

## STUDIJA SA PREPORUKAMA

3

USLOVI

1

POSLOVANJA

0

I MERE ZA

2

RAZVOJ

- sektor IT i telekomunikacija
- sektor hemije i nemetala
- sektor tekstila, kože i obuće



# USLOVI POSLOVANJA I MERE ZA RAZVOJ 2013.

sektor IT i telekomunikacija  
sektor hemije i nemetala  
sektor tekstila, kože i obuće

# Uslovi poslovanja i mere za razvoj 2013.

**Autori:**

UNIJA POSLODAVACA SRBIJE

**Izdavač:**

UNIJA POSLODAVACA SRBIJE

**Grafički dizajn i priprema za štampu:**

Aleksandar Popović

Globe DESIGN

**Štampa:**

Jovšić printing centar doo

**Tiraž:**

500

**ISBN:**

978-86-86051-12-7

CIP - Каталогizacija u publikaciji  
Народна библиотека Србије, Београд

658:621.39(497.11)

658:66(497.11)

658:677(497.11)

USLOVI poslovanja i mere za razvoj 2013 :  
sektor IT i telekomunikacija, sektor hemije i  
nemetala, sektor tekstila, kože i obuće :  
studija sa preporukama / [priredila] Unija  
poslodavaca Srbije. - Zemun : Unija  
poslodavaca Srbije, 2013 (Beograd : Jovšić  
printing centar). - 44, 44 str. : tabele ; 30 cm

Nasl. str. prištampanog engl. prevoda:  
Conditions for Doing Business and Measures  
for Development 2013. - Tiraž 500.

ISBN 978-86-86051-12-7

1. Унија послодаваца Србије (Земун)

а) Предузећа - Пословање -

Телекомуникације - Србија б) Предузећа -

Пословање - Хемијска индустрија - Србија с)

Предузећа - Пословање - Текстилна

индустрија - Србија

COBISS.SR-ID 203186188



## International Labour Organization

Ova publikacija je objavljena uz finansijsku podršku Biroa za aktivnosti poslodavaca Međunarodne organizacije rada.

Odgovornost za mišljenja izražena u ovoj studiji snosi isključivo autor. Međunarodna organizacija rada (MOR) ne preuzima nikakvu odgovornost za ispravnost, tačnost ili pouzdanost bilo kog materijala, informacija ili mišljenja izraženih u ovoj studiji.

## Zahvalnost

Unija poslodavaca Srbije se zahvaljuje svim preduzetnicima i organizacijama privatnog sektora i svim drugim pojedincima koji su svojim direktnim i indirektnim radom, vremenom i znanjem doprineli izradi ove publikacije.

Posebnu zahvalnost autori izražavaju Međunarodnoj organizaciji rada i gospodinu Draganu Radiću, Višem specijalisti za aktivnosti poslodavaca – Tim za tehničku podršku pristojnom radu i kancelarija za centralnu i istočnu Evropu, Budimpešta za finansijsku podršku, tehničku pomoć i usmeravanje u istraživanju i izradi Publikacije.

<b>I Uvodna reč</b> .....	4
Nova inicijativa iz privrede (2014-2020) .....	4
<b>II Sažetak</b> .....	5
<b>III Ključne preporuke</b> .....	6
<b>1. O istraživanju</b> .....	7
Ciljevi .....	7
Metodologija .....	8
Upitnik i anketiranje .....	8
Rezultati .....	9
<b>2. Trenutno stanje</b> .....	10
Sektor informacionih tehnologija i telekomunikacija .....	10
Sektor hemije i nemetala (sa farmacijom) .....	11
Sektor tekstila, kože i obuće .....	12
<b>3. Sektor informacionih tehnologija i telekomunikacija</b> .....	14
Osnovni podaci o preduzećima iz ankete .....	14
Barijere u poslovanju .....	14
Potrebe i realno stanje .....	16
Predlozi mera za razvoj sektora .....	20
<b>4. Sektor hemije i nemetala</b> .....	25
Osnovni podaci o preduzećima iz ankete .....	25
Barijere u poslovanju .....	25
Potrebe i realno stanje .....	26
Predlozi mera za razvoj sektora .....	31
<b>5. Sektor tekstila, kože i obuće</b> .....	34
Osnovni podaci o preduzećima iz ankete .....	34
Barijere u poslovanju .....	35
Potrebe i realno stanje .....	36
Predlozi mera za razvoj sektora .....	41

## Nova inicijativa iz privrede (2014-2020)

Period između 2008. i 2012. godine doneo je brojne izazove privredi Republike Srbije. Posle osam uzastopnih godina rasta, od 2009. godine dolazi do usporavanja privredne aktivnosti i pada bruto domaćeg proizvoda. Pad prihoda u privredi rezultuje i sa naglim padom zaposlenosti, tako da je Srbija u jednom trenutku (2012. godine) sa stopom nezaposlenosti od 26,2 odsto, uz Kraljevinu Španiju, bila evropski lider po broju nezaposlenih građana.

Kriza u privredi Srbije posledica je više različitih faktora: spore i nedovoljno uspešne tranzicije u privredi, preglo-maznog i nereformisanog birokratskog aparata države koji značajno otežava poslovanje na moderan i efikasan način, nedovoljno izgrađenog sistema za regulisanje imovinsko-pravnih odnosa i zaštitu privatne svojine kao osnove svih razvijenih liberalnih ekonomija, nereformisanog javnog sektora i javnih i državnih preduzeća, nedostatku svesti o potrebi razvijanja preduzetničkog duha i procesa doživotnog preduzetničkog učenja kod svih generacija radno sposobnog stanovništva i loše postavljene i neuspele koncepcije vođenja celokupne nacionalne ekonomije.

Unija poslodavaca Srbije se u prethodnih nekoliko godina bavila različitim istraživanjima o navedenim uzročnicima krize u privredi, a ova studija stavlja fokus na poslednji od nabrojanih faktora – koncepciju politike razvoja nacionalne ekonomije. Godine 2010. u saradnji sa Međunarodnom organizacijom rada vršena je temeljna analiza i anketa među privrednicima na osnovu koje su Vladi Republike Srbije upućeni predlozi neophodnih mera za razvoj dve privredne grane – poljoprivrede i grane turizma i ugostiteljstva. Ova studija u žižu stavlja tri druga sektora privrede čiji bi dalji oporavak i rast mogli značajno da utiču na povećanje prihoda od izvoza, jačanje održivosti postojećih radnih mesta i smanjenje visoke stope nezaposlenosti u Srbiji kroz novo zapošljavanje. To su sektor informacionih tehnologija i telekomunikacija, sektor hemije i nemetala i sektor tekstila, kože i obuće.

Dosadašnja iskustva u periodu od 2001. godine naovamo pokazala su da je jedna od ključnih grešaka u koncepciji razvoja pojedinih privrednih grana, ali i celokupne

privrede bila ta što su sve prethodne strategije razvoja pretežno pisane od strane državnih činovnika u ministarstvima nadležnim za ekonomiju, trgovinu, rad i zapošljavanje, informatičko društvo, telekomunikacije, itd, bez široke ankete i konsultacija sa vlasnicima, direktorima i menadžerima preduzeća u određenim privrednim granama. Nedostatak ovog iskustva iz svakodnevne preduzetničke i poslovne prakse doveo je do toga da su razne strategije uglavnom ostale mrtvo slovo na papiru, a oni njihovi delovi koji su i realizovani uglavnom nisu dali rezultate. Zato je cilj ovog istraživanja u tri navedene privredne grane bio:

1. Sprovođenje ankete među menadžerima preduzeća o trenutnom stanju i predlozima mera za razvoj
2. Kreiranje studije u kojoj bi se objedinili nalazi iz istraživanja i preporuke menadžera

Ovo istraživanje pokazuje aktuelnu «krvnu sliku» u sektorima IT i telekomunikacija, hemije i nemetala, tekstila, kože i obuće i priređeno je kako bi bilo dalje upućeno Vladi Republike Srbije, Ministarstvu privrede, Ministarstvu finansija, Ministarstvu unutrašnje i spoljne trgovine i telekomunikacija, Ministarstvu rada, zapošljavanja i socijalne politike, Narodnoj skupštini Republike Srbije, uticajnim ekonomskim ekspertima u zemlji, ostatku stručne i šire javnosti, štampanim i elektronskim medijima i drugima, s osnovnim ciljem da se budući razvoj tri navedena sektora bazira na realnom stanju i preporukama osvedočenih menadžera sa bogatim praktičnim iskustvom, jer samo iskustvo i znanje garantuju napredak i rezultate.

Pred privredom Srbije je prekretnica koja znači potrebu da se političkoj eliti zemlje i izvršnoj vlasti stavi do znanja da nacionalnu ekonomiju ne mogu predvoditi pojedinci i interesne grupe bez menadžerskog iskustva u privredi i da se svakom sektoru privrede ubuduće mora prilaziti odvojeno i analitički uz kreiranje posebnih mera razvoja za taj sektor.

Iskustvo razvijenih i bogatih zemalja pokazalo je da je to jedini put koji donosi rezultate.

Srbiji su najzad, posle višedecenijskog lutanja, ti rezultati preko potrebni.

*Predsednik Unije poslodavaca Srbije  
Nebojša Atanacković*

Studija je fokusirana na tri sektora industrije: informacione tehnologije i telekomunikacije, hemija i nemetali i tekstil, koža i obuća. Sekundarno istraživanje o trenutnom stanju u svakom od ovih sektora se oslanja na podatke Republičkog zavoda za statistiku i Agencije za privredne registre o generalnim kretanjima, broju registrovanih privrednih subjekata, broju zaposlenih, itd. Primarno istraživanje je rezultat online ankete koja je sprovedena među vlasnicima i najvišim rukovodiocima preduzeća iz ovih sektora, kao najboljim poznavaocima prilika u kojima njihova preduzeća posluju i problema sa kojima se suočavaju.

Više od 70% preduzeća iz sektora IT i telekomunikacija ima sedište u Beogradu i Novom Sadu što ukazuje na to da Srbija nije dovoljno informatički i telekomunikaciono razvijena. Preduzeća su u ogromnoj većini mikro ili mala preduzeća, pritisnuta brojnim i skupim administrativnim barijerama, naročito prilikom izvoza, nedostatkom sredstava, monopolom velikih državnih i javnih preduzeća, nedostatkom kvalitetnih kadrova, favorizovanjem stranih kompanija i smanjenjem tržišta. Brojne su i pritužbe na česte promene zakonske regulative koja ostaje komplikovana i nejasna. Dok sa jedne strane ne postoji jasna definicija šta je intelektualna svojina, šta su autorska prava a šta licence, s druge strane su neka rešenja potpuno nelogična. Na primer, proizvođačima softvera se ne omogućava povraćaj PDVa za kupovinu službenog vozila (automobila), kao što se to omogućava proizvodnim firmama u drugim granama industrije (kamiona).

Sektor hemije i nemetala ima dužu istoriju i preduzeća iz ovog sektora su bolje teritorijalno raspoređena, obzirom da ih na teritoriji Vojvodine i Beograda ima 64%, dok se ostatak od 38% nalazi na teritoriji uže Srbije. Ovaj sektor je jedan od najteže pogođenih ekonomskom krizom koja se naročito ogleda u velikom padu broja zaposlenih u ovom sektoru – za 21,8%. I ovde su se administrativne barijere i skupa primena propisa pokazali kao najveće barijere za razvoj preduzeća, pored smanjenja tražnje i nedostatka investicionog kapitala. Nelojalna konkurencija sive ekonomije i mala kupovna moć stanovništva na domaćem tržištu, kao i nedostatak informacija o uslovima koji vladaju na inostranim tržištima su znatno smanjili tržišta za plasman proizvoda preduzeća iz ovog sektora.

U sektoru tekstila, kože i obuće gotovo 41% ovih preduzeća ima sedište u nerazvijenim ili srednje razvijenim opštinama Srbije koje imaju niži životni standard i jeftiniju radnu snagu u poređenju sa velikim gradovima. Dobar deo prometa je pokriven uvozom iz Kine, Italije i drugih zemalja pa nije čudo što je ovaj sektor doživeo ogroman pad tokom ekonomske krize. I danas su za njega veliki problemi smanjena tražnja na domaćem tržištu, a visoko se kotiraju i administrativne barijere i skupa primena propisa kao i nedostatak obrtnih sredstava. Takođe, otežana naplata potraživanja, ogromno crno tržište, nedostatak i loš kvalitet repro materijala, porezi i doprinosi na zarade neprimereno visoki za ovu nisko profitabilnu granu su još neke od otežavajućih okolnosti.

# III | Ključne preporuke

Za prevazilaženje problema sa kojima se ova tri sektora suočavaju i pospešivanje njihovog razvoja nužno je da država preduzme niz mera kojima će kreirati povoljno biznis okruženje za preduzeća iz ovih sektora, u skladu sa specifičnostima svakog od njih ponaosob. Takođe je potrebno da kreatori ekonomske politike imaju na umu i pospešivanje izvoza obzirom na veliki deficit koji beleži privreda Republike Srbije.

Istraživanje je pokazalo da su neki od problema univerzalni, bez obzira na sektor kojem preduzeća pripadaju. Tako privrednici iz sva tri sektora smatraju da bi preduzimanje sledećih mera najviše doprinelo stabilizaciji i napretku preduzeća i omogućilo im uspešniji nastup na inostranim tržištima:

- smanjiti administrativne barijere
- uvoditi EU regulativu postepeno, primereno mogućnostima privrede
- smanjiti opterećenja poslovanja
- uvesti poreske olakšice za izvozna preduzeća što bi doprinelo porastu konkurentnosti preduzeća na inostranim tržištima.

Obzirom da svaki sektor ima i svoje specifičnosti i probleme, sledeće mere su neke od onih koje je po mišljenju privrednika potrebno preduzeti kao dodatne:

## **Sektor informacionih tehnologija i telekomunikacija:**

- smanjiti monopolizaciju i dominantno ponašanje na tržištu i omogućiti jednake uslove za sve učesnike tržišne utakmice
- pojednostaviti proceduru za izvoz softvera
- definisati posebne olakšice za preduzeća iz oblasti visokih tehnologija koja otvaraju razvojne centre van Beograda, Novog Sada i Niša
- povećati kvote za upis studenata na fakultetima za obrazovanje iz oblasti informacionih tehnologija i kreirati programe prekvalifikacije diplomiranih studenata fakulteta tehničkih i drugih nauka

## **Sektor hemije i nemetala:**

- omogućiti kreditiranje kroz posebne fondove ili Razvojnu banku
- smanjiti nelojalnu konkurenciju i promet u sivoj zoni
- pomoći izvoznicima u pronalaženju strateških partnera radi distribucije robe na inostranom tržištu

## **Sektor tekstila, kože i obuće:**

- obrazovati fond za davanje garancija za long poslove
- smanjiti sivu ekonomiju
- pružiti pomoć u pronalaženju strateškog partnera radi zajedničke proizvodnje ili distribucije robe na inostranom tržištu
- pojačati carinsku kontrolu



## Ciljevi

Republika Srbija se u periodu posle 2000. godine našla u društvenoj i ekonomskoj tranziciji sa ciljem da se od zemlje zatvorenog socijalističkog tipa pretvori u liberalnu ekonomiju oslonjenu na principe slobodnog tržišta.

Kada se posmatra nacionalna ekonomija Srbije period posle 2000. godine se može podeliti u dve etape. Prva obuhvata razdoblje postepenog rasta i zahuktavanja tranzicije između 2001. i kraja 2008. godine. Druga počinje sa prvim talasom svetske ekonomske krize, a karakteriše je stagnacija i zastoj u tranzicionim procesima, u periodu od početka 2009. godine do danas. Za prvu je karakterističan stalni rast bruto domaćeg proizvoda (Tabela 1.1.), a za drugu pad BDP uz povremene naznake blagog oporavka.

dobri rezultati u pojedinim slučajevima nisu bili dovoljni da preokrenu stanje u privredi Srbije u celosti.

Uzroke neuspeha srpske ekonomije treba pre svega tražiti u tome što se od 2000. godine do dana današnjih razvoju nacionalne ekonomije nije prilazilo sistematski, analitički, s ciljem stvaranja podsticajnog poslovnog okruženja u kome se biznis može razvijati na moderan, efikasan i tržišno predvidiv način, sa minimalnim uplitanjem države i njenih birokratskih struktura u poslovanje privrednih subjekata. Umesto takvog, savremenog i otvorenog pristupa koji je trebao da stvori uslove da svaki preduzmljiv pojedinac u Srbiji dobije šansu da isproba svoje poslovne ideje u praksi, izgrađen je kvazisistem koji godišnje pojede više preduzetnika, malih i srednjih preduzeća, nego što se u njemu osnuje novih, generator imovinske nesigurnosti

Tabela 1.1. Bruto domaći proizvod Republike Srbije 2001-2012.

	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012. procena
BDP u mil. EUR	12818.8	16024.3	17289.5	18993.6	20285.3	23327.4	28473.9	32678.9	28951.9	27967.8	31472.4	29932.3
BDP po stanovniku u EUR	1708	2137	2311	2545	2726	3147	3857	4446	3955	3836	4336	4158
Stope realnog rasta BDP (%)	5.3	4.3	2.5	9.3	5.4	3.6	5.4	3.8	-3.5	1.0	1.6	-1.7

Ekonomski analitičari, ali i privrednici u Srbiji, uprkos različitim pristupima i mišljenjima, slažu se u jednom – da zaustavljanje rasta BDP i stagnacija koja dominira od početka 2009. godine ima više uzroka i da će razvoj privrede u Republici Srbiji u narednim godinama, pa i decenijama, zavisiti ne samo od oporavka ekonomija zemalja EU (koje su najveći spoljnotrgovinski partner Srbije) i od globalnih ekonomskih kretanja, već prevashodno od uspešnosti i brzine unutrašnjih reformi i određivanja nacionalnih prioriteta u oporavku srpske ekonomije, a posebno određenih privrednih grana sa razvojnim potencijalom.

Upravo zbog toga pojedinim granama srpske privrede neophodna je jasna vizija budućnosti, ciljana i celishodna strategija razvoja i predanost i doslednost u primeni te strategije u praksi. Ova tri osnova **vizija, strategija razvoja i primena strategije**, nužna su za svaku privrednu granu pojedinačno, jer se u periodu 2000-2012. godina pokazalo da je linearni pristup razvoju svih privrednih grana istovremeno pogrešan i da kreatori ekonomske politike nisu dovoljno razumeli specifičnost poslovnog okruženja i svojstva određenih privrednih grana i delatnosti u njima, pa su se prethodne strategije, nedovoljno oslonjene na uputstva i savete iskusnih privrednika, i «ad hoc» pokušaji popravljavanja situacije uglavnom završavali bez rezultata, ili

investitora i sive ekonomije, što je za krajnji ishod imalo visoku nezaposlenost i pad prometa i prihoda u privredi.

Zbog svega navedenog, potrebna je nova inicijativa za pokretanje razvoja u onim privrednim granama sa zdravim razvojnim potencijalom koji je do sada bio ili neiskorišćen ili se na njega nije uopšte računalo. Taj zdrav potencijal leži upravo u onim preduzećima i njihovim menadžerima koji su uspeli da kroz sve teške tranzicione godine, zahvaljujući ličnoj sposobnosti i izdržljivosti, očuvaju svoje kompanije i zadrže ili osnaže njihov položaj na domaćem i stranim tržištima. Upravo su oni, kao ljudi iz prakse, najveći poznavoci trenutnog stanja i mogućnosti svojih privrednih grana i delatnosti i nema nikog prečeg koga treba pitati «kojim putem dalje».

Ovaj projekat je utvrdio dva cilja:

1. Da se od uspešnih pojedinaca na čelu dobrostojećih preduzeća dobije presek trenutnog stanja i prioriteta problema koje treba rešavati u trima privrednim granama: IT i telekomunikacije; hemija i nemetali; tekstil, koža i obuća.
2. Da se prikupljanjem predloga i sugestija uspešnih privrednika i menadžera definiše skup preporuka za razvoj tri navedena sektora u periodu 2014 – 2020. godina koji bi bio upućen i prezentovan Vladi Republike

Srbije, Narodnoj skupštini Republike Srbije, vodećim parlamentarnim strankama, uglednim ekonomskim analitičarima, medijima i široj javnosti u zemlji.

Iskustvo razvijenih zemalja kaže da «uspešni grade budućnost», a Srbiji je upravo posle višegodišnjeg posrtanja potrebna nova energija i putokaz kako odgovoriti na mnoga ekonomska, ali i socijalna iskušenja. To se nije moglo učiniti bez ozbiljnog analitičkog pristupa, pa je zato ovaj projekat oslonjen na anketu sprovedenu među 200 privrednika u svakoj od tri ciljane grane, ukupno 600 menadžera i direktora malih, srednjih i velikih preduzeća sa sedištem u Srbiji.

Dugoročno gledano, za period 2014-2020, godina, ciljevi ovog projekta su i:

- Stvaranje uslova za razvoj grana IT i telekomunikacija, hemije i nemetala, tekstila, kože i obuće kroz poboljšanje privrednog ambijenta, smanjenje troškova poslovanja i stvaranje podsticajnog poslovnog okruženja u kome se mogu ostvariti kreativne poslovne ideje i poduhvati
- Smanjenje nezaposlenosti i otvaranje novih radnih mesta u granama IT i telekomunikacija, hemije i nemetala, tekstila, kože i obuće, kao rezultat usvojenih i primenjenih preporuka uspešnih menadžera preduzeća iz ovih grana

## Metodologija

Ciljevi ove studije bili su da se identifikuju najveće barijere u poslovanju preduzeća u grani informacionih tehnologija i telekomunikacija, grani hemije i nemetala i grani tekstila, kože i obuće, kao i preporuke njihovih vlasnika, direktora, menadžera o merama razvojne politike na nivou svake od ove tri privredne grane. Tokom istraživanja korišćena su znanja, veštine i alati Međunarodne organizacije rada za promociju razvojnog privrednog ambijenta i održivosti poslovanja.

Da bi se problemi jasno odredili i predložile upravo one mere oko kojih se slaže najveći broj iskusnih privrednika u datim privrednim granama bilo je nužno izvršiti primarno istraživanje kroz direktno anketiranje vlasnika, menadžera i direktora preduzeća na osnovu čega su utvrđena njihova mišljenja o temama istraživanja. Anketirano je po 200 rukovodilaca u preduzećima u grani informacionih tehnologija i telekomunikacija, grani hemije i nemetala i grani tekstila, kože i obuće.

U drugom delu projekta, nakon rezultata dobijenih kroz anketiranje, bilo je predviđeno da se na nivou svake od tri navedene privredne grane održe dva regionalna skupa vlasnika, direktora, menadžera preduzeća koja su popunjavala ankete, kako bi se još jednom analizirali rezultati ankete, izvršile korekcije i dodatne formulacije i iskristalisali konačni stavovi. Ti zaključci sa preporukama, zajedno sa rezultatima ankete, bili bi zatim prezentovani najvišim predstavnicima Vlade Republike Srbije zaduženim za kreiranje politike razvoja triju privrednih grana na završnim konferencijama tokom jeseni 2013. godine u Beogradu, ali

i šire u Nacionalnom parlamentu, u stručnoj i najširoj javnosti, štampanim i elektronskim medijima, itd.

## Upitnik i anketiranje

### Dizajn upitnika

Obzirom da je za ljude na vodećim funkcijama u preduzećima iz tri privredne grane vreme značajan resurs, od strane stručnih službi Unije poslodavaca Srbije, uz oslanjanje na moderna softverska rešenja, kreiran je poseban elektronski upitnik za čije popunjavanje je bilo dovoljno maksimalno 15 minuta odvojenog vremena.

Upitnik je sadržao zatvorena i poluotvorena pitanja. Ona su obuhvatila ključne prepreke u poslovanju, set različitih problema s kojima se suočava srpska privreda u poslednjoj deceniji, ali i različite mere i predloge za poboljšanje stanja. Prilikom odabira pitanja uzete su u obzir brojne studije i istraživanja drugih domaćih i međunarodnih poslovnih organizacija, fondova i institucija koje su delovale ili deluju u Republici Srbiji, a korišćena je i baza podataka «problema privrede» stručnih službi Unije poslodavaca Srbije. Kod svih pitanja koja su se odnosila na preporuke privrednika za razvoj poslovanja u njihovoj delatnosti ili celokupnoj privrednoj grani oni su dobili mogućnost da i sami dopisuju svoje predloge i sugestije.

Zbog brojnih pitanja i mogućnosti da se ponude različiti predlozi i mere stručne službe Unije poslodavaca Srbije su za svaku privrednu granu prvo kreirale 40 okvirnih pitanja, a zatim izvršile redukciju na 23 osnovna pitanja po privrednoj grani koja suštinski i smislaono obuhvataju i ona izostavljena pitanja iz prvobitnih 40. Ovde se posebno vodilo računa da će menadžere u privrednim subjektima odbiti to što je anketa preduga i poštovan je okvir od 15 minuta kao dovoljan za odgovore na pitanja. U 15 minuta 23 pitanja je opredeljeno kao optimum, jer su prethodna iskustva pokazala da u slučaju većeg broja pitanja ispitanici koji sami popunjavaju upitnik (bez prisustva anketara) uglavnom počnu da preskaču pojedina pitanja onda kada ih ima više od 20, 25...

### Određivanje uzorka

Struktura uzorka je određena za svaku privrednu granu pojedinačno, s obzirom da su neke privredne grane i delatnosti u njima isključivo skoncentrisane u jednom ili dva veća grada ili regije, a ne jednako raspoređene po teritoriji čitave zemlje.

Prilikom određivanja uzorka korišćeni su podaci zvaničnih državnih institucija Republike Srbije – Republičkog zavoda za statistiku i Agencije za privredne registre, kao i podaci iz elektronske baze podataka Unije poslodavaca Srbije.

Prvo je izvršena analiza po sedištim privrednih subjekata iz grane informacionih tehnologija i telekomunikacija koja je pokazala da je više od 70% firmi iz ove grane smešteno u Beogradu i Novom Sadu kao dva vodeća centra. Iz ove privredne grane opredeljeno je 414 preduzeća kao polazni uzorak iz koga bi se stratifikovalo željenih 200 preduzeća koja bi odgovorila na postavljena pitanja.

Zatim je analizirana grana hemije i nemetala koja ima daleko dužu istoriju razvoja. Preduzeća iz ovog sektora imaju bolju teritorijalnu raspoređenost, pa se oko 36% njih nalazi u Vojvodini, 26% na teritoriji Grada Beograda, a ostatak od 38% na teritoriji uže Srbije. Iz ove privredne grane opredeljeno je 346 preduzeća kao polazni uzorak iz koga bi se stratifikovalo željenih 200 preduzeća koja bi odgovorila na postavljena pitanja.

Na kraju je analizirana i grana tekstila, kože i obuće. Za nju se pokazalo da gotovo 41% privrednih subjekata iz ove grane ima sedište u nerazvijenim ili srednje razvijenim opštinama Srbije, tamo gde je pretežno radna snaga jeftinija, a životni standard niži u odnosu na velike gradove i Beograd.

Iz ove privredne grane opredeljeno je 391 preduzeće kao polazni uzorak iz koga bi se opredelilo željenih 200 menadžera preduzeća koji bi odgovorili na postavljena pitanja.

Posebna pažnja obraćena je na regionalnu zastupljenost, budući da problemi u poslovanju preduzeća iz različitih regija, gradova i opština nisu isti, kao i resursi kojima raspolažu, pa je za očekivati i da neke preporuke za razvoj njihovog sektora privrede ili delatnosti budu različite. Prilikom definisanja regionalne zastupljenosti određenih delatnosti vodilo se računa da ukoliko na teritoriji određene regije, grada ili opštine postoji procentualno značajniji broj preduzeća iz date privredne grane preduzeća iz te regije, grada ili opštine dobiju i procentualno srazmeran broj u ukupnom broju odgovorenenih anketa.

U okviru ukupnog uzorka izvršena je i podela na mala, srednja i velika preduzeća, prema proporciji udela broja malih, srednjih i velikih preduzeća u ukupnom broju malih, srednjih i velikih preduzeća na teritoriji Republike Srbije, prema zvaničnim podacima s kraja 2012. godine. Prilikom ove podele uzeti su kriterijumi Uprave javnih prihoda Republike Srbije za predaju završnih finansijskih izveštaja. Preduzeća su zatim ponderisana prema udelu njihove grupe u bruto domaćem proizvodu njihove privredne grane i dobila su procenat koji ostvaruje njihova grupa u okviru date privredne grane, da bi se dobio realan uzorak.

Prilikom uobličavanja konačnog uzorka uzeto je u obzir da vlasnici ili menadžeri firmi iz uzorka moraju biti žene u udelu od najmanje 20% (veći uzorak nije mogao biti obuhvaćen zato što su vlasnice ili menadžerke u preduzećima iz navedena tri sektora u toj ulozi u manje od 20% preduzeća u navedene tri privredne grane i njihov veći procenat ne bi odgovarao realnoj slici čije je dobijanje bilo cilj postavljanja uzorka).

#### *Proces i tehnika anketiranja*

Nakon utvrđivanja tri različite anketne liste za svaku privrednu granu pristupilo se obaveštavanju privrednih subjekata u sektoru IT i telekomunikacija, sektoru hemije i nemetala i sektoru tekstila, kože i obuće o svrsi istraživanja i elektronskoj anketi koja će im biti poslata. Informacije o ovome objavljene su na sajtu Unije poslodavaca Srbije i dostavljene kao obaveštenje članovima Unije poslodavaca Srbije u okviru redovnih news-lettera.

Usledilo je slanje E-mejlova na sve elektronske adrese iz tri anketne liste, a potom su zaposleni u stručnoj službi za članstvo Unije poslodavaca Srbije koji imaju najviše iskustva u svakodnevnim kontaktima sa menadžerima i zaposlenima u preduzećima u Srbiji, telefonskim putem obavestavali privredne subjekte o prispeću linkova za elektronske ankete i važnosti odziva zbog budućnosti njihove privredne grane i delatnosti. Direktno su kontaktirani sekretari vlasnika, direktora, generalnih menadžera, a u manjim preduzećima direktno vlasnici ili direktori. U većim kompanijama kontaktirani su predstavnici u upravnim i nadzornim odborima, šefovi finansijskih i pravnih službi i dr.

Budući da je anketiranje započeto u sezoni godišnjih odmora (avgust mesec 2013. godine), preduzeća iz uzorka su kontaktirana više puta, a završni deo anketiranja obavljen je u prvoj nedelji septembra, kada su se mnogi vlasnici, direktori i menadžeri firmi vratili s odmora.

Učesnici u istraživanju su uglavnom pozitivno reagovali na elektronsku anketu, sem nekolicine koji su se žalili da imaju problem sa popunjavanjem elektronskog upitnika zato što im se neke stranice ankete ne otvaraju ili im Google ne omogućava da direktno otvore link sa anketama, itd.

