

**Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Ekonomski fakultet Brčko**

**ISTRAŽIVANJE O STANJU I PROBLEMIMA U
POSLOVANJU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA
U BRČKO DISTRIKTU BOSNE I HERCEGOVINE**

Naučno-stručno istraživanje

Brčko, 2021.

Izdavač:
UNIVERZITET U ISTOČNOM SARAJEVU
EKONOMSKI FAKULTET BRČKO

Za izdavača:
Dr Lazar Radovanović, dekan

Nosilac istraživanja:
Naučno-istraživački centar Ekonomskog fakulteta Brčko (NICEF)

Rukovodilac istraživanja:
Dr Stevan R. Stević

Članovi istraživačkog tima:
Dr Lazar Radovanović
Mr Dejan Tešić
Dr Renata Lučić
Dr Ljiljana Ž. Tanasić
Dr Bojan Međedović

Tiraž: 100 primjeraka

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна и универзитетска библиотека
Републике Српске, Бања Лука

334.72
334.71

ИСТРАЖИВАЊЕ о стању
Истраžивање о стању и problemima u
poslovanju malih i srednjih preduzeća u Brčko
Distriktu Bosne i Hercegovine : naučno-stručno
istraživanje / [rukovodilac istraživanja Stevan R.
Stević ; članovi istraživačkog tima Lazar
Radovanović ... [et al.]]. - Brčko [Distrikt] :
Ekonomski fakultet, 2021 ([s. l. : s. n.]). - 83 стр.
: граф. прикази, табеле ; 24 cm

Податак о ауторима преузет из колофона. -
Prilog: стр. 77-83. - Напомене уз текст.

ISBN 978-99938-95-46-6

COBISS.RS-ID 134631169

SADRŽAJ

UVOD	1
1. I DIO.....	3
1. 1. OSNOVNI PODACI O PREDUZEĆIMA OBUHVAĆENIM ISTRAŽIVANJEM.....	3
1.1.1. Broj i vrsta preduzeća obuhvaćenih istraživanjem	3
1.1.2. Profil preduzeća i preduzetničkih radnji.....	4
1.1.3. Djelatnost preduzeća	6
1.1.4. Ispunjenost očekivanja dosadašnjim poslom.....	7
2. II DIO	11
2.1. OCJENA POSLOVNE I FINANSIJSKE USPJEŠNOSTI PREDUZEĆA	11
2.1.1. Podaci o poslovanju preduzeća.....	12
2.1.1.1. Ocjena poslovanja u 2020. godini	12
2.1.1.2. Ostvareni prihodi u 2020. godini	13
2.1.1.3. Planovi poslovanja u naredne tri godine.....	15
2.1.1.4. Očekivano poslovanje u 2021. godini	17
2.1.1.5. Očekivani prihodi u 2021. godini	18
2.1.1.6. Očekivani broj zaposlenih u 2021. godini	19
2.1.2. Problemi u poslovanju	21
2.1.2.1. Ocjena uslova poslovanja	21
2.1.2.2. Aspekti poslovanja koje treba unaprijediti	22
2.1.2.3. Najveći problemi u poslovanju.....	26
2.1.2.4. Najveće administrativne prepreke	28
2.1.2.5. Izdvajanja i naknade koje najviše opterećuju poslovanje.....	28
2.1.3. Uticaj pandemije koronavirusa na poslovanje.....	29
2.1.4. Posljedice uticaja pandemije koronavirusa.....	31
2.1.4.1. Problemi sa naplatom potraživanja.....	31
2.1.4.2. Smanjenje tražnje na domaćem tržištu	32
2.1.4.3. Smanjenje tražnje na inostranom tržištu.....	33
2.1.4.4. Problemi s otplatom kredita.....	35
2.1.5. Finansijski pokazatelji poslovanja	36
2.1.5.1. Izvori finansiranja obrtnih sredstava	36
2.1.5.2. Izvori finansiranja investicija	38
2.1.5.3. Kreditna zaduženost	39
2.1.5.3. Planiranje kreditnih zaduženja.....	41
2.1.6. Programi podrške Brčko distrikta Bosne i Hercegovine	42
2.1.6.1. Stepen informisanosti o programima Brčko distrikta Bosne i Hercegovine.....	44

2.1.6.2. Korišćenje programa podrške Brčko distrikta Bosne i Hercegovine.....	45
2.1.6.3. Ocjena zadovoljstva rezultatima programa podrške.....	47
2.1.6.4. Rezultati programa podrške.....	48
2.1.6.5. Zainteresovanost za neki od programa podrške.....	49
2.1.7. Potrebe za nefinansijskim uslugama.....	50
2.1.7.1. Potreba za programima nefinansijske podrške.....	50
2.1.7.2. Korišćenje savjetodavnih usluga.....	52
2.1.7.3. Zainteresovanost za savjetodavne usluge u budućnosti.....	53
3. III DIO.....	55
3.1. OCJENA TEHNIČKO-TEHNOLOŠKE I TRŽIŠNE USPJEŠNOSTI PREDUZEĆA.....	55
3.1.1. Tehničko-tehnološki aspekti poslovanja preduzeća.....	55
3.1.1.1. Starost opreme preduzeća.....	55
3.1.1.2. Ostvarene i planirane investicije.....	56
3.1.1.3. Standardi kvaliteta poslovanja.....	58
3.1.2. Inovativne aktivnosti preduzeća.....	61
3.1.2.1. Inovativne aktivnosti i poslovna saradnja među privrednicima.....	61
3.1.2.2. Uvođenje novih proizvoda i proizvodnih procesa.....	63
3.1.3. Tržišni aspekti poslovanja preduzeća.....	64
3.1.3.1. Tržište nabavke i prodaje.....	65
3.1.3.2. Konkurentska prednost preduzeća.....	67
3.1.3.3. Faktori ograničenja na tržištu.....	69
3.1.4. Ljudski resursi u preduzećima.....	69
3.1.4.1. Kadrovska osnova preduzeća.....	70
3.1.4.2. Nedostajući i potrebni kadrovi.....	71
LITERATURA.....	75
PRILOG.....	77

UVOD

Cilj istraživanja bio je da se obezbijede pouzdane informacije o stanju i problemima u poslovanju malih i srednjih preduzeća u Brčko distriktu BiH, na osnovu kojih se mogu predlagati podsticajne mjere za njihov budući razvoj.

Istraživanje je realizovano na bazi ispitivanja stavova i mišljenja menadžmenta reprezentativnog uzorka slučajno izabranih malih i srednjih preduzeća u Brčko distriktu BiH. U tu svrhu, kao okvir uzorka, poslužila je baza podataka iz registra aktivnih malih i srednjih preduzeća u Brčko distriktu, koja su predala završni račun za 2019. godinu. U raspoloživoj bazi podataka nalazi se ukupno 1.460 malih i srednjih preduzeća. Od tog broja, njih 965 imaju najmanje jedno zaposleno lice. Zbog toga je u istraživanju korišćen reprezentativan, slučajan uzorak, stratifikovan prema veličini poslovnog subjekta.

Istraživanje je provedeno na uzorku od 96 malih i srednjih preduzeća, što čini 9,95% njihovog ukupnog broja. Uzorkom je obuhvaćeno 51 mikro preduzeće (do 9 zaposlenih), odnosno 6,34%, 32 mala preduzeća (sa 10 do 49 zaposlenih), ili 22,38% i 13 srednjih preduzeća (sa 50 do 249 zaposlenih), što je 65% njihovog ukupnog broja u navedenoj bazi podataka.

Osnovu za navedeno istraživanje predstavlja metodologija istraživanja Nacionalne agencija za regionalni razvoj Srbije iz 2013. godine¹, kao i rezultati istraživanja koje je proveo Ekonomski fakultet Brčko 2016. godine.²

U istraživanju je korišćen standardizovani upitnik koji sadrži listu od 47 pitanja, razvrstanih u dvanaest cjelina, sa posebnim ciljevima koji se žele ostvariti. Pitanja su definisana tako da se na neka od njih odgovara zaokruživanjem jednog ili više ponuđenih modaliteta odgovora, dok su neka pitanja zahtijevala i višestruki odgovor ili rangiranje modaliteta odgovora prema njihovom značaju.

Upitnici su pripremljeni u pisanom i elektronskom obliku i direktno dostavljani na adrese malih i srednjih preduzeća. Upitnik je pratilo pismo u kome su detaljno obrazloženi razlozi prikupljanja podataka, kao i ciljevi i očekivani rezultati istraživanja. Članovi istraživačkog tima projekta su u komunikaciji sa menadžmentom preduzeća rješavali sva pitanja koja su nastajala prilikom popunjavanja upitnika.

¹ Nacionalna agencija za regionalni razvoj: Istraživanje o stanju, potrebama i problemima malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (MSPP) u Srbiji (Kvantitativno terensko istraživanje), Istraživanje proveo TNS Medium Galup, 2013.

² Stević, R., S. i drugi: Stanje i problemi u poslovanju malih i srednjih preduzeća u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine, Naučno-stručno istraživanje, Ekonomski fakultet, Brčko, 2016.

U obradi i analizi rezultata korišćeni su metodi deskriptivne statistike (tabelarno i grafičko prikazivanje podataka, pokazatelji strukture, oblici rasporeda i sl.), kao i drugi naučni metodi analize podataka baziranih na uzorku.

U prvom dijelu istraživanja prikupljeni su i analizirani podaci o broju, vrsti, profilu i djelatnosti posmatranih preduzeća. Isto tako, u ovom dijelu navedeni su i podaci o ispunjenosti očekivanja vlasnika ili osnivača poslovnih subjekata dosadašnjim bavljenjem privatnom djelatnošću.

Drugi dio istraživanja sadrži najvažnije podatke o poslovanju posmatranih preduzeća, ocjeni uspješnosti poslovanja u 2020. godini, kao i o poslovnim planovima i očekivanjima u 2021. godini. U ovom dijelu istraživanja istaknuti su i najvažniji problemi u poslovanju, kao i ocjena uticaja pandemije virusa korona na poslovanje preduzeća. U okviru ovog dijela istraženi su i finansijski aspekti poslovanja, kao što su: izvori finansiranja, kreditna zaduženost, programi finansijske podrške Brčko distrikta BiH malim i srednjim preduzećima. Pored navedenog, jedan dio istraživanja odnosi se i na nefinansijske oblike pomoći malim i srednjim preduzećima. U tom dijelu istražene su vrste savjetodavnih usluga koje su preduzeća koristila, rezultati nefinansijskih oblika pomoći, kao i zainteresovanost preduzeća za nefinansijske usluge u narednom periodu.

Treći dio istraživanja obrađuje tehničko tehnološke aspekte poslovanja, u kome su analizirani podaci o starosti osnovnih sredstava i opreme, ostvarenim i planiranim investicijama, kao i o standardima kvaliteta. U okviru ovog dijela istražena je i inovativna aktivnost u malim i srednjim preduzećima, poslovna saradnja među privrednim subjektima, uvođenje novih proizvoda ili proizvodnih procesa, kao i planirane inovacije u poslovanju. Važan dio istraživanja su i tržišni aspekti poslovanja, odnosno podaci o tržištu nabavke i prodaje, konkurentskim prednostima i ograničavajućim faktorima na tržištu, kao i ljudski resursi, nedostajući i potrebni kadrovi, odnosno profili radne snage.

Rezultati istraživanja mogu korisno poslužiti Vladi Brčko distrikta BiH u kreiranju mjera ekonomske politike i različitih oblika podsticaja razvoju malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u narednom periodu.

1. I DIO

1. 1. OSNOVNI PODACI O PREDUZEĆIMA OBUHVAĆENIM ISTRAŽIVANJEM

U ovom dijelu studije, analizirani su broj i veličina preduzeća obuhvaćenih istraživanjem, oblik organizovanja preduzeća, odnosno pravna forma preduzeća, kao i djelatnosti kojima se preduzeća bave. Pored toga, analizirana je i ispunjenost očekivanja vlasnika odnosno osnivača preduzeća njihovim dosadašnjim poslom.

1.1.1. Broj i vrsta preduzeća obuhvaćenih istraživanjem

Za potrebe navedenog istraživanja, preduzeća u Brčko distriktu razvrstana su prema broju zaposlenih, u tri kategorije: mikro preduzeća (do 9 zaposlenih), mala preduzeća (od 10 do 49 zaposlenih) i srednja preduzeća (od 50 do 249 zaposlenih).

Namjera istraživača bila je da uzorak obuhvati ukupno 106 preduzeća, kako bi rezultati bili u potpunosti uporedivi sa istraživanjem iz 2016. godine. Okvir uzorka sadrži ukupno 965 preduzeća koja su imala bar jedno zaposleno lice, od čega su njih 802 (ili 41,66%) mikro, 143 odnosno 14,82% mala i 20 (ili 2,07%) srednja preduzeća.

S obzirom na to da nismo bili u mogućnosti da obezbijedimo adekvatne odgovore od svih preduzeća iz početno definisanog uzorka, istraživanje je realizovano na uzorku od 96 preduzeća, što čini 90,57% prvobitnog uzorka. Navedena su prihvatila saradnju na istraživanju i na odgovarajući način popunila i dostavila anketne upitnike.

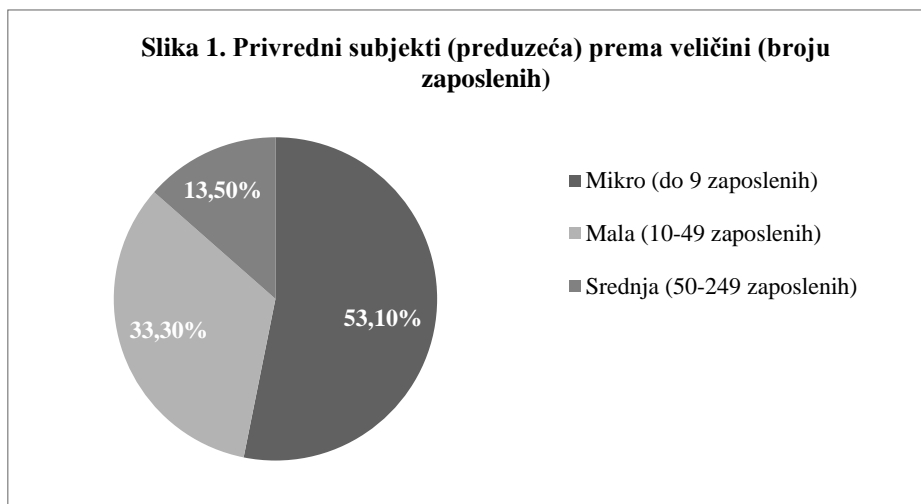
Broj i struktura anketiranih preduzeća prema veličini (broju zaposlenih) navedeni su u narednoj tabeli.

