

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**RAZVOJ PODJETNIŠTVA V SRBIJI:  
PROBLEMI IN MOŽNOSTI**

**Ljubljana, junij 2002**

**SANDRA PETROVIČ**

## **IZJAVA**

Študent/ka Sandra Petrovič izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom dr. Miroslava Glasa in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 1.6.2002

Podpis:

# KAZALO

<b>Uvod</b>	1
<b>1. Podjetništvo kot dejavnik razvoja</b>	2
1.1 Prispevek MSP h gospodarskemu razvoju	2
1.2 Podjetništvo v težkih razmerah	3
<b>2. Razmere v Srbiji in razvoj MSP v Srbiji</b>	4
2.1 Lokacija in demografska slika Srbije	4
2.2 Gospodarstvo v Srbiji	4
2.3 Razvoj MSP in podjetništva v Srbiji	7
2.3.1 MSP v obdobju 1988–1999	7
2.3.2 MSP v letu 2000	8
<b>3. Analiza razmer v MSP v Srbiji (empirična raziskava)</b>	10
3.1 Metodologija empirične raziskave	10
3.2 Značilnosti podjetnikov v vzorcu	10
3.3 Težave pri ustanavljanju podjetij	13
3.4 Težave z zaposlenimi	15
3.5 Težave na področju trženja	17
3.6 Težave na področju financiranja	20
3.7 Težave pri razvoju in v proizvodnji	21
3.8 Težave pri nabavi, prevozu in skladiščenju	23
3.9 Težave pri poslovanju	23
3.10 Podjetniki in podpora v okolju	24
3.11 Primerjava težav med posameznimi področji poslovanja	25
<b>4. Primerjava razmer v MSP v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem</b>	26
4.1 Primerjava razmer v gospodarstvu	26
4.2 Analiza izbranih problemov v MSP (empirična raziskava)	28
4.2.1 Metodologija empirične raziskave	28
4.2.2 Značilnosti podjetnikov v vzorcu	29
4.2.3 Primerjava težav pri tekočem poslovanju	31
4.2.4 Primerjava podpore v okolju	33

<b>5. Možnosti razvoja MSP v Srbiji</b>	34
<b>Sklep</b>	35
<b>Literatura</b>	37
<b>Viri</b>	39

# UVOD

V zadnjih 10-ih letih je Srbija edina država, ki je ostala skoraj popolnoma izolirana od političnih, ekonomskih in socialnih reform, ki se odvijajo v ostalih državah v tranziciji. Državni nadzor in monopolizacija gospodarstva ter povečanje korupcije so povzročili vsesplošno ekonomsko propadanje gospodarstva Srbije in množično revščino velike večine njenega prebivalstva. Vse to je bilo povezano z delovanjem Srbije na področju nekdanje Jugoslavije pod vodstvom Slobodana Miloševića.

Vprašanje je, kako se te težke razmere kažejo pri razvoju malih in srednjih podjetij (odslej MSP). Ta podjetja so v državah v tranziciji potrebna zaradi večje učinkovitosti celotnega gospodarstva (Ericson, 1995, str. 278), seveda pa tudi zaradi vseh drugih učinkov (Smallbone, 1995, str. 4–7). V svojem delu sem poskušala ugotoviti, kateri so najbolj pereči problemi, s katerimi se srečujejo MSP v Srbiji in kakšne so možne rešitve teh problemov.

Glede na težke razmere predpostavljam za MSP v Srbiji naslednje hipoteze:

1. Razvoj MSP v Srbiji je bistven za preseganje težkih gospodarskih in socialnih razmer, ki so posledica slabega vodenja velikih družbenih podjetij, vojne in uvedbe sankcij, ima pa tudi vpliv na politično stabilnost.
2. MSP v Srbiji imajo zaradi nestabilnega gospodarstva in slabega bančnega sistema nizko finančno moč.
3. MSP v Srbiji imajo zaradi pomanjkanja zakonske regulative težave z nelojalno konkurenco (siva ekonomija).
4. MSP v Srbiji bremenijo visoke dajatve, saj država razvoja MSP ne vzpodbuja z davčnimi olajšavami zanje.

Veljavnost postavljenih hipotez sem preverila z empirično raziskavo, izvedeno med MSP v Srbiji. Raziskava je izvedena s pomočjo metode anketiranja. V vzorec je bilo zajetih 56 podjetnikov, ki niso bilo izbrani naključno, temveč so jih izbrali udeleženci projekta podjetniškega izobraževanja in usposabljanja v Srbiji, kjer je vsak anketiral po dva podjetnika.

V prvem poglavju sem opredelila pomen MSP za razvoj gospodarstva ter pomen MSP za preživetje in obnovo gospodarstva v težkih razmerah. Gospodarstvo Srbije je zaradi nestabilnih političnih razmer in neracionalnega vodenja velikih podjetij zašlo v težave. V drugem poglavju analiziram s splošnimi ekonomskimi kazalci gospodarske razmere v Srbiji ter razvoj MSP v težkih razmerah. V tretjem poglavju na podlagi anketiranja skupine podjetnikov v Srbiji ocenjujem:

- s kakšnimi problemi so se srečali v začetni fazi ustanavljanja podjetja,
- kakšni so bili problemi v nadaljnjem razvoju in koliko so se razlikovali od začetnih.

Poleg Srbije sta tudi Slovenija in Hrvaška razvijali podjetništvo v težkih razmerah. Zanimivo pa je videti, koliko se ti problemi razlikujejo glede na različno raven razvitosti in razliko v času začenjanja prvih reform. Primerjava intenzivnosti problemov, s katerimi so se MSP soočala v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem, je navedena v četrtem poglavju. V zadnjem, petem poglavju navajam nadaljne možnosti razvoja MSP in nakazujem možne rešitve za pospešitev nastanka in razvoja MSP v Srbiji.

## **1. PODJETNIŠTVO KOT DEJAVNIK RAZVOJA**

Podobno kot za vse organizme velja tudi za podjetje življenjski cikel, ki se začne z rojstvom in konča z ukinitvijo. Nekatera podjetja rastejo in postanejo velika, druga ostajajo majhna. Na osnovi proučevanja podjetij sta se razvila statični in dinamični pogled na podjetje. Prvi daje prednost velikim, drugi pa malim podjetjem (Mayr, 2001).

Zakon o gospodarskih družbah v Sloveniji opredeljuje za majhno družbo tisto, ki izpolnjuje vsaj dva izmed naslednjih meril (Kocbek, 2001, str. 252):

- da povprečno število zaposlenih ne presega 50 zaposlenih,
- da so letni prihodki manjši od 200 milijonov tolarjev,
- da povprečna vrednost aktive na začetku in na koncu poslovnega leta ne presega 100 milijonov tolarjev.

Podobne opredelitve srečamo tudi v drugih državah, zlasti v EU, čeprav sta vrednostna kazalca prilagojena ravni razvitosti teh držav.

### **1.1 Prispevek MSP h gospodarskemu razvoju**

Mala in srednja podjetja so ključno področje za ustvarjanje možnosti za rast. V Evropski uniji predstavljajo ta podjetja 98,9 odstotkov vseh podjetij, 66 odstotkov skupne zaposlenosti in 65 odstotkov prometa podjetij (Vključevanje malega gospodarstva Slovenije v Evropsko unijo, 1999, str. 12). Ekonomske prednosti malih in srednjih podjetij, zaradi katerih je sektor deležen tolikega zanimanja in predlogov za pomoč, se lahko strnejo v štiri točke (Smallbone, 1995, str. 4–7):

1. *Prispevek k ustvarjanju novih delovnih mest.* Malo gospodarstvo ima stalen potencial rasti, ki privede tudi do odpiranja novih delovnih mest (Interno gradivo Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo). Mala podjetja ustvarjajo nova delovna mesta hitreje kot velika podjetja, pri katerih število delovnih mest ponekod celo upada. Delavci, ki so pri velikih podjetjih izgubili službo zaradi avtomatizacije in robotizacije, dobijo novo službo pri malih podjetjih. V času recesije je malo gospodarstvo edini sektor, kjer nastajajo nova delovna mesta.

2. *Močan generator inovacij.* Že Joseph Schumpeter, eden od najbolj zgodnjih teoretikov podjetništva, je trdil, da je srž podjetništva pravzaprav inovacija, podjetnik pa inovator, ki z novostmi ustvarjalno uničuje obstoječe ravnotežje na trgu in ga prestavlja drugam (Kovač, 2001, str. 8). Inovativnost malih podjetij po tehnični plati se kaže predvsem v nekaterih dinamičnih dejavnostih, na primer v računalništvu, robotiki, telekomunikacijah in bioinženiringu (Vukmirović, 1990, str. 49). Mala podjetja so bolj učinkovita in fleksibilna od velikih podjetij, hitreje se lahko prilagajajo zahtevam trga in spremenijo proizvodni program. Zaradi manjšega števila zaposlenih propad malega podjetja tudi ni tako hud socialni problem, ker ne povleče za seboj drugih podjetij.

3. *Prispevek k diverzifikaciji ekonomske strukture.* Tu gre predvsem za razvoj kooperativnih odnosov z večjimi podjetji. Mala podjetja se specializirajo za določen proizvodni program, ki ga lahko izdelajo ceneje, kot bi ga bila velika podjetja sposobna znotraj lastne firme. Prihaja do izločitve oddelkov velikih podjetij v nova podjetja. Namesto strategije ekonomije obsega se usmerijo bolj h kupcu, prednosti iščejo v diverzifikaciji in specializaciji (Gibb, 1993, str. 10).

4. *Upanje za prihodnost.* Uspešna mala podjetja so seme, iz katerega se kasneje lahko razvijejo velika podjetja. Predvsem služijo kot vzor in spodbuda za druge podjetnike.

## 1.2 Podjetništvo v težkih razmerah

V primerjavi z velikimi sistemi so MSP zelo fleksibilna, vendar obenem zelo ranljiva, zato potrebujejo posebno pozornost in podporo na različnih področjih poslovanja. MSP mora biti zagotovljena pomoč pri usmerjanju in dostopu do pravih informacij, ki so osnova za pravilno odločanje. Zelo pomembna je pomoč pri reševanju finančnih težav in pridobivanju novih finančnih virov za širitev obsega poslovanja (Pustotnik, 2000, str. 39). Prav tako ne gre spregledati tudi svetovanja ob ustanovitvi podjetja, izbiri ustrezne pravne oblike, izdelavi poslovnega načrta, učinkovitem nastopu na trgu ipd.

Zaradi vseh naštetih težav, s katerimi se soočajo podjetniki, skoraj polovica MSP propade v manj kot treh letih od ustanovitve (Smallbone, 1995, str. 7). Lahko rečem, da vsi podjetniki delajo pod težkimi pogoji, vendar se določeni podjetniki srečujejo s posebnimi vrstami nevarnosti in slabosti. Nekateri izmed teh lastnosti izhajajo iz podjetnika samega, druge iz socialno-ekonomskega okolja, v katerem deluje. Obstaja veliko situacij, zaradi katerih lahko postane podjetništvo težko. Na primer: splošna podjetniška klima je slaba, upadanje ekonomske moči države, nevzpodbudna državna regulativa, šibka podpora bančnega sistema, zaposleni niso dovolj usposobljeni, dolgotrajna brezposelnost, zaradi katere so zaposleni izgubili delovne navade, kar se kaže v njihovi (ne)produktivnosti, pomanjkanje usposabljanja ter učinki sivega gospodarstva, ki s špekulativnim ravnanjem rušijo legalno podjetništvo in siromašijo državni proračun (Marovt, 2000, str. 20).

V težkih razmerah je razvoj MSP precej otežkočen, zato zavest o pomenu razvoja dinamičnega podjetništva na eni strani in dejstvo, da MSP lahko dosežejo veliko boljše rezultate v krajšem času, narekuje določen profil državne podpore MSP (Pogljajen, 2002, str. 2). Podjetništvo je namreč, zlasti v obliki novih podjetij, način preživetja in obnove gospodarstva v težkih razmerah (Glas, 2000, str. 2).

## **2. RAZMERE V SRBIJI IN RAZVOJ MSP V SRBIJI**

### **2.1 Lokacija in demografska slika Srbije**

Republika Srbija se nahaja v centralnem delu Balkanskega polotoka, na najpomembnejših smernicah, ki povezujejo Evropo in Azijo, in obsega 88.361 kvadratnih kilometrov. Republika Srbija skupaj z Republiko Črno goro tvori Republiko Srbijo in Črno goro, katere glavno mesto je Beograd. Beograd je z dvema milijonoma prebivalcev administrativno, ekonomsko in kulturno središče Srbije. Ostala velika mesta v Srbiji so še Novi Sad, Niš in Kragujevac, od katerih ima vsako preko 100.000 prebivalcev (Vlada Republike Srbije, 2002).

V Republiki Srbiji živi 10,5 milijonov prebivalcev. Etnična sestava prebivalstva je zelo raznolika zaradi dinamičnih zgodovinskih okoliščin na tem prostoru. Večino prebivalstva sestavljajo Srbi, poleg njih živi v Srbiji še 37 nacionalnosti. Srbi predstavljajo 66 odstotkov prebivalstva, Albanci 17 odstotkov, Madžari 3,2 odstotka, nato sledijo Romuni, Romi, Slovenci, Hrvati, Bolgari, Turki in drugi. V uporabi sta srbski jezik in pisava cirilica, čeprav je razširjena tudi latinica (Vlada Republike Srbije, 2002).

### **2.2 Gospodarstvo v Srbiji**

Srbija ima dobre potenciale za uspešen razvoj gospodarstva, saj razpolaga s precejšnjim naravnim bogastvom, energijo, razvitim kmetijstvom, industrijsko proizvodnjo in solidnimi prometnicami (Lapčević, 2002, str. 3). Žal se naštetih potenciali uporabljajo precej neracionalno, tako da se je po dolgoletnem slabem vodenju socialističnih podjetij, vojnih uničenjih in zapuščenosti gospodarstvo v Srbiji znašlo v zelo težkem ekonomskem položaju, zaradi česar bo proces tranzicije resen in težek problem.

Celotna **prometna mreža**, tako cestni, železniški, vodni kot letalski promet so z vidika realnih potreb države in neizkoriščenih možnosti slabo razviti in neustrezni (Piljušić, 2002, str. 4). Še najbolj je razvit rečni promet, ki se odvija po reki Donavi. Najslabše je razvit cestni promet, saj so ceste v slabem stanju, kar je odraz majhnih investicij za vzdrževanje in popravila cest. Razvite države namreč vložijo med 15.000 in 45.000 USD na kilometer ceste, medtem ko v



Srbiji vložijo le 570 USD, oziroma 26 krat manj (Vlada Republike Srbije, 2002). Glede na trenutno stanje bi potrebovali 5 milijard USD za nujna popravila cest in še dodatnih 1,7 milijard USD za dokončanje obstoječih programov avtocest (Privredna komora Srbije, 2002), kar bi bil zelo velik izdatek že za razvite zahodnoevropske države, zaradi česar je precej nerealno pričakovati, da se bo cestni promet v Srbiji v bližnji prihodnosti v veliki meri izboljšal.

