Република Србија
Министарство привреде

ВЛАДА РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ
РЕПУБЛИЧКИ СЕКРЕТАРИЈАТ
ЗА ЈАВНЕ ПОЛИТИКЕ

THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP

#ЕУ ЗА ТЕБЕ
Овај пројекат финансира Европска унија

ISTRAŽIVANJE STAVOVA PRIVREDE: ANKETA 1000 PREDUZEĆA I PREDUZETNIKA U SRBIJI 2022-23

Istraživanje reprezentativnog uzorka privrednih subjekata u Republici Srbiji koji imaju tri ili više zaposlenih i dostavljaju godišnji izveštaj

Mart 2024.

ПРИВРЕДНА КОМОРА СРБИЈЕ
1857

UZORAK I METODOLOGIJA

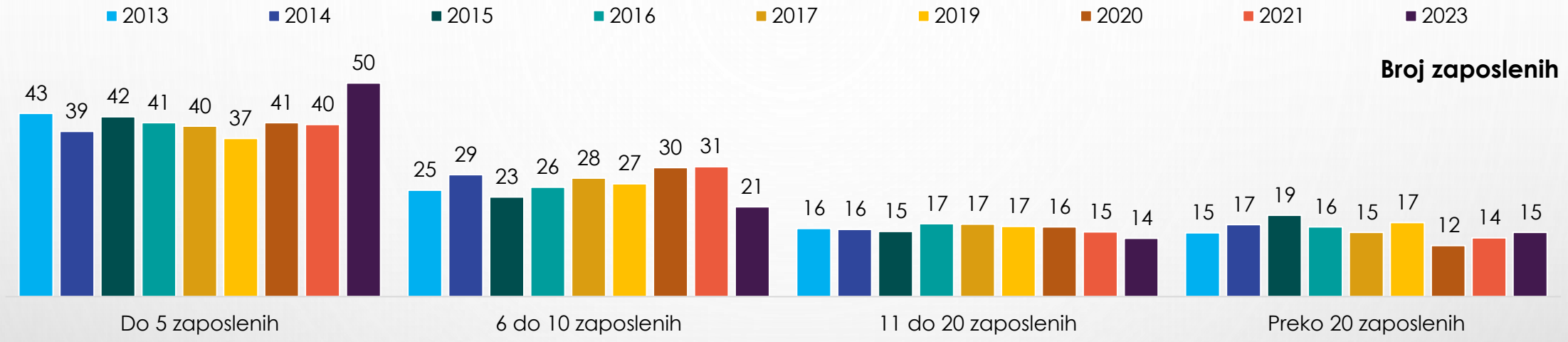
UZORAK I METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

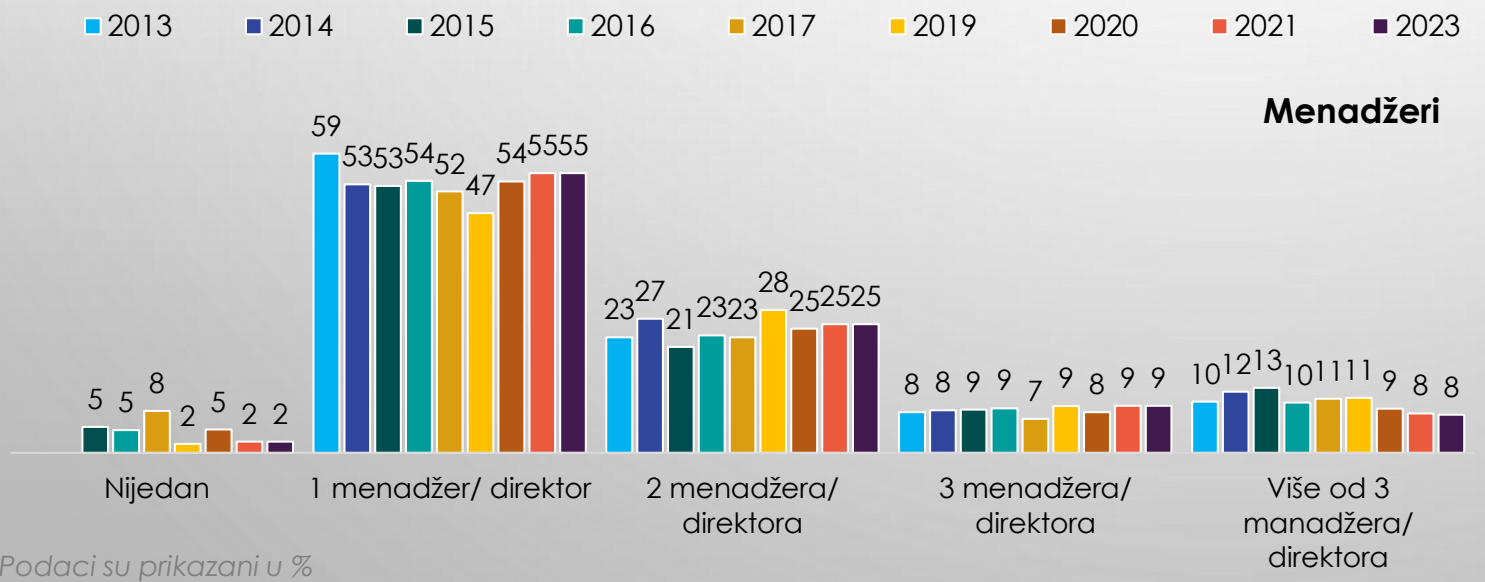
Period:	Istraživanje je sprovedeno u periodu izmedju 12 oktobra i 27 novembra 2023.
Ispitanici:	Preduzeća i preduzetnici sa 3 ili više zaposlenih (privatni sektor)
Izvor uzorka:	Lista svih registrovanih preduzeća i preduzetnika registrovanih u Agenciji za privredne registre(2022)
Obim uzorka:	1047 preduzeća i preduzetnika
Tip uzorka:	Reprezentativan, stratifikovan, jednoetapan uzorak
Stratifikacija:	Prema regionu, ekonomskoj aktivnosti, veličini i tipu preduzeća-preduzetnika
Metod prikupljanja podataka:	Intervjui „licem u lice“ u prostorijama prirvednog subjekta
Prosečna dužina intervjua:	35 minuta

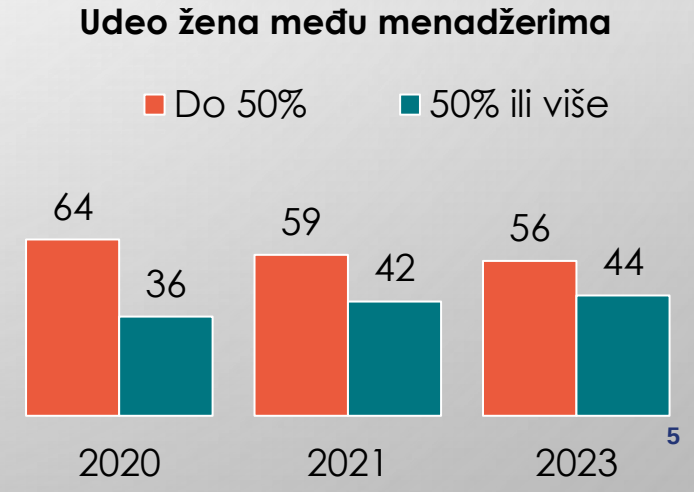
LIČNA KARTA PRIVREDE

STRUKTURA PRIVREDE KROZ VREME

Lična karta srpske privrede ukazuje na porast broja mikro kompanija i preduzetnika,i, shodno tome, na veću fragmentizaciju i lokalizaciju privrede, što može biti posledica globalnih promena poput pandemije i rata u Ukrajini, kao i porasta cena i opšteg smanjenja predvidivosti i sigurnosti u poslovanju. Udeo žena menadžera je u porastu.







Podaci su prikazani u %

STRUKTURA TRŽIŠTA KROZ VREME

Prodaja u %	2013	2014	2015	2016	2017	2019	2020	2021	2023
Domaće tržište (teritorija Srbije)	93%	92%	91%	91%	91%	90%	90%	92%	**93%**
Izvoz	7%	8%	9%	9%	9%	10%	10%	8%	**7%**
Grad/mesto vaše kompanije	70%	67%	69%	68%	70%	68%	67%	69%	**75%**
Drugi gradovi/regioni	30%	33%	31%	32%	30%	32%	33%	31%	**25%**
Zemlje bivše Jugoslavije/ Ekonomije Zapadnog Balkana	-	-	-	-	-	52%	46%	54%	**49%**
Tržište EU i Rusije	-	-	-	-	-	40%	45%	38%	**-**
Tržište EU	-	-	-	-	-	-	-	-	**41%**
Tržište Rusije	-	-	-	-	-	-	-	-	**4%**
Ostale zemlje, ostatak sveta	-	-	-	-	-	8%	9%	8%	**6%**

Koliki procenat Vaših proizvoda/usluga ste tokom 2022. godine prodavali na domaćem tržištu (na teritoriji Srbije), a koliko izvozili u druge zemlje?
Kada je reč o domaćem tržištu, odnosno o teritoriji Srbije, koliki procenat Vaših proizvoda/usluga ste tokom 2022 godine prodavali u gradu/mestu u kome se nalazi Vaša kompanija, a koliko u drugim mestima/regionima?

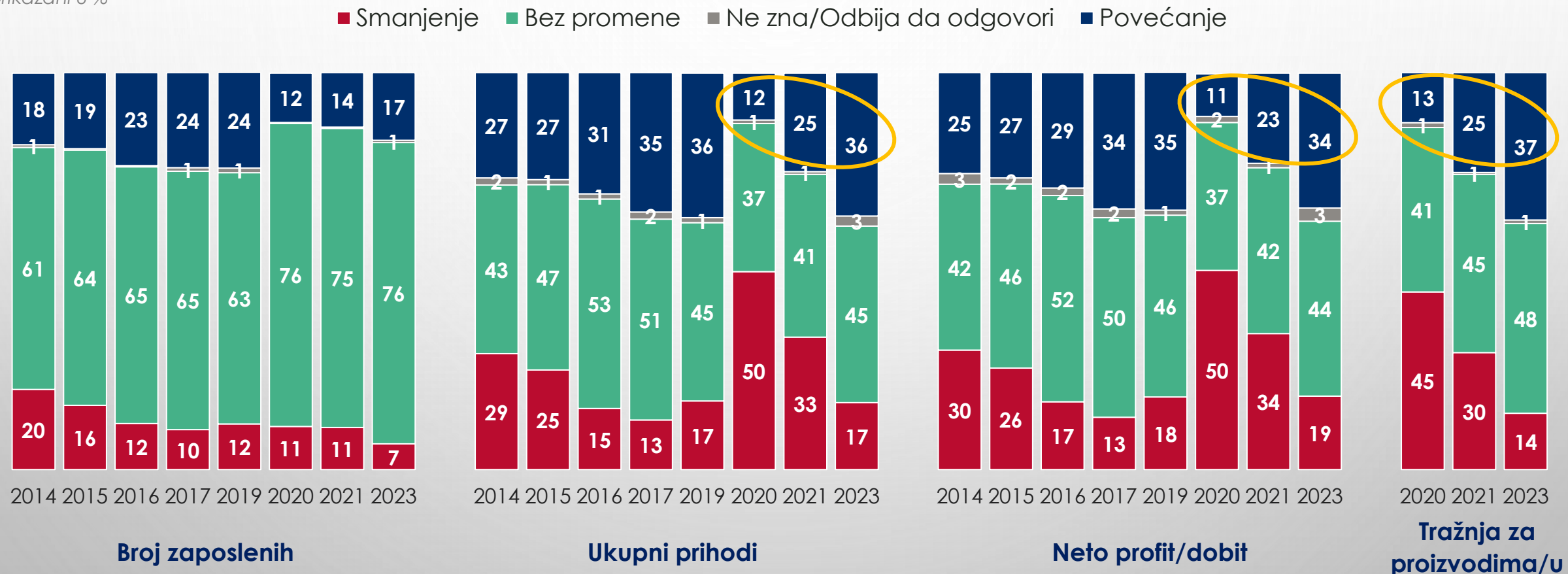
Kada je reč o izvozu u druge zemlje, koliki procenat Vaših proizvoda/usluga ste tokom 2022. godine prodavali u zemljama Zapadnog Balkana, a koliko u ostalim zemljama (EU, Rusija, itd.)?

Baza: Ukupna ciljna populacija

OTPORNOST PRIVREDE – poslovni pokazatelji

Privreda beleži pozitivne promene u ukupnom prihodu i dobiti, vraćajući se na nivoe pre pandemije (2019. god.), a postoji i značajan porast potražnje za robom i uslugama. Međutim, nivoi zapošljavanja zaostaju za ciframa pre pandemije.

