



Републичка агенција развој за малих и средњих предузећа и
предузетништва

СТАЊЕ, ПОТРЕБЕ И ПРОБЛЕМИ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА И ПРЕДУЗЕТНИШТВА

- Извештај о истраживању -

Београд, јул 2009. године

САДРЖАЈ

МЕТОДОЛОШКЕ ОСНОВЕ ИСТРАЖИВАЊА	3
ОСНОВНИ РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА	6
<i>Опште карактеристике анкетираних предузећа и предузетника</i>	<i>6</i>
<i>Профил предузетника/власника</i>	<i>10</i>
<i>Услови пословања</i>	<i>23</i>
<i>Техничко- технолошки аспект</i>	<i>30</i>
<i>Иновативност</i>	<i>37</i>
<i>Финансирање</i>	<i>40</i>
<i>Тржишни аспект пословања</i>	<i>43</i>
<i>Коришћење спољне стручне подршке.....</i>	<i>47</i>
<i>Потребе за обукама</i>	<i>49</i>

I МЕТОДОЛОШКЕ ОСНОВЕ ИСТРАЖИВАЊА

1. Циљ истраживања

Анкета о малим и средњим предузећима и предузетницима спроведена је у складу са Програмом рада Републичке агенције за развој малих и средњих предузећа и предузетника за 2009. годину, а на основу Акционог плана за спровођење Стратегији развоја конкурентних и иновативних МСПП за период 2008-2013. године. Истраживање је реализовано у сарадњи Републичке агенције за развој МСПП и Републичког завода за статистику.

Мала и средња предузећа и предузетници представљају окосницу економског развоја, као главни носиоци запослености, отварања нових радних места, стварања бруто домаћег производа, извоза, увоза и других показатеља развоја тржишне економије. Циљ овог истраживања је сагледавање стварне слика стања, проблема и потреба сектора МСПП, како би се донеле адекватне мере за његов раст и развој.

Подаци се односе на 2008. годину. Поједина питања у упитнику представљају субјективни став о утицају кризе на пословање предузећа/радњи и односе се на пословање у време анкетања.

Анкета је спроведена на терену у **периоду од 20. маја до 20. јуна 2009.** године.

Анкетирање је обављено на узорку од 3.000 извештајних јединица. Стратификација јединица оквира за избор узорка извршена је према областима делатности (изабраним групама делатности), броју запослених и територијалној заступљености (ниво округа).

Анкетиране јединице су економски активна мала и средња предузећа и предузетници. Базу активних МСПП представљају пословни субјекти који су предали АПР-у, односно НБС, годишње финансијске извештаје за 2008. годину, као и предузетници који су у систему ПДВ - а.

Анкетирани пословни субјекти развртани су по величини у следеће категорије:

- микро предузећа - која запошљавају до 10 запослених;
- мало предузеће - до 49 запослених
- средње предузеће - од 50 до 249 запослених;
- предузетници (радње).

Упитник се састоји од десет целина и садржи 83 питања којима су обухваћени сви релевантни аспекти пословања (финансијски, техничко-технолошки, тржишни, иновативност, најчешћи проблеми и препреке), укључујући профил предузетника и потребе за едукацијом.

2. Реализација узорка

Реализација узорка по територији, групама делатности и величини предузећа/радњи приказана је у табелама 1 – 3. Укупна реализација узорка је **98,8%**.

Структура МСПП према величини, обухваћена узорком, одговара реалном стању на терену, с тим што је ублажено актелно доминантно учешће радњи и донекле, микро предузећа.

Табела 1. Распоред анкетираних МСПП по величини

	МИКРО	МАЛА	СРЕДЊА	РАДЊЕ	УКУПНО
БРОЈ	953	753	427	830	2.963
%	32.16	25.41	14.41	28.01	100.00

Код регионалне структуре планирани узорак за Београд мањи је у односу на друге територије, чиме је кориговано, у пракси присутно, претежно учешће овог подручја у укупном броју МСПП. По истом принципу, иначе наглашено, учешће трговине у структури МСПП, посматрано по делатностима, смањено је на око 24%.

Табела 2. Предузећа/радње по окрузима

ОКРУГ	БРОЈ	%
Београд	111	3.75
Севернобачки	139	4.69
Средњебанатски	105	3.54
Севернобанатски	113	3.81
Јужнобанатски	129	4.35
Западнобачки	115	3.88
Јужнобачки	172	5.80
Сремски	143	4.83
Мачвански	132	4.45
Колубарски	126	4.25
Подунавски	115	3.88
Браничевски	96	3.24
Шумадијски	131	4.42
Поморавски	114	3.85
Борски	100	3.37
Зајечарски	96	3.24
Златиборски	132	4.45
Моравички	119	4.02
Рашки	158	5.33
Расински	104	3.51
Нишавски	142	4.79
Топлички	79	2.67
Пиротски	87	2.94
Јабланички	112	3.78
Пчињски	93	3.14
УКУПНО	2.963	100.00

Анкетирани су разврставани по делатностима на основу званичне класификације, али истовремено и по групама делатности за које се у пракси најчешће опредељују МСПП. Овај метод примењен је због непрецизности информација које се добијају увидом у регистроване прописане шифре претежних делатности.

Табела 3. Предузећа/радње по групама делатности

ДЕЛАТНОСТ ПРЕДУЗЕЋА/РАДЊЕ	%
Трговина на мало	14.85
Трговина на велико	9.31
Производња/прерада	35.34
Салони за негу и рекреацију (фризер, козметичар, теретана и слично)	0.47
Угоститељство (ресторани, кафићи, хотели)	5.94
Услуге у вези одржавања возила (ауто сервиси, пероице)	0.88
Интелектуалне услуге (агенције за консалтинг, преводиоци)	3.48
Превоз робе и путника	4.35
Остале услуге	7.36
Грађевинарство	9.15
Информационе технологије (software)	1.45
Графичка делатност (штампарије)	1.52
Посредник у промету некретнинама	1.69
Здравствене услуге (укључујући и апотеке, стоматолошке ординације)	0.30
Образовање и васпитање (приватне школе, вртићи и слично)	0.17
Остало	3.75
УКУПНО	100.00

II ОСНОВНИ РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА

1. Опште карактеристике анкетираних предузећа и предузетника

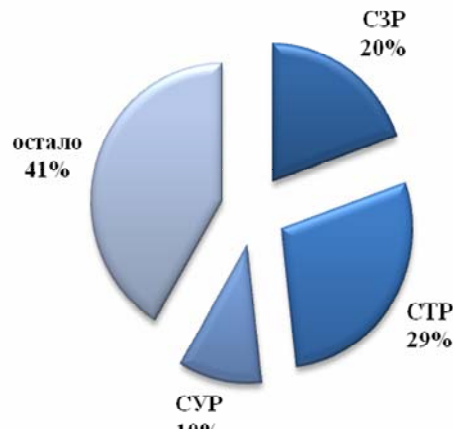
Резултати анкете потврђују чињеницу да код избора **правне форме пословања** малих и средњих предузећа убедљиву предност има друштво са ограниченом одговорношћу (ДОО) - 85%. Разлог за избор ове форме може се наћи у њеној флексибилности у погледу организационих трансформација и формалних услова организовања управљачких функција, али и у непостојању ризика губитка личне имовине оснивача у случају пословања са неповољним исходом. Овај облик доминира код свих видова МСП независно од величине, с тим што је код средњих предузећа (у односу на микро и мала) нешто учесталије опредељење за форму акционарог друштва (АД). Командитна (КД) и ортачка друштва (ОД) јесу правна форма пословања свега 4% МСП.

Самосталне радње које имају словну ознаку основне делатности (СТР- трговинске, СЗР- занатске, СУР- угоститељске, СКР- кројачке, СГР- грађевинске) најчешће су организационе форме пословања код предузетника. Присутне су и самосталне радње које обухватају више делатности (СПЗР- производно-занатска, СТУР- трговинско-угоститељска и сл.), као и предузетници који послују као агенције и у мањем обиму као ортачке радње.

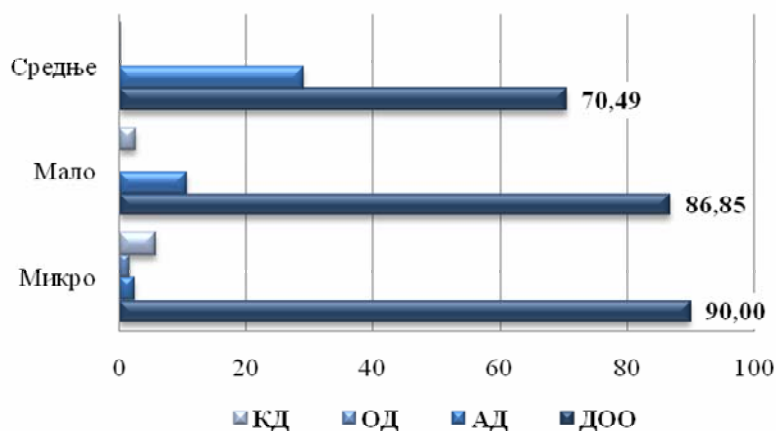
Правна форма предузећа



Правна форма предузетника



Правна форма МСП по- величини (%)



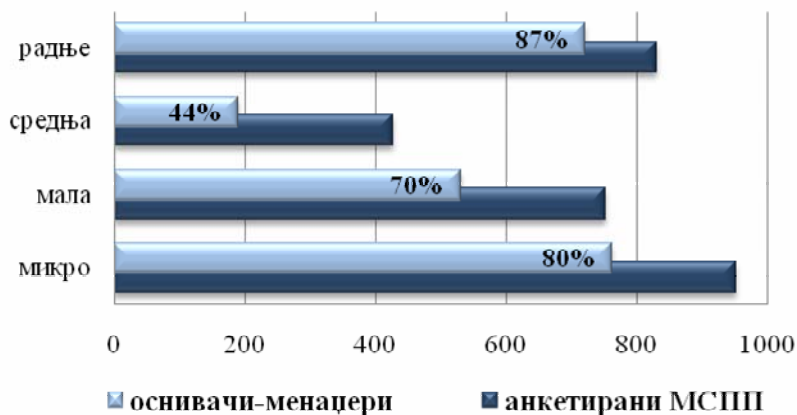
Готово све анкетирание радње имају једног оснивача, док код МСП **број оснивача** варира у зависности од величине пословног субјекта. Једног оснивача има нешто више од две тећине микро и половине малих предузећа, док је код средњих предузећа наглашенија склоност ка подели одговорности и резултата пословања између два и више власника.

Табела 4. Број оснивача МСПП (%)

Оснивач	МСПП	микро	мала	средња	радње
Један	68,44	69,15	55,91	43,56	91,81
Два	16,03	21,62	22,18	18,74	2,65
Три и више	7,80	4,62	12,75	20,61	0,36
Нису одговорили	7,73	4,62	9,16	17,10	5,18
УКУПНО	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Власници радњи и микро предузећа у највећем броју случајева сами управљају пословним процесима, а око 30% власника малих предузећа ову функцију препушта другом лицу. У већини средњих предузећа (56%), евидентирано је опредељење за ангажовање менаџера који нису из редова оснивача.

МСПП у којима су оснивачи менаџери



Око 60% анкетираних МСПП има погодност пословања у сопственом **простору**. Највише је власника пословних објеката међу предузетницима и микро радњама, што се може тумачити потребом за мањом површином простора или могућношћу да се поједини послови мањег обима могу организовати и у оквиру простора за становање. Насупрот томе сразмерно највише закупаца евидентирано је код малих, а затим код средњих предузећа.

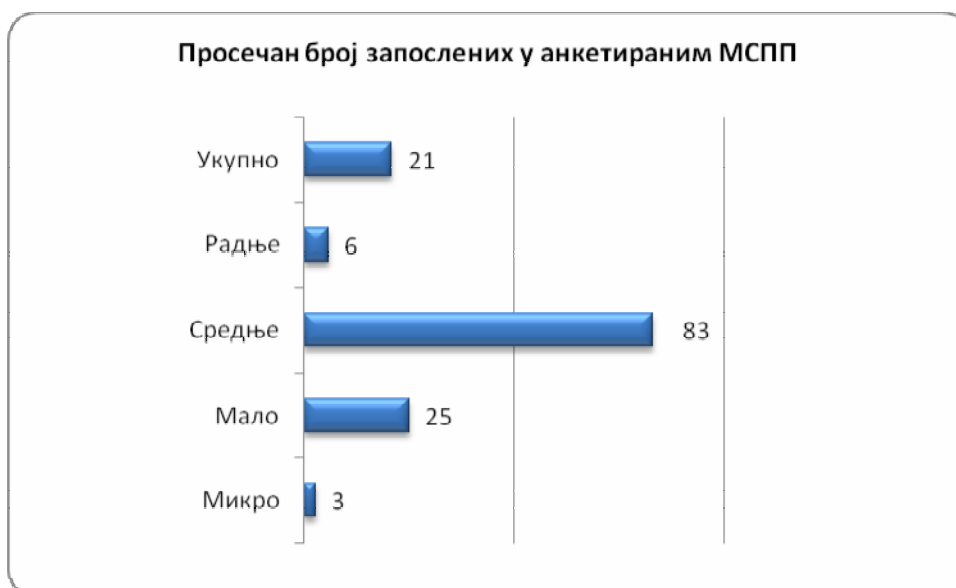
Пословни простор анкетираних МСПП (у %)



Неповољни су показатељи о катастарској укњижби пословне имовине, посебно ако се посматра са аспекта могућности коришћења хипотекарних кредита. Свега 38% приватног пословног простора уписано је у одговарајуће листе непокретности. При томе је најнеповољније стање у Пчињском округу са 20% укњижене пословне имовине, затим Јабланичком (23%), Златиборском и Сремском округу (са по 30%). Нешто повољнија слика од просека забележена је у Граду Београду (54%), Севернобачком, Западнобачком и Нишавском округу (по 48%), као и Борском округу (45%).

Анкетираних 2.963 МСПП запошљава 63.625 радника или у просеку 21,5 по привредном субјекту. Просечан **број запослених** у средњим предузећи износи 83, малим 25, док радње у просеку запошљавају 6 радника, што је више у односу на микро предузећа са свега 3 просечно запослена.

Просечан број запослених у анкетираним МСПП



Просечна запосленост у МСПП варира у односу на природу делатности и највећа је код прерађивачких делатности, затим грађевинарства, превоза робе и путника и графичких делатности.



2. Профил предузетника/власника

Већина власника фирми припада **старосној групи** тзв. „зрелог доба“, будући да 65% испитаника има између 36 и 55 година (35% између 46 и 55 година). Заступљеност млађих категорија предузетника (мање од 35 година), са уделом од 16% анкетираних, није наглашена, чак је за један процентни поен нижа у односу на најстарију категорију предузетника.

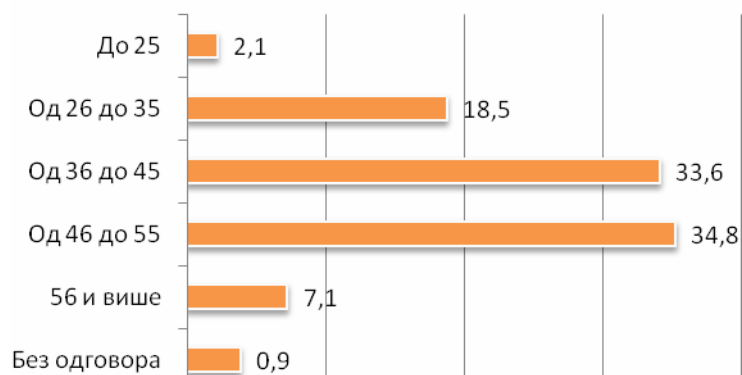


У српском предузетништву доминирају припадници мушког пола. Тек свака пета анкетирана фирма има **жене** на врху власничке/управљачке хијерархије. У том погледу постоје осцилације у зависности од величине пословних субјеката. Предузетнице су присутније код мањих фирми. Трећину радњи, скоро свако пето микро предузећа и тек свако десето средње предузеће воде предузетнице.