Srbija ima številne **energetske vire**, vendar je zaradi njihovega neracionalnega izkoriščanja in premajhnega vlaganja v njihovo obnovo postala energetska revna država. Srbija ima rezerve premoga za naslednjih 55 let, nafte za naslednjih 20 let, vendar ob današnji ravni proizvodnje, ki pokriva le približno 25 odstotkov potreb (Vlada Republike Srbije, 2002). Slabo vzdrževanje obstoječih elektrarn, v obnovo je bilo vloženo le 10 odstotkov od planiranih sredstev, je v zadnjih desetih letih zmanjšalo njihovo razpoložljivost na 77 odstotkov (Vlada Republike Srbije, 2002). Temu je pripomoglo tudi dejstvo, da v zadnjih desetih letih ni bila zgrajena niti ena nova elektrarna.

Srbija ima glede na ugodne geografske in podnebne značilnosti odlične predispozicije za intenzivno **kmetijstvo**. 70 odstotkov države tvorijo kmetijske površine, medtem ko je 30 odstotkov gozdnih površin (Jakopin, 2002, str. 3). Ravninski predeli Vojvodine so ugodni predvsem za pridelovanje zelenjave, hriboviti predeli so bolj primerni za pridelavo sadja, vinogradništvo in živinorejo. V Srbiji predstavlja kmečko prebivalstvo 17,3 odstotke celotnega prebivalstva (Vlada Republike Srbije, 2002). Značilen je pojav staranja kmečkega prebivalstva, česar posledica je zmanjšanje proizvodnje kmetijskih proizvodov. Vse več mladih se odloča za preselitev in zaposlitev v mestih, saj je delo na kmetiji precej težko in poteka z dotrajanimi mehanizmi.

Tabela 1: Število podjetij po lastništvu v Srbiji v letu 2000

	Leto 2000 (število)	Leto 2000 (v odstotkih)
<b>Skupno</b>	241.647	100
<b>Družbena</b>	<b>16.915</b>	<b>7</b>
<b>Zasebna</b>	202.983	84
<b>Zadružna</b>	9.666	4
<b>Mešana</b>	<b>9.666</b>	<b>4</b>
<b>Državna</b>	2.417	1

Vir: Jakopin, 2002, str. 6.

**Industrija** v Srbiji zajema dejavnost predelovalne industrije (75,2 odstotkov), proizvodnjo in distribucijo električne energije, zraka in vode (19,7 odstotkov) in črpanje rude (5,1 odstotkov) ter zaposluje 52 odstotkov vseh zaposlenih v Srbiji (Vlada Republike Srbije, 2002). V industriji predstavljajo problem predvsem velika družbena in mešana podjetja z dotrajano mehanizacijo,

ki so večinoma neučinkovita in imajo težave s slabim vodenjem in nelikvidnostjo. Ta podjetja sicer v celotni strukturi podjetij ne prevladujejo, kar je razvidno iz Tabele 1, kljub temu pa so v letu 2000 ustvarila kar 88 odstotkov celotne izgube v gospodarstvu (Janković, 2002, str. 4).

Zaradi lažje predstave stanja gospodarstva v Srbiji sem v Tabeli 2 prikazala statistični prerez gospodarstva Srbije v letu 2000. Tabela 3 nam še bolj nazorno prikaže ekonomska gibanja v Srbiji v obdobju 1998–2001.

Tabela 2: Osnovni podatki o gospodarstvu Srbije v letu 2000

Kazalec velikosti	Srbija
Površina ozemlja (v km <sup>2</sup> )	88.361
Prebivalstvo	10.500.000
BDP na prebivalca (v USD)	966
Število zaposlenih	2.235.000
Število brezposelnih	910.000
Stopnja brezposelnosti	27,3*

Opombe: \* ne upoštevajoč približno 25 odstotkov zaposlenih, ki so na prisilnem dopustu

Vir: Savezni zavod za statistiku (2002), Narodna banka Jugoslavije (2002)

Tabela 3: Ekonomska gibanja v Srbiji v obdobju 1998–2001

Leto	BDP na preb. (v USD)	Stopnja rasti GDP (v odstotkih)	Verižni indeks industrijske proizvodnje	Število brezposelnih (v tisoč)	Stopnja brezposelnosti (v odstotkih)
1998	1.643	1,9	103,6*	838	25,1
1999	1.385	-15,7	77,5*	884	26,5
2000	966	5,0	110,9*	910	27,3
2001			107,5*		29,2

Opombe: \* izračunano glede na preteklo leto (leta 1998 glede na leto 1990 pa 37,3 odstotka)

Vir: Savezni zavod za statistiku (2002), Narodna banka Jugoslavije (2002)

Neracionalno ravnanje državnih voditeljev na vseh področjih gospodarstva je privedlo državo na raven, ko bodo potrebne temeljite ekonomske in gospodarske reforme, da bi ustvarili stabilno in donosno gospodarstvo. Velika podjetja s finančnimi težavami se morajo prestrukturirati, s čimer ne mislim samo na privatizacijo teh podjetij, ampak tudi tržno, proizvodno, tehnološko, organizacijsko in kadrovsko prestrukturiranje. Sprejeti Zakon o privatizaciji bi moral omogočiti tako domačim kot tujim investitorjem vlaganje kapitala v podjetja s finančnimi težavami, ki so na robu propada. Vendar sama privatizacija ne bo dovolj. Potrebna bo tudi sprememba socialističnega razmišljanja voditeljev države, direktorjev, zaposlenih v bolj tržno razmišljanje ter prevzem vrednot zahodnoevropskih držav.

## 2.3 Razvoj MSP in podjetništva v Srbiji

### 2.3.1 MSP v obdobju 1988–1999

Intenzivnost nastajanja malih in srednjih podjetij v Srbiji lahko razdelimo na tri obdobja:

**Do leta 1988** so v gospodarstvu Jugoslavije dominirala velika in srednja družbena podjetja, z velikim številom zaposlenih, ki so samo še rastla, bodisi z združevanjem bodisi z novim zaposlovanjem. Ta so nastala zaradi želje države, da poveča že prisotno kontrolo (Jakopin, 2002, str. 8). Takšno gospodarstvo ni poznalo ustvarjanja malih podjetij in zmanjšanja števila zaposlenih. To je v strukturi gospodarstva nujno pripeljalo do pojava, imenovanega »socialistična črna luknja«, ki pomeni obstoj in dominacijo velikih podjetij in pomanjkanje zasebnih malih in srednjih podjetij v gospodarstvu (Janković, 2002, str. 2).

**Obdobje od 1988.–1992. leta** so zaznamovali veliki napor takratnega predsednika vlade Anteja Markovića za uvedbo gospodarskih reform. Vzpostavljena je bila makroekonomska stabilnost, dosežena je bila konvertibilnost domače valute, sprejeti so bili številni zakoni, ki so omogočili liberalizacijo trgovine ter poslovanje doma in s tujino, zaradi česar so se devizne rezerve povečale na skoraj 10 milijard dolarjev (Janković, 2002, str. 2). Sprejeti so bili novi predpisi o privatizaciji in Zakon o podjetjih (1988), ki je omogočal državljanom prvič po 50-ih letih socializma ustanovitev zasebnega podjetja in je poenostavljal postopek registriranja zasebnega podjetja fizičnih oseb. Odpravljena je bila omejitev števila zaposlenih (Jakopin, 2002, str. 6). Vlada je z namenom zapolnitve socialistične črne luknje, povečanja konkurenčnosti ter ekonomske učinkovitosti gospodarstva pričela z razvojem novih malih in srednjih podjetij, s privatizacijo in s prestrukturiranjem državnih podjetij. Ustanovljena je bila vladna Agencija za mala in srednja podjetja in podjetništvo, katere naloga je bila oblikovati učinkovito infrastrukturo in ugodno pravno-politično okolje za razvoj MSP. V tem obdobju je v samo treh letih nastalo preko 180.000 novih zasebnih malih in srednjih podjetij v Srbiji in Črni gori. V proces privatizacije se je v tem obdobju, in sicer v prvem letu vključilo 10 odstotkov takratnih družbenih podjetij, kar je kazalo na možnost izvedbe privatizacije tovrstnih podjetij v manj kot desetih letih, kot je bilo sprva planirano (Janković, 2002, str. 2). Vendar se je razvoj gospodarstva zasukal v nepričakovano smer.

**Obdobje od 1993.–1999. leta.** Po razpadu SFR Jugoslavije je nova država prekinila s politiko podpore razvoju zasebnih MSP, prav tako so bili zaustavljeni tudi drugi procesi tranzicije. Jugoslovansko nastajanje malih in srednjih podjetij ni temeljilo na prestrukturiranju neučinkovitih, nelikvidnih in slabo vodenih velikih podjetij, za katera so bili značilni visoka koncentracija kapitala, neodplačani krediti, neplačanje dajatev ipd. (Janković, 2002, str. 3). Ravno nasprotno, so se ti »veliki sistemi« umetno obdržali z različnimi ukrepi ekonomske politike preko nizkih kapitalskih omejitev. Majhno število novih zasebnih MSP se je razvilo v

tem obdobju, in sicer z majhnimi začetnimi vložki in brez možnosti, da bi preko privatizacije prišli do poceni virov kapitala.

Trend nastajanja novih in množični razvoj starih MSP je bil prekinjen zaradi nastopa hiperinflacije in uvedbe sankcij s strani Organizacije združenih narodov, prav tako tudi zaradi zaustavitve procesa tranzicije in velikih administrativnih regulacij okolja za delo in razvoj. K temu sta prispevali tudi precej restriktivni monetarna in kreditna politika ter selektivno dajanje kreditov družbenim podjetjem in tako imenovanim velikim poslovnim sistemom (Janković, 2002, str. 3). Pomanjkanje podpore razvoju MSP v Jugoslaviji je povzročilo njihovo koncentracijo v dejavnosti trgovine z majhnim številom zaposlenih in nizko vrednostjo lastnega kapitala, ne pa v kapitalsko in delovno intenzivnih predelovalnih dejavnostih.

NATO-vo bombardiranje Srbije sicer ni imelo neposrednega vpliva na uničenje MSP, je pa posredno vplivalo nanje z uvedbo sistema poslovanja v vojnih razmerah z uvajanjem sankcij Organizacije združenih narodov in uničenjem infrastrukture (Janković, 2002, str. 3). V tem času država ni imela več moči, da bi ohranjala stabilnost in mir v gospodarstvu, saj so bile banke vse manj kreditno sposobne, ker so bile predhodno, zaradi pritiska politike, prisiljene vlagati kapital v podjetja, ki dobljenih posojil niso mogla vrniti (Petković, 1999, str. 2).

Tabela 4: Število podjetij glede na obliko lastništva v Srbiji v letih 1990, 1994 in 2000

	<b>Leto 1990</b>	<b>1994</b>	<b>2000</b>	<b>1990</b> (v %)	<b>1994</b> (v %)	<b>2000</b> (v %)
<b>Skupno</b>	<b>28.139</b>	<b>202.934</b>	<b>241.647</b>	100,0	100,0	100
<b>Družbena</b>	5.040	6.724	16.915	17,9	3,3	7
<b>Zasebna</b>	<b>21.567</b>	<b>187.547</b>	<b>202.983</b>	<b>76,6</b>	<b>92,4</b>	<b>84</b>
<b>Zadružna</b>	1.049	4.608	9.666	3,7	2,3	4
<b>Mešana</b>	438	4.064	9.666	1,7	2,0	4
<b>Državna</b>			2.417			1

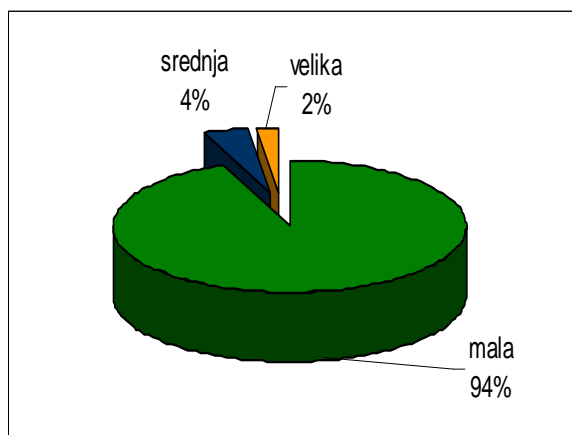
Vir: Jakopin, 2002, str. 6.

V Tabeli 4 je navedeno število podjetij glede na obliko lastništva v letih 1990, 1994 in 2000. Razviden je porast zasebnih podjetij (gre predvsem za mala podjetja) od leta 1990 do leta 1994 za 8,7-krat zaradi ugodnega institucionalnega okolja in podpore vlade tem podjetjem. Čeprav je proces ustvarjanja zasebnih podjetij po letu 1994 nekoliko upočasnen, znaša njihov delež v celotni strukturi podjetij v letu 2000 84 odstotkov.

### 2.3.2 MSP v letu 2000

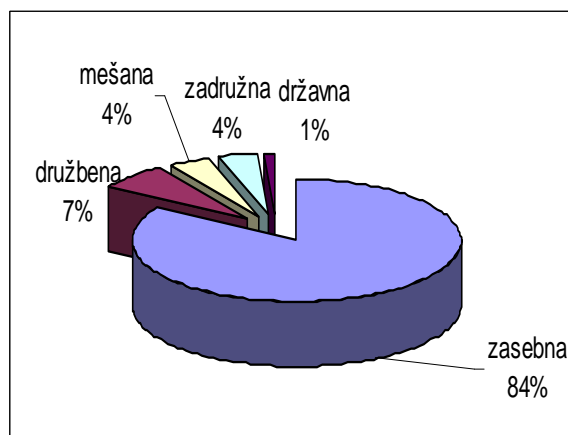
Iz Slike 1 je razvidno, da so med podjetji, razdeljenimi po njihovi velikosti, v letu 2000 prevladovala mala in srednja podjetja, in sicer jih je bilo skupaj kar 98 odstotkov. V letu 2000 so v strukturi podjetij glede na njihovo obliko lastništva prevladovala zasebna podjetja (med katerimi prevladujejo mala podjetja), kar je posledica že omenjene ekspanzije malih zasebnih podjetij v letih 1988–1992, kar je tudi razvidno iz Slike 2. Najmanj je bilo državnih podjetij, in sicer samo 1 odstotek.