Podaci su prikazani u %



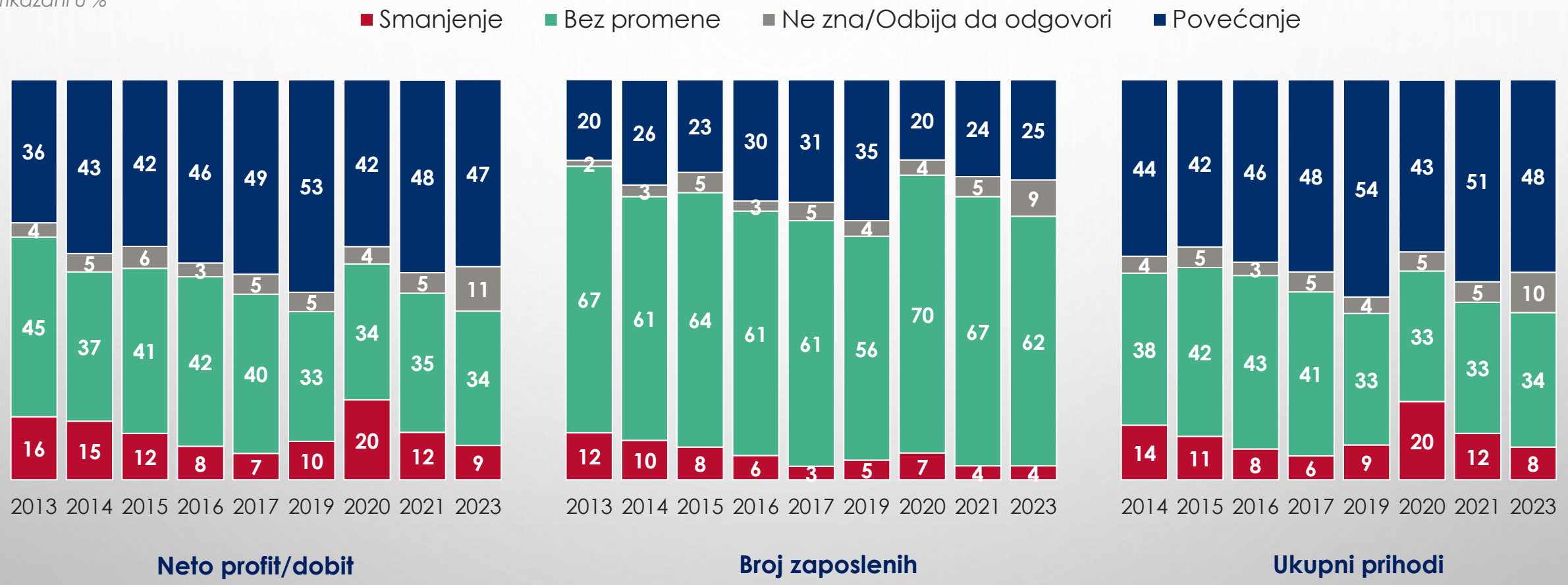
Sada ću Vam postaviti nekoliko pitanja o promenama u poređenju sa istim periodom prošle godine. Da li biste rekli da su se sledeći aspekti poslovanja smanjili, povećali ili ostali isti?

Baza: Ukupna ciljna populacija

PRIVREDA JE OPTIMISTIČNA- POZITIVNA OČEKIVANJA OD NAREDNE GODINE

Privreda ima pozitivna očekivanja od naredne godine, oprez je primetan kod povećanja broja zaposlenih.

Podaci su prikazani u %



Kakva su Vaša očekivanja za narednih 12 meseci kada je u pitanju...?

Baza: Ukupna ciljna populacija

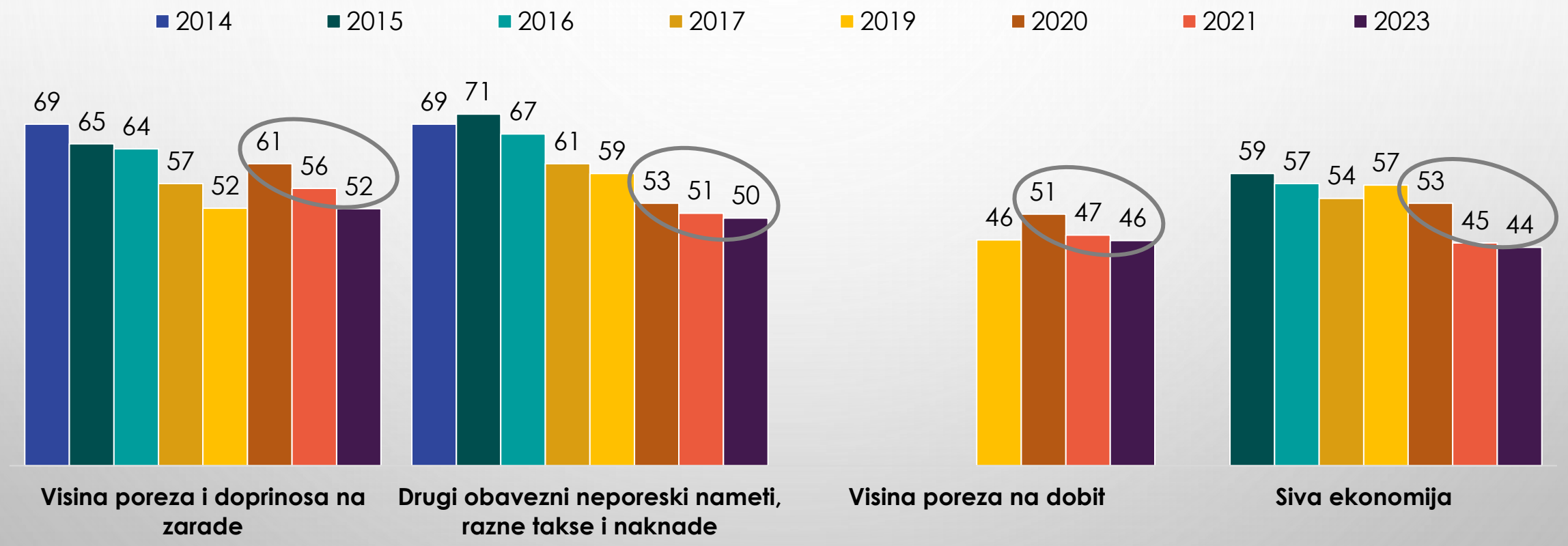
REGULATORNO OKRUŽENJE

REGULATORNO OPTEREĆENJE – NAJNEGATIVNIJI UTICAJ

Već više od decenije, privreda označava poreze i doprinise na zarade, parafiskalne namete, visinu poreza na dobit i sivu ekonomiju kao parametre koji negativno utiču na poslovanje. Ipak, tokom godina, negativna percepcija privrede se smanjuje.

Podaci su prikazani u %

Veoma negativan + Negativan



Molim Vas da ocenite uticaj sledećih parametara na poslovanje Vašeg preduzeća, na osnovu Vašeg iskustva u poslednje 2 godine.

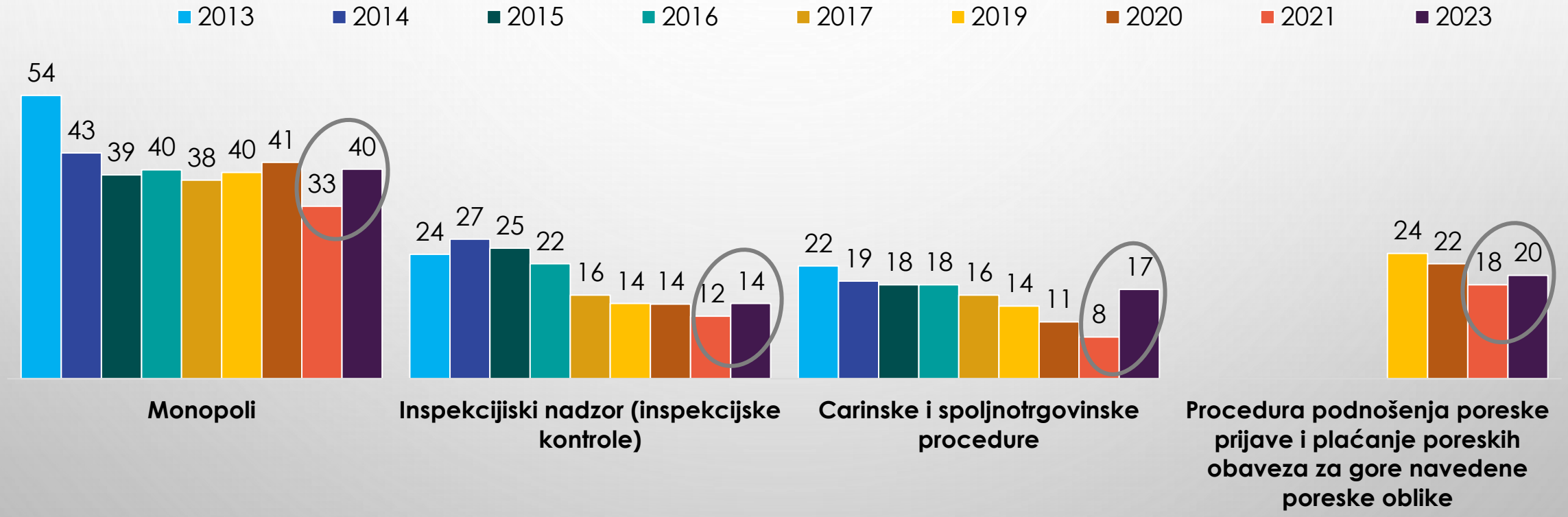
Baza: Ukupna ciljna populacija

REGULATORNO OPTEREĆENJE – RASTUĆI NEGATIVNI UTICAJ

U poredjenju sa 2021. godinom ozbiljniji porast negativne percepcije primetan je kada su u pitanju monopoli i carinske i spoljnotrgovinske procedure. U znatno manjoj meri porast negativne percepcije beleži se kod inspekcijskog nadzora i procedura za prijave i plaćanje poreskih obaveza.

Podaci su prikazani u %

Veoma negativan + Negativan



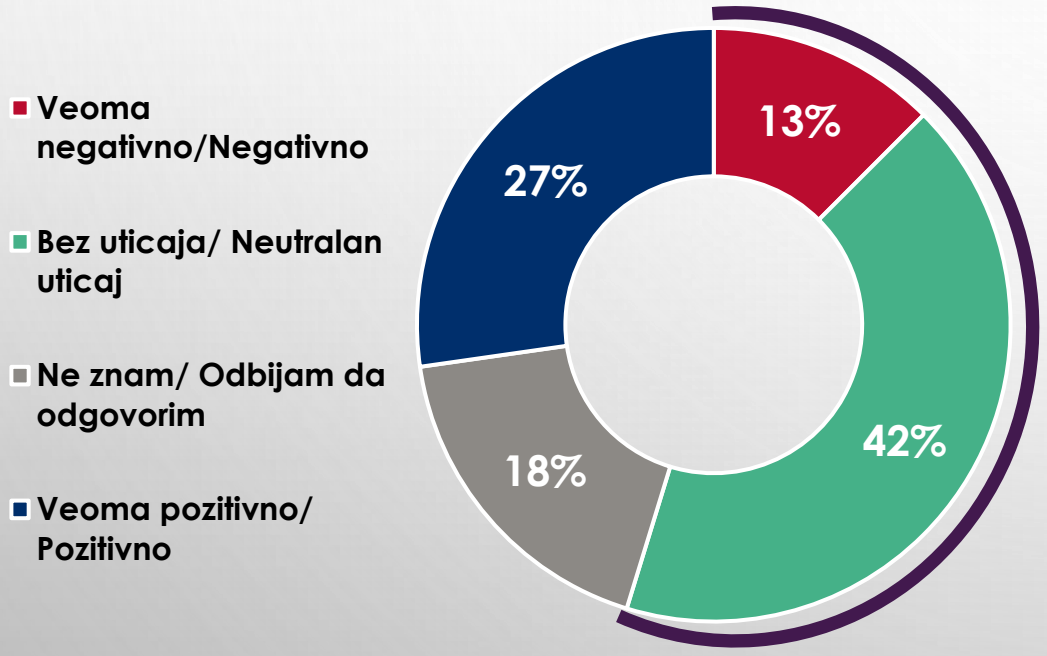
Molim Vas da ocenite uticaj sledećih parametara na poslovanje Vašeg preduzeća, na osnovu Vašeg iskustva u poslednje 2 godine,

Baza: Ukupna ciljna populacija

OPTEREĆENJE REGULATIVE IZ OBLASTI ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE

Visoki i nedovoljno definisani porezi i takse smatraju se najopterećujućijim, što naglašavaju poslovni subjekti sa sedištem u Beogradu i izvoznici. Samo jedan od deset ispitanika primećuje da propisi o zaštiti životne sredine nisu preveliki teret. Dve trećine poslovnih subjekata nije znalo odgovor na pitanje, a ovaj nedostatak informisanosti bio je najizraženiji među poslovnim subjektima u Šumadiji i Zapadnoj Srbiji, gde je 90% poslovnih subjekata iznelo istu tvrdnju.

Kako regulative iz oblasti zaštite životne sredine utiču na poslovanje?