У погледу старосне структуре предузетница уочљива је повољнија дистрибуција одговора у односу на просек анкетираних. И даље је очита највећа заступљеност припадница зрелог доба (36 до 55 година), али је удео групације која припада старосној граници од 36 до 45 за три индексна поена већа од просека, а код млађих од 35 година за 5% . Жене су доминантне у вођењу фирми које се баве пружањем здравствених услуга (67%) и салона за негу и рекреацију (62%).

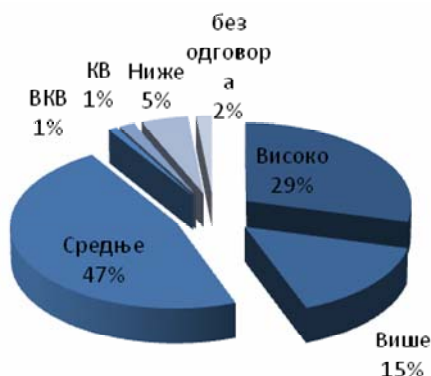
Жене - власнице према старости (%)



Старосна структура предузеника, посматрано по делатностима показује одређене варијације. Код образовања, графичких делатности и грађевинарства превагу носе старији предузетници, док код салона за негу и рекреацију апсолутну предност имају млађи од 35 година, а код информационих технологија млађи од 45 година.

Највећи број анкетираних предузетника има **средње стручно образовање** (48%), високообразоване предузетнике има 29% испитаника, а са вишом школском спремом 16%.

Квалификације предузетника

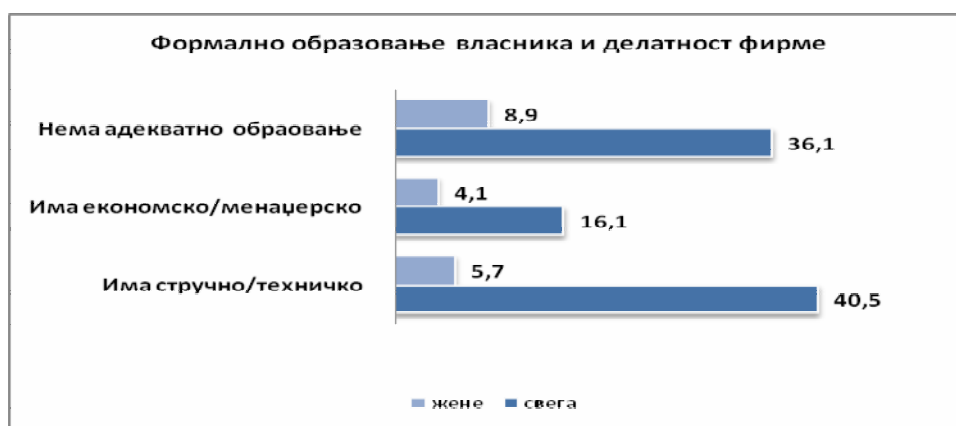


Код жена је још изразитије учешће средњег образовања (55%), на рачун високог и вишег образовног нивоа. Распоред одговора предузетника варира у односу на величину МСПП. У средњим предузећима доминирају власници са високим степеном образовања, код малих предузећа њихов удео је такође надпросечан, док код радњи предузетници са средњом стручном спремом чине скоро две трећине анкетираних из ове категорије.

Табела 5. Степен образовања предузетника (%)

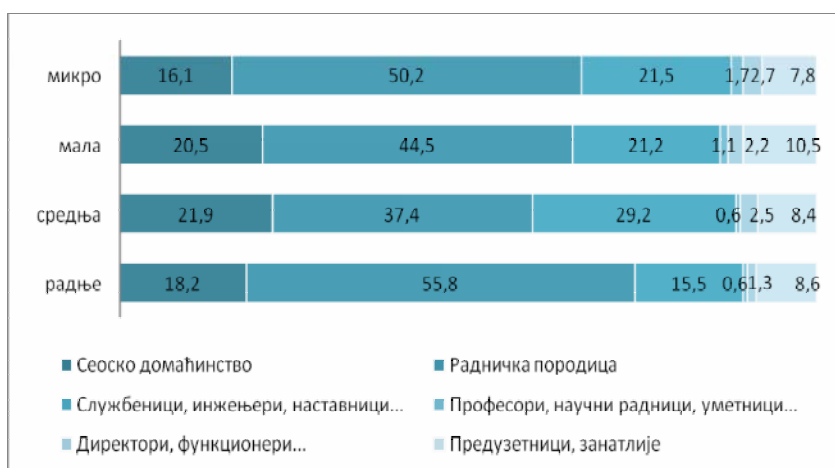
Предузеће/радња	Високо	Више	Средње	ВКВ	КВ	Ниже	УКУПНО
микро	28,96	15,42	49,53	1,05	0,52	0,52	100,00
мала	35,59	18,06	39,04	0,27	1,46	0,13	100,00
средња	53,63	14,99	19,20	0,47	0,23	0,23	100,00
радње	10,72	12,65	65,06	1,45	3,61	1,08	100,00
УКУПНО	29,09	15,25	46,84	0,88	1,59	0,54	100,00

Судећи према резултатима анкете, **формално образовање** није пресудно за избор делатности у приватном бизнису. Тек нешто мало више од половине анкетираних власника има усклађене стручне квалификације са потребама које произилазе из делатности МСПП, при чему се претежно ради о стручно техничким (40%), а ређе о економско-менаџерским профилима (17%). Мање од половине предузетница (14% укупно анкетираних) има формално образовање које одговара профилу фирме.



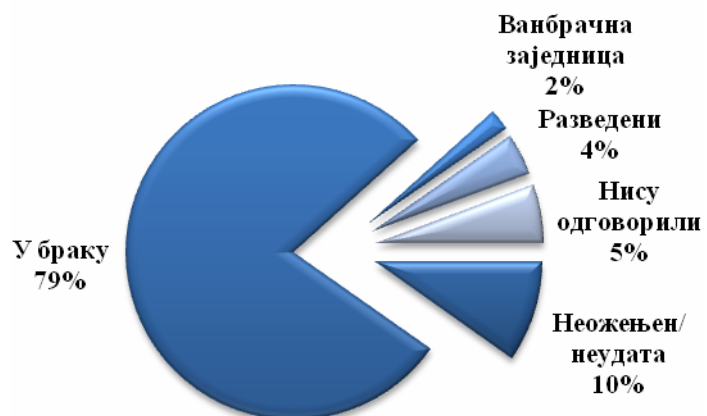
Уочљива је највећа усклађеност формалног образовања власника са делатношћу фирме код средњих предузећа (69%), а најмања код радњи (43%). Највише одговарајућих стручних квалификација власника има у здравству, што је очекивано с обзиром на прописани режим рада приватних фирми из ове делатности, затим код интелектуалних услуга и грађевинарства, а најмање у угоститељству, трговини на мало и саобраћају. Образовни профил власника и делатност фирме најмање се подударају код фирми које послују на подручју Пчињског округа, затим Јабланичког, Пиротског, Борског и Сремског, а највише код Расинског, Моравичког, Златиборског и Подунавског округа.

Резултати истраживања указују да је највише актуелних предузетника у Србији регрутовано из радничких **породица** (49%). Из такозваног средњег „службеничког“ staleжа потиче око 39% предузетника, а из сеоских домаћинстава око 19%. Свега 9% власника анкетираних фирми потиче из предузетничких (занатских) породица, што може ићи у прилог констатацији да предузетништво у Србији нема нарочито распрострањену и дугу традицију. То се компензира ослањањем на кумулирана знања и вештине у радничким породицама, у великом броју случајева, а нарочито код власника радњи и микро предузећа.



Већина анкетираних предузетника живи у брачној или ванбрачној заједници (81%), али део нема засновану породицу (10%), а удео разведених је минималан (2%), што упућује на закључак да постоји висок степен компатибилности између предузетништва и породичног начина живота.

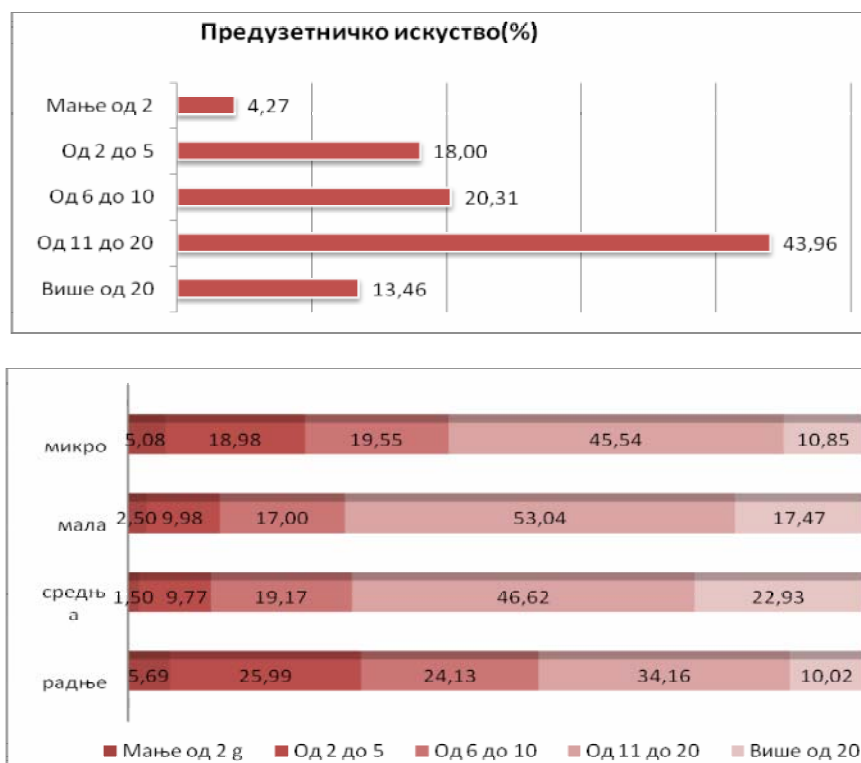
Брачни статус предузетника



Садашњи предузетници су, у великом броју случајева, у време започињања приватног посла припадали млађим **старосним групама**. Око две тећине испитаника имало је мање од 35 година, а око четвртине мање од 25 година.



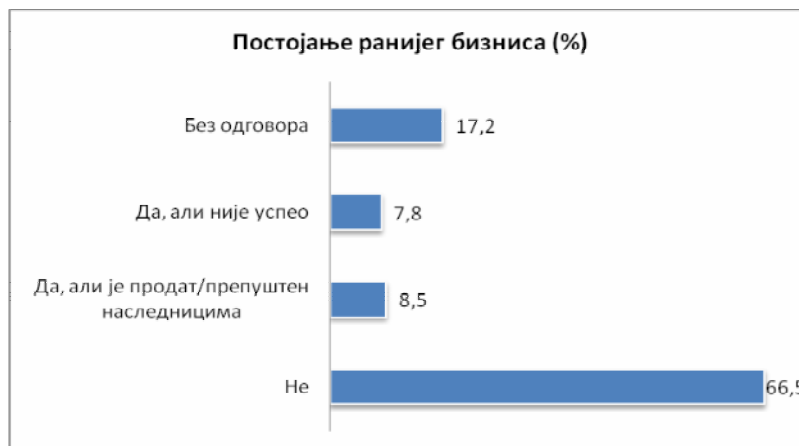
Вишегодишње **предузетничко искуство** у актуелном бизнису одлика је већине испитаника, будући да њих 57% води своје фирме дуже од 11 година, од чега 44% има сопствени бизнис који је стар између 11 до 20 година. За око 22% посматраних фирми може се рећи да су релативно младе, са предузетничким стажом мањим од пет година, док удео сасвим младих фирми са двогодишњим искуством, у анкетираном узорку, износи свега 4%.



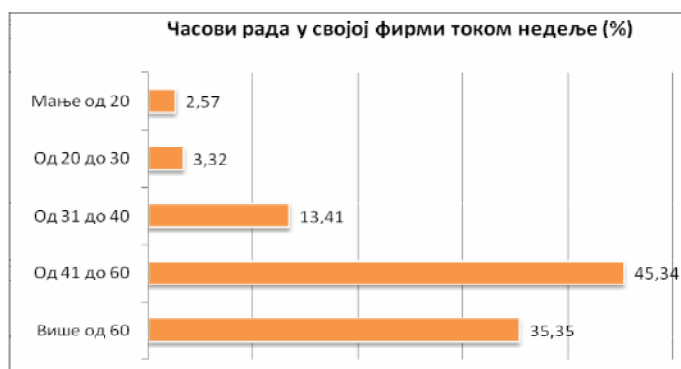
Посматрано по величини МСПП, може се рећи да најдуже послују мала и средња предузећа. Дуже од 11 година послује 71% анкетираних малих предузећа (17% више од 20 година) и 68% средњих предузећа (23% дуже од 20 година). У односу на њих, сразмерно већи број младих фирми

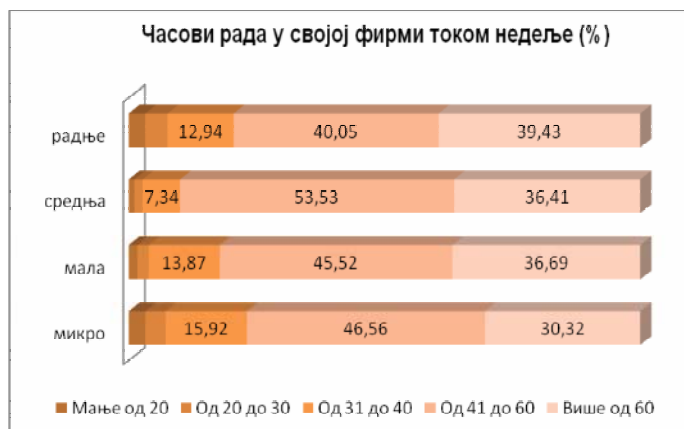
послује у групацији радњи и микро предузећа (6%, односно 5% има мање од две пословне године).

Анкетирани власници најчешће, пре почетка рада садашње фирме, нису имали сопствени бизнис (66%). Трећина је имала **претходно предузетничко искуство**, при чему су своје некадашње фирме отуђили (њих 8%) или угасили због неуспешног пословања (8%).

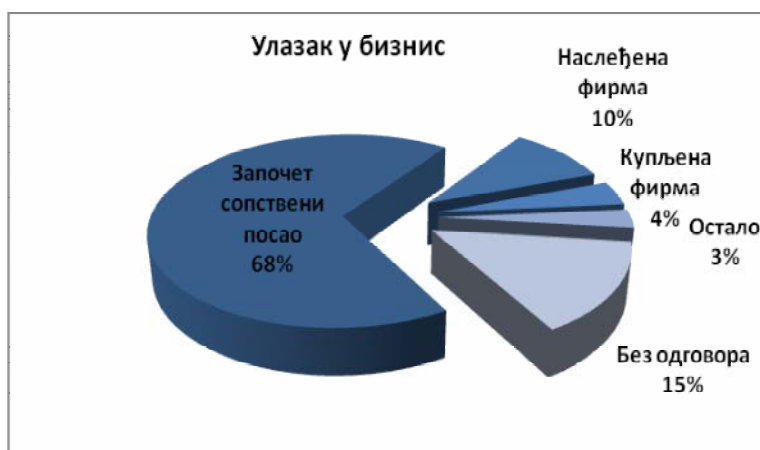


Анкета потврђује правило да приватан бизнис тражи велику посвећеност власника који су уједно и менаџери фирми. Око 80% анкетираних предузетника ради у фирми дуже од прописаних **часова рада у току недеље**, а за око трећину недељни радни ангажман траје дуже од 60 часова. Време посвећено фирми условљено је њеном величином, наравно и сложености делатности. Код средњих предузећа за 90% предузетника радна недеља траје дуже од 40 часова, а за 36% дуже од 60 часова. Код микро предузећа 77% власника ради више од нормираних часова рада недељно.

