

DOI:

COBBIS:

Originalni naučni rad

## **KARAKTERISTIKE PREDUZETNIČKOG AMBIJENTA BANJALUČKE REGIJE<sup>4</sup>**

### **CHARACTERISTICS OF THE ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT OF THE BANJA LUKA REGION**

---

Rajko Macura<sup>5</sup>

BLC Banja Luka College

Rade Tanjga<sup>6</sup>

BLC Banja Luka College

#### **Sažetak**

U istraživanju su prezentovani stavovi preduzetnika vezani za poslovni ambijent u kojem djeluju, probleme i izazove sa kojima se susreću i koji otežavaju postizanje konkurentnosti na tržištu i potrebe, čije bi zadovoljenje omogućilo bolje profilisanje na tržištu. Analizom dobijenih podataka identifikovani su ključni faktori uspjeha preduzetničkih poduhvata, odnosno, prepreka koje ugrožavaju rad preduzetničkih firmi. Struktura uzorka odgovara strukturi preduzeća u BiH – mikro, mala, srednja i velika preduzeća. Anketiranje je obavljeno na uzorku od 142 pravna subjekta, koji uključuju inokosne preduzetničke radnje, ortačka društva, DOO i AD. Najviše firmi bavi se uslugama, što govori o nepovoljnoj strukturi naše privrede. Isto tako, kvalifikaciona struktura zaposlenih je nepovoljna. Najviše zaposlenih je sa KV i SSS stručnom spremom. Najviše firmi posluje isključivo na domaćem tržištu i koristi spoljne konsalting usluge, prvenstveno knjigovodstvene i pravne. Relativno mali broj anketiranih je pohađalo kurseve preduzetništva. Anketirani preduzetnici uglavnom imaju rođake ili prijatelje u okruženju koji se već bave preduzetništvom, što može ukazivati na uticaj okruženja na odluku o pokretanju vlastitog biznisa. Kada je u pitanju savjetodavna pomoć, poslodavci su najviše usmjereni na udruženja poslodavaca. Zabrinjava činjenica da anketirani po pravilu ne učestvuju u izradi propisa i podsticajnih mjera koje donose nadležna tijela. Kao ograničavajuće faktore,

---

<sup>4</sup> Rad je bio prezentovan na Međunarodnoj konferenciji o društvenom i tehnološkom razvoju STED 2013, održane 26. i 27.09.2013.godine u Banjoj Luci u organizaciji Univerziteta za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka.

<sup>5</sup> Ul. Mloša Obilića 30, Banja Luka, Telefon: ++38765549861; Fax: ++38751433010 E-mail: rajko.macura@blc.edu.ba

<sup>6</sup> Ul. Mloša Obilića 30, Banja Luka, Telefon: ++38765682975; Fax: ++38751433010 E-mail: rata@teol.net

najviše preduzetnika identifikuje nedostatak podsticajnih mjera i finansijskih sredstava, neinformisanost preduzetnika, probleme pri registraciji, zastarjele tehnologije, visoke cijene kapitala, nedostatak stručnog osoblja, nelojalnu konkurenciju, jaku konkurenciju i monopol velikih preduzeća, spore rokove naplate, čestu promjenu zakona i sl. Publikovanje rezultata istraživanja može značajno doprinijeti rješavanju ili ublažavanju problema koji otežavaju razvoj i promociju preduzetništva.

**Ključne riječi:** problemi preduzetnika, karakteristike preduzetništva, *ekonomski razvoj*.

**JEL: E 24 L 26**

## Summary

The study presents the attitudes of entrepreneurs regarding the business environment in which they operate, the problems and challenges they face and which hamper the competitiveness of the market and needs, whose satisfaction would allow better profiling on the market. Analysis of obtained data has identified the key success factors of entrepreneurial ventures, that is, barriers that threaten the work of entrepreneurial firms. The structure of the sample corresponds to the structure of the company in Bosnia and Herzegovina - micro, small, medium and large enterprises. The survey was conducted on a sample of 142 legal entities, which include the sole entrepreneurial stores, general partnerships, Ltd. and plc. Most companies engaged in services, what indicates the unfavorable structure of our economy. Similarly, the qualification structure of employees is unfavorable. Most employees are qualified workers and with medium expertise. Most companies operate exclusively in the domestic market and use external consulting services, primarily accounting and legal services. A relatively small number of respondents have attended the entrepreneurship courses. Interviewed entrepreneurs generally have relatives or friends in the surroundings who are already engaged in entrepreneurship, which may indicate the influence of the surroundings on the decision to start their own businesses. When it comes to advisory assistance, employers are most focused on the employers' associations. It is worrying fact that respondents generally do not participate in the drafting of regulations and support measures taken by the competent authorities. As limiting factors, most entrepreneurs identify a lack of incentive measures and financial resources, lack of information among entrepreneurs, registration problems, outdated technology, high cost of capital, lack of skilled personnel, unfair competition, strong competition and a monopoly of large companies, slow payment deadlines, the frequent changes in the law and the like. Publication of the research results can contribute significantly to solving or mitigating the problems that hinder the development and promotion of entrepreneurship.

**Keywords:** problems of entrepreneurs, characteristics of entrepreneurship, economic development.

## 1 Uvod

Teoretičari razvijenih zemalja u novije vrijeme ističu preduzetništvo kao osnov privrednog i ekonomskog razvoja, i tretiraju ga kao poseban proizvodni faktor, koji ima zadatak da na najpovoljniji način kombinuje i koordinira proizvodne faktore u cilju maksimiziranja profita. U gotovo svim definicijama preduzetništva, postoji saglasnost da govorimo o nekoj vrsti ponašanja koja obuhvata: preuzimanje inicijative; organizovanje i reorganizacija socijalnih i ekonomskih mehanizama za uključivanje resursa i situacije na praktični račun; prihvatanje rizika ili neuspjeha.