U poslednjoj fazi anketiranja izvršeno je i takozvano «kontrolno pozivanje» 10% preduzeća iz uzorka za svaku privrednu granu u cilju provere da li su baš prava lica (vlasnici, direktori, menadžeri) popunili anketu, pošto je ona bila namenjena isključivo najvišim rukovodiocima u preduzećima koji donose strateške odluke. Šezdeset dva preduzeća su pozvana tokom kontrolnog postupka. Odgovor o licu koje je popunilo elektronsku anketu dalo je njih 53, a samo u jednom slučaju anketu nije popunio direktor preduzeća, već njegov prvi asistent.

## Rezultati

U cilju slikovitijeg grafičkog prikazivanja i statističke preglednosti rezultati dobijeni tokom istraživanja predstavljeni su procentualno, sem u slučajevima gde je zbog verodostojnosti bilo potrebno kroz konkretnije brojčane pokazatelje ilustrovati nalaze iz ankete. Posebna pažnja obraćena ja na to da preduzeća iz različitih delatnosti u okviru jedne iste privredne grane zbog karakteristika te delatnosti nemaju isti interes da odgovore na pojedina pitanja. Neka pitanja nisu bila toliko važna za velika koliko za mala preduzeća i obratno. Zbog toga je uz procenat navedeno i koliko je preduzeća odgovorilo na određeno pitanje, da se ne bi desilo da kod nekih važnih pitanja mali broj odgovora stvori lažnu sliku o važnosti nekog problema u poslovanju ili predloga za razvoj određene privredne grane (delatnosti).

U okviru upitnika privrednim subjektima je ostavljena mogućnost da navedu svoj pun naziv, sedište, ime i prezime i kontakt menadžera, jer su realizatori ankete na taj način želeli da oforme i listu lica koja bi mogla da se pozovu na kasnije regionalne konferencije, u drugoj fazi realizacije projekta, ali «otkrivanje identiteta» preduzeća na ovaj način je bilo isključivo dobrovoljno i nije se koristilo u daljoj fazi obrade podataka.

# 2 | Trenutno stanje

## Sektor informacionih tehnologija i telekomunikacija

Sektor telekomunikacija predstavlja jednu od retkih privrednih grana u Republici Srbiji koja uprkos efektima preliivanja svetske ekonomske krize u Srbiju 2009. godine nije zabeležila pad aktivnosti poput ostatka privrede. Naprotiv, ovaj sektor i tokom kriznih godina beleži realan rast, doduše usporen u odnosu na pretkrizni period.

**Tabela 2.1.** Generalna kretanja u sektoru IT i telekomunikacija 2008 - 2011.

	REPUBLIKA SRBIJA			
	2008	2009	2010	2011
<b>Stope realnog rasta, ulančane mere obima (prethodna godina=100), %</b>				
61 Telekomunikacije	17,4	11,7	7,3	13,7
62 Računarsko programiranje, konsultantske i s tim povezane delatnosti	10,7	2,6	-1,7	7,7
63 Informacione uslužne delatnosti	4,5	-0,2	20,1	2,4

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku

**Tabela 2.2.** Broj registrovanih privrednih subjekata u sektoru IT i telekomunikacija 2008 - 2010.

Delatnost	2008*	2009	2010
Telekomunikacije	439	440	439
Računarsko programiranje i konsultantske delatnosti	1.398	1.012	1.235
Informacione uslužne delatnosti		215	122
<b>Ukupno IT i Telekomunikacije</b>	<b>1837</b>	<b>1667</b>	<b>1796</b>

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku, Agencija za privredne registre

**Tabela 2.3.** Broj zaposlenih u sektoru IT i telekomunikacija 2008 - mart 2013.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013/ mart
<b>Broj zaposlenih u pravnim licima, po sektorima i oblastima KD2010 REPUBLIKA SRBIJA</b>						
61 Telekomunikacije	12.178	11.189	11.582	13.033	14.955	15.495
62 Računarsko programiranje, konsultantske i s tim povezane delatnosti	4.191	4.299	4.227	4.552	5.503	6.451
63 Informacione uslužne delatnosti	1.249	1.246	1.497	1.532	1.525	1.635
<b>Ukupno</b>	<b>17.618</b>	<b>16.734</b>	<b>17.306</b>	<b>19.117</b>	<b>21.983</b>	<b>23.581</b>

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku

Razlozi za pozitivan rezultat i brzi rast aktivnosti u odnosu na ostatak privrede najpre leže u niskoj bazi, tj. nerazvijenom tržištu koje je značajniju liberalizaciju i ekspanziju doživelo upravo u proteklih nekoliko godina kroz povećanje konkurentnosti u mobilnoj telefoniji i uvođenje širokopolasnog interneta, što je omogućilo razvoj usluga u ovoj oblasti (Tabela 2.1.).

Sa druge strane, uticaj krize na IT sektor se ogledao prvenstveno u usporavanju rasta tokom 2009. godine, i padom od 1,7% u toku 2010. godine. Ipak, tokom 2011. godine primetan je rast od 7,7% kojim je ovaj sektor brzo „izašao“ iz krize i nadmašio pretkrizne nivoe (Tabela 2.2.).

Usporavanje aktivnosti u IT sektoru usled krize ogledalo se i u padu broja registrovanih firmi u 2009. godini, kao i u jednokratnom padu broja zaposlenih tokom 2010. godine. Ipak, ovi negativni uticaji bili su ograničenog trajanja i vrlo brzo se industrija vratila na pretkrizne nivoe i nastavila sa razvojem (Tabela 2.3.).

Zarade u sektoru IT i telekomunikacija su očekivano više od prosečnih na nivou Republike. Međutim, i u ovim sektorima osetili su se efekti ekonomske krize, ponajviše kroz usporeni rast i realan pad zarada u pojedinim godinama. Uprkos tome, tokom 2012. i u prvoj polovini 2013. godine svi sektori su zabeležili realan rast zarada u odnosu na 2008. godinu.

Prilikom posmatranja zarada u delatnostima računarskog programiranja treba obratiti pažnju da je u ovom sektoru dominantan udeo mikro i malih preduzeća u kojima zarada prvenstveno zavisi od realizovanih poslova i najčešće se dobija iz udela u ostvarenim prihodima. Stoga ne treba da čudi velika volatilitnost zarada u ovoj industriji, niti se godišnji podaci za bilo koju godinu trebaju uzimati kao reprezentativno merilo stanja u privrednoj grani (Tabela 2.4.).

Iako je u navedenim delatnostima postignut značajan rast u prethodnom periodu, u Srbiji i dalje postoje veliki potencijali za dalji razvoj u ovoj oblasti, mada su za to prvenstveno potrebne investicije u infrastrukturu i korišćenje interneta u poslovne svrhe. Trenutni podaci Republičkog zavoda za statistiku govore da u 2012. godini čak 73,3% stanovnika nikada nije koristilo mogućnost trgovine putem interneta, da tek 38% domaćinstava poseduje broadband konekciju, kao i da 73,8% preduzeća poseduje internet prezentaciju. Naročito je

**Tabela 2.4. Prosečne bruto zarade u sektoru IT i telekomunikacija 2008 – jul 2013.**

						RSD
	2008	2009	2010	2011	2012	2013/I-VII
bruto zarade u RSD						
Prosečne zarade, po oblastima KD2010 REPUBLIKA SRBIJA						
<b>Prosečna bruto zarada u RS</b>	<b>45.674</b>	<b>44.147</b>	<b>47.450</b>	<b>52.733</b>	<b>57.430</b>	<b>59.478</b>
61 Telekomunikacije	66.018	74.747	74.628	88.057	99.414	106.322
62 Računarsko programiranje, konsultantske i s tim povezane delatnosti	56.217	51.987	52.094	52.773	103.492	75.870
63 Informacione uslužne delatnosti	48.818	45.597	48.575	54.853	59.660	65.682

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku

primetno veliko odstupanje Grada Beograda u odnosu na ostatak Srbije, što navodi na zaključak da je potrebno veliku pažnju posvetiti ravnomernijem regionalnom razvoju u cilju stvaranja preduslova za brži razvoj ovih privrednih grana.

Takođe, veliki prostor za razvoj IT industrije ostaje u poslovanju sa inostranstvom. Zbog brojnih barijera u deviznom poslovanju, IT usluge nisu ostvarile značajniji izvoz u inostranstvo. Uprkos tome IT sektor beleži rast izvoza od 2009. godine, kao i suficit tokom 2011. i 2012. godine. Prema podacima UNCTADa, izvoz IT sektora u 2012. godini iznosio je 4,61% ukupnog izvoza usluga, odnosno 222 miliona USD. Daljom liberalizacijom deviznog poslovanja i spoljnotrgovinskih propisa omogućila bi se veća usmerenost domaćih IT kompanija na poslove sa inostranstvom,

što bi ih učinilo manje zavisnim od ekonomskih kretanja u Srbiji i dugoročno smanjilo trgovinski deficit.

### Sektor hemije i nemetala (sa farmacijom)

Sektor hemije i nemetala (sa farmacijom) je jedan od sektora najteže pogođenih ekonomskom krizom u Srbiji. U 2009. godini ukupna ekonomska aktivnost u ovom sektoru doživela je značajan pad (Tabela 2.5.).

Pad ekonomske aktivnosti tokom 2009. godine naročito se osetio u pogledu broja zaposlenih u ovim delatnostima. Broj zaposlenih je u konstantnom padu od 2008. godine. Do marta 2013. godine, broj zaposlenih se smanjio za 21,8%, odnosno izgubljeno je više od 13.000 radnih mesta u sektoru (Tabela 2.6; Tabela 2.7.).

**Tabela 2.5. Generalna kretanja u sektoru hemije i nemetala 2008 - 2011.**

	REPUBLIKA SRBIJA			
	2008	2009	2010	2011
Stope realnog rasta, ulančane mere obima (prethodna godina=100), %				
20 Proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda	-4,4	-25,6	21,9	-0,2
21 Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i preparata	14,5	-16,2	-1,1	7,2
22 Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	0,6	-19,1	0,8	-2,0
23 Proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala	-5,2	-19,8	0,2	4,8

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku

**Tabela 2.6. Broj registrovanih privrednih subjekata u sektoru hemije i nemetala 2008 - 2010.**

Delatnost	2008*	2009	2010
Proizvodnja hemikalija i hemijskih preparata	761	656	635
Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda		55	56
Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	1.063	1.064	1.117
Proizvodnja proizvoda od nemetalnih minerala	750	762	777
<b>Ukupno hemija i nemetali</b>	<b>2574</b>	<b>2537</b>	<b>2585</b>

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku, Agencija za privredne registre

**Tabela 2.7. Broj zaposlenih u sektoru hemije i nemetala 2008 - mart 2013.**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013/mart
Broj zaposlenih u pravnim licima, po sektorima i oblastima KD2010 REPUBLIKA SRBIJA						
20 Proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda	17.352	15.481	13.970	13.757	13.901	13.937
21 Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i preparata	6.272	5.669	5.173	5.606	5.230	5.075
22 Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	19.055	17.532	16.321	16.321	16.121	16.331
23 Proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala	17.375	15.837	14.380	13.505	12.641	11.595

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku

Takođe, prosečne zarade u hemijskoj industriji (izuzimajući farmaceutsku industriju) tokom 2009. godine zabeležile su realan pad. Nakon pada tokom 2009. godine zabeležen je rast prosečnih zarada, međutim, ovaj rast je ostvaren prvenstveno smanjenjem radne snage a ne povećanjem ekonomske aktivnosti (Tabela 2.8.).

Hemijski proizvodi su jedna od oblasti u kojoj Republika Srbija beleži rastući deficit. Značajan pad u izvozu 2009. godine, nastao usled negativnih kretanja u Evrozoni nije bio nadoknađen do 2012. godine, dok se uvoz posle pada tokom 2009. godine, nastalog usled pada ekonomske aktivnosti i smanjene tražnje na domaćem tržištu, oporavio i prestigao pretkrizne nivoe.

Imajući u vidu da gotovo polovinu uvoza hemijskih proizvoda čine medicinski i farmaceutski proizvodi i pla-

stične mase, može se reći da postoji prostor za smanjenje deficita kroz supstituciju uvoznih proizvoda domaćim, mada to prvenstveno zavisi od državne politike, imajući u vidu da je farmaceutska industrija i dalje predominantno u javnom sektoru (Tabela 2.9.).

## Sektor tekstila, kože i obuće

Delatnosti iz tekstilne industrije su takođe bile izuzetno pogođene ekonomskom krizom 2009. godine. Ove delatnosti su i u periodu pre 2009. beležile negativne rezultate, ali su tokom te godine doživele dramatičan pad. Tokom 2011. godine industrije odeće i obuće su ostvarile blagi rast, pokrenut preseljenjem proizvodnje odeće iz susednih

**Tabela 2.8.** Prosečne bruto zarade u sektoru hemije i nemetala 2008 - jul 2013.

RSD						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013/ I-VII
	bruto zarade u RSD					
Prosečne zarade, po oblastima KD2010 REPUBLIKA SRBIJA						
<b>Prosečna bruto zarada u RS</b>	<b>45.674</b>	<b>44.147</b>	<b>47.450</b>	<b>52.733</b>	<b>57.430</b>	<b>59.478</b>
20 Proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda	51.374	43.148	53.047	61.927	68.799	69.675
21 Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i preparata	69.978	76.840	87.782	84.732	90.740	99.535
22 Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	35.665	36.998	42.965	48.610	54.869	56.823
23 Proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala	36.456	35.954	42.061	47.796	51.146	53.669

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku

**Tabela 2.9.** Vrednost spoljne trgovine u sektoru hemije i nemetala 2008 - 2012.

Hemijski proizvodi (SITC 5), uvoz i izvoz (u hiljadama USD)					
	2008	2009	2010	2011	2012
Izvoz	1.111.309	658.448	875.225	999.104	993.910
Uvoz	3.165.683	2.034.526	2.086.642	2.968.612	3.383.419
<b>Deficit</b>	<b>-2.054.374</b>	<b>-1.376.078</b>	<b>-1.211.418</b>	<b>-1.969.508</b>	<b>-2.389.509</b>

Izvor podataka: UNCTAD

**Tabela 2.10.** Generalna kretanja u sektoru tekstila, kože i obuće 2008 - 2011.

REPUBLIKA SRBIJA				
	2008	2009	2010	2011
Stope realnog rasta, ulančane mere obima (prethodna godina=100), %				
13 Proizvodnja tekstila	-17,5	-31,9	13,2	-11,8
14 Proizvodnja odevnih predmeta	-6,3	-22,9	-1,0	4,4
15 Proizvodnja kože i predmeta od kože	-2,7	-18,2	-1,8	1,4

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku

**Tabela 2.11.** Broj registrovanih privrednih subjekata u sektoru tekstila, kože i obuće 2008 - 2010.

Delatnost	2008*	2009	2010
Proizvodnja tekstila	638	499	486
Proizvodnja odevnih predmeta	967	1.085	1.054
Proizvodnja kože i predmeta od kože	324	320	300
<b>Ukupno tekstil</b>	<b>1929</b>	<b>1904</b>	<b>1840</b>

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku, Agencija za privredne registre

i nekih evropskih zemalja. Međutim, tek će se sa rezultatima iz 2012. i 2013. godine pokazati realni efekat stranih investicija na oporavak ovog sektora (Tabela 2.10.).

Kada se pogleda broj registrovanih preduzeća u grani teksila, kože i obuće i ovde postoji osetan pad u razdoblju između 2008. i 2010. godine, s tim što je situacija nešto bolja kod privrednih društava s osnovnom delatnošću proizvodnja odevnih predmeta (Tabela 2.11.).

Broj zaposlenih u tekstilnoj industriji i industriji odeće i obuće je takođe imao osetan pad. Kasniji blagi rast ekonomske aktivnosti tokom 2011. godine nije doveo do rasta zaposlenosti. Izvesno poboljšanje stanja je zabeleženo u martu 2013. godine, mada je za značajniji rast broja rad-

nih mesta u ovom sektoru privrede potreban viši nivo ekonomske aktivnosti (Tabela 2.12.).

Prosečne zarade u ovim industrijskim granama nisu doživele nominalan pad kao zarade u delatnostima hemije i nemetala, ponajviše zbog visokog broja zaposlenih koji rade sa minimalnom zaradom (Tabela 2.13.).

Konačno, tekstil, koža i obuća spadaju u grupe proizvoda u kojima Republika Srbija konstantno beleži nemali spoljnotrgovinski deficit. Deficit je zabeležio rapidan pad 2009. i 2010. godine zbog smanjenog uvoza usled pada domaće tražnje, ali je uvoz tokom 2011. i 2012. godine ponovo zabeležio rast kojim se polako vraća na pretkrizni nivo, dok izvoz raste usporenim tempom (Tabela 2.14.).

**Tabela 2.12.** Broj zaposlenih u sektoru teksila, kože i obuće 2008 - mart 2013.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013/mart
Broj zaposlenih u pravnim licima, po sektorima i oblastima KD2010 REPUBLIKA SRBIJA						
13 Proizvodnja teksila	7.412	6.809	6.261	6.250	6.216	5.932
14 Proizvodnja odevnih predmeta	24.142	22.271	20.216	20.514	20.491	21.786
15 Proizvodnja kože i predmeta od kože	9.864	8.744	8.215	8.911	8.493	8.314

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku

**Tabela 2.13.** Prosečne bruto zarade u sektoru teksila, kože i obuće 2008 - jul 2013.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013/I-VII
bruto zarade u RSD						
Prosečne zarade, po oblastima KD2010 REPUBLIKA SRBIJA						
<b>Prosečna bruto zarada u RS</b>	<b>45.674</b>	<b>44.147</b>	<b>47.450</b>	<b>52.733</b>	<b>57.430</b>	<b>59.478</b>
13 Proizvodnja teksila	14.806	17.659	24.763	29.450	34.318	40.675
14 Proizvodnja odevnih predmeta	16.879	19.115	23.636	27.512	30.092	30.444
15 Proizvodnja kože i predmeta od kože	20.697	21.564	26.293	29.159	30.506	32.160

Izvor podataka: Republički zavod za statistiku

**Tabela 2.14.** Vrednost spoljne trgovine u sektoru teksila, kože i obuće 2008 - 2012.

Tekstil, odeća i obuća, izvoz i uvoz (u hiljadama USD)						
	2008	2009	2010	2011	2012	
Izvoz	655.852	620.104	504.808	613.315	686.004	
Uvoz	1.045.684	704.631	679.343	832.588	1.009.316	
<b>Deficit</b>	<b>-389.832</b>	<b>-84.527</b>	<b>-174.535</b>	<b>-219.273</b>	<b>-323.312</b>	

Izvor podataka: UNCTAD

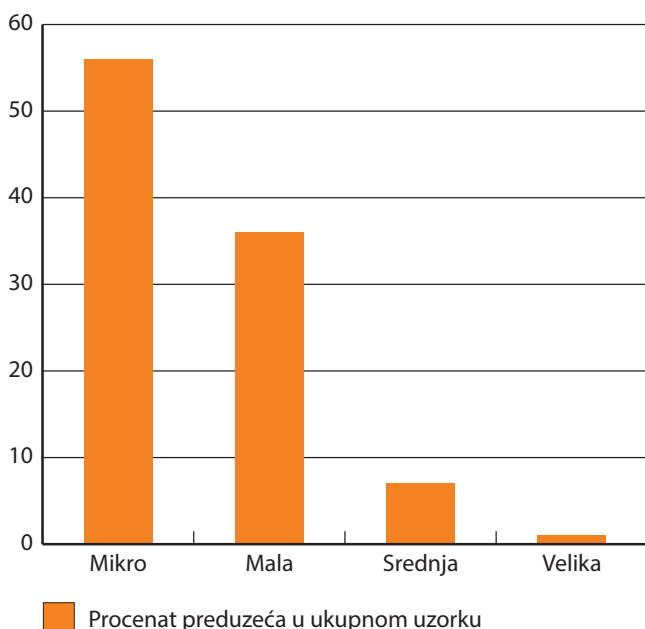
# 3 | Sektor informacionih tehnologija i telekomunikacija

## Osnovni podaci o preduzećima iz ankete

U grani informacionih tehnologija i telekomunikacija od 414 preduzeća iz šireg uzorka prikupljen je 201 odgovor vlasnika, direktora i menadžera privrednih subjekata.

Od učesnika ankete traženo je da se svrstaju po veličini u mikro (do 10 zaposlenih), mala (11- 50 zaposlenih), srednja (51-250 zaposlenih) i velika preduzeća (251 i više zaposlenih lica) (Grafikon 3.1.).

**Grafikon 3.1.** Anketirana preduzeća u grani IT i telekomunikacija po veličini



Ukupno 113 od anketiranih 201 preduzeća spadaju u mikro preduzeća. Tu su i 72 mala preduzeća, 14 srednjih i 2 velika preduzeća. Ovo govori da su preduzeća u grani informacionih tehnologija i telekomunikacija isključivo mikro i mala preduzeća.

**Tabela 3.1.** Sedište preduzeća u grani IT i telekomunikacija

Sedište preduzeća	Broj anketiranih preduzeća
Beograd	110
Vojvodina	37
Istočna i južna Srbija	24
Šumadija i zapadna Srbija	19
Nekategorizovani	9

Ogromna većina ispitanika navela je i sedište svog preduzeća – ukupno 199 od 201 preduzeća iz istraživanja (Tabela 3.1.).

Podaci iz gornje tabele ilustruju da je Beograd dominantni centar informacione tehnologije i telekomunikacija i da skoro 56% anketiranih preduzeća ima sedište u glavnom gradu Republike Srbije, dok su Šumadija i zapadna Srbija, iako generalno ekonomski razvijenije od južne i istočne Srbije, trenutno manje razvijene u pogledu industrije informacionih tehnologija i telekomunikacija.

Ovi nalazi nameću zaključak da Srbija u celini nije dovoljno informatički i telekomunikaciono razvijena, što je posledica različitih faktora, ali u prvom redu monopolizacije tržišta u oblasti telekomunikacija i sporog razvitka prateće telekomunikacione infrastrukture od koje zavisi i stepen razvoja informacionih tehnologija u jednom modernom društvu. Činjenica da je Beograd toliko razvijeniji kao centar grane IT i telekomunikacija od Šumadije i zapadne Srbije opominje i poziva na uzbunu i kreiranje posebne strategije i mera za ravnomerni regionalni razvoj u oblasti IT i telekomunikacija, što se nameće kao predlog Vladi Republike Srbije i nadležnim državnim institucijama već na samom početku prezentacije rezultata ovog istraživanja.

## Barijere u poslovanju

Vlasnicima, direktorima i menadžerima preduzeća u grani informacionih tehnologija i telekomunikacija postavljeno je pitanje šta predstavlja najveću (osnovnu prepreku) razvoju njihovog preduzeća. Ponuđeno je više različitih odgovora, ali i ostavljena mogućnost da oni sami navedu još neku od poslovnih barijera van ponuđenog spiska. Na ovo pitanje odgovorilo je 164 od anketiranih 201 preduzeća. Ovako izgledaju dobijeni odgovori u procentima (Grafikon 3.2.).

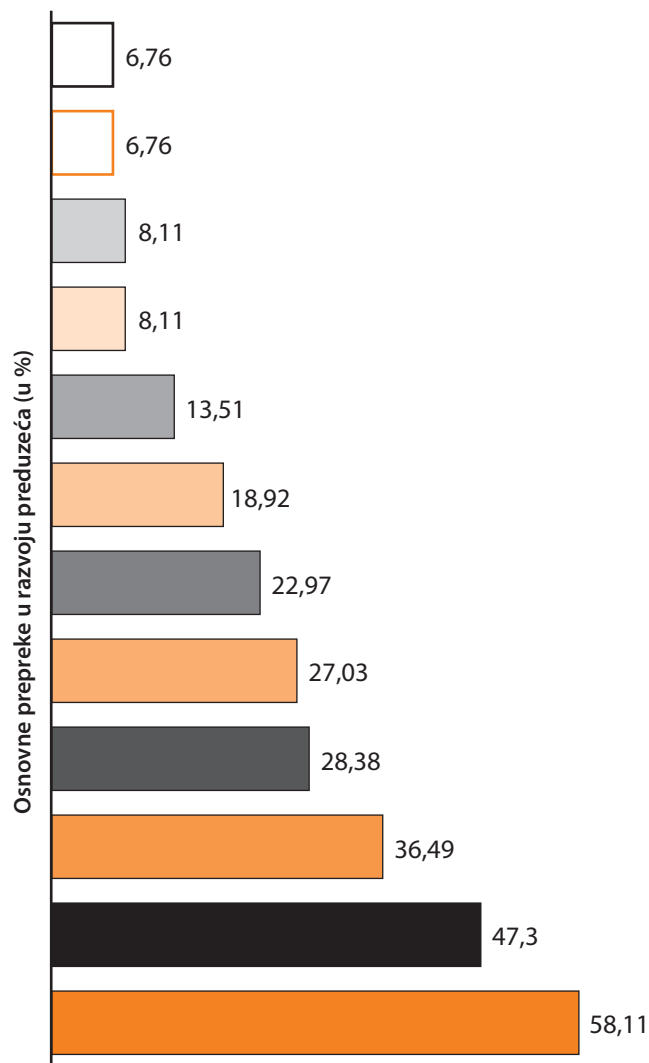
Prilikom postavljanja ovog pitanja preduzeća su mogla da daju više odgovora; 22,97% preduzeća navelo je i druge razloge kao osnovne prepreke u razvoju svoje firme. To su:

- prekomereno administriranje (slučajevi da se isti obrasci obrađuju više puta zbog neažurnosti državnih institucija i fondova)
- on-line plaćanje iz inostranstva (koje je potpuno neuređeno i povlači mnoštvo troškova i «papirologije»)
- neloyalna konkurencija (zbog sive ekonomije, rada na crno i privilegovanog položaja nekih vendora)
- nedostatak kvalifikovane radne snage



- loš devizni zakon koji ometa poslovanje sa inostranstvom i birokratizovanost Narodne banke Srbije oko poslova povezanih sa plaćanjem u inostranstvu
- seoska sredina i mali broj priključaka na većoj površini

**Grafikon 3.2. Osnovne prepreke u razvoju preduzeća u grani IT i telekomunikacija**



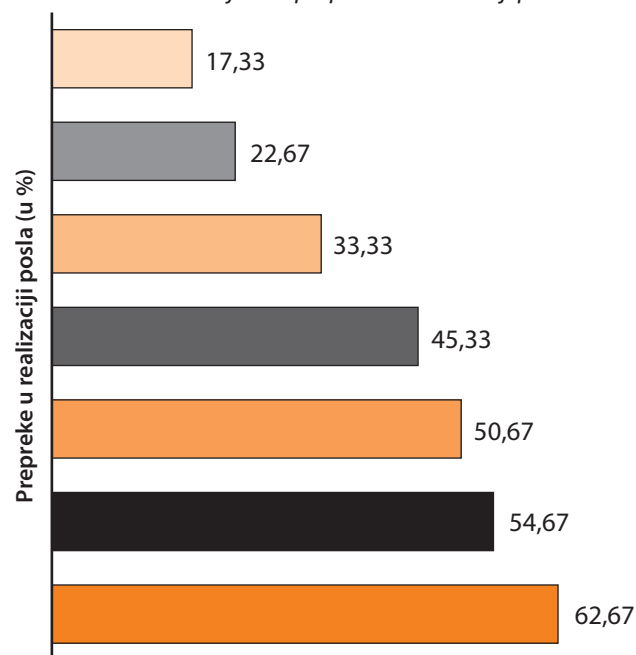
- Nedostatak sredstava za efikasniju organizaciju poslovanja
- Smanjena tražnja na inostranim tržištima
- Nedostatak sredstava za izvozne poslove
- Nedostatak sredstava za standardizaciju proizvoda/usluga
- Nedostatak sredstava za tehnološko osavremenjavanje proizvodnih i uslužnih kapaciteta
- Nedostatak obrtnih sredstava
- Drugo
- Nedostatak sredstava za ulaganje u marketing
- Nedostatak investicionog kapitala
- Nedostatak sredstava za ulaganje u razvoj ljudskih resursa
- Smanjena tražnja na domaćem tržištu
- Administrativne barijere i skupi propisi

- nedovoljno obrazovano i edukovano stanovništvo za proizvode i usluge iz oblasti informacionih tehnologija i telekomunikacija
- komplikovane i nedorečene procedure za zaštitu intelektualne svojine (patenata, licenci, itd)
- nedostatak sredstava za opremanje laboratorija za testiranje čipova
- porez na autorska prava za softver
- nemogućnost planiranja poslovanja zbog čestih promena zakona i troškova koje one donose
- primedba da dok je Srbija izvan Evropske unije neki poslovi u oblasti IT i telekomunikacija ne mogu da se uspešno realizuju.

Dalje ulaženje u analizu osnovnih prepreka za razvoj biznisa na koje su ukazali predstavnici grane IT i telekomunikacija zapravo dovodi do zaključka da je u cilju razvoja ove privredne grane neophodno napraviti posebnu analizu i ukidanje određenih propisa i zamršenih administrativnih procedura, ukoliko se želi omogućiti normalno poslovanje.

Na zaključak iz prethodnog stava naslanjaju se i dobijeni odgovori na naredno pitanje, a to je navođenje glavnih prepreka u realizaciji posla. Na njega je odgovorilo 167 od ukupno 201 privrednih društava obuhvaćenih istraživanjem (Grafikon 3.3.).

**Grafikon 3.3. Najčešće prepreke u realizaciji posla**



- Drugo
- Promena kursa dinara u odnosu na evro
- Zamršena administrativna procedura
- Korupcija i monopolsko ponašanje na tržištu
- Nedostatak platežno sposobnih kupaca
- Neuređenost pravnih propisa (nepostojanje jasnih pravila igre na tržištu)
- Otežana naplata potraživanja

Iz sektora IT i telekomunikacija 17,33 odsto vlasnika, direktora i menadžera preduzeća navelo je i druge prepreke u realizaciji poslova. To su:

- generalni nedostatak sredstava
- korupcija i nameštanje poslova
- favorizovanje Microsofta i drugih velikih stranih kompanija, iako postoje i druga kvalitetna rešenja
- nerealno jak kurs dinara u odnosu na evro
- visoka opterećenja zarada
- zakonska regulativa u oblasti informacionih tehnologija
- komplikovana izvozna procedura
- porez na autorsko delo na softver

Iz dobijenih odgovora nameće se da je nedostatak platežno sposobnih preduzeća i kupaca uz komplikovane administrativne procedure preovladavajući činilac koji otežava realizaciju poslova privrednih društava u oblasti informacionih tehnologija i telekomunikacija. I ostali faktori pretežno su spoljnog karaktera (kurs dinara u odnosu na evro, poreska politika, korupcija, dominantno ponašanje na tržištu), tj. nisu prouzrokovani samim delovanjem anketiranih firmi, nego su posledica nestabilnog i nedovoljno razvijenog poslovnog ambijenta i tržišta.