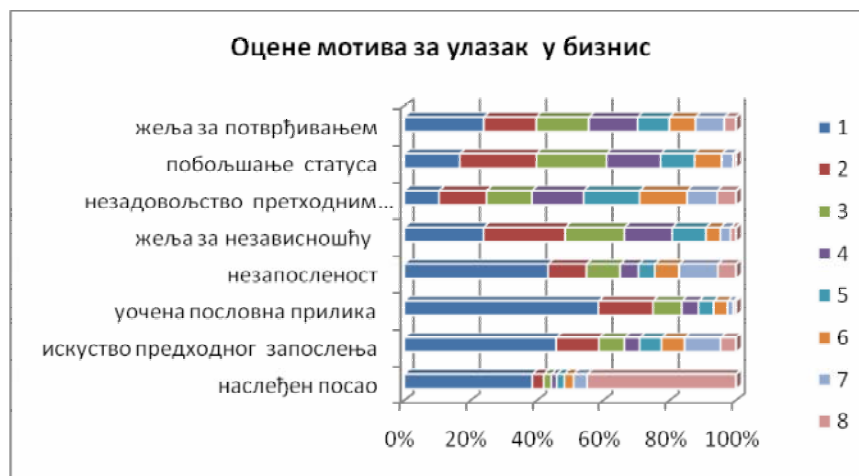




Започињање пословања претежно се заснива на сопственој одлуци власника о отварању фирме (68%), независно од величине привредног субјекта. Наслеђен породични бизнис био је пресудан за улазак у посао код 10% предузетника, а сразмерно мали број анкетираних власника определио се за куповину постојећег бизниса (4%).



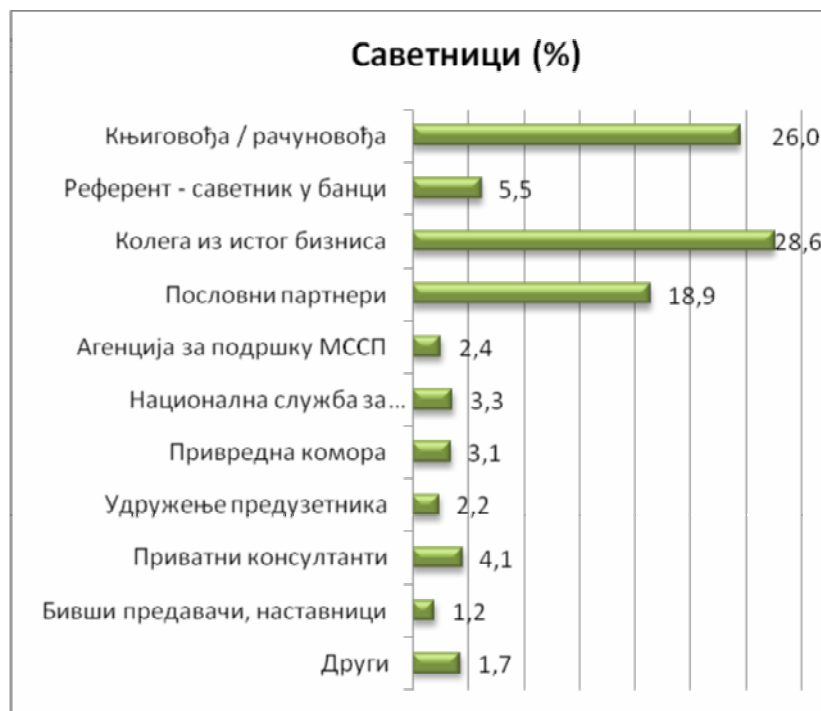
Испитаници су оцењивали значај **мотива за отпочињање сопственог бизниса** на скали од један до осам. Према томе, може се рећи да су мотивацију за покретање бизниса предузетници базирали на стабилним поставкама, као што су препозната пословна прилика, жеља за независношћу („сам свој газда“) и уочена могућност самосталног пословања у делокругу рада фирме у којој су раније били запослени. Следе (по утицају на доношење одлуке) мотиви који су изнуђени незапосленостју, несигурношћу претходног запослења или тешком материјалном ситуацијом, потом жеља за побољшање материјалног и социјалног статуса и валоризовање стечених знања и сопствених могућности, незадовољство вредновањем на претходном запослењу и наслеђен породични посао.



Ову констатацију потврђују оцене интензитета утицаја појединих мотива код започињања сопственог посла. Испитаници су рангирали значај појединих мотива оценом од један до осам, при чему један има највећи интензитет. Према обрачунатим просечним вредностима сваког мотива, најјачи интензитет има уочена пословна прилика са оценом од 2,04, а најмањи, наслеђен породични посао са оценом од 4,75.



Код домаћих предузетника није развијена склоност ка коришћењу **пословних савета** од специјализованих институција или фирми. У пословању се најчешће ослањају на савете колега и пословних партнера или књиговођа. Око 74% одговора анкетираних односи се на ове категорије саветодаваца. Саветодавне услуге националних институција и коморе апсорбовале су 9% одговора, а приватних консултантских кућа 4%. Пословне савете књиговођа најрадије користе микро предузећа и радње, као и предузетници из области трговине на мало, угоститељства, израде софтвера, док се на колеге из истог бизниса нешто више ослањају менаџери производних, графичких и саобраћајних фирми.



Почетни капитал предузетници у Србији, веома често, обезбеђују из сопствених извора. Лична уштеђевина приликом започињања пословања коришћена је у 46% случајева. На позајмицу од рођака, пријатеља или пословних партнера ослонило се 32% оснивача фирми, а на банкарске изворе свега 13%. Фонд за развој и Национална служба за запошљавање подржали су само 4% анкетираних, али треба имати у виду да значајан део предузећа основан пре активирања програма државне подршке за почетнике у пословању. Коришћени извори почетног финансирања не разликују се битније ни код величине ни код делатност МСПП.



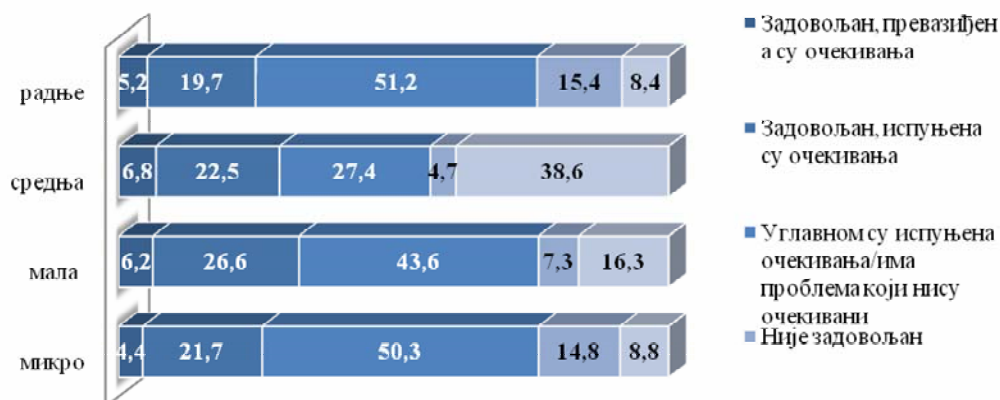
На питање о **испуњености очекивања** која су предузетници имали приликом покретања сопственог посла, најбројнија је групација оних који су умерено задовољни, с обзиром на суочавање са неочекиваним проблемима у току пословања – 46%. Удео од 28% имају предузетници чија су очекивања испуњена или превазиђена. Око 12% испитаника изразило је разочарење.

Испуњена лична очекивања (%)



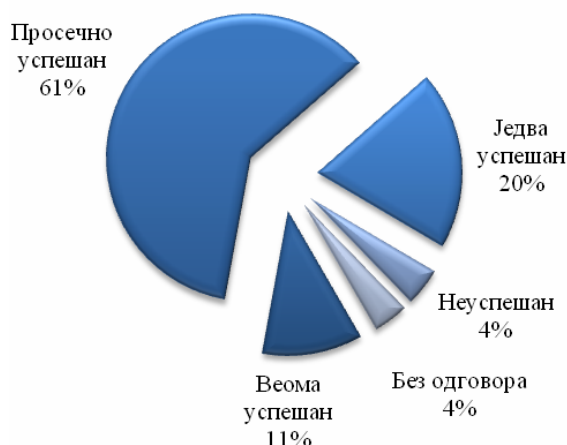
Степен задовољства у односу на почетна очекивања варира у зависности од величине посматраних привредних субјекта. Релативно највише незадовољних предузетника евидентирано је у микро предузећима и радњама док је удео задовољних сразмерно већи код микро и средњих предузећа, при чему треба имати у виду да се релативно велики број менаџера средњих предузећа уздржао од одговора.

Испуњена лична очекивања/ по величини (%)



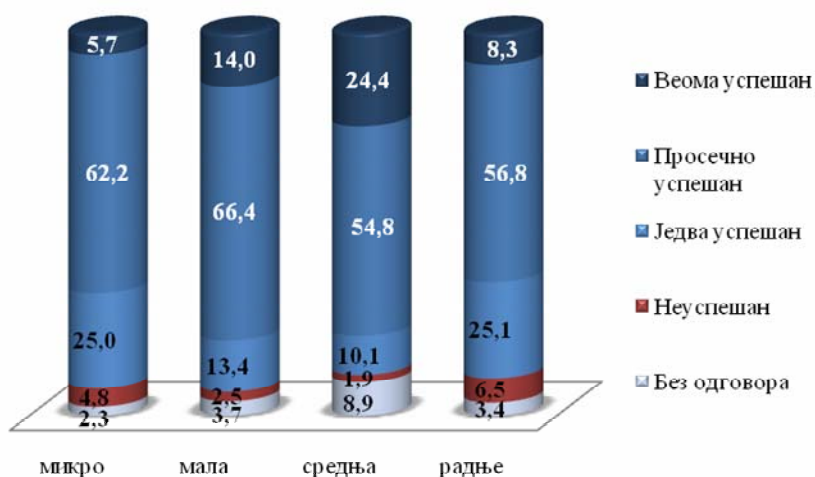
Резултати анкете показују да су процене предузетника о **успешности пословања** релативно повољније од степена испуњености почетних очекивања, што указује на међусобну неуједначеност сопствених критеријумама одређеног броја преузетника код оцене остварења пословних очекивања и успешности пословања. Независно од тога, може се рећи да МСПП представљају релативно успешан део српске привреде. Највише одговора се налази у зони пословног успеха (просечног, са уделом од 61% и веома успешног са 10% представника свих испитаника), док је само 4% анкетираних окарактерисало своје пословање неуспешним. У поређењу са оценама остварених пословних очекивања може се уочити постојање неостварених пословних амбиција код једног дела успешних предузетника (12% је изразило незадовољство у погледу остварених очекивања).

(Само)процена успешности пословања



Најбоље пословне резултате остварују анкетирана МСПП из редова средњих и малих предузећа, са 77%, односно 70% просечно успешних и веома успешних фирми, док се у овој групи налази 67% радњи и 66% микро предузећа. Највише проблема имају најмањи пословни субјекти, с обзиром да око четвртине микро предузећа и радњи своје пословање карактерише као једва успешно 5%, односно 7% као неуспешно.

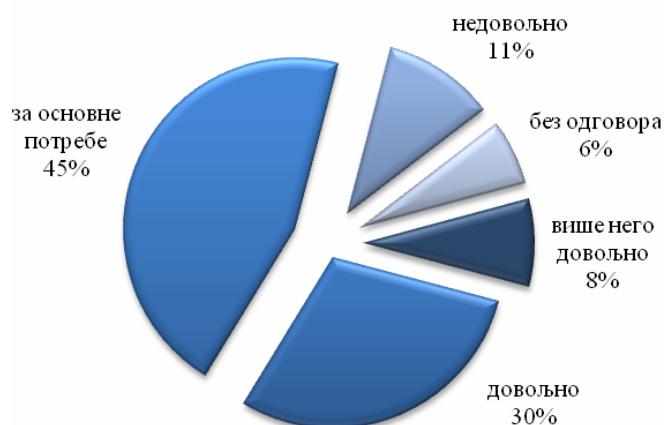
(Само)процена успешности пословања по величини МСПП (%)



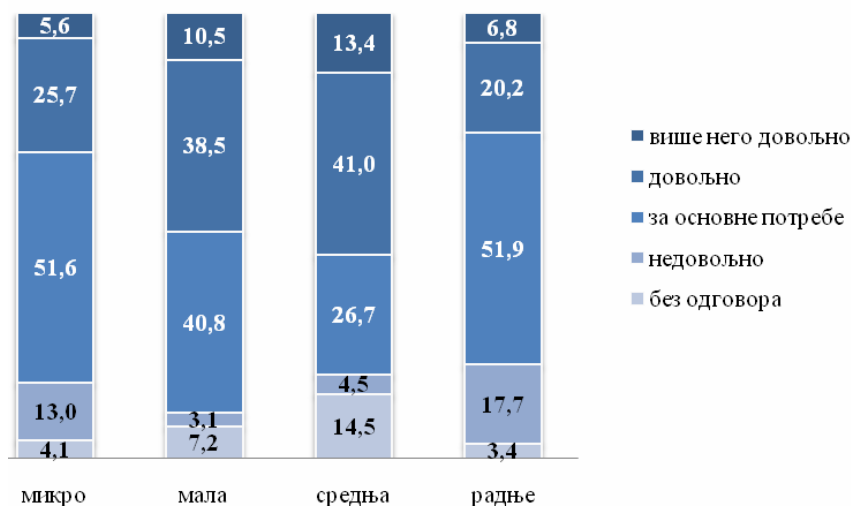
Ако се успешност фирми посматра са аспекта **доприноса материјалном обезбеђењу породице** добија се нешто другачија, прилично обесхрабрујућа слика. Читавих 45% анкетираних по основу пословања може да обезбеди само подмирење основних животних потреба чланова домаћинства, а 11% ни толико. Код 38% преостаје довољно средстава за друге активности чланова домаћинства (30%) и остаје могућност за штедњу (8%).

Најмањи потенцијал за достизање вишег (и високог) нивоа животног стандарда предузетника и чланова њихових домаћинстава имају микро предузећа и радње, будући да је 52% анкетираних из ових категорија одговорило да својим пословањем може да допринесе само подмирењу њихових основних животних потреба, при чему 13%, односно 17% не остварује довољан обим прихода за покриће тих потреба. У том погледу у знатно бољој позицији налазе се средња предузећа код којих 54% има довољно и више него довољно средстава за материјално обезбеђење породице и донекле мала предузећа са уделом у овом индикатору од 49%.

Материјално обезбеђење породице



Материјално обезбеђење породице по величини (%)



Евидентна је намера анкетираних предузетника да наставе са радом својих фирми, уз повећање (45%) или задржавање обима пословања (41%). Само 4% испитаника планира да угаси фирму, а 3% да посао препусти другима.