Za tranzicijske zemlje karakteristično je preduzetništvo u malim i srednjim preduzećima. Ona predstavljaju samostalne privredne subjekte koji doprinose stvaranju velikog broja novih radnih mjesta i kao takvi podstiču privredni razvoj. Mala i srednja preduzeća doprinose povećanju konkurentnosti, raznolikosti ponude, većem izboru za potrošače i brže se prilagođavaju promjenama na tržištu. Ona čine malu privredu čiji se subjekti definišu kao fizička i pravna lica, koja trajno obavljaju zakonom dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti i dohotka na tržištu, uključujući samozapošljavanje i porodične poslove povezane s obrtom i drugim djelatnostima, registrovane kod nadležnog organa, bez obzira na oblik organizovanja. Prednosti malih i srednjih preduzeća su: nezavisnost, tržišna prilagodljivost, sigurnost posla, mogućnost ostvarenja finansijskog uspjeha, sigurnost posla, porodično preduzetništvo. U nedostatke se najčešće ubrajaju velika odgovornost i rizik poslovnog neuspjeha. Veliki broj neuspjeha prouzrokovan je menadžerskim neiskustvom i nestručnošću. Isto tako, mala preduzeća podložnija su *fluktuacijama na tržištu*. Ona su podložnija finansijskim krizama i nelikvidnosti. Kapaciteti i resursi malih preduzeća znatno su slabiji nego kod korporacija.

Za velika preduzeća, često se veže pojam korporativno preduzetništvo. Ovaj koncept danas je poznat pod pojmom „preduzetništvo u velikim preduzećima“ (engl. *Intrapreneurship*). Velika preduzeća tragaju za novim načinima ostvarenja profita na način da od zaposlenih očekuju stvaranje „preduzeća“ unutar kompanije, „koje nije definisano zakonom već ono posluje kao posebna jedinica“. Jedan od prvih zagovornika ovog koncepta je Gifford Pinčo (*Gifford Pinchot*) 1980-tih.

U novije vrijeme sve više se spominje pojam socijalnog (socijalnog) preduzetništva. Ovaj termin se često koristi za opisivanje preduzetnika koji osnivaju „socijalna preduzeća“, odnosno preduzeća koja stvaraju profit koji doniraju u dobrotvorne svrhe. Preduzetništvo u društvenim djelatnostima koristi se i kao sinonim za socijalno preduzetništvo. Za razliku od tradicionalnih preduzetnika, koji su motivisani finansijskim rezultatom, *socijalni preduzetnici motivisani su i finansijskim i društvenim obrtom*. Profitabilnost nije jedini cilj, i profit se ponovo ulaže, umjesto što se distribuira poslodavcu. Socijalni preduzetnik „ne daje nekome ribu ili hljeb, niti uči nekoga kako se riba lovi ili kruh peče, nego mijenja i unapređuje ribolov i pečenje hljeba, nadilazeći tako sve ranije pristupe poslovanju (Drayton 2013).“

U BiH, još uvijek ne postoji privlačan ambijent za preduzetničke poduhvate. U vaspitno-obrazovnom sistemu, preduzetništvu nije posvećena adekvatna pažnja. Sa druge strane, prisutne su brojne administrativne prepreke. Prema istraživanju

poslovnog okruženja koje provodi Svjetska banka, BiH se nalazi na 160. mjestu od 180 rangiranih ekonomija po pitanju počinjanja biznisa i registracije preduzeća, dok je Makedonija na 6. mjestu. Zanimljivo je da je u BiH nakon provedenih reformi i uvođenja novog Okvirnog zakona o registraciji preduzeća i softverskog sistema za registraciju preduzeća, zbog paralelnog vođenja „starog“ i „novog“ sistema registracije, vrijeme registracije produženo. Poređenja radi, prema istom istraživanju u 2010. godini je proces registracije preduzeća trajao u BiH 60 dana, u Makedoniji 4 dana, u Hrvatskoj 22 dana, a u Srbiji 13 dana. Troškovi registracije su iznosili 1.080 KM u BiH, a u Makedoniji 157 KM.

Realizacija: Anketa o stavovima, problemima i potrebama preduzetnika sprovedena je na području regije Banja Luka u vremenu 15. oktobar, 15. decembar, 2012. godine.

Veličina uzorka: 142 preduzeća i preduzetničke radnje na području regije Banja Luka.

Upitnik: Opšti dio upitnika sadrži pitanja vezana za pravni oblik organizovanja, trenutni broj zaposlenih, vrijeme poslovanja firme, vrstu djelatnosti, primarne potrošače/korisnike usluga i strukturu zaposlenih. Drugi dio upitnika sastoji se od pitanja vezanih za poslovanje preduzeća. Treći dio upitnika vezan je za stavove preduzetnika po pitanjima ograničavajućih i podsticajnih faktora u poslovanju.

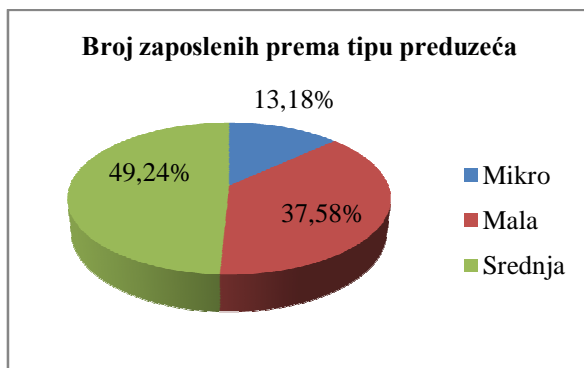
## 2 Opšte karakteristike uzorka

### 2.1 Pravni oblik organizovanja

Uzorak od 142 pravna subjekta čini 85 preduzetničkih radnji, 6 ortačkih društava, 48 DOO i 3 AD.

U ovom istraživanju, poslovni subjekti svrstani su u sljedeće kategorije: *Mikrosukubjekte (mikro preduzeća)* – imaju manje od 10 zaposlenih; *Mala subjekte (mala preduzeća)* – imaju između 10 i 49 zaposlenih; *Srednja preduzeća* - imaju 50 do 249 zaposlenih.; *Preduzetničke radnje* (bez obzira na broj zaposlenih).

**SLIKA 1. BROJ ZAPOSLENIH PREMA TIPU PREDUZEĆA**



Najviše zaposlenih je u srednjim preduzećim (1352 ili 49,94%), a zatim u malim (1032 ili 49,24%).

## 2.2 Vrijeme neprekidnog poslovanja

Najviše firmi neprekidno posluje u intervalu 5 do 10 godina i iznosi 35,92%. Do 20 godina posluje preko 90% firmi. Veoma mali broj (6) firmi posluje preko 25 godina.