Baza: Ukupna ciljna populacija

**Preračunato bez odgovora "Nije primenljivo"*

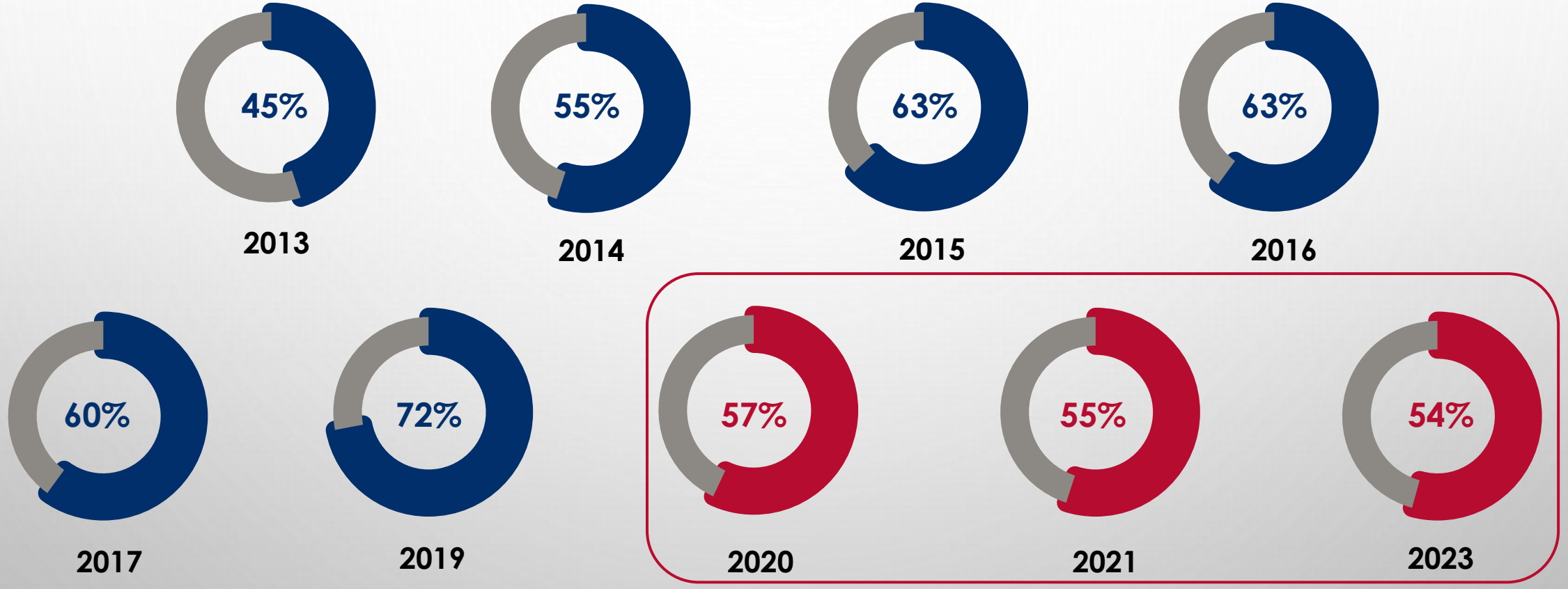
Koja regulativa vezana za zaštitu životne sredine Vam predstavlja najveće opterećenje?

Baza: Oni koji veruju da regulative o zaštiti životne sredine imaju negativan ili neutralan uticaj na poslovanje (n=531)

TRANSPARENTNOST I PREDVIDIVOST POSLOVANJA

Nakon višegodišnjeg perioda rasta optimizma i poverenja privrede u transparentnost i predvidivost poslovanja, od 2020. godine do danas primetan je pad pozitivne percepcije. Ipak, i dalje više od polovine privrednika smatr da su se transparentnost i predvidivost povećali u odnosu na prethodnu godinu.

Delimično se slažem + Slažem se + Potpuno se slažem



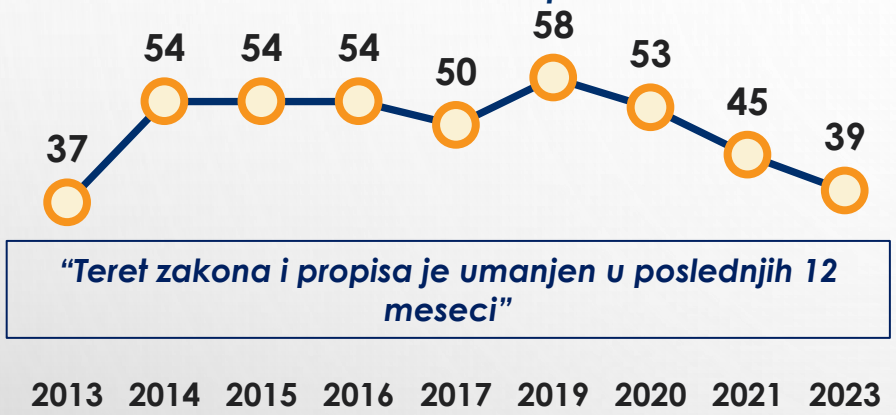
U kojoj meri se slažete ili ne slažete sa sledećim tvrdnjama?/ U poslednjih 12 meseci se povećala transparentnost i predvidljivost poslovanja u Srbiji

Baza: Ukupna ciljna populacija

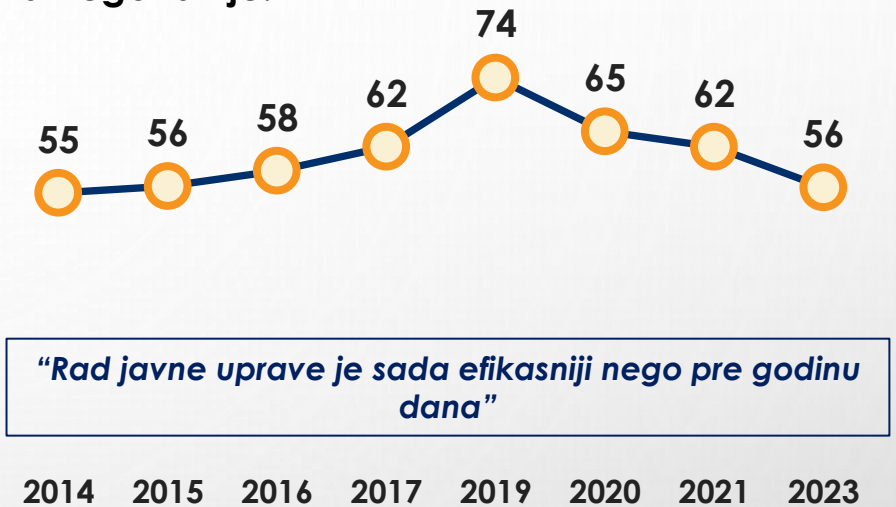
PAD POZITIVNE PERCEPCIJE POSLOVNOG OKRUŽENJA

U poredjenju sa vremenom pre globalne pandemije pozitivna percepcija privrede vezana za smanjenje regulatoprnog opterećenja, javno privatni dijalog i efikasnost državne uprave je u kontinuiranom opadanju. Imajući u vidu da je poslednjih godina usled pandemije i rata u Ukrajini došlo do znatnog porasta troškova poslovanjai globalnog smanjenja predvidivosti i sigurnosti, privreda se verovatno teže nosi sa regulatornim opterećenjoma nego ranije.

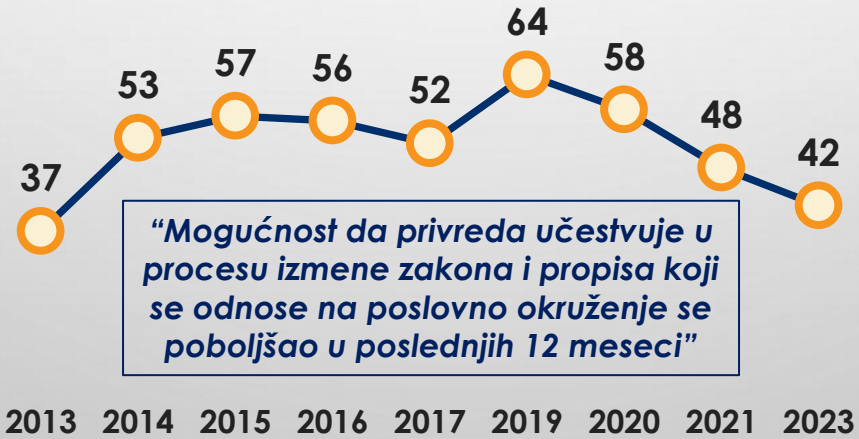
Delimično se slažem + Slažem se + Potpuno se slažem



"Teret zakona i propisa je umanjen u poslednjih 12 meseci"



"Rad javne uprave je sada efikasniji nego pre godinu dana"



"Mogućnost da privreda učestvuje u procesu izmene zakona i propisa koji se odnose na poslovno okruženje se poboljšao u poslednjih 12 meseci"

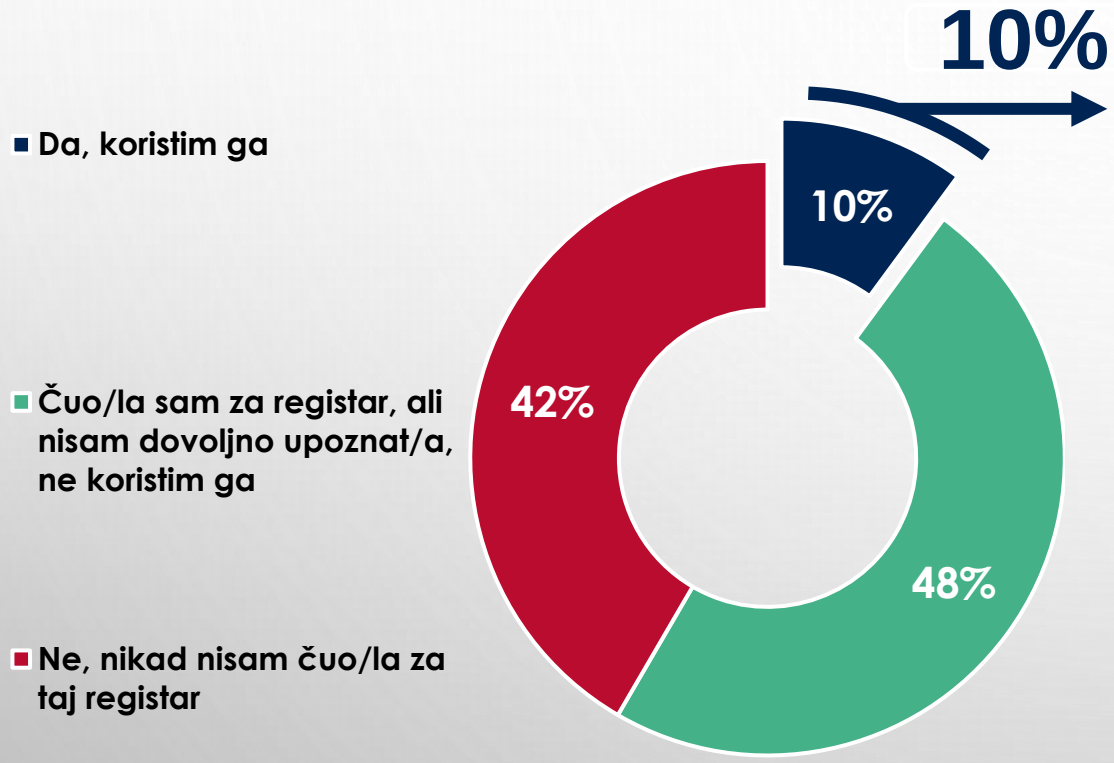
Podaci su prikazani u %

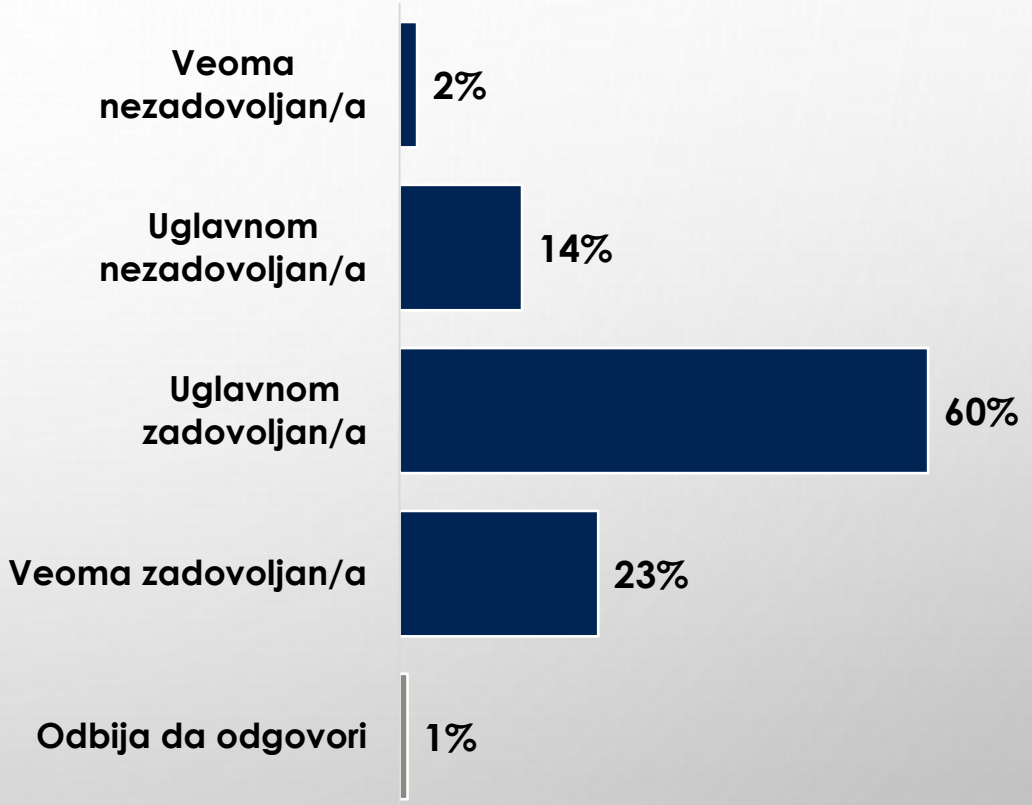
U kojoj meri se slažete ili ne slažete sa sledećim tvrdnjama?