Планови за наредне три године

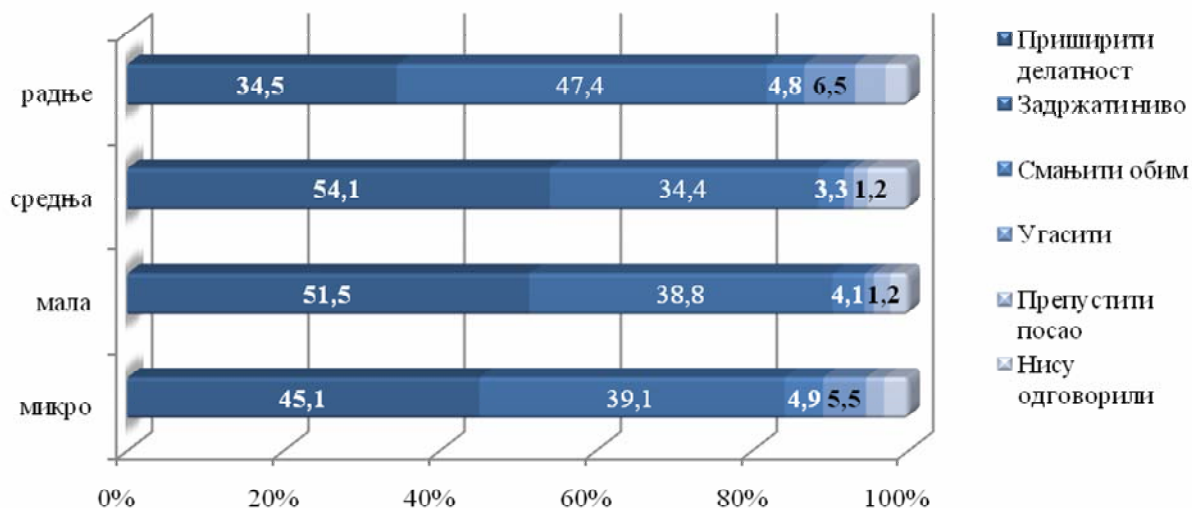


Планове за даље ширење пословања има нешто више од половине средњих и малих предузећа, док је највећа суздржаност у вези са развојним намерама у наредне три године уочљива код радњи. Свега 35% радњи и 45% микро предузећа размишља о проширењу фирме.

Пре три године евидентиран је већи ентузијазам привредника. Убедљива већина, од 66% испитаника намеравала је да прошири пословање, а 26% да задржи постојећи ниво. Свега 1% МСПП најављивало је гашење фирме. Разлика у односу на садашње одговоре нарочито је изражена код радњи, које су показивале натпросечан оптимизам у погледу даљег развоја, будући да се 70,5% њих изјаснило да планира проширење делатности. Најмањи оптимизам постојао је код средња предузећа са 58,1 % истог одговора.¹

¹ Републичка Агенција је, у сарадњу са регионалним агенцијама, у току 2005. и 2006. године, спроводила анкету „Стање проблеми и потребе сектора МСПП“, којом су обухваћени сви битни аспекти пословања и развоја овог сектора. Истраживачки Узорак за 2006. године укључивао је 1.414 испитаника. Резултати анкете презентирани су документима Извешај о раду републичке агенције за развој МСПП за 2005. годину и Извешај о раду републичке агенције за развој МСПП за 2006. годину.

Планови за наредне три године по величини (%)



3. Услови пословања

Анкета потврђује зависност унапређења пословања од спољних утицаја, односно утицаја који делују изван пословног субјекта. При томе се у највећој мери подразумева допринос државе (кроз већи обим подршке или смањење ограничења) и подршка локалног окружења. На ове аспекте односи се 62% свих одговора, а већа подршка пословних банака, као услов унапређивања пословања, апсорбовала је 18% одговора. Допринос бољих пословних односа са партнерима заузима претпоследње место на скали услова за напредовање бизниса, а последње припада побољшању управљачких функција у фирми (6% одговора), нерачунајући понуђену опцију „остало“ која обухвата разноврсне коментаре везане најчешће за повећање животног стандарда, сиву економију, спору наплату потраживања и слично (1,8 %).

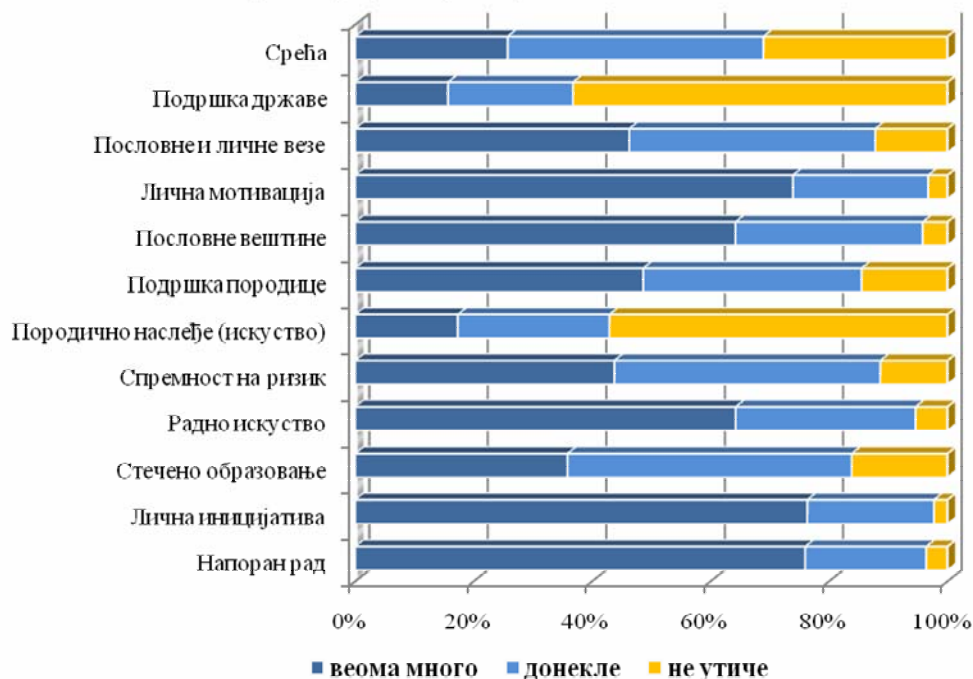
Услови унапређења пословања (%)



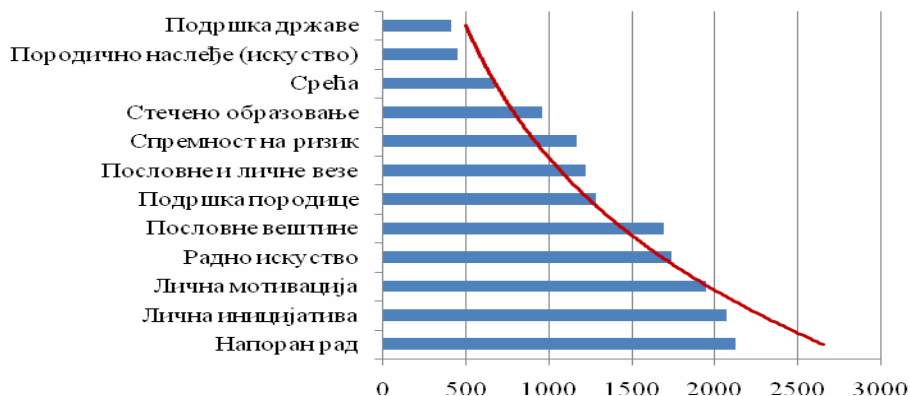
Посматрано у односу на величину предузећа, нема разлика у редоследу оцена утицаја на унапређивање пословања, осим што постоје одређене варијације код интензитета фактора који се односе на већу подршку банака и државе. Средња и мала предузећа, наиме, имају нешто већа очекивања од пословних банака у поређењу са микро предузећима и радњама.

На другој страни, анкетирани су рангирали јачину утицаја **субјективних фактора** и одређених околности из непосредног окружења на успешност пословања. Према томе, кључни значај за постизање пословног успеха имају напоран рад, лична иницијатива и мотивација, радно искуство и предузетничке вештине. Делимичан утицај имају пре свега, стечено образовање, спремност на ризик, срећа, пословне и личне везе и подршка породице. На врху лествице фактора који не утичу успех фирме налазе се подршка државе и породично искуство.

Фактори који утичу на успешност пословања

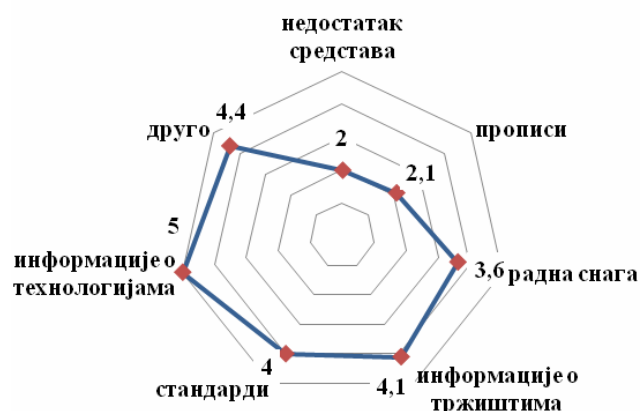


Редослед фактора са јаким утицајем на пословање



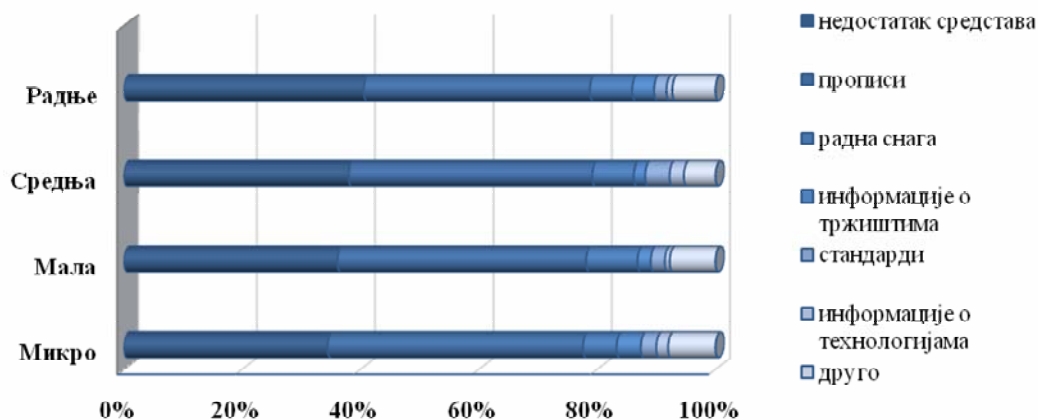
Анкетирани су имали могућност да рангирају препреке које се често понављају у коментарима представника МСПП у различитим приликама. Према добијеним резултатима, највеће **препреке**, које претежно произилазе из пословног окружења, налазе се у недостатку повољних извора финансирања и законодавном амбијенту. На то указују просечне оцене интензитета ограничења. У распону од један до седам најјачи интензитет ограничења, са просечном оценом 2,03 има недостатак средстава, а одмах иза тога, законска регулатива са оценом 2,12. Уз нешто слабији интензитет, наглашен је и проблем недостатка радника одговарајућих квалитација. Иза тога, по редоследу долази неуклађеност пословања са захтевима стандарда квалитета и недостатак информација о тржиштима, као и технологијама. Испитаници су по свом избору могли да наведу друге проблеме са којима се суочавају у пословању. Одговори се односе пре свега на отежану наплату потраживања, међусобну неусаглашеност и честе промене прописа, нелојалну конкуренцију, монополистичко понашање великих предузећа, јавне набавке и корупцију.

Интензитет проблема у пословању



Недостатак средстава и прописи издвојени су као највећа ограничења код свих типова МСПП, независно од величине, с тим што код радњи прописи имају нешто веће ограничавајуће дејство од недовољних средстава. Осим тога, проблем обезбеђивања одговарајуће радне снаге више је изражен код микро предузећа и радњи у поређењу са малим и средњим предузећима.

Највећи проблеми у пословању



Овакав редослед проблема констатован је у резултима сличне анкете која је спроведена у току 2006. године, с тим што је повећан интензитет проблема који се односе на финансирање и регулаторни оквир. Од укупног броја одговора, међу осам понуђених опција, пороблем недостатка средстава апсорбовао је 38,5%, а регулатива 27,5 %. Према овогодишњој анкети најлошије оцењени недостатак средстава и прописи обухватили су 40,2%, односно 36,2% одговора.²

У оквиру **законских регулатива и процедура**, анкетирани предузетници су изразили највеће незадовољство пореским прописима и процедурама и дугим и скупим поступцима приликом издавања грађевинских дозвола. На скали од један до седам, где један има највећи интензитет, ове препреке имају просечну оцену 2,6, односно 2,7. Након тога, по јачини неповољних утицаја на пословање следе рад инспекцијских органа, проблеми са укњижбом непокретности, компликовани поступци пријаве и одјаве радника и увозно-извозне процедуре.

Интензитет административних препрека



Когд пореске политике, нарочито је наглашен је проблем неусклађење динамике плаћања ПДВ, као и превелико администрирање и ригидан став пореске администрације. Ово је највише пута помињан став у слободним коментарима анкетираних на тему прописа и процедура. Осим тога, указано је на потребу регулисања режима наплате потраживања, који је евидентно, један од највећих проблема у пословању малих фирми. Наведени су и проблеми висине локалних такси и неуједначености њихових износа по општинама. Губитак времена и новца услед дугог чекања и преобимне документације приликом прибављања различитих сагласности или потврда често се понављају код коментара испитаника. Велики број примедби односио се и на рад администрације која је оцењивана као гломазна, неефикасна или арогантна.

Редослед административних препрека има одређене осцилације у зависности од величине МСПП. За мала и средња предузећа проблеми издавања дозвола за градњу имају нешто већи значај од пореске политике. Опорезивање је сразмерно лошије оцењено од стране радњи, као и рад инспекцијских служби, који је на другом месту по интензитету ограничења.

² Извешај о раду републичке агенције за развој МСПП за 2006. годину



У анкети спроведеној 2006. године највећи интензитет административних препрека имале су, по редоследу, процедуре за прибављање дозвола за градњу, рад инспекцијских органа, пореска политика и процедуре, увозне процедуре, прибављање дозвола за рад, извозне процедуре и на крају регистрација фирми. Пореска политика и процедуре у овогодишњој анкети, добили су на лошију оцену испитаника.³

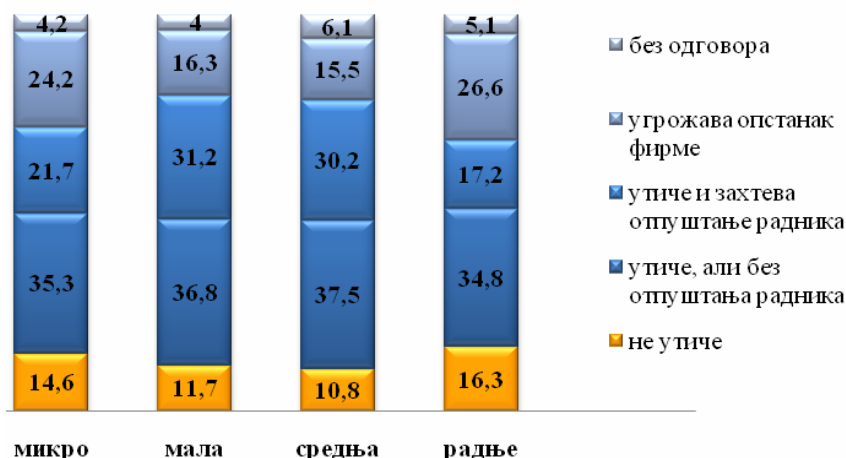
Половина анкетираних одолева изазовима актуелне **економске кризе**, или у мањем обиму не осећа њене последице. Скоро четвртина испитаника приморана је на доношење одлука о отпуштању радника, а петина је суочена са неизвесним перспективама у погледу даљег опстанка.