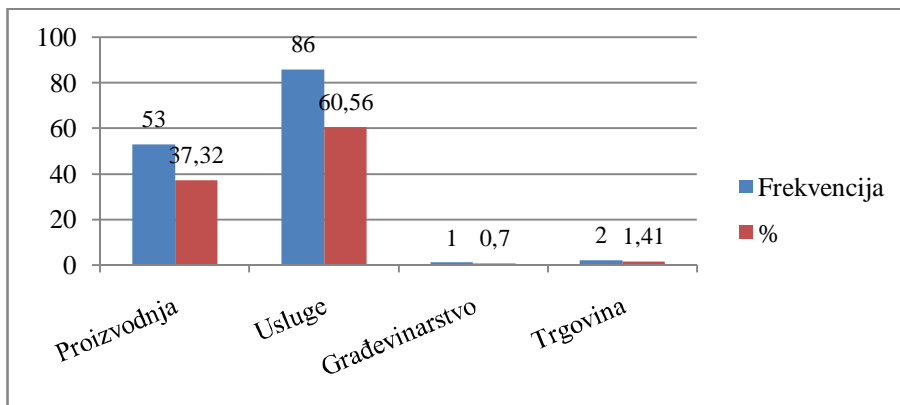
**TABELA 3: VRIJEME NEPREKIDNOG POSLOVANJA**

Broj godina	do 5	5 do 10	10 do 15	15 do 20	20 do 25	25 do 30	preko 30	Ukupno
Broj preduzeća	31	51	30	17	7	4	2	142
%	21,83	35,92	21,13	11,97	4,93	2,82	1,41	100

## 2.3 Vrsta djelatnosti

Nešto više od trećine firmi bavi se proizvodnjom, dok se oko dvije trećine njih bavi uslugama. Navedeni podaci govore o nepovoljnoj strukturi privrede koja je pretežno orijentisana na usluge i trgovinu.

**SLIKA 2. KLASIFIKACIJA PREMA VRSTI DJELATNOSTI**



## 2.4 Zaposlenost

Ukupan broj zaposlenih u anketiranom uzorku je 2746. Prije godinu dana, broj zaposlenih je bio 2718. Broj zaposlenih je za godinu dana smanjen za oko 1%. U proizvodnim djelatnostima je 1825 zaposlenih (34 osobe po subjektu), dok u uslužnim taj broj iznosi 875 (10 osoba po poslovnom subjektu).

**TABELA 5. KLASIFIKACIJA PREMA BROJU ZAPOSLENIH**

Broj zaposlenih	Frekvencija	Broj zaposlenih	Prosjek po firmi
Preduzetnička radnja	85	562	6,61
Ortačko društvo	6	72	12,00
DOO	48	1923	40,06
AD	3	189	63,00

U anketnom uzorku, najviše zaposlenih je u društvima ograničene odgovornosti (1923 lica ili u prosjeku 40 po organizaciji). U preduzetničkim radnjama je zaposleno 562 lica, u prosjeku 6,61 osoba po radnji.

#### 2.4.1 *Sruktura zaposlenih prema polu i starosnoj dobi*

U populaciji zaposlenih starosti između 21 i 30 godina, vidljivo je da je učešće ženskog pola 60% u odnosu na 40% osoba muškog pola. U intervalu 30 do 50 godina starosti, polna struktura je ujednačena, dok u starosnoj dobi preko 50 godina, dominiraju žene čije je učešće oko 65%.

**TABELA 6: STRUKTURA ZAPOSLENIH PREMA POLU I STAROSNOJ DOBI**

Godine	20 - 30		31 - 40		41 - 50		51 i stariji	
	M	Ž	M	Ž	M	Ž	M	Ž
NK, PK	10	3	37	10	49	13	70	39
KV, SSS	311	451	488	433	230	215	91	211
VS, VSS	32	61		82	61	4	45	31
Ukupno	343	512	488	515	291	219	136	242

Oko 40% zaposlenih je u starosnoj dobi između 31 i 40 godina starosti, dok ih je najmanje starosne dobi preko 50 godina. Ovo govori da poslodavci uglavnom zapošljavaju osobe u najproduktivnijoj radnoj dobi. U najnepovoljnijem položaju osobe životne dobi, preko 40 godina od kojih je veći broj ostao bez posla u procesu privatizacije. Preko 88% zaposlenih ima srednju stručnu spremu. Broj zaposlenih sa višom i visokom stručnom spremom iznosi 11,51%. Broj NK i PK radnika je ispod 8%.

#### 2.4.2 *Očekivanja u pogledu zaposlenosti*

Preko 55% poslodavaca nema namjeru da povećava broj zaposlenih, dok blizu trećine ima tu namjeru. Smanjenje planira oko 20% firmi. Ovo govori o namjerama poslodavaca da opstanu i, ako je moguće, proširuju djelatnost.

## 2.5 Učešće domaćeg tržišta u ukupnom plasmanu proizvoda

Anketirani poslovni subjekti uglavnom su orijentisani na domaće tržište. Navedeno ima za posledicu spoljnotrgovinski debalans uvoza i izvoza. Po podacima Agencije za statistiku BiH, u 2012. ostvaren je izvoz u vrijednosti sedam milijardi i 858 miliona KM, što je za 4,4 posto manje u odnosu na prethodnu godinu, dok je uvoz iznosio 15 milijardi i 253 miliona KM, što je za 1,8 posto manje u odnosu na 2011. Pokrivenost uvoza izvozom iznosila je 51,5%. Ovo ukazuje i na nekonkurentnost domaće privrede.

**TABELA 7: UČEŠĆE DOMAĆEG TRŽIŠTA U UKUPNOM PLASMANU PROIZVODA I USLUGA**

Učešće domaćeg tržišta u ukupnom plasmanu proizvoda i usluga	100%	90% do 100%	80% do 90%	50% do 70%	20% do 40%	do 20%	Ukupno
Frekvencija	77	19	7	15	13	11	142
%	54,23	13,38	4,93	10,56	9,15	7,75	100

## 2.6 Primarni potrošači/korisnici usluga

Kada je u pitanju ciljna grupa kupaca, anketirane firme pretežno (preko dvije trećine) su orijentisane prema individualnim potrošačima, dok samo 6% prema javnom sektoru. Oko 30% anketiranih za kupce pretežno imaju druga preduzeća.