Baza: Ukupna ciljna populacija

REGISTAR ADMINISTRATIVNIH PROCEDURA – UPOZNATOST, KORIŠĆENJE I ZADOVOLJSTVO

Blizu 60% kompanija je čulo za Registar administrativnih procedura, ali ga je koristilo samo 10% ispitanika. Ipak, od onih koji su koristili Registar, velika većina izražava zadovoljstvo njegovim sadržajem. Potrebna je snažna i ciljana promocija Registra kako bi se povećao broj njegovih korisnika.





Da li ste upoznati sa Registrom administrativnih postupaka?

Baza: Ukupna ciljna populacija

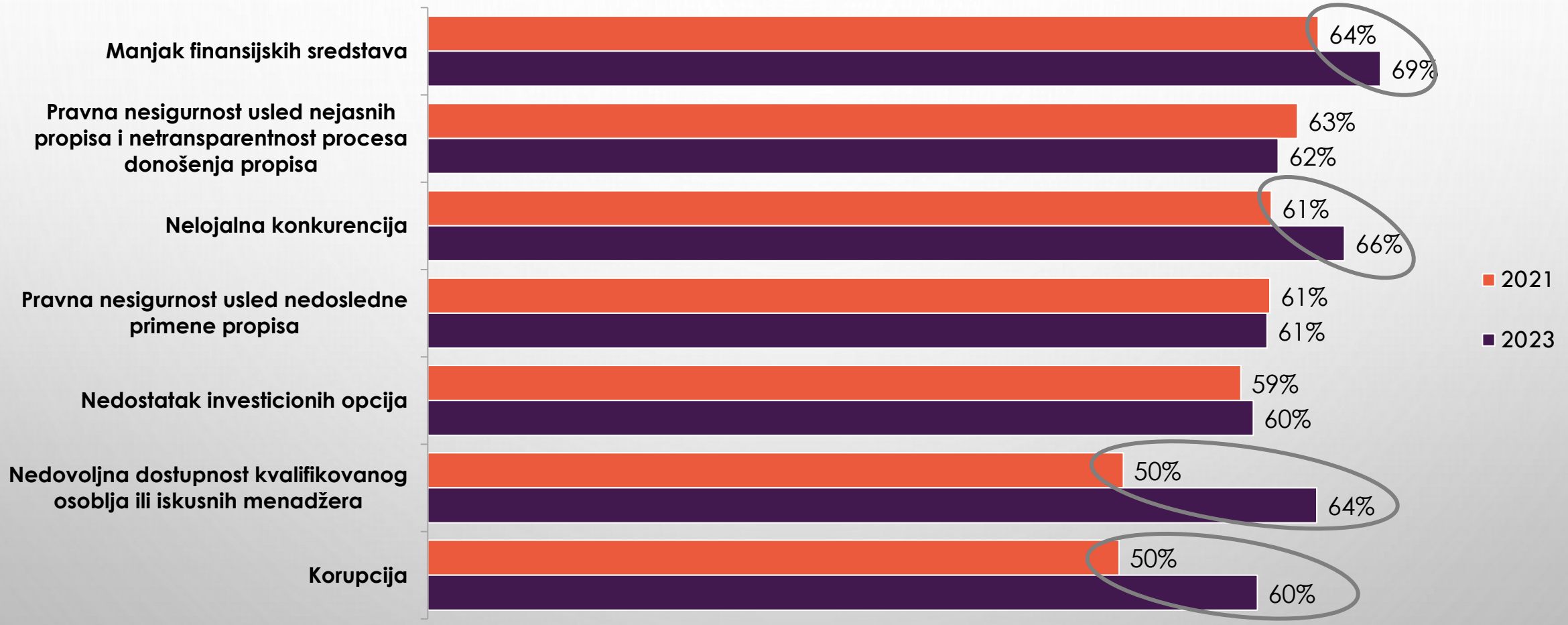
Koliko ste zadovoljni sadržajem Registra administrativnih postupaka?

Baza: Oni koji koriste Registar administrativnih postupaka (n=105)

KONKURENTNOST PRIVREDE

PREPREKE ZA RAST KONKURENTNOSTI PRIVREDE

U poređenju sa prethodnim istraživanjem iz 2021, mnogo više kompanija doživljava nedostatak kvalifikovanog osoblja ili iskusnih menadžera I korupciju kao značajne prepreke poslovanju, praćene manjkom finansijskih sredstava i nelojalnom konkurencijom.



Molim Vas da ocenite kako sledeći faktori utiču na konkurentnost Vašeg poslovanja, koristeći ocene od 1 do 5, gde 1 znači „Nimalo ne utiču“, dok 5 znači „Veoma utiču“.

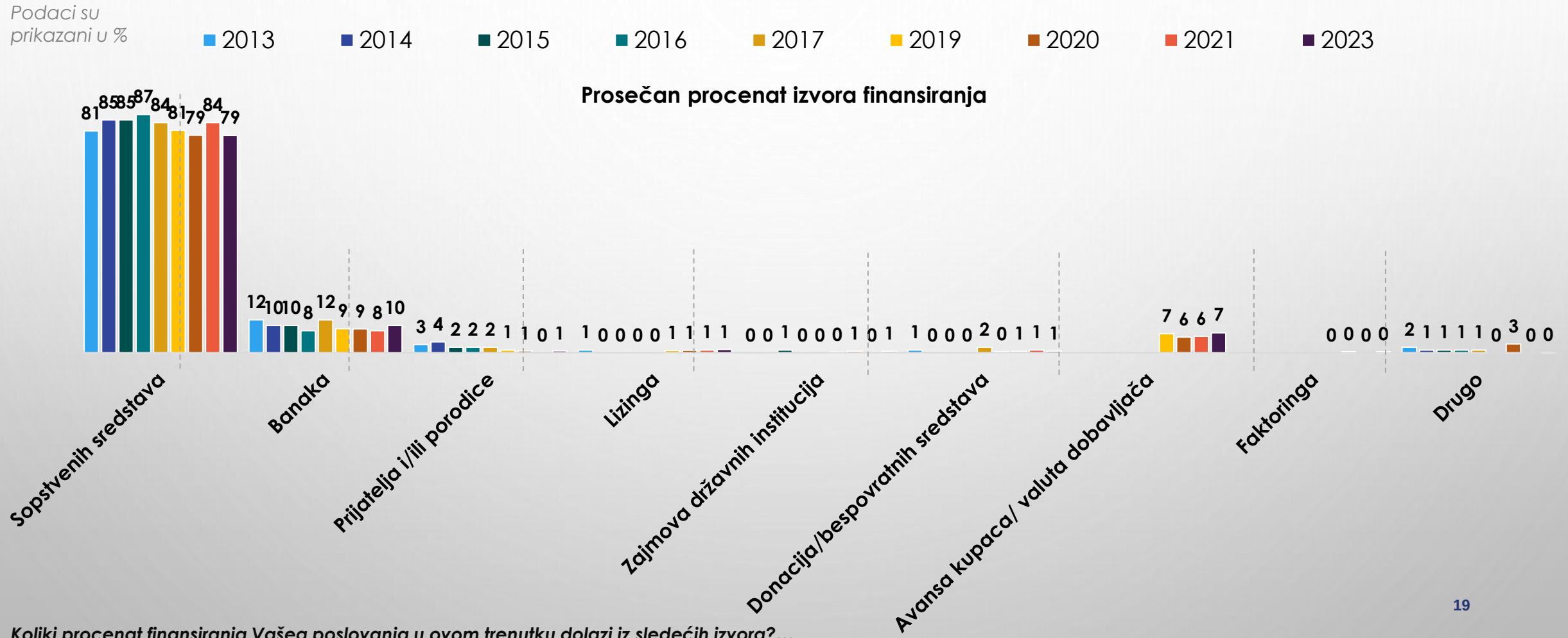
Baza: Ukupna ciljna populacija

TRADICIONLNO FINANSIRANJE PUTEM BANKA

KORIŠĆENJE EKSTERNIH IZVORA FINANSIRANJA – STATUS QUO

Nizak nivo finansijskog leveridža. Preduzeća se prvenstveno oslanjaju na interno finansiranje, a ne na eksterne izvore poput bankarskih kredita ili dodatnog kapitala. Samo više od četvrtine preduzeća (28%) pozajmilo je novac od banaka da podrži svoje poslovanje. Bankarski zajmovi, avansi i trgovinski krediti predstavljaju najvažniji izvor eksternog finansiranja.

Podaci su prikazani u %



Koliki procenat finansiranja Vašeg poslovanja u ovom trenutku dolazi iz sledećih izvora?…

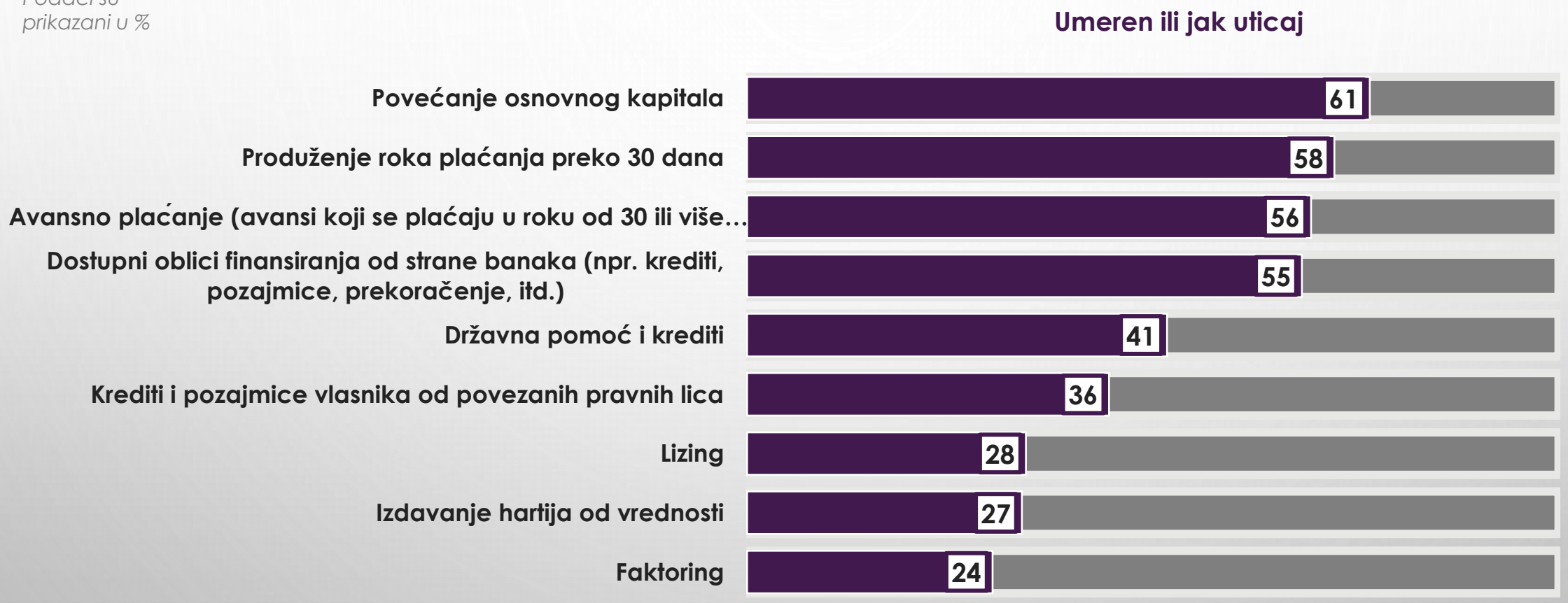
Baza: Oni koji su odgovorili na pitanje (n=996)

**'Avans kupaca/ valuta dobavljača' i 'Faktoring' su dodati u upitnik 2019. godine*

UTICAJ RAZLIČITIH NAČINA FINANSIRANJA NA POSLOVANJE

Povećanje osnovnog kapitala ima najveći uticaj na poslovanje kompanija. Bankarsko finansiranje, avansi i trgovinski krediti imaju skoro podjednak uticaj na poslovanje kompanija.