Tabela 1. Privredni subjekti prema veličini (broju zaposlenih)

Veličina preduzeća	Mikro (do 9 zaposlenih)	Mala (10-49 zaposlenih)	Srednja (50-249 zaposlenih)	Ukupno
Broj	51	32	13	96
Učešće (%)	53,1	33,3	13,5	100

Najveći broj privrednih subjekata obuhvaćenih istraživanjem su mikro preduzeća, njih 51, odnosno 53,1%. U uzorku su 32 mala preduzeća (33,3%), kao i 13 (odnosno 13,5%) srednjih preduzeća.³

Navedeni podaci prikazani su grafički na slici 1.



1.1.2. Profil preduzeća i preduzetničkih radnji

Profil preduzeća i preduzetničkih radnji podrazumijeva različite oblike organizovanja preduzeća. Preduzeća iz grupe mikro, malih i srednjih preduzeća koja obavljaju privrednu djelatnost na području Brčko distrikta BiH, najčešće su organizovana kao: Društvo sa ograničenom odgovornošću (Doo), Akcionarsko društvo (Ad) i ostalo, gdje je najviše samostalnih preduzetnika i vlasnika preduzetničkih radnji.

U tabeli 2. dat je raspored mikro, malih i srednjih preduzeća iz uzorka prema pravnoj formi, odnosno prema navedenom obliku organizovanja.

³ Istraživanjem iz 2016. godine obuhvaćeno je 106 privrednih subjekata, među kojima je najviše bilo mikro preduzeća, 49, odnosno 46,2%, zatim malih preduzeća, 44 (41,5%), dok je iz grupe srednjih preduzeća obuhvaćeno 13, odnosno 12,3%.

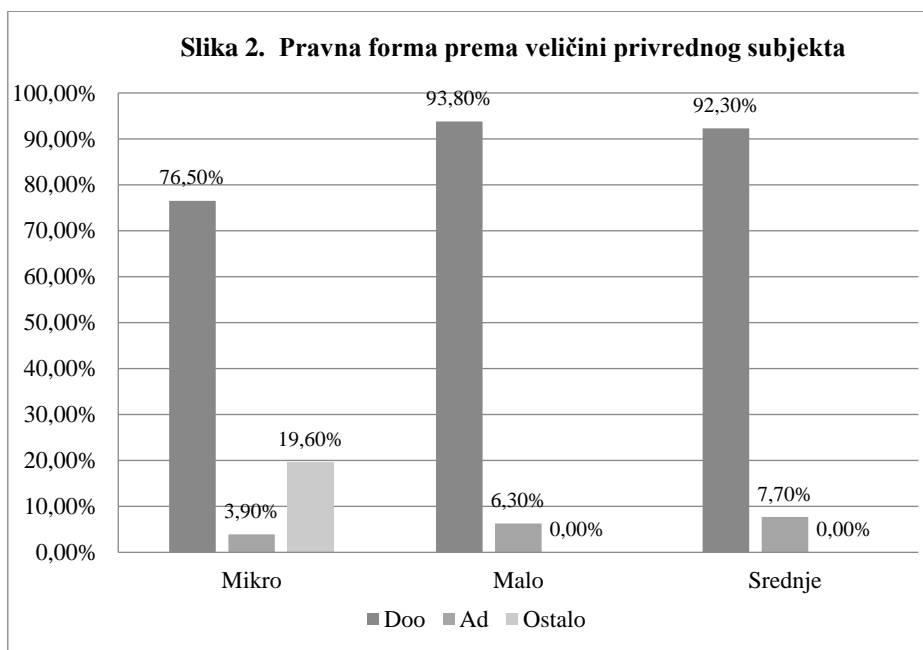
Tabela 2. Pravna forma prema veličini privrednog subjekta

Pravna forma	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Doo	39	76,5	30	93,8	12	92,3	81	84,4
Ad	2	3,9	2	6,3	1	7,7	5	5,2
Ostalo	10	19,6	0	0,0	0	0,0	10	10,4
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Prema pravnoj formi, odnosno obliku organizovanja preduzeća, najviše su zastupljena društva sa ograničenom odgovornošću (84,4%). U grupi malih preduzeća (93,8%) u grupi srednjih 92,3%, te 76,5% u grupi mikro preduzeća.

Akcionarska društva su, takođe, zastupljena u svim preduzećima, nezavisno od njihove veličine, ali u znatno manjem broju. Ukupno je 5,2% ovakvih preduzeća u posmatranom uzorku. Kao što se moglo i pretpostaviti, samostalni preduzetnici i preduzetničke radnje su, uglavnom, u grupi mikro preduzeća sa jednim ili dva zaposlena. Istraživanjem je obuhvaćeno 19,6% mikro preduzeća sa ovakvim oblikom organizacije, što čini ukupno 10,4% posmatranog uzorka.

Profil preduzeća prema veličini, odnosno prema broju zaposlenih, prikazan je i grafički, na slici 2.



1.1.3. Djelatnost preduzeća

Mikro, mala i srednja preduzeća u Brčko distriktu Bosne i Hercegovina, kao i većina svih sličnih preduzeća u Bosni i Hercegovini, imaju širok spektar djelatnosti kojima se bave. Podaci u narednim tabelama prikazuju raspored preduzeća prema veličini i djelatnosti kojom se bave.

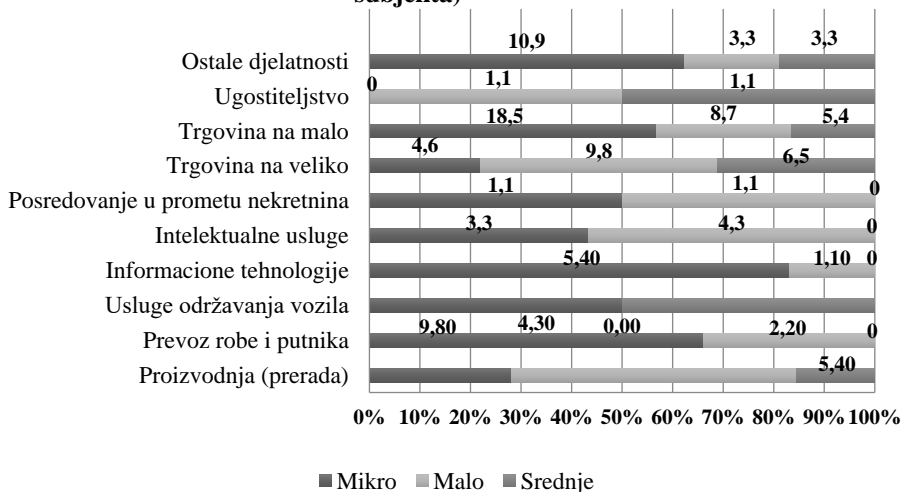
Tabela 3. Djelatnost preduzeća (prema veličini privrednog subjekta)

Djelatnost preduzeća	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Proizvodnja (prerada)	9	9,8	18	19,6	5	5,4	32	34,8
Prevoz robe i putnika	4	4,3	2	2,2	0	0,0	6	6,5
Usluge održavanja vozila	4	4,3	0	0,0	4	4,3	8	8,7
Informacione tehnologije	5	5,4	1	1,1	0	0	6	6,5
Intelektualne usluge	3	3,3	4	4,3	0	0	7	7,6
Posredovanje u prometu nekretnina	1	1,1	1	1,1	0	0	2	2,2
Trgovina na veliko	7	7,6	9	9,8	6	6,5	22	23,9
Trgovina na malo	17	18,5	8	8,7	5	5,4	30	32,6
Ugostiteljstvo	0	0,0	1	1,1	1	1,1	22	2,2
Ostale djelatnosti	10	10,9	3	3,3	3	3,3	16	17,4
Ukupno	47	51,1	32	34,8	13	14,1	92	100

Najveći broj preduzeća obuhvaćenih istraživanjem bavi se proizvodnjom i preradom (34,8%), u čemu najviše učestvuju mala preduzeća (19,6%). Trgovinom na malo bavim se 32,6% svih preduzeća, a među njima je najviše malih preduzeća (18,5%). Učešće preduzeća koja se bave trgovinom na veliko je 23,9%, pri čemu sva preduzeća, bez obzira na veličinu, imaju slično učešće. Znatno manje učestvuju preduzeća koja se bave prevozom robe i putnika, uslugama održavanja, informacionim tehnologijama, intelektualnim uslugama, odnosno posredovanjem u prometu nekretnina i ugostiteljstvom. Sve ostale usluge obuhvataju 17,4%, a među njima je najviše mikro preduzeća, 10,9%.

O svemu navedenom, na slikovit način, svjedoči naredni grafički prikaz. Vidjeti sliku 3.

Slika 3. Djelatnost preduzeća (prema veličini privrednog subjekta)



1.1.4. Ispunjenost očekivanja dosadašnjim poslom

Brojni su razlozi zbog kojih su vlasnici ili osnivači privatnih preduzeća pokretali vlastiti posao i počeli da se bave privatnom djelatnošću. Dok su jedni naslijedili porodični posao, drugi su bili nezaposleni, pa su u privatnom poslu vidjeli mogućnost za solidnu egzistenciju. Neki su bili nezadovoljni ranijim poslovima ili nisu imali prilike da na pravi način iskažu svoje poslovne sposobnosti, a drugi su željeli da budu nezavisni u svom poslu. Pri tome je svako od njih imao i različita očekivanja od bavljenja privatnim poslom.

U narednoj tabeli su navedeni podaci koji svjedoče o ispunjenosti očekivanja vlasnika ili osnivača mikro, malih i srednjih preduzeća dosadašnjim poslom.

Tabela 4. Ispunjenost prema veličini privrednog subjekta očekivanja dosadašnjim poslom

Ispunjenost očekivanja dosadašnjim poslom	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Zadovoljan sam (prevaziđena su moja očekivanja)	2	3,9	2	6,3	0	0,0	4	4,2
Zadovoljan sam (ispunjena su moja očekivanja)	13	25,5	8	25,0	5	38,5	26	27,1
Uglavnom su ispunjena moja očekivanja	21	41,2	17	53,1	8	61,5	46	47,9
Nisam zadovoljan	14	27,5	5	15,6	0	0,0	19	19,8
Bez odgovora	1	2,0	0	0,0	0	0,0	1	1,0
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Bez obzira na sve teškoće koje prate bavljenje privatnim biznisom i poslovanje u sve složenijim uslovima, najviše vlasnika preduzeća smatra da su njihova očekivanja uglavnom ispunjena (47,9%). Među njima je najviše vlasnika ili osnivača srednjih preduzeća, zatim malih, a najmanje vlasnika mikro preduzeća.

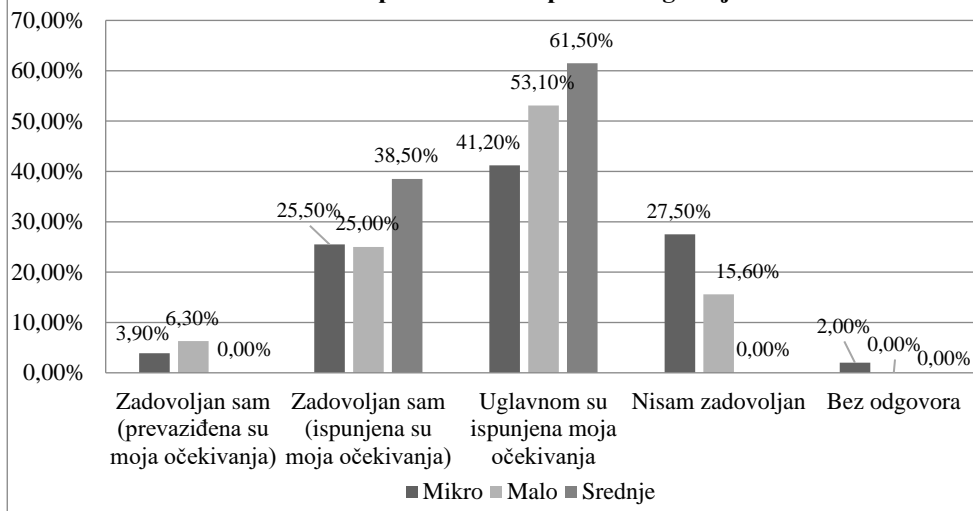
Zadovoljnih, čija očekivanja su ispunjena, je 27,1%. Od toga je najviše u srednjim preduzećima (38,5%), a gotovo podjednako među malim i mikro preduzećima, oko 25%. Mali broj je zadovoljnih čija očekivanja su prevaziđena (tek 4,2%).

Nezadovoljnih nema među vlasnicima srednjih preduzeća, dok ih je najviše među mikro preduzećima (čak 27,5%) i malim preduzećima (15,6%). Ukupno, nezadovoljnih je u prosjeku oko jedne četvrtine svih posmatranih preduzeća. Iz jednog mikro preduzeća nismo dobili odgovor na navedeno pitanje.⁴

Podaci o ispunjenosti očekivanja vlasnika ili osnivača mikro, malih i srednjih preduzeća, prema navedenim modalitetima odgovora, prikazani su na slici 4.

⁴ Mišljenje tačno polovine anketiranih vlasnika, odnosno osnivača preduzeća iz ovog sektora, u 2016. godini, bilo je da su zadovoljni dosadašnjim poslom, da su kod 38 (oko 35%) ispunjena očekivanja, a da su kod 15 njih čak i prevaziđena očekivanja. Za 41,51% anketiranih bila su uglavnom ispunjena očekivanja (bez obzira na to što se javlja i nešto što sami nisu mogli očekivati). Tek mali broj vlasnika ili osnivača preduzeća nije bio zadovoljan ili se o tome, iz nekih razloga, nisu izjasnili.

