. Регионално, најмање се задужују и за обртна средства и за инвестиције предузетници у Региону Јужна и Источна Србија.

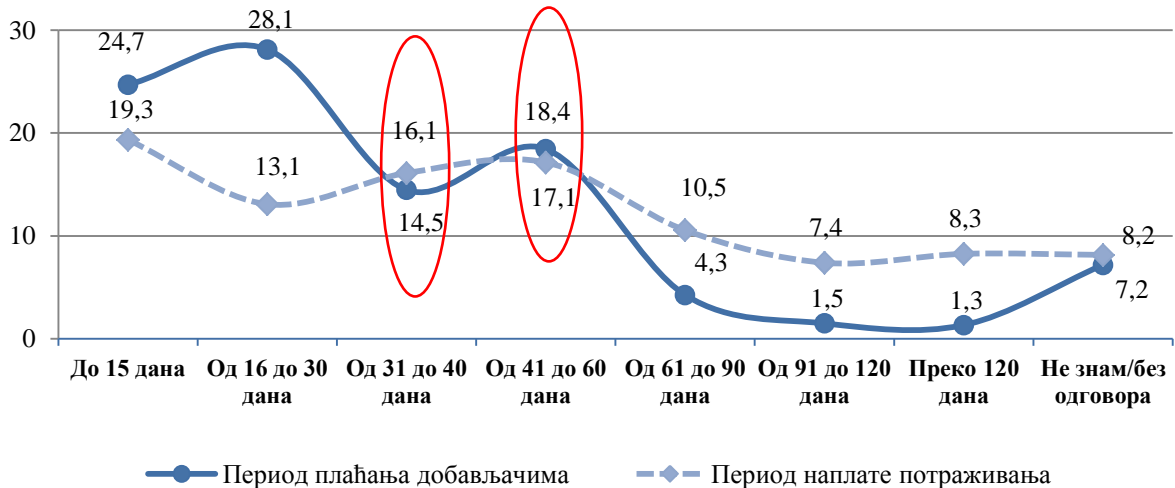
Од спољних извора прихода најчешће се користе кредити комерцијалних банака (48%), за њима следе, али у много мањој мери, кредити државних фондова (14%) и инострани кредити (10%). Након позајмица од банака, најчешће су позајмице од рођака и пријатеља (8%). Код комерцијалних банака највише се задужују средња (64%) и мала предузећа (58%), док се власници радњи највише ослањају на родбинску и породичну помоћ. Иностране кредите у већој мери подижу привредни субјекти у Београдском региону (17%) и Шумадије и Западне Србије (19%).

Више од половине МСПП није кредитно задужено, од чега најмање дужника има међу микро предузећима и предузетничким радњама (58%) и у Београдском региону (56%). Мала и средња предузећа која су кредитно задужена у највећој мери успешно отплаћују свој дуг, с тим да су средња предузећа више од осталих касне у отплати ануитета. Потешкоће са измиривањем дугова највише имају предузетници у Војводини и Западној Србији и Шумадији.

Више од 80% анкетираних не планира да се кредитно задужи у наредних годину дана. Главни разлози су високе каматне стопе и банкарски трошкови, као и дуге процедуре одобравања кредита. У региону Војводине при томе значајније је испољено уздржавање од задуживања у следећих 12 месеци у односу на остале регионе.

Дуги периоди наплате, а кратки рокови за измиривање обавеза и даље представљају један од најчешћих финансијских проблема пословања, посебно за мање привредне субјекте. Више од половине (53%) предузетника измирује своје обавезе према добављачима у року краћем од 30 дана, а само 32% у истом року успева да наплати своја потраживања.