Podaci su prikazani u %

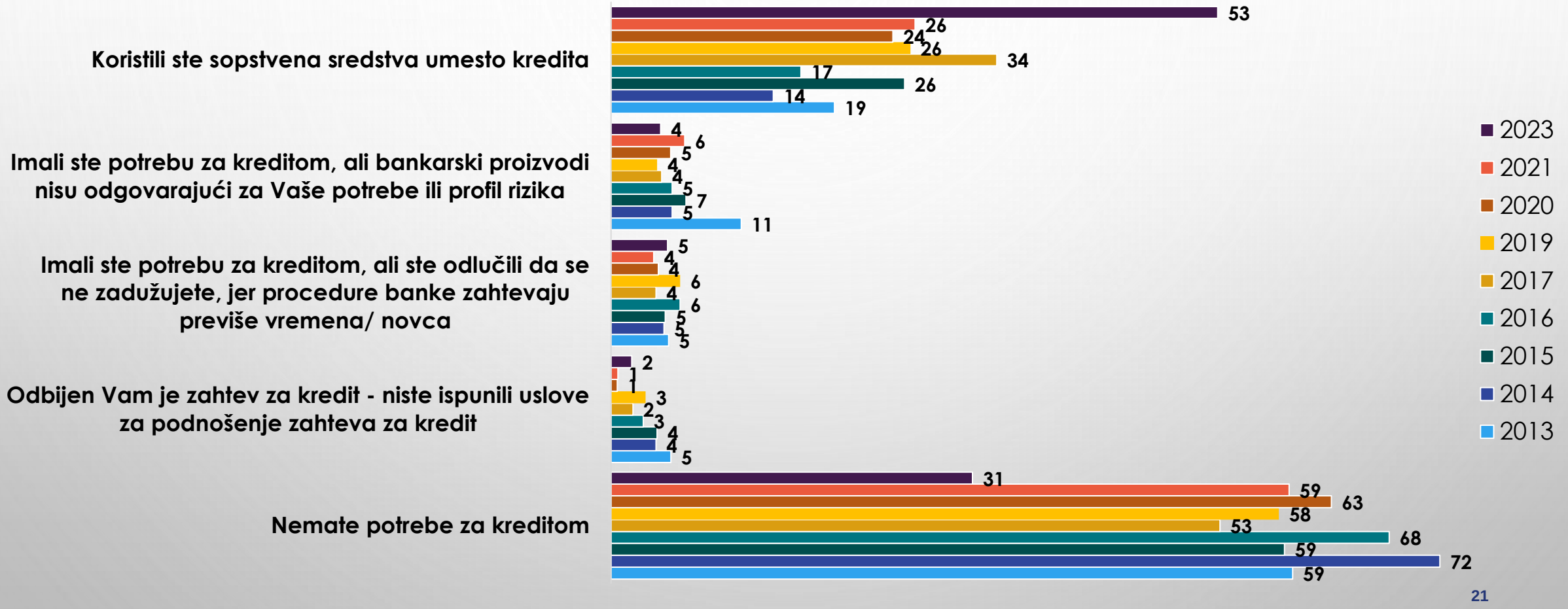


U nastavku se nalazi lista oblika eksternog finansiranja. Molim Vas ocenite ove oblike na skali od 1 do 10, gde 1 znači „uopšte ne utiče na Vaše poslovanje“, a 10 znači „ima veliki uticaj na Vaše poslovanje“.

Baza: Ukupna ciljna populacija

ZAŠTO SE KOMPANIJE SUZDRŽAVAJU OD UZIMANJA KREDITA?

Glavni razlozi za nizak nivo zaduživanja ostaju isti ali primetna su određena odstupanja u odnosu na prethodne godine. Broj onih kompanija koje se oslanjaju na sopstvena sredstva se udvostručio, dok se udeo privrednika koji nemaju potrebe za kreditima prepolovio u odnosu na prethodne godine.



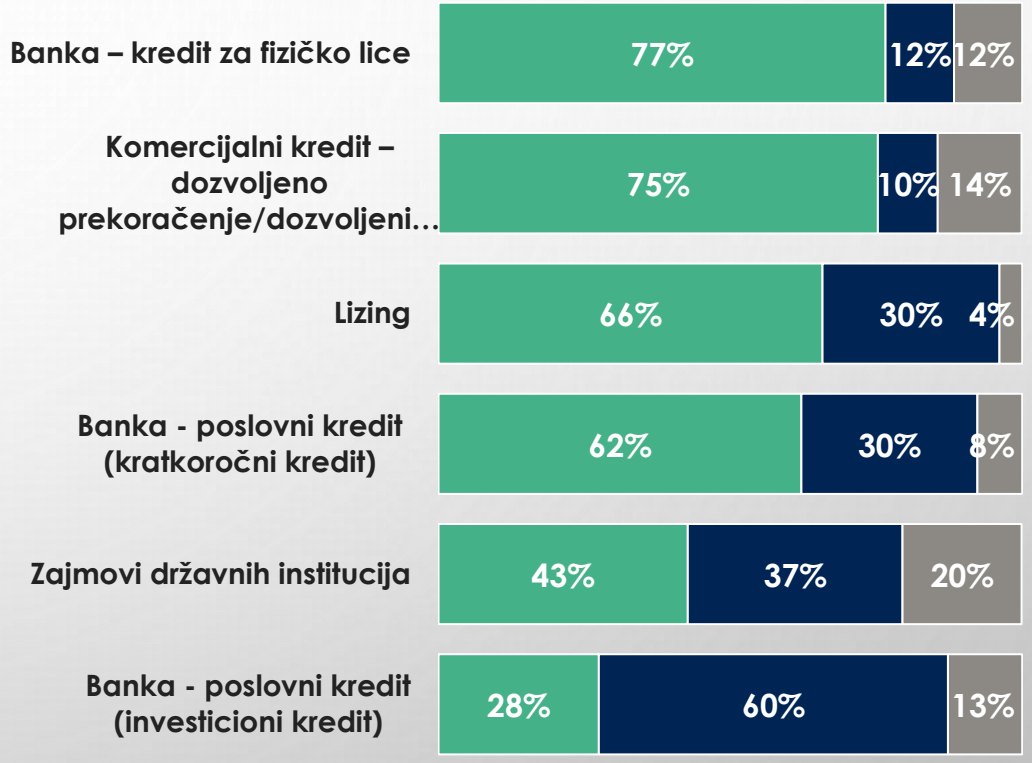
Koji je glavni razlog zašto niste uzimali kredite?

Baza: Oni koji nisu uzimali kredite u prethodnih 12 meseci (n=710)

Podaci su prikazani u %

VRSTA I VISINA ZADUŽIVANJA

Velika je potražnja za mikrokreditima do 25.000 eura. Kada se zadužuju, srpski privrednici se najpre okreću bankama i odlučuju za kratkoročne poslovne kredite, a dvostruko ređe za investicione kredite. Lizing je treći najčešći model zaduživanja. Medjutim, primetno je da se krediti za fizička lica i neformalne pozajmice od bliskih ljudi koriste duplo češće nego ranije.



Baza: Oni koji su uzeli konkretan kredit (različite baze za različite tipove kredita)

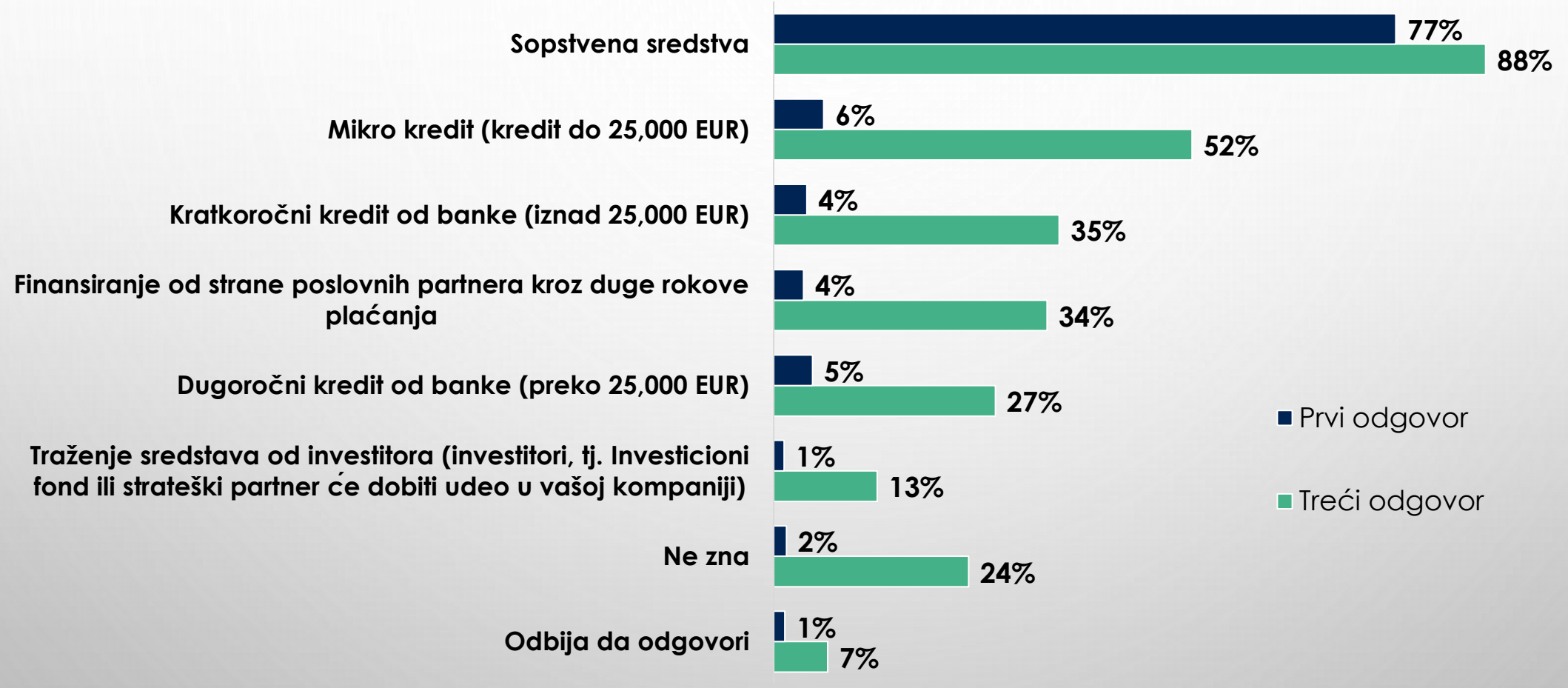
Kome ste se obratili za pozajmicu za finansiranje poslovanja u prethodnih 12 meseci?

Baza: Ukupna ciljna populacija

Traženi iznos kredita

PREFERIRANE VRSTE FINANSIRANJA ZA ŠIRENJE POSLOVANJA

Ukoliko bi im za potrebe proširenja poslovanja bio potreban novac u narednom periodu, kompanije u Srbiji bi se ubedljivo najviše oslonile na sopstvena sredstva, a zatim na mikro kredite.

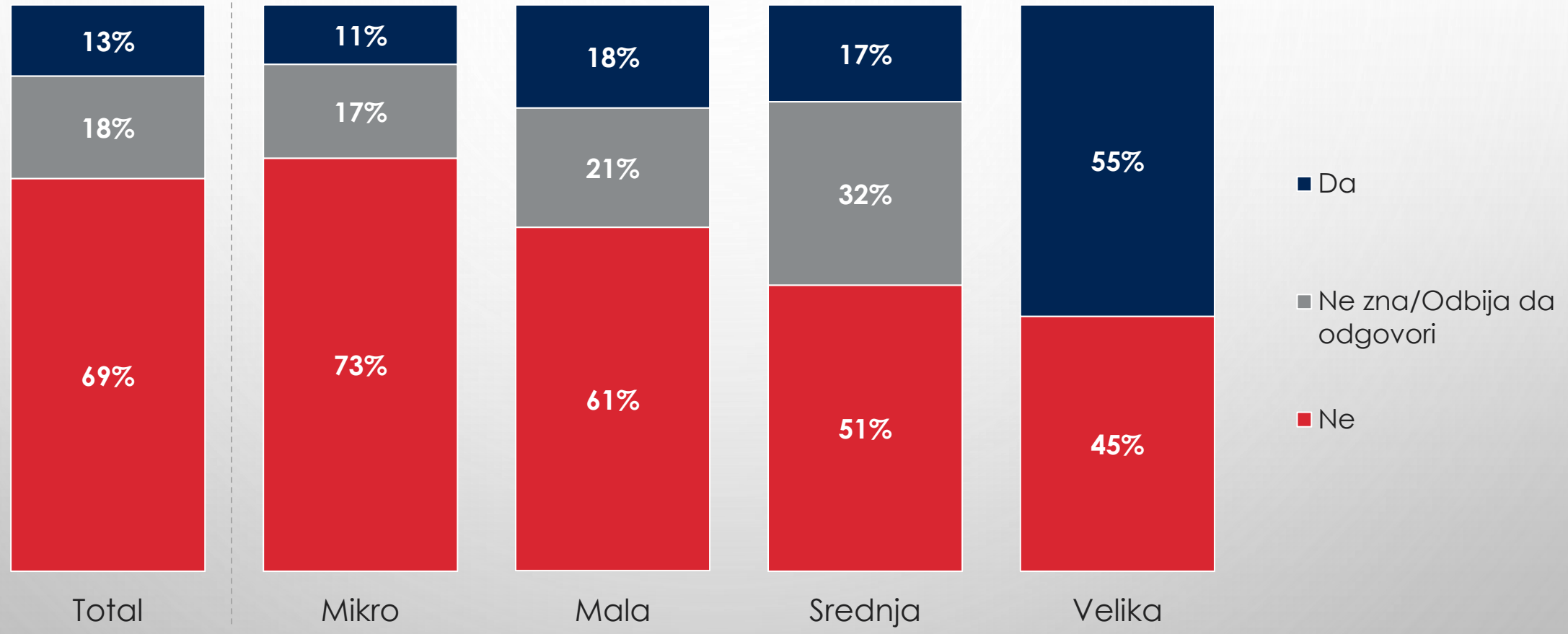


Kad bi Vam bio potreban novac kako biste proširili svoje poslovanje u bliskoj budućnosti, koju vrstu finansiranja biste najradije odabrali? Molimo Vas odaberite tri vrste finansiranja, i rangirajte ih od 1 do 3, prema prioritetu.