**Slika 4. Ispunjenost očekivanja dosadašnjim poslom
prema veličini privrednog subjekta**



2. II DIO

2.1. OCJENA POSLOVNE I FINANSIJSKE USPJEŠNOSTI PREDUZEĆA

Drugi dio anketnog upitnika sadržavao je pitanja kojima se od učesnika u istraživanju tražilo da ocjene poslovnu i finansijsku uspješnost svog preduzeća u 2020. godini, kao i svoja očekivanja u vezi sa poslovanjem, kako u 2021., tako i u sljedeće tri godine. S tim u vezi, poseban fokus stavljen je na plan prihoda i planirani broj zaposlenih, te procjenu razvojnih mogućnosti preduzeća u kratkoročnom periodu. Ne zaboravljajući teškoće u poslovanju, s kojima se susreće svaki poslovni subjekt, ispitanicima je ponuđen set pitanja koja su omogućila skeniranje poslovnog okruženja kojeg nudi Brčko distrikt Bosne i Hercegovine, te identifikaciju ključnih nedostataka i prepreka koje onemogućavaju ili usporavaju privrednike u ostvarenju planiranih poslovnih ciljeva. Neizostavan segment analize bilo je svakako, stanje prouzrokovano pandemijom izazvanom pojavom virusa Covid 19. Pandemija nije samo zdravstveni, nego i složeni ekonomski problem koji je uzrokovao teške potrese i složene probleme u poslovanju velikog broja preduzeća, ne samo u Bosni i Hercegovini već i u cijelom svijetu. Istraživanjem se nastojalo utvrditi u kojoj mjeri je pandemija uticala i kakve je posljedice ostavila (i još uvijek ostavlja) na poslovanje preduzeća. Situacija na terenu pokazuje da se velika većina preduzeća nije sposobna samostalno izboriti s novonastalom situacijom, te da je njihov život i opstanak u velikoj mjeri uslovljen finansijskom injekcijom koju daje Vlada Brčko distrikta Bosne i Hercegovine koja je osmislila, kako finansijske, tako i nefinansijske programe podrške preduzećima u Distriktu. Istraživanjem se takođe nastojalo utvrditi da li i u kojoj mjeri privrednici Brčko distrikta Bosne i Hercegovine apliciraju za neki od programa podrške, da li su i u kojoj mjeri zadovoljni, te čime je rezultovao konkretni program u kojem su učestvovali.

Nezaobilazan segment istraživanja ovakvog tipa svakako mora biti i finansijski aspekt poslovanja preduzeća. Izvori finansiranja poslovnih aktivnosti, kao i kreditna sposobnost preduzeća važni su pokazatelji finansijske snage i stabilnosti preduzeća. S tim u vezi, anketnim upitnikom se željelo doći do odgovora na pitanja o tome finansiraju li preduzeća nabavku obrtnih sredstava i investicije iz sopstvenih ili pozajmljenih sredstava, te kakvo je stanje po pitanju kreditne zaduženosti i sposobnosti preduzeća da blagovremeno izmiruju svoje obaveze prema kreditnim institucijama, pojavljuju li se određeni problemi u vezi sa otplatom kredita, kao i o tome da li u narednom periodu planiraju kreditna zaduženja.

2.1.1. Podaci o poslovanju preduzeća

U svrhu kreiranja slike o poslovanju preduzeća u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine, u 2020. godini, bilo je potrebno prikupiti podatke o kretanju prihoda u odnosu na prethodnu poslovnu godinu, te s tim u vezi i procjenu poslovnih subjekata o rezultatima poslovanja koje su ostvarili u prethodnoj poslovnoj godini. Osim toga, istraživanje je bilo usmjereno i na planove poslovanja u narednom periodu, te procjene poslovnih subjekata kada su u pitanju procjena ostvarenja prihoda, planiranje rezultata poslovanja, te planovi vezani za postojeći broj zaposlenih u 2021. godini.

2.1.1.1. Ocjena poslovanja u 2020. godini

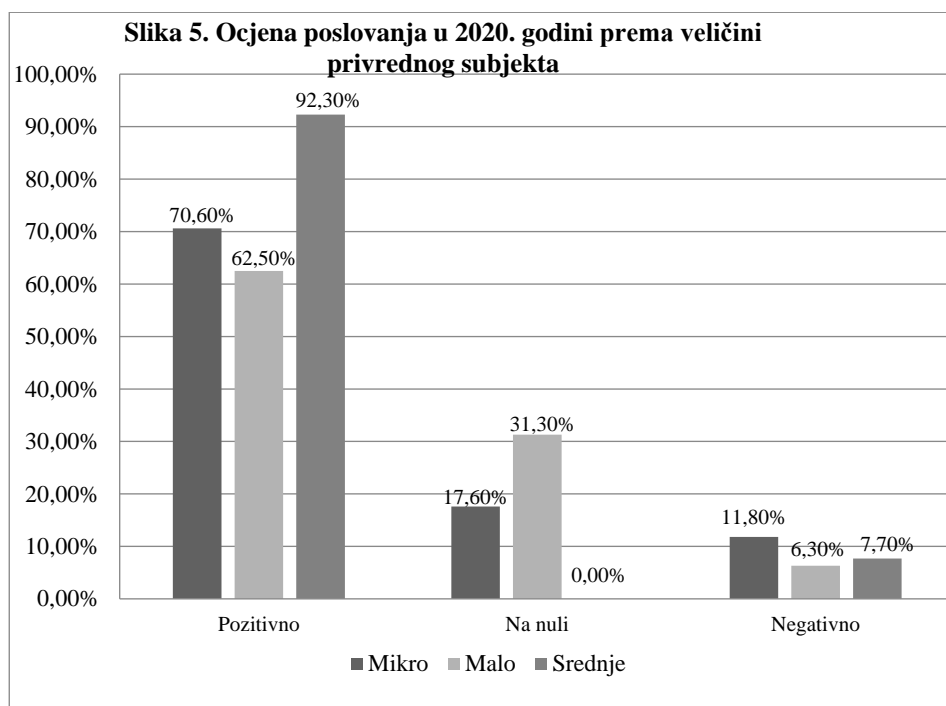
Preduzeća su analizirana prema veličini, pri čemu je kao kriterijum klasifikacije korišćen prosječan broj zaposlenih tokom poslovne godine.

Iz tabele 5. i slike 5. je vidljivo da se najveći postotak preduzeća koja su u 2020. godini ostvarila pozitivan poslovni rezultat nalazi u klasi srednjih preduzeća (92,3%), najveći postotak onih čije su rezultati poslovanja na nuli je u klasi malih preduzeća (31,3%), dok su negativan poslovni rezultat u najvećem postotku ostvarila preduzeća koja spadaju u klasu mikro preduzeća (11,8%). Uočljivo je da je od 51 preduzeća, koja se ubrajaju u klasu mikro preduzeća, 36, odnosno 70,6% u prethodnoj godini ostvarilo pozitivan poslovni rezultat. U klasi malih preduzeća, od kojih je istraživanju učestvovalo 32, njih 20, odnosno 62,5% je ostvarilo pozitivne poslovne performanse. Unutar klase srednjih preduzeća, koja su u istraživanju učestvovala sa brojkom 13, najveći broj njih čak 12, odnosno 92,3% je u 2020. godini poslovalo s pozitivnim rezultatom. Dakle, od ukupnog broja ispitanih preduzeća njih čak 68, odnosno 70,8% je svoje poslovanje ocijenilo kao pozitivno što je vrlo ohrabrujuća činjenica, kada se u obzir uzmu sve poteškoće s kojima su se preduzeća susrela u kriznoj 2020. godini. S druge strane, od ukupnog broja ispitanih preduzeća njih 9, odnosno 9,4% nije uspjelo pokriti nastale rashode, te je s tim u vezi ostvarilo negativne poslovne performanse.⁵

⁵ Poredeći rezultate istraživanja sa onima iz 2016. godine uočljivo je da je i tada najveći broj preduzeća iz sve tri klase svoje poslovanje ocijenilo uspješnim. Razlika u odnosu na aktuelno istraživanje primjetna je u dijelu koji se odnosi na negativno ocijenjeno poslovanje. Negativnu ocjenu tada je dao veći procenat malih preduzeća, dok u klasi srednjih nijedno preduzeće svoje poslovanje nije ocijenilo kao negativno.

Tabela 5. Ocjena poslovanja u 2020. godini prema veličini privrednog subjekta

Ocjena poslovanja u 2020. godini	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Pozitivno	36	70,6	20	62,5	12	92,3	68	70,8
Na nuli	9	17,6	10	31,3	0	0,0	19	19,8
Negativno	6	11,8	2	6,3	1	7,7	9	9,4
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



2.1.1.2. Ostvareni prihodi u 2020. godini

Iz raspoloživih podataka se vidi da je 2020. godina donijela smanjenje prihoda u odnosu na prethodnu godinu za najveći broj učesnika u istraživanju unutar sve tri klase. Najveće smanjenje prisutno je u klasi srednjih preduzeća, gdje je njih 8, odnosno 61,5%, od ukupnog broja onih koji su učestvovali u istraživanju, imalo lošiju prihodovnu stranu bilansa u odnosu na godinu prije. Ništa bolja slika nije ni u ostale dvije klase. Naime, u klasi mikro preduzeća, njih 24, odnosno 47,1% suočeno je sa smanjenjem prihoda, dok se u klasi malih preduzeća s istom

situacijom suočilo 13 preduzeća, odnosno 40,6%. To znači da ukupno 45 preduzeća, odnosno 46,9% od ukupno anketiranih nije uspjelo da održi nivo prihoda ostvarenih u 2019. godini.

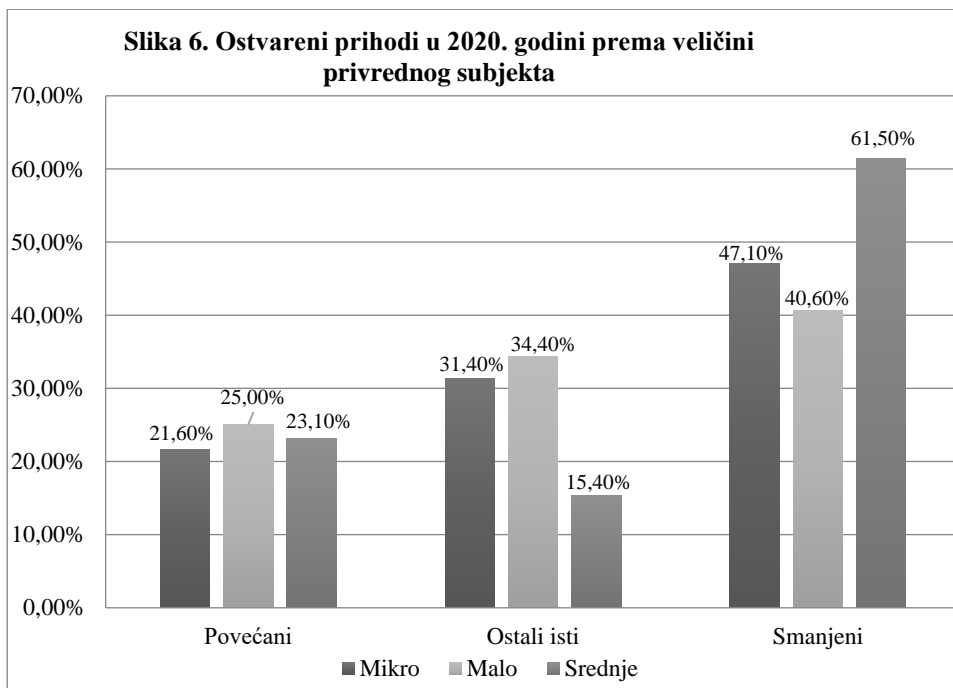
Gotovo jedna trećina mikro i malih preduzeća uspjela je da održi prihode na nivou jednakom prošloj godini, pri čemu je unutar klase malih preduzeća primjetan nešto veći udio (34,4%) nego unutar klase mikro preduzeća gdje je udio onih čiji su prihodi ostali na prošlogodišnjem nivou 31,4%. Kada je u pitanju segment povećanja prihoda, najveći postotak povećanja primjećuje se u klasi srednjih preduzeća, gdje je od ukupnog broja anketiranih njih 23,1% ostvarilo povećanje, zatim u klasi malih, unutar koje je 25% imalo veću prihodovnu stranu u odnosu na 2019. godinu, dok se u klasi mikro preduzeća u takve rezultat ostvarilo njih 21,6% .

Uzimajući u obzir činjenicu da se održavanje nivoa prihoda na jednakom nivou kao i prethodne godine (pod uslovom da nije došlo do povećanja rashodovne strane) ne može smatrati neuspjehom, te činjenicu da je iz analize uspješnosti poslovanja vidljivo da je većina preduzeća poslovala uspješno, može se zaključiti da većina anketiranih preduzeća može biti zadovoljna sa prihodovnom stranom svojih bilansa.

Tabela 6. i slika 6. prikazuju trend povećanja ili smanjenja prihoda unutar svake od tri klase kojoj pripadaju preduzeća koja su učestvovala u istraživanju.