Slika 1: *Delež podjetij po velikosti v Srbiji v letu 2000*



Vir: Jakopin, 2002, str. 7.

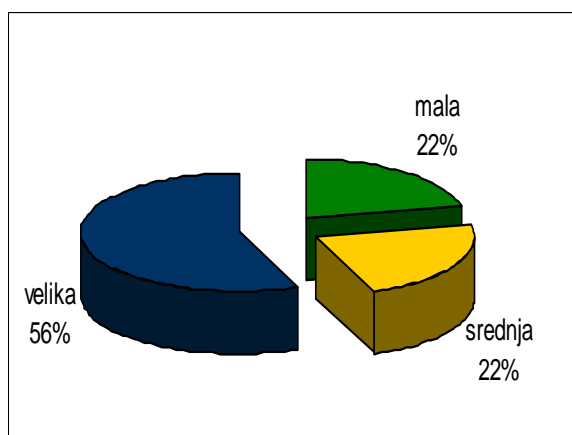
Slika 2: *Delež podjetij glede na obliko lastništva v Srbiji v letu 2000*



Vir: Jakopin, 2002, str. 7.

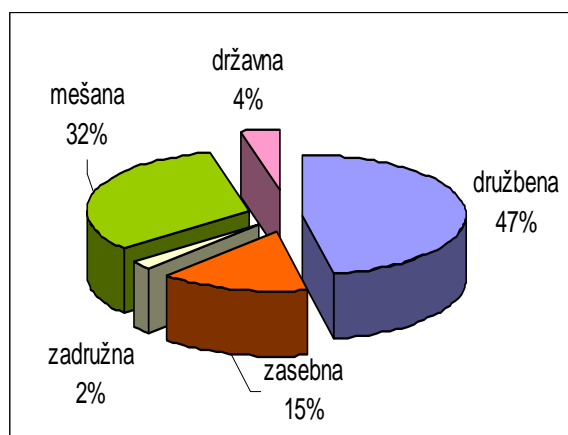
Kljub prevladi zasebnih podjetij (med katerimi prevladujejo mala podjetja), je največ ljudi zaposlenih v družbenih in velikih podjetjih, kar je razvidno iz Slik 3 in 4. Zasebna mala podjetja v povprečju zaposlujejo le dva zaposlena (Jakopin, 2002, str. 7).

Slika 3: *Delež zaposlenih v podjetjih po velikosti v Srbiji leta 2000*



Vir: Jakopin, 2002, str. 7.

Slika 4: *Delež zaposlenih v podjetjih glede na lastništvo v Srbiji leta 2000*



Vir: Jakopin, 2002, str. 7.

Vsa registrirana podjetja niso tudi aktivna in le za četrtno registriranih podjetij je obvezna priprava zaključnih računov, na osnovi katerih je možna analiza njihovega poslovanja. Z 19,9

odstotka stalnih sredstev so MSP v Srbiji v letu 2000 ustvarila 37,4 odstotka celotnega dohodka v gospodarstvu in 10,7 odstotka izgube s 44,6 odstotka zaposlenih (Jakopin, 2002, str. 7). Največje število podjetij, ki so ustvarila pozitiven poslovni rezultat v letu 2000, je v zasebni lastnini. Zasebna podjetja so imela v letu 2000 v lasti vsega 6,4 odstotka stalnih sredstev, ustvarila so 23,3 odstotka dobička in 7,1 odstotka izgube s 15,4 odstotka zaposlenih (Jakopin, 2002, str. 8).

### **3. ANALIZA RAZMER V MSP V SRBIJI (empirična raziskava)**

Cilj empirične raziskave je spoznati profil MSP v Srbiji in probleme, s katerimi se MSP v Srbiji soočajo. Glede na težke razmere predpostavljam za MSP v Srbiji naslednje hipoteze:

1. Razvoj MSP v Srbiji je bistven za preseganje težkih gospodarskih in socialnih razmer, ki so posledica slabega vodenja velikih družbenih podjetij, vojne in uvedbe sankcij, ima pa tudi vpliv na politično stabilnost.
2. MSP v Srbiji imajo zaradi nestabilnega gospodarstva in slabega bančnega sistema nizko finančno moč.
3. MSP v Srbiji imajo zaradi pomanjkanja zakonske regulative težave z nelojalno konkurenco (siva ekonomija).
4. MSP v Srbiji bremenijo visoke dajatve, saj država razvoja MSP ne vzpodbuja z davčnimi olajšavami zanje.

#### **3.1 Metodologija empirične raziskave**

Najprej sem analizirala stanje malega gospodarstva v Srbiji. Na osnovi opravljene analize, ki je temeljila na statističnih podatkih, sem rezultate analize preverila z empirično raziskavo, izvedeno med MSP v Srbiji. Raziskava je izvedena s pomočjo metode anketiranja. V vzorec je bilo zajetih 56 podjetnikov, ki niso bilo izbrani naključno, temveč so jih izbrali udeleženci projekta podjetniškega izobraževanja in usposabljanja v Srbiji, kjer je vsak anketiral po dva podjetnika.

#### **3.2 Značilnosti podjetnikov v vzorcu**

V Tabeli 5 so predstavljene značilnosti podjetnikov v vzorcu v Srbiji. Med podjetniki v vzorcu prevladujejo moški z 82 odstotki. Po izobrazbi prevladujejo podjetniki z visoko izobrazbo (38,1 odstotka), sledijo jim podjetniki z višjo izobrazbo (30,9 odstotka). To je podobno

razmeram v drugih SVE državah, za katere je značilno, da se za lastna podjetja odločajo visoko izobraženi člani prejšnje elite (Glas, 2000, str. 6). To kaže tudi visok delež nekdanjih vodilnih in strokovnih delavcev med podjetniki (69,8 odstotkov). Veliko je podjetij, ki so nastala kot partnerstva (skoraj 31 odstotkov).

Tabela 5: Značilnosti podjetnikov v vzorcu v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)

Značilnost		Delež
Velikost vzorca	(število podjetnikov)	56
Funkcija v podjetju	Lastnik - direktor	46,4
	Direktor	35,7
	Drug vodilni položaj	10,7
	Ni odgovora	7,2
Spol	Delež moških	82,1
Starost	Povprečna starost (v letih)	42,8
Vloga pri ustanovitvi podjetja	Ustanovitelj	59,6
	Ustanovitelj s partnerjem	30,8
	Podedoval	7,6
	Odkup od države	1,9
Leto začetka poslovanja	(mediana)	1990
Statusna oblika	Družba z omejeno odgov. (d.o.o.)	75,0
	Samostojni podjet. (s.p.)/obrt	21,4
	Delniška družba (d.d.)	3,6
Izobrazba podjetnika	Srednja šola	27,3
	Višja šola	30,9
	Visoka šola	38,1
	Podiplomska izobrazba	3,7
Prejšnji status	Družbeno podjetje	63,4
	Privatno podjetje/obrt	15,4
	Delal v državni upravi	13,5
	Nezaposlen	7,5
Prejšnji položaj	Vodilni delavec	47,2
	Strokovni delavec v upravi	22,6
	Prva zaposlitev	16,9
	Proizvodni delavec	13,2

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

Zanimivi so osnovni razlogi oziroma motivi za ustanovitev lastnega podjetja. Podjetniki so skušali uporabiti svoje znanje in sposobnosti na drugačen način, kar kaže, da večja družbena podjetja niso dopuščala svojim zaposlenim dovolj ustvarjalnosti in inovativnosti. Podjetniki so želeli tudi izkoristiti profitno možnost, s pomočjo katere lahko v svojem podjetju dosežejo

največjo korist zase, torej je problem velikih podjetij tudi problem stimulacije za izredne dosežke. To se pokaže tudi v tretjem razlogu, ki je nezadovoljstvo s predhodno zaposlitvijo.

Tabela 6: Osnovni razlog/motiv za ustanovitev lastnega podjetja v Srbiji (v odstotkih)

<b>Razlog oziroma motiv</b>		<b>Delež</b>
Osnovni razlog	Uporaba znanja in sposobnosti na drugačen način	33,3
	Donosna (profitna) priložnost	24,7
	Nezadovoljstvo s predhodno zaposlitvijo	10,8
	Doseči višji nivo v družbi	7,8
	Nezadovoljstvo s plačo, želja po priznanju	6,2
	Doprinos k družbi, v kateri živim	6,2
	Nadaljevanje družinske tradicije	4,7
	Družinski zgled (sorodniki imajo podjetje)	3,9
	Nezaposlenost	2,3
Osnovni motiv	Želja po dosežku	31,5
	Želja po neodvisnosti	25,5
	Želja po zaslužku	21,1
	Želja delati v lastnem podjetju	14,9
	Ekonomska nuja	3,5
	Status in prestiž	2,7
	Želja po lastništvu, biti vodja	0,9

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

Med motivi je izrazito prevladovala želja po dosežku (kar je značilen podjetniški motiv), nato sledita želja po neodvisnosti in želja po zaslužku. Ekonomska nuja je bila kot motiv za ustanovitev lastnega podjetja manj prisotna, kar potrjuje prej navedeno ugotovitev, da so se za ustanovitev lastnega podjetja odločali visoko izobraženi in bolj premožni člani družbe (to je verjetno rezultat vzorca uspešnih podjetij). Hkrati država ni imela intenzivnega programa pospeševanja samozaposlovanja, kjer udeleženci ustanovijo podjetja, da presežejo nezaposlenost.

Zanimivi so tudi podatki o dodatnem izobraževanju podjetnikov na področju podjetništva. Le 26,8 odstotkov podjetnikov se je vključilo v katerokoli od oblik podjetniškega usposabljanja. Predvsem so bila to usposabljanja s področja marketinga (v povprečju mesec dni), managementa (v povprečju 3 dni) in informacijskih tehnologij (v povprečju 5 dni). Ravno ta tri področja usposabljanja so tudi navedena s strani podjetnikov kot najbolj potrebna področja usposabljanja, kar je razvidno iz Tabele 7. Zanimivo je, da 3,2 odstotka podjetnikov meni, da ne potrebujejo nikakršnega dodatnega izobraževanja.



Tabela 7: *Potrebe po izobraževanju podjetnikov na posameznih področjih v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Področje izobraževanja</b>	<b>Delež</b>
Marketing (prodaja)	27,1
Management (vodenje poslov)	24,0
Tehnično-tehnološko znanje	15,2
Izvozno-uvozna dejavnost	14,4
Finance	12,8
Računovodstvo	2,6
Pravo	0,8
Ne potrebujem nikakršnih novih znanj	3,2

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

### **3.3 Težave pri ustanavljanju podjetij**

V anketi so podjetniki ocenili intenzivnost problemov pri ustanavljanju podjetij s petstopenjsko Likertovo lestvico, ki je bila uporabljena tudi pri drugih problemih v anketi, z razponom od zelo veliki (5) do ni problema (1). Iz teh ocen sem izračunala tudi točkovno oceno intenzivnosti posameznega problema, ki sem jo uporabila za rangiranje problemov. Za probleme pri ustanavljanju podjetij navajam tudi strukturo odgovorov (v odstotkih), pri preostalih problemih pa sem navedla le točkovne ocene, medtem ko so strukture odgovorov v odstotkih navedene v tabelah v prilogi.

Iz Tabele 8 je razvidno, da je poglobitveni problem pri ustanavljanju podjetij nesporno kapital, naveden kot težava z dobivanjem posojil. Podjetniki težko pridobijo potrebna denarna sredstva zaradi težavnih razmer v Srbiji, posledica katerih je močno omejitvena denarna politika in nelikvidnost.

Drugi in tretji problem sta si po oceni precej blizu, in sicer sta to riziko začenjanja s poslom in pridobitev ustrezne lokacije. Riziko začenjanja s poslom obstaja v določeni meri že v ugodnih razmerah, toliko bolj pa v težkih razmerah, saj so napovedi za prihodnje poslovanje precej tvegane in negotove. Problem pridobitve ustrezne lokacije se pojavlja zaradi odsotnosti razvoja podjetniških con z ustrezno infrastrukturo. Med problemi so ovire, povezane z upravnimi posli registriranja podjetja in začetka poslovanja, sorazmerno visoke, kar kaže na precej birokratski sistem v državi. 46 odstotkov podjetnikov je navedlo, da so za pridobivanje dovoljenj za ustanovitev podjetja potrebovali manj kot mesec dni, 34 odstotkov pa je potrebovalo od 1 do 3 mesece, kar ni pretirano dolg rok glede na druge tranzicijske države.