Baza: Ukupna ciljna populacija

PLANOVI ZA ZADUŽIVANJE U NAREDNIH 12 MESECI

Više od jedne trećine kompanija (onih otvorenih za eksterne izvore finansiranja) smatra da su visoke kamate najznačajniji problem. Kao rezultat toga, samo 13% vlasnika kompanija planira da se zaduži u narednoj godini.



n=3 (mala baza za izvođenje validnih zaključaka)*

Da li nameravate da se zadužite u narednih 12 meseci?

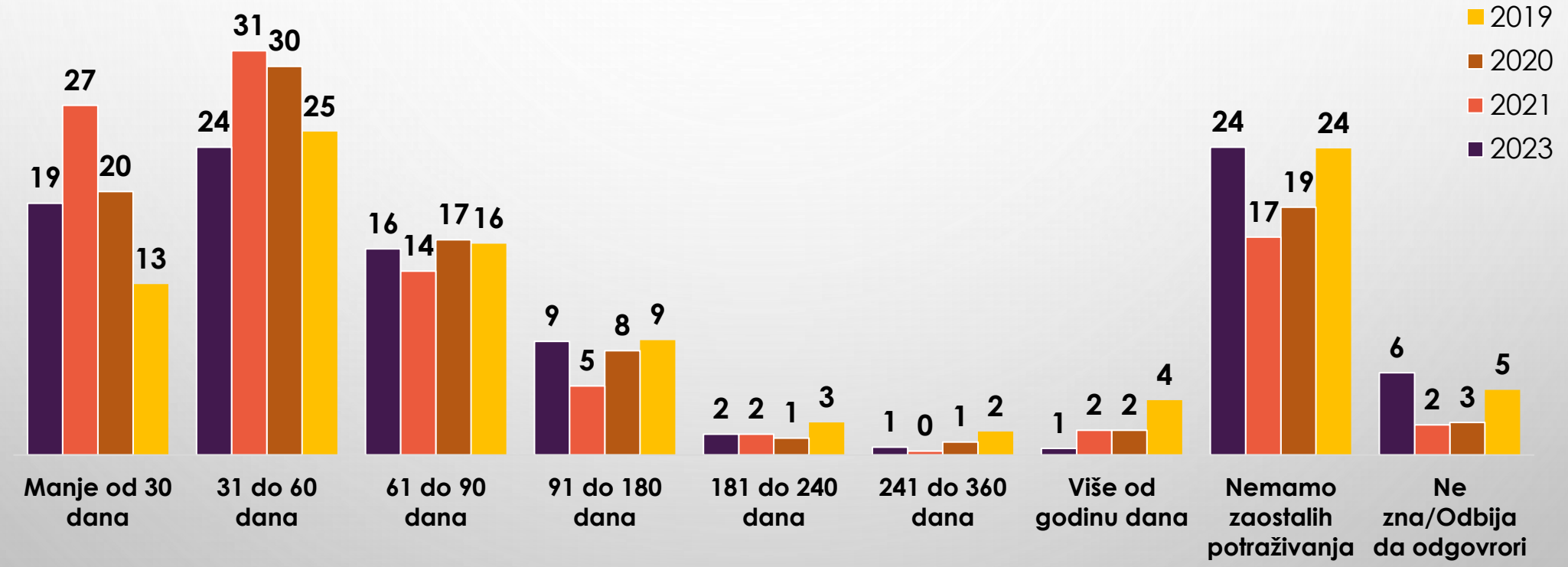
Baza: Ukupna ciljna populacija

TRGOVINSKA POTRAŽIVANJA

NAPLATA POTRAŽIVANJA

Broj kompanija koji svoja potraživanja uspeva da naplati u roku od 60 dana se smanjio sa 58% iz 2021 godine na 43%, odnosno za 25 procenata. Tako da, iako je zakonom propisan rok plaćanja od 60 dana, samo četvrtina privrede nema zaostalih potraživanja. Mali biznisi su u najtežoj situaciji jer 36,1% njih čeka na naplatu više od 60 dana. Takođe, samo 11,7% malih kompanija je prijavilo da nema dospelih potraživanja.

Podaci su prikazani u %

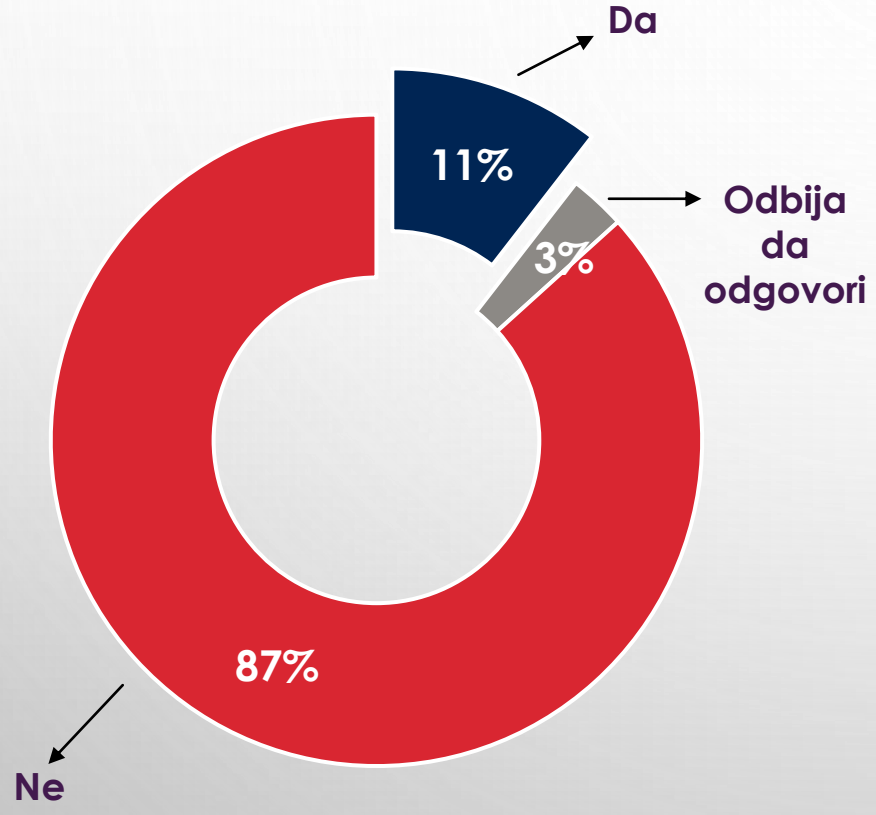


Koja je uobičajena dužina zaostalog potraživanja (od datuma dospeća do datuma plaćanja)?

Baza: Ukupna ciljna populacija

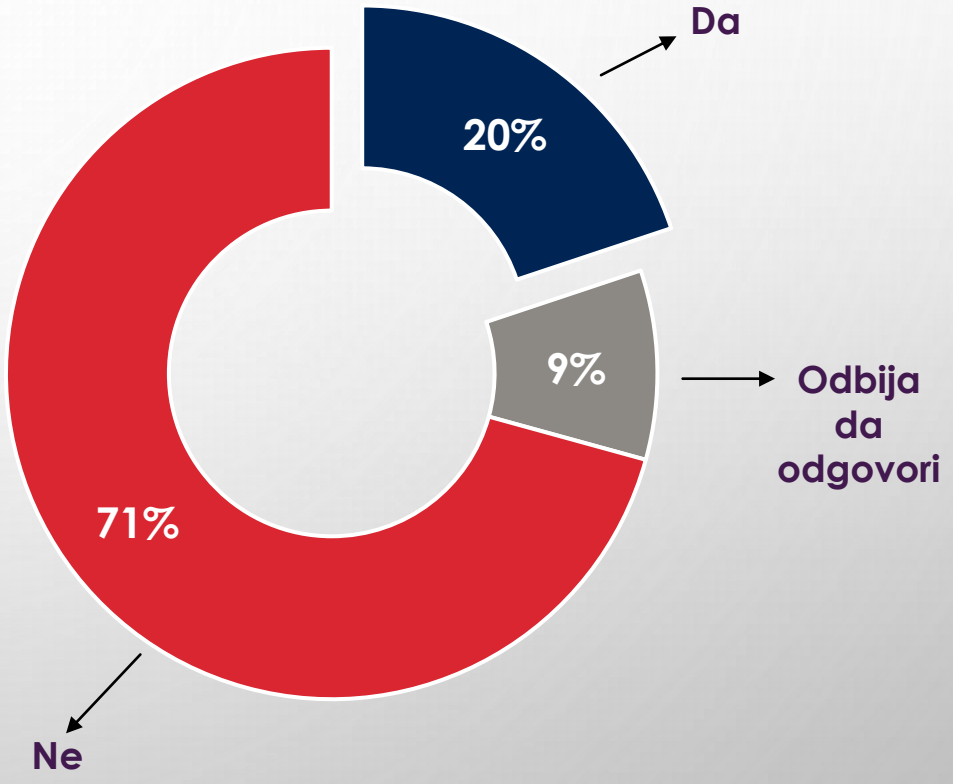
UPRAVLJANJE POTRAŽIVANJIMA

Iako trgovinski krediti i avansi igraju značajnu ulogu u finansiranju privrede, mnogim kompanijama nedostaju odgovarajući interni protokoli za upravljanje potraživanjima i praćenje rizika naplate. Iznenađujuće, čak 71% kompanija ne želi ni pomoć u tom pogledu.



Da li u vašoj kompaniji postoji bilo kakav oblik razdvajanja potraživanja u različite kategorije u odnosu na njegovu naplativost („nenaplativo potraživanje“ i „sumnjivo potraživanje“)?

Baza: Ukupna ciljna populacija



Da li bi Vam pomoglo da imate priručnik/ online aplikaciju koja Vam daje smernice o tome kako da upravljate svojim potraživanjima, ili kako da lakše i jeftinije vršite naplatu?

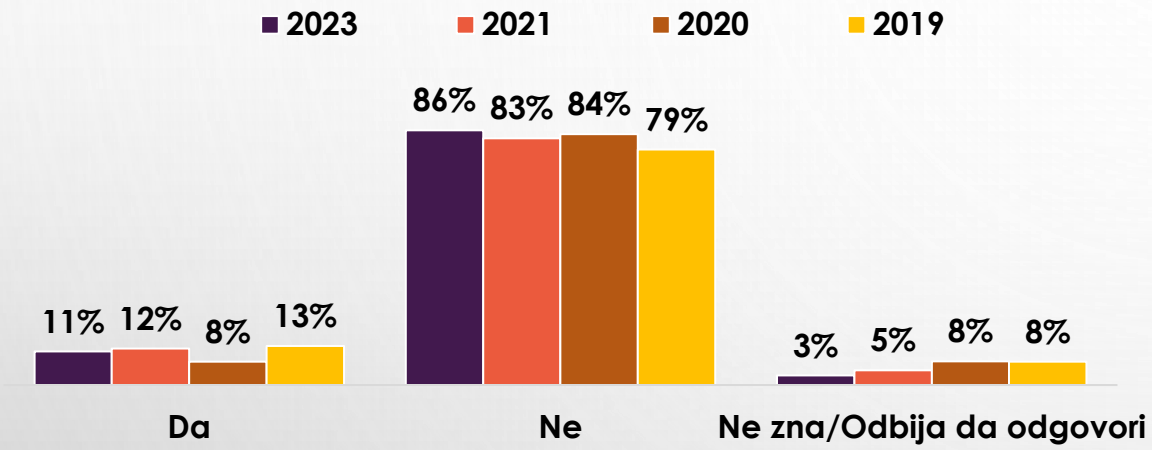
Baza: Ukupna ciljna populacija

ALTERNATIVNI IZVORI FINANSIRANJA

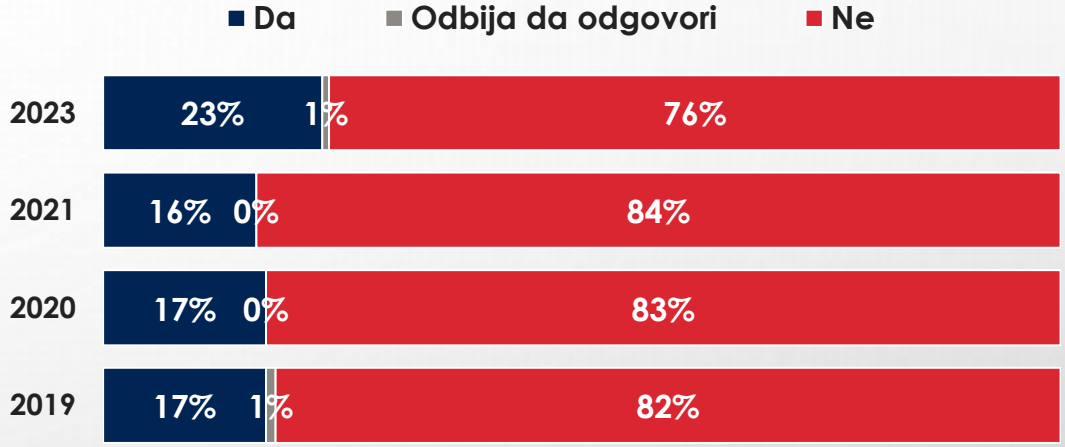
ALTERNATIVNI IZVORI FINANSIRANJA

Bez razvijene mreže ovih izvora finansiranja vlasnicima malog biznisa i preduzetnicima je potrebno puno vremena da pribave kapital i reše probleme oko finansiranja svog biznisa. Privreda je ukazala da kad postoji velika potreba za nekim proizvodom kao što su alternativni finansijski prozivodi, tržište se brzo edukuje.