³ Извешај о раду републичке агенције за развој МСПП за 2006. годину

Релативно највећи део анкетираних, независно од величине, осећа утицај економске кризе, али није доведено у позицију да отпушта раднике (35% до 38%). Разлике се уочавају код осталих видова утицаја кризе. Опстанак радњи више је угрожен (27%) у односу на мала и средња предузећа (16%), али истовремено сразмерно мањи број радњи (17%) планира отпуштање радника од средњих предузећа (30%).

Утицај економске кризе



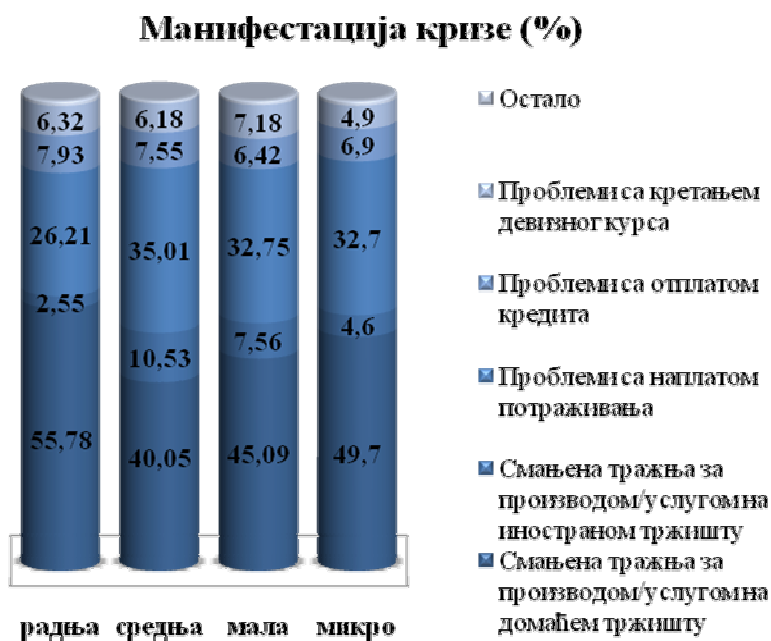
Последице економске кризе огледају се у смањењу тражње, првенствено са домаћег тржишта, ка којем је иначе оријентисан највећи део сектора МСПП. Хроничан проблем наплате

Манифестација кризе (%)



потраживања још више је изострен у време кризе, док сервисирање кредитних обавеза и кретање девизног курса имају релативно мањи значај у рангирању проблема.

Код манифестација кризе нема већих одступања посматрано према величини пословних субјеката, с тим што је код радњи нешто израженији проблем смањена тражње за производима и услугама у односу на посматрана предузећа.



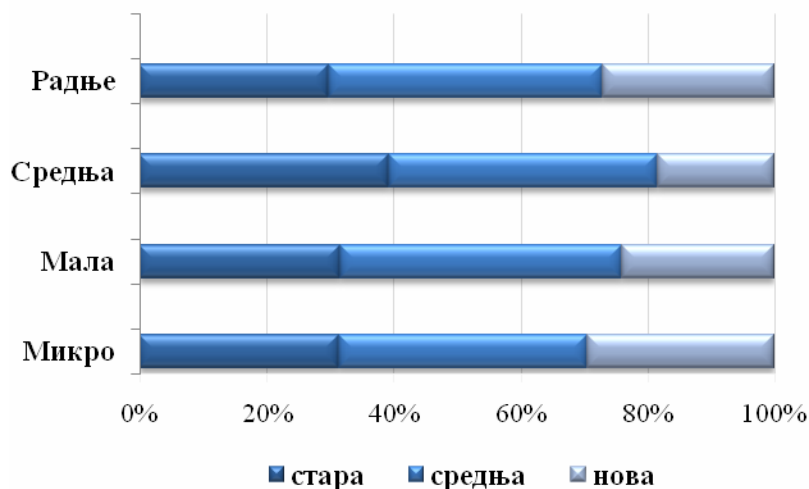
4. Техничко- технолошки аспект

Код анкетираних МСПП преовлађује опрема средње генерације, стара између 5 и 10 година, а тек сваки четврти располаже опремом чија старост не прелази пет година. При томе, највећи удео опреме старије генерације имају средња предузећа и пословни субјекти из прерађивачких делатности.

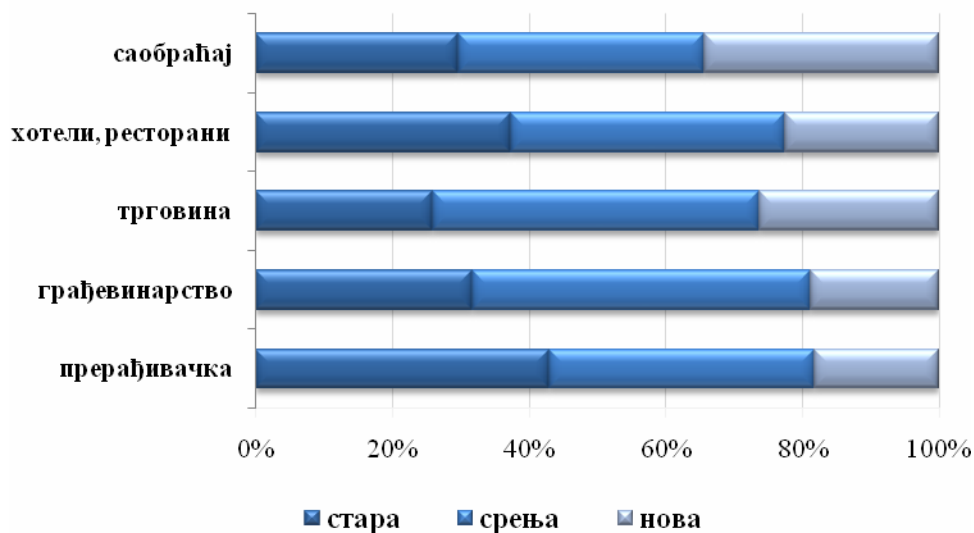
Старост опреме



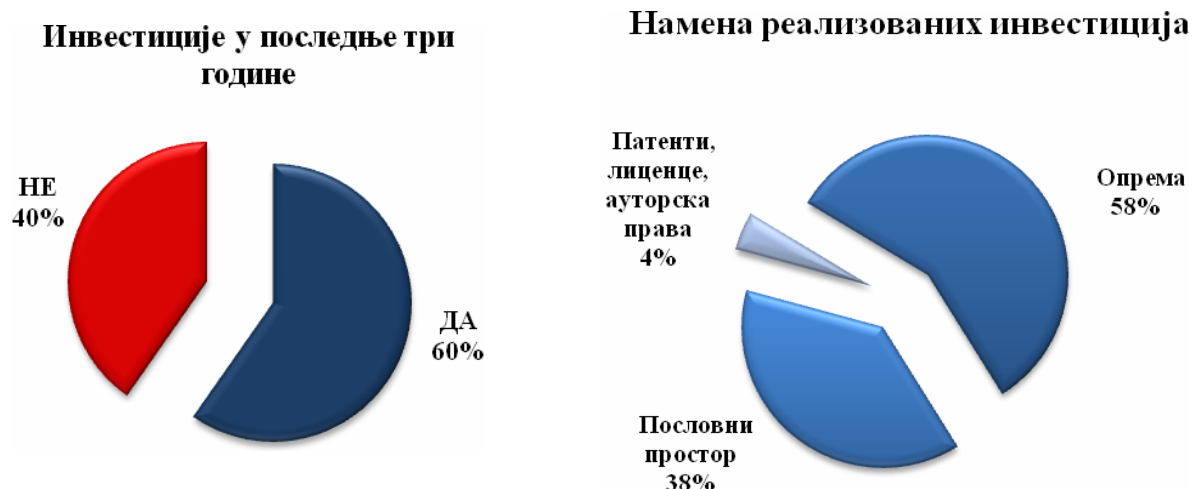
Старост опреме по величини МСПП



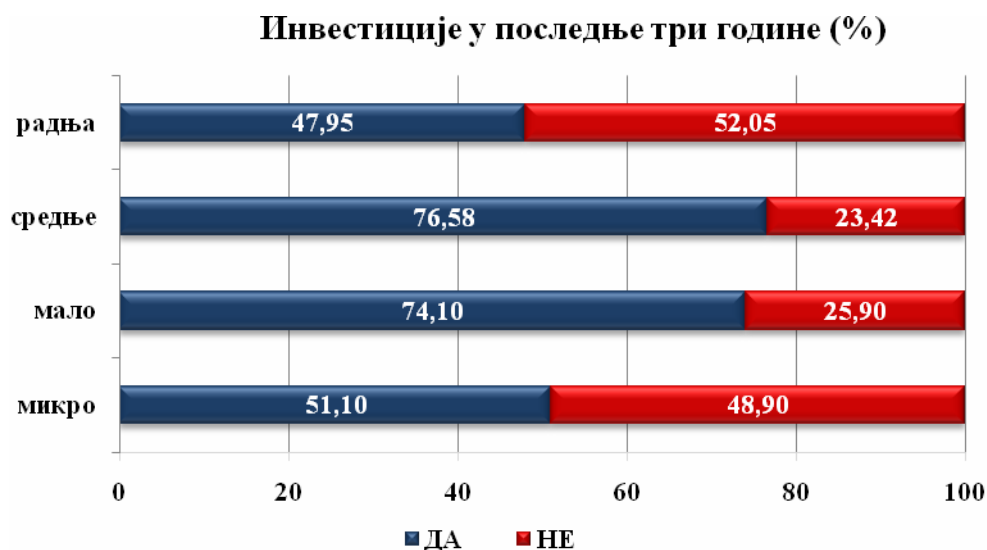
Старост опреме по делатности



На релативно развијену потребу за побољшањем техничко-технолошких услова пословања указује податак да је 60% анкетираних реализовало **инвестиције у претходне три године**, а при томе се највише улагало у набавку опреме (58%).



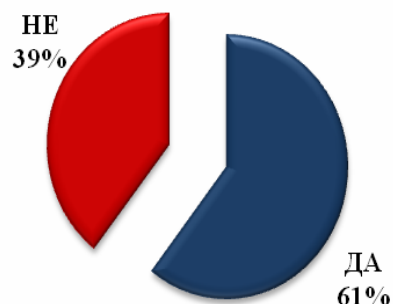
Највише инвестиционих подухвата евидентирано је у оквиру групације средњих и малих предузећа (77%, односно 74%), а најмање код микро предузећа (51%). Код свих типова пословних субјеката преовлађује инвестирање у опрему, а потом у пословни простор. Издвајања за набавку патената, лиценци и ауторских права представљају занемарљив део укупних улагања са вредношћу од 1,8%, код радњи до 4,6% код малих предузећа.



Посматрано по делатностима, најживља инвестициона активност одвијала се код испитаника који послују у области саобраћаја, графичких делатности и информационих технологија, а најслабија код личних услуга и трговине на мало.

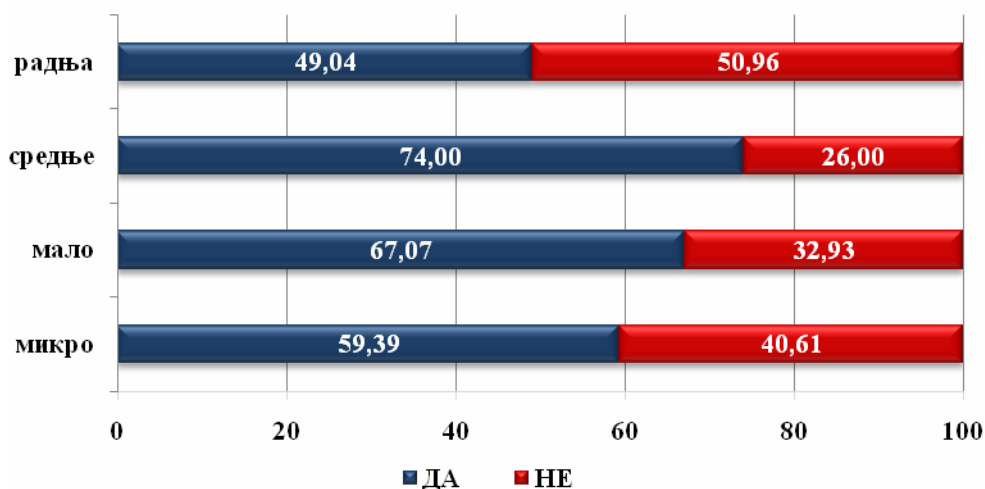
Запажа се натпросечна инвестициона активност код анкетираних који послују на подручју Пчињског, Сремског, Моравичког, Топличког и Јужнобачког округа, а најмања у Браничевском округу, граду Београду, Поморавском и Севернобачком округу.

Инвестициони планови у наредне три године



Инвестициони планови за наредне три године остају у истим размерама као у претходном периоду. Наиме 61% анкетираних намерава да инвестира у унапређење бизниса. Највише амбиција у том погледу има код средњих предузећа (74%), а најмање код радњи (49%).

Инвестициони планови (%)

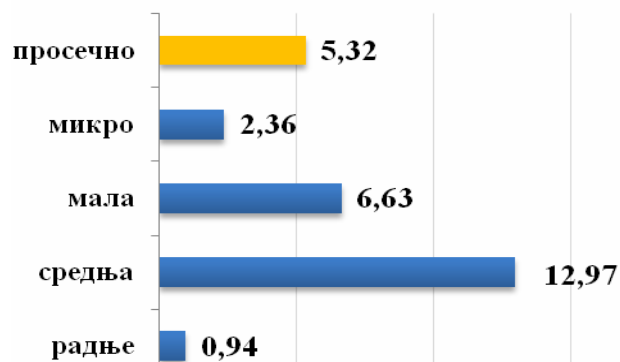


Инвестиционе намере највише су изражене код МСПП из области информационих технологија, затим образовања, васпитања и социјалних услуга. Уздржавање од нових улагања у наредном периоду уочљиво је нарочито код салона за негу и рекреацију, здравствених услуга и трговине на мало.

Занимљиво је да су највише инвестиционог оптимизма показали привредници са мање развијених подручја- из Топличког, Пчињског и Јабланичког округа.

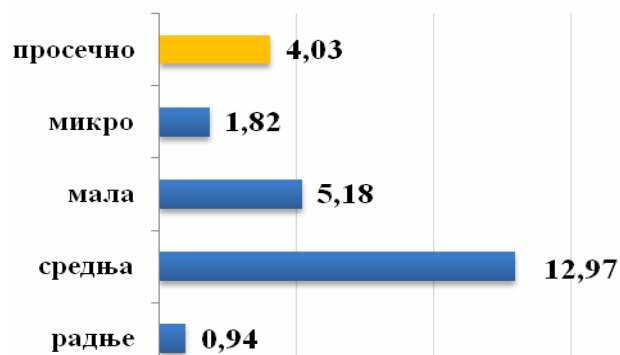
На степен унапређивања пословања може да укаже и **опремљености рачунарима**. Анкета указује да је опремљеност фирми рачунарима релативно задовољавајућа и да није препрека пословању и бржој пословној комуникације за доминантан део пословних субјеката. Од укупног броја анкетираних, 82,5% користи рачунаре у пословању. При томе постоје наглашене разлике у зависности од величине пословног субјекта, које се крећу од 95,3% корисника рачунара код средњих предузећа, до 59,3% код радњи. Најмања употреба рачунара евидентирана је код салона за негу и рекреацију, трговине на мало, угоститељства и образовања и васпитања.