### Potrebe i realno stanje

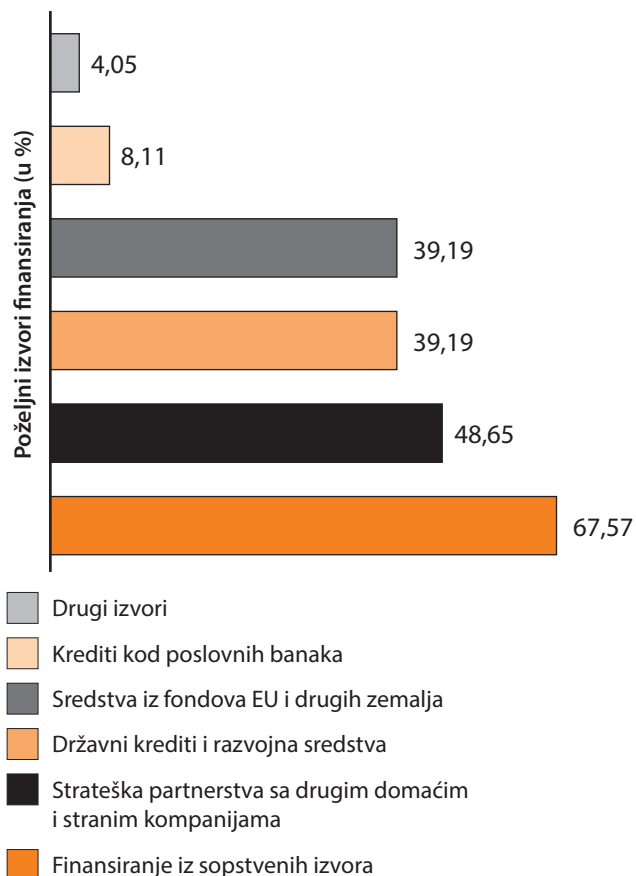
Sektor informacionih tehnologija i telekomunikacija posle 2001. godine bio je jedan od retkih sa stalnom ek-

spanzijom u Srbiji. Takođe, razvoj modernih tehnologija u čitavom svetu stvara sve više mogućnosti za povećanje broja preduzeća i zaposlenih u ovim oblastima i u balkanskim zemljama. Stoga je za očekivati da dalji rast ovog sektora može značajno da utiče i na rast celokupne srpske ekonomije, pa je, kroz ovo istraživanje, bilo važno sagledati trenutno stanje u sektoru IT i telekomunikacija i razvojne potrebe privrednih društava u njemu.

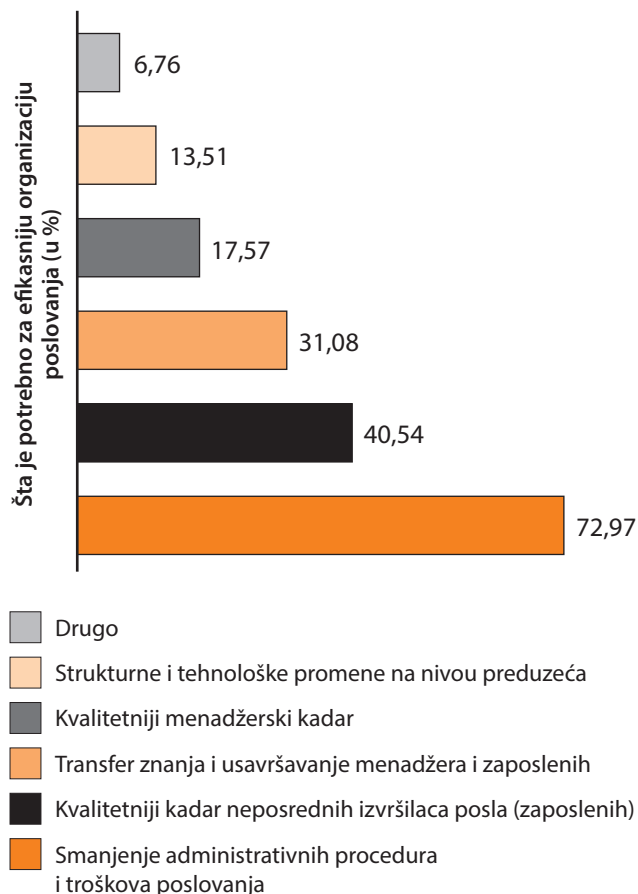
Razvoj u IT i telekomunikacijama značajno zavisi od obima investicionog i obrtnog kapitala kojim raspolažu preduzeća ovog sektora. Kvalitetni i povoljni izvori finansiranja jedna su od bolnih tačaka u «krvnoj slici» srpske privrede. Zato su vlasnici, direktori i menadžeri preduzeća upitani na koji način bi bilo najbolje doći do svežeg investicionog i obrtnog kapitala neophodnog za dalju ekspanziju njihovih firmi (Grafikon 3.4.).

Na pitanje o izvorima finansiranja odgovor je pružilo ukupno 175 od 201 privrednih subjekata obuhvaćenih istraživanjem u grani IT i telekomunikacija. Većina rukovodećih lica u ovim preduzećima gotovo da uopšte ne vidi komercijalne banke koje posluju na srpskom tržištu kao svoje partnere u budućnosti, već smatra da izvore finansiranja za rast svojih firmi mora pronaći iz sopstvenih izvora ili strateških partnerstava s drugim domaćim i inostranim kompanijama. Na trećem mestu podjednako bi dobro došli i državni krediti ili neki vid razvojnih sredstava, kao i finansijska injekcija iz razvojnih fondova EU i zemalja koje

**Grafikon 3.4.** Poželjni izvori finansiranja preduzeća iz sektora IT i telekomunikacija



**Grafikon 3.5.** Šta je potrebno za efikasniju organizaciju poslovanja u preduzećima sektora IT i telekomunikacija



pomažu razvojne projekte u Srbiji. Šestoro anketiranih navelo je i da bi se za neke od ponuđenih izvora finansiranja opredelilo samo u slučaju kada bi uslovi poslovanja u Srbiji bili predvidivi i iole stabilni, jer u suprotnom svako zaduživanje donosi veliki rizik. Ovome treba dodati da 4,05% anketiranih koji su naznačili «druge» izvore finansiranja nisu napisali na šta su tačno mislili.

Imajući u vidu da se poslovi u oblasti grane IT i telekomunikacija počinju s relativno malim osnivačkim kapitalom (pretežno u rasponu od 3000 do 16000 EUR) razvoj ovog sektora isključivo iz sopstvenih izvora biće spor i nesiguran i na nivou države potrebno je razraditi ozbiljnu strategiju za lakši pristup izvorima finansiranja preduzeća iz ovih perspektivnih sektora.

Dodatna pažnja u ovom istraživanju obraćena je i na potrebe kvalitetnije unutrašnje organizacije poslovanja u privrednim subjektima u grani IT i telekomunikacija. Sto šezdeset devet od ukupno 201 anketiranih menadžera ovako je rangiralo potrebe za efikasnijom organizacijom poslovanja (Grafikon 3.5.).

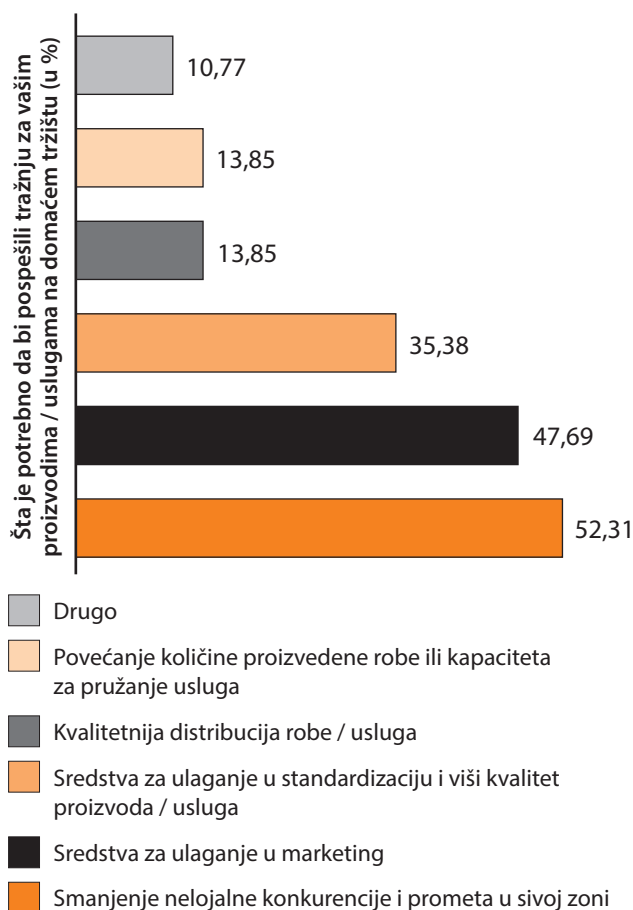
Menadžeri anketiranih privrednih društava smatraju da bi se poslovanje moglo daleko bolje organizovati ukoliko bi bilo manje administrativnih procedura i pratećih troškova poslovanja. Oni, takođe, insistiraju da obrazovni sistem mora da bude daleko kvalitetniji i da im omogući kadrove koji poznaju rad u praksi u oblasti IT i telekomunikacija. Naglasili su i da bez stalnog usavršavanja menadžera i

zaposlenih i kreiranja kvalitetnijeg menadžerskog kadra ne može biti značajnijeg razvoja u delatnostima u kojima rade. Neki od njih i ovde su naglasili da je potrebna liberalizacija svih zakona iz oblasti spoljne trgovine i deviznog poslovanja, jer bez toga ne mogu razviti posao.

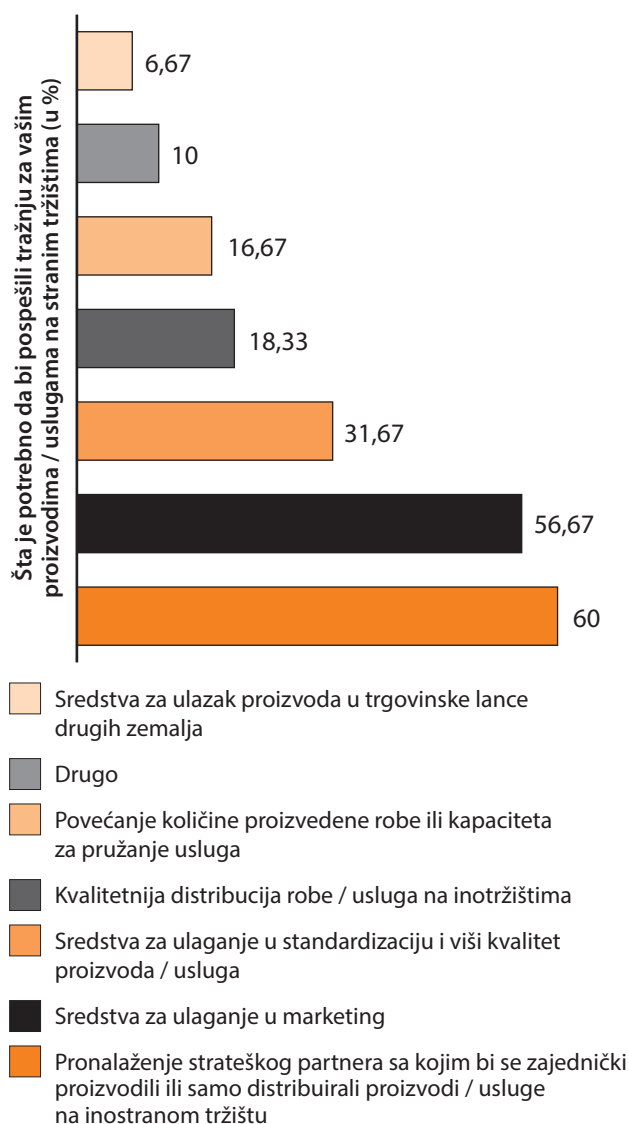
Istraživanjem su obuhvaćene i potrebe preduzeća kod povećanja plasmana proizvoda i usluga na domaćem, odnosno inostranom tržištu. Sto trideset četiri preduzeća odgovorila su šta je potrebno da bi na tržištu Srbije razvila svoje poslovanje (Grafikon 3.6.).

Oni koji su naveli «drugo» kao odgovor naglasili su da uglavnom rade za strana tržišta ili da u Srbiji nema kupaca za njihove proizvode, a mnogi i da izbegavaju prodaju proizvoda i usluga na domaćem tržištu zbog nesigurnosti i otežane naplate potraživanja. Određena preduzeća pružaju uslugu isključivo namenjenu proizvodnim preduzećima i zbog niskog nivoa ili izostanka proizvodnje u Srbiji nemaju klijente u državi, pa smatraju da bi pokretanjem proizvodnje i industrijskim razvojem zemlje dobili mogućnost da rade i za domaće proizvođače.

**Grafikon 3.6.** Šta je potrebno da bi pospešili tražnju za vašim proizvodima/uslugama na domaćem tržištu



**Grafikon 3.7.** Šta je potrebno da bi pospešili tražnju za vašim proizvodima/uslugama na stranim tržištima



Nekoliko anketiranih uputilo je i predlog nadležnima da se PDV u oblasti IT usluga smanji sa 20 odsto na 8 odsto. Razlog za ovo je mali odbitni PDV, tako da 20% čini veliki udeo u ceni usluga, a preduzeća se suočavaju sa skromnom naplatom usled lošeg stanja na domaćem tržištu, pa ovo dodatno otežava realizaciju poslova.

Kada se slično pitanje postavi oko stvaranja preduslova za veći plasman proizvoda i usluga preduzeća iz sektora informacionih tehnologija i telekomunikacija na tržištima van Srbije (izvoz proizvoda i usluga), 145 menadžera odgovorilo je kao na sledećem grafikonu (Grafikon 3.7.).

Dobijeni rezultati pokazuju da preduzećima u oblasti sektora informacionih tehnologija i telekomunikacija u Srbiji isključivo nedostaju kvalitetni partneri u inostranstvu za plasman proizvoda/usluga na inotrižišta, kao i sredstva za ulaganje u marketing bez kojih se ne može ozbiljno nastupiti bilo gde van granica matične države. Vlasnici, direktori, menadžeri ovih privrednih društava smatraju da imaju određene proizvode ili usluge za plasman na druga tržišta, ali za to nemaju dovoljno snage niti finansijskih sredstava, a zakoni koji uređuju elektronsko poslovanje u Srbiji, spoljnu trgovinu i devizno poslovanje značajno komplikuju i onemogućavaju prodaju proizvoda iz Srbije u drugim zemljama sveta. Ovo ukratko opisuje generalne prepreke razvoju domaće IT i industrije telekomunikacija – za nastup

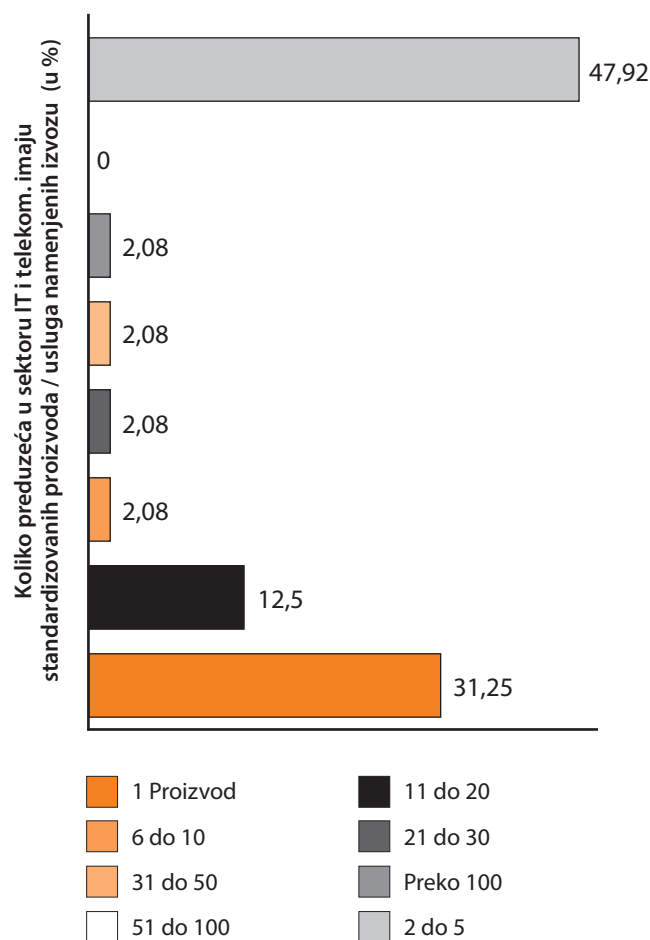
u inostranstvu se nema dovoljno sredstava niti kvalitetnih ljudskih resursa, a prodavati iz Srbije u inostranstvu je teško zbog administrativnih barijera.

Ohrabruje da pojedina preduzeća trenutno aktivno rade na povećanju kvaliteta svojih proizvoda i usluga i na kreiranju onih posebno namenjenih inostranom tržištu. U proseku svako drugo preduzeće u ovom sektoru ima želju da se svojim proizvodima ili uslugama okuša na susednim tržištima ili u zemljama Evropske unije. Potrebno je da Ministarstvo privrede i Vlade Republika Srbije prepoznaju i u granicama trenutnih mogućnosti podrže ovu tendenciju, na prvom mestu reformom propisa koji usporavaju i poskupljuju poslovanje, a zatim i aktivnim merama za podršku nastupu u inostranstvu. Pored proizvodnje, do sada je jačanje ponude usluga domaćih preduzeća iz oblasti sektora informacionih tehnologija i telekomunikacija bilo posebno zapostavljeno. Ovde treba tražiti šansu i rasterećenjem poslovanja i stimulativnim merama delovati da što više mladih ljudi sa sopstvenom inicijativom osnuje svoje firme; onima već oprobanima i iskusnima sa već kreiranim proizvodima i uslugama treba pomoći u pronalaženju strateških partnera za unapređenje i plasman proizvoda u inostranstvu.

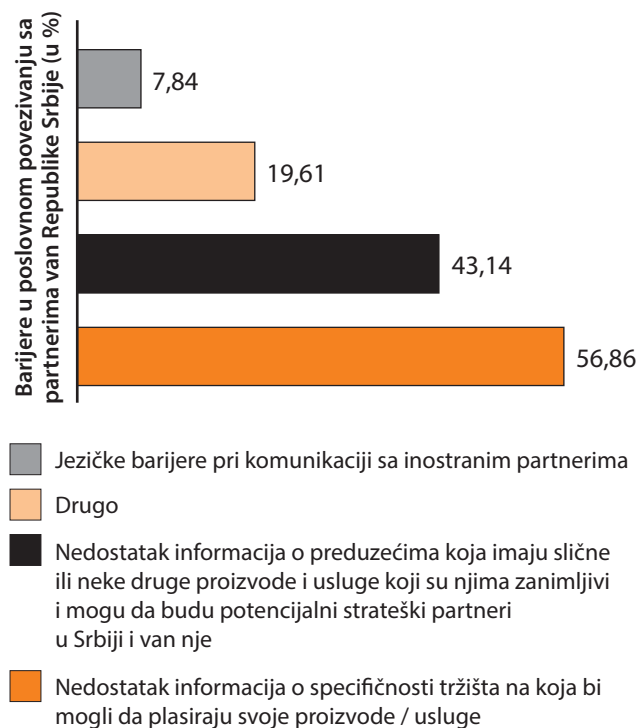
Istraživanje je imalo za cilj i da dobije presek potencijala preduzeća u grani informacionih tehnologija i telekomunikacija za izvoz na inotrižišta. Ukupno 111 menadžera anketiranih firmi dalo je informacije o broju proizvoda za koje smatraju da imaju standarde i potreban kvalitet za izvoz van Republike Srbije, na tržište EU, Rusije, severnoameričko tržište, itd (Grafikon 3.8.).

Svako drugo preduzeće u grani IT i telekomunikacija ima 2 do 5 proizvoda sa izvoznim potencijalom, 31,25% ima samo jedan proizvod za izvoz, a 12,5% preduzeća ima

**Grafikon 3.8.** Broj standardizovanih proizvoda za izvoz na strana tržišta



**Grafikon 3.9.** Barijere u poslovnom povezivanju sa partnerima van Republike Srbije



11 do 20 ovakvih proizvoda. Interesantno je da u okviru ankete nije nađeno nijedno preduzeće koje ima između 51 i 100 proizvoda, dok preko 100 proizvoda imaju svega 2 preduzeća. Osnovno pitanje ostaje šta je sa preostalim 90 preduzeća od ukupno 201 anketiranih koja nisu odgovorila. Veoma je verovatno da menadžeri ovih preduzeća procenjuju da njihovi proizvodi ne bi mogli da se izvezu van granica Srbije, pa zato i nisu ostavili svoj odgovor.

Često se u javnosti pominje da je srpskoj privredi potrebna pomoć države u efikasnijoj organizaciji izvoza i posebno kod uspostavljanja kontakata sa partnerima na drugim kontinentima i u državama gde ne postoje tradicionalne poslovne veze i informisanost o mogućnostima srpske privrede. U bivšoj socijalističkoj Jugoslaviji ovaj posao su obavljala velika izvozna preduzeća i česta je primedba da su posle raspada tih velikih sistema proizvođači u Srbiji zapravo ostali prepušteni sami sebi u ostvarivanju kontakata sa potencijalnim kupcima njihove robe.

Od ukupno 201 preduzeća obuhvaćenih anketom 113 su identifikovala šta im najviše nedostaje prilikom sklapanja kontakata se mogućim inostranim partnerima (Grafikon 3.9.).

U poslovnom povezivanju sa inostranstvom, domaća preduzeća iz sektora informacionih tehnologija i komunikacija imaju značajan nedostatak informacija o karakteristikama različitih tržišta i ovo im otežava krčenje puta za povećanje plasmana njihovih proizvoda, odnosno usluga. To je tipično za tržišta sa većom kupovnom moći koja podrazumevaju i redovno plaćanje za isporučene proizvode i usluge. Ovde nedostaje bolja priprema i organizovaniji nastup u inostranstvu.

Kao rešenja za prevazilaženje trenutnog stanja menadžeri u privrednim društvima iz ovog sektora naveli su da treba formirati klastere koji neće biti pod ličnim ili političkim uticajem, zatim je potrebno na lakši način imati pristup informacijama o potencijalnim partnerima u inostranstvu (provera njihovog boniteta, performansi kompanija, dosadašnja iskustva sa njihovim ulaganjima u zemljama sličnim Srbiji, itd.) i razbijanje predrasuda partnera (domaćih i stranih) u ulaganje u softvere kao izvor zarade. Nekoliko menadžera preduzeća je navelo da našim proizvođačima nedostaju i sopstvena, originalna rešenja, jer bez toga se ne može privući kapital stranih partnera.

Istraživanje je pokazalo da su u oblasti IT i telekomunikacija administrativne barijere u poslovanju najveći kočničar razvoja ovog sektora. Jedno od pitanja na koje je odgovorilo 135 preduzeća odnosilo se i na navođenje konkretnih administrativnih prepreka u biznisu.

Prilikom postavljanja ovog pitanja vodilo se računa da anketirani vlasnici, direktori i menadžeri privrednih društava u grani informacionih tehnologija i telekomunikacija daju što konkretniji odgovor koja vrsta administrativnih procedura (barijera) im najviše smeta u svakodnevnom vođenju njihovih preduzeća. S obzirom da se proces popularno nazvan «giljotina propisa» u Srbiji vodi još od kraja 2008. godine i da je ukidanjem određenih zastarelih propisa i pratećih procedura donekle bilo rasterećenja u poslovanju, ali da je mnogo ovakvih procedura ostalo na snazi ili su u procesu prilagođavanja srpskog zakonodav-

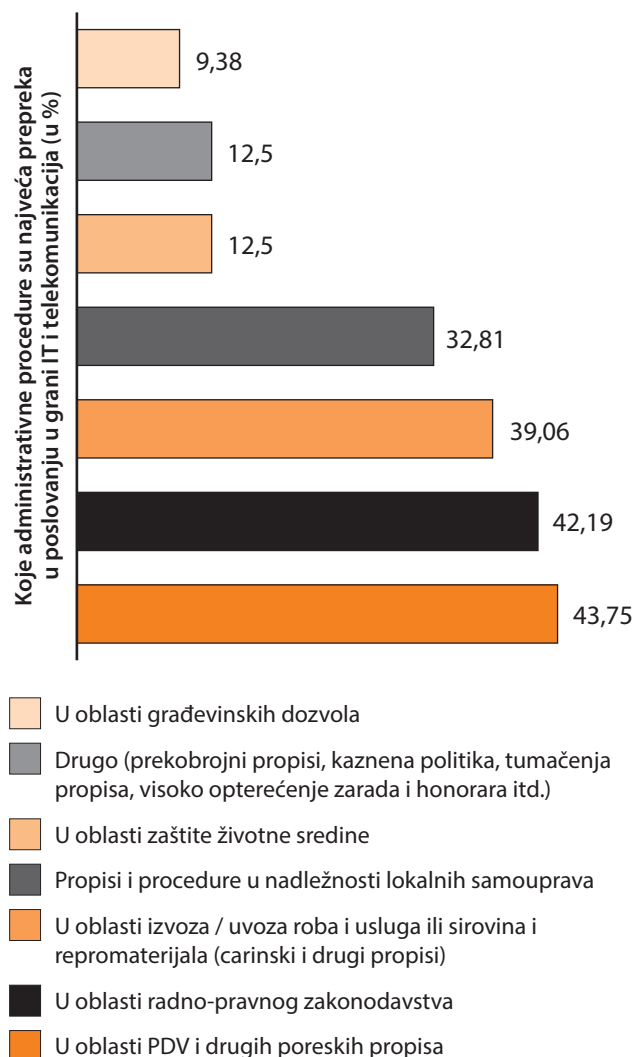
stva evropskom uvedene i nove, važno je bilo da se kroz ovo istraživanje identifikuju upravo oni propisi koji najviše bole privredne subjekte u određenim sektorima, kako bi se kroz prezentaciju rezultata istraživanja pažnja nadležnih institucija i javnosti u Srbiji upravo usmerila na one propise i procedure s oznakom «hitno» za ukidanje (Grafikon 3.10.).

Dominantne birokratske prepreke u razvoju grane informacionih tehnologija i telekomunikacija su u oblasti poreza na dodatu vrednost i drugih poreskih propisa, regulativa u oblasti radnog zakonodavstva, potom barijere u oblasti izvoznih/uvoznih poslova (carinski i drugi propisi), kao i propisi iz nadležnosti lokalnih samouprava. Oni su označeni kao značajan remetilački faktor razvoja preduzeća u ovoj privrednoj grani.

Ovakvi nalazi ukazuju da prvi zadaci Ministarstva privrede i Ministarstva finansija na poboljšanju poslovnog okruženja u oblasti IT i telekomunikacija, u nastupajućem periodu, treba da budu:

- Reforma propisa u oblasti PDV i drugih poreskih propisa koji se odnose na poslovanje sektora IT i telekomunikacija u konsultaciji sa preduzećima iz ovog sektora
- Promene Zakona o radu i drugih zakona iz oblasti radnog zakonodavstva

**Grafikon 3.10.** *Koje administrativne procedure (barijere) su najveća prepreka u poslovanju*

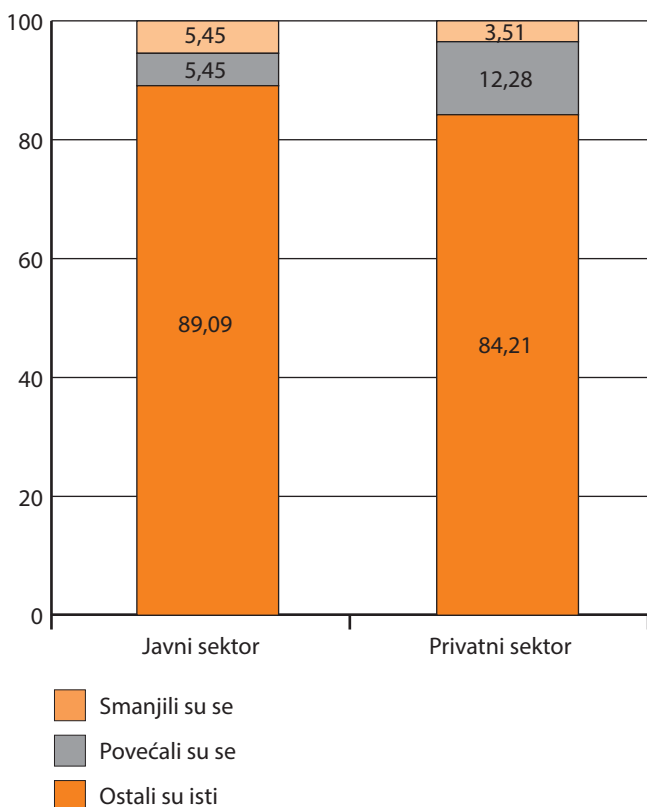


- Reforma propisa u oblasti izvoza i uvoza roba i usluga koji otežavaju poslovanje preduzećima iz sektora IT i telekomunikacija
- Temeljna analiza propisa iz nadležnosti lokalnih samouprava koji onemogućavaju razvoj sektora IT i telekomunikacija i određivanje jasnih okvira na nivou Republike Srbije za postupanje lokalnih samouprava prilikom određivanja administrativnih procedura, taksi, naknada i drugih dažbina koje lokalne samouprave propisuju za preduzeća iz ovog sektora.
- Nužno je i pretresti propise iz oblasti zaštite životne sredine i druge propise koji utiču na poslovanje privrednih subjekata u grani IT i telekomunikacija i redukovati one skupe i destimulativne među njima

U svim istraživanjima različitih domaćih i međunarodnih organizacija koje prate ekonomska kretanja u Srbiji u periodu 2009 – 2012. godina naplata potraživanja bila je najveći problem za većinu preduzeća u zemlji. Ova anketa je sprovedena 4 meseca nakon što je Zakon o rokovima izmirenja novčanih obaveza stupio na snagu sa ciljem da uvede red u naplatu potraživanja između privrednih subjekata u Republici Srbiji. Da bi se sagledali prvi efekti primene Zakona, vlasnici, direktori i menadžeri preduzeća u grani informacionih tehnologija i telekomunikacija upitani su da li je on doneo skraćivanje rokova plaćanja. Sakupljeno je 129 odgovora (Grafikon 3.11.).