Период плаћања добављачима и наплате потраживања, у %



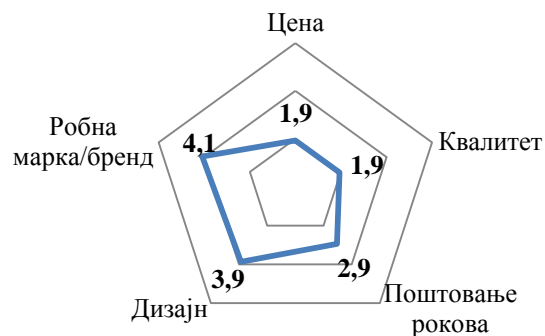
Тржишни аспект пословања

Учешће домаћег тржишта у укупном пласману и набавци производа и услуга је доминантно. Сваки девети испитаник (11%) бави се извозним пословима и исто толико увозним. Најчешће се извози у суседне земље и то Црну Гору и Босни и Херцеговину, а увози из Италије и Немачке. У структури тржишта набавке и продаје постоје битне разлике у зависности од величине пословног субјекта. Знатно више увозника и извозника у односу на просек испитаника има међу средњим (25% увозника и 26% извозника) и малим предузећима (15% увозника и 16% извозника). Радње и микро предузећа су превасходно усмерене на локално тржиште, и набавке и продаје.

Испитаници су рангирани факторе који према њиховом мишљењу највише утичу на већу конкурентску предност, при чему се прворангирани фактор сматра најзначајнијим, а последњи најмање значајним. Резултати су показали да цена и квалитет у највећој мери опредељују конкурентску предност (ранг 1,9), док најмање утицаја имају робна марка (ранг 4,1) и дизајн (3,9).

На питање шта ограничава веће учешће њихових производа и услуга на тржишту, испитаници су истакли да је то велика конкуренцију и мала потражња. Средња предузећа су, при том, навела нешто веће незадовољство монополским понашањем на тржишту у односу на малу тражњу.

Фактори који опредељују конкурентну предност



Техничко-технолошки аспект

Половина испитаника располаже опремом старом између 5 и 10 година (опрема средње генерације). Скоро сваки четврти има опрему старију од 10 година, а скоро сваки пети послује са савременом опремом. Сразмерно највећи удео опреме старије генерације имају средња предузећа и пословни субјекти из прерађивачких, грађевинских, графичких, здравствених и услуга одржавања возила. Опрема новије генерације најчешће постоји код салона за негу и рекреацију и интелектуалних услуга.

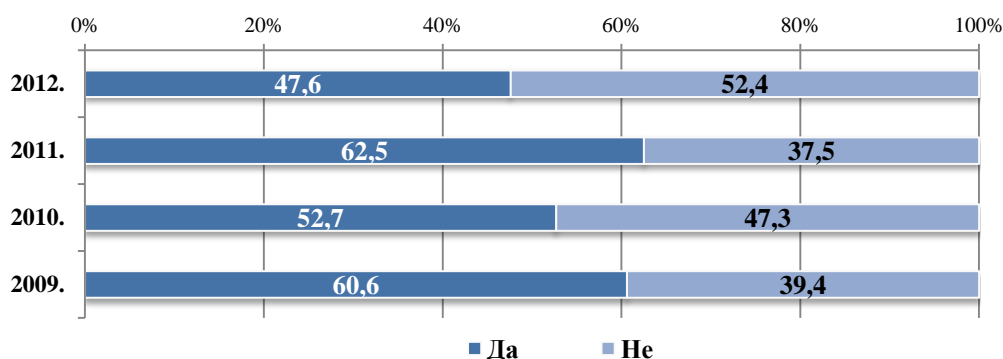
Савремена опрема заступљенија је у нешто већој мери код испитаника из Војводине (25%), док испитаници из Београдског региона и региона Шумадије и Западне Србије чешће користе опрему средње генерације. Опрему старије генерације најчешће користе предузећа из Јужне и Источне Србије, што може бити својеврсни показатељ разлика у технолошкој опремљености међу регионима.

Потребу за побољшањем техничко-технолошких услова пословања реализовало је 42% анкетираних кроз инвестиције у претходне три године. Најнеповољније стање забележено је код радњи и микро предузећа. Посматрано по регионима нешто већи степен инвестиционих активности од просечног имају испитаници са подручја Војводине. У структури планираних и остварених улагања преовлађује удео који се односи на набавку опреме у односу на улагање у пословни простор, док је удео улагања у стицање права индустријске знатно мањи.

У наредне три године, 47,6% анкетираних предузећа планира инвестиције у своје пословање, најчешће у куповину опреме (56%), нешто мање у пословни простор (36%). Највише инвестиционих активности може се очекивати од малих и средњих предузећа. Уздржавање од нових улагања у наредном периоду најочљивије је код радњи и микро предузећа. Најмање предузетника са инвестиционим плановима послује на подручју Београдског региона.