Просечан број рачунара по предузећу



На једну анкетiranу фирму долази, у просеку 5,3 рачунара, односно 4 рачунара са приступом интернету. Најбоља је ситуација код средњих предузећа која имају просечно по 13 рачунара (сви имају могућност коришћења интернета). Једино код радњи још увек није достигнута потпуна просечна покривеност рачунарима (0,9 рачунара по радњи), али сви постојећи имају приступ интернету.

Просечан број рачунара са приступом интернету по предузећу



Број запослених који користе интернет одговара броју рачунара са приступом глобалној електронској мрежи. На један рачунар просечно долази 1,1 корисник интернета из редова запослених.

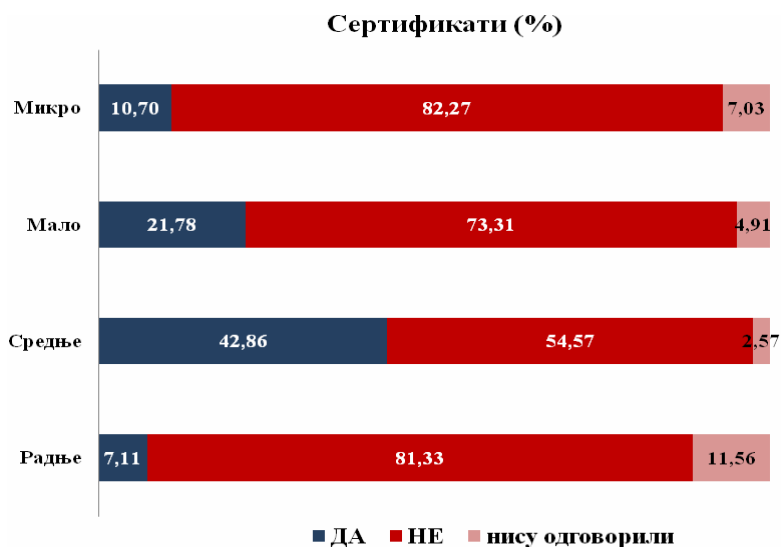
Евидентан је напредак на овом плану у последње три године. Према резултатима анкете из 2006. године, постојање информатичке опреме у фирмама потврдило је 71% анкетираних МСПП које су одговориле на постављено питање. Оне су у просеку, располагале са 3 рачунара од којих су два имала приступ интернету.⁴



Усклађивање пословања са захтевима **стандарда квалитета** није јача страна малих бизниса у Србији, што свакако представља хендикеп са аспекта повећања њихове конкурентности. На то указују и подаци из анкете, по којима само 17% испитаника поседује сертификате о уведеним стандардима квалитета. Треба ипак имати у виду да се добар део овог сектора односи на уситњене бизнисе локалног нивоа који не подлежу обавези сертификације.

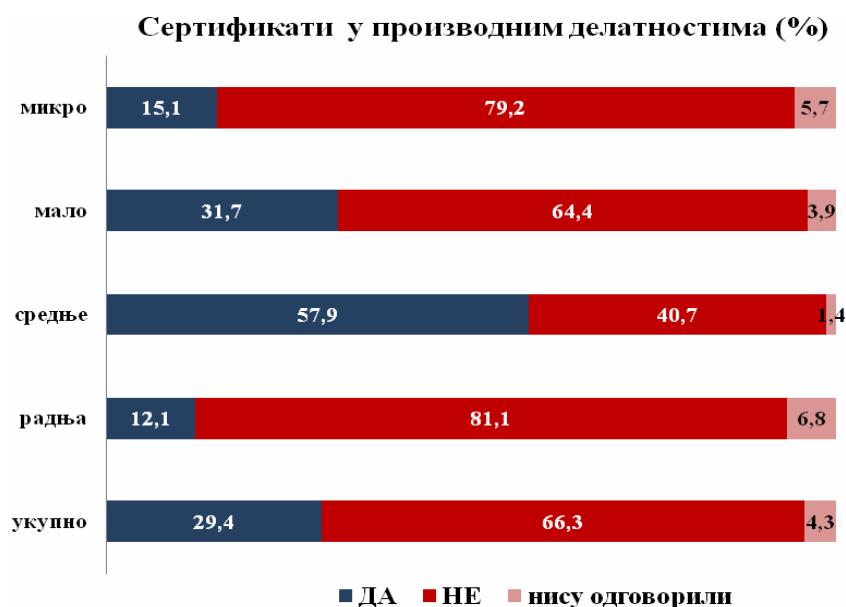


⁴ Извешај о раду републичке агенције за развој МСПП за 2006. годину



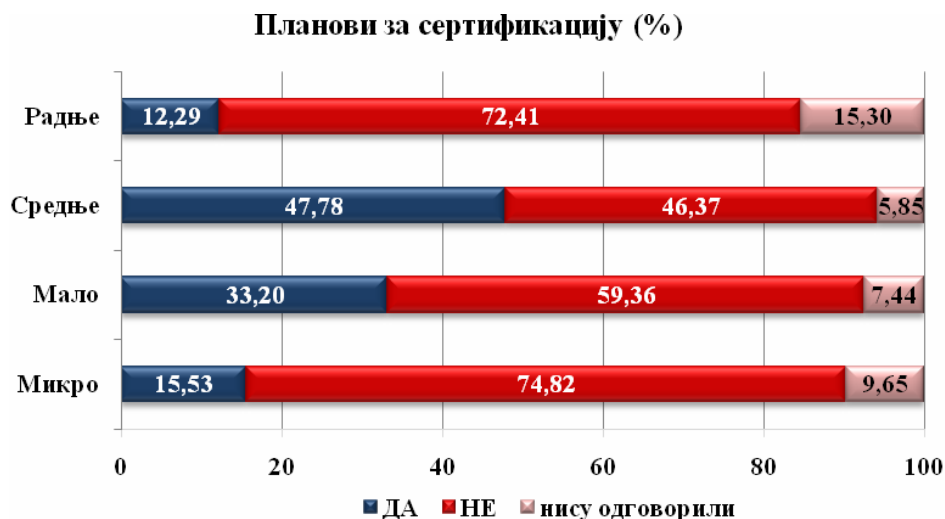
Повољније стање од просечног уочава се код средњих предузећа, будући да је 43% фирми из ове категорије обезбедило потребне сертификате. Неповољна околност при томе је што се у већини случајева ради само о базичним стандардима.

Сертификацијом је обухваћено највише фирми из прерађивачких делатности (29%). У овој области је 58% средњих и 32 % малих предузећа ускладило своје пословање са захтевима међународних стандарда квалитета и обезбедило потребне сертификате.



Да се ипак, остварује скромни напредак у области сертификације указује податак из анкете коју је спроведене у току 2005. године, по коме је сертификте стандарда квалитета обезбедило свега 5% испитаника.⁵

Већи део испитаника не размишља о увођењу стандарда квалитета у наредном периоду (61%), а ради се претежно о радњама и микро предузећима из одређених делатности трговине на мало, салонима за негу и рекреацију, пословима са некретнинама, образовању и слично. Постепеном, даљем напретку у области стандардизације производа и услуга може да допринесе пре свега реализација планираних активности код 48% средњих и 33% малих предузећа.



⁵ Извешај о раду републичке агенције за развој МСПП за 2005. годину

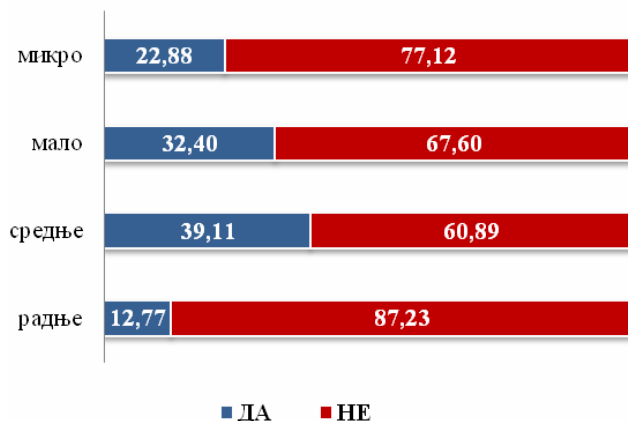
5. Иновативност

Посвећеност иновативности у пословању није довољно присутна код анкетитаних МСПП. Резултати указују да тек свака четврта фирма спроводи иновативне активности. Сразмерно највећи број иновативних фирми послује у оквиру средњих предузећа, а најмањи код радњи. Према надпросечном уделу иновативних фирми издвајају се информационе технологије, прерађивачке и графичке делатности.

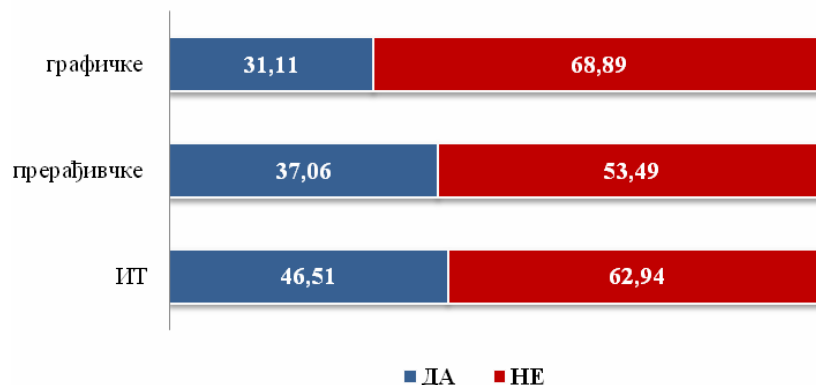
Иновативне активности (%)



Иновативне активности по величини МСПП (%)

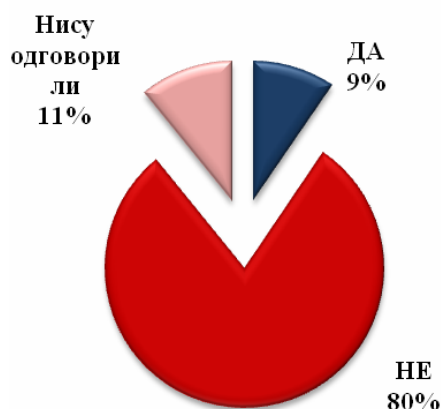


Иновативне делатности према уделу иновативних МСПП

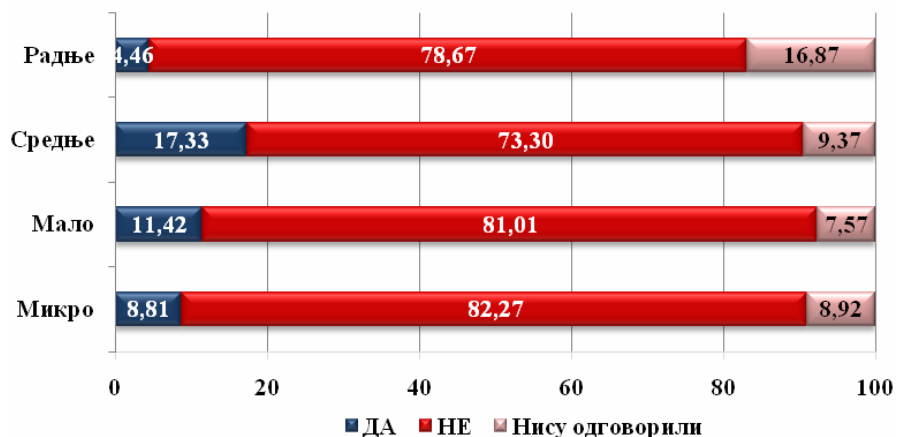


Трајније облике иновативне сарадње практикује мали број испитаника. Свега 9% фирми одговорило је да има уговоре о сарадњи на плану иновирања пословања са одговарајућим институцијама или предузећима. У оквиру средњих предузећа овај вид сарадње има 17%, а код радњи свега 5% анкетираних.

Иновативна сарадња

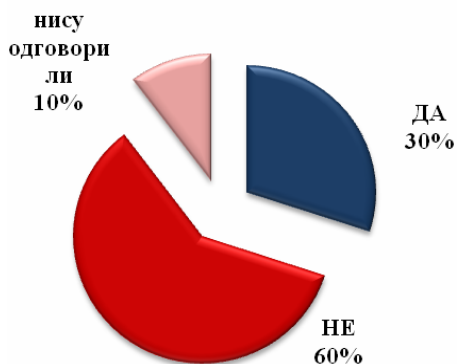


Иновативна сарадња (%)

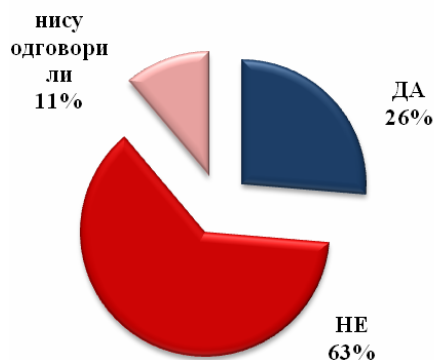


На питање да ли је предузеће увело нови производ/услугу или технолошки процес, потврдно је одговорило 30% анкетираних. Увођење иновација у организацију пословања и маркетиншке активности спровело је, судећи према добијеним одговорима, 26% испитаника.

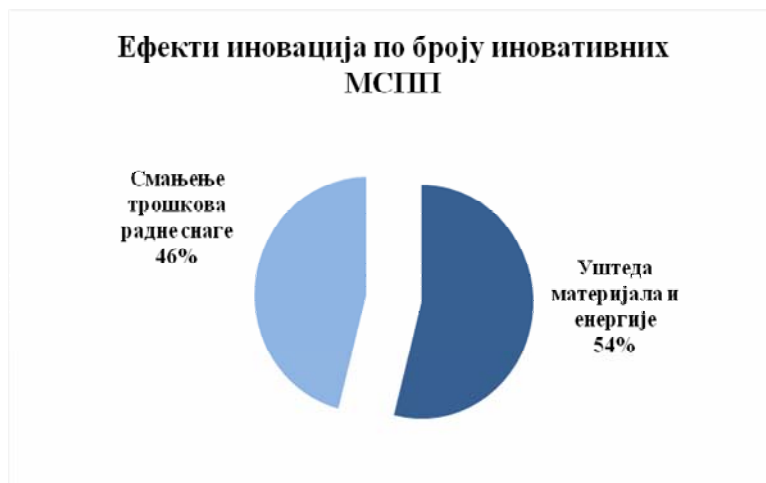
Увођење нових производа/услуга/процеса



Увођење иновација у организацију или маркетинг



Ефекти спроведених иновација у 54% случајева односили су се на уштеду репроматеријала и енергената, а у 46% на смањење трошкова радне снаге. Сразмерно обиму и намени спроведених иновативних активности веће ефекте остварују мала и срдења предузећа, што би уз остале непромењене услове требао да допринесе повећању економичности и продуктивности, а тиме и конкурентности иновативних фирми.



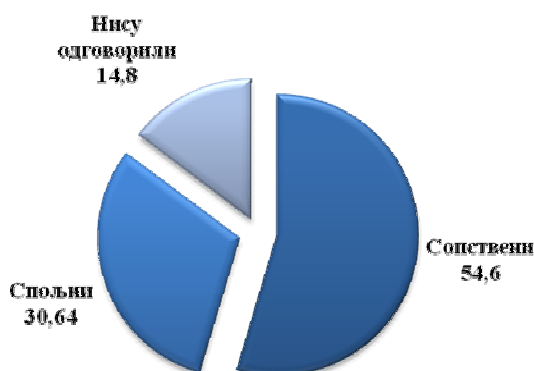
Спровођење процедуре **заштите интелектуалне својине** у домаћим условима није раширена појава, углавном због недовољне информисаности малих пословних субјеката, али и недостатка адекватних регулатотрних механизма заштите код угрожавања ове врсте права. Свега 11% анкетираних заштитило је неки од облика ителектуалне својине. Више од половине заштићених права односи се на робну марку, а по 15% на патенте и индустријски дизајн.