Čelni ljudi u privrednim subjektima sektora informacionih tehnologija i telekomunikacija nakon 4 meseca

**Grafikon 3.11.** Da li su se rokovi plaćanja smanjili sa primenom Zakona o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama



primene Zakona o rokovima izmirenja novčanih obaveza nisu osetili značajnije poboljšanje u naplati potraživanja, čak su procenili da su se u privatnom sektoru rokovi plaćanja dodatno povećali. Oni ovo vide kao posledicu višegodišnje hronične nelikvidnosti domaće privrede i smatraju da mnoga preduzeća nemaju dovoljno svežeg priliva da u kraćim rokovima izmiruju svoje obaveze, a pružaoci usluga i proizvođači u privatnom sektoru, u nameri da održe poslovanje svojih firmi, i dalje pristaju da urade posao (ili isporuče robu), čekajući da im se sa značajnom docnjom plati. Po njihovom mišljenju realno skraćivanje rokova plaćanja bilo bi moguće samo onda kada bi država vratila sve svoje dugove privatnom sektoru, uz istovremeno oživljavanje investicija u Srbiju. Sadašnja situacija je takva da preduzeća pristaju na minimalnu zaradu i duge rokove naplate samo da dobiju bilo kakav posao, jer ako za firmu nema posla to već posle nekoliko meseci znači siguran bankrot. Time svesno ulaze u neizvesnost da li će uopšte ikada naplatiti izvršene usluge ili isporučene proizvode.

*Ovde treba imati u vidu da se Zakon o izmirenju novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama primenjivao tek 4 meseca u trenutku sprovođenja ankete i da on važi samo za komercijalne ugovore zaključene posle 31. marta 2013. godine. To ostavlja izvesnu rezervu prema dobijenim rezultatima, jer je iskustvo zemalja u okruženju pokazalo da se pravi efekti ovog zakona mogu sagledati tek posle godinu dana od početka njegove primene.*

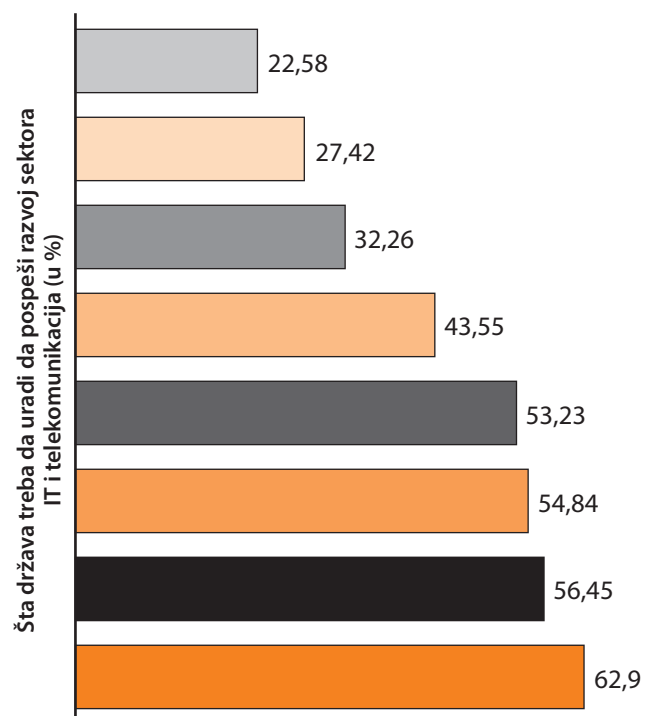
## Predlozi mera za razvoj sektora

Vlasnici, direktori i menadžeri preduzeća iz sektora informacionih tehnologija i telekomunikacija upitani su da daju svoje mišljenje u kom pravcu treba da se kreće politika razvoja njihovog sektora u periodu 2014-2020. godina i šta država generalno treba da uradi kako bi ovaj globalno rastući sektor i u Srbiji postao okosnica razvoja privrede. Prilikom anketiranja svima njima je naglašeno da je veoma važno da daju svoje predloge, jer će oni direktno biti prosleđeni resornim ministarstvima privrede i spoljne i unutrašnje trgovine i telekomunikacija, kao i Ministarstvu finansija i kabinetu predsednika Vlade Republike Srbije. Takođe, anketiranim menadžerima skrenuta je pažnja da njihovi predlozi moraju biti realni i oslonjeni na stvarne resurse kojima država raspolaže. Sakupljeni su odgovori ukupno 142 preduzeća u ovom sektoru, što predstavlja najveći broj preduzeća koja su aktivno državi predložila mere za razvoj sektora IT i telekomunikacija (Grafikon 3.12.).

Menadžeri iz sektora IT i telekomunikacija smatraju da država, pre svega, treba sama da prestane da bude teret njihovim preduzećima i da je to prvo što treba uraditi u cilju razvoja sektora u kome posluju. Ukidanje monopola i kontrola dominantnog ponašanja na tržištu, smanjenje opterećenja poslovanja i administrativnih procedura i prilagođavanje skupih propisa iz EU realnim mogućnostima preduzeća sektora IT i telekomunikacija predložene su kao prioritetne mere, a odmah uz njih je i politika kreiranja olakšica proizvođačima softvera i kreatorima visokoteh-

noloških usluga namenjenih izvozu. Takođe, potrebna je i podrška države u proizvodnji softvera i VT usluga i stimulatивne kreditne linije za tu namenu, ali i prateći programi prekvalifikacije i dokvalifikacije visokoobrazovanih lica za obavljanje stručnih poslova u oblasti informacionih tehnologija i telekomunikacija. Ovim poslednjim menadžeri iz oblasti IT i telekomunikacija još jednom su ukazali na

**Grafikon 3.12. Šta država treba da uradi da pospeši razvoj sektora IT i telekomunikacija**



- Drugo
- Da formira listu strateški važnih proizvoda koji pripadaju ovoj grani i da se na relaciji država–preduzeća koja proizvode te proizvode kreiraju zajednički razvojni planovi u cilju povećanja prihoda i zaposlenosti
- Da kreira programe prekvalifikacije diplomiranih studenata fakulteta tehničkih i drugih nauka koji nemaju zaposlenje za one segmente informacionih tehnologija gde postoji manjak kadrova (programeri, drugi IT stručnjaci)
- Da formira Razvojnu banku ili posebne linije Fonda za razvoj sa stimulatивnim kreditima za projekte proizvodnje softvera i kreiranja visokotehnoških usluga, s davanjem prednosti projektima namenjenim izvozu i supstituciji uvoza ovakvih proizvoda/usluga
- Da uvede poreske olakšice proizvođačima softvera i kreatorima visokotehnoških usluga namenjenih izvozu
- Da smanji administrativne barijere i postepeno uvodi nove administrativne obaveze koje su na snazi u zemljama EU kako bi smanjila troškove proizvođača
- Da smanji opterećenja poslovanja kako bi proizvodi i usluge ovih grana bili konkurentni na inostranom tržištu
- Da smanji monopolizaciju i dominantno ponašanje na tržištu u oblasti IT i telekomunikacija i omogući jednake uslove za sve učesnike tržišne utakmice

manjkavosti obrazovnog sistema koji već plaćaju kao poreski obveznici. Procenjeno je i da njihov sektor i nadležne državne institucije moraju da imaju tešnju saradnju u oblasti razvoja informacionih tehnologija i telekomunikacija i da država ne sme da žmuri na realne potrebe ovog sektora, ako se dugoročno želi smanjiti nezaposlenost i «odliv moz-gova» u inostranstvo, jer bi jednom takvom saradnjom svi potencijali za razvoj ovog sektora bili maksimalno iskorišćeni, što bi otvorilo nova radna mesta i zadržalo mlade IT stručnjake u zemlji.

Predložene su i druge mere razvoja sektora IT i telekomunikacija koje država može da primeni:

- korekcija poreske politike za uvoznike licenciranog softvera, gde porez po odbitku plaćaju svi uvoznici bez obzira na to da li prodaju autorsko pravo ili ne i bez obzira da li je roba namenjena domaćem korisniku ili za izvoz
- povećanje kvota na fakultetima za obrazovanje iz oblasti IT
- da umanju sivu ekonomiju
- da smanji opterećenje zarada
- da zaštiti kompanije od velikih protekcionističkih fluktuacija
- da uvede elektronsku komunikaciju sa Poreskom upravom Srbije, penzionim i zdravstvenim fondom i time pojednostavi poslovanje privrede
- da omogući da se poštuju autorska prava
- da smanji takse i namete malim firmama u oblasti IT u prve tri godine poslovanja
- da promoviše domaći IT sektor u inostranstvu
- da jasno odredi sve zakone kojima se reguliše poslovanje
- da unapredi i uredi rad inspeksijskih organa i pojača njihovu preventivnu a ne kaznenu funkciju
- da finansiranje univerziteta uslovi boljim povezivanjem univerziteta i privrede
- da izjednači poreski tretman IT sektora i proizvodnog kada je u pitanju povraćaj PDVa na nabavku automobila i goriva, jer se stručnjaci iz oblasti IT ne voze kamionima, već službenim automobilima
- da umanju cene komunalnih usluga za preduzeća iz oblasti IT čiji osnivači započinju posao u sopstvenom prostoru (stan ili kuća osnivača firme), jer se dešava da ove cene dvostruko i trostruko skoče čim javno-komunalna preduzeća saznaju da je na toj adresi osnovana firma, što predstavlja ogromno opterećenje za početnike u poslu (Grafikon 3.13.)

Dobijeni odgovori na gornje pitanje pokazuju da su vodeći ljudi domaćih IT i telekomunikacionih preduzeća veoma svesni situacije u kojoj se nalazi Republika Srbija i nedostatka sredstava na nivou države, pa smatraju da je potrebno da izvršna vlast pre svega kreira povoljan poslovni ambijent za razvoj njihovog poslovanja. Zato su na prvo mesto stavili suzbijanje neloyalne konkurencije koja je u sektoru IT usluga posebno izražena i u nekim delovima Srbije (jug, istok, zapad uže Srbije) siva zona čini i preko 55% tržišta. Poseban problem predstavlja i nepoštovanje autorskih prava u domenu proizvodnje i distribucije softvera.

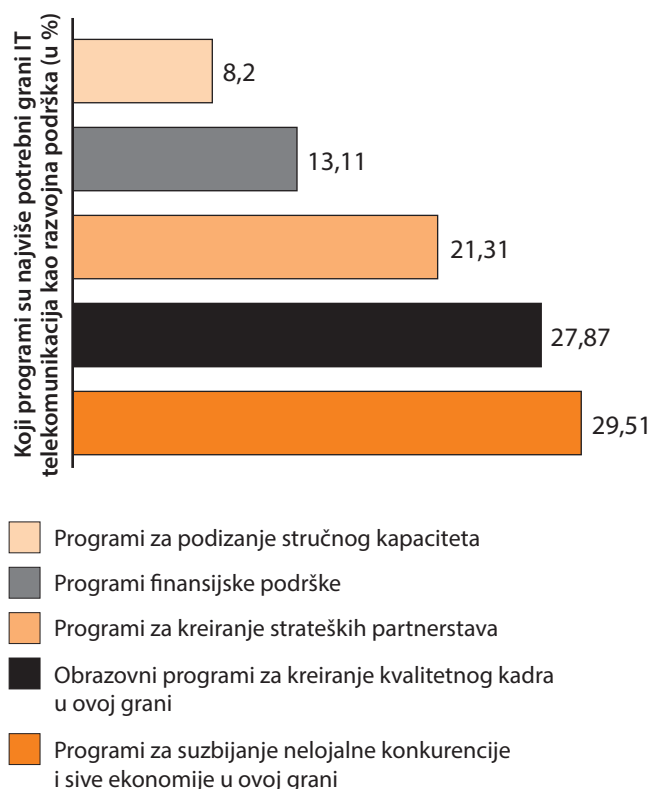
Predstavnici anketiranih firmi smatraju da njihovoj grani nedostaje kvalitetan kadar i to smatraju ozbiljnim izazovom u budućnosti. Neki od njih procenili su da bi država umesto što odvajava novac za školovanje hiljada mladih u obrazovnim ustanovama koje nemaju dovoljno kvalitetnu praktičnu nastavu, mnogo bolje iskoristila dragocena sredstva da ih da preduzećima iz oblasti informacionih tehnologija za investiranje u održive poslove, a da ona zauzvrat preuzmu obavezu edukovanja mladih u praktičnom poslovnom okruženju, što bi poboljšalo nivo znanja mladih i ubrzalo njihovo stručno osposobljavanje. Država bi na kraju svakako izvršila kontrolu da li su zaista mladi stekli neophodna znanja, jer bi oni i dalje imali obavezu da posle praktične edukacije u preduzećima polože stručne ispite.

Trećerangirani po važnosti za sektor IT i telekomunikacija su programi za kreiranje strateških partnerstava. U njima vodeći ljudi ove privredne grane vide šansu za proširenje asortimana proizvoda i usluga koje nude njihove firme, modernizaciju opreme i viši nivo edukacije kadrova. Krunu strateških partnerstava predstavlja i činjenica da partneri iz inostranstva sa sobom donose i ulazak na nova tržišta i dragoceno iskustvo nastupa na tim tržištima, što upravo nedostaje domaćim preduzećima.

Naposletku, navedeni su programi finansijske podrške – pre svega kroz poreske olakšice i podršku za konkretne projekte – i programi za podizanje stručnog kapaciteta, jer je u grani IT i telekomunikacija stalno stručno usavršavanje nasušna potreba bez koje nema opstanka na tržištu.

Kada su u pitanju umanjenja aktuelnih opterećenja poslovanja privrednih subjekata u grani IT i telekomunikacija,

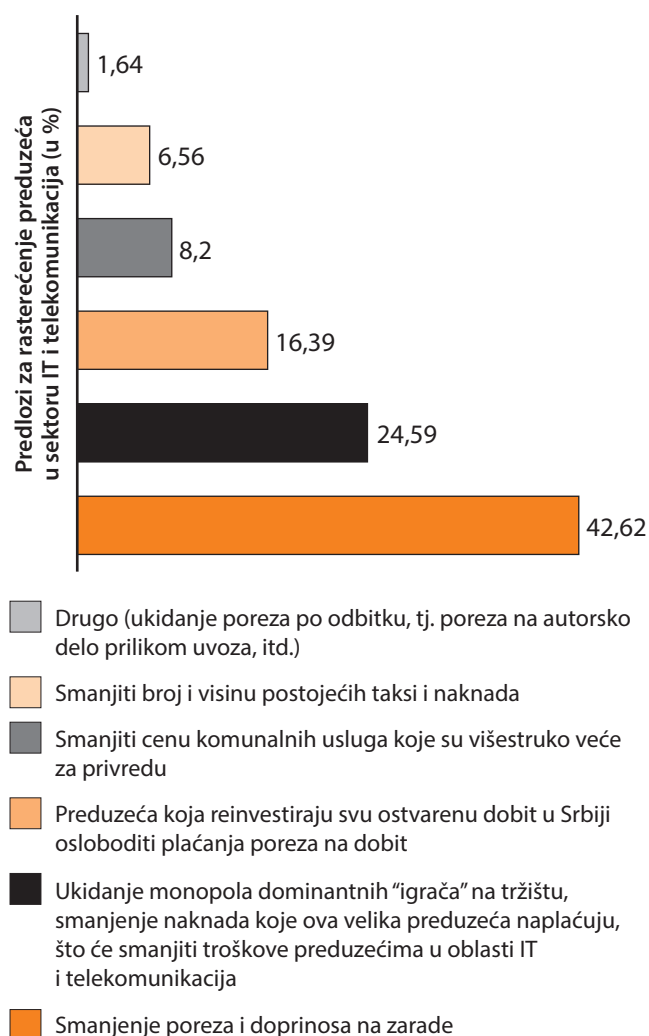
**Grafikon 3.13. Koji programi su najviše potrebni grani IT i telekomunikacija kao razvojna podrška**



142 menadžera ovih firmi izjasnila su se na sledeći način (Grafikon 3.14.):

Visina poreza i doprinosa na zarade trenutno je najveći teret preduzećima u oblasti informacionih tehnologija i telekomunikacija i njihovo smanjenje bi značajno rasterećilo poslovanje i stvorilo mogućnosti za nove investicije i zapošljavanje. Na drugom mestu su monopoli i dominantno ponašanje određenih učesnika na tržištu koji značajno poskupljuju poslovanje i proizvode i usluge privrednih subjekata iz oblasti informacionih tehnologija. Jedan deo menadžera smatra da ukoliko bi se ostvarena dobit ulagala u širenje posla, najsavremenije tehnologije i zapošljavanje novih ljudi, onda država treba da odustane od naplate te dobiti, jer će joj se to opet vratiti kroz povećane prihode od PDV, poreza i doprinosa na zarade, različite naknade, itd. Ovo bi posebno pomoglo mikro i malim preduzećima u prvim godinama njihovog razvoja i ubrzalo njihovo pretvaranje u veća mala preduzeća ili srednja preduzeća, s tim što bi država trebala da kreira mehanizme za kontrolu re-investiranja dobiti i predvidi visoke penale i krivičnu odgovornost za one koji ovu pogodnost zloupotrebe.

**Grafikon 3.14. Šta država treba da umanjí od opterećenja poslovanja preduzeća u sektoru IT i telekomunikacija**





Od preduzeća se tražilo da navedu i koje konkretne probleme imaju s monopolskim ponašanjem, korupcijom, javnim nabavkama, itd. Na ovo pitanje odvažilo se da odgovori 38 menadžera anketiranih firmi. Oni su ukazali na sledeće pojave s kojima se susreću u svom poslovanju:

- neravnopravni uslovi učešća na javnim nabavkama i namešteni tenderi
- poslove u okviru javnih nabavki dobijaju firme bliske vrhuškama političkih stranaka (posebno u Beogradu i Vojvodini, ali i šire u užoj Srbiji)
- komplikovani propisi i dozvole prilikom uvoza telekomunikacione opreme
- Telekom Srbija ograničava razvoj konkurencije, infrastruktura je nekvalitetna, pa je razvoj IT rešenja i njihova primena u praksi spora
- problemi sa RATELom i korupcija
- monopoli javno-komunalnih preduzeća kod naplate komunalija
- favorizovanje stranih kompanija, posebno u javnom sektoru, kod nabavke softvera i hardvera, iako postoji mnogo drugih rešenja i jeftinijih i efikasnijih
- problemi dobijanja lokacijskih i građevinskih dozvola od javnih preduzeća (Telekom Srbije, EPS, Preduzeća za puteve, itd.), posebno u ruralnim sredinama sa malim brojem žitelja, gde su uslovi za njihovo dobijanje isti kao u velikim gradovima, a naknade nesrazmerno visoke prema broju potencijalnih korisnika

Određena preduzeća navela su da ne mogu da prošire svoje poslovanje na ruralna područja, jer ih u tome sprečavaju monopoli velikih državnih i javnih preduzeća. Pritom su najviše na šteti građani u tim delovima Srbije koji ostaju uskraćeni za kvalitetne usluge i sadržaje koje nude privatna preduzeća iz oblasti IT i telekomunikacija, uz istovremeni paradoks da građani u tim oblastima sa gotovo 100 odsto učestvuju u izgradnji TT mreža, NN mreža, vodovoda, kanalizacije, puteva, itd, ali ipak ne mogu da biraju između usluge privatnih i državnih operatera.

Od anketiranih preduzeća zatražena je i informacija o tome da li imaju organizovan sindikat u preduzeću i koliko taj sindikat pomaže u unapređenju poslovanja preduzeća. Ustanovljeno je da u grani informacionih tehnologija i telekomunikacija svega 1,64% preduzeća ima sindikat, jer ovu granu čine pretežno mikro i mala preduzeća sa manje od 20 zaposlenih lica. Stoga je uloga sindikata u razvoju ovih privrednih subjekata minorna u odnosu na njihov ukupan broj. Ovo pitanje postavljeno je da bi se odredilo koliko podrška sindikata predlozima menadžera preduzeća iz sektora IT i telekomunikacija koji će biti upućeni nadležnim državnim institucijama, po okončanju ovog istraživanja, može da pomogne u njihovom što skorijem ovaploćenju u praksi.

Na kraju pitanja obuhvaćenih anketom menadžeri preduzeća iz sektora IT i telekomunikacija su pozvani da upute i dodatne predloge za razvoj svoje privredne grane. Tako su formulisali sledeće predloge:

- regulisati radno pravo da bude slično kao u Evropskoj uniji i Sjedinjenim državama, omogućiti fleksibilno za posljavanje i rad od kuće

- novac koji odlazi za izdržavanje neefikasnih obrazovnih ustanova (srednjih škola i fakulteta) delimično preusmeriti u privredu i ponuditi ga kompanijama iz sektora informacionih tehnologija tako da one zauzvrat vrše stručno osposobljavanje mladih ljudi u toku njihovog boravka u srednjim školama i na fakultetima
- adekvatnim zakonima jasno definisati šta je intelektualna svojina, šta autorska prava, a šta licence i prema tome uskladiti poresku politiku, a ne oporezovati sve kao što se sada čini
- izjednačiti uslove malim i velikim operaterima i napraviti razliku u cenama zakupa infrastrukture i naknada za dobijanje dozvola u gradovima i u selima
- konsultovati informatičku struku pre primene svih propisa koji se odnose na administriranje u toku redovnog poslovanja, a njihovo sprovođenje je uslovljeno od strane države
- automatski povraćaj PDV izvoznici, bez čekanja, jer to povećava likvidnost firmi
- poboljšati uslove za poslodavce prilikom zapošljavanja i nastaviti s programima kao što je «Prva šansa»
- smanjiti opterećenje prilikom uvoza/izvoza softvera i profesionalne opreme
- ukinuti taksu koju naplaćuje Privredne komora Srbije za iznošenje kamera, fotoaparata, drugih optičkih i mernih uređaja prilikom napuštanja Srbije, ovo je besmisleno i bezobrazno naplaćivati u 21. veku
- departizacija i demonopolizacija države, a istovremeno pooštavanje odgovornosti za one koji u privatnom sektoru ne poštuju zakone i paralelno smanjenje birokratije i državnog aparata – sa ovim će doći i rasterećenje poslovanja u grani IT i telekomunikacija
- ubrzati rad sudova kod naplate dugova
- oštrom kontrolom sprečiti uvoz robe lošeg kvaliteta (hardvera i softvera)
- država treba da uzima operative alate i sisteme od raznih dobavljača, a ne samo od kompanija sa dominantnim položajem na tržištu, kao što je to uslov u javnim nabavkama u Nemačkoj i Austriji
- povećanje broja učenika i studenata u oblasti informacionih tehnologija i telekomunikacija, jer već sada nema dovoljno kvalitetnog kadra, a sa daljom IT ekspanzijom, za pet ili deset godina, neće ih biti uopšte na tržištu rada
- preorijentisanje države na «opensource» tehnologiju, po uzoru na zemlje EU, što je i jeftinije i bezbednije za državu i njene poreske obveznike, a onemogućava i monopole
- doneti jasnu zakonsku regulativu koja određuje oblast poslovanja, evidencije i obračuna zarada, poresku politiku i obezbediti stabilnost donetih rešenja. Česte promene zakonske regulative primoravaju privredu na gubljenje vremena za praćenje iste umesto rada na povećanju kvaliteta i konkurentnosti proizvoda i izlasku na strana tržišta.
- definisati posebne olakšice za preduzeća u oblasti visokih tehnologija koja otvaraju svoje razvojne centre van Beograda, Niša, Novog Sada. Za svakog zaposlenog u tom centru (van ova 3 grada), treba predvideti posebne

stimulacije, u cilju regionalnog razvoja. Posebno stimulisati domaća preduzeća koja najčešće imaju skroman osnivački i obrtni kapital i subvencije su im potrebnije nego bogatim stranim investitorima

- bolja investiciona klima, kako bi investitori iz inostranstva bili zainteresovani da ulažu u projekte iz oblasti informacionih tehnologija
- ulaganje u edukaciju i stručno usavršavanje kadrova, kroz besplatne ili dotirane kurseve
- kreiranje berze rada u oblasti IKT, gde bi članice bila privredna društva, pojedinci i korisnici
- edukacija u oblasti standardizacije
- razmotriti problem obračuna poreza na dobit, jer je knjigovodstveno dobit visoka za softverske kompanije
- programi za stimulaciju izvoza softverskih proizvoda
- direktna saradnja i stalna komunikacija države sa Udruženjem proizvođača softvera, a posebno Ministarstva finansija prilikom donošenja novih propisa i zakona, jer nedostatak ove komunikacije stvara velike troškove kompanijama iz sektora informacionih tehnologija, a ti troškovi se kasnije prenose na preduzeća i fizička lica kao korisnike. Neophodno je da se Ministarstvo finansija pre donošenja promena bilo kakvih propisa vezanih za poslovanje konsultuje sa

udruženjima programera i knjigovođa i da od njih dobije kalkulacije i sugestije za umanjenje troškova usled promena propisa. Ovo treba uvesti kao zakonsku obavezu Ministarstva finansija. Svaka ovakva "ad hoc" promena nanosi štetu IT sektoru i čitavoj privredi koja se meri milionima evra na godišnjem nivou, a može se umanjiti ili u potpunosti izbeći kvalitetnim rešenjima

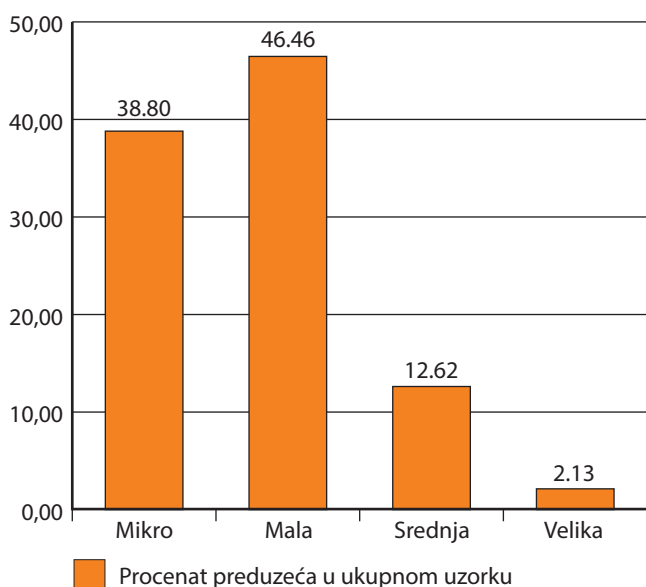
- poboljšati komunikaciju sa lokalnim samoupravama i njihovim službama koje su neefikasne i usporavaju poslovanje svojim administrativnim procedurama
- kvalitetnija edukacija firmi iz sektora IT za izvoz softvera u inostranstvo
- razvoj partnerske mreže domaćih IT kompanija sa kompanijama iz sveta za podršku izvozu softvera i drugih IT proizvoda
- obezbeđivanje subvencionisanih kredita za konkretne projekte sa kvalitetnim biznis-planovima.
- kvalitetnija kontrola tendera i tenderskih komisija od strane nezavisnih inspeksijskih organa
- pojednostaviti izvoznu proceduru za izvoz softvera, tj. omogućiti priliv sredstava samo na osnovu fakture, bez potrebe izrade JCI i obavljanja procedure uobičajenog izvoza, po uzoru na druge razvijene zemlje u svetu

### Osnovni podaci o preduzećima iz ankete

U sektoru hemije i nemetala od 411 preduzeća iz šireg uzorka prikupljeni su odgovori 198 ispitanika - vlasnika, direktora i menadžera privrednih subjekata.

Od učesnika ankete traženo je da se svrstaju po veličini u mikro (do 10 zaposlenih), mala (11-50 zaposlenih), srednja (51-250 zaposlenih) i velika preduzeća (251 i više zaposlenih lica) (Grafikon 4.1.).

**Grafikon 4.1.** Anketirana preduzeća u grani hemije i nemetala po veličini



Ukupno 77 od anketiranih 198 preduzeća spadaju u mikro preduzeća. Tu su i 92 mala preduzeća, 25 srednjih i 4 velika preduzeća. Dobijeni odgovori su u skladu sa očekivanjima, imajući u vidu strukturu privrede u posmatranom sektoru.

Posmatrajući po sedištu firme, struktura ispitanika data je u Tabeli 4.1.

**Tabela 4.1.** Sedište preduzeća u grani hemije i nemetala

Sedište preduzeća	Broj anketiranih preduzeća
Beograd	83
Vojvodina	68
Istočna i južna Srbija	25
Šumadija i zapadna Srbija	22

Ponovo, dobijeni podaci su u skladu sa očekivanjima. Preovlađuju Beograd i Vojvodina kao centri sa najvećim brojem firmi u Republici Srbiji.

### Barijere u poslovanju

Učesnicima ankete je postavljeno pitanje šta predstavlja najveću (osnovnu) prepreku razvoju njihovog preduzeća. Ponuđeno je više različitih odgovora, uz mogućnost davanja više odgovora, ali i ostavljena mogućnost da oni sami navedu još neku od poslovnih barijera van ponuđenog spiska. Na ovo pitanje odgovorilo je 140 od 198 ispitanika. Dobijeni odgovori su prikazani u Grafikonu 4.2.

Većina ispitanika ocenila je administrativne barijere i troškove koje prouzrokuje primena propisa kao osnovnu barijeru koja koči razvoj njihovog preduzeća. Ispitanici su posebno istakli troškove ispunjavanja standarda i EU propisa koje je država započela da nameće tokom 2010. i 2011. godine donošenjem Zakona o hemikalijama i Zakona o biocidnim proizvodima i osnivanjem Agencije za hemikalije, kao i drugim propisima iz oblasti zaštite životne sredine. Visoki nameti Agencije za hemikalije su tokom 2010. i 2011. godine ugrozili opstanak i razvoj proizvodnje niza proizvoda u sektoru hemije i nemetala.

U međuvremenu, fiskalnom konsolidacijom iz septembra 2012. godine, Agencija za hemikalije je ukinuta kao nosilac javnih ovlašćenja i pripojena je novom Ministarstvu energetike, razvoja i zaštite životne sredine, a fondovi koji su ostvarivali prihode iz taksi za zaštitu životne sredine su ukinuti. Međutim, propisi i takse su i dalje ostale na snazi, postajući prihod budžeta, tako da nije došlo do smanjenja troškova poslovanja i pozitivnih efekata za privredu.

Takođe, administrativne barijere koje prouzrokuju teškoće u poslovanju predstavljaju i teškoće u spoljnotrgovinskom poslovanju, kroz restriktivan Zakon o deviznom poslovanju koji umnogome otežava devizni promet.

Na drugom mestu, 53,6% ispitanika je prijavilo smanjenu tražnju na unutrašnjem tržištu kao osnovnu prepreku, što govori o tome da je ekonomska kriza u Republici Srbiji i dalje u punom jeku i da su potrebne strukturne mere kojima bi se stimulisala domaća potrošnja. Nedostatak novca se ogleda i u drugim problemima – 43,6% je prijavilo nedostatak sredstava za investicije, 27,9% ispitanika je prijavilo probleme sa likvidnošću, 33,6% ispitanika ima problema sa nedostatkom sredstava za investiranje u tehnološko osavremenjavanje proizvodnih kapaciteta. Takođe, 22,9% ispitanika je odgovorilo da im problem predstavlja nedostatak sredstava za izvozne poslove, što je još jedna

od oblasti u kojoj bi država mogla da reaguje stvaranjem i implementacijom programa podrške izvoznim kompanijama.