У поређењу са предходном годинама, анкетирани предузећа најмање инвестиционог оптимизма исказала су управо ове године. У 2011. години 62,5% је планирало инвестиционе активности, док 2012. године је то 47,6%.

Да ли планирате инвестиције у наредне три године?



Већи део анкетираних не располаже сертификатима који се односе на систем квалитета и не планира њихово увођење. Само четвртина укупно анкетираних има имплементиран неки од система квалитета и сертификат, и то скоро половина средњих и трећина малих привредних субјеката. Међутим, чак 78% анкетираних не планира да уведе нове стандарде квалитета.

Иновације и коришћење информационих технологија

Посвећеност иновативном пословању није распрострањена појава код анкетираних МСПП, што је неповољно са аспекта повећања конкурентности. Истраживање указују на то да је тек сваки пети испитаник у овој години пласирао нови производ/услугу, односно увео нови производни процес. Сваки седми остварује сарадњу са другим привредним субјектима или институцијама у области иновација. Када се говори о иновативним активностима, оне се углавном односе на средња и мала предузећа, и то на она која послују у области прераде и производње.

С друге стране, већина анкетираних користи рачунаре, с тим да се нешто мање користе у радњама у Региону Јужне и Источне Србије. Електронска пошта и прикупљање информација путем интернета су најчешћи разлози коришћења

рачунара у анкетираним предузећима. Нешто мање од половине анкетираних води пословне књиге путем рачунара, а 40% има интернет презентацију.

Људски ресурси

У анкетираним предузећима је просечно запослено 8 радника, најчешће са средњом стручном спремом и просечне старост 38 година.

Већина анкетираних (64%) нема проблема са дефицитом одређених струка, мада су предузетници у Региону Јужна и Источна Србија више указали на проблем за одређеним дефицитом радне снаге. И у одређеним делатностима је израженија потреба за одговарајућом радном снагом и то су у области интелектуалних услуга, информационе технологије, рециклаже и грађевине. Трговина и маркетинг су најтраженији профили радне снаге. Маркетинг се у исто време види и као профил који се најлакше може обезбедити додатним курсевима за већ запослене раднике.

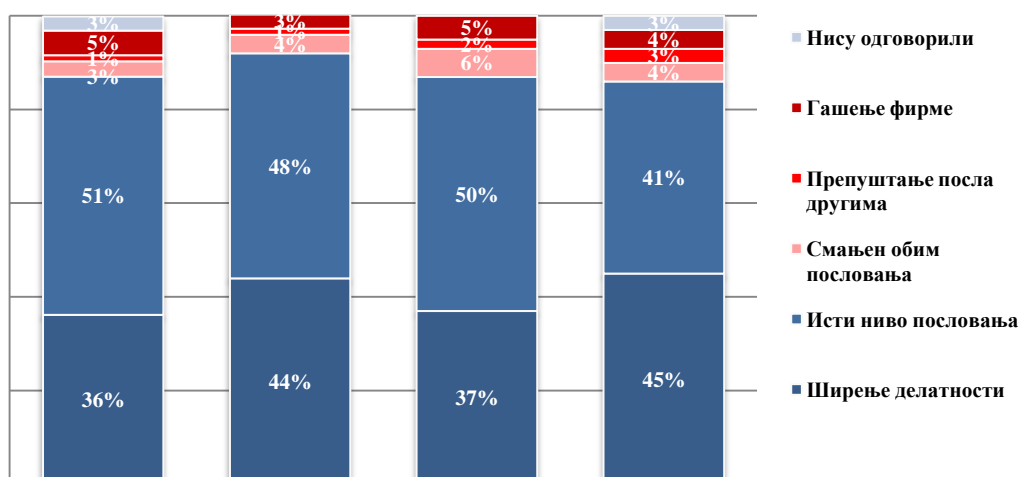
Пословање предузетника

Већина анкетираних (69%) задовољна је својим пословањем у 2011. години, а најбоље су своје пословање оценили власници малих и средњих предузећа. Трећина није задовољна начином на који је обављала посао претходне године, најчешће власници радњи и микро предузећа. Предузетници у Београдском региону и Војводини оценили су своје пословање као углавном успешно (67%, односно 66%), док је у Региону Шумадије и Западне Србије највећи је број оних који су дали најниже оцене резултатима свог рада у претходној години (14%).