Tabela 6. Ostvareni prihodi u 2020. godini prema veličini privrednog subjekta

Ostvareni prihodi u 2020. godini	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Povećani	11	21,6	8	25,0	3	23,1	22	22,9
Ostali isti	16	31,4	11	34,4	2	15,4	29	30,2
Smanjeni	24	47,1	13	40,6	8	61,5	45	46,9
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



2.1.1.3. Planovi poslovanja u naredne tri godine

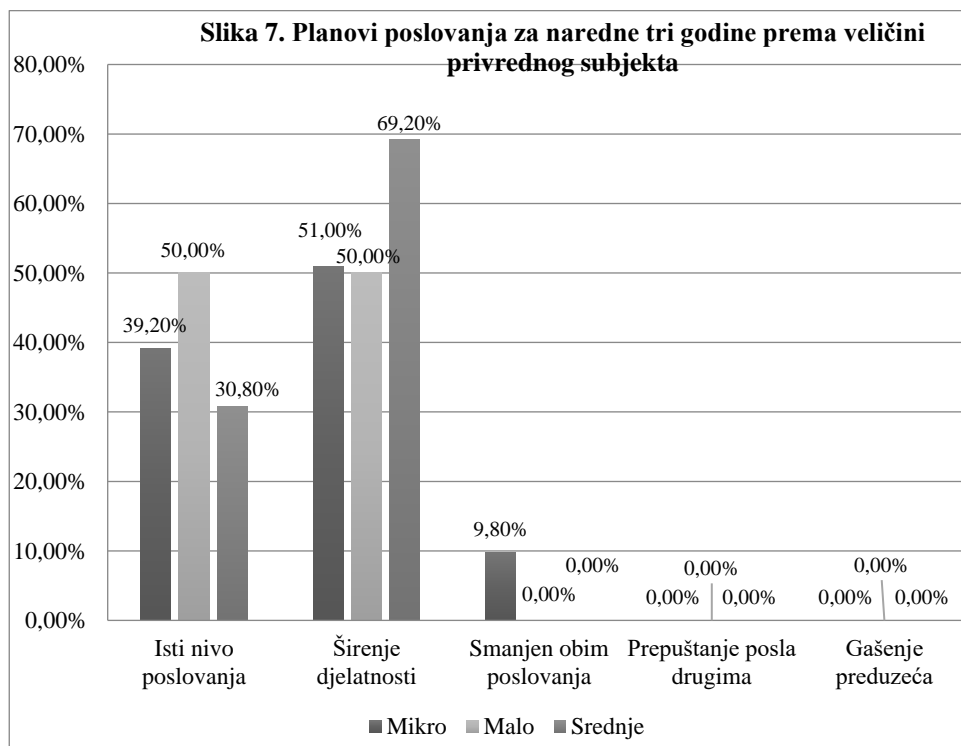
Ohrabruje činjenica da planske aktivnosti nijednog od anketiranih preduzeća za naredne tri godine nisu usmjerene u pravcu prepuštanja posla drugima, niti gašenja preduzeća. Tek mali procenat u okviru klase mikro preduzeća (9,8%) planira da smanji obim svojih poslovnih aktivnosti. Izuzetno je ohrabrujuće i to da je u okviru sve tri klase preduzeća najveći procenat onih koja u naredne tri godine planiraju proširiti postojeću djelatnost. Pa tako, u klasi mikro preduzeća od ukupnog broja ispitanih takvih je 26 (51,0%), u klasi malih preduzeća 16 (50%), dok u klasi srednjih njih 9 (69,2%) planira da proširi svoju djelatnost. S druge strane, preduzeća koja planiraju da ostvare isti nivo poslovanja u klasi mikro preduzeća je 20 (39,2%), u klasi malih 16 (50%), a u klasi srednjih 4 (30,8%). Posmatrajući ukupan broj anketiranih preduzeća, jasno je da je među njima najveći postotak onih koja planiraju proširenje djelatnosti, njih 51 (53,1%), dok se planovi održavanja istog nivoa poslovanja vežu za 40 preduzeća (41,7%). Uzimajući u obzir činjenicu da su mala i srednja preduzeća generatori privrednog razvoja u većini zemalja, da zapošljavaju najveći broj radnika, pridonose povećanju proizvodnje, najvažniji su pokretači inovacija i razvoja, te doprinose konkurentnosti ekonomije, očekuje se da će aktivnosti širenja postojećih

djelatnosti pozitivno uticati na povećanje broja zaposlenih u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine.

U tabeli 7. i slici 7. dat je prikaz planiranog poslovanja preduzeća unutar sve tri klase za period od tri godine.

Tabela 7. Planovi poslovanja za naredne tri godine prema veličini privrednog subjekta

Planovi poslovanja za naredne tri godine	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Isti nivo poslovanja	20	39,2	16	50,0	4	30,8	40	41,7
Širenje djelatnosti	26	51,0	16	50,0	9	69,2	51	53,1
Smanjen obim poslovanja	5	9,8	0	0,0	0	0,0	5	5,2
Prepuštanje posla drugima	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Gašenje preduzeća	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



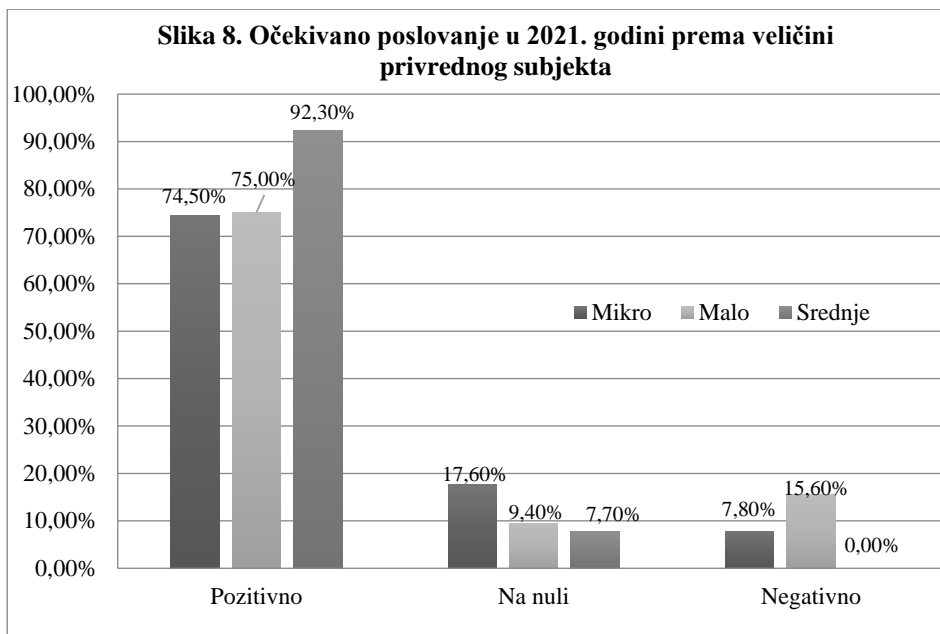
2.1.1.4. Očekivano poslovanje u 2021. godini

Većina preduzeća, njih 74 (77,1%) od ukupno anketiranih očekuje da će u 2021. godini ostvariti pozitivan poslovni rezultat. Najveći postotak očekivanja je među preduzećima koja pripadaju klasi srednjih, od kojih 12 (92,3%) očekuju uspješnu narednu poslovnu godinu. Gotovo jednak postotak preduzeća (cca 75%), unutar klasa malih i mikro preduzeća, očekuje uspješnu 2021. godinu. Od ukupnog broja anketiranih preduzeća, njih 13 (13,5%) očekuje da će u tekućoj godini poslovati na nuli. Pri tome, nešto značajniji procenat se nalazi unutar klase mikro preduzeća (17,6%) u odnosu na klase malih i srednjih preduzeća gdje samo 3 (9,4%), tj. jedno preduzeće (7,7%) očekuje da će njihovo poslovanje biti na nuli. Nasuprot ovome, negativan poslovni rezultat očekuje najveći broj preduzeća unutar klase malih, njih 5 (15,6%), 7,8% unutar klase mikro, dok u unutar klase srednjih nijedno od anketiranih preduzeća ne očekuje negativne poslovne rezultate u tekućoj poslovnoj godini. Dakle, najveći broj preduzeća unutar sve tri klase očekuje da će u 2021. godini ostvariti pozitivne poslovne rezultate, dok značajno manji broj od njih ne gleda pozitivno na tekuću poslovnu godinu.

U tabeli 8. i slici 8. prikazani su rezultati očekivanog poslovanja anketiranih preduzeća u 2021. godini unutar sve tri klase.

Tabela 8. Očekivano poslovanje u 2021. godini prema veličini privrednog subjekta

Očekivano poslovanje u 2021. godini	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Pozitivno	38	74,5	24	75,0	12	92,3	74	77,1
Na nuli	9	17,6	3	9,4	1	7,7	13	13,5
Negativno	4	7,8	5	15,6	0	0,0	9	9,4
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



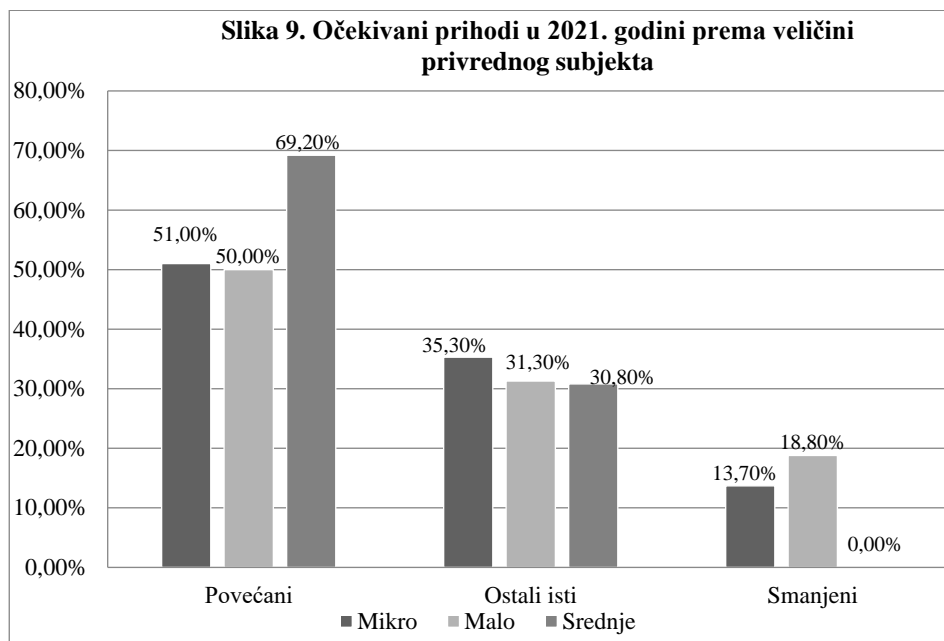
2.1.1.5. Očekivani prihodi u 2021. godini

Uzimajući u obzir analizu poslovanja anketiranih preduzeća u 2021. godini, koja je pokazala da najveći postotak očekuje pozitivne poslovne rezultate, bilo je i za očekivati da većina anketiranih preduzeća očekuje povećanje prihoda u odnosu na prethodnu poslovnu godinu. Posmatrajući unutar klasa, najveća očekivanja imaju preduzeća koja pripadaju klasi srednjih, u kojoj njih 9 (69,2%) očekuje povećani priliv na prihodovnoj strani. Unutar klase mikro preduzeća malo više od pola (51%) očekuje povećanje prihoda, dok je unutar klase malih preduzeća situacija gotovo identična, naime 50% preduzeća predviđa da će poslovna 2021. donijeti povećanje prihoda u odnosu na prethodnu poslovnu godinu. Kada su u pitanju preduzeća koja ne očekuju promjenu na prihodovnoj strani, u odnosu na 2020. godinu, situacija unutar pojedinih klasa je prilično slična. Naime, unutar klase mikro preduzeća 35,3% anketiranih očekuje da će prihodi ostati isti, unutar klase malih takva očekivanja ima 31,3% anketiranih, dok je unutar klase srednjih ovakvih preduzeća 30,8%. Kada je u pitanju smanjenje prihoda iz statističkih podataka je vidljivo da se najveći procenat preduzeća koja očekuju negativan tok prihoda nalazi u klasi malih, dok u klasi srednjih takvih preduzeća nema.

Tabela 9. i slika 9. prikazuju očekivanja anketiranih preduzeća, unutar sve tri klase, vezano za visinu prihoda koju bi trebali ostvariti u poslovnoj 2021. godini.

Tabela 9. Očekivani prihodi u 2021. godini prema veličini privrednog subjekta

Očekivani prihod u 2021. godini	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Povećani	26	51,0	16	50,0	9	69,2	51	53,1
Ostali isti	18	35,3	10	31,3	4	30,8	32	33,3
Smanjeni	7	13,7	6	18,8	0	0,0	13	13,6
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



2.1.1.6. Očekivani broj zaposlenih u 2021. godini

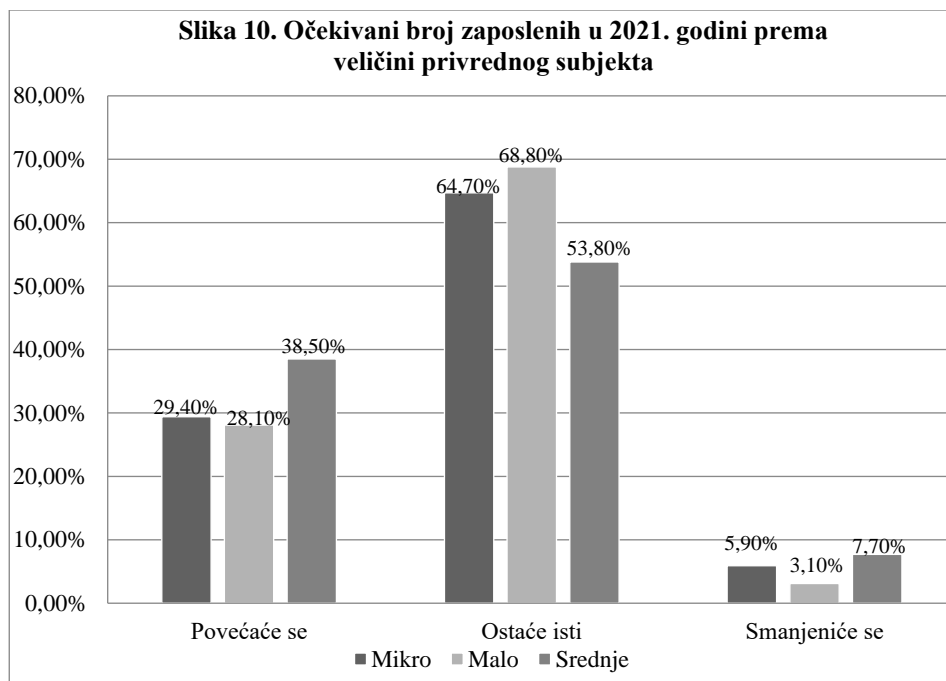
Od ukupnog broja, najveći broj zaposlenih nalazi se u malim i srednjim preduzećima, koja ne samo da su, kako je već pomenuto, najveći generator razvoja privrede, nego su i najvažniji poslodavci u većini zemalja. Uzimajući u obzir visoku stopu nezaposlenosti u Distriktu, vrlo je značajna informacija o planovima anketiranih preduzeća u domenu njihove kadrovske politike. Ohrabruju podaci da većina preduzeća želi održati ili povećati postojeći broj zaposlenih, a relativno mali procenat je prisiljen na smanjenje, odnosno otpuštanje radnika. Naime, u klasi mikro preduzeća njih 64,7% se izjasnilo da neće ići u promjenu broja zaposlenih u 2021. godini, dok je 29,4% iskazalo potrebu za povećanjem postojećeg broja zaposlenih radnika. Slična situacija je i

unutar klase malih preduzeća, gdje njih 68,8% ne planira promjenu postojećeg broja zaposlenih, dok njih 28,1% planira zaposliti dodatnu radnu snagu. I unutar klase srednjih preduzeća najveći procenat ne planira promjene, dok njih 38,5% ima planove koji idu u pozitivnom pravcu povećanja.