**TABELA 8: PRIMARNI POTROŠAČI/KORISNICI USLUGA**

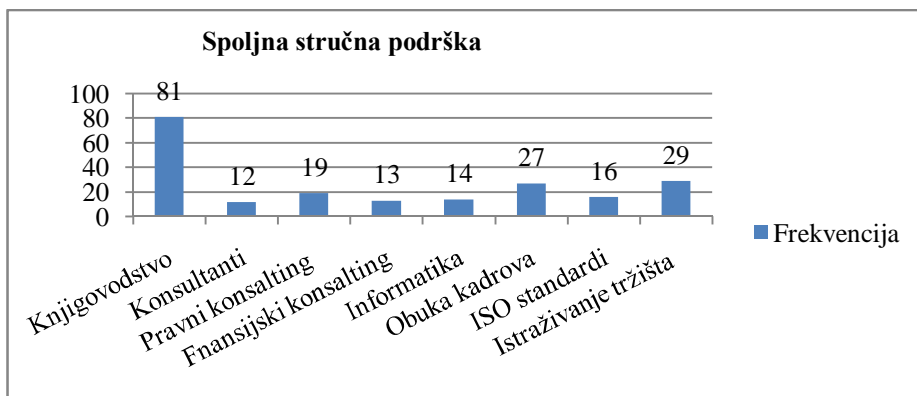
Primarni potrošači/korisnici usluga	Individualni potrošači	Druga preduzeća	Javni sektor	Ukupno
Frekvencija	91	42	9	142
%	64,08	29,58	6,34	100

## 3 Politike razvoja preduzetničkog sektora

### 3.1 Spoljna stručna podrška

Kada su u pitanju korišćenja eksternih usluga, najveći broj subjekata koristi spoljne knjigovodstvene usluge (57%), zatim usluge istraživanja tržišta (20%), za obuku kadrova (oko petine ispitanih) i pravni konsalting. Oko 11% ispitanih koristi spoljne usluge u uspostavljanju ISO standarda. Zabrinjava činjenica da mali broj firmi koristi usluge finansijskog konsaltinga i usluge iz informatike, kao i usluge konsultanata (ispod 10%).

**SLIKA 3. SPOLJNA STRUČNA PODRŠKA**



### 3.2 Kursevi preduzetništva

Kurseve preduzetništva je pohađalo 47 anketiranih ili 33%, odnosno trećina preduzetnika. Preostalih 94 subjekta ili 67% nije pohađalo kurseve. Ova činjenica ukazuje na problem nedovoljne osposobljenosti preduzetnika za pokretanje vlastitog biznisa, kao i nedovoljno razvijenoj svijesti o značaju obuke preduzetnika za smanjenje rizika poslovanja.

Prema mjestu organizovanja kurseva (interni ili eksterni), blizu trećine je pohađalo interne kurseve, a ispod 5% eksterne. Oko petine ispitanih pohađalo je sertifikovane kurseve.

### 3.3 Preduzetništvo u okruženju

Oko 78% anketiranih (110 preduzetnika) ima članove porodice ili prijatelje koji su (bili) preduzetnici, dok ih samo oko 22% (30 preduzetnika) nema članove porodice ili prijatelje koji se bave preduzetništvom. Od anketiranih koji u svom bližem okruženju imaju osobe koje se bave preduzetništvom, njih 42 ili oko 30% je iz iste branše, a iz druge branše (45 ispitanika). Oko 15% (21 ispitanik) gaji porodičnu tradiciju preduzetništva.

**SLIKA 4. PREDUZETNIŠTVO U BLIŽEM OKRUŽENJU**





### **3.4 Izvori finansiranja**

Najviše anketiranih koristi bankarske kredite (55%), samofinansira se 47%, dok samo 7% koristi kredite opština. Zbog visoke kamate i restriktivne bankarske politike, relativno je mali broj korisnika kreditnih sredstava. Banke najviše plasiraju komercijalne kredite, a samo 6% sredstava plasira u preduzeća (Macura, R (2008). Kamatne stope u Bosni i Hercegovini među najvišim su u Evropi, poslije Bugarske i Mađarske. Poslodavci su izloženi ogromnim fiskalnim nametima i u bankarskom sektoru dolazi do stagnacije prvenstveno zbog: nedostatka kvalitetnih projekata; smanjenja kreditne aktivnosti; porasta nenaplaćenih kredita; pada profitabilnosti (Analiza opterećenja privrede u Bosni i Hercegovini, Razvojna agencija Austrije, novembar 2011.).

Stagnacija kreditnih aktivnosti je posljedica stagnacije ukupne ekonomije. Zbog velikog rizika, karakterističnog za ekonomije u krizi, banke pribjegavaju restriktivnijim uslovima za odobravanje kredita, te pojačavaju instrumente lolaterale.

### **3.5 Dostupnost savjetodavne pomoći**

Preduzetničkom sektoru je u sadašnjim uslovima neophodna savjetodavna pomoć. Najviše poslodavaca (86) izjavljuje da im je najdostupnija pomoć udruženja poslodavaca. Da im je dostupna privredna komora, izjavila su 34 poslodavca, a samo 16 da su im dostupne lokalne razne agencije.

### **3.6 Sudjelovanje u izradi propisa i podsticajnih mjera koje donose nadležna tijela**

Zabrinjava činjenica da samo 15 anketiranih, odnosno 10%, učestvuje u izradi propisa i podsticajnih mjera koje donose nadležna tijela, dok njih 125, odnosno 90%, izjavljuje da nisu učestvovali.

### **3.7 Konkurentnost i inovativnost**

Blizu dvije trećine ispitanih izjavljuje da podržava inovativnu saradnju sa drugim subjektima. Zaštitu robne marke podržava 26%, a zaštitu intelektualne svojine samo 16%.

## **4 Ograničavajući faktori (prepreke u poslovanju)**

Većina anketiranih u potpunosti se slaže sa tvrdnjama da su najznačajniji ograničavajući faktori: nedostatak podsticajnih mjera, finansijskih sredstava i dugoročnih finansijskih sredstava za investicije, preobilna dokumentacija za registrovanje novih preduzetničkih subjekata, dugi i skupi postupci prilikom izdavanja građevinskih dozvola, gubitak vremena i novca usljed dugog čekanja, preobimne dokumentacije prilikom pribavljanja različitih saglasnosti ili potvrda, monopoli velikih preduzeća, korupcija, ograničeni sopstveni kapaciteti, spori rokovi naplate, nedostatak sopstvenih finansijskih sredstava.