Takođe, 12,9% ispitanika je kao problem istaklo nedostatak sredstava za razvoj ljudskih resursa, tj. stručno usavršavanje zaposlenih. Ovo treba posmatrati dvojako – kao finansijski problem koji proizilazi iz ekonomske krize, ali takođe i kao problem obrazovnog sistema Republike Srbije, koji svojom neefikasnošću u stvaranju novih kadrova prouzrokuje dodatne troškove privredi.

Prethodno pitanje pokazuje da je nedostatak novčanih sredstava prouzrokovan ekonomskom krizom u Republici Srbiji, uz ograničavajuću zakonsku regulativu osnovni problem preduzećima u industriji hemije i nemetala. Sledeće pitanje je bilo vezano za probleme u realizaciji pojedinačnih poslova koje imaju, a rezultati su prikazani u grafikonu 4.3.

U realizaciji pojedinačnih poslova menadžeri su označili (66,4%) otežanu naplatu potraživanja kao prepreku broj jedan. Problem nelikvidnosti i dugih rokova naplate je već godinama prisutan kao najznačajnija manifestacija ekonomske krize u privredi. Takođe, usko povezana sa tim je i druga najznačajnija prepreka za ispitanike - smanjena tražnja usled nedostatka platežno sposobnih kupaca (51,4%). Očigledno je da slaba likvidnost i dalje predstavlja osnov-

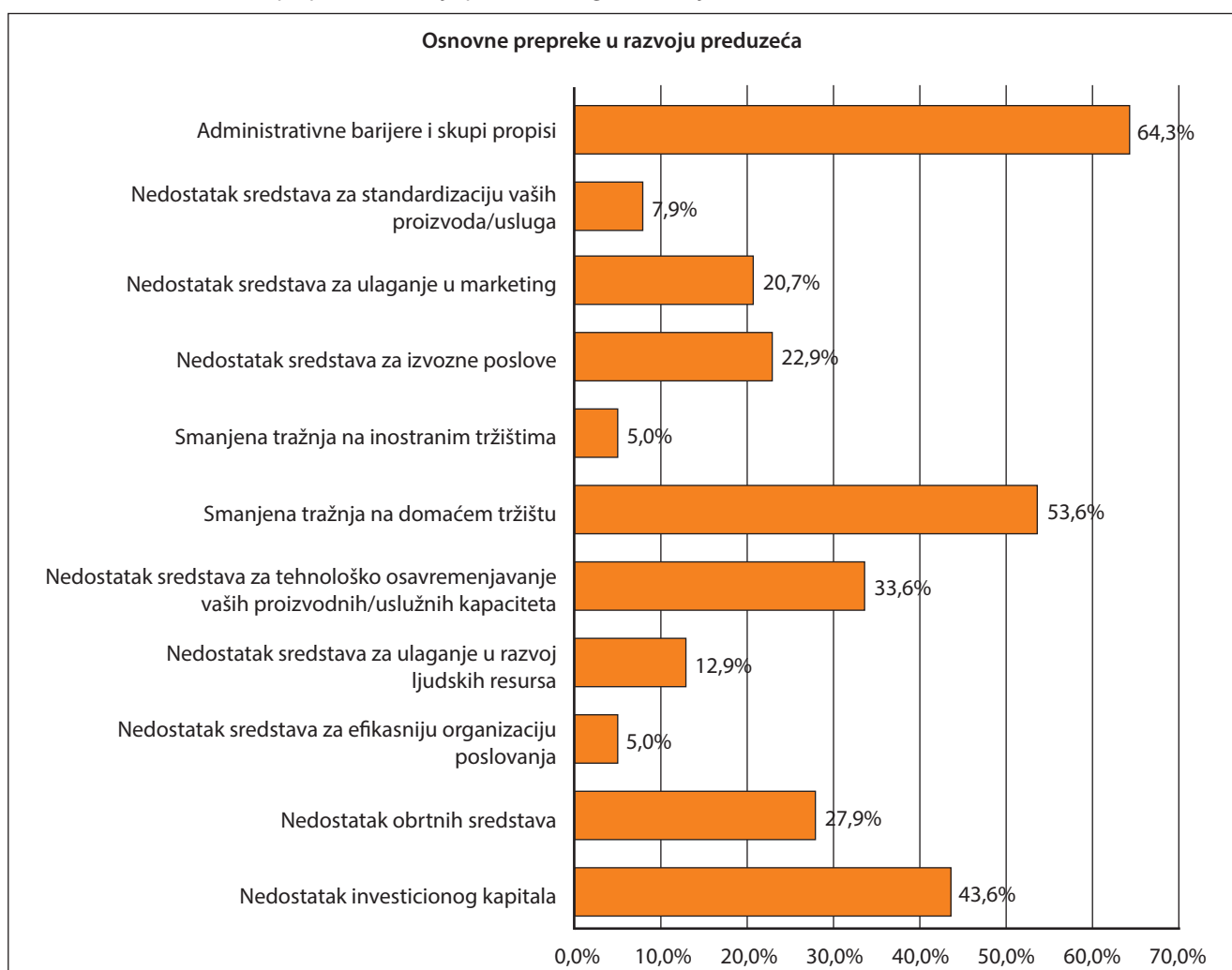
nu barijeru za tekuće poslovanje privrednih subjekata. Uz probleme sa likvidnošću, volatilnost kursa dinara u odnosu na strane valute predstavlja problem za 35,7% ispitanika.

Pravni okvir za poslovanje takođe predstavlja barijeru za realizaciju posla. Čak 43,6% ispitanika odgovorilo je da je neuređenost pravnih propisa, tj. nepostojanje jasnih pravila na tržištu glavna prepreka u poslovanju. Ovo se ponajviše ogleda u nesprovođenju, odnosno selektivnoj primeni propisa od strane države i inspeksijskih organa, koji time stvaraju nelegalnu konkurenciju i pospešuju neformalnu ekonomiju. Prekomplikovane administrativne procedure ocenjene su kao prepreka od strane 35,7% ispitanika. Takođe, jedna trećina anketiranih preduzeća prijavila je korupciju i monopolsko ponašanje na tržištu, koja se ogleda kroz favorizovanje uvoznih kompanija u odnosu na domaće proizvođače, naročito kroz postupke javnih nabavki, gde se postavljaju neispunljivi uslovi za domaće proizvodne kompanije.

## Potrebe i realno stanje

Kao što je rečeno u uvodnom pregledu trenutnog stanja, industrija hemije i nemetala je doživela dramatičan

**Grafikon 4.2. Osnovne prepreke u razvoju preduzeća u grani hemije i nemetala**



pad tokom poslednje decenije. Sledeći set pitanja je usmeren na potrebe kompanija koje posluju u ovom sektoru, sa ciljem da se odrede politike koje mogu omogućiti razvoj kompanija u ovom sektoru, naročito malih i srednjih preduzeća.

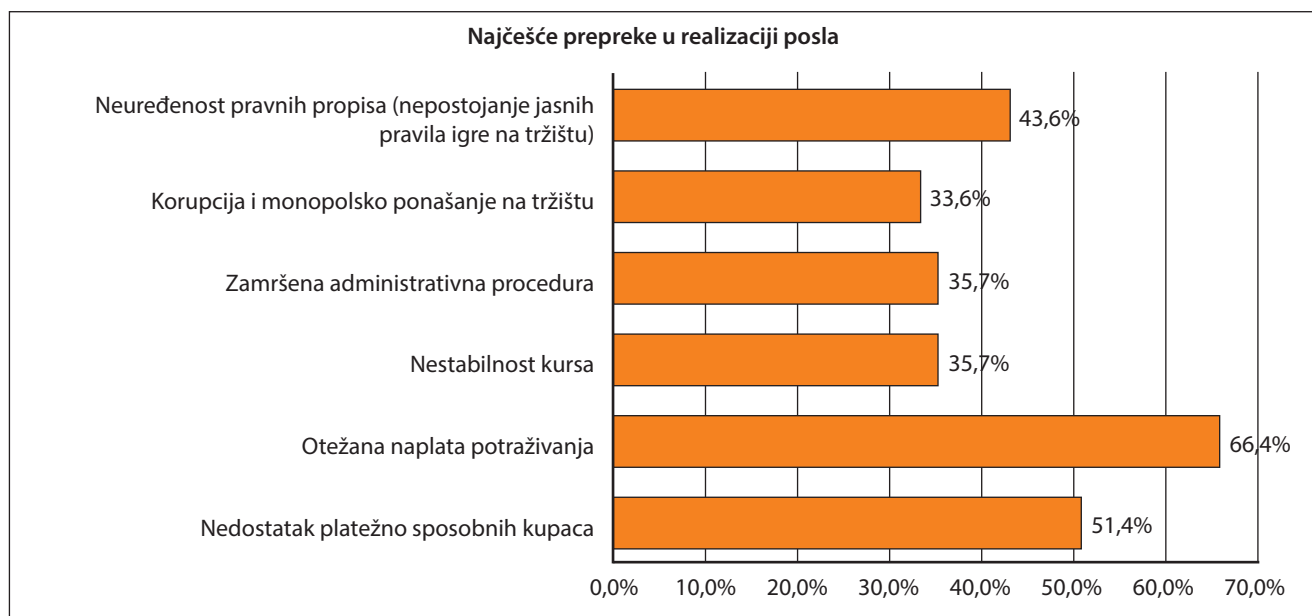
Kako je problem niske likvidnosti i nedostatka sredstava identifikovan kao jedan od ključnih problema privrede u Republici Srbiji u celini, sledeće pitanje se bavi izvorima finansiranja, tj. koji izvori finansiranja su najprihvatljiviji za domaće kompanije iz ovog sektora. Grafički prikaz rezultata je dat u grafikonu 4.4.

Primetno je slabo poverenje kompanija prema bankarskom sektoru, koji je samo 12,9% ispitanika ocenilo kao prihvatljiv izvor finansiranja. Slabo poverenje privrede prema finansijskom sektoru motivisano je prevashodno previsokom cenom finansiranja, izraženom kroz visoke kamatne stope, što prisiljava kompanije da se okrenu inostranim

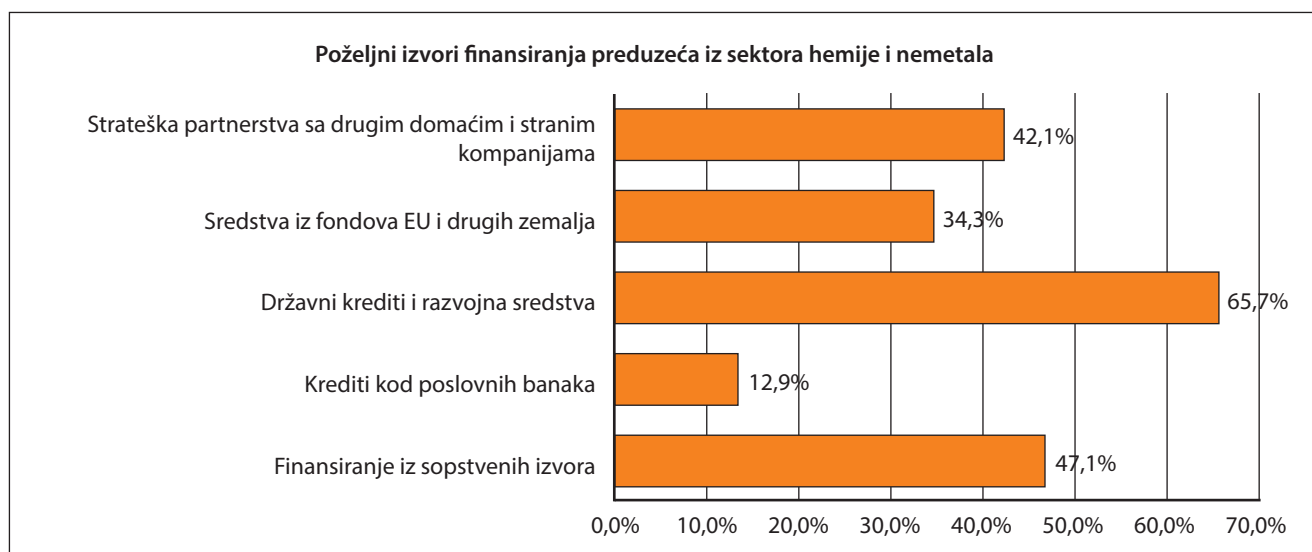
izvorima finansiranja. Očigledna je potreba da država usvoji regulativu i stvori okvir za poslovanje alternativnih izvora finansiranja i stvori konkurenciju trenutnim finansijskim institucijama, ali i stabilnije uslove poslovanja kao preduslov za smanjenje rizika zemlje i plasiranje povoljnijih kredita komercijalnih banaka na tržištu.

Kad je reč o drugim izvorima finansiranja, za preduzeća iz grane hemije i nemetala daleko najprihvatljiviji su državni krediti i razvojna sredstva (65,7% ispitanika). Ovo ukazuje na potrebu da država preispita politiku podrške privredi, bilo plasiranjem direktnih subvencija kroz razvojne fondove koji bi privredi ponudili pristupačne izvore finansiranja, bilo kroz izmene poreske politike, kojima bi se stimulisale investicije u razvoj. Finansiranje iz sopstvenih izvora predstavlja najprihvatljiviji izvor za 47,1% ispitanika, što je razumljivo imajući u vidu nepredvidljivost poslovanja i otežano planiranje otplate obaveza po osnovu preuzetih kredita.

**Grafikon 4.3. Najčešće prepreke u realizaciji posla**



**Grafikon 4.4. Poželjni izvori finansiranja preduzeća iz sektora hemije i nemetala**



Takođe, 42,1% ispitanika ocenilo je strateška partnerstva sa domaćim i stranim kompanijama kao najpoželjniji način prikupljanja sredstava. Ovo je još jedna od oblasti u kojoj bi pomoć države mogla da bude značajna za razvoj domaćih kompanija, kroz pronalaženje strateških partnerstava za domaće firme putem agencija kao što je SIEPA (Serbian Investment and Export Promotion Agency).

Konačno, sredstva iz fondova EU i drugih zemalja su ocenjena kao najprihvatljivija za 34,3% ispitanika.

Posebna pažnja u ovom istraživanju obraćena je i na potrebe kvalitetnije unutrašnje organizacije poslovanja u privrednim subjektima u grani hemije i nemetala. Od ukupno 198 ispitanika 138 je rangiralo potrebe za efikasnijom organizacijom poslovanja na sledeći način (Grafikon 4.5.):

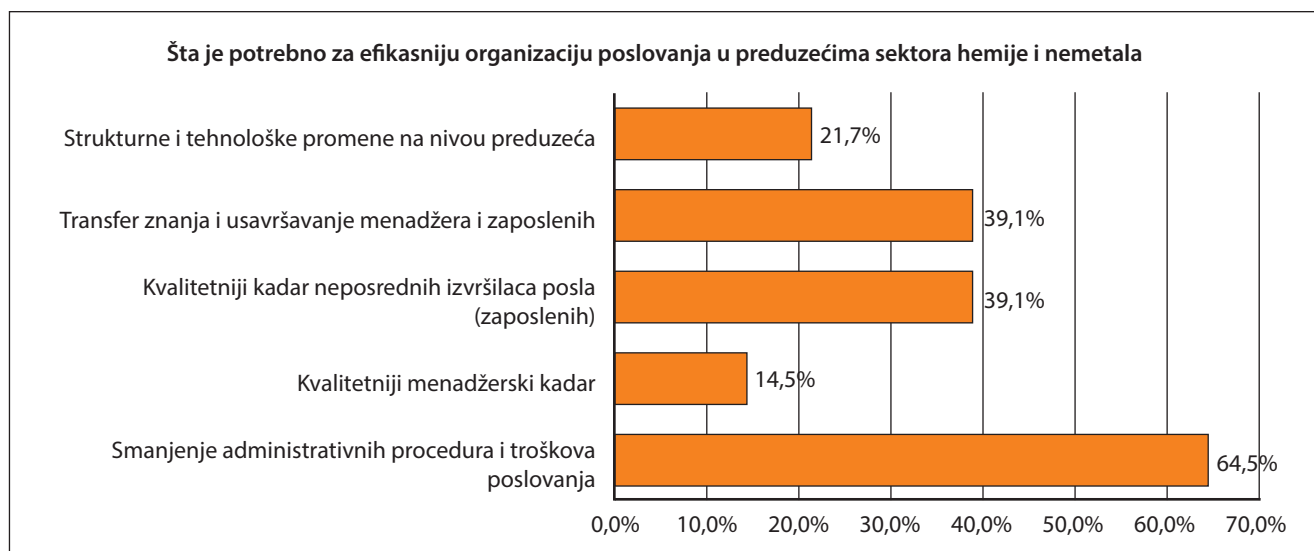
Velika većina, 64,5% ispitanika smatra da bi pojednostavljenje i ukidanje suvišnih administrativnih procedura koje prouzrokuju troškove privredi doprinelo boljem poslovnom ambijentu i olakšalo poslovanje i poboljšalo unutrašnju organizaciju u firmama. Na drugom mestu su

pritužbe na obrazovni sistem, ocenjen kao neefikasan i da ne proizvodi dovoljno kvalitetne kadrove. Potrebu za poboljšanjem znanja svojih menadžera i zaposlenih naglasilo je 39,1% ispitanika, a isti broj ispitanika je izjavio da im je potreban kvalitetniji kadar neposrednih izvršilaca poverenih poslova, jer sa sadašnjim obrazovnim sistemom ne mogu odgovoriti zahtevima savremenih proizvodnih procesa.

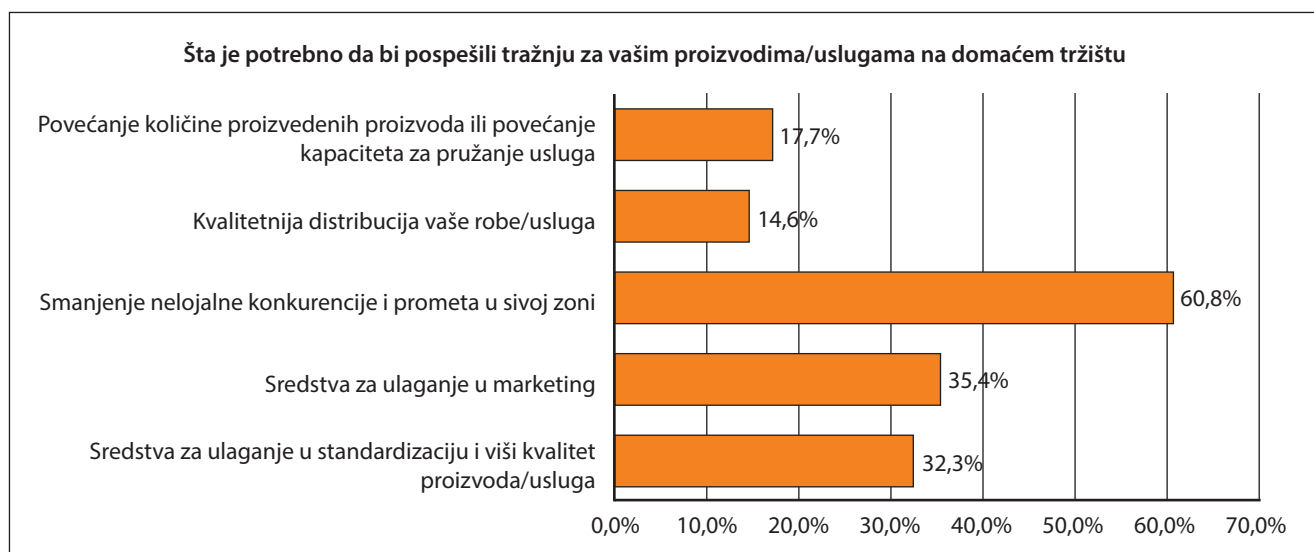
Jedan broj poslodavaca je posebno istakao potrebu za efikasnijom naplatom potraživanja i sistemom koji bi omogućio garanciju naplate potraživanja. Takođe, naveden je i problem visokih nameta na zarade kao nešto što onemogućava zapošljavanje većeg broja lica kako bi se odgovorilo na potrebe proizvodnog procesa.

Istraživanjem su obuhvaćene i potrebe preduzeća kod povećanja plasmana proizvoda i usluga na domaćem, odnosno inostranom tržištu. Sto trideset preduzeća odgovorila su šta je potrebno da bi na tržištu Srbije razvila svoje poslovanje (Grafikon 4.6.).

**Grafikon 4.5. Šta je potrebno za efikasniju organizaciju poslovanja u preduzećima sektora hemije i nemetala**



**Grafikon 4.6. Šta je potrebno da bi pospešili tražnju za vašim proizvodima/uslugama na domaćem tržištu**



Na prvom mestu navedeno je smanjenje neloyalne konkurencije i prometa u sivoj zoni, od strane 60,8% ispitanika. Nivo sive ekonomije je već duže vreme u fokusu privrede, predstavnika zaposlenih i stručne javnosti i ovi rezultati samo govore o neophodnosti da država konačno započne proces rešavanja ovog problema.

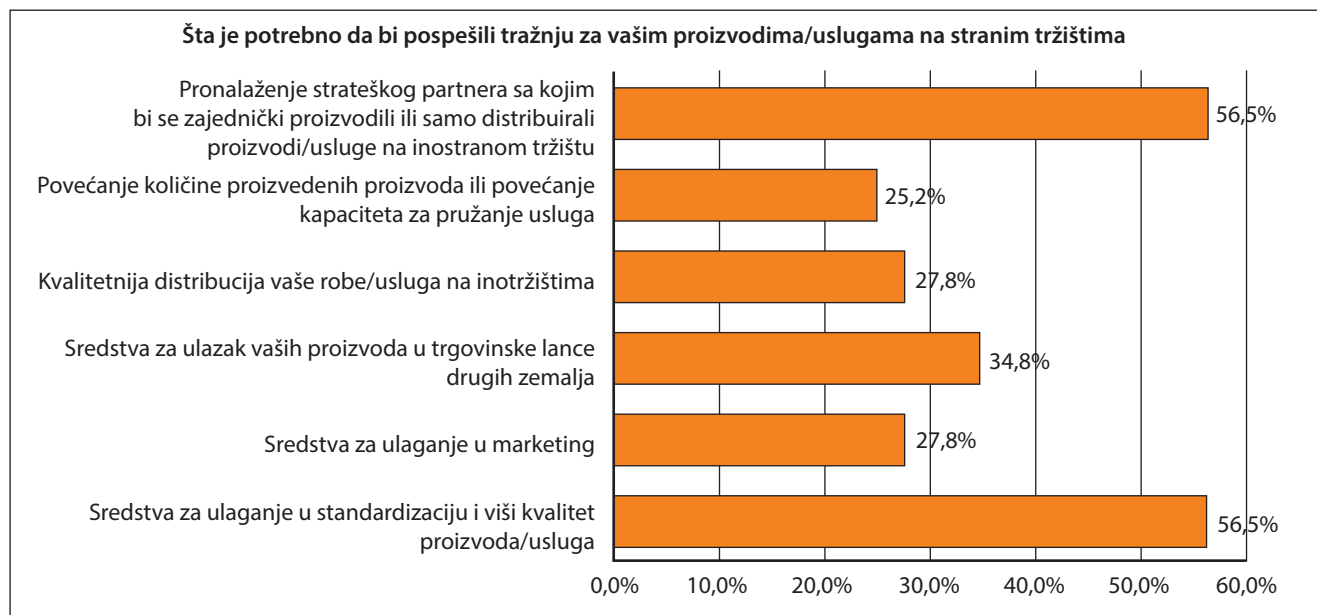
Takođe, ispitanici su naveli i problem sa omogućavanjem uvoza robe lošeg kvaliteta, naročito iz azijskih zemalja, što stvara probleme domaćim proizvodnim kompanijama, koje bi od ove pojave mogle biti zaštićene carinskim

propisima da za to postoji čvrsta politička volja na nivou države.

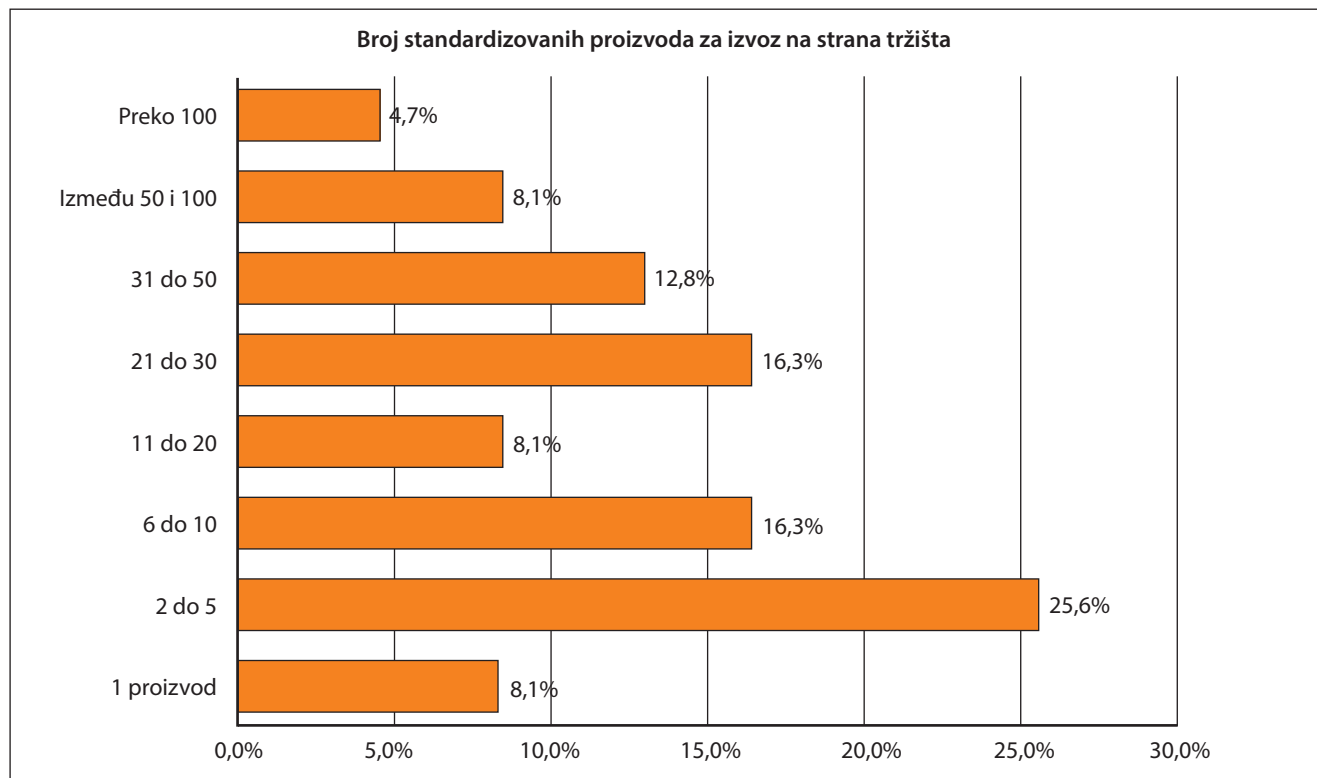
Kad je reč o podršci izvoznim kompanijama, 115 ispitanika je odgovorilo na upućeno pitanje (Grafikon 4.7.).

Kao barijera za povećanje izvoza grane hemije i nemetala, pojavila su se dva ključna faktora: nedostatak sredstava za ulaganje u razvoj proizvoda i postizanje standarda koji su očekivani na inostranim tržištima i nedostatak kvalitetnih stranih partnera za zajedničku proizvodnju i distribuciju proizvoda. Posredovanje u pronalaženju kvalitetnih

**Grafikon 4.7. Šta je potrebno da bi pospešili tražnju za vašim proizvodima/uslugama na stranim tržištima**



**Grafikon 4.8. Broj standardizovanih proizvoda za izvoz na strana tržišta**



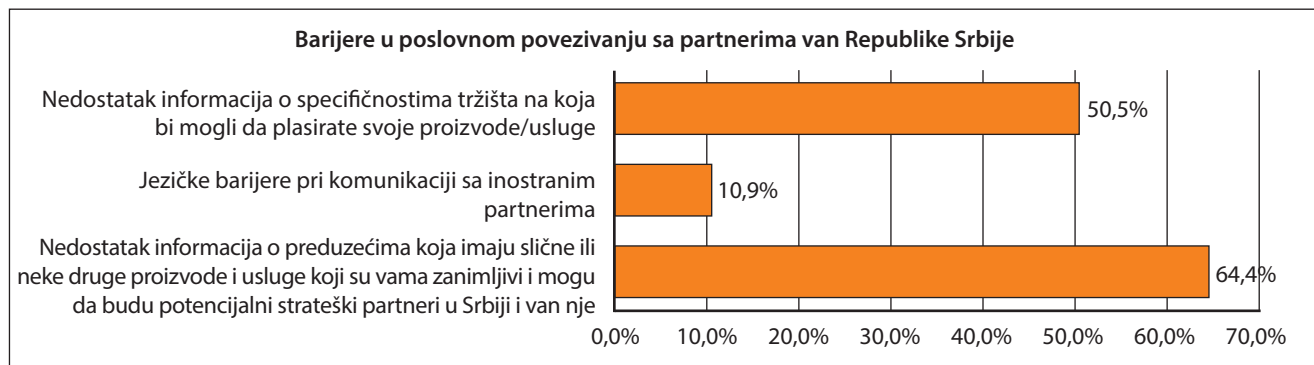
stranih partnera i povezivanje sa domaćim proizvodnim kompanijama i širenje saradnje srpskih i stranih kompanija kroz strateška partnerstva je aktivnost kojom bi država Srbija mogla da eliminiše dve ključne barijere za pospešivanje izvoza grane hemije i nemetala. Potrebne su posebne mere za ovakvo ohrabrivanje transfera znanja i modernih tehnologija stranih kompanija i stvaranje povoljnog ambijenta da one svoju proizvodnju presele u Republiku Srbiju kroz poslovne veze sa srodnim domaćim proizvođačima.

Jedan od ciljeva ovog istraživanja je bilo i ispitati izvozne potencijale domaćih privrednih subjekata. Na pitanje koliko proizvoda poseduju koji odgovaraju standardima za izvoz na razvijena inostrana tržišta, 86 ispitanika je dalo odgovore kao u grafikonu 4.8.

Prvo, primetno je da manje od pola ispitanika ima proizvode koji mogu zadovoljiti standarde stranih tržišta, što upućuje na zaključak da su ovoj privrednoj grani potrebne značajne investicije u osavremenjavanje proizvodnje i razvoj proizvoda. Od kompanija koje poseduju proizvode spremne za izvoz, većina firmi je specijalizovana za mali broj proizvoda.

Kad je reč o potrebama izvoznih kompanija, odgovore je dalo 101 ispitanika. Grafički prikaz rezultata se može videti u donjem grafikonu 4.9.