Tabela 8: *Problemi pri ustanavljanju malega podjetja v Srbiji (v odstotkih in ocena)*

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>	<b>Ni odg.</b>	<b>Zelo velik</b>	<b>Velik</b>	<b>Obstaja</b>	<b>Majhen</b>	<b>Ga ni</b>
Dobivanje kredita v banki	4,19	7,1	48,2	21,4	17,9	3,6	1,8
Riziko začenjanja s poslom	3,66	5,4	16,1	35,7	37,5	5,4	0,0
Pridobitev lokacije	3,53	5,4	17,9	28,6	35,7	10,7	1,8
Pomanjkanje informacij	3,33	3,6	19,6	19,6	32,1	23,2	1,8
Pomanjkanje navodil za ustanovitev podjetja	3,28	3,6	17,9	21,4	30,4	23,2	3,6
Upravne težave in ovire	3,09	3,6	8,9	17,9	46,4	19,6	3,6
Pridobitev dovoljenj	2,96	3,6	12,5	16,1	41,1	8,9	17,9
Nezaupanje upravnih služb	2,87	5,4	5,7	19,6	33,9	28,6	7,1
Pomanjkanje poslovnih znanj	2,85	5,4	8,9	12,5	41,1	19,6	12,5
Nezaupanje kupcev	2,69	3,6	7,1	5,4	48,2	21,4	14,3

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

Tabela 9: *Povprečna struktura virov financiranja za ustanovitev in začetek poslovanja malega podjetja v Srbiji (v odstotkih)*

<b>Vir financiranja</b>	<b>Delež</b>
Lastni prihranki	60,3
Izposojeni denar od družine in prijateljev	19,1
Prihodek iz tekočega poslovanja	16,1
Denar drugih zasebnih investitorjev	2,1
Kreditni komercialnih bank in drugih finančnih institucij	1,1
Denar državnih razvojnih programov	0,9
Denar različnih skladov za malo gospodarstvo	0,4
Denar investicijskih društev in skladov	0,0

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

Zanimiva je tudi struktura virov financiranja za ustanovitev in začetek poslovanja podjetja, ki je navedena v Tabeli 9. Prevladujoči vir financiranja predstavljajo lastni prihranki, in sicer kar 60,3 odstotka vseh virov financiranja. Druga oblika financiranja je denar izposojen od družine ali prijateljev (19,1 odstotka). Na tretjem mestu so prihodki od tekočega poslovanja (16,1 odstotka). Te tri oblike financiranja kažejo na to, da se podjetniki pri ustanavljanju podjetij naslanjajo na lastne vire financiranja, manj pa na denar drugih privatnih investitorjev,

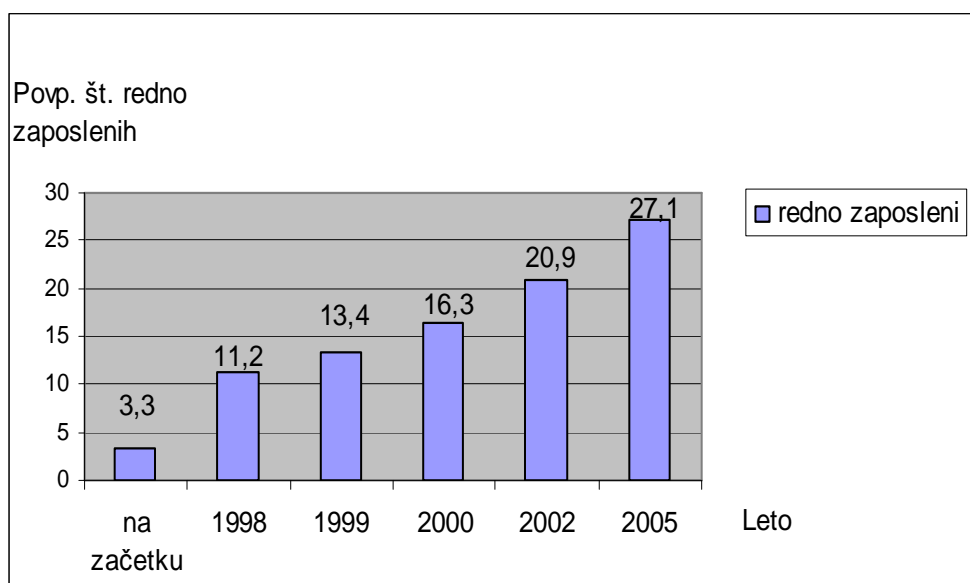
investicijskih društev ali skladov, državnih razvojnih programov ali kredite komercialnih bank in drugih finančnih institucij. Iz tega lahko sklepam, da je dostop do denarja slednjih težji zaradi težkih razmer v državi.

Poslovni prostori so v polovici primerov v celoti v lasti podjetja, 28,6 odstotkov podjetnikov ima poslovne prostore v najemu, 21,4 odstotke jih ima samo delno v lasti, ostalo pa v najemu, kar kaže, da so skušali imeti podjetniki čim nižje stroške.

### 3.4 Težave z zaposlenimi

Število redno zaposlenih se je od začetka poslovanja podjetij pa do leta 2000 povečalo za petkrat. Tudi v planu za leto 2002 in 2005 predvidevajo podjetniki porast števila redno zaposlenih. Povprečno število zaposlenih v anketiranih MSP je navedeno v Sliki 5.

Slika 5: Povprečno število redno zaposlenih v malih podjetjih v Srbiji v vzorcu po letih



Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

Strokovna izobrazba zaposlenih je v 52,8 odstotkih srednja šola, nato sledijo zaposleni s poklicno šolo, in sicer z 23,2 odstotka. Ti rezultati potrjujejo dejstvo, da večina podjetij opravlja proizvodno dejavnost (71,4 odstotka) kot svojo osnovno dejavnost, za kar se podjetnikom zdijo dovolj srednje in nižje kvalificirani zaposleni. Zaposleni z višjo in visoko šolo so predvsem podjetniki sami. Ti podatki so navedeni v Tabeli 10.

Podjetniki se zavedajo, da izobrazbena struktura zaposlenih ne ustreza povsem potrebam dela, predvsem zaposleni z osnovno in poklicno šolo (teh je skupaj 29 odstotkov), saj je v anketi največ podjetnikov (41,1 odstotka) navedlo, da ima samo okoli polovica zaposlenih ustrezno

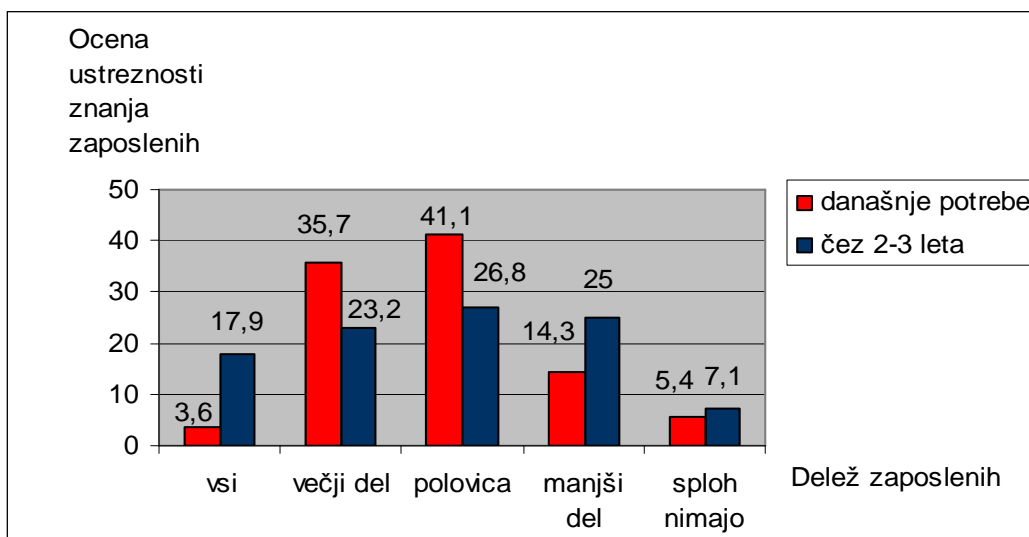
znanje in kvalifikacije za današnje potrebe dela. Ustreznost znanja in kvalifikacije za potrebe dela čez 2–3 leta je, po mnenju podjetnikov, seveda še slabša, saj podjetniki računajo z novostmi v tehnologiji in proizvodnji. Ti podatki so razvidni iz Slike 6. V Tabeli 11 je skoraj polovica podjetnikov navedla, da imajo manjše težave pri iskanju strokovnega profila zaposlenih, ki ga potrebujejo, skoraj tretjina pa ima velike težave.

Tabela 10: *Struktura izobrazbe zaposlenih v malih podjetjih v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

Izobrazba	Delež
Osnovna šola	5,8
Poklicna šola	23,2
Srednja šola	52,8
Višja šola	7,2
Visoka šola	11,0

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

Slika 6: *Ustreznost znanja in kvalifikacije zaposlenih glede na potrebe dela v malih podjetjih v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*



Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

V Tabeli 12 so navedene ocene problemov z zaposlenimi. Zanimivo je, da se noben od navedenih problemov z zaposlenimi ne zdi podjetnikom zelo pereč. Še največji problem predstavljajo zahteve zaposlenih po visokih plačah, kljub ugotovitvam v Tabeli 10, da ima večina zaposlenih srednjo in poklicno izobrazbo. Drugi problemi pri zaposlenih so, z oceno 2,2, nestrokovnost, nemotiviranost za delo in nepripravljenost za dodatno delo. Zanimivo je, da se nestrokovnost zaposlenih podjetnikom ne zdi velik problem kljub njihovi navedbi v Sliki 6, da ima samo polovica zaposlenih ustrezno znanje in kvalifikacije za trenutne potrebe dela.

Tabela 11: *Velikost težav pri iskanju potrebnega strokovnega profila zaposlenega v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Velikost težave</b>	<b>Delež</b>
Ni težav	19,6
Manjše težave	48,2
Velike težave	32,1

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

Tabela 12: *Ocena problemov malih podjetij z zaposlenimi v Srbiji v letu 2002*

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>
Zahteve po visokih plačah	2,7
Nestrokovnost	2,2
Nemotiviranost za delo	2,2
Nepripravljenost za dodatno delo	2,2
Nepripravljenost za usposabljanje	2,1
Nedoseganje norm	2,1

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

### 3.5 Težave na področju trženja

Pri trženju se podjetniki srečujejo predvsem s problemom konkurence na tujem in na domačem trgu, kar je razvidno iz Tabele 13. Na tujem trgu je konkurenca močna predvsem zaradi visoke kvalitete proizvodov. Visoko ocenjen je tudi problem možnosti sodelovanja na sejnih, kar pomeni, da podjetniki nimajo možnosti, da bi se seznanili z najnovejšimi tehnološkimi dosežki in inovacijami, ter tako izboljšali svoj proizvodni proces in proizvod.

V Tabeli 14 je prikazana struktura najmočnejših konkurentov na domačem trgu. Med konkurenti na domačem trgu prevladujejo mala zasebna podjetja, kar pomeni, da so si podjetniki med seboj največji konkurenti. Tik za temi konkurenti je uvoz tujih proizvodov, ki se je pojavil z odpiranjem zastopstev za tuje proizvode na srbskem tržišču. Med drugimi konkurenti (6,7 odstotkov) so podjetniki navedli nelojalno konkurenco, in sicer sivo ekonomijo, ki se pojavlja v veliki meri zaradi odsotnosti zakonske regulative. 4,8 odstotka podjetnikov pravi, da nimajo prave konkurence, in sicer med njimi prevladujejo trgovska podjetja (na veliko in malo), kar kaže na slabo ponudbo teh podjetij glede na to, da je število podjetij, ki imajo za osnovno dejavnost trgovino, tik za proizvodnimi, ki prevladujejo.

Tabela 13: *Ocena problemov malih podjetij na področju trženja v Srbiji v letu 2002*

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>
Konkurenca na tujem trgu	3,53
Konkurenca na domačem trgu	3,43
Možnost sodelovanja na sejnih	3,15
Pomanjkanje dobrih prodajalcev	3,00
Odnos tujcev do srbskih proizvodov	2,74
Informacije o tržnih priložnostih	2,67
Stroški (cene) oglaševanja	2,64
Poznavanje trga	2,53

Vir: *Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

Tabela 14: *Struktura najmočnejših konkurentov malih podjetij v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Konkurent</b>	<b>Delež</b>
Mala zasebna podjetja	26,0
Uvoz tujih proizvodov	24,0
Velika (privatizirana) podjetja	15,4
Državna/javna podjetja	11,5
Podružnice tujih podjetij v Srbiji	11,5
Drugo	6,7
Ni prave konkurence	4,8

Vir: *Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

Tabela 15: *Konkurenčne prednosti oziroma slabosti malih podjetij v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Prednost/slabost</b>	<b>Prednosti (odstotek)</b>	<b>Slabosti ( odstotek)</b>
Visoka kvaliteta proizvodov/storitev	25,9	0,7
Organizacija dela	20,0	2,9
Zaposleni in njihove izkušnje	16,8	5,9
Višina stroškov dela/plače	8,7	9,7
Stroški materiala, energije	8,6	19,1
Finančna moč podjetja	7,6	28,7
Visoka tehnologija	7,0	20,6
Transportne povezave	5,4	12,5

Vir: *Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

V Tabeli 15 so navedene konkurenčne prednosti in slabosti podjetnikov, kot jih podjetniki sami zase navajajo. Podjetniki kot slabost navajajo v največji meri finančno šibkost (podkapitaliziranost), za katero bom razloge natančneje predstavila pri problemih malih podjetij pri financiranju. Podjetniki so samozavestni z vidika kvalitete proizvodov in storitev, organizacije dela in zmožnosti zaposlenih, kar je presenetljivo glede na to, da je visoka tehnologija navedena kot slabost, tik za finančno močjo podjetja.

Podjetniki so v prvem letu poslovanja prodajali svoje proizvode pretežno na lokalnem trgu (57,3 odstotke), nato je sledila prodaja na regionalnem trgu (23,7 odstotka), v manjši meri pa sta bili prodaja v ostalem delu države (11,3 odstotke) in na tujem trgu (5,8 odstotka). V letu 2002 so opazne spremembe v deležih prodaje po trgih, in sicer je prišlo do upada prodaje na lokalnem trgu, zato pa se je petkrat povečala prodaja na tujem trgu. Zelo optimistični so podjetniki tudi v napovedih prodaje za leto 2005, saj napovedujejo povečanje prodaje na tujih trgih še za 10,8 odstotne točke. Ti podatki so navedeni v Tabeli 16.

Tabela 16: *Deleži prodaje ali plani deležev prodaje malih podjetij v Srbiji (v odstotkih)*

<b>Trg</b>	<b>V prvem letu</b>	<b>Leto 2002</b>	<b>Leto 2005 (plan)</b>
Lokalni trg	57,3	35,7	30,9
Regionalni trg	23,7	23,8	21,5
Ostali del države	11,3	23,2	20,9
Tuji trg	5,8	15,4	26,2

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

Iz Tabele 17 je razvidno, da med kupci anketiranih podjetnikov prevladujejo končni potrošniki (50,6 odstotkov), sledi jim trgovina na veliko (21,1 odstotka), saj prevladujejo podjetja, ki imajo za osnovno dejavnost proizvodnjo in za dodatno dejavnost trgovino. Med drugimi kupci so podjetniki navedli javna podjetja, ki bi jih lahko uvrstili med državo kot kupca, ki je med kupci na zadnjem mestu, z 1,2 odstotka, kar kaže na to, da država kupuje potrebne proizvode in storitve od velikih državnih ali privatiziranih podjetij.

Tabela 17: *Struktura kupcev srbskih proizvodov v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Kupec</b>	<b>Delež</b>
Končni potrošniki	50,6
Prodaja na veliko	21,1
Prodaja na malo	14,7
Drugi proizvajalci (pri polproizvodih in surovinah)	7,5
Drugo	4,8
Država	1,2

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

### 3.6 Težave na področju financiranja

Podjetniki uporabljajo drugačne vire financiranja za tekoče poslovanje kot za začetek poslovanja. Prevladujoča oblika financiranja tekočega poslovanja je prihodek iz tekočega poslovanja (69,2 odstotka). Na drugem mestu, vendar s precej manjšim deležem (15,9 odstotka), so lastni prihranki. Tako kot za začetek poslovanja podjetja, tudi za financiranje tekoče poslovne dejavnosti podjetniki v manjši meri uporabljajo kredite komercialnih bank in drugih finančnih institucij (5,8 odstotka), saj je to precej drag vir financiranja.