Podaci o planovima anketiranih preduzeća kada je u pitanju politika zapošljavanja prikazani su u tabeli 10. i na slici 10.

Tabela 10. Očekivani broj zaposlenih prema veličini privrednog subjekta

Očekivani broj zaposlenih u 2021. godini	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Povećaće se	15	29,4	9	28,1	5	38,5	29	30,2
Ostaće isti	33	64,7	22	68,8	7	53,8	62	64,6
Smanjiće se	3	5,9	1	3,1	1	7,7	5	5,2
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



2.1.2. Problemi u poslovanju

Kreiranje institucionalnog okruženja koje bi povoljno i stimulatивно djelovalo na preduzetničke aktivnosti, koje bi olakšalo osnivanje i poslovanje preduzeća, te privlačenje domaćih i stranih investitora i motivisalo preduzetnike za pokretanje novih poslovnih poduhvata u domenu je odgovornosti Vlade Brčko distrikta Bosne i Hercegovine. Vođenje uspješne ekonomske politike u velikoj mjeri zavisi od stepena i kvaliteta interakcije između realnog sektora i izvršne vlasti, pa se očekuje da ekonomski stratezi i analitičari Vlade budu itekako zainteresovani za sugestije, primjedbe i kritike koje dolaze od strane privrednika, te ih implementiraju u svoje tekuće i buduće politike i planove. Važno je raditi i na razvoju programa finansijskog subvencionisanja, olakšanom pristupu izvorima finansiranja, uvođenju poreskih olakšica, organizovanju strateškog i menadžerskog savjetovanja i sl. Samo ovakav pristup omogućiće unapređenje poslovnog ambijenta i osigurati poslovnim subjektima u Distriktu uslove da ostvaruju bolje rezultate poslovanja, što je u krajnjoj liniji interes cijele lokalne zajednice.

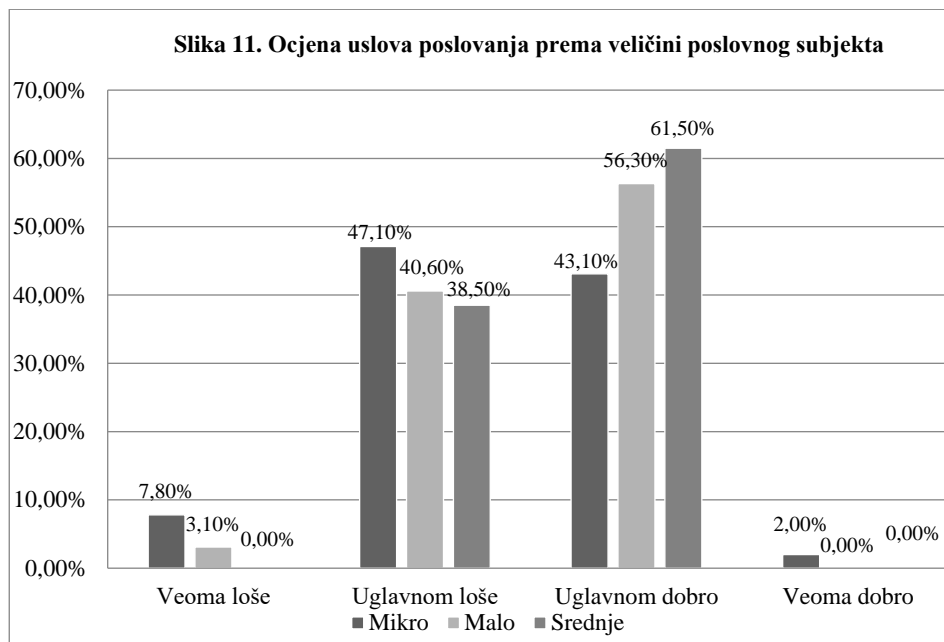
2.1.2.1. Ocjena uslova poslovanja

Analiza prikupljenih podataka je pokazala da postoji razlika u percepciji uslova poslovanja u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine u zavisnosti od klase kojoj preduzeća pripadaju. Preduzeća koja pripadaju klasi mikro preduzeća u većini nisu zadovoljna uslovima poslovanja koji vladaju u Distriktu. Naime, najveći postotak ovih preduzeća (54,9%) smatra da je poslovna klima u Distriktu veoma, odnosno uglavnom loša. S druge strane, nezanemarljiv je i postotak onih preduzeća koja smatraju da je poslovna klima u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine uglavnom dobra, dok vrlo mali procenat (samo 2%) smatra da Distrikt nudi veoma dobre uslove poslovanja. U klasi malih preduzeća preovladavaju preduzeća koja poslovnu klimu u Distriktu ocjenjuju kao uglavnom dobru (56,3%), dok ostatak smatra da je poslovno okruženje uglavnom loše (40,6%), odnosno veoma loše (3,1%). Preduzeća koja pripadaju klasi srednjih ocjenjuju poslovni ambijent kao uglavnom dobar (61,5%), dok 38,5% smatra da poslovni ambijent u Distriktu nije dobar i stoga su ga ocijenili kao uglavnom loš. Posmatrajući nivo cjelokupnog uzorka može se zaključiti da gotovo polovina anketiranih preduzeća nije zadovoljna uslovima poslovanja koji postoje u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine, dok je druga polovina uglavnom zadovoljna, što znači da i oni nailaze na poteškoće koji ih ometaju u ostvarivanju boljih poslovnih rezultata.

Tabela 11. i slika 11. prikazuju percepciju anketiranih poslovnih subjekata kada se radi o uslovima u kojim posluju u Distriktu Brčko.

Tabela 11. Ocjena uslova poslovanja prema veličini poslovnog subjekta

Ocjena uslova poslovanja	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Veoma loše	4	7,8	1	3,1	0	0,0	5	5,2
Uglavnom loše	24	47,1	13	40,6	5	38,5	42	43,8
Uglavnom dobro	22	43,1	18	56,3	8	61,5	48	50,0
Veoma dobro	1	2,0	0	0,0	0	0,0	1	1,0
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



2.1.2.2. Aspekti poslovanja koje treba unaprijediti

Uvidom u obrađene podatke provedenog istraživanja na nivou cjelokupnog uzorka, uočljivo je da se tržišni (sa učešćem od 50,5%) i finansijski (sa učešćem od 48,4%) aspekti poslovanja najviše ističu kao oblasti koje je potrebno urediti i prilagoditi potrebama mikro, malih i srednjih preduzeća.

Neuređeno tržište, siva ekonomija i neloyalna konkurencija predstavljaju problem ne samo preduzećima koja posluju legalno, već i svim nivoima vlasti (od lokalne do državne), kroz smanjivanje mogućnosti povećanog priliva prihoda. S tim u vezi, vrlo je značajno istaći problematiku ilegalne trgovine, neregistrovanih trgovaca, ilegalnog uvoza i sl., koja mora biti riješena pojačanim inspekcijским

nadzorom i izricanjem kazni, u skladu sa zakonskim odredbama, za svaki oblik protizakonitog djelovanja pravnih ili fizičkih lica.

Posebno problematičan aspekt poslovanja je finansijski, odnosno pristup izvorima finansiranja. U bankocentričnim finansijskim sistemima, kakav je i u Bosni i Hercegovini, u kojima veličinom aktive i brojem institucija dominiraju banke, tržište vrijednosnih papira je sekundarnog karaktera, te je zbog toga privreda najvećim dijelom usmjerena na finansiranje putem bankovnih kredita.⁶ Problematika pristupa izvorima finansiranja preduzećima koja pripadaju ovim klasama, usko se povezuje sa troškovima finansiranja, ostvarenim finansijskim rezultatima, vrstom poslovanja kojom se bave, te ponuđenim instrumentima osiguranja.⁷

Pronalazak izvora finansiranja je posebno veliki problem malim i srednjim preduzećima, početnicima koji su ranjivi i koji nemaju ni garancije ni reputaciju. Pulišelić⁸ smatra da je problematika pristupa finansijskim sredstvima za mala i srednja preduzeća posebno složena iz razloga što mnoge finansijske institucije smatraju ovo kreditiranje visokorizičnim sa visokim transakcionim troškovima i malim povratom na uloženu imovinu. Vrlo je važno, zbog toga, tražiti načine za prevazilaženje ovog značajnog i velikog problema s kojima se suočavaju poslovni subjekti, u smislu veće diversifikacije izvora finansiranja. S tim u vezi potrebno je istaći određene izvore finansiranja koji mogu predstavljati alternativni način finansiranja malih i srednjih preduzeća poput leasinga, faktoringa, poslovnih anđela ili grupnog finansiranja (engl. Crowdfunding).

Na trećem mjestu se nalazi pravna nesigurnost, na koju u ukupnom uzorku anketiranih preduzeća otpada 29,7%. Tu se prije svega misli na nedovoljno dobra zakonska rješenja neprilagođena vanrednim okolnostima (poput pandemije), preopterećenost poslodavaca poreskim, a posebno neporeskim davanjima, izdvajanjima za doprinose na lična primanja, prekomplikovane administrativne procedure, neadekvatan rad inspekcijske službe i sl.

Tehničko-tehnološki aspekt poslovanja detektovan je kao četvrti po redu aspekt koji bi trebalo unaprijediti. Od ukupnog broja anketiranih preduzeća njih 25,3%

⁶ Detaljnije o ovome: Leko, V. (2012). Relativno značenje finansijskih institucija, u Jakovčević, D. i Krišto, J. (ured) Industrija osiguranja u Hrvatskoj-promjene i okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom. Zagreb: Grafit-Gabrijel, str. 5.

⁷ Detaljnije o ovome: Grubišić Šeba, M. (2016). Financing Preferences of European SMEs, u Ateljević, J. i Trivić, J. (ured) Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies - Issues, Obstacles and Perspectives. Springer International Publishing Switzerland, str. 185.

⁸ Pulišelić, M. (2012). Strategijsko-financijski okvir za podršku malog gospodarstva, u Vidučić, Lj. (ured) Mala i srednja poduzeća: finansijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške. Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, str. 125.

označilo je ovaj faktor kao otežavajuću okolnost u poslovanju. Tehničko-tehnološki aspekt poslovanja podrazumijeva primjenu novih ideja, novih tehnika i nove tehnologije. Iako posjeduju osobinu izrazite fleksibilnosti u poslovanju, većina malih i srednjih preduzeća nije u mogućnosti samostalno da finansira nabavku savremene opreme i uvođenje inovacija u postojeće procese rada. Zato vrlo često zaostaju za savremenim kretanjima u ovim oblastima što im smanjuje konkurentnost i ograničava mogućnosti u pogledu privlačenja novih kupaca i potencijalnih investitora.

Zbog ograničenih finansijskih mogućnosti mala i srednja preduzeća nerijetko nemaju sposobnost privlačenja kvalitetnih i stručnih kadrova, koji predstavljaju značajnu kariku u procesu rasta i razvoja preduzeća. U vrijeme kada se Bosna i Hercegovina suočava sa zabrinjavajućim trendom fluktuacije kvalitetne radne snage, mala i srednja preduzeća ostaju bez prijeko potrebnih radnika. Uz to, nekvalitetan obrazovni sistem u Distriktu, u kojem preovladavaju visokoškolske institucije sa suspektnim modelima obrazovanja, produkuje gotovo neiskoristive kadrove koji ne mogu odgovoriti izazovima i zahtjevima poslodavaca. Od ukupno anketiranih preduzeća 24,2% smatra da vlast u Distriktu mora preduzeti jasne korake i mjere kako bi se zaustavio odlazak mladih, kvalitetnih i stručnih kadrova, s jedne strane, odnosno neodloživo popravio kvalitet visokoškolskog obrazovanja u Distriktu, s druge strane.

Na posljednjem mjestu se našao organizacioni aspekt, za koji 20,9% anketiranih preduzeća smatra da bi trebao biti unaprijeđen.

Pitanje o problematičnim aspektima poslovanja podrazumijevalo je višečlane odgovore, tako da su preduzeća imala mogućnost da se izjašnjavaju zaokruživanjem više modaliteta odgovora. Odgovore na ovo pitanje dalo je ukupno 91 preduzeće, od čega najviše mikro preduzeća (47, odnosno 51,6%), nakon njih mala (31, odnosno 34,1%), te srednja (13, odnosno 14,3%). Preduzeća su ponudila ukupno 181 odgovor, od kojih se najveći broj odnosi na tržišni i finansijski aspekt poslovanja, pravni, tehničko-tehnološki i kadrovski. Mikro preduzeća ponudila su 82 modaliteta odgovora, mala 60, a srednja preduzeća 39. Analiza dostupnih podataka za pojedine klase preduzeća pokazuje razlike među anketiranim preduzećima. Naime, unutar klase mikro preduzeća, najveći je postotak onih koji finansijski aspekt poslovanja vide kao onaj koji bi trebao biti unaprijeđen (njih 26,4%). Nakon toga slijede tržišni sa 25,3%, kadrovski sa 12,1%, tehničko-tehnološki sa 9,9%, pravni sa 8,8%, te na kraju organizacioni sa 7,7%. Preduzećima iz klase malih tržišni aspekt poslovanja stvara najveće probleme (sa učesćem od 16,5%), sljedeći aspekt tiče se pravne nesigurnosti (sa učesćem od 13,2%), uz njih ova preduzeća smatraju da je i finansijski aspekt poslovanja problematičan (sa učesćem od 12,1%), nakon čega slijedi tehničko-tehnološki kojeg kao problematičnog smatra 9,9% anketiranih, zatim

organizacioni sa 7,7% i na kraju kadrovski sa 6,6% u ukupnom postotku. Za anketirana preduzeća, svrstana u klasu srednjih, finansijski aspekt sa 9,9% učešća predstavlja najveći problem, slijedi tržišni sa 8,8%, treći u redu problematičnih je pravni aspekt poslovanja sa 7,7%, dok su tehničko-tehnološki, kadrovski i organizacioni podjednako zastupljeni sa učešćem od 5,5%.