Anketirani se slažu sa svim preostalim tvrdnjama: nedovoljna saradnja velikih preduzetnika s malim i srednjim preduzeticima, nepostojanje urbanističkih planova, neodgovarajuća zemljišna politika, nedovoljna informisanost preduzetnika, preveliki broj potrebnih koraka registrovanja novih preduzetnika, predugo vrijeme potrebno za registraciju, visoki trošak registracije, nedostatak poslovnih prostora, nepostojanje urbanističkih planova, suženo tržište, zastarjele tehnologije, visoke cijene kapitala, nedovoljna povezanost nauke i privrede, nedostatak sposobnosti za uključivanje u međunarodno tržište, nedostatak stručnog osoblja, neusklađene dinamike plaćanja PDV, rigidan stav poreske administracije, visina lokalnih taksi i neujednačenosti njihovih iznosa po opštinama, neusklađenost poslovanja sa standardima kvaliteta, neloyalna konkurencija, jaka konkurencija, nedovoljna informisanost o tržišnim potencijalima, česta promjena zakona, teškoće u pronalaženju kupaca.

Kod većine tvrdnji koeficijent varijacije, odnosno, standardna devijacija je ispod 30% aritmetičke sredine, što znači da koeficijent varijacije ima relativno homogena svojstva.

Relativno nehomogena svojstva imaju tvrdnje: nedovoljna informisanost preduzetnika, nedostatak poslovnih prostora, nepostojanje urbanističkih planova, neusklađenost poslovanja sa standardima kvaliteta, jaka konkurencija, nedovoljna informisanost o tržišnim potencijalima, teškoće u pronalaženju kupaca.

## **5 Faktori unapređenja poslovanja**

Većina anketiranih apsolutno se slaže da su najvažniji faktori unaprjeđenja poslovanja analiza tržišta i analiza konkurencije. Većina ispitanih slaže se da su značajni faktori uspješnosti poslovanja: povoljniji bankarski krediti, značajnija podrška države, manje zakonskih ograničenja, veća podrška lokalnih vlasti, bolji odnosi sa poslovnim partnerima i bolje upravljanje, dok je većina neodlučna kada je u pitanju stav: potreba za udruživanjem sa drugim firmama. Homogena svojstva imaju tvrdnje: veća podrška lokalnih vlasti, bolji odnosi sa poslovnim partnerima, bolje upravljanje, analiza tržišta i analiza konkurencije. Relativno nehomogena svojstva imaju tvrdnje: povoljniji bankarski krediti, značajnija podrška države, manje zakonskih ograničenja, potreba za udruživanjem sa drugim firmama.

## **6 Uticaj ekonomske krize**

Po pitanju stavova o uticaju ekonomske krize sve tvrdnje imaju relativno nehomogena svojstva. Većina ih smatra da ekonomska kriza ima značajan uticaj i da ugrožava opstanak poslovanja.

Proširenje djelatnosti planira četvrtina ispitanika, dok 60% planira da zadrži postojeći obim poslovanja. Zabrinjava činjenica da samo 10% anketiranih planira nova ulaganja. Ovo govori o neizvjesnosti i riziku novih poduhvata.

## 7 Poređenje stavova proizvodnih i uslužnih subjekata

### 7.1 Poređenje privrednih subjekata prema vrsti djelatnosti

U proizvodnim djelatnostima, prevladavaju zaposleni ženskog pola (54%) u odnosu na muškarce koji učestvuju u procentu (46%). Kada su u pitanju proizvodne organizacije, u starosnoj dobi zaposlenih između 20 i 30 godina, najviše ih je sa srednjom stručnom spremom (muškarci 87,43%, žene 98,52%). Zanimljivo je da ove starosne dobi imaju za 41% više zaposlenih žena, nego muškaraca. Odnos broja muških i ženskih zaposlenih starosne dobi, 30 do 40 godina starosti, je u korist muškog pola (muškaraca je za 27% više nego žena). Kod starosne dobi između 40 i 50 godina starosti, muškaraca je za 40% više nego žena.

Kao i kod starosne dobi 20 do 30 godina, i kod starosne dobi 50 do 60 godina starosti, broj žena je veći za 40%. Očito je da je u mlađoj i poznijoj starosnoj dobi veći broj žena, dok je u srednjoj starosnoj dobi najviše zaposlenih muškog pola.

U uslužnim djelatnostima, prevladavaju muškarci koji učestvuju u procentu 53%. U odnosu na zaposlene ženskog pola koji participiraju sa 47% u ukupnoj populaciji. U starosnoj dobi 20 do 30 godina, za 27% više je zaposleno žena. Sa druge strane, kod starosne dobi 30 do 40 godina, situacija je obrnuta. Za 27% više zaposlenih su muškarci. U dobi između 40 i 50 godina, duplo više je zaposlenih muškaraca. Približno isti procenat zaposlenih žena i muškaraca je u dobi preko 50 godina.

Za razliku od proizvodnih djelatnosti, učešće muške i ženske radne snage, kod uslužnih djelatnosti je ujednačen u svim starosnim dobima.

### 7.2 Očekivanja broja zaposlenih u narednom periodu

Oko polovine proizvodnih subjekata ne očekuje povećanje broja zaposlenih u narednom periodu, dok je taj procenat u uslužnim djelatnostima preko 60%. Kod proizvodnih firmi očekuju se veće oscilacije, kada je u pitanju novo zapošljavanje. Oko 36% anketiranih očekuje povećanje tog broja, a 15% smanjenje. Kod uslužnih djelatnosti, 29% poslodavaca očekuje povećanje broja zaposlenih, a 10,47% smanjenje.