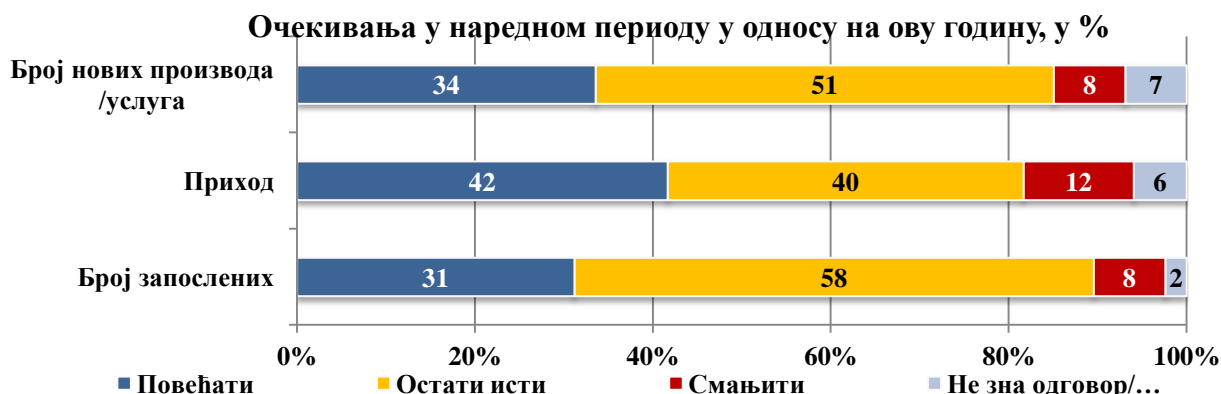
Микро предузећа и радње више осећају пад промета, док мала и средња предузећа у већем проценту сматрају да се њихов промет повећао. Предузећа која се баве трговином на велико, производњом/прерадом и интелектуалним услугама су значајно више од осталих забележила раст промета у односу на 2011. годину, док је промет највише опао у области трговине на мало. Промет тестираних предузећа је углавном остао непромењен (40%) у поређењу са претходном годином. Регионални пресек показује да се промет највише повећао привредним субјектима из Војводине, а смањио предузећима из Западне и Југоисточне Србије.

Половина предузетника (51%) планира да задржи исти ниво пословања у наредне три године, а више од трећине (36%) има у плану проширење делатности. Трговци на велико и предузећа која послују у области информационих технологија најчешће планирају проширење бизниса. Планове са негативним предзнаком има 9% испитаника (да смањи обим посла – 3%, да препусти посао другима – 1% и да угаси – 5% предузетника). Посредници у промету некретнинама (11%) и власници салона за негу и рекреацију највише размишљају о гашењу фирме. Власници у Региону Јужне и Источне Србије (56%) у већој мери намеравају да задрже исти обим пословања у односу на Шумадију и Западну Србију где је највећи проценат оних који планирају гашење своје фирме (7%).

Графикон: Пословни планови испитаника, у %, према годинама



Сваки трећи испитаник очекује да ће у наредном периоду повећати број запослених и пласирати на тржиште нови производ/услугу, а 42% очекује веће приходе. Ипак, да задржи садашњи број запослених тежи 58% испитаника. Повећање прихода очекују средња (51%) и мала предузећа (46%), док радње очекују да ће се смањити. Повећање прихода у наредном периоду нешто више очекују предузетници који се баве угоститељством и интелектуалним услугама у односу на друге делатности.



Препреке и проблеми у пословању

Највећи проблеми у пословању испитаника су недостатак финансијских средстава (ранг 2,5) и прописи (2,5), затим неусклађеност са стандардима (3,7) и недостатак информација о тржишту (3,8), док су недостатак квалификоване радне снаге (4,0) и информација о технологијама (4,5) проблеми који најмање муче власнике предузећа и предузетнике.