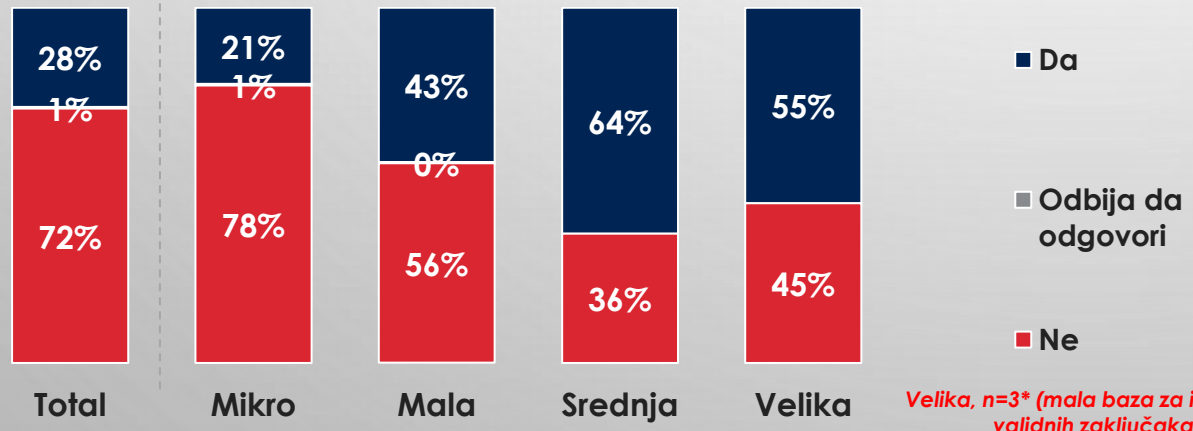
Da li biste bili otvoreni da prodate relevantnom partneru deo vlasništva kompanije?



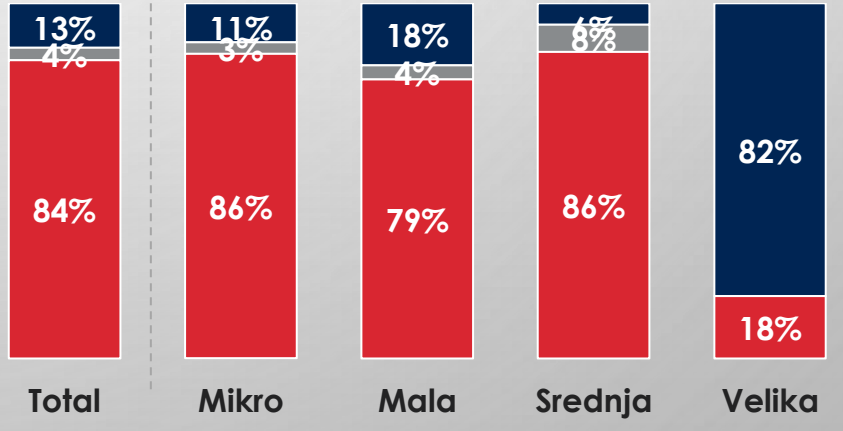
Da li ste ikada čuli/znate li šta je Crowdfunding ili Crowdinvesting?



Da li ste upoznati sa radom online platformi za faktoring u Srbiji?



Da li biste koristili opcije za kratkoročno pozajmljivanje novca ukoliko bi Vam bile lako dostupne preko različitih online platfomi ili poslovnih software-a?



Baza: Ukupna ciljna populacija

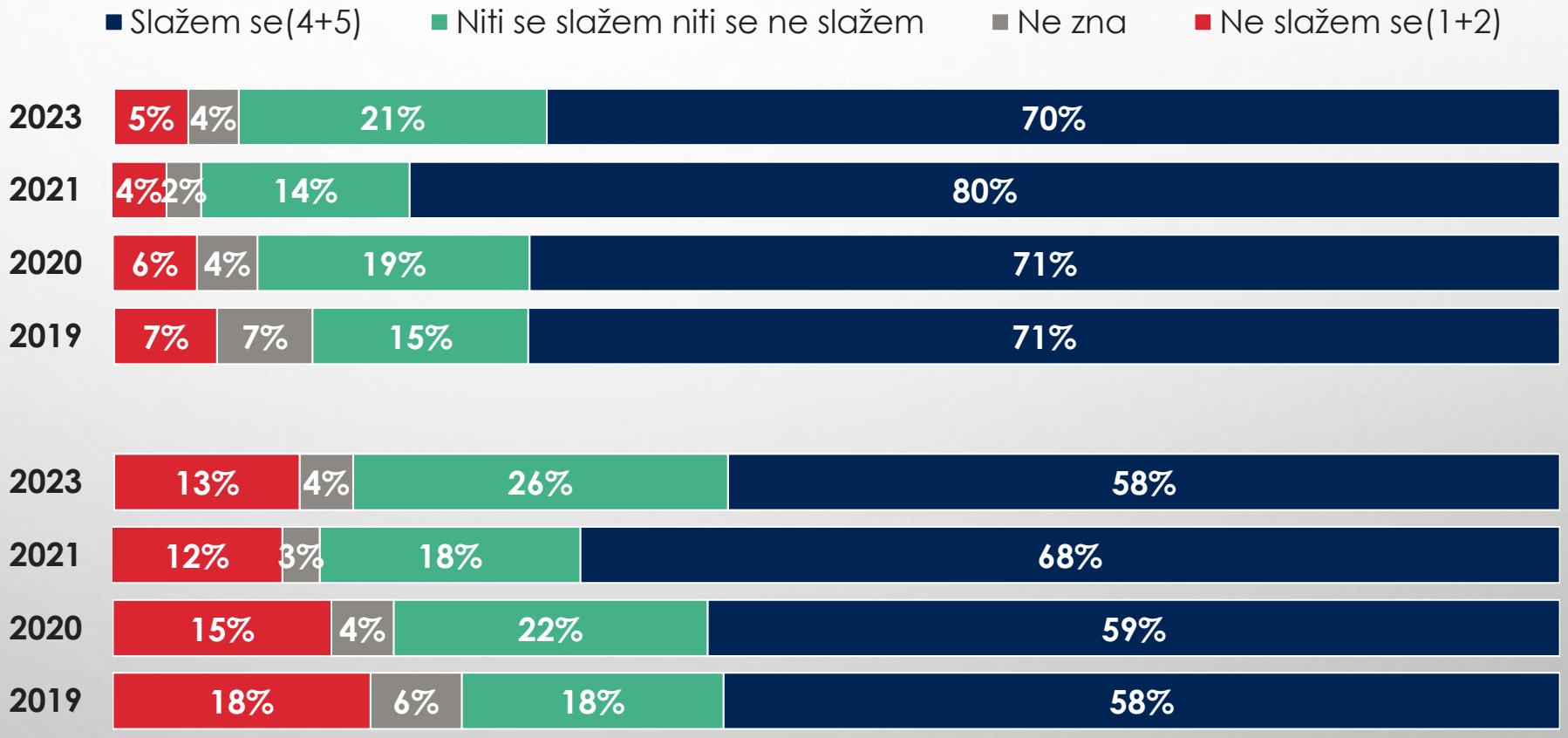
E-TRGOVINA

RELEVANTNOST E-TRGOVINE

Procenat preduzeća koja predviđaju veći uticaj e-trgovine u budućnosti ostaje u skladu sa brojkama iz 2019. i 2020. godine, ali je niži od onog zabeleženog 2021. Ovaj pad se može pripisati činjenici da je 2021. bila godina nakon COVID-a kada je e-trgovina dobila na značaju zbog uticaja mera povezanih sa pandemijom.

U **svetu**, doći će generalno do njenog snažnog rasta, kao kanala prodaje, u narednom periodu

U **Srbiji**, doći će do njenog velikog rasta, kao kanala prodaje, u narednom periodu

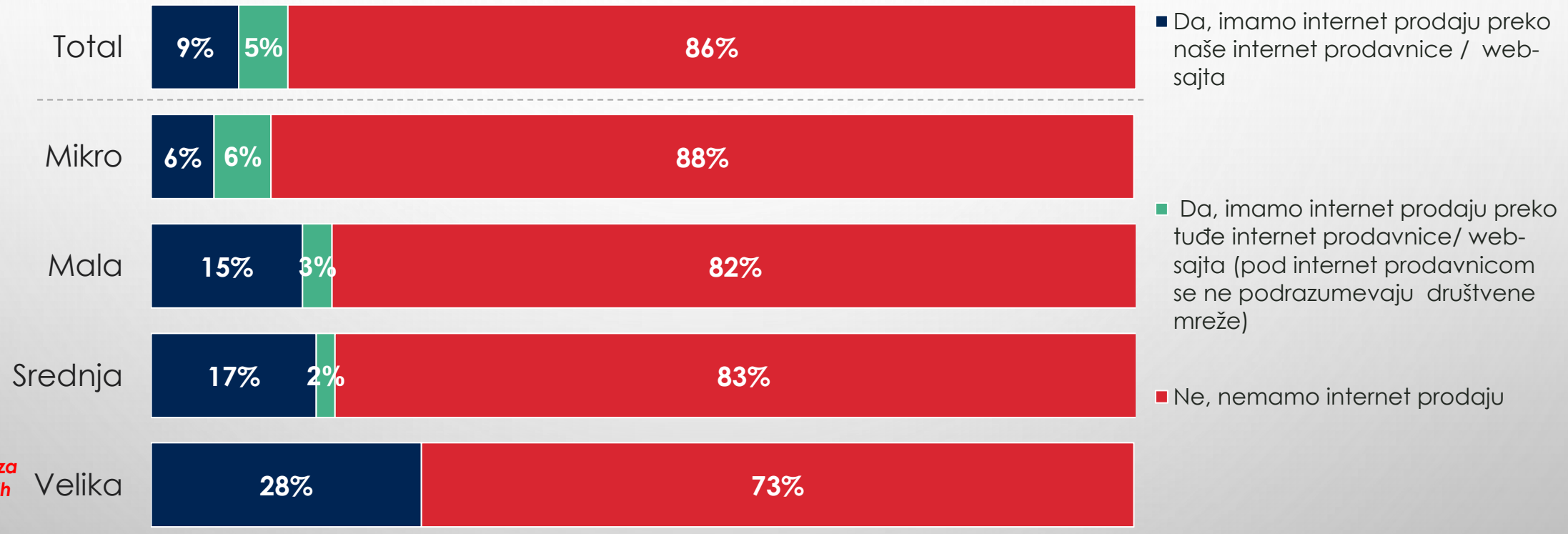


Šta generalno mislite o važnosti elektronske trgovine?

Baza: Ukupna ciljna populacija

INTERNET PRODAJA

Mnoga preduzeća u Srbiji tek treba da usvoje onlajn kanale prodaje za svoje proizvode i usluge. Veće kompanije više koriste ovu opciju. Oni koji prodaju putem interneta to češće čine preko sopstvene prodavnice, a ne putem internet stranica ili prodavnica drugih lica.



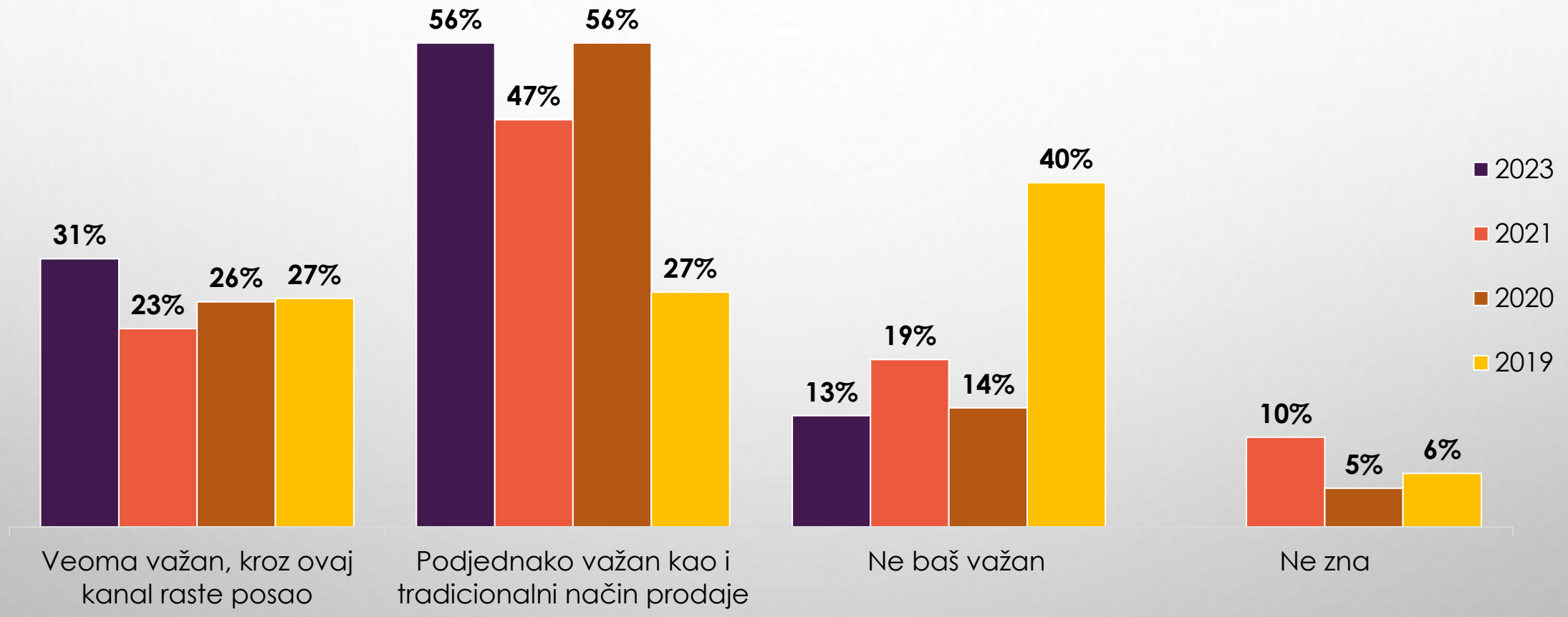
n=3 (mala baza za izvođenje validnih zaključaka)*

Da li Vaša kompanija ima internet prodaju (prodaja preko interneta putem sopstvene ili tuđe internet prodavnice)?