**TABELA 13: OČEKIVANJA BROJA ZAPOSLENIH U NAREDNOM PERIODU**

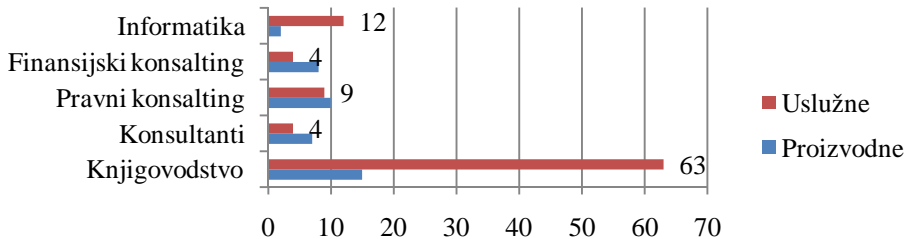
	Proizvodne	%	Uslužne	%
U vašoj firmi očekujete				
Povećanje broja zaposlenih	19	35,85	25	29,07
Smanjenje broja zaposlenih	8	15,09	9	10,47
Isti broj zaposlenih	26	49,06	52	60,47

Kod poslodavaca je više izražena želja za proširenjem djelatnosti, nego za redukovanjem i smanjenjem.

### 7.3 Korišćenje spoljne stručne podrške

Veliki broj privrednih subjekata koristi eksterne usluge stručne podrške. Ovo je razumljivo ako se ima u vidu da mikro i mala preduzeća i uslužne radnje imaju mali obim poslovanja i mali broj zaposlenih, te da im je preskupo da zapošljavaju stručna lica iz pojedinih oblasti, kao što su pravo finansije, informatika i sl.

**SLIKA 5: SPOLJNA STRUČNA PODRŠKA**



Kada su u pitanju spoljne knjigovodstvene usluge, koristi ih oko tri četvrtine uslužnih subjekata i 28,3% proizvodnih organizacija. Kada su u pitanju usluge konsultanata, situacija je obrnuta. Ove usluge koristi 13,21% proizvodnih organizacija i samo 4,65% uslužnih. Pravni konsalting više koriste proizvodna preduzeća (18,8%), dok ovu vrstu usluga koristi manje od 11% uslužnih subjekata. Slična situacija je i kod finansijskog konsaltinga, gdje ovu vrstu usluge koristi 15,9% proizvodnih i 4,65% uslužnih subjekata. Informatički konsalting više je prisutan kod uslužnih subjekata (13,95%) u odnosu na 3,77% kod proizvodnih subjekata.

### 7.4 Obuka kadrova

Za obuku kadrova zainteresovana je četvrtina proizvodnih organizacija, a oko šestina uslužnih. Za pomoć u uspostavljanju ISO standarda, zainteresovana je četvrtina proizvodnih i samo 3,5% uslužnih subjekata. Za istraživanje tržišta zainteresovanije su proizvodne organizacije (22,64%) u odnosu na uslužne (18,60%).

**TABELA 15: OBUKA KADROVA**

	Proizvodne	%	Uslužne	%
Obuka kadrova	13	24,53	14	16,28
ISO standardi	13	24,53	3	3,49
Istraživanje tržišta	12	22,64	16	18,60

### 7.5 Kursevi preduzetništva

Oko trećine anketiranih izjavilo je da je pohađalo kurseve preduzetništva, a oko dvije trećine da nije (60,38% proizvodnih i 69,77% uslužnih). Kursevi su uglavnom

internog karaktera (kod proizvodnih 35,85% internih i 9,43% eksternih, dok je kod uslužnih 23,26% internih i 2,33% eksternih). Sertifikovano je 35,85% kurseva u okviru proizvodnih djelatnosti i 22,09% kod uslužnih.

**TABELA 16: KURSEVI PREDUZETNIŠTVA**

Kursevi preduzetništva	Proizvodne	%	Uslužne	%
DA	20	37,74	26	30,23
NE	32	60,38	60	69,77
Interni	19	35,85	20	23,26
Eksterni	5	9,434	2	2,33
Sertifikovani	19	35,85	19	22,09

Anketa pokazuje da se kod većine proizvodnih i uslužnih djelatnosti neko od članova porodice ili bližih prijatelja bavi preduzetništvom (kod proizvodnih 75%, a kod uslužnih 79%).

## **7.6 Izvori finansiranja**

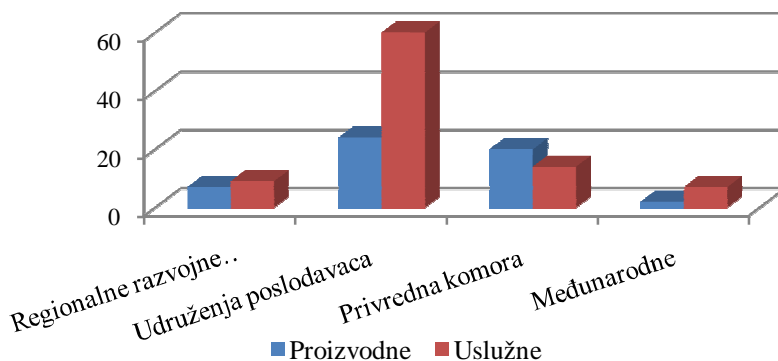
Preko dvije trećine proizvodnih organizacija koriste kredite kao glavni oblik finansiranja a oko jedne trećine koristi vlastita sredstva. Kredite opština koristi samo 7% proizvođača.

Sa druge strane, uslužne organizacije uglavnom se oslanjaju na samofinansiranje (56,98%). Bankarske kredite koristi 47,67% i kredite opština koristi 56,98%.

## **7.7 Dostupnost savjetodavne pomoći**

Kada je u pitanju savjetodavna pomoć, i proizvodne i uslužne firme se oslanjaju na udruženja poslodavaca. Proizvodne se dobrim dijelom oslanjaju i na privrednu komoru. I jedni i drugi u malom obimu percipiraju regionalne razvojne agencije kao dostupne izvore savjetodavne pomoći. Razvojne agencije treba da imaju značajniju ulogu u praćenju stanja lokalne privrede, pokretanju biznisa i praćenju njihove implementacije.

**SLIKA 6: DOSTUPNOST SAVJETODAVNE POMOĆI**



U izradi propisa i podsticajnih mjera koje donose nadležna tijela učestvuje manje od petine anketiranih iz oblasti proizvodnje i zanemarljiv procenat (4,65%) iz oblasti usluga. Postavlja se pitanje kvaliteta usvojenih zakona bez uvažavanja mišljenja predstavnika privrednog sektora.