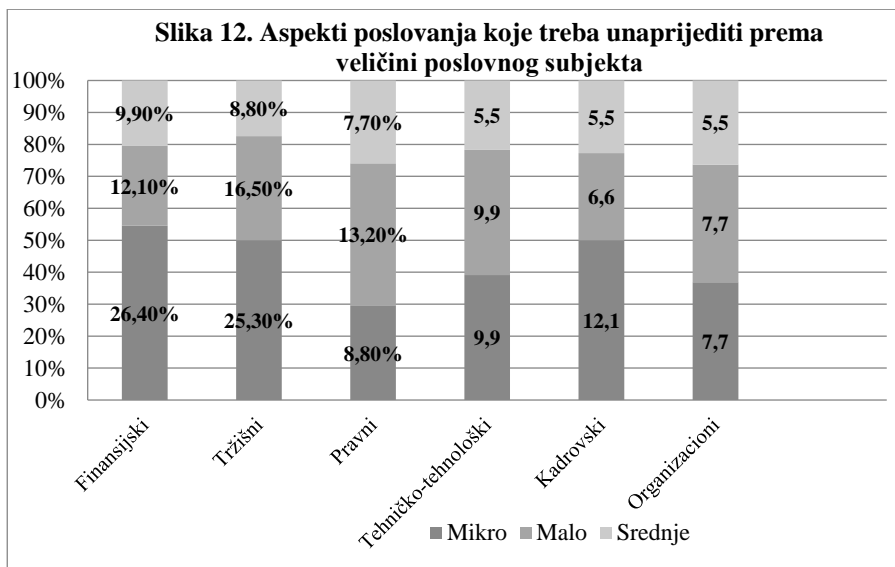
Tabela 12. i slika 12. daju prikaz stavova anketiranih preduzeća po ovom pitanju. Upoređujući sa podacima iz istraživanja provedenog 2016. godine (tabela 13) vidljivo je da su primjedbe poslovnih subjekata na uslove poslovanja u Distriktu i nakon pet godina ostale iste. To znači da relevantne institucije nisu učinile mnogo (ili ništa) na unapređenju poslovnog ambijenta u Distriktu, od čega bi koristi imali i privredni subjekti, ali i građani.

Tabela 12. Aspekti poslovanja koje treba unaprijediti prema veličini poslovnog subjekta

Aspekt	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Finansijski	24	26,4	11	12,1	9	9,9	44	48,4
Tržišni	23	25,3	15	16,5	8	8,8	46	50,5
Pravni	8	8,8	12	13,2	7	7,7	27	29,7
Tehničko-tehnološki	9	9,9	9	9,9	5	5,5	23	25,3
Kadrovski	11	12,1	6	6,6	5	5,5	22	24,2
Organizacioni	7	7,7	7	7,7	5	5,5	19	20,9
Ukupno	47	51,6	31	34,1	13	14,3	91	100,0

Tabela 13. Aspekti poslovanja koje treba unaprijediti (2016)

Aspekt	Broj preduzeća	%
Finansijski	30	28,3
Tržišni	44	41,5
Pravni	24	22,6
Tehničko-tehnološki	12	11,3
Kadrovski	24	22,6
Organizacioni	26	24,5
Ukupno odgovora:	160	-
Broj anketiranih preduzeća	106	100,0%



2.1.2.3. Najveći problemi u poslovanju

Preduzećima, učesnicima u istraživanju, bilo je ponuđeno da samostalno iskažu svoje mišljenje u vezi sa najznačajnijim problemima s kojima se susreću tokom obavljanja svojih poslovnih aktivnosti. Analiza podataka je pokazala da unutar širokog spektra odgovora ipak dominira nekoliko najvažnijih tema. Najveći broj anketiranih preduzeća nije zadovoljan načinom na koji je uređen i funkcioniše administrativni sektor u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine. Naime, sporost i neefikasnost administracije, komplikovanost i dugotrajnost administrativnih procedura usporava, otežava i onemogućava privredne subjekte u obavljanju tekućih i planiranih poslovnih aktivnosti. Uz to, velika većina anketiranih preduzeća uvjerena je da se postupci javnih nabavki odvijaju netransparentno, nefer i nekorektno zbog favorizovanja politički podobnih ponuđača na objavljenim tenderima.

Drugi najveći problem je nedostatak kvalifikovane radne snage, zbog nedostajućeg kvalitetnog obrazovanja s jedne strane, odnosno zabrinjavajućeg trenda odlaska državljana Bosne i Hercegovine u inostranstvo. Treći najveći problem privrednici vide u preopterećenju privrednika poreskim, a posebno neporeskim davanjima.

Važno je na ovom mjestu istaknuti problematiku parafiskalnih nameta koji predstavljaju veliki teret ekonomiji Bosne i Hercegovine među kojima je značajan broj onih od kojih preduzeća nemaju nikakve koristi. Naime, u Bosni i

Hercegovini postoji preko 3400 različitih parafiskalnih nameta, što je rezultat širokog spektra ovlasti koje posjeduju različiti nivoi vlasti u Bosni i Hercegovini. Prema podacima iz Fiskalnog registra Brčko distrikta Bosne i Hercegovine privreda Distrikta je opterećena sa 175 naknada i taksi. Ekonomski stručnjaci već dugi niz godina upozoravaju na ovaj problem, te predlažu smanjivanje, odnosno ukidanje pojedinih taksi i naknada. Ovo iz razloga što je udio parafiskalnih nameta u ukupnim troškovima poslovanja preduzeća u Bosni i Hercegovini procijenjen na ca. 5%.⁹ S tim u vezi važno je istaći da pojedine naknade i takse poput takse za isticanje firme, opštih vodoprivrednih naknada za iskorištavanje i zaštitu voda, opštih naknada za opštekorisnu funkciju šuma¹⁰, komunalne i administrativne takse najviše opterećuju privrednike u Distriktu. Uzimajući u obzir teško stanje u privredi, koje je dodatno otežano pandemijom koronavirusa, opravdano je pitanje svrhe postojanja ovakvih nameta, posebno kada se u obzir uzme činjenica da poslodavci i građani, kao krajnji korisnici javnih dobara i usluga, nemaju ili imaju vrlo malo stvarne koristi od njih. Prema mišljenju ekonomskog analitičara Faruka Hadžića pravu sliku maćehinskog odnosa države prema realnom sektoru odaje način planiranja budžeta. U cilju osiguranja budžetske potrošnje uvijek se prvo ide u planiranje rashoda, a tek nakon toga u analizu prihoda. Nedostajuća sredstva za pokriće rashoda obezbjeđuju se uvođenjem novih poreza i parafiskalnih nameta, a ako to nije dovoljno planiraju se kratkoročna ili dugoročna zaduženja ili emisije vrijednosnih papira. Vlada Brčko distrikta Bosne i Hercegovine je prema Zakonu o fiskalnom registru Brčko distrikta Bosne i Hercegovine¹¹ obavezna da kontinuirano ažurira podatke u Fiskalnom registru, analizira stepena opterećenosti privrede neporeskim davanjima, izvještava o poreskom i neporeskom opterećenju, kao i načinu predlaganja i provođenja izmjena neporeskog opterećenja. Uprkos tome, nije rijetka situacija da lokalne zajednice uvećavaju iznose komunalnih taksi bez realnog opravdanje za to i bez uvažavanja stvarnih uslova poslovanja na tržištu.

Rast cijena robe, materijala, sirovina na berzi, problemi sa naplatnom potraživanja, različita zakonska rješenja u entitetima, nedovoljna pomoć izvoznicima, smanjenje obima poslovanja, uzrokovano pandemijom, nelojalna konkurencije i neuređeno tržište predstavljaju ostale probleme s kojima se suočavaju anketirana preduzeća.

⁹ Interesantan je i podatak da privrednici u BiH kroz parafiskalne namete godišnje gube između pola milijarde i milijardu konvertibilnih maraka.

¹⁰ Važno je napomenuti da se opšte vodne naknade i opšte naknade za šume plaćaju iz ostvarenog godišnjeg prihoda.

¹¹ Zakon o fiskalnom registru Brčko distrikta Bosne i Hercegovine. Službeni glasnik Brčko distrikta Bosne i Hercegovine“, broj 3/19.

2.1.2.4. Najveće administrativne prepreke

Većina anketiranih preduzeća iz uzorka smatra da je način organizacije i funkcionisanja administrativne strukture Brčko distrikta Bosne i Hercegovine na vrlo niskom, čak i na nezadovoljavajućem nivou. Administrativni sektor mora biti u službi privrede i građana i zadatak Vlade Brčko distrikta Bosne i Hercegovine je da kreira takav ambijent u kojem administrativne procedure neće biti kočnica privrednom razvoju. Iz rezultata istraživanja je, na žalost jasno, da je situacija na terenu vrlo zabrinjavajuća. Poslovni subjekti smatraju da su administrativne procedure nepotrebno komplikovane i obimne. S tim u vezi se kontinuirano ukazuje na potrebu uvezivanja vladinih institucija u jedinstveni informacioni sistem, čime bi se značajno ubrzale procedure za pribavljanje određene dokumentacije, te izbjegle nepotrebne gužve.

Poslovni subjekti smatraju da veliki problem predstavlja i zapošljavanje nedovoljno obrazovanog i nedovoljno stručnog kadra u administrativnom sektoru, kao i obavljanje poslova u suprotnosti sa zakonom, čime se stvaraju dodatne prepreke efikasnom funkcionisanju administracije. Prisutni su korupcija i nepotizam stranačkim, rodbinskim i prijateljskim favorizovanjem postupaka javnih nabavki i zapošljavanja javnih službenika. Privrednici Brčko distrikta Bosne i Hercegovine nisu zadovoljni ni radom inspeksijske službe. U situacijama u kojima bi trebalo, inspeksijski organi ne reaguju ili reaguju na način da ne poštuju i ne primjenjuju odredbe zakona i pravilnika. Privrednici smatraju još i to da bi bilo potrebno proširiti listu subvencija privrednicima i uspostaviti jasne kriterijume i standarde za njihovo dodjeljivanje. I ovdje se ističe problematika pravne nesigurnosti koja se, prije svega, odnosi na visoke poreske stope i brojne parafiskalne namete koji bespotrebno opterećuju poslovanje privrednika i donose korist samo lokalnoj vlasti.

2.1.2.5. Izdvajanja i naknade koje najviše opterećuju poslovanje

Preduzećima, učesnicima u istraživanju, je ponuđena mogućnost detektovanja izdvajanja i naknada koja su obavezni da plaćaju po zakonu a koje, prema njihovom mišljenju, predstavljaju veliko opterećenje na njihovoj rashodovnoj strani. Analiza podataka pokazuje da je najveći broj poslodavaca nezadovoljan iznosima poreskih i neporeskih davanja, te iznosima doprinosa koje uplaćuju u fondove osiguranja. Probleme stvaraju i visoke kamate na poslovne kredite, troškovi zakupa poslovnog prostora, troškovi nabavke sirovina i usluga, troškovi komunalnih usluga i električne energije, troškovi plata radnika koji nisu radili zbog epidemioloških mjera, bankarske, spoljnotrgovinske i knjigovodstvene usluge, te nedostatak subvencija i sporost u isplati podsticaja.

2.1.3. Uticaj pandemije koronavirusa na poslovanje

Poslovni subjekti u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine, kao i u ostatku svijeta, suočili su se u 2020. godini sa potpuno nesvakidašnjom situacijom nastalom pojavom koronavirusa. Lockdown, epidemiološke mjere, problemi sa izvozom, smanjeni prihodi uz povećane troškove poslovanja, nemogućnost isplate plata radnicima, smanjivanje obima poslovanja, otpuštanja, samo su neki od problema koje je prouzrokovala pandemija. Preduzeća u Distriktu su se različito nosila sa ovim i sličnim problemima pokušavajući da novonastalu situaciju amortizuju koliko god je to bilo moguće. Vlada Brčko distrikta Bosne i Hercegovine još uvijek ne raspolaže relevantnim podacima za potrebe identifikacije posljedica koje su pandemija koronavirusa i mjere preduzete u svrhu zaštite zdravlja stanovništva, ostavile po ekonomiju Distrikta. Nadležni u Distriktu pretpostavljaju da je:¹²

- najveći dio preduzetničkih i zanatskih djelatnosti, usmjerenih na lokalno tržište, pretrpio višemjesečne negativne posljedice, usljed nemogućnosti pružanja usluga, proizvodnje i prodaje;
- izvozno orijentisana preduzeća takođe su pretrpjela višemjesečne negativne posljedice, usljed zastoja u globalnim lancima vrijednosti u kojima posluju, sa još uvijek neizvjesnim procjenama kada će, kako i u kojem obimu, uspjeti da povrate i održe svoju konkurentsku poziciju i obnove poslovanje;
- sektor turizma i ugostiteljstva, zbog višemjesečnog prekida poslovanja, takođe je izložen velikim negativnim posljedicama krize, neizvjesne procjene tempa oporavka.

Nadležni smatraju da treba provjeriti da li je udar krize na privredu Brčko distrikta Bosne i Hercegovine bio nešto manji nego u drugim sredinama zbog dominacije trgovine u njenoj cjelokupnoj strukturi, kao i zbog znatnog učešća prehrambene industrije u industrijskoj proizvodnji, s obzirom na to da su ove djelatnosti poslovale, u nekoj mjeri, i u doba krize. U vezi sa prethodnim, rezultati našeg istraživanja pokazuju kako slijedi.