Tabela 18: *Viri financiranja tekoče poslovne dejavnosti malih podjetij v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Vir financiranja</b>	<b>Delež</b>
Prihodek iz tekočega poslovanja	69,2
Lastni prihranki	15,9
Krediti komercialnih bank in drugih finančnih institucij	5,8
Drugo	3,8
Izposojeni denar od družine in prijateljev	2,4
Denar državnih razvojnih programov	1,6
Denar drugih zasebnih investitorjev	0,7
Denar različnih skladov za malo gospodarstvo	0,6
Denar investicijskih društev in skladov	0,1

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

Tabela 19: *Ocena problemov pri financiranju malih podjetij v Srbiji v letu 2002*

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>
Visoke obrestne mere v bankah	4,21
Dostop do sredstev skladov	4,07
Splošna možnost pridobitve kreditov	3,95
Zagotavljanje garancij za posojila	3,83
Kratki roki vračanja za investicijske kredite	3,71
Dolgotrajne zahteve vlog v bankah	3,64
Težave s plačili kupcev	3,59
Zahteve bank po dokumentaciji	3,48

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

Iz Tabele 19 je razvidno, da so vsi naštetih problemi financiranja precej problematični, saj znaša ocena najnižje rangiranega problema približno 3,5. Največji problem pri financiranju predstavljajo visoke obrestne mere v bankah, ki onemogočajo podjetnikom lažji dostop do

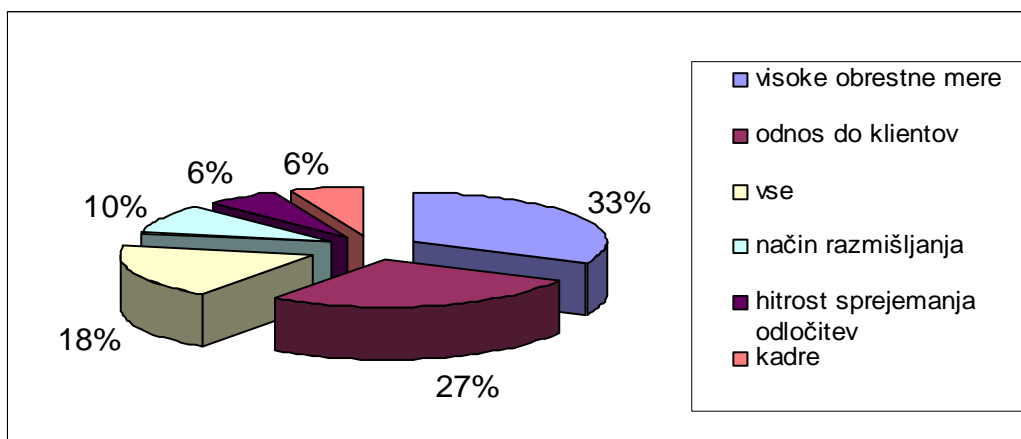


kapitala in večje možnosti investiranja. Podjetnikom je prav tako onemogočen dostop do sredstev skladov, pa tudi splošno pridobivanje kreditov v bankah predstavlja problem.

Na težave podjetnikov s pridobivanjem posojil kaže tudi navedba kar 45 odstotkov anketiranih podjetnikov, da sploh nimajo dobrih izkušenj z bankami. Približno 27 odstotkov podjetnikov pravi, da imajo najboljše izkušnje z večjimi, nekoč družbenimi bankami in prav toliko jih pravi, da imajo najboljše izkušnje z novimi, privatnimi bankami.

V Sliki 7 navajam predloge podjetnikov na vprašanje, kaj bi bilo po njihovem mnenju potrebno menjati v bankah. Podjetnike najbolj motijo visoke obrestne mere v bankah, kar potrjuje predhodno ugotovitev, da največji problem pri financiranju podjetnikov predstavljajo visoke obrestne mere. Podjetniki bi v veliki meri menjali tudi odnos bank do MSP, na tretjem mestu pa bi podjetniki, z 18 odstotki, menjali vse v bankah. Očitno je, da poslovne banke niso dovolj usposobljene za poslovanje z MSP in ne znajo prisluhniti njihovim potrebam.

Slika 7: Potrebne spremembe v bankah, predlagane s strani podjetnikov v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)



Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

### 3.7 Težave pri razvoju in v proizvodnji

Odraž težkih gospodarskih razmer so tudi problemi pri proizvodnji in v razvoju malih podjetij. V Tabeli 20 vidimo, da se problemi podjetij osredotočajo zlasti na vprašanje davkov/davčnih olajšav, financiranja razvoja ter uvoza sodobnih strojev. Bistveno za njimi zaostajajo težave z zagotavljanjem potrebne kvalitete, učinkovitostjo organizacije proizvodnje in neustrezno strokovnostjo zaposlenih.

V Sliki 8 so navedeni ukrepi, ki jih nameravajo podjetniki izvesti, da bi rešili probleme, povezane z razvojem in proizvodnjo. 6,9 odstotkov podjetnikov meni, da ne morejo sami brez pomoči države narediti ničesar za rešitev problemov, kar kaže na veliko vlogo države pri

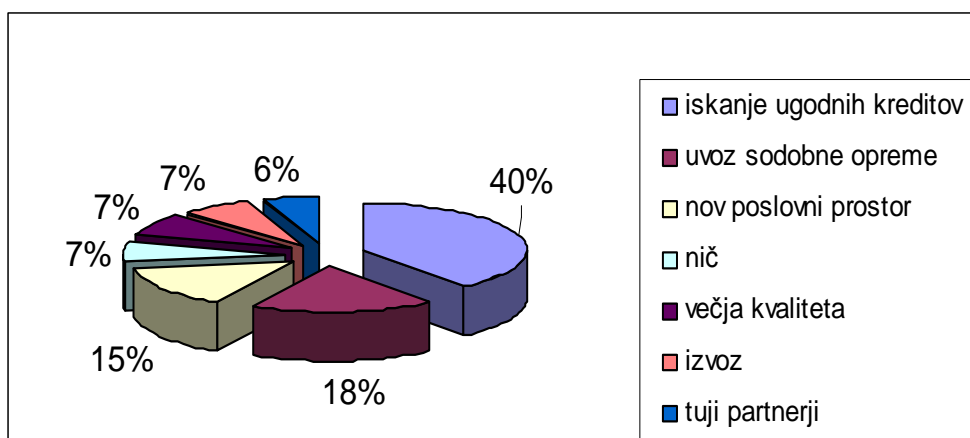
reševanju težkih razmer. Največ (31 odstotkov) jih namerava iskati ugodne možnosti financiranja, predvsem s čakanjem na ugoden trenutek za najem kredita, temu pa sledi nakup sodobne opreme v tujini (17,2 odstotka), predvsem rabljene (second-hand), saj zahteva nakup nove opreme precejšnje investicije.

Tabela 20: Ocena problemov pri razvoju in proizvodnji malih podjetij v Srbiji v letu 2002

Problem	Ocena
Ni davčnih olajšav za razvoj	4,02
Ni davčnih olajšav za naložbe	4,00
Težave s financiranjem razvoja	3,73
Uvoz sodobnih strojev	3,56
Iskanje primernih prostorov	3,27
Zastarela oprema in stroji	3,24
Kvaliteta materiala in delov	3,12
Negotove dobave materiala in delov	3,10
Pomanjkanje tehničnih strokovnjakov	3,00
Pomanjkanje informacij o tehnologiji	2,73
Težave pri zaščiti inovacij	2,62
Težave s partnerji	2,45
Zagotavljanje potrebne kvalitete	2,44
Učinkovitost organizacije proizvodnje	2,34
Neustrezna strokovnost zaposlenih	2,14

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

Slika 8: Potrebne spremembe za rešitev problemov v razvoju in proizvodnji predlagane s strani podjetnikov v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)



Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

### 3.8 Težave pri nabavi, prevozu in skladiščenju

Tudi problemi pri nabavi, prevozu in skladiščenju so povezani predvsem s financami in manj s trženjem. Podjetnikom povzročajo težave predvsem visoke cene surovin glede na cene proizvodov/storitev, ki jih nudijo podjetniki, drag prevoz majhnih količin surovin in zahteve dobaviteljev po vnaprejšnjih plačilih surovin. Manjši problem predstavljajo dokumentacije in carine, pridobitev skladišč in informacij o možnostih nakupa. V Tabeli 21 je navedena točkovna ocena posameznega problema.

Tabela 21: *Ocena problemov malih podjetij pri nabavi, prevozu in skladiščenju v Srbiji v letu 2002*

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>
Cene surovin glede na cene podjetnika	3,29
Drag prevoz majhnih količin surovin	3,10
Zahteve dobaviteljev po avansih	3,04
Kvaliteta surovin in delov	2,98
Primankljaj grosistov pri oskrbi podjetja	2,30
Uvozna dokumentacija in carina	2,23
Primankljaj skladišč	2,20
Informacije o možnosti nabave	2,14

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

### 3.9 Težave pri poslovanju

Podjetniki postavljajo v ospredje predvsem tri poslovne probleme (Tabela 22): problem nelojalne konkurence, problem visokih dajatev ter problem pridobitve dovoljenj za gradnjo. Problem nelojalne konkurence je bil izpostavljen že pri problemih trženja, problem visokih dajatev v najrazličnejših oblikah (dajatve na bruto plače zaposlenih, na dohodek podjetnika, na dobiček podjetja idr.) je bil izpostavljen že pri problemih v razvoju in proizvodnji, problem pridobitve dovoljenj za gradnjo pa se je pojavljal že pri problemih pri ustanavljanju podjetja. Za pridobitev dovoljenj za gradnjo in ustrezne lokacije je potrebno lobiranje pri državnih organih, kar kaže na neenakost med podjetniki in v skrajnem primeru tudi na korupcijo državnih organov.

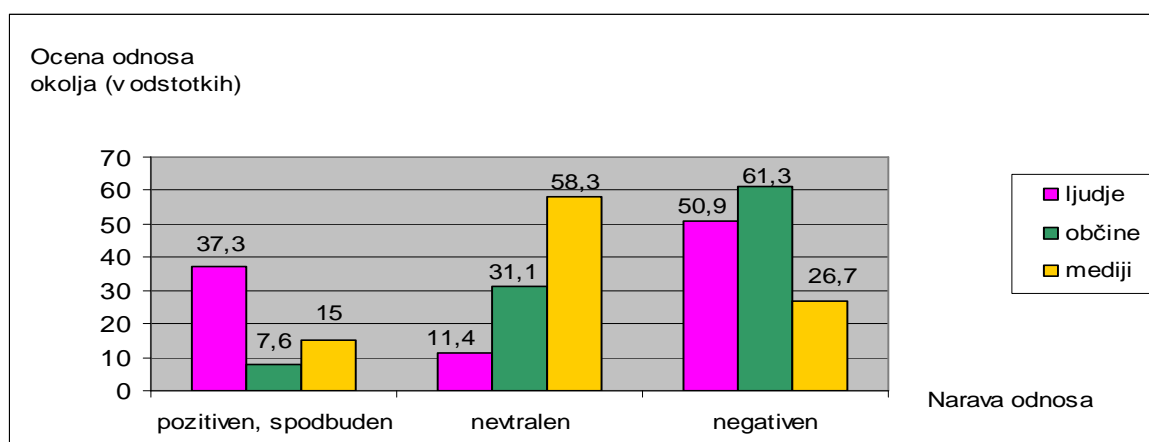
Tabela 22: Ocena poslovnih problemov malih podjetij v Srbiji v letu 2002

Problem	Ocena
Nelojalna konkurenca	3,94
Problemi z dovoljenji za gradnjo	3,72
Dajatve na bruto plače zaposlenih	3,56
Druge dajatve	3,43
Davek na dodano vrednost	3,36
Visoke zahteve različnih inšpekcij	3,27
Davek na dohodek podjetnika	3,20
Davek na dobiček podjetja	3,19
Problemi visokih najemnin	3,10
Draga zavarovanja	2,96
Tečaj domače valute do tujih valut	2,36
Cene računovodskih storitev	2,13

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

### 3.10 Podjetniki in podpora v okolju

Slika 9: Ocena podjetnikov o odnosu okolja do njih v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)



Opomba:

Pozitiven odnos: stimulacija, podpora, zadovoljstvo z uspehom, nagnjenost k pomoči, sodelovanje

Nevtralen odnos: nezanimanje

Negativen odnos: zavist, sumničavost, težnja po kontroli, nezaupanje, oviranje, nasprotovanje, podcenjevanje

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)

Glede na identificirane probleme v Tabeli 23 so podjetniki sorazmerno kritični do države oziroma lokalne oblasti. V svojem podjetniškem okolju ne čutijo prave podjetniške kulture in

neposredne podpore. Podjetniki so v anketi v seznamu 13 izrazov obkrožili po tri izraze, ki po njihovem mnenju najboljše opisujejo, kako čutijo odnos ljudi v kraju, občinske uprave in medijev (časopisi, TV) do njih kot podjetnikov. Izrazi so v Sliki 9 razvrščeni v negativen, nevtralen in spodbuden odnos.

Iz Slike 9 vidimo, da imajo občinske uprave po mnenju podjetnikov precej negativen odnos do podjetnikov, saj so nagnjene k težnji po kontroli in ustvarjanju prepek. To kaže na še ne preseženo dominacijo (lokalne) politike nad podjetji (kljub privatni lastnini). Mediji se obnašajo precej nevtrarno (z vidika promocije podjetništva jih je precej nezainteresiranih), ljudje pa imajo precej negativen odnos do podjetnikov, ki se kaže predvsem v zaviranju ljudi in sumničavosti.

Tabela 23: *Predlogi podjetnikov za ukrepanje občin oziroma države v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Občine</b>	<b>Delež</b>
Zagotovitev prostorov, lokacije za gradnjo	47,0
Manjše dajatve/davčne olajšave	20,6
Nadzor sive ekonomije	11,8
Vzpodbudna kreditne politika, investicijski krediti	11,8
Boljši dostop do informacij	8,8
<b>Država</b>	<b>Delež</b>
Vzpodbudna kreditna politika, investicijski krediti	30,4
Manjše dajatve/davčne olajšave	28,6
Nadzor sive ekonomije	16,0
Večja podpora izvozu	14,3
Država stabilnih zakonov in gosp. sistema	10,7

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

Med predlogi podjetnikov za ukrepanje občin oziroma države izstopata zahtevi po davčnih olajšavah in bolj vzpodbudni kreditni politiki (na državni in občinski ravni). Na občinski ravni izrazito prevladuje tudi zahteva po zagotovitvi ustreznih prostorov in lokacij za gradnjo, kar pomeni zahteve po boljši infrastrukturi.