У МСПП сектору влада највеће незадовољство пореским прописима и процедурама које представљају најизраженије препреке за сваког другог предузетника. Проблем сервисирања обавеза по основу пореза и доприноса на зараде навело је више од половине испитаника, а у највећој мери власнике радњи и средњих предузећа. Плаћање ПДВ-а највећи је проблем микро и малим предузећима, као и трговцима на велико.

Међу бројним надокнадама које предузетници су у обавези са плаћају, као најоптерећујуће виде накнаде за комуналне услуге, за истицање фирме и накнаде за грађевинско земљиште. Радње највише оптерећују намети за комуналне услуге и

истицање фирме, док су мала предузећа истакла да их највише оптерећу дажбине за заштиту животне средине.

Осим на пореске прописе и процедуре, предузетници, сваки други испитани, се жали на рад инспекцијских органа, док сваки четврти има проблема са пријавом и одјавом радника.

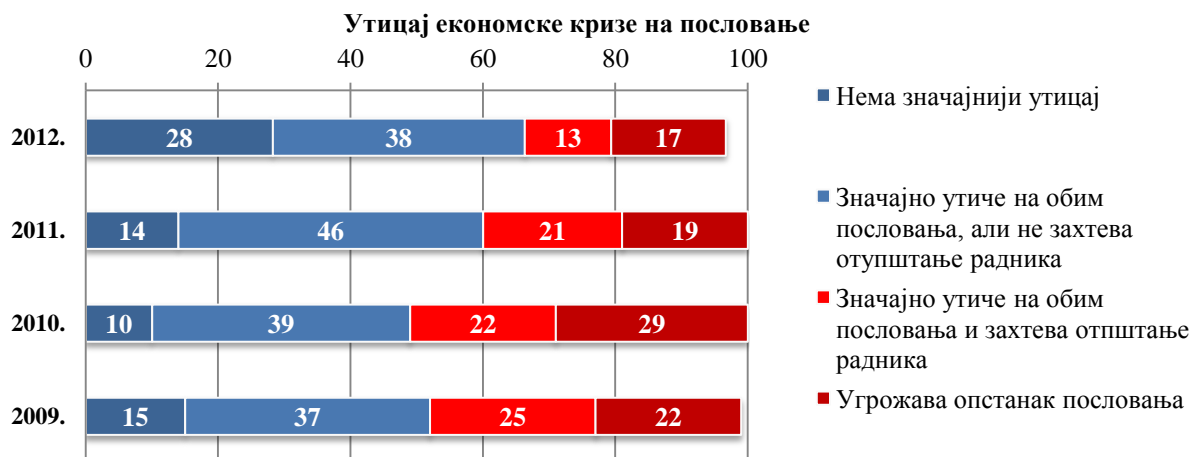
На питање да оцене аспекте пословања свог предузећа, предузетници су најзадовољнији квалитетом својх производа/услуга, квалификованошћу запослених и односима са пословним партнерима. Највише проблема имају са наплатом потраживања и финансијским аспектом (финансијска стабилност) и конкурентношћу на тржишту. Односно, према мишљењу половине испитаника, да би пословање било успешније најпре треба унапредити наплату потраживања (48%) и финансијски аспект пословања предузећа (47%). Потражња тржишта (40%) налази се на трећем, а тржишна конкурентност (33%) на четвртном месту приоритета за унапређивање.

Оцена аспекта пословања



Утицај економске кризе на пословање предузетника

Према резултатима истраживања, на две трећине предузетника светска економска криза не утиче и не захтева радикалне мере у пословању. Удео привредника који не осећају утицај кризе је двоструко већи него ранијих година. Удео привредних субјеката које осећају значајне промене у обиму пословања, али оне не захтевају оптуштање радника преовлађује (38%) и овај обухват сличан је као 2010. и 2009. године, али представља напредак у поређењу са претходном годином. Изазовима кризе најтеже одолевају самосталне радње (трговине на мало) и предузетници у Региону Јужне и Источне Србије.



Кретање девизног курса, наплата потраживања и смањење тражње на домаћем тржишту су последице крозе које предузетници најчешће наводе. За њима следе проблеми са отплатом кредита и смањеном тражњом на иностраном тржишту.