**Grafikon 4.9. Barijere u poslovnom povezivanju sa partnerima van Republike Srbije**

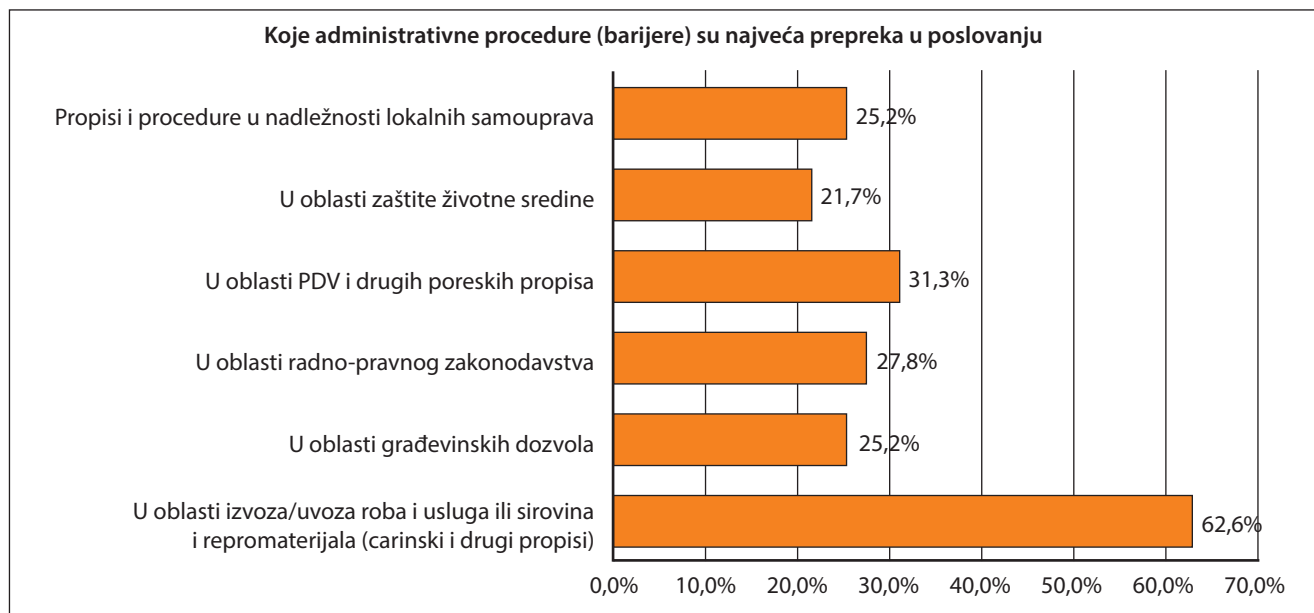


Osnovni problem izvoznih preduzeća u grani hemije i nemetala je nedovoljna povezanost i nedostatak informacija o potencijalnim poslovnim partnerima. Većina ispitanika (64,4%) je ovo navelo kao najveći nedostatak za širenje na inostrana tržišta. Drugi problem po intezitetu je nedostatak informacija o uslovima koji važe na inostranim tržištima (50,5% ispitanika). Uopšte, veliki broj komentara je dat na potrebu za efikasnijim načinom predstavljanja srpske privrede i pribavljanjem boljih informacija o drugim tržištima, na čemu bi trebalo angažovati domaća udruženja i organizacije kao i ekonomska odeljenja diplomatskih predstavništava.

Merenje iz ugla ispitanika čini se da je uloga privrednih komora podbacila i da one u prethodnoj deceniji nisu zadovoljile potrebe za uspešnim privrednim povezivanjem kompanija u grani hemije i nemetala sa potencijalnim partnerima i distributerima njihove robe van granica Republike Srbije. Privrednici u ovoj grani smatraju da je potrebna nova inicijativa i daleko bolja organizacija izvoza nego do sada, uz puno angažovanje diplomatskih predstavništava u inostranstvu.

Menadžeri anketiranih preduzeća su dalje bili upitani da navedu glavne administrativne barijere u poslovanju. Odgovorilo je 115 od 198 ispitanika (Grafikon 4.10.).

**Grafikon 4.10. Koje administrativne procedure (barijere) su najveća prepreka u poslovanju**





Najviše pritužbi preduzeća iz grane hemije i nemetala bilo je na administrativne procedure vezane za uvoz i izvoz robe i sirovina (62,6% ispitanika). U vezi sa ovim su primenjene i pritužbe na implementaciju EU sistema za kontrolu prometa hemijskih supstanci REACH i za dobijanje dozvole za stavljanje hemikalija i biocidnih proizvoda u promet, što je do skora bilo u nadležnosti Agencije za hemikalije. Takođe, dodatne pritužbe su primljene na nekompetentnost, nestručnost, nefleksibilnost poreskih i drugih inspekcijskih organa, sporost poreske uprave u izdavanju uverenja, nefinisanje uredbi donesene od strane državnih institucija, kao i lošu regulativu iz oblasti sanitarnih propisa.

Poslednje pitanje iz ovog seta pitanja bilo je vezano za praćenje efekata novousvojene regulative o ograničenju rokova plaćanja. Ispitanici su bili upitani da li je bilo ikakve promene u rokovima plaćanja javnog sektora prema privatnom i između kompanija u privatnom sektoru. Na ovo pitanje je odgovorilo 122 ispitanika, a dobijeno je 93 odgovora za javni sektor i 115 odgovora za privatni sektor. Podaci u grafikonu su dati u apsolutnim vrednostima (Grafikon 4.11.).

Iz odgovora se može primetiti da vlasnici i menadžeri kompanija iz grane hemije i nemetala uglavnom smatra-

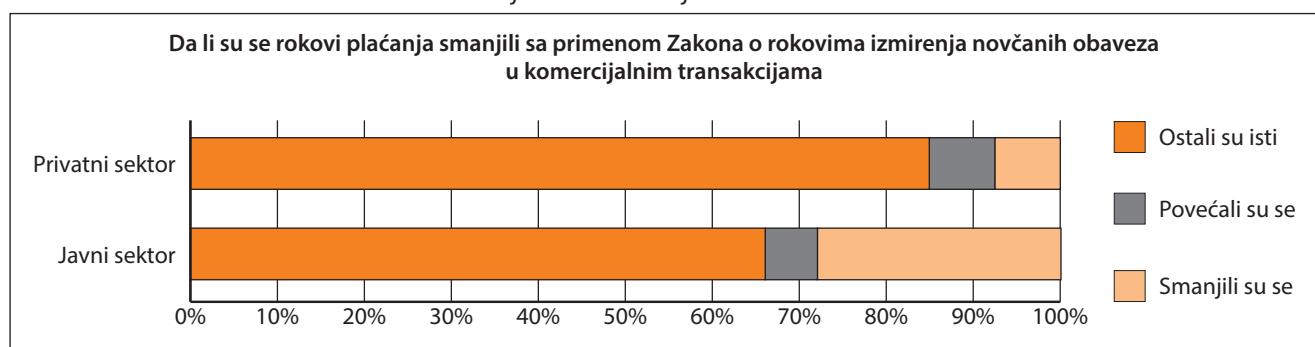
ju da su rokovi plaćanja ostali isti. Izvesno poboljšanje se može primetiti u plaćanjima između kompanija u privatnom sektoru, ali potrebno je dati više vremena da bi se izvršila prava procena efekata Zakona.

Ovde treba imati u vidu da se Zakon o izmirenju novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama primenjivao tek 4 meseca u trenutku sprovođenja ankete i da on važi samo za komercijalne ugovore zaključene posle 31. marta 2013. godine. To ostavlja izvesnu rezervu prema dobijenim rezultatima, jer je iskustvo zemalja u okruženju pokazalo da se pravi efekti ovog zakona mogu sagledati tek posle godinu dana od početka njegove primene.

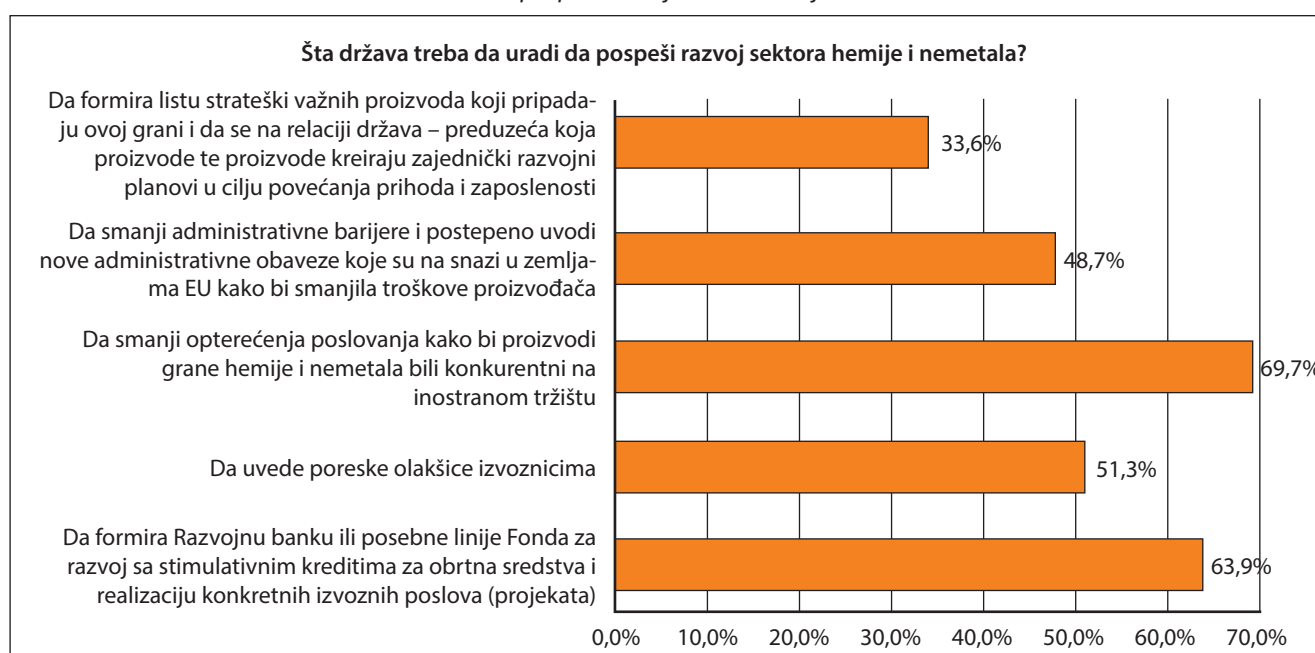
## Predlozi mera za razvoj sektora

Na kraju su menadžeri preduzeća upitani o merama koje bi doprinele razvoju sektora hemije i nemetala u periodu 2014 – 2020. godina. Prvo pitanje se bavilo potrebnim potezima od strane države u cilju poboljšanja proizvodnje i izvoza u ovom sektoru. Odgovorilo je 119 ispitanika (Grafikon 4.12.).

**Grafikon 4.11.** Da li su se rokovi plaćanja smanjili sa primenom Zakona o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama



**Grafikon 4.12.** Šta država treba da uradi da pospeši razvoj sektora hemije i nemetala



Na prvom mestu po mišljenju 69,7% vlasnika kompanija-ispitanika je smanjenje troškova poslovanja. Najviše predloga u ovom smislu stiglo je na takse koje su propisane od strane Agencije za hemikalije, a koje su previsoke za domaće proizvodne kompanije.

Specifičnost grane hemije i nemetala ogleda se u tome da je jedan od načina na koji država može da smanji opterećenje poslovanja i kroz regulisane cene, u ovom slučaju prirodnog gasa, koji se u ovom sektoru koristi kao sirovina. Takođe, jedan od pravaca u kome bi država trebalo da razmišlja je osposobljavanje domaćih laboratorija i instituta za vršenje analiza hemijskih i biocidnih proizvoda, koji se trenutno mogu vršiti samo u inostranim laboratorijama, što prouzrokuje dodatne troškove domaćim kompanijama i čini ih nekonkurentnim.

Na drugom mestu mera koje bi država trebala da preduzme za poboljšanje stanja u ovom sektoru je obezbeđivanje kreditne podrške domaćim kompanijama, što smatra 63,9% ispitanika. Vlasnici i menadžeri kompanija obuhvaćenih istraživanjem smatraju da bi država ovakav način obezbeđivanja sredstava za razvojne projekte i investicije trebala da obezbedi kroz posebnu instituciju, poput Razvojne banke ili novih kreditnih linija Fonda za razvoj, koji bi poslovali transparentno i bez favorizovanja pojedinačnih kompanija.

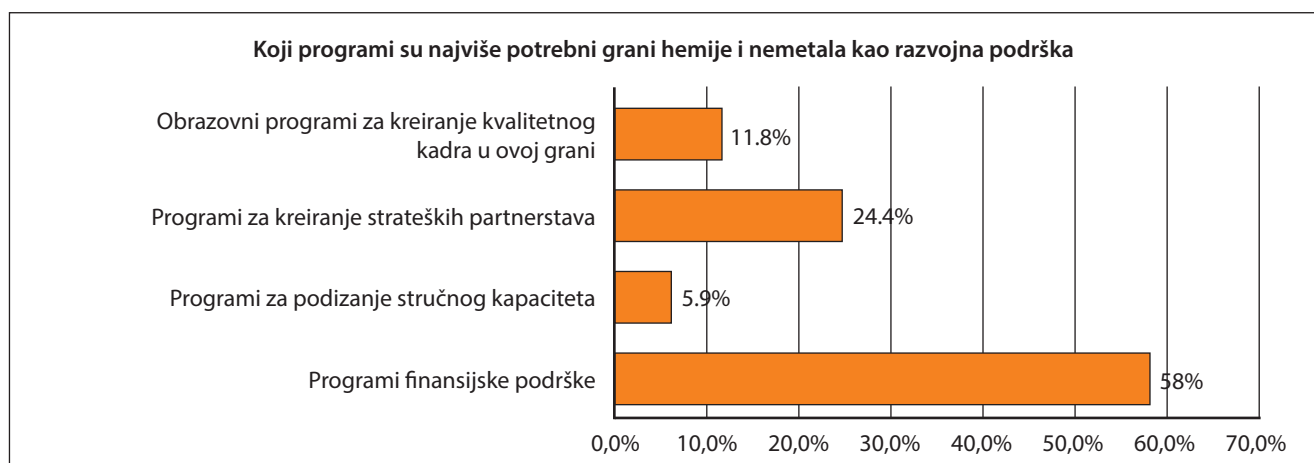
### Agencija za hemikalije i njen uticaj na proizvođače u grani hemije i nemetala

Sledeće pitanje se bavilo Agencijom za hemikalije, njenim uticajem na konkurentnost proizvoda kroz takse i naknade koje je propisala tokom 2011. godine, i na koji način bi trebalo učiniti domaću proizvodnju u sektoru hemije i nemetala konkurentnom, uz očuvanje uloge Agencije. 73,9% ispitanika smatra da bi to trebalo učiniti stvaranjem stalnog stručnog mešovitog tela reprezentativnih predstavnika privrede, Agencije za hemikalije i drugih institucija koje bi donosilo odluke konsenzusom o administrativnim procedurama i naknadama koje preduzeća u grani hemije i nemetala plaćaju, a u cilju efikasne implementacije evropskih i međunarodnih standarda u proizvodnji hemijskih materija.

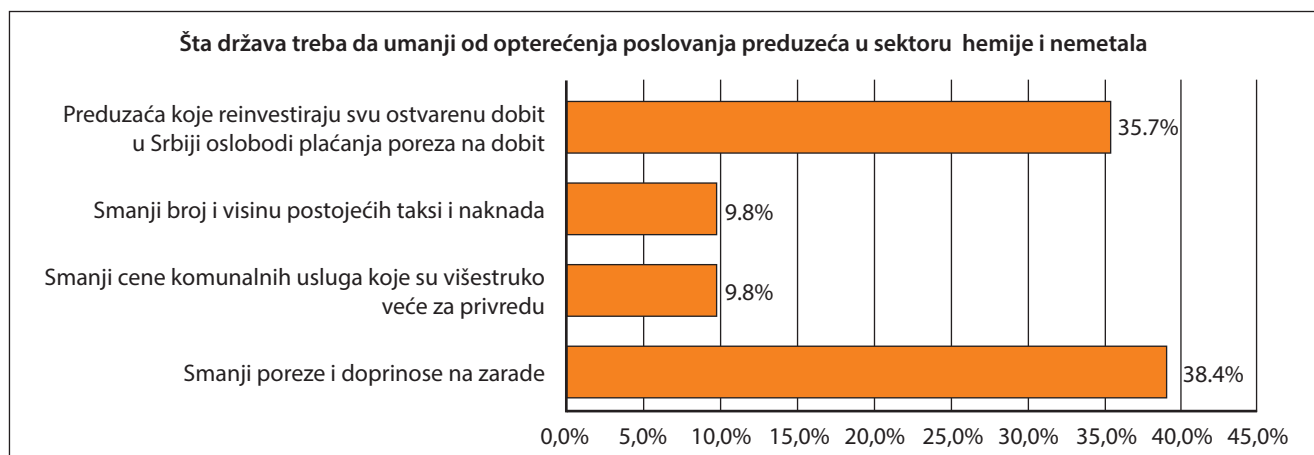
Ovaj stav je razumljiv imajući u vidu da su takse i naknade koje je naplaćivala Agencija za hemikalije donesene jednostrano od strane iste Agencije, ne vodeći pri tom računa o mogućnosti domaćih privrednih subjekata da finansiraju novonastale troškove.

Takođe, 54,6% privrednih subjekata imalo je sugestiju da je potrebno objedinjavanje svih državnih institucija koje prate oblast hemije i nemetala u jedno telo u cilju stvaranja pregledne slike o pravima i obavezama preduzeća u grani hemije i nemetala.

**Grafikon 4.13.** Koji programi su najviše potrebni grani hemije i nemetala kao razvojna podrška



**Grafikon 4.14.** Šta država treba da umanjí od opterećenja poslovanja preduzeća u sektoru hemije i nemetala



Sledeće pitanje je u vezi sa konkretnim projektima koje je potrebno implementirati u cilju podrške razvoja sektora hemije i nemetala. Odgovore je pružilo 119 ispitanika, a dati su u grafikonu 4.13.

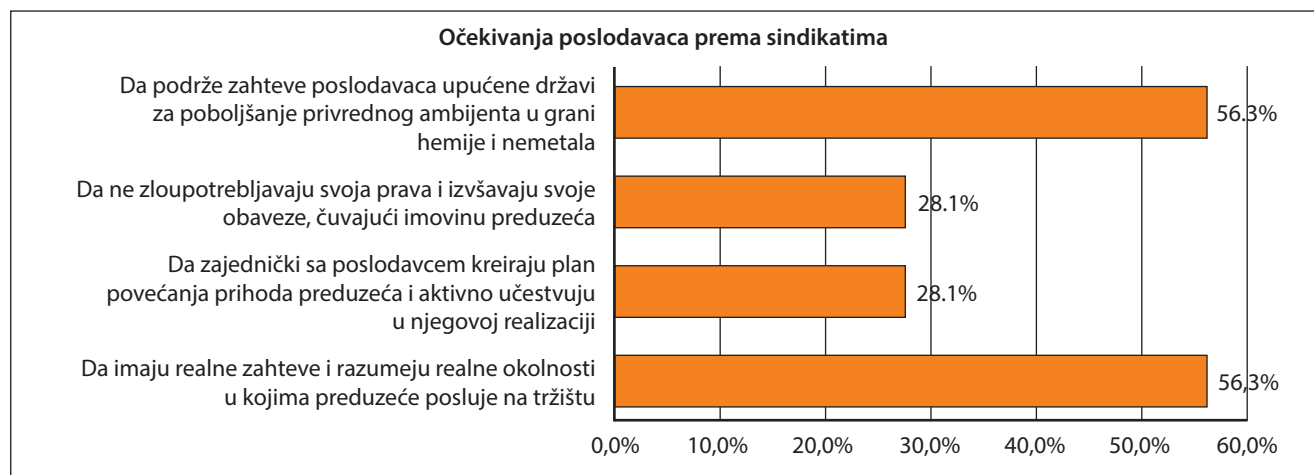
Sledeće pitanje odnosilo se na opterećenja poslovanja, i koja opterećenja je potrebno umanjiti. Odgovorilo je 112 ispitanika (Grafikon 4.14.).

Poslodavci u sektoru hemije i nemetala su na kraju upitani da opišu odnose sa predstavnicima zaposlenih i koliko

su sindikati konstruktivni u saradnji oko razvoja preduzeća. Ispitanici su bili pitani da li je u njihovom preduzeću organizovan sindikat. Odgovorilo je 119 ispitanika, i kod 26,9% ispitanika postoji organizovni sindikat.

Takođe, preduzeća koja su se izjasnila da imaju sindikat su upitana koja su njihova očekivanja od socijalnih partnera kada je u pitanju trenutna situacija u privredi i budući zajednički rad na unapređenju poslovanja. Odgovori su dati u grafikonu 4.15.

**Grafikon 4.15. Očekivanja poslodavaca prema sindikatima**



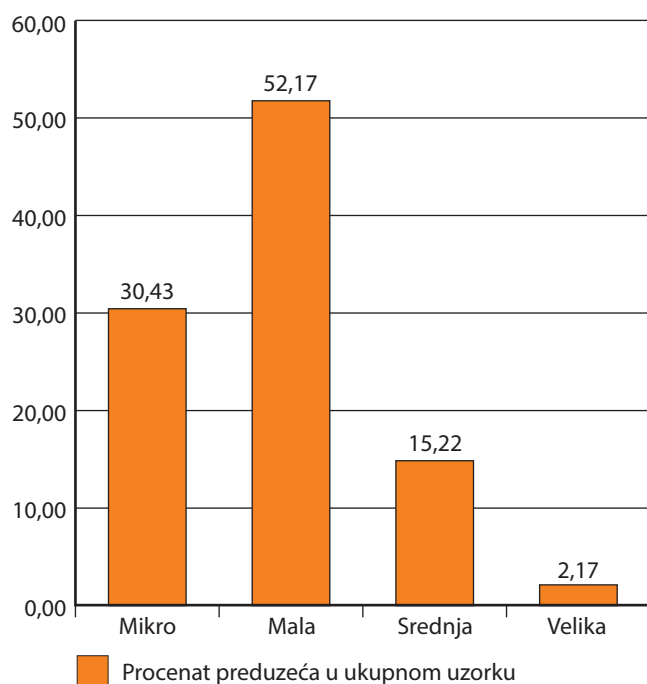
# 5 | Sektor tekstila, kože i obuće

## Osnovni podaci o preduzećima iz ankete

U grani tekstila, kože i obuće od 391 preduzeća iz šireg uzorka prikupljeno je 200 odgovora vlasnika, direktora i menadžera ovih privrednih društava.

Od učesnika ankete traženo je da se svrstaju po veličini u mikro (do 10 zaposlenih), mala (11- 50 zaposlenih), srednja (51-250 zaposlenih) i velika preduzeća (251 i više zaposlenih lica) (Grafikon 5.1.).

**Grafikon 5.1.** Anketirana preduzeća u grani tekstila, kože i obuće po veličini



Ukupno 61 od anketiranih 200 preduzeća spada u mikro preduzeća. U istraživanju je učestvovalo 105 malih preduzeća, a tu je još i 30 srednjih i 4 velika preduzeća. Nekada, u bivšoj Jugoslaviji, u grani tekstila, kože i obuće

**Tabela 5.1.** Sedište preduzeća u sektoru tekstila, kože i obuće

Sedište preduzeća	Broj anketiranih preduzeća
Beograd	55
Vojvodina	59
Istočna i južna Srbija	29
Šumadija i zapadna Srbija	42
Nekategorizovani	8

dominirala su velika preduzeća. Danas, u Srbiji, ima najviše malih i mikro među njima.

Pretežna većina ispitanika navela je i sedište svog preduzeća – ukupno 193 od 200 preduzeća iz istraživanja.

Tabela 5.1. ilustruje da se tekstilna industrija u Srbiji tokom poslednje dve decenije uglavnom više širila (ili održala u odnosu na period nekadašnje Jugoslavije) u razvijnijim delovima zemlje, suprotno očekivanjima da bi njena ekspanzija trebalo da bude svojstvo onih regija u kojima se tradicionalno neguju zanati i delatnosti vezani za tekstil, kožu i obuću. Današnje stanje na terenu ukazuje da su se i domaći i strani investitori u ovoj privrednoj grani pre odlučivali za region Vojvodine i Beograda koji ima kvalitetniju infrastrukturu i lokalno tržište sa višom kupovnom moći građana, u odnosu na siromašniji jug i istok Republike Srbije. Tu treba pridodati da je upravo na jugu i istoku Srbije, u protekle dve decenije, propalo dosta preduzeća, nekadašnjih tekstilnih giganta iz druge polovine 20. stoleća.

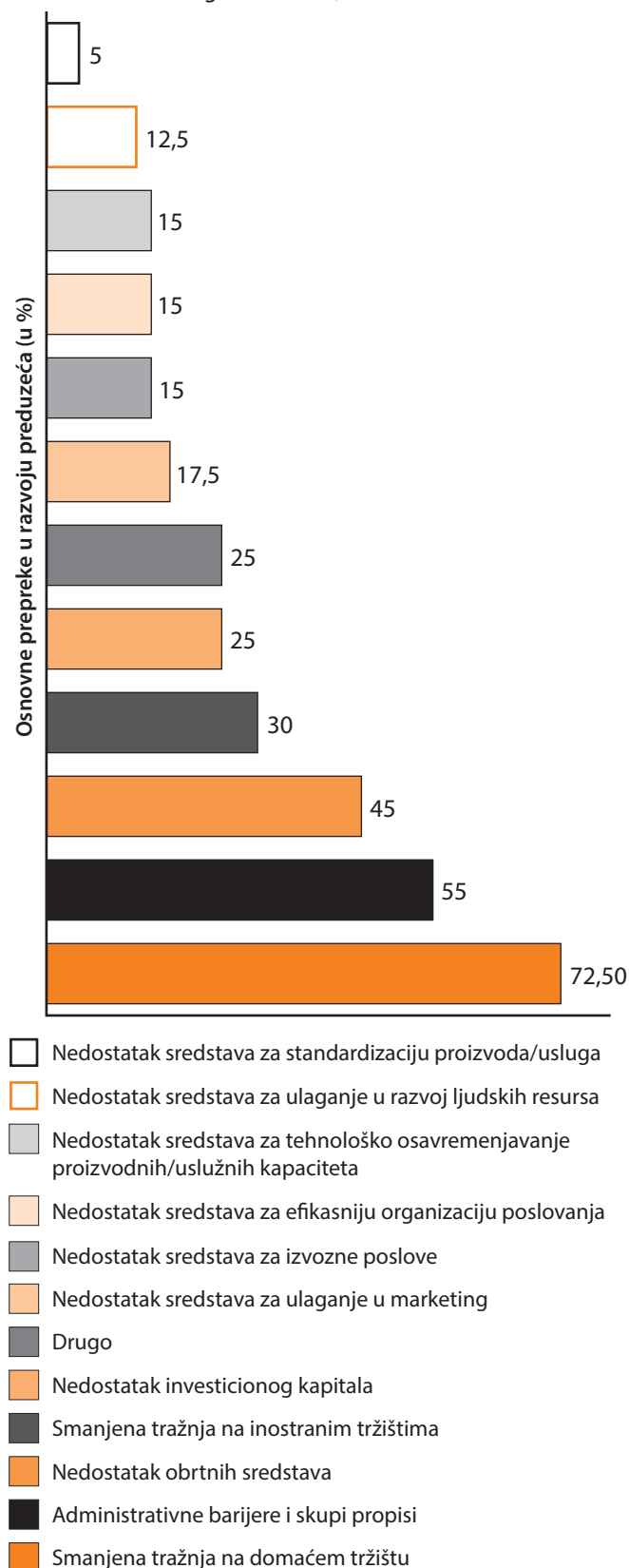
Sličan proces propadanja određenih velikih fabrika tekstilne industrije iz perioda komunističke Jugoslavije odvijao se i u srednjim i većim gradovima Šumadije i Zapadne Srbije, ali zahvaljujući osvežavajućem talasu privatne inicijative u Novom Pazaru i okolini, kao i u Užicu i oblasti oko Arilja, tranzicija u grani tekstila, kože i obuće je ovde prošla nešto bezbolnije. Mikro i mala preduzeća pokazala su žilavost i uspeła da odole brojnim iskušenjima u periodu posle 2000. godine i njihov rast bi bio i znatno veći da su iza sebe imala sistemsku podršku države.

I za Beograd i Vojvodinu je karakterističan nestanak velikih tekstilnih fabrika i preduzeća iz perioda Titove Jugoslavije. Ipak, zahvaljujući svom dobrom geografskom i strateškom položaju, razvijenijem lokalnom tržištu tekstilnih proizvoda i fokusiranju investitora na ove delove države, mikro, mala i srednja preduzeća donekle su smenila nekadašnje velike kompanije, ali je neosporna činjenica da je dobar deo prostora u prometu tekstilnom robom pokriven uvozom iz Kine, Italije i drugih zemalja sa razvijenom industrijom tekstila, kože i obuće. Lance trgovina sa proizvodima od tekstila, kože i obućom koji su pripadali velikim domaćim preduzećima iz ere socijalizma smenile su hiljade butika, franšiznih prodavnica, bazara, itd. sa inostranim robnim markama. Tako je domaća proizvodnja istovremeno izgubila i proizvodne kapacitete i prodajna mesta za svoje odevne predmete i trikotažu, a broj zaposlenih u grani tekstila, kože i obuće ostao je daleko ispod nekadašnjeg nivoa.

## Barijere u poslovanju

Vlasnicima, direktorima i menadžerima preduzeća u grani tekstila, kože i obuće postavljeno je pitanje šta predstavlja najveću prepreku razvoju njihovog preduzeća. Ponude-

**Grafikon 5.2. Osnovne prepreke u razvoju preduzeća u grani tekstila, kože i obuće**



no je više različitih odgovora, ali i ostavljena mogućnost da sami privrednici dodaju još neku od poslovnih barijera van ponuđenog spiska. Od ukupno 200 anketiranih 162 upitana predstavnika grane tekstila, kože i obuće ovako su iskazali svoje mišljenje u procentima (Grafikon 5.2.).

Pored navedenih prepreka u poslovanju čak 40 privrednih subjekata navelo je i dodatne otežavajuće okolnosti za njihov uspešan rad.