### **3.11 Primerjava težav med posameznimi področji poslovanja**

V predhodnih poglavjih sem navedla probleme malih podjetij in njihovo intenzivnost po posameznih področjih poslovanja (financiranje, trženje, razvoj in proizvodnja, nabava in skladičenje). Najboljšo sliko problemov malih podjetij v Srbiji daje primerjava ocen med

posameznimi področji poslovanja. Oceno pri posameznem področju sem izračunala kot povprečje ocen posameznih problemov pri tem področju.

Tabela 24: *Ocena problemov malih podjetij po posameznih področjih poslovanja v Srbiji v letu 2002*

<b>Področje</b>	<b>Ocena</b>
Področje financiranja podjetja	3,81
Področje razvoja in proizvodnje	3,05
Področje trženja	2,96
Področje nabave, prevoza in skladiščenja	2,66

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

V Tabeli 24 takoj vidimo, da imajo podjetniki največ problemov s financiranjem podjetij. Predvsem se problemi osredotočajo na podlagi dosedanjih ugotovitev glede visoke obrestne mere in vprašanja davkov/davčnih olajšav. Bistveno za njimi, vendar še vedno z dokaj visoko oceno, zaostajajo težave pri organizaciji razvoja in proizvodnje ter na področju trženja. Na področju trženja je precej izrazit problem sive ekonomije, kar kaže na pomanjkanje stabilnih zakonov v državi, ki bi omogočili lojalno konkurenco na trgu. Najmanjše težave vidijo podjetniki pri nabavi, prevozu in skladiščenju materiala in surovin.

## **4. PRIMERJAVA RAZMER V MSP V SRBIJI, SLOVENIJI IN NA HRVAŠKEM**

### **4.1 Primerjava razmer v gospodarstvu**

Slovenija in Hrvaška sta bili najbolj razvit del nekdanje Jugoslavije. Bili sta v največji meri odprti proti trgov Zahodne Evrope, medtem ko je ostala Jugostavija in s tem tudi Srbija poslovala predvsem z državami SEV ter državami v razvoju. Slovenijo in Hrvaško povezuje tudi stoletna tradicija skupne Avstro-Ogrske monarhije in majhna kulturna distanca. V začetku 90-ih let se je njuna usoda usmerila v različni smeri. Slovenija je, po kratkem spopadu z jugoslovansko armado, postala samostojna. Pri tem je izgubila velik del trga v nekdanji Jugoslaviji, kar se je poznalo pri padcu gospodarske aktivnosti. Desetletno prestrukturiranje podjetniškega sektorja je pripeljalo Slovenijo ob koncu 90-ih let med prvih pet držav kandidatk za vstop v EU iz Vzhodne Evrope z daleč najvišjim BDP na prebivalca, vendar še vedno s potrebnimi strukturnimi reformami (Glas, 2000, str. 2).

Hrvaška se je soočila z dosti težjimi dogodki, z večletno vojno in velikimi uničenji gospodarskega potenciala ter s pritiskom beguncev, hkrati je bila povezana z dogodki v Bosni. Zaradi politične izolacije do leta 1999, ki je bila posledica spora z zahodnimi državami zaradi politike do Bosne, Hrvaška ni bila deležna večje tuje tehnične pomoči, zato je bilo okrevanje gospodarstva počasno in tudi novi vladi v letu 2000 ni uspelo preprečiti novih stečajev podjetij. Zaradi vseh naštetih težav je gospodarska razvitost Hrvaške vidno zaostala za Slovenijo, vendar pa ni padla na raven Srbije.

Zaradi lažje predstave stanja gospodarstva v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem sem v Tabeli 25 prikazala statistični prerez gospodarstev Srbije, Slovenije in Hrvaške v letu 2000. Tabeli 26 in 27 nam še bolj nazorno prikažeta razlike v ekonomskih gibanjih v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem v obdobju 1998–2001.

Tabela 25: *Osnovni podatki o gospodarstvih v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem v letu 2000*

<b>Kazalec velikosti</b>	<b>Srbija</b>	<b>Hrvaška</b>	<b>Slovenija</b>
Površina ozemlja (v km <sup>2</sup> )	88.361	56.538	20.256
Prebivalstvo	10.500.000	4.501.000	1.967.143
BDP na preb. (v USD)	966	4.179	9.105
Število zaposlenih	2.235.000	1.340.957	894.000
Število brezposelnih	910.000	357.872	69.000
Stopnja brezposelnosti	27,3*	21,1	7,2**

Opombe: \* ne upoštevajoč približno 25 odstotkov zaposlenih, ki so na prisilnem dopustu, \*\* po kriterijih ILO (po slovenskih kriterijih približno 12 odstotkov)

Vir: *Savezni zavod za statistiku (2002), Narodna banka Jugoslavije (2002), Državni zavod za statistiku (2001), Statistični urad RS (2002), Gospodarska zbornica Slovenije (2002)*

Tabela 26: *Ekonomska gibanja v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem v obdobju 1998–2001*

<b>Leto</b>	<b>BDP na prebivalca (v USD)</b>			<b>Stopnja brezposelnosti (v odstotkih)</b>		
	<b>Srb</b>	<b>Hrv</b>	<b>Slo</b>	<b>Srb</b>	<b>Hrv</b>	<b>Slo</b>
1998	1.643	4.833	9.878	25,1	17,2	7,7*
1999	1.385	4.376	10.109	26,5	20,8	7,4*
2000	966	4.179	9.105	27,3	21,1	7,2*
2001			9.451	29,2		6,4*

Opombe: \* po kriterijih ILO

Vir: *Savezni zavod za statistiku (2002), Narodna banka Jugoslavije (2002), Državni zavod za statistiku (2001), Statistični urad RS (2002), Gospodarska zbornica Slovenije (2002)*

Najboljša gospodarska dinamika je v Sloveniji, najslabša v Srbiji, Hrvaška je ravno v sredini. Predvsem je velika razlika med Slovenijo in Srbijo v velikosti BDP na prebivalca in stopnji brezposelnosti, ki je odraz hiperinflacije v letu 1993, sankcij Organizacije združenih narodov in bombardiranja NATA leta 1999, ki so vidno prizadeli gospodarstvo Srbije.

Tabela 27: *Ekonomska gibanja v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem v obdobju 1998-2001*

Leto	Stopnja rasti GDP (v odstotkih)			Verižni indeks industrijske proizvodnje		
	Srb	Hrv	Slo	Srb	Hrv	Slo
1998	1,9	2,4	3,8	103,6*	103,7**	103,7***
1999	-15,7	-0,4	5,2	77,5*	98,6**	99,5***
2000	5,0	3,7	4,6	110,9*	101,7**	106,2***
2001			3,0	107,5*		102,9***

Opombe: \* izračunano glede na preteklo leto ( leta 1998 glede na leto 1990 pa 37,3 odstotka), \*\* izračunano glede na preteklo leto ( leta 1998 glede na leto 1990 pa 64 odstotkov), \*\*\* izračunano glede na preteklo leto ( leta 1998 glede na leto 1990 pa 82,4 odstotka)

Vir: *Savezni zavod za statistiku (2002), Narodna banka Jugoslavije (2002), Državni zavod za statistiku (2001), Statistični urad RS (2002), Gospodarska zbornica Slovenije (2002)*

## 4.2 Analiza izbranih problemov MSP (empirična raziskava)

Namen analize je ugotoviti, kateri so poglavitni problemi MSP v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem pri tekočem poslovanju, ki so jih podjetniki ocenili na treh ključnih področjih: pri trženju, financiranju ter razvoju in proizvodnji. Glede na težke razmere v Sloveniji, Srbiji in na Hrvaškem predpostavljam za MSP naslednje hipoteze:

1. Razvoj MSP je bistven za preseganje težkih gospodarskih in socialnih razmer, ki so posledica tranzicije, vojne in drugih političnih ukrepov.
2. Različne razmere v državah povzročajo različno percepcijo problemov razvoja podjetij. Prisotnost večjih državnih omejitev, korupcije in odsotnost sistematične podpore MSP vplivajo na obnašanje podjetnikov, na njihovo etičnost, nagnjenost k deviacijam pri poslovanju, odnos do države in podobno.

### 4.2.1 Metodologija empirične raziskave

V empirični raziskavi sem uporabila podatke treh vzorcev za Srbijo, Slovenijo in Hrvaško. Za Srbijo sem uporabila rezultate analize, ki sem jih navedla že v predhodnjem poglavju, pri ugotavljanju najbolj perečih problemov pri MSP v Srbiji. Za Slovenijo in Hrvaško sem



uporabila rezultate analize, ki jo je naredil Miroslav Glas s sodelavci konec leta 2000. V tej analizi sta bila uporabljena dva vzorca, ki sicer, tako kot vzorec v Srbiji, nista statistično reprezentativna, saj podjetja niso bila izbrana naključno, temveč so jih izbrali udeleženci usposabljanja za učitelje podjetništva na Hrvaškem, kjer je vsak anketiral enega podjetnika, oziroma študenti magistrskega študija podjetništva na Ekonomski fakulteti (vsaka skupina študentov je anketirala po 5 podjetnikov). Vprašalnika v Srbiji in na Hrvaškem sta bila identična, medtem ko se je vprašalnik v Sloveniji nekoliko razlikoval, enaka pa so bila ključna vprašanja, ki jih uporabljam v analizi.

#### 4.2.2 Značilnosti podjetnikov v vzorcu

Tabela 28: Osnovni razlog oziroma motiv za ustanovitev lastnega podjetja v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem (v odstotkih)

Razlog oziroma motiv		Srb	Hrv	Slo
Osnovni razlog	Uporaba znanja in sposobnosti na drugačen način	33	34	32
	Donosna (profitna) priložnost	25	25	25
	Nezadovoljstvo s predhodno zaposlitvijo	11	17	17
	Doseči višji nivo v družbi	8	0	0
	Nezadovoljstvo s plačo, želja po priznanju	6	11	8
	Doprinos k družbi, v kateri živim	6	0	0
	Nadaljevanje družinske tradicije	5	2	8
	Družinski zgled (sorodniki imajo podjetje)	4	3	5
	Nezaposlenost	2	4	3
Osnovni motiv	Želja po uspehu	32	31	22
	Želja po neodvisnosti	26	27	29
	Želja po zaslužku	21	18	15
	Želja delati v lastnem podjetju	15	12	24
	Ekonomska nuja	4	4	4
	Status in prestiž	3	2	1
	Želja po lastništvu, biti vodja	1	1	6

Vir: Anketa v MSP v Srbiji, 2002; Glas, 2000, str. 7-8.

Vzorci so zajeli podjetnike, ki zlasti v Sloveniji sorazmerno dobro odražajo strukturo podjetnikov (za Hrvaško in Srbijo nimamo primerjalnih študij). V vseh treh državah so v vzorcu prevladovali družbe z omejeno odgovornostjo. Med podjetniki so prevladovali moški. Najvišji odstotek žensk med podjetnicami je bil v Sloveniji (28 odstotkov), vendar je ta delež nekoliko presegel njihov siceršnji delež (Glas, 2000b, str. 4). Izobrazba podjetnikov je na ravni običajnih reprezentativnih vzorcev v Sloveniji (Glas, 2000a, str. 9), ugodnejša je na Hrvaškem, najbolj ugodna pa je v Srbiji. Za ustanovitev lastnega podjetja so se, v vseh treh državah, v

največji meri odločali nekdanji vodilni in strokovni delavci, kar ustreza izobrazbi podjetnikov. Ti podatki so navedeni v Tabeli 29.

Tabela 29: Značilnosti podjetnikov v vzorcu v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem v letu 2002 (v odstotkih)

Značilnost		Srbija	Hrvaška	Slovenija
Velikost vzorca	(število podjetnikov)	56	53	74
Funkcija v podjetju	Lastnik - direktor	46,4	35,8	77,0
	Direktor	35,7	52,8	5,4
	Drug vodilni položaj	10,7	0	0
	Ni odgovora	7,2	11,3	17,6
Spol	Delež moških	82,1	84,9	73,0
Starost	Povprečna starost (v letih)	42,8	43,6	42,0
Vloga pri ustanovitvi podjetja	Ustanovitelj	59,6	60,4	54,1
	Ustanovitelj s partnerjem	30,8	32,1	33,8
	Podedoval	7,6	1,9	6,8
	Odkup od države	1,9	1,9	2,7
Leto začetka poslovanja	(mediana)	1990	1993	1992
Statusna oblika	Družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.)	75,0	86,8	66,2
	Samostojni podjet./obrt	21,4	9,4	24,3
	Delniška družba (d.d.)	3,6	3,8	2,7
Izobrazba	Srednja šola	27,3	30,2	54,1
	Višja šola	30,9	22,6	17,6
	Visoka šola	38,1	30,2	21,6
	Podiplomska izobrazba	3,7	15,1	6,8
Prejšnji status	Družbeno podjetje	63,4	60,4	55,4
	Privatno podjetje/obrt	15,4	17,0	16,2
	Delal v državni upravi	13,5	0	0
	Nezaposlen	7,5	1,9	10,8
	Delal v tujini	0	9,4	1,7
Prejšnji položaj	Vodilni delavec	47,2	54,7	41,9
	Strokovni delavec v upravi	22,6	18,9	20,3
	Prva zaposlitev	16,9	9,4	10,8
	Proizvodni delavec	13,2	9,4	2,7

Vir: Anketa med MSP v Srbiji, 2002; Glas, 2000, str. 7.

Zanimiva je primerjava osnovnih razlogov oziroma motivov za ustanovitev lastnega podjetja. Razlogi so med državami podobni, saj so skušali podjetniki uporabiti znanje in sposobnosti na drugačen način, kar kaže, da tudi v Sloveniji in na Hrvaškem večja družbena podjetja niso dopuščala svojim zaposlenim dovolj ustvarjalnosti in inovativnosti. Podjetniki so želeli izkoristiti profitno priložnost in ustvariti največ koristi zase v lastnem podjetju.

Razlike so pri motivih, kjer je v Sloveniji izrazito prevladovala želja po neodvisnosti in delu v lastnem podjetju, kar izraža močan individualizem. V Srbiji in na Hrvaškem so si motivi precej podobni. Tam je močnejša želja po uspehu, pa tudi želja po zaslužku je močnejša kot v Sloveniji. Pri Slovencih je želja po uspehu, ki se povezuje tudi s težnjo po rasti, manj prisotna.

### **4.2.3 *Primerjava težav pri tekočem poslovanju***

Probleme podjetnikov v težkih gospodarskih razmerah najbolje opisujejo problemi pri tekočem poslovanju, ki so jih podjetniki ocenili na treh ključnih področjih: pri trženju, financiranju ter razvoju in proizvodnji.