Потреба за подстицајима и државним програмима подршке

Потреба за финансијском подршком је много израженија у поређењу са нефинансијским облицима подршке. Већина (83%) исказује потребу за финансијском подршком, док је потреба за нефинансијском подршком идентификована код 50% испитаника.



Резултати истраживања су показали да 82,7% испитаника никада није користило ни један државни програм подршке. Међу корисницима државне помоћи издвајају се средња предузећа, и то како финансијских, тако и нефинансијских. У Београдском региону се у значајно мањој мери се користе финансијска, а у већој нефинансијска подршка у односу на остале регионе. Нешто мање од 90% оних који су до сада имали прилике да користе неки од државних програма изразило је задовољство ефектима добијене подршке.

Испитаници су заинтересовани за државне програме подршке (58,6%), и то пре свега финансијске природе (54,5%). Највеће интересовање за коришћење

државне подршке постоји међу средњим, а најмање у микро предузећима и радњама. Мала предузећа показују више интересовања за консалтинг и обуке у односу на друге облике анкетираних пословних субјеката.

Субвенције за унапређење пословања су најпожељнији програми подршке од стране државе за две трећине предузетника, а највише у Западној Србији и Шумадији (72%). За њима следе субвенције за отварање нових радних места за које су највише заинтересована мала предузећа (42%). Кредити са повољним каматним стопама су веома пожељни у региону Војводине (36%) и Шумадије и Западне Србије (33%), а пословна повезивања у земљи и иностранству су најатрактивнија предузећима средње величине (22%).

Програм подршке које би предузетници користили (у %)



Истраживање се посебно бавило потребом предузетника за нефинансијском подршком. Саветодавне услуге до сада је користило 39% испитаника. Бесплатно су најчешће користили консалтинг за започињање бизниса (33,5%), обуке из маркетинга/промоције и продаја, затим пословно планирање, правне услуге и обуке за рад на рачунару. С друге стране, предузетници су најчешће плаћали обуке из рачуноводства (64%), правне услуге (59,5%) маркетинг/промоцију и продају (35,6%), безбедност и заштите на раду (31,1%) и информационих технологија (23,5%).

Табела: Услуге које би у будућности предузетници користили, бесплатно или уз надокнаду, у %

Услуге	Бесплатно	Платили би
Консалтинг за почетнике у бизнису	10,5	2,3
Стратегије развоја пословања/пословно планирање и развој	35,3	16,2
Маркетинг/промоција/продаја	31,6	25,5
Правне услуге	22,9	24,7
Управљање људским ресурсима	12,7	8,4
Контрола/сертификација квалитета	11,6	11,9
Безбедност и заштита на раду	20,0	20,6
Заштита животне средине	12,9	12,2
Рачуноводство, ревизија, порези	23,1	23,9
Управљање финансијама/финансијски менаџмент	19,6	20,5
Производно-технолошке операције	21,7	15,5
Информационе технологије	14,2	21,0
Техничко тестирање/одржавање/надзор	20,3	11,9
Дизајн нових производа и прототипа	13,0	12,2
Примена патента	7,1	11,8
Учешће у истраживањима и развојним пројектима	12,5	7,9
Припрема документације за аплицирање за средства	16,6	11,3
Обука за рад на рачунару	29,1	18,0
Обука из страних језика	23,6	22,3

Потребу за нефинансијском подршком највише исказују испитаници из региона Београда и предузећа из области производње и трговине на мало.

Услуге из области пословног планирања, маркетинг промоције и обуке за рад на рачунару и из страних језика су најинтересантније предузетницима за бесплатно коришћење. Са друге стране, предузетници су спремни и да плате за исте ове услуге како би унапредили своје пословање.

Привредни субјекти сматрају да су интернет, пословни партнери и колеге најважнији извор информација потребних за пословање. У прилог томе говори и податак да су савете у вези са пословањем анкетирани предузетници до сад најчешће и тражили од књиговођа, колега из истог бизниса и пословних партнера.

Када се говори о информисаности о државним програмима подршке, 72,4% је упознато са програмима које нуди држава. Најважнији извори информација о мерама државне подршке су медији (50%) и интернет (41%), затим агенције које пружају подршку овом сектору (19%). Најбоље су информисана средња и мала предузећа у Београдском региону и Региону Шумадије и Западне Србије.