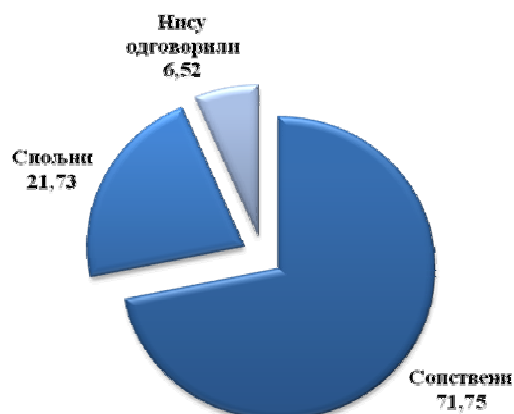
6. Финансирање

Сектор МСПП у Србији се у пословању ослања највише на сопствене изворе финансирања, што знатно ограничава могућности за његов интензиван раст и развој. Приликом инвестирања, кредите и друге видове спољних извора финансирања користи свега 31%, а за измиривање текућих обавеза 22% анкетираних. Треба рећи, да је према истраживању из 2005. године, спољне изворе финансирања инвестиција користило 19% , а обртних средстава 4% анкетираних.⁶

Извори финансирања инвестиција (%)

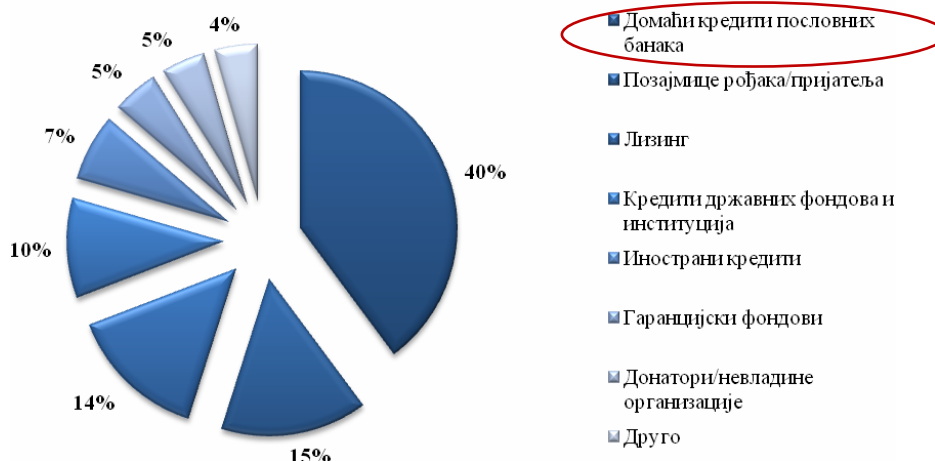


Извори финансирања обртних средстава (%)



Спољни извори финансирања пословања подразумевају, у домаћим условима, најпре коришћење кредита комерцијалних банака (код 40% анкетираних), а знатно мањи значај имају позајмице од пријатеља или партнера, лизинг, кредити државних фондова, инокредити, узимање гаранција и на крају донаторска подршка.

Спољни извори финансирања пословања



⁶ Извешај о раду републичке агенције за развој МСПП за 2005. годину

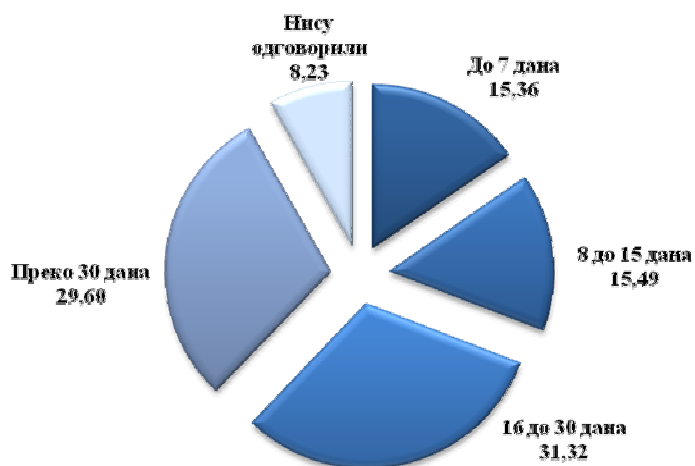
Истраживање је потврдило сазнање о скученом асортиману извора финансирања МСПП на домаћем финансијском тржишту. Понуда пословних банака је још увек нестимулативна и недостижна за велики део овог сектора. Основни проблем код кредитирања малих бизниса представљају високе каматне стопе, али су изражени и високи банкарски трошкови, тешкоће ког изналажења гаранција, дуге процедуре одобравања кредита, ограничени износи и слично.

Најчешћи проблеми коришћења кредита (%)

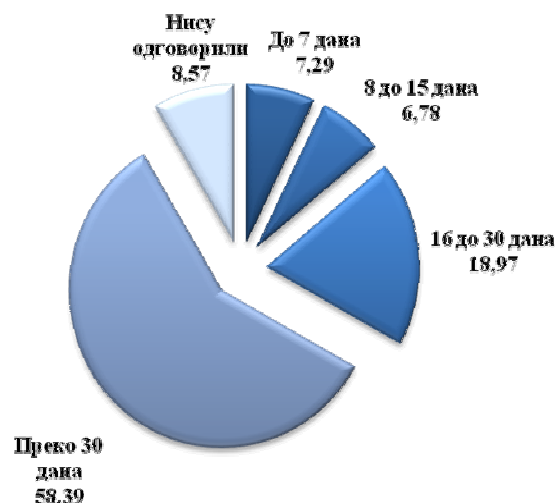


Један од најчешће помињаних проблема у пословању МСПП јесте **отежана наплата потраживања**. Величина пословног субјекта одређује интензитет овог проблема. Мали пословни субјекти са слабом преговарачком позицијом, суочени су са дугим чекањима на наплату потраживања и релативно кратким роковима за измирење обавеза. Око 62% анкетираних измирује своје обавезе према добављачима у периоду краћем од 30 дана (31% у року краћем 15 дана), док свега 33% успева да у истом року наплати своја потраживања (14% за мање од 15 дана).

Период плаћања добављачима (%)

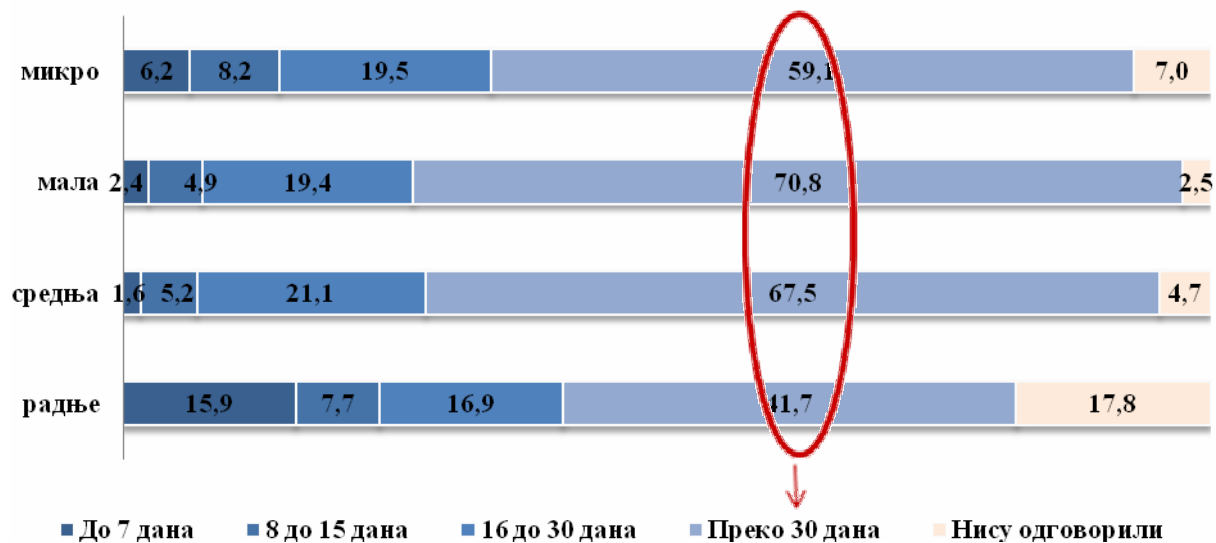


Период наплате потраживања (%)

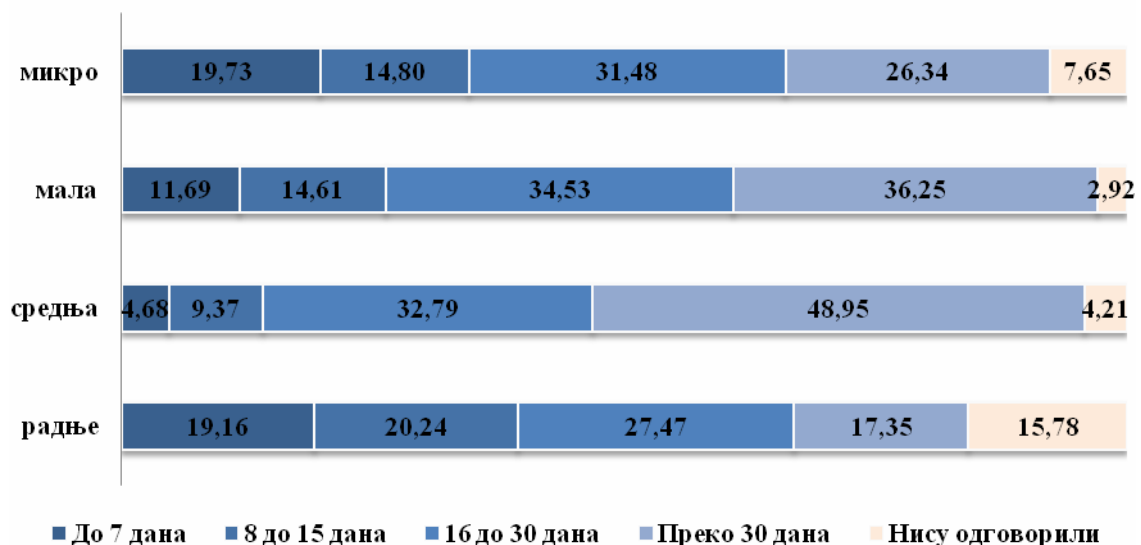


Мала и средња предузећа су, судећи по резултатима анкете, више изложена ризицима неликвидности, због натпросечно дугих периода наплате потраживања и њихове неусклађености са динамиком плаћања обавеза, од радњи и малих предузећа.

Период наплате потраживања (%)



Период плаћања добављачима (%)

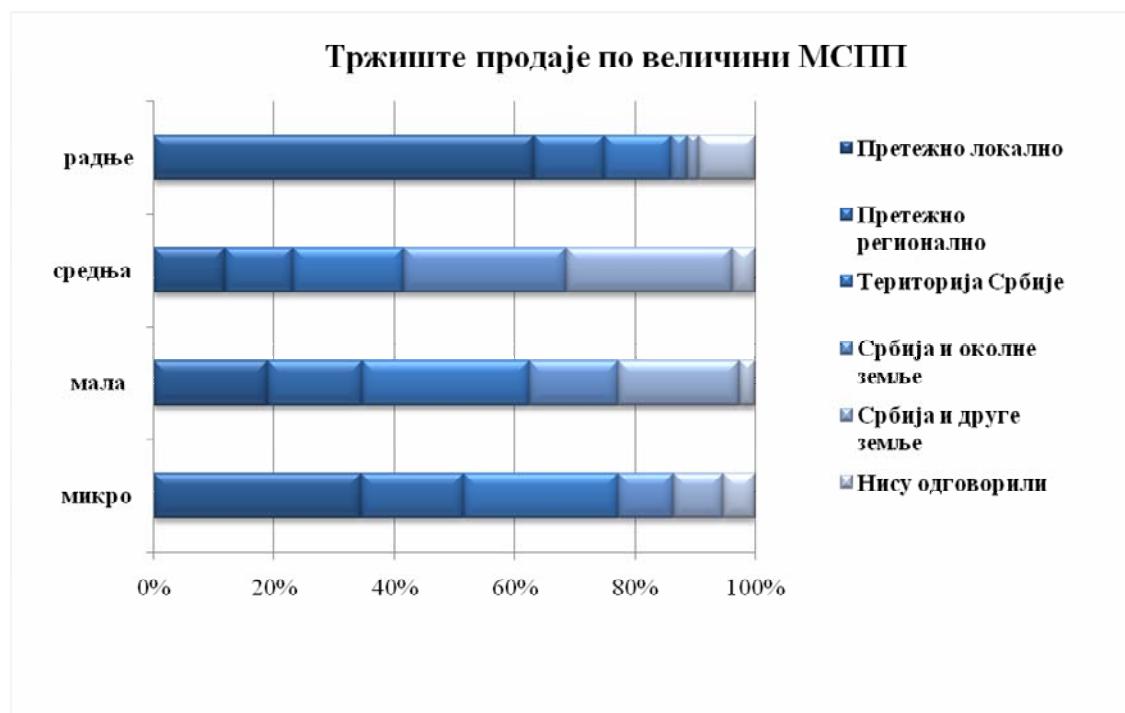


7.Тржишни аспект пословања

Дистрибуција готових производа и услуга сектора МСПП везана је пре свега, за домаће тржиште, које апсорбује 71% њиховог промета. Потрошачи са локалног тржишта су циљна група за 36% анкетираних фирми, унутаррегионалног за 14%, а националног за 21%. Ка извозу је оријентисано 23% испитаника, од чега 11% пласира део производа и услуга у земље из непосредног окружења, а 12% на шире тржиште.



У структури тржишта продаје постоје битне разлике у зависности од величине пословног субјекта. Највише извозника има међу средњим (55%), а затим мала предузећа (35%). Радње су претежно усмерене на локално тржиште (68%), што је примерено величини њихових ресурса.



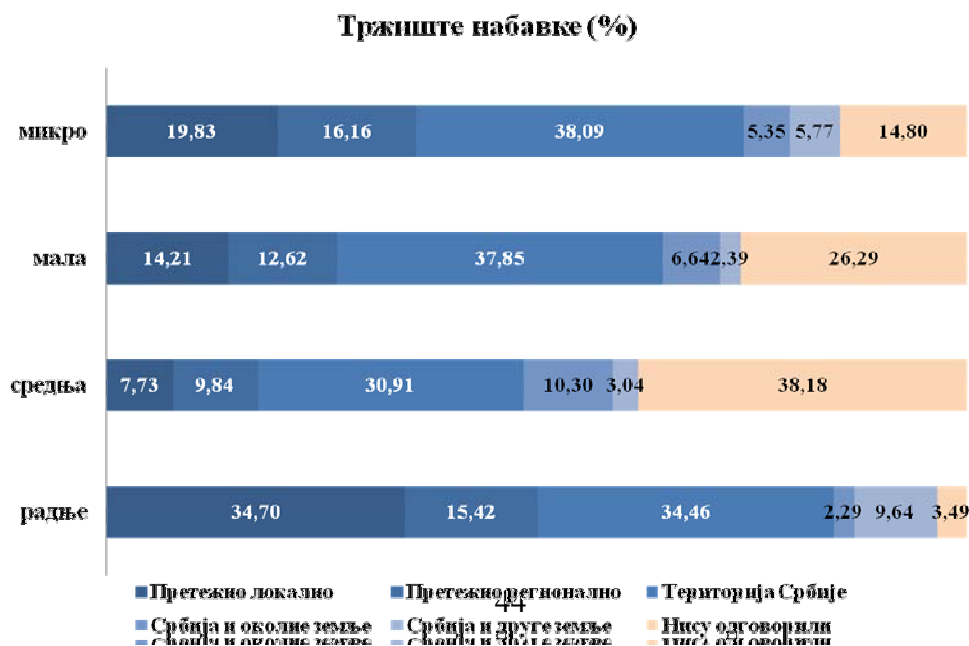
Слична оцена важи и за микро предузећа, која имају разуђенију територијалну структуру пласмана робе и услуга, са релативно највећим уделом локалног тржишта (35%).