### **7.8 Poslovne namjere**

Poslovne namjere koreliraju sa namjerama u pogledu broja zaposlenih. Većina poslovnih subjekata namjerava zadržati postojeći obim poslovanja. Zabrinjava podatak da samo 5,66% proizvodnih subjekata namjerava nova ulaganja, dok kod uslužnih taj procenat iznosi 12,79%.

### **7.9 Struktura i broj zaposlenih prema pravnom obliku organizovanja**

Kada su u pitanju preduzetničke radnje, najviše zaposlenih u svakoj starosnoj grupi su lica sa srednjom stručnom spremom (90% muške i 79% ženske populacije). Indikativno je da je u starosnoj dobi od 20 do 30 godina zaposleno tri puta više žena. U starosnoj dobi od 30 do 50 godina starosti nešto veći broj je muške radne snage, dok je u starosnoj dobi preko 50 godina veći broj žena.

Najviše zaposlenih je u starosnoj dobi od 30 do 40 godina starosti, a zatim od 20 do 30 godina. Višu i visoku stručnu spremu najviše imaju zaposleni muškarci starosne dobi od 40 do 50 godina (37,9%) i preko 50 godina starosti (33%). Žena sa visokom stručnom spremom najviše ima u starosnoj dobi do 30 godina (20,80%) i od 30 do 40 godina starosti (18,52). U preduzetničkim radnjama, zaposleno je oko 46% osoba ženskog pola i oko 45% muškog pola.

Kod DOO najviše je zastupljena radna snaga sa srednjom stručnom spremom. Ženska radna snaga je dominantna u starosnoj dobi od 20 do 30 godina starosti i u starosnoj dobi preko 40 godina. Muška radna snaga dominira u starosnoj dobi od 30 do 40 godina starosti.

Nešto ispod 15% muške radne snage od 40 do 50 godina starosti su NK radnici, dok je kod muške populacije preko 50 godina starosti taj procenat preko 20%. Kod žena, taj procenat je zanemarljiv. Muškaraca sa višom i visokom stručnom spremom najviše ima u populaciji preko 50 godina (40,58%) i oko 10% starosti između 40 i 50 godina. Žena sa visokom stručnom spremom, najviše je u dobi od 30 do 40 godina (15,50% i preko 50 (13,04%). U DOO zaposleno je 44% osoba muškog pola i 56% osoba ženskog pola.

## **8 Zaključak**

Istraživanje je identifikovalo ključne prepreke koje ugrožavaju rad preduzetničkih firmi i ključne faktore faktora uspjeha preduzetničkih poduhvata.

Većina preduzeća imaju kratak vijek poslovanja. Anketirani uzorak pokazuje da je poslovni sektor baziran na uslužnim djelatnostima. Ovako nepovoljna privredna struktura se odražava na ukupan spoljnotrgovinski bilans zemlje. Najviše zaposlenih je starosne dobi od 30 do 40 godina starosti, a najmanje starosne dobi preko 50 godina starosti. Poslodavci u znatnom obimu imaju namjeru da proširuju djelatnost, a samim tim i povećavaju broj zaposlenih.

Domaća preduzeća su mahom orijentisana na domaće tržište. Većina naših preduzeća su uglavnom orijentisana na individualne potrošače. Iako većina anketiranih podržava inovativnu saradnju sa drugim preduzećima, u zanemarljivoj procentu podržava se zaštita intelektualne svojine i zaštitu robne marke.

Kada je u pitanju spoljna stručna podrška, najviše se koriste knjigovodstvene usluge. Zabrinjavaju činjenice da preduzeća u maloj mjeri koriste spoljne konsultante, pravni, finansijski i informatički konsalting. Isto tako, nedovoljno se razmišlja o spoljnoj stručnoj podršci za uvođenje ISO standarda. Ispod trećine anketiranih je pohađalo interne kurseve i zanemarljiv broj eksterne. Vidljivo je da se u kompanijama ne posvećuje dovoljna pažnja kontinuiranom organizacionom učenju, obuci i obrazovanju zaposlenih. Glavni uticaj na odluku o pokretanju vlastitog biznisa ima porodica i bliže preduzetničko okruženje.

Zbog visoke cijene kapitala, privrednici se zadužuju po visokim kamatnim stopama, što smanjuje njihovu konkurentnost i otežava proširenje djelatnosti.

Preduzetnički sektor smatra da dobru dostupnost imaju udruženja poslodavaca i jednim dijelom privredna komora. Indikativno je da poslodavci smatraju da su slabo dostupne lokalne i regionalne razvojne agencije. Veoma mali broj poslodavaca učestvuje u izradi propisa i podsticajnih mjera koje donosi vlada.

Među poslodavcima postoji konsenzus da su glavne prepreke i ograničenja sa kojima se susreću poslodavci: nedostatak podsticajnih mjera i finansijskih sredstava, nedostatak dugoročnih finansijskih sredstava za investicije, preobilna dokumentacija, dugi i skupi postupci prilikom izdavanja građevinskih dozvola, gubitak vremena i novca usljed dugog čekanja, monopoli velikih preduzeća, korupcija, spori rokovi naplate, nedostatak sopstvenih finansijskih sredstava.

Anketirani navode i druge probleme, kao što su: nedovoljna informisanost preduzetnika, preveliki broj potrebnih koraka registrovanja novih preduzetnika,

predugo vrijeme potrebno za registraciju, visoki trošak registracije, nedostatak poslovnih prostora, visoke cijene kapitala, nedovoljna povezanost nauke i privrede, nedostatak sposobnosti za uključivanje u međunarodno tržište, nedostatak stručnog osoblja, visina lokalnih taksi, nelojalna konkurencija, jaka konkurencija, nedovoljna informisanost.

Većina ispitanih smatraju da su značajni faktori uspješnosti poslovanja: povoljniji bankarski krediti (visina kamate i dostupnost sredstava), značajnija podrška države, manje zakonskih ograničenja, veća podrška lokalnih vlasti, bolji odnosi sa poslovnim partnerima i bolje upravljanje.

Na preduzetnički sektor posljednjih godina značajan negativni uticaj ima ekonomska kriza, koja pogađa, kako razvijene zeemlje, tako i zemlje u tranziciji, kod kojih se ona manifestuje u većoj mjeri. Većina subjekata ne namjerava proširenje djelatnosti, što je u korelaciji sa dobijenim podacima da blizu tri četvrtine poslodavaca ne namjerava nova ulaganja.