Tabela 30 nam kaže, da se problemi podjetij na Hrvaškem osredotočajo predvsem na vprašanje davkov/davčnih olajšav, izterjave plačil ter financiranja. Bistveno za njimi zaostajajo težave pri trženju in zlasti z organizacijo razvoja in proizvodnje. Takšen poudarek podjetnikov na davke je bil značilen v Sloveniji po osamosvojitvi (Glas, 2000, str. 9), ko so podjetja množično nastajala, danes pa vidijo podjetniki največjo težavo v izterjavi plačil, ki pa je problem tudi za podjetja v EU (daljši roki plačil, negotovost pri izvoznih naročilih), seveda pa nikakor ne v obsegu, značilnem za Hrvaško. Hrvaški podjetniki zelo pogrešajo davčne olajšave, zlasti za razvoj in naložbe, kar kaže na stisko proračuna—zaradi visokih izdatkov si težko dovoli davčne olajšave, s tem pa ne zagotavlja dovolj spodbud za nova podjetja in spodbuja rast sive ekonomije.

V Sloveniji so problemi s trženjem zaradi močnejše konkurence (majhen domači trg), cen oglasnih storitev in pomanjkanja tržnih informacij praktično na ravni problemov s financiranjem. To kaže na dosti bolj zrelo gospodarstvo, ki ima finančne instrumente, problem pa postajata trg in prodaja. V Srbiji dominira težava visokih obrestnih mer v bankah, ki onemogoča podjetnikom dostop do ugodnih kreditov, ki bi jim omogočili nadaljni razvoj. Tudi v Srbiji, tako kot na Hrvaškem zaostajajo težave v trženju za težavami pri financiranju.

Tabela 30: Ocena problemov pri tekočem poslovanju srbskih, slovenskih in hrvaških malih podjetij v letu 2002

Področje	Problem	Srbija		Hrvaška		Slovenija	
		Ocena	Rang	Ocena	Rang	Ocena	Rang
Področje trženja	Konkurenca na tujem trgu*	3,53	1	3,17	3	/	/
	Konkurenca na domačem trgu	3,43	2	3,37	1	3,54	1
	Možnost sodelovanja na sejnih	3,15	3	2,72	5	2,40	7
	Pomanjkanje dobrih prodajalcev	3,00	4	3,25	2	3,19	4
	Odnos tujcev do dom. proizvodov	2,74	5	2,42	8	2,58	6
	Informacije o tržnih priložnostih	2,67	6	2,60	6	3,22	3
	Stroški (cene) oglaševanja	2,64	7	3,13	4	3,39	2
	Poznavanje trga	2,53	8	2,49	7	2,74	5
	<b>OCENA TRŽENJA</b>		<b>2,96 / 2,88**</b>		<b>2,89 / 2,85**</b>		<b>3,01</b>
Področje financ. podjetja	Visoke obrestne mere v bankah	4,21	1	4,18	2	3,83	2
	Dostop do sredstev skladov	4,07	2	4,04	4	3,08	5
	Splošna možnost pridobitve kreditov	3,95	3	3,77	6	2,94	6
	Zagotavljanje garancij za posojila	3,83	4	3,79	5	3,12	4
	Kratki roki vračanja invest. kreditov	3,71	5	4,06	3	3,17	3
	Dolgotrajne zahteve vlog v bankah*	3,64	6	3,65	8	/	/
	Težave s plačili kupcev	3,59	7	4,40	1	4,00	1
	Zahteve bank po dokumentaciji*	3,48	8	3,67	7	/	/
	<b>OCENA FINANCIRANJA</b>		<b>3,81 / 3,89**</b>		<b>3,95 / 4,04**</b>		<b>3,36</b>
Področje razvoja in proizv.	Ni davčnih olajšav za razvoj	4,02	1	4,43	2	3,31	1
	Ni davčnih olajšav za naložbe	4,00	2	4,53	1	3,21	2
	Težave s financiranjem razvoja*	3,73	3	3,15	3	/	/
	Uvoz sodobnih strojev	3,56	4	2,16	10	2,18	13
	Iskanje primernih prostorov	3,27	5	2,90	4	2,78	4
	Zastarela oprema in stroji	3,24	6	2,51	6	2,74	5
	Kvaliteta materiala in delov	3,12	7	1,87	15	2,44	10
	Negotove dobave materiala	3,10	8	1,98	14	2,29	12
	Pomanjkanje tehnič. strokovnjakov	3,00	9	2,17	8-9	2,79	3
	Pomanjkanje informacij o tehnologiji	2,73	10	2,11	11	2,48	9
	Težave pri zaščiti inovacij	2,62	11	2,33	7	2,33	11
	Težave s partnerji	2,45	12	2,56	5	2,66	7
	Zagotavljanje potrebne kvalitete*	2,44	13	2,17	8-9	/	/
	Učinkovitost organizacije proizv.	2,34	14	2,10	12	2,57	8
	Neustrezna strokovnost zaposlenih	2,14	15	2,08	13	2,69	6
<b>OCENA RAZVOJA IN PROIZV.</b>		<b>3,05 / 3,04**</b>		<b>2,60 / 2,59**</b>		<b>2,65</b>	

Opomba: \* tega vprašanja ni bilo v slovenskem vprašalniku, \*\* ocena upošteva iste probleme kot v oceni za Slovenijo

Vir: Anketa med MSP v Srbiji, 2002; Glas, 2000, str. 9.

#### 4.2.4 Primerjava podpore v okolju

Glede na identificirane probleme so podjetniki v vseh treh državah sorazmerno kritični do države oziroma lokalne oblasti. Na Hrvaškem so občinske uprave nekoliko bolj spodbudne kot v Sloveniji, predvsem pa bolj kot v Srbiji, kjer podjetniki ne čutijo neposredne podpore občin. Na Hrvaškem in v Sloveniji imajo mediji sorazmerno pozitiven, spodbuden odnos do podjetništva, medtem ko je v Srbiji preveč medijev z vidika promocije podjetništva, nezainteresiranih. Ljudje v Srbiji in na Hrvaškem nimajo posebej pozitivnega odnosa do podjetnikov saj čutijo do njih sumničavost, nezaupanje in zavidanje, medtem ko je podporo in sodelovanje ljudi čutiti v Sloveniji.

Tabela 31: Ocena podjetnikov o odnosu okolja do njih v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)

Narava odnosa	Srbija			Hrvaška			Slovenija		
	L	O	M	L	O	M	L	O	M
Pozitiven, spodbuden	37,7	7,6	15,0	46,0	27,4	59,6	62,6	20,1	55
Nevtralen	11,4	31,1	58,3	10,6	18,6	19,2	2,7	21,3	27
Negativen	50,9	61,3	26,7	43,4	54,1	21,1	34,5	58,6	18

Opombe: L–ljudje, O–občine, M–mediji

Pozitiven odnos: stimulacija, podpora, zadovoljstvo z uspehom, nagnjenost k pomoči, sodelovanje

Nevtralen odnos: nezanimanje

Negativen odnos: zavist, sumničavost, težnja po kontroli, nezaupanje, oviranje, nasprotovanje, podcenjevanje

Vir: Anketa med MSP v Srbiji, 2002; Glas, 2000, str. 12.

Podjetniki so navedli tudi ukrepe, ki naj bi jih izvedla država. Pri vsaki od držav navajam v Tabeli 32 pet najpomembnejših ukrepov. Na Hrvaškem ponovno izstopa zahteva po davčnih olajšavah, ki je v Sloveniji in Srbiji manj izražena. V Sloveniji so bolj prisotne zahteve po finančnih vzpodbudah in večji plačilni disciplini s strani kupcev, medtem ko je v Srbiji izražena težnja po bolj vzpodbudni kreditni politiki in ugodnejših investicijskih kreditih. Hrvaški in srbski podjetniki želijo tudi politični sistem, ki ne bo posegal v gospodarstvo, medtem ko Slovenci v politiki ne vidijo problema. V Sloveniji se namreč poudarja »italijanski sindrom« in sicer, da gospodarstvo deluje neodvisno od političnih zdrah, kar je bil prispevek liberalno demokratske stranke in političnega ravnotežja (Glas, 2000, str. 12). Srbski podjetniki poudarjajo tudi željo po kontroli sive ekonomije, medtem ko se ta problem v Sloveniji in na Hrvaškem ni uvrstil med prvih pet problemov. Pozitivna je usmeritev slovenskih podjetnikov, da zahtevajo svetovanje, informiranje in izobraževanje. Ti predlogi učinkovito kažejo na različne težave podjetnikov v vseh treh državah.

Tabela 32: *Predlogi podjetnikov za ukrepanje države v Srbiji, Sloveniji in na Hrvaškem v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Srbija</b>	<b>Delež (v odstotkih)</b>
Vzpodbudna kreditna politika, investicijski krediti	30,4
Manjše dajatve/davčne olajšave	28,6
Nadzor sive ekonomije	16,0
Večja podpora izvozu	14,3
Politični sistem	10,7
<b>Hrvaška</b>	<b>Delež (v odstotkih)</b>
Manjše dajatve/davčne olajšave	52,2
Vzpodbudna kreditna politika, investicijski krediti	13,4
Politični sistem	11,9
Stimulacija zaposlovanja	10,4
Plačilna disciplina	9,0
<b>Slovenija</b>	<b>Delež (v odstotkih)</b>
Manjše dajatve/davčne olajšave	33,3
Vzpodbudna kreditna politika, investicijski krediti	25,8
Plačilna disciplina	24,2
Politični sistem	6,1
Svetovanje, informacije in usposabljanje	6,1

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji, 2000; Glas, 2000, str. 12.*

## 5. MOŽNOSTI RAZVOJA MSP V SRBIJI

V Srbiji je zaradi težkih gospodarskih in ekonomskih razmer otežkočen razvoj obstoječih in nastanek novih MSP. MSP pestijo predvsem težave s financiranjem razvoja, ki omejujejo podjetnike v njihovih investicijah. Če želi država doseči stabilnost gospodarstva, mora uvesti vsesplošne ekonomske in socialne reforme, ki bodo pospešile nastanek in razvoj MSP, ki so ključna za oživljanje gospodarstva v težkih razmerah.

Prvi in najpomembnejši korak v obnovi srbskega gospodarstva je po besedah Aleksandra Vlahovića srbskega ministra za gospodarstvo in privatizacijo privatizacija, ki naj bi bila po načrtih večinoma izvedena do leta 2005 (Vlada Republike Srbije, 2002). Ta naj bi omogočila polnjenje prazne državne blagajne, predvsem pa nove investicije v gospodarstvu. Kapital, večinoma tujih investorjev, bi omogočil nastanek novih in razvoj obstoječih MSP. Za uresničitev načrtov, bo morala Srbija, po letih politične in gospodarske izoliranosti postati bolj odprta država, z odprtim gospodarstvom in dostopna za investicije tujcev.

Za oblikovanje ugodnih razmer za nastanek in razvoj MSP je poleg privatizacije potrebno vzpostaviti tudi ustrezno, predvsem pa učinkovito zakonodajo, ki bi zagotavljala osnovne demokratične principe. Mislim predvsem na sprejetje zakonov o omejevanju nelojalne konkurence in korupcije, ki ustvarjata precej nemotivirajoče okolje za MSP in v skrajnem primeru deviantno vedenje podjetnikov v teh istih oblikah. Vlada Republike Srbije obljublja, da je Zakon o preprečevanju korupcije v pripravi. Ta naj bi preprečeval prisvajanje družbenega bogastva s strani pooblaščenih posameznikov, s čimer je oškodovan vsak posameznik v družbi (Vlada Republike Srbije, 2002).

Vlada Republike Srbije je precej, morda celo nekoliko preveč optimistična v svojih načrtih za stabilizacijo gospodarstva v prihodnjih desetih letih. Njihov namen je čim hitreje in za državljane čim lažje transformirati zaostalo, izčrpano in izropano Srbijo v moderno evropsko državo, po že preverjenih vzorcih ostalih centralnoevropskih držav, pri katerih je bila v ospredju izvedba privatizacije. Uspešen proces tranzicije v Srbiji bi lahko pomenil rešitev težav podjetnikov, vsaj tistih najbolj perečih finančnih, ki omejujejo nadaljni razvoj in investiranje MSP. Vendar je za kakršnekoli napovedi še prezgodaj, saj se je razvoj gospodarstva od leta 1990 v Srbiji prevečkrat zasukal v nepričakovano in predvsem neugodno smer.

## **SKLEP**

Raziskava med srbskimi podjetniki je glede na hipoteze pokazala sledeče:

1. V Srbiji se vlada premalo zaveda pomena MSP in posebnosti problemov MSP glede na velikost in ranljivost na začetku poslovanja, zato je premalo finančne podpore in davčnih spodbud. Tudi na občinski ravni je močan negativen, zaviralen odnos, vsaj po percepciji podjetnikov.
2. MSP v Srbiji imajo nizko finančno moč, kar je posledica nestabilnega gospodarstva in slabega bančnega sistema. Do podkapitaliziranosti MSP v Srbiji prihaja med drugim zaradi slabe možnosti dobivanja kreditov v bankah, in sicer po visokih obrestnih merah. Problemi pa nastajajo tudi pri dostopu do sredstev skladov za razvoj MSP.
3. MSP v Srbiji se spopadajo s problemom nelojalne konkurence (sive ekonomije), ki je posledica premajhne aktivnosti državnih organov na področju sprejemanja zakonske regulative. Nelojalna konkurenca deluje na podjetnike nemotivirajoče, in sicer do te mere, da povzroča nagnjenost k tovrstnemu deviantnemu vedenju podjetnikov samih.
4. MSP v Srbiji bremenijo visoke dajatve, saj država razvoja MSP ne vzpodbuja z davčnimi olajšavami zanje. To ji onemogoča zaradi nestabilnih gospodarskih razmer in neracionalne porabe sredstev v zadnjih letih izpraznjena državna blagajna.

Raziskava med srbskimi, slovenskimi in hrvaškimi podjetniki pa je glede na hipoteze pokazala:

1. Tako kot v Srbiji se tudi v Sloveniji in na Hrvaškem vlada premalo zaveda pomena MSP za razvoj gospodarstva. Na Hrvaškem je premalo davčnih spodbud s strani države, v Srbiji in Sloveniji pa je predvsem premalo finančne podpore. V vseh treh državah je čutiti močan negativen odnos občin, glede na percepcijo podjetnikov.
2. Različne razmere vplivajo na percepcijo problemov in predloge za oblike podpore. Srbski podjetniki so izredno osredotočeni na probleme financ, medtem ko hrvaški podjetniki opozarjajo predvsem na probleme davkov. Slovenski podjetniki poleg problema neplačil kupcev že bolj enakovredno upoštevajo probleme trženja, tudi vprašanje strokovnosti osebja. Pri njihovih predlogih se že pojavlja svetovanje, usposabljanje in informiranje.