Analiziranjem pristiglih podataka iz uzorka o uticaju pandemije koronavirusa u 2020. godini, iz sve tri klase preduzeća, ocjenjuje se da je kriza imala značajan uticaj na poslovanje privrednih subjekata, na sreću ne u tolikoj mjeri da su poslodavci bili prinuđeni na značajno otpuštanje radnika, što potvrđuje postotak od 69,8% ukupno anketiranih preduzeća. Unutar klase mikro preduzeća ovakvih preduzeća je 70,6%, unutar klase malih 68,8%, dok unutar klase srednjih njihov postotak je 69,2%. Da kriza nije značajno uticala na poslovanje smatra 11,5%

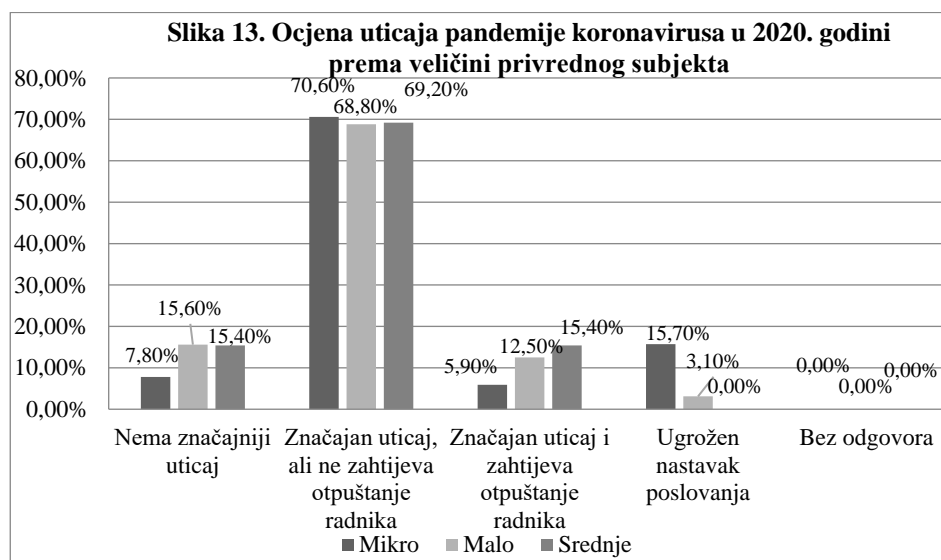
¹² Odluka o usvajanju strategije razvoja Brčko distrikta Bosne i Hercegovine za period 2021-2027. godina (2021). Službeni glasnik Brčko distrikta BiH, godina XXII, broj 11, str. 21.

preduzeća, odnosno posmatrano unutar klasa 7,8% u klasi mikro 15,6% u klasi malih i 15,4% u klasi srednjih preduzeća. Od ukupnog broja anketiranih preduzeća kod 9,4% pandemija je prouzrokovala ozbiljne probleme u poslovanju i prisilila poslodavce da posegnu za nepopularnom mjerom otpuštanja radnika. U tom pogledu važno je istaći da je u klasi srednjih takvih preduzeća 15,4%, u klasi malih 12,5%, dok je u klasi mikro preduzeća ozbiljne probleme imalo 5,9% preduzeća. Istraživanje je potvrdilo najveću ranjivost mikro preduzeća, od kojih je za 15,7%, zbog nedostatka kapitala, ugrožen nastavak poslovanja. Preduzeća u klasi malih, koja se bore za opstanak je 3,1%, dok ih u klasi srednjih nema.

Tabela 14. i slika 13. daju prikaz ocjene uticaja pandemije na poslovanje unutar svake od tri klase preduzeća.

Tabela 14. Ocjena uticaja pandemije koronavirusa u 2020. godini

Ocjena uticaja pandemije koronavirusa u 2020. godini	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Nema značajniji uticaj	4	7,8	5	15,6	2	15,4	11	11,5
Značajan uticaj, ali ne zahtijeva otpuštanje radnika	36	70,6	22	68,8	9	69,2	67	69,8
Značajan uticaj i zahtijeva otpuštanje radnika	3	5,9	4	12,5	2	15,4	9	9,4
Ugrožen nastavak poslovanja	8	15,7	1	3,1	0	0,0	9	9,4
Bez odgovora	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



2.1.4. Posljedice uticaja pandemije koronavirusa

Analiza posljedica uticaja pandemije koronavirusa na poslovanje preduzeća bila je fokusirana na četiri aspekta poslovanja: probleme sa naplatom potraživanja, smanjenje tražnje na domaćem tržištu, smanjenje tražnje na inostranom tržištu, te probleme sa otplatom kredita. U nastavku ćemo analizirati podatke uz vezi sa svakim od navedenih aspekata.

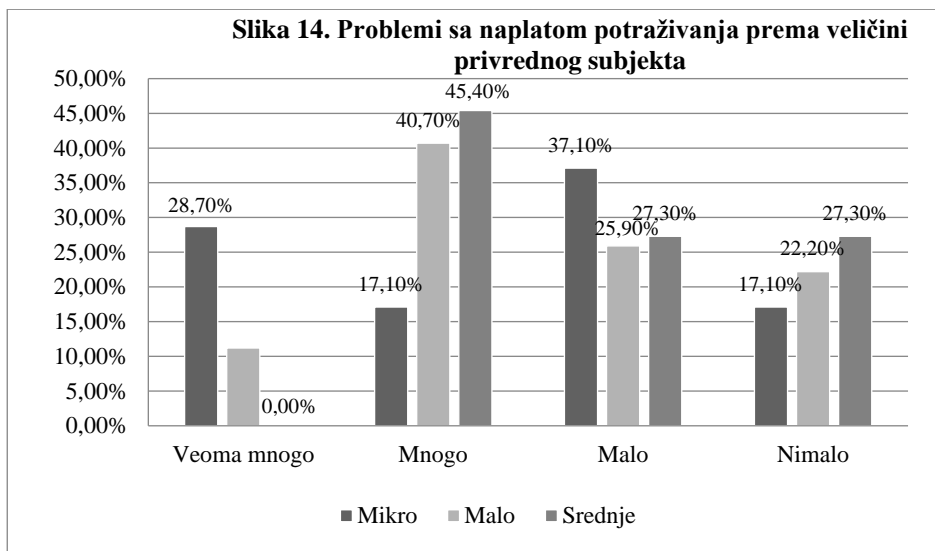
2.1.4.1. Problemi sa naplatom potraživanja

Na pitanje u vezi sa problemima oko naplate potraživanja odgovore je dalo 73 od ukupnog broja anketiranih preduzeća. Od tog broja najveći postotak preduzeća je iskazalo je da je imalo malo problema sa naplatom potraživanja 31,5%, odnosno 23 preduzeća. Da su imali mnogo problema ocijenilo je 30,1%, odnosno 22 preduzeća, veoma mnogo imalo je 17,9% preduzeća, dok kod 20,5% preduzeća pandemija nije uticala na problematiku naplate potraživanja. Posmatrajući pojedine klase uočljivo je da je među mikro preduzećima najviše onih koja su imala malo problema sa naplatom (37,1%), nešto manje onih koja su imala vrlo velike probleme (28,7%), dok je podjednak procenat onih preduzeća koja su imala mnogo, odnosno nimalo problema (17,1%). U klasi mikro najviše je preduzeća koja su imala mnogo problema sa naplatom (40,7%), nešto više od duplo je manje onih koja su imala malo problema (25,9%), odnosno nimalo (22,2%), dok je veoma mnogo problema imalo 11,2% preduzeća. U klasi srednjih najviše je preduzeća koja su imala mnogo problema (45,4%), a podjednak procenat onih koja su imala malo, odnosno nimalo problema (27,3%). Preduzeća koja su imala veoma mnogo problema sa naplatom potraživanja u klasi srednjih nije bilo.

Tabelarni i grafički prikaz rezultata sadržan je u tabeli 15. i slici 14.

Tabela 15. Problemi sa naplatom potraživanja prema veličini privrednog subjekta

Problemi s naplatom potraživanja	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Nimalo	6	17,1	6	22,2	3	27,3	15	20,5
Malo	13	37,1	7	25,9	3	27,3	23	31,5
Mnogo	6	17,1	11	40,7	5	45,4	22	30,1
Veoma mnogo	10	28,7	3	11,2	0	0,0	13	17,9
Ukupno	35	100,0	27	100,0	11	100,0	73	100,0



2.1.4.2. Smanjenje tražnje na domaćem tržištu

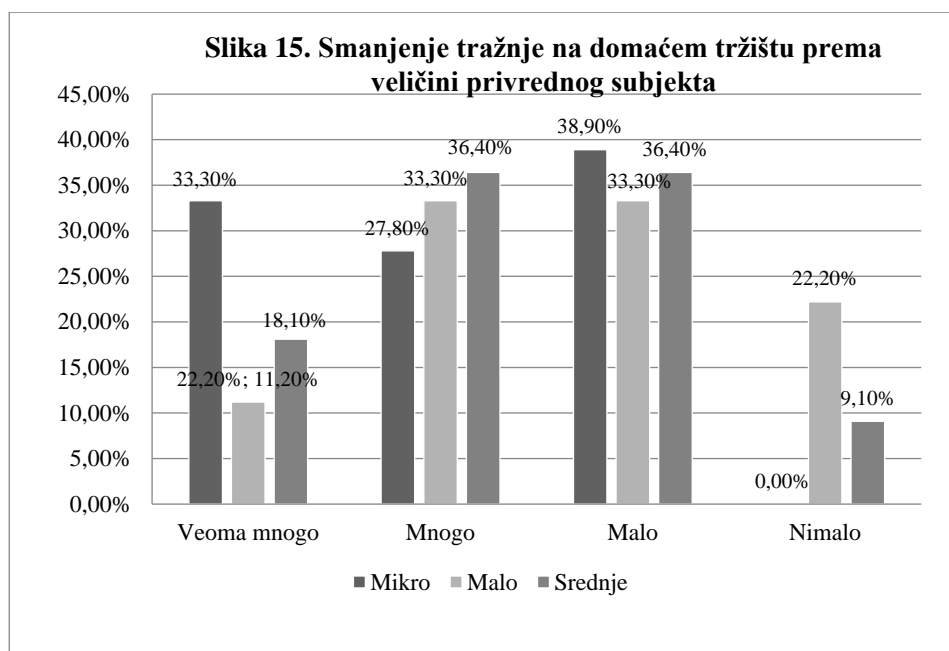
Na pitanje vezano za smanjenje tražnje na domaćem tržištu odgovorilo je 74 od ukupnog broja anketiranih preduzeća. Od tog broja, u pandemijskoj 2020. godini, najveći postotak preduzeća suočio se sa malim smanjenjem tražnje na domaćem tržištu (36,5%, odnosno 27 anketiranih). Nešto manji procenat (31,1%, odnosno 23 anketirana) značajno je osjetilo posljedice pandemije jer je bilo suočeno sa velikim smanjenjem tražnje, dok je 22,9%, odnosno 17 anketiranih odgovorilo da je imalo veoma značajan postotak smanjenja tražnje. Nikakvih problema nije imalo 9,5% (odnosno 7 preduzeća).

Na nivou mikro preduzeća najveći postotak je identifikovao malo smanjenje tražnje (38,9%), veoma mnogo (33,3%), dok je 27,8% odgovorilo da je imalo mnogo problema sa smanjenjem tražnje. Među mikro preduzećima nije bilo onih koja nisu bila pogođena uticajem pandemije. Unutar klase mikro preduzeća, podjednak je procenat onih koja su imala malo, odnosno mnogo problema sa smanjenjem tražnje (33,3%, odnosno 9 preduzeća), 22,2% (odnosno 6 preduzeća) je odgovorilo da nije osjetilo uticaj pandemije, dok je 11,2% (odnosno 3) preduzeća bilo suočeno sa veoma velikim smanjenjem tražnje. Preduzeća unutar klase srednjih (kao i kod malih preduzeća) u podjednakom procentu su odgovorila da su imala malo, odnosno mnogo problema sa smanjenjem tražnje (36,4%, odnosno 4 preduzeća), dok je 18,1% (2 preduzeća) odgovorilo da su imalo veoma značajan procenat smanjenja tražnje. Nikakvih problema nije imalo samo jedno preduzeće iz ove klase.

Tabalarni i grafički prikaz smanjenja tražnje zbog uticaja pandemije koronavirusa prema veličini privrednog subjekta nalaze su u tabeli 16. i slici 15.

Tabela 16. Smanjenje tražnje na domaćem tržištu prema veličini privrednog subjekta

Smanjenje tražnje na domaćem tržištu	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Nimalo	0	0,0	6	22,2	1	9,1	7	9,5
Malo	14	38,9	9	33,3	4	36,4	27	36,5
Mnogo	10	27,8	9	33,3	4	36,4	23	31,1
Veoma mnogo	12	33,3	3	11,2	2	18,1	17	22,9
Ukupno	36	100,0	27	100,0	11	100,0	74	100,0



2.1.4.3. Smanjenje tražnje na inostranom tržištu

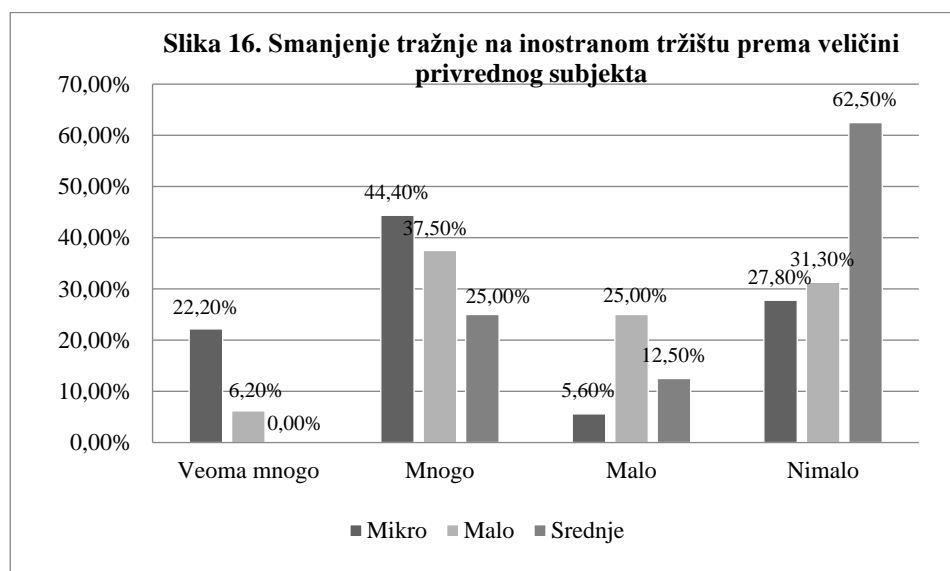
Od ukupnog broja preduzeća iz uzorka 42 posluje i na inostranom tržištu. Među tim preduzećima 38,1% (16) suočilo se sa značajnim smanjenjem tražnje na inostranom tržištu nastalim zbog pojave pandemije koronavirusa. S druge strane, 35,7% (15) preduzeća nije osjetilo nikakve posljedice pandemije po smanjenje tražnje na inostranom tržištu. Nešto malo problema imalo je njih 14,3% (odnosno 6 preduzeća), dok se sa izrazitim problemima suočilo 5 (odnosno 11,9%) preduzeća. Situacija unutar pojedinih klasa nešto manje odstupa od ukupno

posmatranog broja. Naime, u klasi mikro preduzeća najviše je onih koja su imala mnogo problema (njih 44%), zatim slijede preduzeća koja nisu osjetila posljedice pandemije, takvih je 27,8%, dok je 22,2% preduzeća bilo suočeno sa vrlo velikim problemima kada je u pitanju tražnja na inostranom tržištu. Pregled u klasi malih preduzeća ukazuje na to da je najviše onih preduzeća koja su imala mnogo problema (takvih je 37,5%), slijede preduzeća koja nisu imala nikakvih problema (takvih je 31,3%), nakon toga preduzeća koja su imala malo problema (25 %), dok je samo jedno preduzeće bilo suočeno sa vrlo značajnim smanjenjem tražnje na inostranom tržištu. Najveći postotak preduzeća u klasi srednjih nije imalo problema sa smanjenjem tražnje (takvih je 62,5%), njih 25% je imalo mnogo problema, dok je 12,5% bilo suočeno sa malim smanjenjem tražnje. U klasi anketiranih srednjih preduzeća nije bilo onih sa veoma velikim smanjenjem tražnje na inostranom tržištu.