- ogromno crno tržište koje država ne suzbija dovoljno (brojni sivi kanali za masovni šverc tekstilne robe, lažne otpremnice na graničnim prelazima, duplo knjigovodstvo, korupcija na carini koja to potpomaže, itd.)
- korupcija u javnim nabavkama i nameštanje tendera (posebno poslovi za vojsku i policiju)
- monopol pojedinih krupnih igrača na tržištu koji preko političkih stranaka dobijaju poslove u okviru javnih nabavki i druge poslove za državu
- nedostatak i nedostupnost kvalifikovane radne snage (krojača, šivača, itd.)
- tekstilne fabrike koje imaju kvalitet proizvoda za izvoz uglavnom imaju stare mašine i krojačice bez radnog iskustva
- nedostatak i loš kvalitet repromaterijala
- nedostatak primarne tekstilne proizvodnje u zemlji što bi znatno olakšalo izvoz
- skupe usluge i provizije banaka
- skupe usluge javno-komunalnih preduzeća koje se naplaćuju i desetostruko više privredi nego građanima
- hronični nedostatak povoljnih obrtnih sredstava
- visoki porezi i doprinosi na rad u niskoprofitabilnoj privrednoj grani kao što je tekstil
- nepostojanje izvesnih podsticajnih olakšica za početnike u prvih pet godina rada
- nemogućnost podizanja kvaliteta proizvodnje zbog prisustva nekompetentne konkurencije koja je lošim kvalitetom i niskim cenama preplavila tržište

Među svim navedenim barijerama u biznisu preovlađuje siva ekonomija i ilegalni kanali za distribuciju i prodaju robe. Tekstilci otvoreno optužuju državu da ne postoji politička volja da se tome stane na put i zato trpe i njihova preduzeća i zaposleni u njima, a i budžet države koji ostaje bez stotina miliona evra godišnje.

Vodeći ljudi u tekstilnim preduzećima u Srbiji upitani su i da konkretno navedu najčešće prepreke u realizaciji posla. Sakupljeno je 156 odgovora (Grafikon 5.3.).

Privrednici iz grane tekstila, kože i obuće skrenuli su i pažnju na još neke pojave koje ugrožavaju poslovanje njihovih firmi:

- Trgovina obućom, kožom i tekstilnim proizvodima u sivoj zoni
- Šverc tekstilne robe preko Kosova
- Mogućnost otvaranja i zatvaranja preduzeća bez ikakve kontrole i odgovornosti za prevare koje se na taj način čine drugim preduzećima. Nemogućnost naplate potraživanja kod privrednih subjekata koji namerno idu u stečaj ili blokadu, osnivaju novo privredno društvo i nastavljaju da rade nekažnjeno. Dešava se da isto lice ili neko njemu blizak otvori tri i više preduzeća, zaduži

ih i osniva novu firmu neopterećenu dugovima. Nema koristi od tužbi sudu, jer nema mogućnosti naplate od ovakvih preduzeća, a sudske takse su visoke, advokati još skuplji i pritom se takvo potraživanje ne može otpisati, a na njega je plaćen porez državi

- Komplikovana nabavka materijala i teško pronalaženje firmi koje se bave proizvodnjom ili prodajom repromaterijala
- Nedovoljno obučeni radnici na čiju se obuku utroše značajna sredstva

## Potrebe i realno stanje

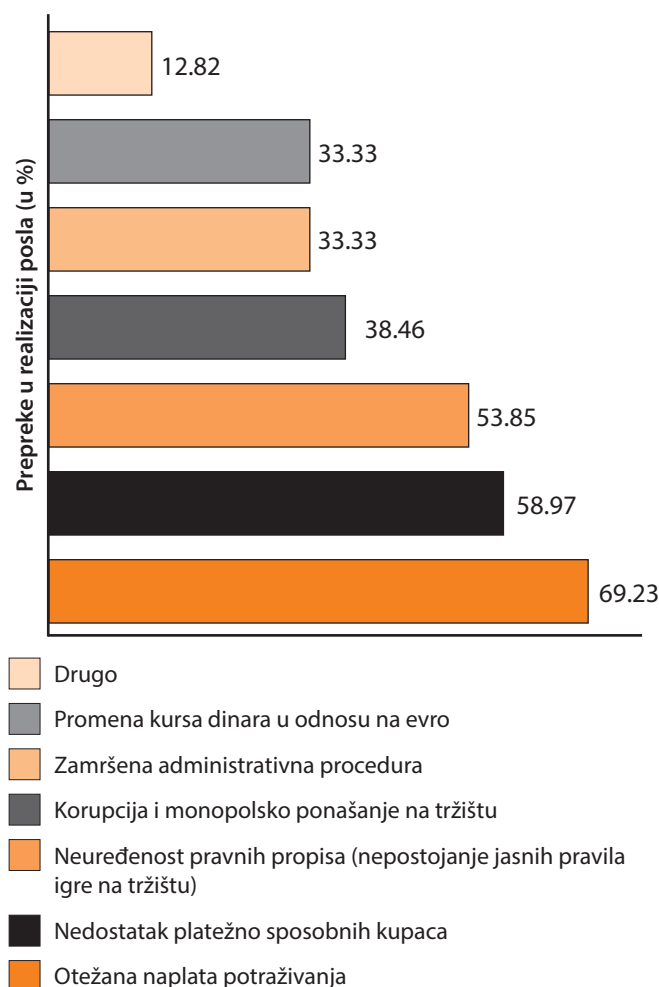
Preduzeća u grani tekstila, kože i obuće imaju hroničan problem sa nedostatkom investicionog i posebno obrtnog kapitala. Većina ovih preduzeća nema dovoljno vrednu imovinu koju bi stavila pod hipoteku, njihovi prihodi značajno variraju iz godine u godinu u zavisnosti od njihove sposobnosti da naplate potraživanja, a banke u Srbiji pretežno ne prihvataju garancije stranih partnera za pozajmice i kredite za realizaciju naručenih long poslova od domaćih tekstilaca. Nedostatak povoljnih izvora finansiranja otežava razvoj privrednih društava u grani tekstila, kože i obuće i zato ona uglavnom prihvataju poslove manjeg obima s namerom da «krupnim zalogajima» ne ugro-

ze vlastitu likvidnost. Posledice su spor rast i smanjen obim long poslova.

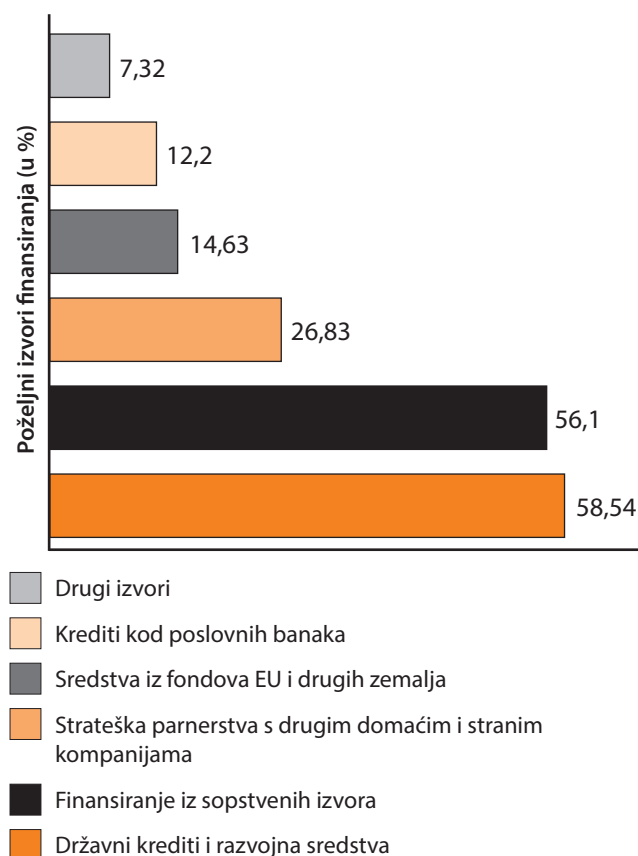
Ovom anketom ostvarena je namera da se prikupe mišljenja vlasnika, direktora i menadžera preduzeća o tome kako najbezbolnije doći do svežeg investicionog i obrtnog kapitala neophodnog za dalji razvoj poslovanja (Grafikon 5.4.).

Od anketiranih 200 privrednih subjekata, 166 je dalo svoj odgovor iz koga se vidi da je gotovo podjednak broj menadžera u tekstilnim preduzećima na stanovištu da rast svog preduzeća treba finansirati iz sopstvenih izvora, kao i onih koji smatraju da su zato neophodni državni krediti i razvojna sredstva. Nešto više od četvrtine smatra da bi ulazak strateškog partnera u posao značajno uticao na povećanje obima posla, standardizaciju i modernizaciju kapaciteta, ali i ono najvažnije – otvaranje novih tržišta korišćenjem već oformljenih prodajnih mreža satrateških partnera u drugim zemljama. Tekstilci u Srbiji imaju već decenijama unazad manjak sredstava za ulaganje u proizvodnju, a sredstva za otvaranje novih tržišta i strateško pozicioniranje na njima su tek misaona imenica za većinu ovih firmi. Na banke kao partnere u širenju posla se takođe malo računa, a glavni razlozi su nedostatak sredstava garancije i nepovoljne kamate. Zarada u tektilu se posle 2008. godine spustila na svega 3,5 do 11% po isporučenom kontingentu robe (pri čemu je prosečna zarada oko 7,6%) i u takvoj situaciji svaki bankarski kredit s kamatom većom od 4 ili 5 odsto postaje neisplativ za proizvođača tekstila, kože ili obuće.

Grafikon 5.3. Najčešće prepreke u realizaciji posla



Grafikon 5.4. Poželjni izvori finansiranja preduzeća iz sektora tekstila, kože i obuće



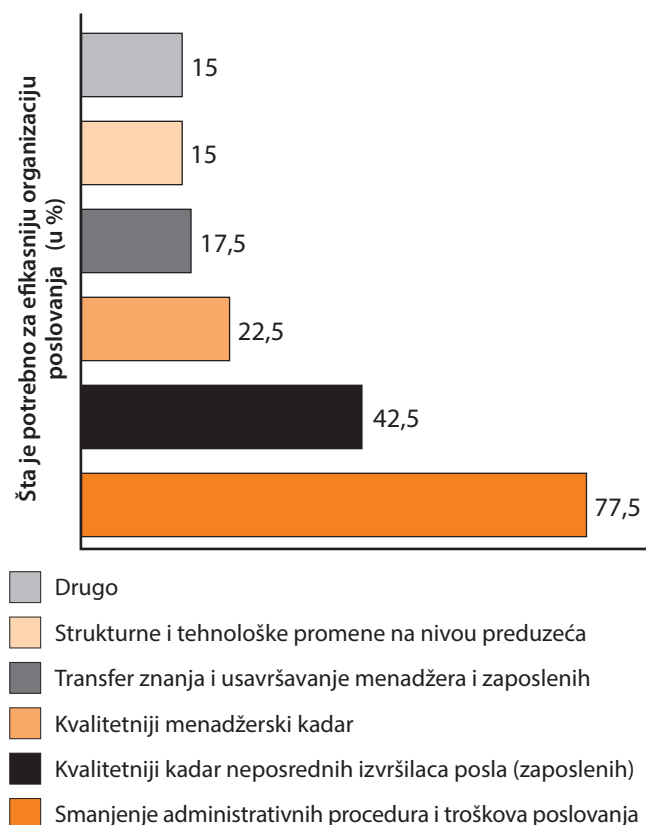
Među tekstilcima bilo je i onih koji su smatrali da bi trebalo pokrenuti program subvencioniranih kredita za privredu kao mogućnost za oživljavanje investicija, a bilo je i predloga za pokretanje programa dugoročnih kredita sa kamatom do 5% (minimum na pet godina).

Generalni uzrok zašto su tekstilci podeljeni ili na državna razvojna sredstva kao izvor finansiranja ili na sopstvene izvore finansiranja leži u tome što u njihovom poslu rad često čini preko 70, a nekada i čitavih 85 odsto ukupne kalkulacije gotovog proizvoda, tako da uz trenutno visoko opterećenje rada i istovremeni nedostatak povoljnih kredita za obrtna sredstva i modernizaciju proizvodnje nije moguće ostvariti značajniji rast, s obzirom na oskudne zarade na realizovanim poslovima zbog velike indokineske konkurencije. Potrebno je ili rasterećenje poslovanja ili otvaranje kreditnih linija za podršku u realizaciji pojedinačnih poslova, a najbolje rešenje bilo bi i jedno i drugo.

Tekstilci su upitani i o potrebama kvalitetnije unutrašnje organizacije poslovanja u firmama njihovog sektora. Sto šezdeset menadžera navelo je šta im je najveća prepreka u boljoj unutrašnjoj organizaciji poslovanja (Grafikon 5.5.).

Menadžeri iz sektora tekstila, kože i obuće su slično svojim kolegama iz sektora IT i telekomunikacija rangirali neophodnost smanjenja komplikovanih administrativnih procedura i troškova poslovanja, ali i potrebu za kvalitetnijim kadrom, kao najvažnije za uspešniju organizaciju poslovanja svojih firmi.

**Grafikon 5.5.** Šta je potrebno za efikasniju organizaciju poslovanja u preduzećima sektora tekstila, kože i obuće



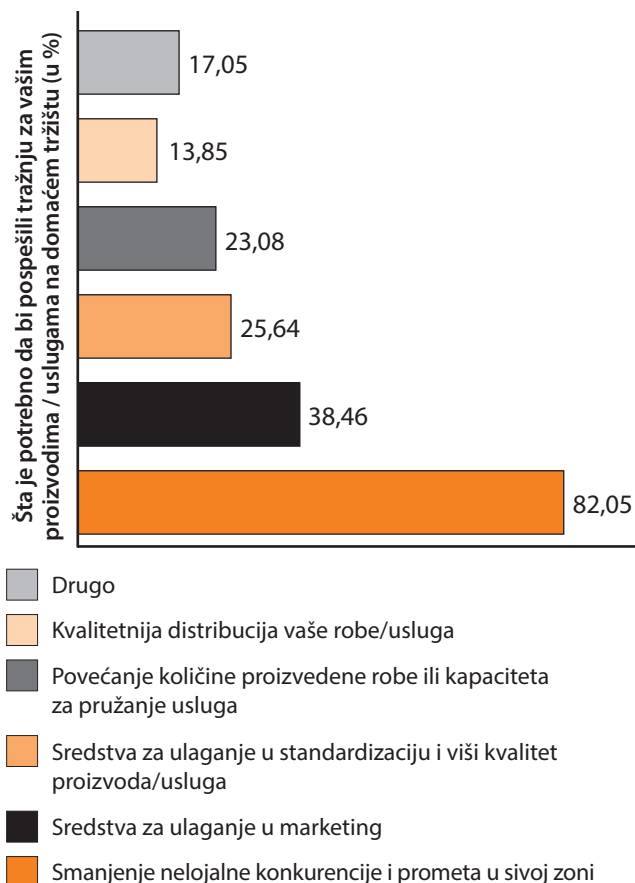
Oni su naveli i druge prepreke sa kojima se suočavaju:

- Nemotivisanost zaposlenih jer su cene tekstilne konfekcije niske, a kineska konkurencija velika i onda su i zarade zaposlenih niske. Niži porezi i doprinosi na zarade bi pomogli da zaposlenima isplate nešto veće zarade i da ih tako motivišemo.
- Pravila igre na tržištu moraju da budu jasnija, jednaka za sve i ne sme se dopustiti monopol
- Nedostatak sredstava za usavršavanje proizvodnog procesa
- Državne škole su neprilagođene potrebama malih i srednjih preduzeća, ne pružaju nikakva konkretna znanja niti znanja o veštini pregovaranja u poslu. Ekonomski fakulteti u Srbiji treba da se preobrazu i da se prilagode trenutnom stanju, strukturi i potrebama privrede, a ne da plasiraju prevaziđeno kvaziznanje.
- Zaposleni u Srbiji većinom na posao dolaze da «odrade», a ne misle da treba kvalitetno raditi u svakoj etapi proizvodnje i zaraditi svoju mesečnu platu

Anketa je imala za cilj da sagleda i potrebe preduzeća kod povećanja plasmana proizvoda i usluga na domaćem, odnosno inostranom tržištu. Sto pedeset šest preduzeća navelo je šta je potrebno da bi na tržištu Srbije unapredilo svoje poslovanje (Grafikon 5.6.).

Ovi podaci ukazuju da se bez smanjenja sive ekonomije u ukupnom prometu odevnih predmeta ne može oče-

**Grafikon 5.6.** Šta je potrebno da bi pospešili tražnju za vašim proizvodima/uslugama na domaćem tržištu



kivati značajniji razvoj preduzeća iz grane tekstila, kože i obuće koja legalno posluju u Republici Srbiji. Prema mišljenju vlasnika, direktora i menadžera iz domaće tekstilne industrije u proseku se u Srbiji na jedan legalno prodati tekstilni artikal, proda 1,5 takvih artikala u sivoj zoni, a u pojedinim delovima zemlje (jug i istok Srbije, pogranične oblasti prema Kosovu, Rumuniji, Bugarskoj, Mađarskoj, Makedoniji, itd.) taj odnos ide i do jedan prema tri. Tekstilni proizvodi iz sivih kanala su u maloprodaji uvek za 15 do 35 odsto jeftiniji u odnosu na proizvode legalno registrovanih domaćih proizvođača, jer se na njih ne plaća PDV i čitav niz taksu, naknada, dažbina koje oni plaćaju, poštujući propise Republike Srbije i njenih lokalnih samouprava. Građani, suočeni sa padom kupovne moći od preko 35% u odnosu na 2008. godinu, gledaju da uštede svaki dinar i zato se odlučuju da kupuju tamo gde je jeftinije, iako je ta roba često lošijeg kvaliteta nego ona proizvedena od strane domaćih proizvođača.

Za ovakvo stanje na tržištu tekstila, kože i obuće menadžeri domaćih firmi krive nadležne institucije Republike Srbije i političku elitu zemlje koja u periodu posle 2000. godine do danas nije sprovela nijednu ozbiljnu kampanju za oduzimanje robe u crnim kanalima na teritoriji cele države, nije osnovala registar uvezene robe, uspostavila standarde kontrole prometa robe preko graničnih prelaza i počela da tretira ilegalno unošenje velike količine robe organizovanom kriminalnom aktivnošću. Pored svega navedenog, omogućena je i otvorena trgovina sa NR Kinom i drugim zemljama dalekog istoka koja je dovela do masovnog uvoza robe lošeg kvaliteta po nižim cenama i tako dodatno umanjila plasman proizvoda domaće industrije tekstila, kože i obuće u zemlji.

Da bi se popravilo stanje u ovoj privrednoj grani, pre svih drugih mera, potrebno je da država konačno prekine da toleriše ovako visok nivo sive ekonomije i šverca tekstilne konfekcije, obuće i proizvoda od kože i organizovanom akcijom svih nadležnih institucija i službi sprovede rigoroznu kontrolu prometa u sivoj zoni.

Tekstilci su predložili da bi u cilju pospešivanja tražnje na domaćem tržištu bilo dobro kreirati i programe za podizanje kvaliteta proizvodnje u srpskim fabrikama i tako ih osposobiti da pronađu kvalitetne strateške partnere i formiraju sopstvene robne marke za domaće i inostrano tržište. Skrenuta je pažnja da je domaća tekstilna industrija po cenama konkurentna, ali da dobija mali obim posla u javnim nabavkama zbog korupcije i nameštanja tendera. Veća kontrola javnih nabavki bi omogućila i veću tražnju za proizvodima grane tekstila, kože i obuće na domaćem tržištu.

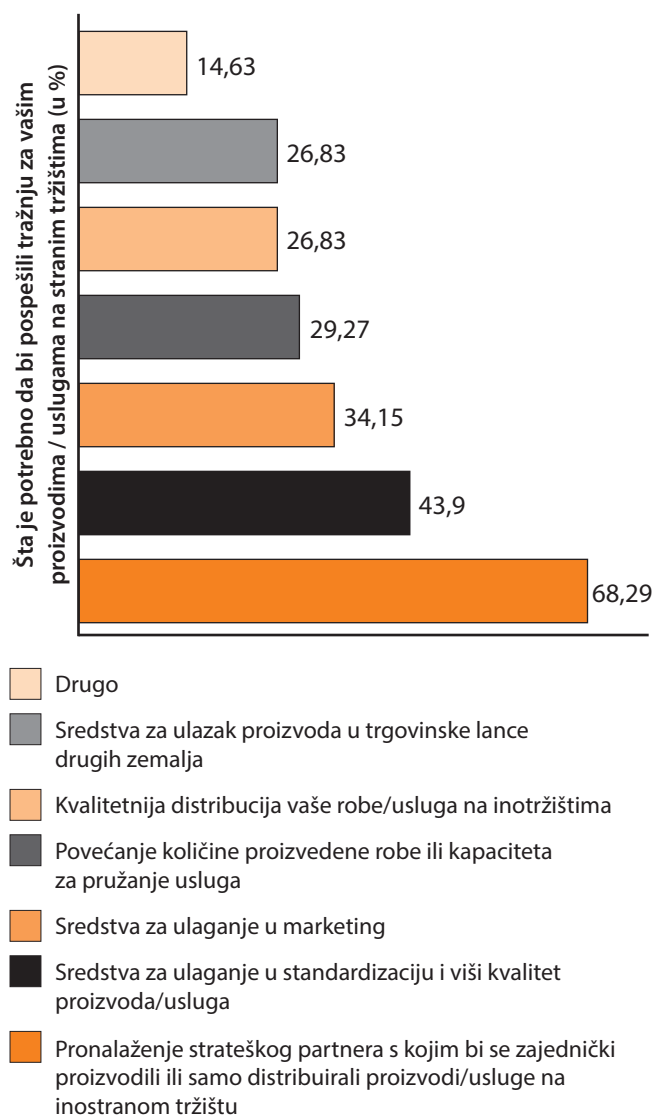
Posebna pažnja je skrenuta da mora postojati više kvalitetnih sajmova tekstila, kože i obuće u zemlji na kojima se sklapaju poslovi sa partnerima iz zemlje i inostranstva i ugovara plasman robe. Vlasnici i direktori tekstilnih kompanija izrazili su svoje nezadovoljstvo cenama izložbenog prostora i smeštaja na Beogradskom sajmu. Smatraju da je 5000 evra po jednom malom štandu na kome rade dvoje ljudi neadekvatno u uslovima duboke ekonomske krize i da se taj novac ne može povratiti, a opet kao proizvođači moraju biti na sajmovima, jer je u nedostatku novca za

marketing to jedini način da budu primećeni od potencijalnih partnera i distributera robe. Na drugim sajmovima, širom Evrope, organizatori sajmova i država imaju beneficirane cene za domaće proizvođače i tako im pomažu da sklope poslove i plasiraju svoje proizvode, što u Srbiji nije slučaj.

Postavljeno je i pitanje o plasmanu robe na strana tržišta i šta je potrebno uraditi da bi se predstavnicima domaće industrije tekstila, kože i obuće olakšao nastup u inostranstvu (Grafikon 5.7.).

Menadžeri domaćih tekstilnih preduzeća smatraju da je pronalaženje kvalitetnih strateških partnera iz drugih, ekonomski razvijenijih zemalja način da se poveća proizvodnja i otvore nova tržišta u inostranstvu. Strani partneri su poželjni, jer oni sa sobom donose nove tehnologije i bolju organizaciju rada, kao i svoju mrežu kontakata za distribuciju robe u matičnoj i drugim zemljama u kojima posluju. Za sve to domaća industrija tekstila, kože i obuće ima veoma oskudne resurse i potrebne su godine ozbiljnog ulaganja i rada da se samostalno nastupi na nekom od tržišta sa

**Grafikon 5.7.** Šta je potrebno da bi pospešili tražnju za vašim proizvodima/uslugama na stranim tržištima



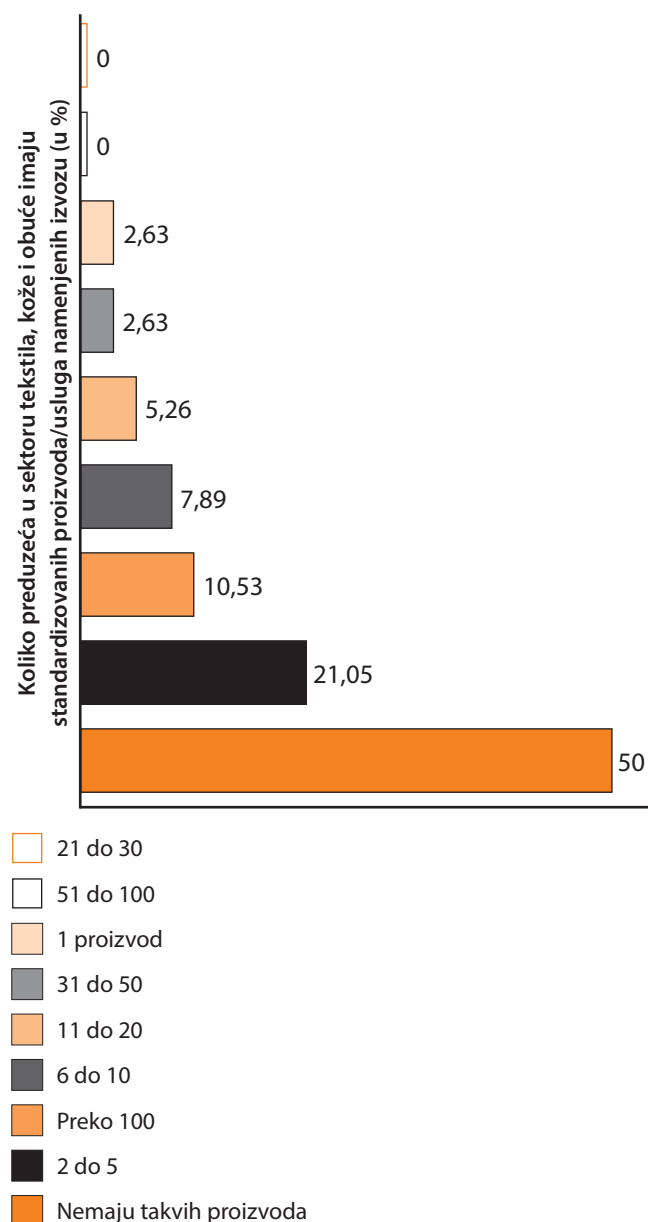


većom kupovnom moći. Nedostatak ovakvih partnera je i razlog zašto srpska tekstilna industrija nije iskoristila liberalizaciju izvoza na tržište Evropske unije u poslednjih deset godina. Tome su dodatno doprineli i nedostatak konkurentnosti zbog troškova rada i drugih nameta uvedenih od strane države, kao i manjak novih tehnologija, veština i znanja i izostanak efikasnog plasmana robe.

Koliko je standardizacija i postizanje kvaliteta proizvoda ozbiljan problem pokazuju nalazi odgovora dobijenih na pitanje o broju proizvoda namenjenih izvozu. Sto četrdeset devet menadžera preduzeća dalo je sledeće podatke (Grafikon 5.8.).

Svaki drugi proizvođač u sektoru tekstila, kože i obuće nema nijedan proizvod visokog kvaliteta koji bi se mogao plasirati na inostrana tržišta. Ovo pokazuje da je nivo konkurentnosti domaćih proizvođača veoma nizak i da su neophodni hitni programi za podizanje kvaliteta proizvodnje i dovođenje strateških partnera koji čitav ovaj proces

**Grafikon 5.8. Broj standardizovanih proizvoda za izvoz na strana tržišta**



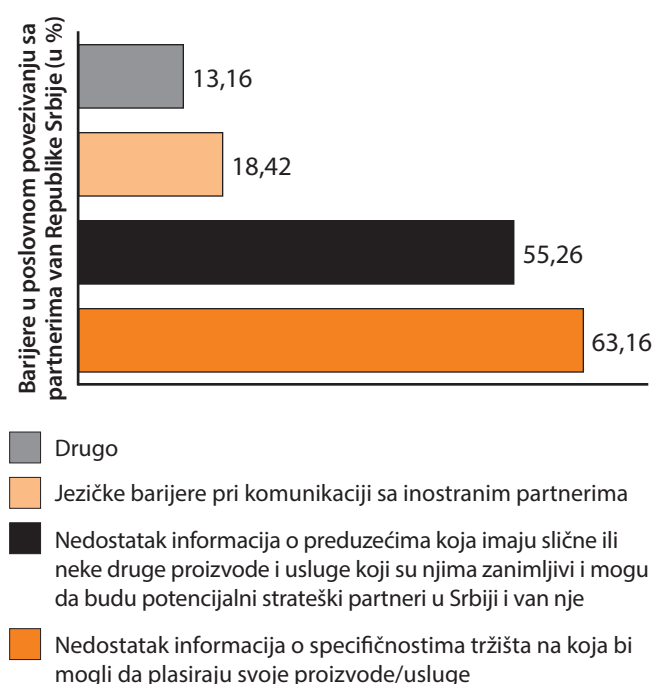
mogu značajno olakšati i ubrzati u finansijskom i tehnološkom smislu.

S druge strane, 10,53% proizvođača procenjuje da ima kvalitet neophodan za izvoz i ovo daje mogućnost da se neki od tih proizvođača, uz podršku države, banaka ili sredstava iz fondova EU i drugih zemalja, udruže sa onima na nižem nivou proizvodnje i pokušaju da zajednički ostvare povećanje plasmana svojih proizvoda na domaćem i stranim tržištima, koristeći svoj «know how» za podizanje kvaliteta proizvodnih procesa kod domaće partnerske firme (Grafikon 5.9.).

U grani tekstila, kože i obuće, kao i u drugim privrednim granama u Srbiji, postoji značajan nedostatak informacija o situaciji na inostranim tržištima, njihovim karakteristikama, zahtevima u pogledu standarda, običajima i navikama kupaca, osnovnim preduslovima za ulazak u tržišnu utakmicu, itd. Takođe, privrednim društvima iz ove grane veoma su zanimljivi potencijalni strateški partneri i distributeri robe, ali i tu teško ostvaruju poslovne kontakte. Za tekstilce je karakteristično i da im jezičke barijere predstavljaju znatno veću poteškoću u komunikaciji sa mogućim strateškim partnerima iz inostranstva, nego recimo menadžerima u sektoru IT i telekomunikacija, zbog daleko boljeg snalaženja sa engleskim i drugim dominantnim jezicima u savremenoj globalnoj ekonomiji. Ovo su naznake upućene od strane 148 rukovodećih osoba u preduzećima sektora tekstila, kože i obuće.