Verjetno se v Srbiji tudi podcenjujejo problemi regionalne različnosti v možnostih razvoja. Nedvomno je osrednji del okoli Beograda sposoben s svojim potencialom doseči hitrejši razvoj, če ne bo prišlo do socialnih trenj in zavor. Podobno bodo tudi regionalni centri, če bodo izkoristili premalo angažirane resurse v obstoječih podjetjih, lahko začeli z razvojem, vprašanje pa je, koliko je za razvoj pripravljeno podeželje. Za samo eksistenco so sicer na podeželju sorazmerno dobro poskrbeli, vprašanje pa je, kako bo z uvajanjem sodobne tehnologije in podjetništva.



## LITERATURA

1. BAMBIČ Špela: Pospeševalne mreže za malo gospodarstvo. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 56 str.
2. GIBB A.A.: Key factors in the design of policy support for the small and medium enterprise (SME) development process: an overview. *Entrepreneurship & Regional Development*, B.k., 1993, 5, str. 1-24.
3. ERICSON M. et al.: Capital Structures of Small and Medium Sized Firms in Transitional Economies. Zbornik radova. Rijeka: Sveučilište u Rijeci, 1995, str. 273-284.
4. GLAS Miroslav, DRNOVŠEK Mateja: Malo gospodarstvo v Sloveniji: Pričakovanja in dosežki. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000a. 19 str.
5. GLAS Miroslav, DRNOVŠEK Mateja: Slovenke kot porajajoče se podjetnice. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000b. 19 str.
6. GLAS Miroslav, DRNOVŠEK Mateja, MIRTIC Damjan: Problemi, s katerimi se srečajo podjetniki: Primerjava Slovenije in Hrvaške. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 15 str.
7. JAKOPIN Edvard et al.: Analiza male privrede u opštini Sremski Karlovci. Beograd: Projekat preduzetničkog obrazovanja i usposobljavanja u republici Srbiji, 2002. 22 str.
8. JANKOVIĆ Ana et al.: Analiza male privrede beogradskog regiona i priprema razvojne strategije. Beograd: Projekat preduzetničkog obrazovanja i usposobljavanja u republici Srbiji, 2002. 24 str.
9. KOCBEK Marjan: Zakon o gospodarskih družbah z uvodnimi pojasnili. Ljubljana: GV založba, 2001. 480 str.
10. KOVAČ Zdenka: Inovativnost in PCMG. SPIM 1991-2001. Ljubljana: Pospeševalni center za malo gospodarstvo, 2001, str. 8-10.
11. LAPČEVIĆ Goran et al.: Analiza poduzetništva i priprema razvojne strategije. Beograd: Projekat preduzetničkog obrazovanja i usposobljavanja u republici Srbiji, 2002. 12 str.
12. MAROVT Alenka: Podjetništvo v težkih pogojih. *Informator*, Ljubljana, 2000, 4, str. 20.

13. MAYR Branko, TURK Marta, KAMENŠEK Darinka: Pregled stanja malega gospodarstva. [URL: [http://www.gzs.si/si\\_nov/panorama/pf\\_03.html](http://www.gzs.si/si_nov/panorama/pf_03.html)], oktober 2001.
14. PETKOVIĆ Ratomir: Privreda na prosjačkom štapu. [URL: <http://www.aimpress.org/dyn/pubs/archive/data/199910/91017-004-pubs-pod.html>], 17.10.1999.
15. PILJUŠIĆ Miroslav, PETKOVIĆ Mirko, ĐERIĆ STOJIČIĆ Zorica: Analiza malih i srednjih preduzeća u Timočkom regionu i priprema razvojne strategije Timočkog regiona. Beograd: Projekat preduzetničkog obrazovanja i usposobljavanja u republici Srbiji, 2002. 12 str.
16. POGLAJEN Andrej: Pot na Balkan se odpira tudi za mala in srednja podjetja. Informator, Ljubljana, 2002, 2, str. 2-3.
17. PUSTOTNIK Nataša: Usposabljanje svetovalcev v podjetništvu. Informator, Ljubljana, 2000, 6, str. 39.
18. SMALLBONE David: Supporting SME Development in Economies in Transition: A View from the West. Enfield: Centre for enterprise and Economic Development Research, 1995. 11 str.
19. VUKMIROVIĆ Nikola: Strategija pokretanja malog posla. Split: Zavod za zapošljavanje, 1990. 161 str.
20. ZIDAR Nada: Strategija razvoja malega gospodarstva v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 56 str.

## VIRI

1. Državni zavod za statistiku. [URL: <http://www.drs.hr/StatInfo/naslov.htm>], 2001.
2. Gospodarska zbornica Slovenije. [URL: [http://www.gzs.si/si\\_nov/panorama/pf\\_01.html](http://www.gzs.si/si_nov/panorama/pf_01.html)], 9.5.2002.
3. Interna gradiva Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo.
4. Narodna banka Jugoslavije. [URL: <http://www.nbj.yu/serbian/statistika/index.htm>], 9.5.2002.
5. Osnovni statistički indikator SRJ. [URL: <http://www.g17institut.co.yu/g17/ei1.htm>], 3.5.2002.
6. Privredna Komora Srbije. [URL: <http://www.pks.co.yu>], 2002.
7. Savezni zavod za statistike. [URL: <http://www.szs.sv.gov.yu>], 9.5.2002.
8. Statistični urad RS. [URL: <http://www.gov.si/zrs.slo/index.html>], 9.5.2002.
9. Vključevanje malega gospodarstva Slovenije v evropsko unijo, Informator PCMG, junij/julij 1999, str. 9-16.
10. Vlada Republike Srbije. [URL: <http://www.srbija.sr.gov.yu/cinjenice>], 2002.



## **PRILOGE**

### **KAZALO PRILOG**

- Tabela 1: Struktura in ocena problemov malih podjetij z zaposlenimi v Srbiji v letu 2002
- Tabela 2: Struktura in ocena problemov malih podjetij pri trženju v Srbiji v letu 2002
- Tabela 3: Struktura in ocena problemov pri financiranju malih podjetij v Srbiji leta 2002
- Tabela 4: Struktura in ocena problemov pri razvoju in proizvodnji malih podjetij v Srbiji v letu 2002
- Tabela 5: Struktura in ocena problemov malih podjetij pri nabavi, prevozu in skladiščenju v Srbiji v letu 2002
- Tabela 6: Struktura in ocena poslovnih problemov malih podjetij v Srbiji v letu 2002



Tabela 1: *Struktura in ocena problemov malih podjetij z zaposlenimi v Srbiji v letu 2002*  
(v odstotkih)

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>	<b>Ni odg.</b>	<b>Zelo velik</b>	<b>Velik</b>	<b>Obstaja</b>	<b>Majhen</b>	<b>Ni ga</b>
Zahteve po visokih plačah	2,7	0,0	8,9	8,9	44,6	19,6	17,9
Nestrokovnost	2,2	0,0	3,6	8,9	26,8	26,8	33,9
Nemotiviranost za delo	2,2	1,8	5,4	7,1	21,4	28,6	35,7
Nepripravljenost za dodatno delo	2,2	0,0	5,4	10,7	19,6	30,4	33,9
Nepripravljenost za usposabljanje	2,1	1,8	1,8	12,5	12,5	39,3	32,1
Nedoseganje norm	2,1	3,6	5,4	3,6	28,6	14,3	44,6

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

Tabela 2: *Struktura in ocena problemov malih podjetij na področju trženja v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>	<b>Ni odg.</b>	<b>Zelo velik</b>	<b>Velik</b>	<b>Obstaja</b>	<b>Majhen</b>	<b>Ni ga</b>
Konkurenca na tujem trgu	3,53	16,1	26,8	26,8	8,9	7,1	14,3
Konkurenca na domačem trgu	3,43	5,4	10,7	35,7	35,7	8,9	3,6
Možnost sodelovanja na sejmi	3,15	5,4	7,1	16,1	58,9	8,9	3,6
Pomanjkanje dobrih prodajalcev	3,00	5,4	5,4	28,6	35,7	10,7	14,3
Odnos tujcev do srbskih proizvodov	2,74	23,2	14,3	8,9	17,9	14,3	21,4
Informacije o tržnih priložnostih	2,67	1,8	5,4	21,4	28,6	21,4	21,4
Stroški (cene) oglaševanja	2,64	5,4	12,5	14,3	17,9	26,8	23,2
Poznavanje trga	2,53	3,6	5,4	12,5	30,4	28,6	19,6

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*



Tabela 3: *Struktura in ocena problemov pri financiranju malih podjetij v Srbiji v letu 2002*  
(v odstotkih)

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>	<b>Ni odg.</b>	<b>Zelo velik</b>	<b>Velik</b>	<b>Obstaja</b>	<b>Majhen</b>	<b>Ni ga</b>
Visoke obrestne mere v bankah	4,21	5,4	35,7	44,6	12,5	1,8	0,0
Dostop do sredstev skladov	4,07	3,6	41,1	33,9	14,3	1,8	5,4
Splošna možnost pridobitve kreditov	3,95	3,6	28,6	25,0	25,0	10,7	7,1
Zagotavljanje garancij za posojila	3,83	3,6	33,9	25,0	26,8	8,9	1,8
Kratki roki vračanja za investicijske kredite	3,71	7,1	25,0	32,1	25,0	5,4	5,4
Dolgotrajne zahteve vlog v bankah	3,64	10,7	14,3	39,3	28,6	3,6	3,6
Težave s plačili kupcev	3,59	3,6	28,6	25,0	25,0	10,7	7,1
Zahteve bank po dokumentaciji	3,48	7,1	19,6	25,0	37,5	1,8	8,9

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

Tabela 4: *Struktura in ocena problemov pri razvoju in proizvodnji malih podjetij v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>	<b>Ni odg.</b>	<b>Zelo velik</b>	<b>Velik</b>	<b>Obstaja</b>	<b>Majhen</b>	<b>Ni ga</b>
Ni davčnih olajšav za razvoj	4,02	8,9	32,1	33,9	19,6	5,4	0,0
Ni davčnih olajšav za naložbe	4,00	7,1	33,9	30,4	23,2	5,4	0,0
Težave s financiranjem razvoja	3,73	7,1	19,6	32,1	37,5	3,6	0,0
Uvoz sodobnih strojev	3,56	10,7	14,3	39,3	21,4	10,7	3,6
Iskanje primernih prostorov	3,27	7,1	10,7	26,8	39,3	8,9	7,1
Zastarela oprema in stroji	3,24	10,7	14,3	5,4	57,1	12,5	0,0
Kvaliteta materiala in delov	3,12	12,5	7,1	5,4	66,1	8,9	0,0
Negotove dobave materiala in delov	3,10	10,7	3,6	14,3	58,9	12,5	0,0
Pomanjkanje tehničnih strokovnjakov	3,00	10,7	3,6	17,9	44,6	21,4	1,8
Pomanjkanje informacij o tehnologiji	2,73	8,9	5,4	16,1	35,7	16,1	17,9
Težave pri zaščiti inovacij	2,62	10,7	14,3	10,7	21,4	12,5	30,4
Težave s partnerji	2,45	12,5	3,6	5,4	37,5	21,4	19,6
Zagotavljanje potrebne kvalitete	2,44	10,7	1,8	8,9	33,9	26,8	17,9
Učinkovitost organizacije proizvodnje	2,34	16,1	3,6	5,4	25,0	32,1	17,9
Neustrezna strokovnost zaposlenih	2,14	8,9	1,8	1,8	28,6	33,9	25,0

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

Tabela 5: *Struktura in ocena problemov malih podjetij pri nabavi, prevozu in skladiščenju v Srbiji v letu 2002 (v odstotkih)*

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>	<b>Ni odg.</b>	<b>Zelo velik</b>	<b>Velik</b>	<b>Obstaja</b>	<b>Majhen</b>	<b>Ni ga</b>
Cene surovin glede na cene podjetnika	3,29	12,5	10,7	21,4	41,1	10,7	3,6
Drag prevoz majhnih količin surovin	3,10	8,9	12,5	21,4	35,7	5,4	16,1
Zahteve dobaviteljev po avansih	3,04	5,4	16,1	25,0	23,2	7,1	23,2
Kvaliteta surovin in delov	2,98	8,9	7,1	8,9	51,8	21,4	1,8
Primankljaj grosistov pri oskrbi podjetja	2,30	16,1	5,4	10,7	21,4	12,5	33,9
Uvozna dokumentacija in carina	2,23	7,1	3,6	7,1	28,6	21,4	32,1
Primankljaj skladišč	2,20	12,5	8,9	1,8	23,2	17,9	35,7
Informacije o možnosti nabave	2,14	8,9	0,0	7,1	26,8	28,6	28,6

*Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)*

Tabela 6: *Struktura in ocena poslovnih problemov malih podjetij v Srbiji v letu 2002*  
(v odstotkih)

<b>Problem</b>	<b>Ocena</b>	<b>Ni odg.</b>	<b>Zelo velik</b>	<b>Velik</b>	<b>Obstaja</b>	<b>Majhen</b>	<b>Ni ga</b>
Nelojalna konkurenca	3,94	7,1	35,7	25,0	25,0	5,4	1,8
Problemi z dovoljenji za gradnjo	3,72	5,4	26,8	23,2	35,7	8,9	0,0
Dajatve na bruto plače zaposlenih	3,56	3,6	14,3	35,7	37,5	7,1	1,8
Druge dajatve	3,43	3,6	8,9	32,1	46,4	8,9	0,0
Davek na dodano vrednost	3,36	16,1	8,9	19,6	48,2	7,1	0,0
Visoke zahteve različnih inšpekcij	3,27	1,8	10,7	26,8	46,4	7,1	7,1
Davek na dohodek podjetnika	3,20	3,6	8,9	32,1	35,7	8,9	10,7
Davek na dobiček podjetja	3,19	3,6	8,9	26,8	39,3	16,1	5,4
Problemi visokih najemnin	3,10	7,1	17,9	21,4	28,6	1,8	23,2
Draga zavarovanja	2,96	5,4	1,8	14,3	64,3	7,1	7,1
Tečaj domače valute do tujih valut	2,36	5,4	5,4	10,7	25,0	25,0	28,6
Cene računovodskih storitev	2,13	3,6	1,8	7,1	26,8	26,8	33,9

Vir: Anketa med MSP v Srbiji (2002)