Zajedničko je proizvodnim i uslužnim djelatnostima da u veoma malom obimu koriste usluge konsultanata, finansijskog i pravnog konsaltinga, kao i informatičke usluge. Nezadovoljavajuće je interesovanje za obuku kadrova. Kod poslodavaca je još uvijek nerazvijena svijest da je ulaganje u ljude investicija koja se višestruko vraća.

Potrebno je u većoj mjeri pomagati potencijalnim preduzetnicima, od ideje i analize njene izvodljivosti, do pomoći u obezbjeđivanju sredstava, prostora i opreme do stručne pomoći, kako u pokretanju, tako i u praćenju započetog biznisa.

Kada je u pitanju savjetodavna pomoć, i proizvodne i uslužne firme se oslanjaju na udruženja poslodavaca. Proizvodne se dobrim dijelom oslanjaju i na privrednu komoru. I jedni i drugi u malom obimu percipiraju regionalne razvojne agencije kao dostupne izvore savjetodavne pomoći. Zanimljiv broj proizvodnih subjekata učestvuje u izradi propisa i podsticajnih mjera koje donose nadležna tijela.

Ukupni odnosi radne snage, i kod preduzetničkih radnji i kod DOO je oko 55% prema 45% u korist ženske radne snage.

### **Preporuke**

Sistemske mjere: uraditi komparativnu analizu naše privrede u odnosu na okruženje, kreirati programe podrške proizvodnim djelatnostima u cilju poboljšanja njene konkurentnosti, osnivati preduzetničke inkubatore u skladu sa svjetskim standardima, povećavati dostupnost i efikasnost razvojnih agencija, raditi na skraćivanju vremena i smanjivanju troškova registracije preduzetničkog biznisa, učiniti rad administracije efikasnijim, stimulisati zapošljavanje novih radnika, posebno osoba sa umanjenom radnom sposobnošću, spoljnu stručnu podršku činiti dostupnijom, organizovati preduzetničke sajmove, podsticati socijalno preduzetništvo.

Ljudski resursi: pomoći poslodavcima u izboru i selekciji potencijalnih kadrova.

Zapošljavanje: kreirati programe pomoći potencijalnim kandidatima kako bi stekli dodatne kompetencije u skladu sa zahtjevima potencijalnog radnog mjesta, pomoći u razmjeni informacija između poslodavaca i potencijalnih kandidata.



Edukacija: uključivati mlade u programe dodatne edukacije, stručne prakse, volontiranja, studijskih posjeta, sajмова i sl., raditi na programima dokvalifikacija i prekvalifikacija nezaposlenih starije životne dobi, organizovati besplatne obuke za preduzetničke poduhvate u osnivanju i razvoju.

Poboljšanje preduzetničkog ambijenta: osnivati garantne fondove na lokalnom i entitetskom nivou, preduzetnicima treba pružati stručnu pomoć tokom osnivanja i vođenja biznisa, stimulisati i subvencionirati izvozno orijentisana preduzeća i uvoditi aktivne mjere podrške jačanju njihove konkurentnosti, uvoditi olakšice onima koji prvi put započinju biznis, pomagati preduzetnicima u uspostavljanju sistema kvaliteta, podsticati udruživanja preduzetničkih biznisa u klustere.

Inovatorstvo: ohrabrivati i promovisati inovatorstvo, osnivati inovativne centre, povezivati inovatore sa privrednicima.

Obezbeđivanje sistema kvaliteta: podržavati uvođenje ISO standarda u preduzeća, pružati stručnu pomoć u uvođenju sistema kvaliteta.

Stručna pomoć: razvijati svijest o značaju i prednostima angažovanja konsultanata, uspostaviti sistem eksterne edukacije kroz efikasne programe, pomagati preduzetnike tokom realizacije biznisa, uspostaviti sistem savjetodavne pomoći prvenstveno pri preduzetničkim fakultetima, poslovnim inkubatorima, razvojnim agencijama, konsultantskim kućama.

Informisanje: formirati informativne centre, posebno virtuelne portale, za preduzetnike, jačati medijsku promociju preduzetništva, promovisati primjere dobre prakse i razmjene iskustava.

Obrazovni sistem: uraditi reinženjering školskih kurkuluka u skladu sa potrebama prakse, razvijati preduzetnički duh već od ranog školskog uzrasta, pri fakultetima osnivati preduzetničke akademije i inkubatore bez zidova, pri fakultetima realizovati kurseve preduzetništva za učenike srednjih škola koji pokazuju preduzetnički afinitet, organizovati stručnu podršku preduzetnicima, kako pri preduzetničkim akademijama, tako i na lokacijama realizacije biznisa.

Finansiranje preduzetničkih poduhvata: raditi analize rizika, perspektivnosti i održivosti biznisa za koje se traže krediti, preko garantnih fondova uticati na smanjenje cijene kapitala (kamatne stope).

## 9 Literatura

Agencija za statistiku BiH: <http://www.bhas.ba/?lang=sr>. preuzeto, 7 maja, 2013.

Analiza opterećenja privrede u Bosni i Hercegovini, Razvojna agencija Austrije, Novembar.2011.

<http://www.upfbih.ba/attachments/article/182/Analiza%20bos%20verzija.pdf>: preuzeto, 7. Juna 2013.

Deakins, D. & Freel M. (2012). *Preduzetništvo i male firme*, peto izdanje. Beograd: Data Status

Drayton, B. *Leading Social Entrepreneurs Changing the World*.

<http://www.goodreads.com/work/quotes/6757905-leading-social-entrepreneurs-changing-the-world-activist-biographies>: preuzeto, 10 aprila, 2013.

Hisrich, R.D, Peters, M. P. & Shepherd, D. A. (2011). *Preduzetništvo*, sedmo izdanje. Zagreb: Mate

Macura, R. (2008). *Modelovanje preduzetničkog organizovanja*. Banja Luka: Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka.

Paunović, B. (2012). *Preduzetništvo i upravljanje malim preduzećima*. Beograd: CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu

Pinchot, Gifford & Pinchot, Elizabeth (Fall 1978). *Intra-Corporate Entrepreneurship Tarrytown School for Entrepreneurs*. <http://www.intrapreneur.com/MainPages>

Tanjga, R. (2004). *Statistika u medicini*. Banja Luka: Informatički savez Republike Srpske.