Zaključak bi bio da rezultati ankete pokazuju da je za razliku od pomenutog sektora informacionih tehnologija i telekomunikacija, sektoru tekstila, kože i obuće primetno potrebniji organizovan nastup i pristup stranim partnerima i jezička i tehnička podrška prilikom poslovnog povezivanja. Tekstilci u Srbiji su gledano po strukturi ljudi koji su se svojom izdržljivošću i ličnim angažmanom dokazali u biznisu, ali su više vezani za mentalitet i uslove poslovanja

**Grafikon 5.9. Barijere u poslovnom povezivanju sa partnerima van Republike Srbije**



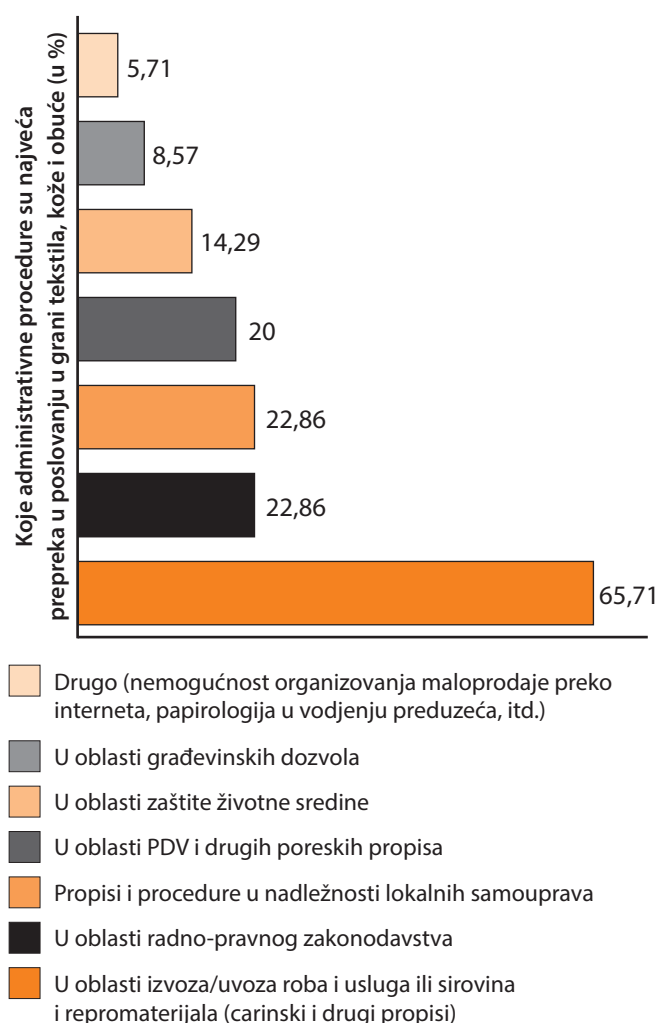
u Srbiji i samostalno teže pronalaze put do partnera van granica naše zemlje. Ovo se može prevazići u budućnosti kreiranjem i sprovođenjem različitih business to business programa povezivanja sa inopartnerima, uz minimizaciju troškova takvih programa i fokusiranje na poslovno povezivanje onih preduzeća koja tačno budu odredila šta hoće od željenog partnera u određenoj zemlji ili delu sveta.

Još neke ozbiljne barijere u poslovnom povezivanju sa inostranim partnerima su:

- Nemogućnost dobijanja srpskog porekla robe za proizvode od prediva i tkanina van EU zone
- Nedovoljan obim proizvodnje za ulazak u velike maloprodajne sisteme u EU i šire
- Inostrani partneri smatraju tekstilna preduzeća iz Srbije nepouzdanima, jer su mnoga od njih ranije prihvatila poslove koje nisu realizovala, bilo zbog probijanja rokova isporuke, bilo zbog nedovoljnog nivoa kvaliteta isporučene robe

Menadžeri domaćih tekstilnih firmi imali su priliku i da precizno navedu koje administrativne procedure ih najviše ometaju u poslovanju i uzrokuju visoke troškove. Svoje odgovore je dalo 120 njih (Grafikon 5.10.).

**Grafikon 5.10. Koje administrativne procedure (barijere) su najveća prepreka u poslovanju**

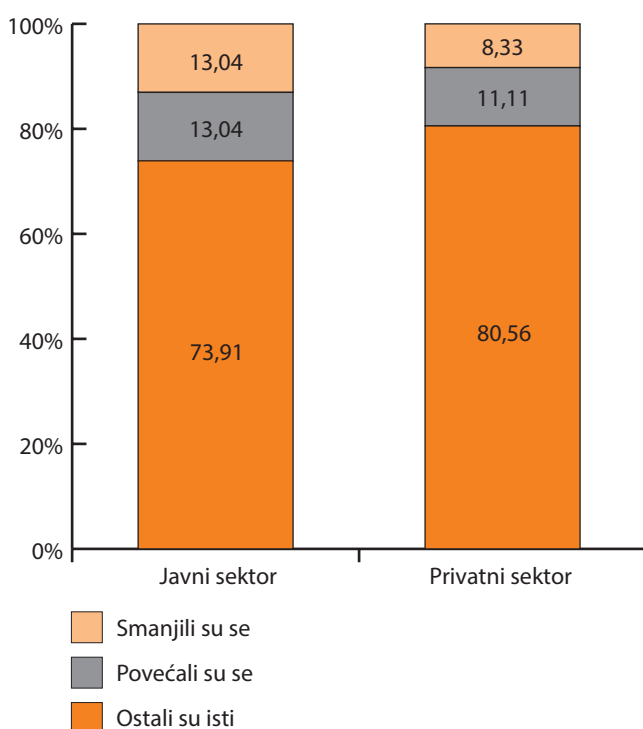


Grafikon 5.10. jasno pokazuje da najveće birokratske prepreke u poslovanju privrednih subjekata u grani tekstila, kože i obuće postoje u oblasti propisa vezanih za procedure izvoza, odnosno uvoza roba i usluga ili sirovina i repromaterijala. Ovi propisi zadaju ozbiljnu glavobolju svima koji se bave proizvodnjom ili trgovinom tekstila, kože i obuće i vezani su za rad određenih državnih institucija koji nije dovoljno reformisan u proteklih dvadeset i više godina (Poreska uprava Srbije, Uprava carina, Devizni inspektorat, odnosno institucije za praćenje tokova novca i robe u spoljnotrgovinskom prometu, itd.)

Ovi nalazi ukazuju da nadležna ministarstva za finansije, privredu, rad i socijalnu politiku, kao prioritetni zadatak u narednom periodu moraju da imaju:

- Reformu propisa u oblasti izvoza i uvoza roba i usluga koji otežavaju poslovanje preduzećima iz sektora tekstila, kože i obuće
- Promene Zakona o radu i drugih zakona iz oblasti radnog zakonodavstva
- Temeljna analiza propisa iz nadležnosti lokalnih samouprava koji onemogućavaju razvoj sektora tekstila, kože i obuće i određivanje jasnih okvira na nivou Republike Srbije za postupanje lokalnih samouprava prilikom određivanja administrativnih procedura, taksi, naknada i drugih dažbina koje lokalne samouprave propisuju za preduzeća iz ovog sektora
- Reforma propisa u oblasti PDV i drugih poreskih propisa koji se odnose na poslovanje sektora tekstila, kože i obuće u konsultaciji sa preduzećima iz ovog sektora
- Temeljna analiza propisa iz oblasti zaštite životne sredine i njihovo prilagođavanje realnim mogućnostima

**Grafikon 5.11. Da li su se rokovi plaćanja smanjili sa primenom Zakona o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama**



privrede, sa što manje administrativnih obaveza, čuvajući duh tih propisa

- Promene Zakona o planiranju i izgradnji i pojednostavljanje procedura oko dobijanja građevinskih dozvola, uz reformu Katastra nepokretnosti Republike Srbije, da bi promene u oblasti građevinskih dozvola bilo moguće sprovesti u praksi
- Kreiranje efikasnih i u praksi sprovodljivih propisa u oblasti maloprodaje tekstilnih proizvoda putem interneta, po ugledu na razvijene zemlje sveta

Rokovi naplate potraživanja su jedno od najboljih pitanja u sektoru tekstila, kože i obuće. Zakon o rokovima iz-

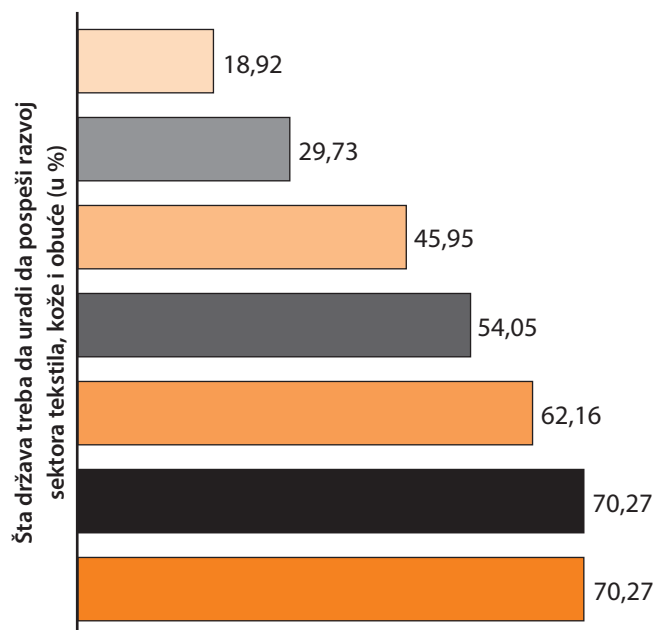
mirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama stupio je na snagu od 1. aprila 2013. godine. Nakon 4 meseca primene ovog Zakona tekstilci su procenili njegove efekte (155 anketiranih preduzeća) (Grafikon 5.11.).

Iz sektora tekstila, kože i obuće 73,91 odsto upitanih poslodavaca smatra da su rokovi plaćanja javnog sektora prema privatnom ostali isti, a 80,56% njih to isto tvrdi i za plaćanja u privatnom sektoru. Svega 13,04% ispitanika tvrdi da su se rokovi plaćanja javnog sektora prema privatnom smanjili, a kod 8,33 odsto došlo je do smanjenja rokova plaćanja privatnih preduzeća prema njima. Međutim, isto 13,04% ispitanika smatra da su se rokovi plaćanja javnog sektora prema privatnom povećali, odnosno 11,11% ocenjuje da su se povećali i rokovi plaćanja između privatnih kompanija.

Generalni zaključak ovog istraživanja je da su rokovi plaćanja javnog sektora prema privatnom ostali isti, a u privatnom sektoru je čak došlo i do minimalnog povećanja.

Ovde treba imati u vidu da se Zakon o izmirenju novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama primenjivao tek 4 meseca u trenutku sprovođenja ankete i da on važi samo za komercijalne ugovore zaključene posle 31. marta 2013. godine. To ostavlja izvesnu rezervu prema dobijenim rezultatima, jer je iskustvo zemalja u okruženju pokazalo da se pravi efekti ovog zakona mogu sagledati tek posle godinu dana od početka njegove primene.

**Grafikon 5.12. Šta država treba da uradi da pospeši razvoj sektora tekstila, kože i obuće**



- Drugo (kontrola sive zone, bolje obrazovanje kadrova u tekstilu, formiranje mreže za podršku plasmanu proizvoda tekstilne industrije u inostranstvu)
- Da formira listu strateški važnih proizvoda koji pripadaju ovoj grani i da se na relaciji država –preduzeća koja proizvode te proizvode kreiraju zajednički razvojni planovi u cilju povećanja prihoda i zaposlenosti
- Da formira Razvojnu banku ili posebne linije Fonda za razvoj sa stimulativnim kreditima za obrtna sredstva i realizaciju konkretnih izvoznih poslova (projekata)
- Da smanji administrativne barijere i postepeno uvodi nove administrativne obaveze koje su na snazi u zemljama EU kako bi smanjila troškove proizvođača
- Da uvede poreske olakšice izvoznima
- Da kreira poseban program rasterećenja i podrške industriji tekstila, kože i obuće za privlačenje što većeg obima long poslova, uz obrazovanje fonda za davanje garancija za ove poslove, kako bi se privukao što veći broj inostranih partnera i narudžbina
- Da smanji opterećenja poslovanja kako bi proizvođači i usluge ovih grana bili konkurentni na inostranom tržištu

## Predlozi mera za razvoj sektora

Vlasnici, direktori i menadžeri preduzeća iz sektora tekstila, kože i obuće upitani su da daju predloge za politiku razvoja njihovog sektora u periodu 2014-2020. godina. Stavljeno im je do znanja da će njihovi upućeni predlozi nakon završetka istraživanja biti prosleđeni resornim ministarstvima privrede, spoljne i unutrašnje trgovine, Ministarstvu rada, zapošljavanja i socijalne politike, kao i Ministarstvu finansija i kabinetu predsednika Vlade Republike Srbije. Sakupljeni su odgovori ukupno 140 preduzeća u ovom sektoru (Grafikon 5.12.).

Tekstilci na prvom mestu insistiraju da se smanje opterećenja poslovanja, a posebno nameti na zarade. Podjednako im je bitno da se formira fond za davanje garancija za preuzimanje long poslova, jer su do sada uprkos brojnim narudžbinama iz zemalja EU i šire morali da odbijaju ponuđene poslove srednjeg i većeg obima pošto nisu mogli da obezbede ove garancije. Osnivanjem jednog ovakvog fonda prevazišao bi se problem sa niskim nivoom obrtnog kapitala u preduzećima industrije tekstila, kože i obuće.

I ostale mere se odnose na podršku izvoznima, smanjenje birokratije u izvozno-uvoznim poslovima i pomoć države oko finansiranja konkretnih poslova (osnivanje Razvojne banke). Šest predloga bilo je usmereno ka stvaranju preduslova za formiranje mreže za podršku plasmanu tekstilnih proizvoda u inostranstvu i kreiranje baze postojećih kapaciteta za realizaciju long poslova na nivou Republike Srbije, što treba da posluži za lakši pregled potencijalnim stranim partnerima koji naručuju te poslove i da poveća njihovo poverenje u firme izvršioce posla u našoj zemlji (Grafikon 5.13.).

Na ovo pitanje odgovorilo je 130 menadžera u anketiranim preduzećima. Tekstilci smatraju da prva mera podrške ka njima treba da bude odlučna akcija države protiv sive ekonomije, što će omogućiti povećanje prometa u legalnim tokovima i osokoliti industriju tekstila, kože i obuće, ali i trgovinu tekstilnom konfekcijom. Na drugom mestu su programi finansijske podrške, a zatim sledi poboljšanje obrazovnog sistema i kvalitetnija edukacija kadrova u tekstilu koji su u većem delu Srbije poslednjih godina postali deficitarni. Strateška partnerstva i programi za podizanje stručnog kapaciteta u upravljanju preduzećima su takođe važni, ali u poređenju sa suzbijanjem sive ekonomije zauzimaju manje značajno mesto. Generalno, tekstilci ocenjuju da je njihov problem skupa, a neefikasna država, tj. njen činovnički aparat koji više odmaže onima koji legalno rade nego što ih u tome podržava i da je potrebno da se to ukloni kao najveća prepreka razvoju ovog sektora.

Kada je reč o obučavanju kadra tekstilci su, kao i menadžeri u sektoru IT i telekomunikacija, spremni da za određenu nadoknadu obučavaju mlade ljude u toku njihovog srednjoškolskog obrazovanja i na višim školama i fakultetima i od njih naprave sposobne šivače, krojače, organizatore posla u tekstilu, itd. Slažu se da i kvalitet tih obuka treba da nadgleda država, ali pod uslovom da birokratski aparat države ne smisli neke nove komplikovane administrativne procedure, popunjavanje ogromnog broja obrazaca i tako udalji mnoge tekstilce od želje da se u ovakve programe edukacije u praksi uključe.

Iz delatnosti tekstila, kože i obuće 151 menadžer privrednih subjekata naveo je i šta bi država od aktuelnih opterećenja poslovanja trebalo da umanjí ukoliko želi razvoj i porast zaposlenosti u ovim delatnostima. Upitani me-

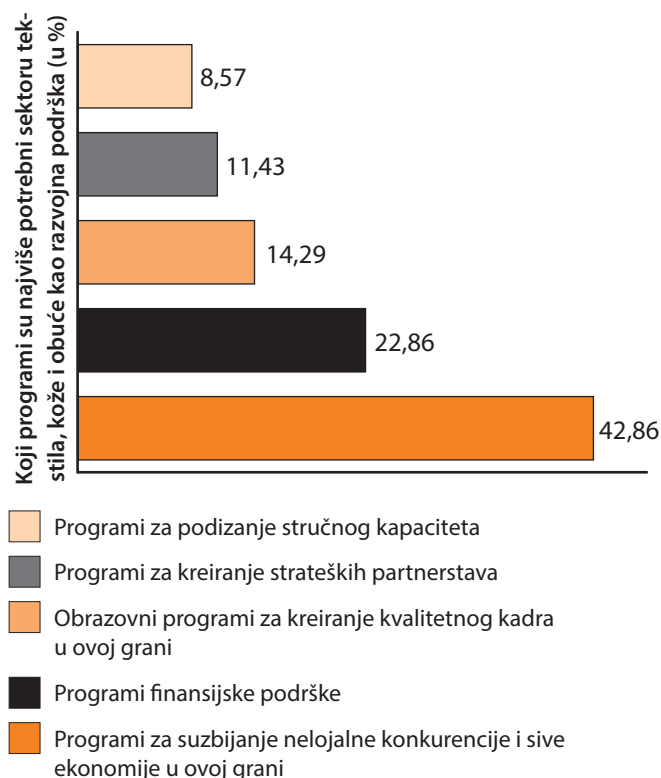
nađeri su sortirali određena opterećenja prema važnosti iz svog ugla i rangirali one izdatke poslovanja za koje procenjuju da u najvećoj meri opterećuju normalno funkcionisanje njihovih preduzeća.

Pokazalo se da je u sektoru tekstila, kože i obuće umanjenje poreza i doprinosa na zarade ubedljivo odnelo prvo mesto među ovako rangiranim opterećenjima poslovanja (Grafikon 5.14. ).

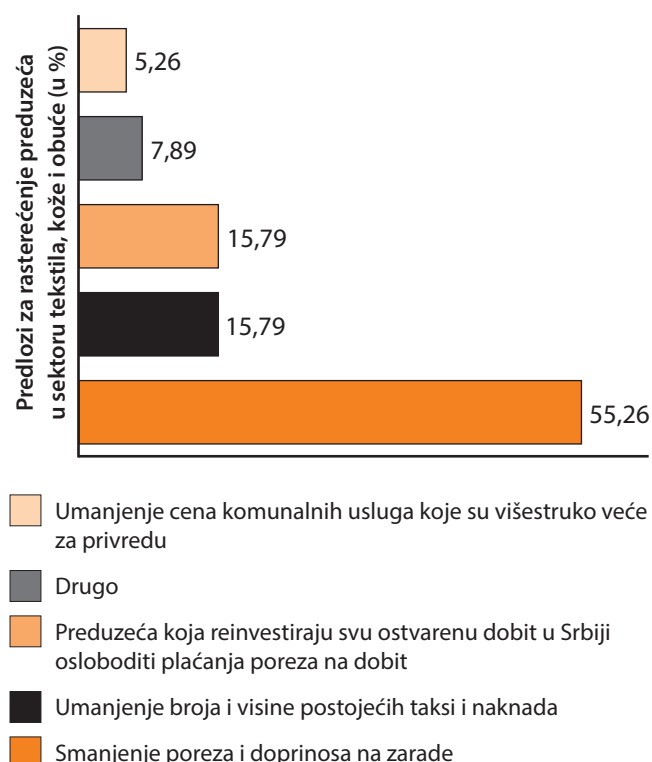
Poslodavcima u grani tekstila, kože i obuće visoki porezi i doprinosi na zarade predstavljaju najveću prepreku u daljem rastu njihovih firmi. S obzirom da troškovi rada u najvećoj meri određuju finalnu kalkulaciju gotovih tekstilnih proizvoda visoka opterećenja zarada zaposlenih smanjuju konkurentnost domaćih tekstilnih preduzeća u poređenju sa zemljama u okruženju, što se posebno odražava kroz opadanje broja long poslova. Takođe, stopa profitabilnosti u tekstilu je niska (zbog velike kineske ali i konkurencije u regionu), pa su i zarade zaposlenih među najmanjima u privredi i oni su destimulisani da kvalitetno rade za poslodavca. Sa umanjem stopa poreza i doprinosa na zarade bilo bi moguće da poslodavci tako dobijeni višak sredstava prebace u neto zarade zaposlenih i povećaju produktivnost rada u svojim pogonima.

Određeni menadžeri u ovom sektoru bili su naročito kivni što država stranim investitorima odobrava visoke subvencije od novca svih poreskih obveznika, dok domaće tekstilne kompanije nemaju šansu da povuku ova sredstva, jer nemaju iza sebe podršku banaka u vidu bankarskih garancija, a procedura za stavljanje imovine pod hipoteku je skupa i spora, pa domaće firme često odustaju od toga. Oni smatraju da je država skupa i ima preglomazan

**Grafikon 5.13.** Koji programi su potrebni sektoru tekstila, kože i obuće kao konkretna podrška



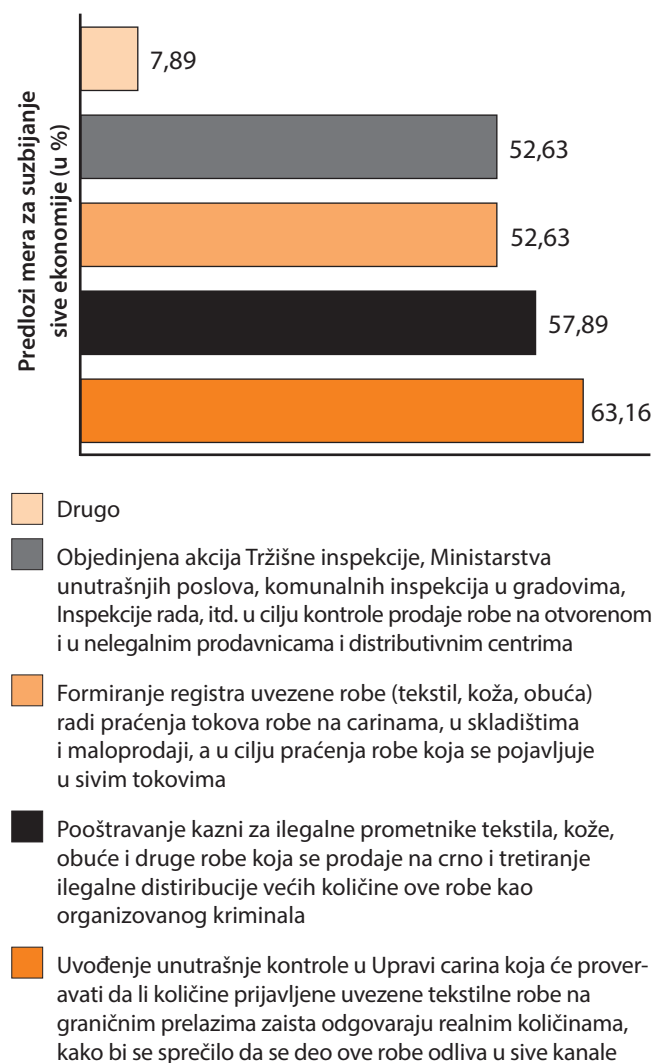
**Grafikon 5.14.** Šta država treba da umanjí od opterećenja poslovanja preduzeća u sektoru tekstila, kože i obuće



i spor birokratski aparat zbog čijeg opstanka neprestano globi privredu porezima, taksama, naknadama, akcizama, doprinosima, itd, pa onda kad ta ista tako osiromašena privreda nema sredstava za investicije i otvaranje novih radnih mesta, država «plaća» dolazak stranih investitora visokim subvencijama od novca oporezovanog upravo od domaćih firmi i građana Srbije. Usled svega navedenog, menadžeri tekstilnih preduzeća jedino dugoročno rešenje za rasterećenje svog sektora vide u stvaranju jeftinije države i smanjenju javne administracije.

Siva ekonomija u Republici Srbiji najkarakterističnija je upravo za granu tekstila, kože i obuće. Ilegalni kanali za uvoz robe, duple otpremnice i dostavnice, korupcijski čvorovi vezani za pojedince na carini koji deluju preko zvaničnih i «nezvaničnih» graničnih prelaza, čitavi sistemi trgovine i rada na crno, čvrsto skopčani sa neobraćanjem dovoljne pažnje nadležnih državnih institucija na rešavanje ovog problema imaju za ishod široku rasprostranjenost trgovine tekstilnom robom u sivoj zoni. U prilog navedenom svedoče i predlozi mera za suzbijanje sive ekonomije, upućeni od strane 149 menadžera anketiranih preduzeća (Grafikon 5.15.).

**Grafikon 5.15.** *Koje mere za suzbijanje sive ekonomije i ilegalne trgovine tekstilnom robom treba da sprovede država*



Svojim odgovorima tekstilci su pokazali da dobro znaju na kojim tačkama treba napasti problem sive ekonomije i da organizovano delovanje više državnih institucija na terenu može vrlo brzo da donese rezultate. Ranija istraživanja pokazala su da država samo kroz nenaplaćeni porez na dodatu vrednost u sivoj trgovini tekstilnom konfekcijom, odevnim predmetima od kože i obucom godišnje izgubi najmanje 260 miliona evra, a sveukupniji pokazatelji svedoče da je taj gubitak i preko 470 miliona evra. Istovremeno, to znači da kada bi kontrola graničnih prelaza bila na višem nivou i kada bi se pratili tokovi robe, proizvodnja i promet tekstilne robe bi bio u legalnim tokovima, a prihodi preduzeća u grani tekstila, kože i obuće, kao i onih privrednih društava i preduzetnika u trgovini (maloprodavaca) za najmanje milijardu evra godišnje veći nego što jesu, a u onim sveobuhvatnijim analizama, gotovo 1,88 milijardi evra veći.

Međutim, i pored ovih zapanjujućih proračuna o gubicima država i lokalne samouprave i dalje dozvoljavaju prodaju robe bez pokrića na ulicama, uličnim tezgama, pijacama, otvorenim tržišnim centrima, u neregistrovanim buticima i prodavnicama po privatnim domaćinstvima, preko interneta i pouzecem, itd. Na ovaj način značajan deo realnih prihoda pojedinaca ostaje van poreskog sistema, država ima problem sa finansiranjem svojih potreba, a legalni privredni subjekti ogromnu neloyalnu konkurenciju.

Visok nivo sive ekonomije koja se toleriše u kombinaciji sa visokim opterećenjima legalnog poslovanja predstavlja značajan remetilački faktor za porast broja registrovanih privrednih subjekata, jer se samozapošljavanje i početak privatnog biznisa na zakonit način ne isplate, pa mnogi pojedinci svesno biraju da ostanu u sivoj zoni dokle god je to moguće. Prijaviti se i plaćati poreze i doprinose na zaradu, porez na dodatu vrednost, porez na dobit (ako je bude), brojne takse i naknade lokalnim samoupravama, sudovima, drugim državnim institucijama, knjigovodstvene usluge, servisirati administrativne troškove poslovanja, a istovremeno imati iza prvog ćoška konkurenta sličnog sebi koji nema ništa od ovih obaveza, svakog čoveka u Srbiji sa idejom o započinjanju sopstvenog biznisa stavlja pred težak izbor – raditi po zakonu ili kršiti zakone. Ovaj izbor je najdrastičniji u tekstilu, gde se mora prihvatiti veliki obim posla da bi se skromno zaradilo i usput proći između Scile i Haribde – dugog čekanja na naplatu za isporučenu robu i obaveza prema državi i lokalnim samoupravama koje se moraju redovno servisirati i na njih plaćati kamate.

Dvesta anketiranih menadžera preduzeća je upitano i o delovanju sindikata u preduzeću, ali je svega u 8 privrednih društava (4% iz uzorka) registrovano da postoji sindikat zaposlenih. To su pretežno srednja i velika preduzeća iz sektora tekstila, kože i obuće koja su uspešno privatizovana i prošla proces tranzicije.

Predstavnici 8 preduzeća gde ima sindikalnog organizovanja zaposlenih upitani su u kojoj meri sindikat partnerski korektno deluje i ima li zajedničkog rada na popravljanju situacije u preduzeću. Očekivanja poslodavaca od sindikata u grani tekstila, kože i obuće su da on na prvom mestu ima realne zahteve i razume položaj preduzeća na tržištu, da ne zloupotrebljava svoja prava i organizuje

radnike tako da oni izvršavaju svoje obaveze, da čuva imovinu preduzeća, da učestvuje u planu razvoja preduzeća i da podrži svog poslodavca u zahtevima prema državi za poboljšanje privrednog ambijenta.

Poslednje pitanje upućeno menadžerima privrednih subjekata iz sektora tekstila, kože i obuće ustvari je bilo poziv da oni iznesu predloge za razvoj svoje privredne grane.

- Smanjiti poreze i doprinose na zarade na realni nivo od ukupno 40%, umesto sadašnjih 64%
- Uvesti reciprocitet u spoljnoj trgovini sa Kinom u minimalnom odnosu 2:1 u korist Kine, tj. ako Kinezi izvezu robu u vrednosti od 200 miliona dolara, da imaju obavezu da kupe našu robu u vrednosti od 100 miliona dolara
- Postaviti standarde za uvoz robe u Srbiju, bez obzira iz koje zemlje se ta roba uvozi i tako sprečiti da se uvozi nekvalitetna roba koja obara cene domaćih proizvođača sa kvalitetnijom robom
- Oslobađanje od komplikovane carinske procedure kod long poslova, jer tako domaće kompanije gube inopartnere zbog zamršene birokratije i složenih propisa prilikom izvoza/uvoza
- Plaćanje PDV po ostvarenoj naplati robe ili usluge, bez obzira na veličinu preduzeća
- Borba protiv korupcije i kriminala u javnim preduzećima i rukovodilaca koji nameštaju tendere u okviru javnih nabavki i omogućavanje proizvođačima da dobijaju direktno posao na tenderima, a ne da se to radi preko posrednika
- Oživljavanje tekstilnih škola i njihovo povezivanje sa tekstilnim preduzećima kroz programe stručne prakse u cilju dobijanja kvalitetnih i vrednih kadrova
- Odlučna akcija u borbi protiv sive ekonomije na svim nivoima, razotkriti ko štiti pojedince koji vode ilegalne kanale za uvoz i distribuciju tekstilne robe u Srbiji
- Organizovanje domaćih proizvođača radi zajedničkog izvoza u Rusiju, Azerbejdžan, Kazahstan i bivše sovjetske zemlje koje su velika tržišta
- Stati na put samovolji lokalnih samouprava koje globe tekstilna preduzeća visokim taksama, naknadama, porezom na imovinu, itd.
- Proceduralno olakšati uvoz repromaterijala za male radionice, pošto je domaća proizvodnja kože uništena
- Osloboditi plaćanja poreza na dobit preduzeća koja ta sredstva godinama reinvestiraju u obrtna sredstva i u povećanje proizvodnje
- Sprovesti red u naplati potraživanja od države, ali i od privatnog sektora i smanjiti rokove naplate kod prodaje robe zdravstvenim ustanovama (sada su 120 do 150 dana)
- Sprečiti da lice koje je dovelo firmu u bankrot u određenom roku otvori novu firmu ili da se bavi istom delatnošću
- Prilikom naplate poreza prestati sa davanjem povlašćenog statusa određenim preduzećima koja vode ljudi povezani sa političkim partijama
- Pomoći preduzećima u grani tekstila, kože i obuće u pronalaženju strateških partnera u inostranstvu