Водећи део извозних активности одвија се у производном сектору. Половина анкетираних из ове области пласира приоизоде на страно тржиште, од чега 22% у земље из непосредног, а 23% ширег окружења. Значајан удео извозника евидентиран је код пружања саобраћајних услуга (40%) и информационих технологија (35%).

Евидентна је доминантна усмереност МСПП ка домаћем тржишту код **набавке** сировина и репроматеријала. Само 11% акетираних у текућем пословању користи компоненте из увоза.



Национално тржиште је најчешћи извор снабдевања сировинама и репроматеријалима свих испитаника, независно од величине, с тим што су радње подједнако упућене и на локално тржиште.



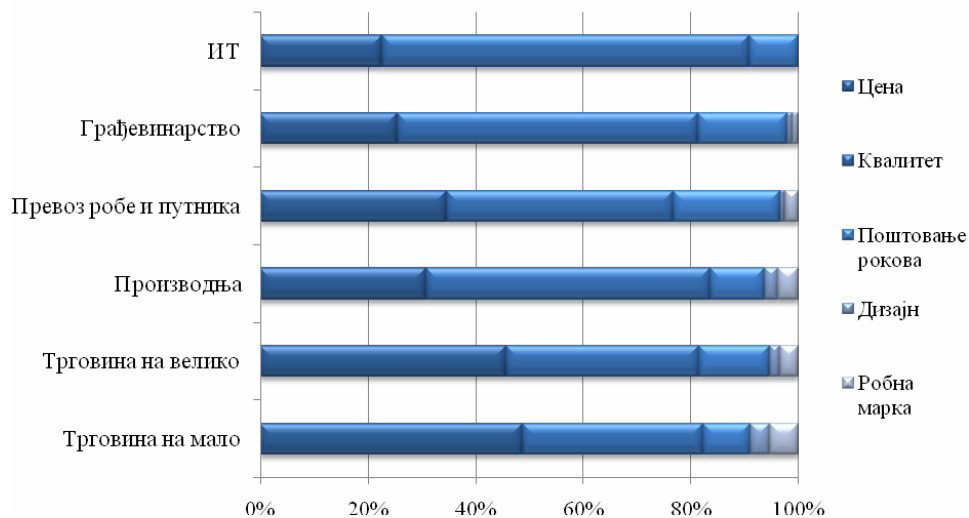
По оцени учесника у анкети, **конкурентску предност** на тржити производа и услуга одређује првенствено квалитет (49%), затим цена (34%) и донекле поштовање рокова. Поседовање робне марке и атрактивни дизајн апсорбовали су знатно мањи број одговора (3,3%, односно 2,4%). Овакав редослед евидентиран је код свих видова анкетираних, посматрано по величини.

Фактори конкурентности (%)



Извесне осцилације код оцене степена утицаја уочавају се код представика појединих делатности, сходно њеном карактеру. Пословни субјекти из трговине на мало дају релативно већи значај дизајну и робној марци у односу на колеге из трговине на велико или произвођаче. Поштовање рокова је, при томе, наглашеније код менаџера из области саобраћаја и грађевинарства.

Фактори конкурентности по делатностима



Испитаници су рангирали степен ограничења одређених фактора за већи тржишни наступ, на скали од један до седам, при чему јединица има највећи интензитет. Према добијеним

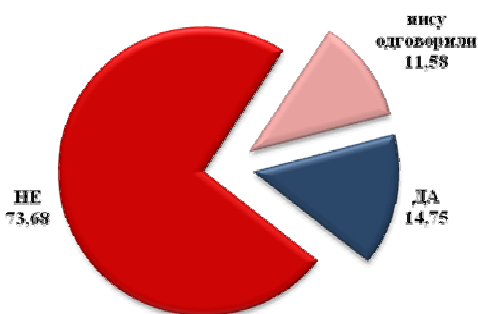
одговорима и обрачунатим просечним оценама интензитета сваког фактора, на врху скале ограничења налази се велика конкуренција (оцена 2,3), а одмах иза тога мала тражња и нелојална конкуренција (2,5%). Монополско понашање великих фирми је на нивоу средњег степена ограничења. Даље следе недостижност јавних набавки и ограничени сопствени капацитети и на крају недовољна информисаност о тржишним потенцијалима.

Интензитет тржишних ограничења/просечне оцене

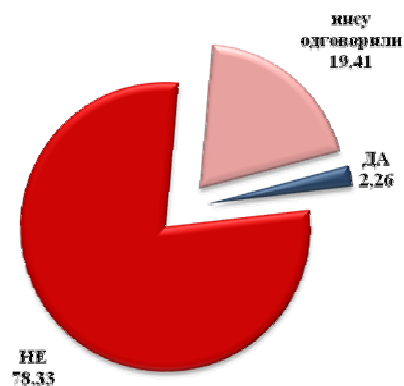


Мали бизниси по правилу теже одолевају тржишним изазовима и постоји објективна потреба за њиховим **удруживањем** и пословним повезивањем у кластере или друге видове пословних асоцијација. Ова потреба код домаћих предузетника није валиризована, а резултати анкете показују да је свега је 15% МСПП учлањено у неко удружење. Свест о потреби удруживања нешто више је изражена код средњих предузећа, од којих трећина припада некој од асоцијација и донекле код малих предузећа, где је свако пето члан одређеног удружења. При томе, чланство у удружењима потврдили је тек свако десето микро предузеће, односно радња. У оквиру кластера повезано је свега 2,3% анкетираних фирми.

Чланство у удружењима (%)



Чланство у кластерима (%)



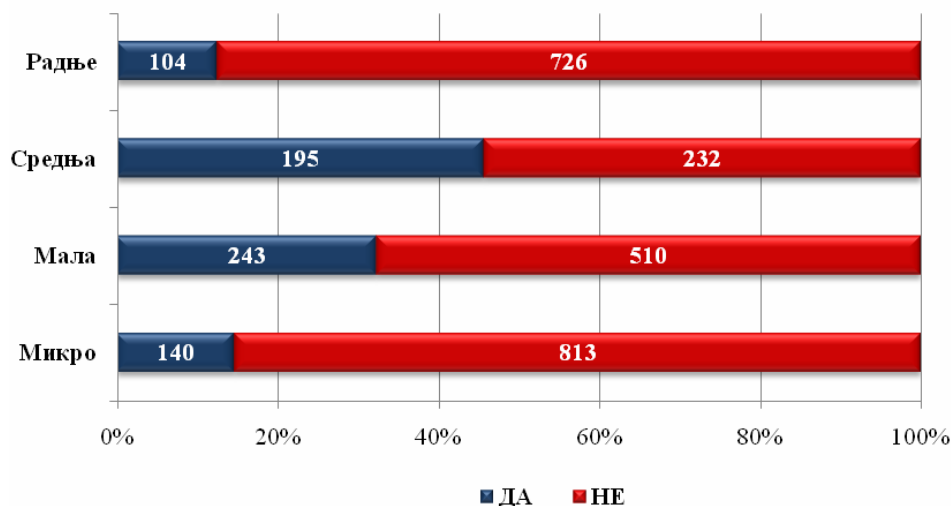
8. Коришћење спољне стручне подршке

Склоност ка коришћењу спољне стручне подршке код домаћих предузетника није на завидном нивоу. Ову врсту помоћи користи само 23% испитаника. При томе постоје значајне разлике у односу на величину пословног субјекта. Консултантске услуге користи 46% средњих и 32% малих предузећа, а на другој страни свега 13% радњи и 15% микро предузећа.

Коришћење консултантских услуга



Коришћење консултантских услуга



Предузетници су најчешће користили пословни консалтинг по указаној потреби, а потом стручну помоћ за промоцију фирме и за увођење стандарда квалитета. Остала подршка односила се, у приближно једнакој размери, на информисање о технологијама, информатичку подршку и пословно повезивање.

У погледу планирање стручне подршке уочљива је извесна уздржаност, нарочито код малих и средњих предузећа. Планира се пре свега ангажовање стручњака за промоцију фирме, истраживање тржишта и пословно повезивање. Сразмерно мање планирано коришћење консалтинга, на рачун других видова подршке уочљиво је ког свих типова анкетираних МСПП.

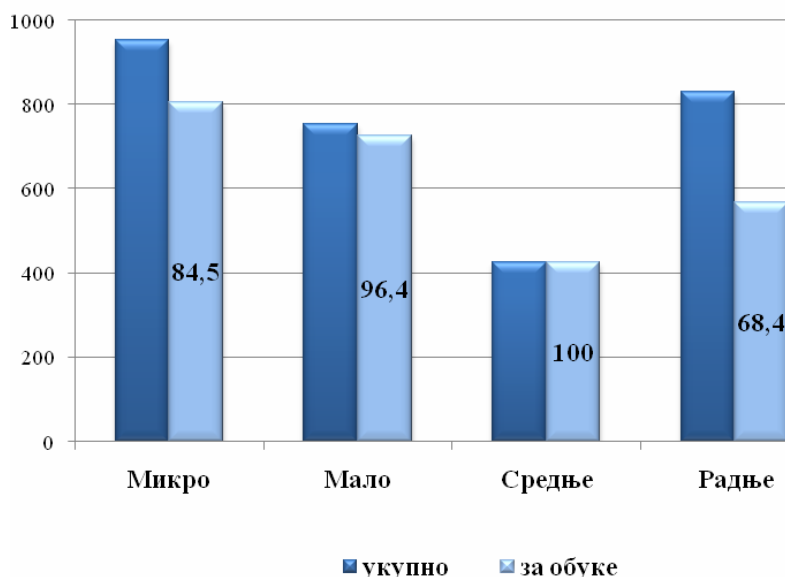
Коришћење консултантских услуга (%)



9. Потребе за обукама

Анкета показује да постоји свест о потреби континуиране обуке предузетника. Њих 90% исказало је потребу за неким од предвиђених **типова обуке**. Разлике међутим, постоје у зависности од величине пословног субјекта, а нарочито од тога да ли се ради о обуци менаџера или запослених. Готово сви менаџери малих и средњих предузећа идентификовали су подребу за одређеним типовима обука, док се код радњи за то изјаснило 68% анкетираних, а код микро предузећа 85%.

Потребе за обуком менаџера по величини
МСПП (%)



Када је реч о обукама за запослене уочљиво је веома мала заступљеност потенцијалних полазника у односу на укупан број запослених код анкетираних фирми. Исказана потреба за појединим врстама обука покрива свега 5% укупно запослених код свих испитаника. При томе је изненађујуће мали проценат исказан код средњих предузећа (2,5%), а сразмерно већи код микро предузећа (24%).

Менаџери су показали интересовање за све типове обука, а нарочито за усавршавање на бази коришћења стручне литературе и организованих обука на радном месту. Пожељни су и појединачни савети и посете стручњака за решавање конкретних проблема, учење на даљину електронским путем, као и практична обука у другим фирмама. Најмање погодни начини обуке за менаџере представљају вечерњи курсеви и тематске радионице.

Код организовања обуке за запослене дистрибуција одговора је мање уравнотежена, а уочљива предност даје се обукама на радном месту. Прихватљиво је и коришћење стручне литературе или стручна помоћ за решавање конкретних проблема, док је најмање интересовање показано за вечерње курсеви и континуирано праћење и помоћ стручњака (мониторинг).



Што се тематских подручја обуке тиче, уочљива је разуђеност одговора испитаника. Менаџери су, при томе, показали нешто веће интересовање за подизање сопственог нивоа знања и вештина везаних за управљање фирмом. На врху листе понуђених тема налазе се „Пословно планирање и организационе вештине“, „Планирање и управљање финансијама“ и „Унапређење продаје, маркетинга, брендирање“.

Приликом избора предложених тема за запослене преовлађују одређења за обуке на којима се стичу практична, „техничка“ знања и вештине као што су „Безбедност на раду“, „Одржавање опреме“ и „Обука за рад на рачунару“. На распоред исказаних потреба за областима обука указује табеларни преглед у наставку текста.

Области у којима би било потребно унапредити знања и вештине власника/менаџера или запослених (%)										
Области	МСП		Микро		Мала		Средња		Радње	
	власник / менаџер	запослени	власник / менаџер	запослени	власник / менаџер	запослени	власник / менаџер	запослени	власник / менаџер	запослени
Пословно планирање и организационе вештине	9,72	3,64	9,96	3,68	9,36	3,13	9,54	3,77	10,12	4,47
Планирање и управљање производним процесом	5,22	4,15	4,06	2,90	6,31	4,58	6,75	5,25	3,70	3,01
Планирање и управљање финансијама	9,68	3,58	9,53	2,84	9,91	3,59	9,54	4,74	9,64	2,55
Планирање и управљање кадровима	5,66	2,32	4,91	0,77	6,27	2,35	7,38	3,57	4,18	2,19
Управљање квалитетом	4,45	6,27	4,20	4,65	4,50	7,26	5,71	6,83	3,58	5,38
Одржавање опреме	2,76	11,05	3,16	12,26	2,66	11,75	1,81	8,36	3,21	12,59
Унапређење продаје, маркетинга, брендирање	9,91	7,58	11,14	9,35	9,09	6,76	8,08	6,88	11,21	8,12
Специфична знања у вези са производним процесом	2,46	5,28	3,02	5,68	2,59	5,57	1,81	4,38	2,12	5,66
Развој и увођење нових производа	6,84	4,78	7,22	5,16	6,85	4,58	6,34	5,10	6,79	4,11
Безбедност на раду	5,16	11,25	4,86	11,03	5,37	11,92	5,29	9,68	5,09	12,86
Еколошка заштита	3,58	4,79	3,26	4,39	3,72	5,11	4,11	4,79	3,33	4,65
Обука за рад на рачунару	4,60	8,73	5,19	10,77	3,76	8,16	3,48	6,78	6,12	10,58
Коришћење информационе технологије и интернета	3,85	5,72	3,73	5,42	3,56	5,94	3,41	5,40	4,85	6,20
Пословно право, уговарање	4,27	2,15	3,59	2,06	4,70	1,77	4,39	2,96	4,36	1,64
Познавање пореског система	5,79	4,07	5,85	4,32	5,09	3,34	4,81	4,69	7,64	4,20
Осигурање	2,28	1,85	2,03	2,06	2,43	1,32	1,95	1,99	2,67	2,46
Обука из страних језика	5,66	6,88	5,43	6,39	5,76	7,26	6,34	7,49	5,21	5,66
Спољнотрговинско пословање	3,07	2,84	3,54	2,52	3,09	3,05	3,62	3,92	1,94	0,91
Пословно преговарање	4,90	2,86	5,14	3,10	4,94	2,43	5,36	3,31	4,12	2,65
Остало	0,14	0,23	0,19	0,65	0,04	0,12	0,28	0,10	0,12	0,09
Укупно	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00