Baza: Ukupna ciljna populacija

ZNAČAJ E-TRGOVINE U POSLOVANJU

Skoro 60% kompanija koje koriste e-trgovinu smatra taj kanal podjednako važnim kao i tradicionalnu prodaju. Takođe, u poređenju sa prethodnim godinama, još veći procenat kompanija koje poseduju e-prodavnice smatra ih važnim kanalima prodaje.

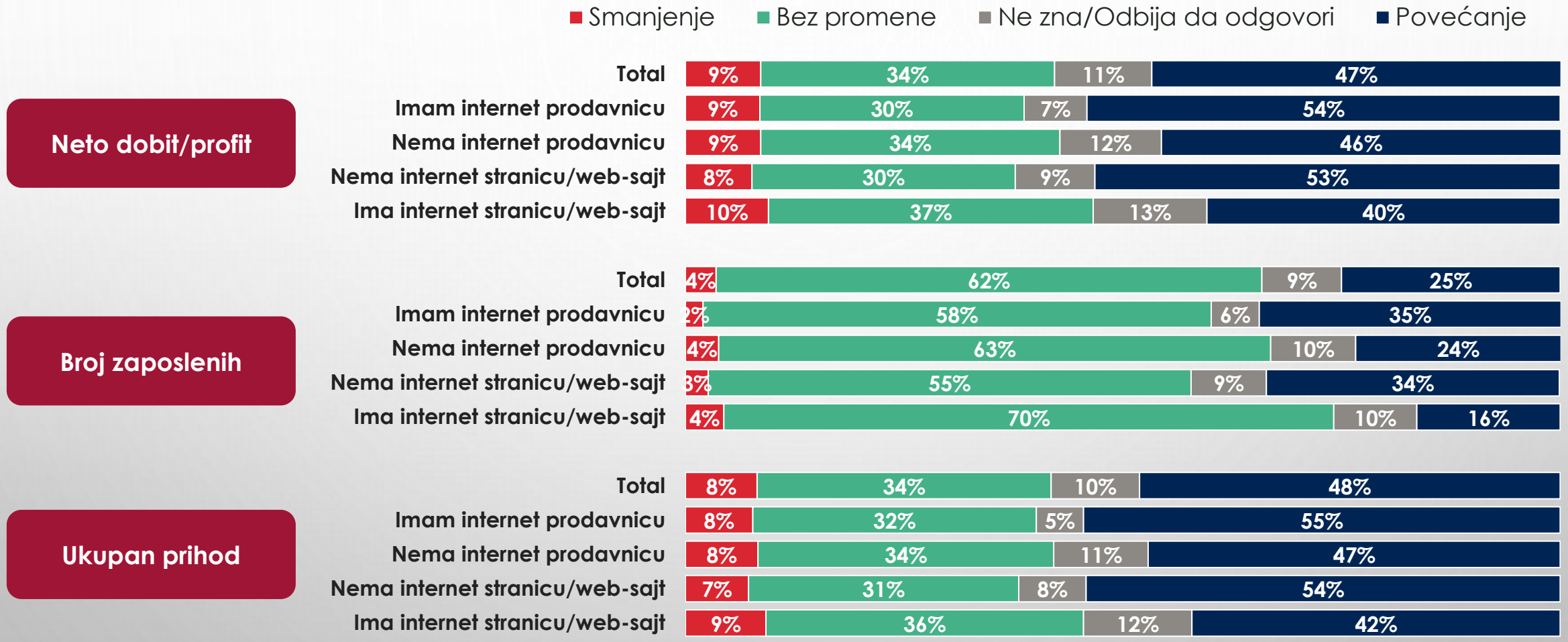


Koliko je internet prodaja važan kanal prodaje za Vašu kompaniju?

Baza: Oni koji imaju internet prodaju (n=143)

OČEKIVANJA ZA NAREDNU GODINU

Veći procenat kompanija koje imaju veb stranicu ili veb prodavnicu veruje da će njihov ukupan prihod, neto dobit i broj zaposlenih rasti u narednih 12 meseci.



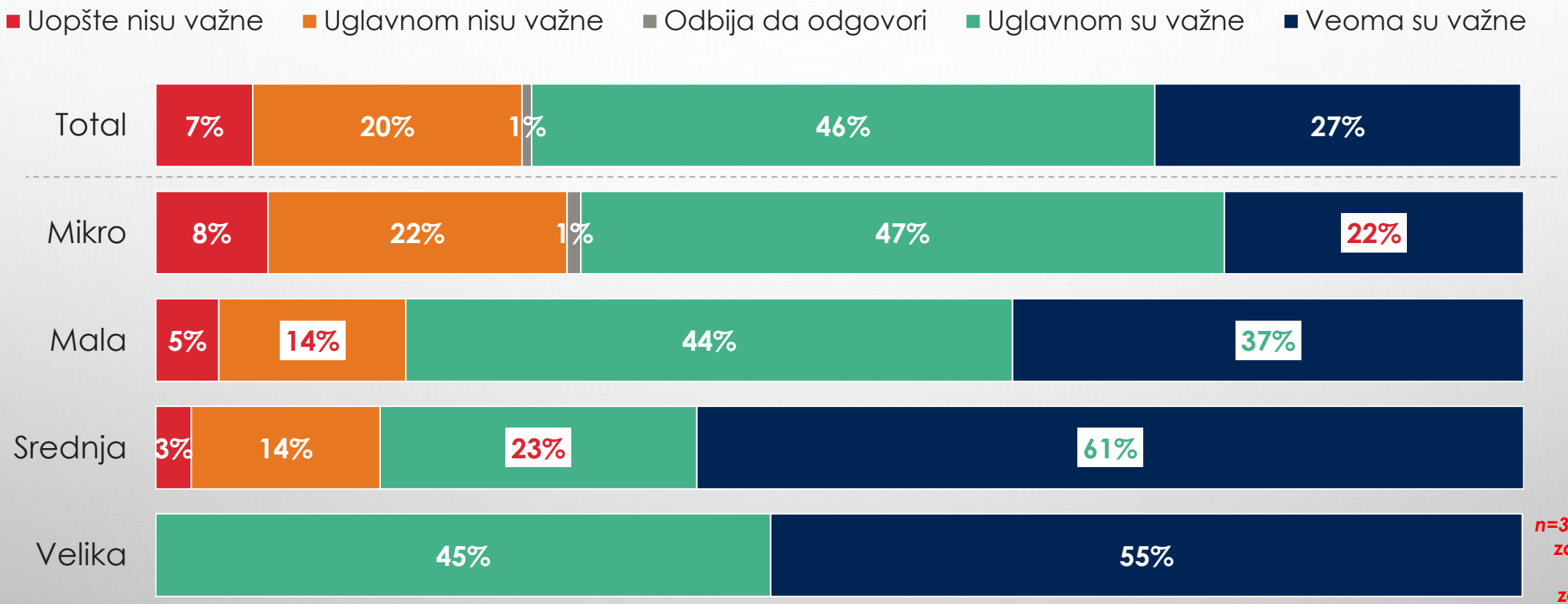
A sada ću Vam postaviti nekoliko dodatnih pitanja o Vašim očekivanjima u narednih 12 meseci kada su u pitanju određeni aspekti poslovanja, a Vi treba da mi kažete da li u tom pogledu očekujete smanjenje, povećanje ili ne očekujete nikakvu promenu. Kakva su Vaša očekivanja za narednih 12 meseci kada je u pitanju...

Baza: Oni koji ne planiraju da zatvore firmu (n=1040)

NOVE TEHNOLOGIJE

ZNAČAJ NOVIH TEHNOLOGIJA

Približno tri četvrtine privrednih subjekata smatra nove tehnologije važnim za svoje poslovanje. Kao što bi se i očekivalo, veća preduzeća iskazuju veću potrebu za tehnološkim unapređenjem.



n=3 (mala baza za izvođenje validnih zaključaka)*

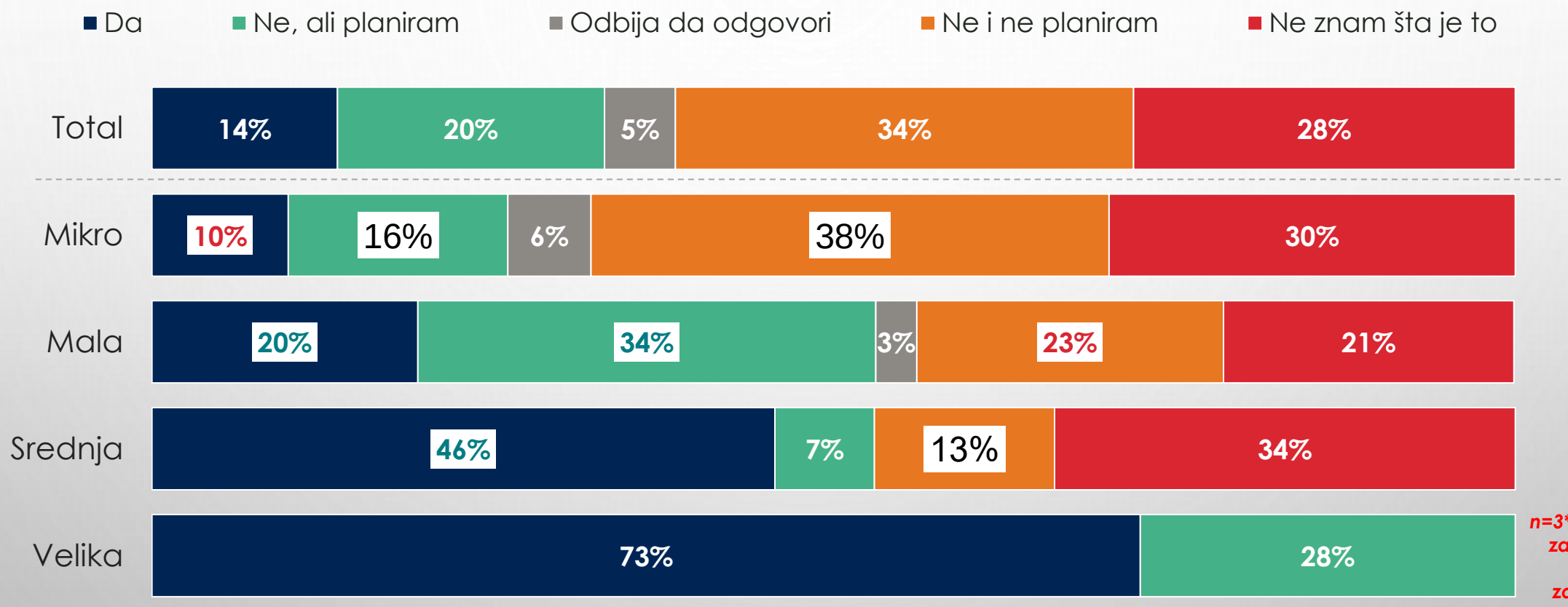
U kojoj meri smatrate da su nove tehnologije (poput novih mašina i uređaja, alata, softvera, tehnologija i znanja, kadrova opremljenih takvim novim tehnološkim znanjima i veštinama) važne za poslovanje Vaše kompanije?

Baza: Ukupna ciljna populacija

% % Značajno više/niže od proseka

UKLJUČIVANJE ESG PRINCIPA U POSLOVANJE

Jedna trećina privrednih subjekata je ili uključila ESG principe u svoje planove ili namerava da to učini. Kao i kod novih tehnologija, potreba za ESG je proporcionalna veličini kompanije.



n=3 (mala baza za izvođenje validnih zaključaka)*

Da li u planove vaše kompanije uključujete ESG principe (principe održivog poslovanja)?
Baza: Ukupna ciljna populacija

% % Značajno više/niže od proseka

HVALA NA PAŽNJI!

Ovaj tekst je nastao u okviru projekta „EU4BE – EU za bolje poslovno okruženje", koji sprovodi Svetska banka, u saradnji sa Republičkim sekretarijatom za javne politike, Ministarstvom privrede, Ministarstvom za evropske integracije, i drugim ministarstvima i organima državne uprave Republike Srbije, a uz podršku Evropske unije. Stavovi u ovom tesktu pripadaju isključivo autorima i autorkama, i ne predstavljaju nužno stavove Svetske banke, njenih partnera na ovom programu i Evropske unije.