Tabela 17. i slika 16. prikazuju situaciju u pogledu smanjenja tražnje na inostranom tržištu.

Tabela 17. Smanjenje tražnje na inostranom tržištu prema veličini privrednog subjekta

Smanjenje tražnje na inostranom tržištu	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Nimalo	5	27,8	5	31,3	5	62,5	15	35,7
Malo	1	5,6	4	25,0	1	12,5	6	14,3
Mnogo	8	44,4	6	37,5	2	25,0	16	38,1
Veoma mnogo	4	22,2	1	6,2	0	0,0	5	11,9
Ukupno	18	100,0	16	100,0	8	100,0	42	100,0



2.1.4.4. Problemi s otplatom kredita

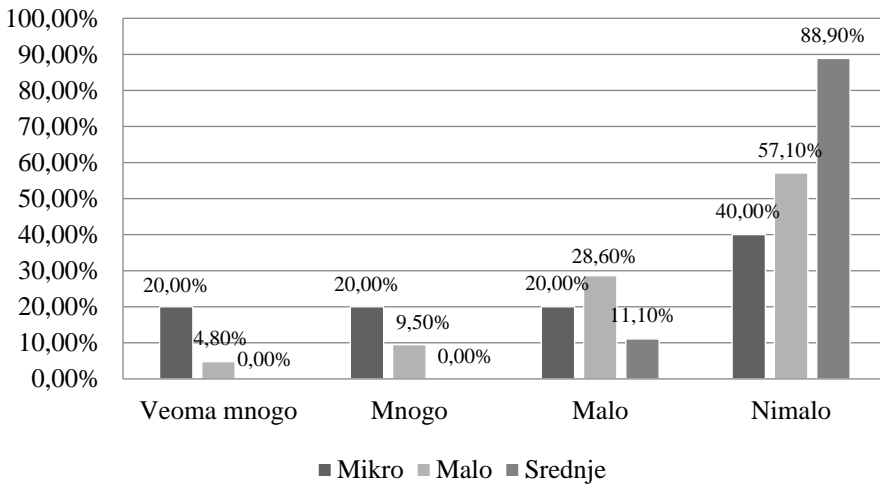
Pandemija koronavirusa u najvećoj mjeri nije uticala na sposobnost preduzeća iz uzorka da otplaćuju obaveze nastale po osnovu kreditnog zaduženja. Od 55 preduzeća iz uzorka koja su kreditno zadužena i koja su odgovorila na ovo pitanje 54,5% (odnosno 30) je odgovorilo da nisu imali nimalo problema sa otplatom kredita. Nešto malo problema imalo je 21,8%, odnosno 12 preduzeća, mnogo problema pandemija je prouzrokovala kod 12,7% (odnosno 7) preduzeća, dok je izrazite probleme imalo 11% (odnosno 6 preduzeća). Najveći procenat mikro preduzeća nije imalo nikakve probleme sa likvidnošću (takvih je 40%), dok je podjednak procenat onih koji su imali malo, mnogo, odnosno veoma mnogo problema (po 20% preduzeća). Mala preduzeća su u najvećem procentu imala stabilnu likvidnost. U toj klasi 57,1% je odgovorilo da nije imalo nimalo problema, 28,6% je imalo malo problema, 9,5% mnogo, a sa značajnom nelikvidnošću suočilo se 4,8% preduzeća. Srednja preduzeća su u najvećoj mjeri održala svoju likvidnost (88,9%, odnosno 8 preduzeća), dok je 11,1% preduzeća imalo nešto malo problema u tom pogledu. Među preduzećima iz klase srednjih nije bilo onih koja su imala mnogo, odnosno veoma mnogo problema sa otplatom kredita.

Uvid u problematiku izvršenja obaveza po osnovu kreditnog zaduženja daju tabela 18. i slika 17.

Tabela 18. Problemi s otplatom kredita prema veličini privrednog subjekta

Problemi s otplatom kredita	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Nimalo	10	40,0	12	57,1	8	88,9	30	54,5
Malo	5	20,0	6	28,6	1	11,1	12	21,8
Mnogo	5	20,0	2	9,5	0	0,0	7	12,7
Veoma mnogo	5	20,0	1	4,8	0	0,0	6	11,0
Ukupno	25	100,0	21	100,0	9	100,0	55	100,0

Slika 17. Problemi s otplatom kredita



2.1.5. Finansijski pokazatelji poslovanja

Mikro, mala i srednja preduzeća se, za razliku od velikih, kontinuirano susreću sa hroničnim nedostatkom finansijskih sredstava za potrebe nesmetanog finansiranja svoga poslovanja. U početku obavljanja djelatnosti svoje poslovne aktivnosti uglavnom finansiraju iz sopstvenih izvora, zadržane dobiti ostvarene poslovanjem, te vlasničkim/riziko kapitalom neformalnih investitora (porodica, poslovni anđeli). Takav način finansiranja, u situacijama kada preduzeća rastu i razvijaju svoju djelatnost, postaje nedovoljan, te se javlja potreba za spoljnim izvorima finansiranja, među kojima najčešće prevladavaju krediti komercijalnih banaka, trgovački krediti, kašnjenje sa podmirivanjem obaveza prema dobavljačima, te lizing i faktoring.¹³

2.1.5.1. Izvori finansiranja obrtnih sredstava

Pitanje o izvorima finansiranja obrtnih sredstava podrazumijevalo je višečlane odgovore, tako da su preduzeća imala mogućnost da se izjašnjavaju zaokruživanjem više modaliteta odgovora. Izjasnila su se ukupno 92 preduzeća, od čega je najviše mikro preduzeća (47 ili 51,5%), zatim malih (32 ili 34,8%) i 13 srednjih preduzeća (14,1%). Preduzeća su ponudila ukupno 119 odgovora.

¹³ Vidučić, Lj. (2003). Financiranje i razvitak malog gospodarstva (SME sektor). *Računovodstvo, revizija i financije*, br. 9, str. 71-76.

Mikro preduzeća ponudila su 59 modaliteta odgovora, mala 39, a srednja preduzeća 21 modalitet odgovora.

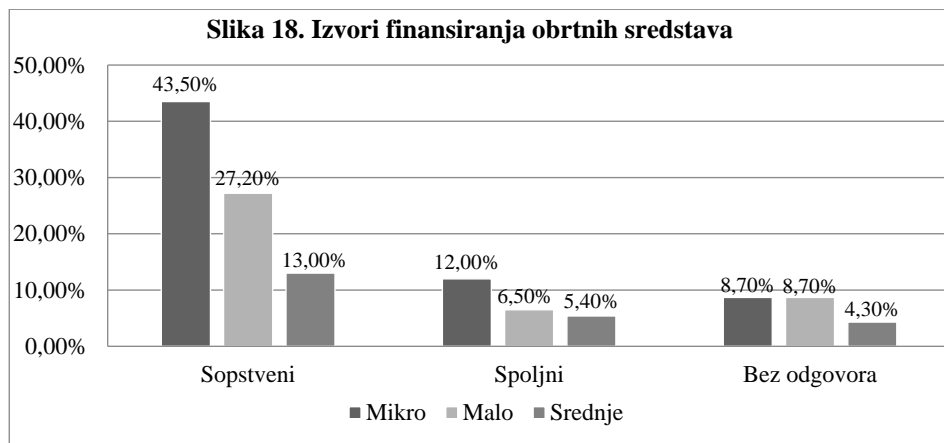
Analiza podataka dobijenih istraživanjem pokazuje da se poslovni subjekti u Distriktu u najvećoj mjeri oslanjaju na sopstvene izvore finansiranja kada je u pitanju finansiranje obrtnih sredstava (83,7%). Pri tome je ovaj izvor najdominantniji u klasi mikro preduzeća od kojih 43,5% samostalno finansira svoje poslovanje. U klasi malih preduzeća, takođe preovladava finansiranje iz sopstvenih izvora sa udjelom od 27,2% ispitanih. Ista je situacija i u klasi srednjih gdje je 13% anketiranih preduzeća odgovorilo da su sopstveni izvori dominantni.

S druge strane, kada su u pitanju spoljni izvori finansiranja obrtnih sredstava, od ukupnog broja anketiranih preduzeća 23,9% ima problema sa održavanjem likvidnosti, te su stoga prisiljeni da za potrebe finansiranja nabavke obrtnih sredstava posežu za spoljnim izvorima finansiranja i na taj način povećavaju stepen zaduženosti, čime se pogoršava struktura izvora finansiranja. Posmatrajući unutar anketiranih klasa, jasno je da su mikro preduzeća ta koja u nedostatku sopstvenih sredstava moraju obezbijediti spoljne izvore za finansiranje nesmetanog obavljanja poslovnih aktivnosti. Takvih preduzeća je 12%. Unutar klase malih preduzeća spoljne izvore finansiranja koristi 6,5%, dok je u klasi srednjih preduzeća 5,4% odgovorilo da su prinuđeni da koriste i ove izvore finansiranja. Relativno mali udio spoljnih izvora finansiranja u strukturi njihovih izvora, kod sve tri analizirane klase, ukazuje na otežan pristup ovim izvorima, o čemu je već bilo riječi. Ukupno bez odgovora je bilo 21,7%, odnosno 20 od ukupno anketiranih preduzeća nije dalo odgovor na ovo pitanje, odnosno 8,7% mikro, 8,7% malih i 4,3% srednjih preduzeća.

Struktura izvora finansiranja obrtnih sredstava, prikazana prema veličini privrednog subjekta, sadržana je u tabeli 19. i slici 18.

Tabela 19. Izvori finansiranja obrtnih sredstava prema veličini privrednog subjekta

Izvori	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Sopstveni	40	43,5	25	27,2	12	13,0	77	83,7
Spoljni	11	12,0	6	6,5	5	5,4	22	23,9
Bez odgovora	8	8,7	8	8,7	4	4,3	20	21,7
Ukupno	47	51,1	32	34,8	13	14,1	92	100,0



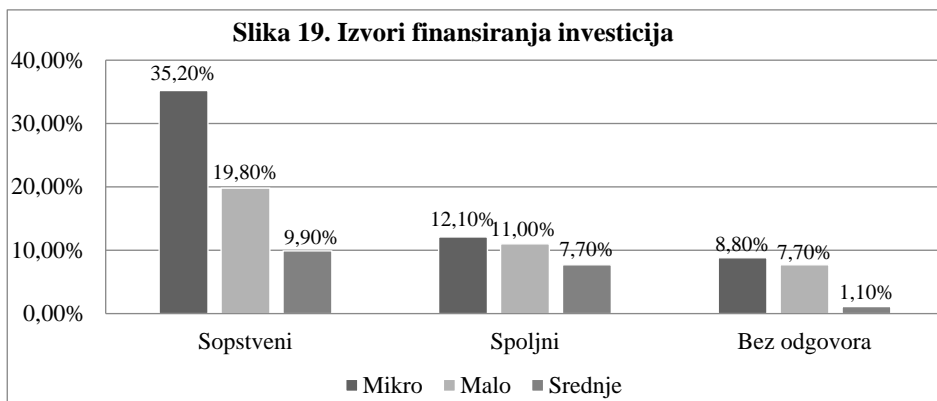
2.1.5.2. Izvori finansiranja investicija

Pitanje o izvorima finansiranja investicija podrazumijevalo je višečlane odgovore, tako da su preduzeća imala mogućnost da se izjašnjavaju zaokruživanjem više modaliteta odgovora. Izjasnilo se ukupno 91 preduzeće, od čega je najviše mikro preduzeća (47 ili 51,6%), zatim malih (31 ili 34,1%) i 13 srednjih preduzeća (14,3%). Preduzeća su ponudila ukupno 103 odgovora. Mikro preduzeća ponudila su 51 modalitet odgovora, mala 35, a srednja preduzeća 17 modaliteta odgovora. Analiza je pokazala da najveći postotak anketiranih preduzeća iz uzorka, njih 64,8%, koristi sopstvena sredstva za potrebe finansiranja investicionih ulaganja, od čega 35,2% unutar klase mikro preduzeća, 19,8% unutar klase malih preduzeća i 9,9% unutar klase srednjih preduzeća. Potreba za spoljnim izvorima finansiranja najviše je izražena unutar klase mikro preduzeća, od kojih 12,1% svoja ulaganja u investicije finansira zaduživanjem kod nekih od spoljnih izvora finansiranja. U klasi malih preduzeća, za ovakvim oblikom finansiranja poseže njih 11%, dok u klasi srednjih taj postotak iznosi 7,7%. Odgovor na ovo pitanje nije dalo 17,6% anketiranih, odnosno 8,8% unutar klase mikro, 7,7% unutar klase malih i 1,1% unutar klase srednjih preduzeća.

Pregled preferiranih izvora finansiranja investicija dat je u tabeli 20. i slici 19.

Tabela 20. Izvori finansiranja investicija prema veličini privrednog subjekta

Izvori	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Sopstveni	32	35,2	18	19,8	9	9,9	59	64,8
Spoljni	11	12,1	10	11,0	7	7,7	28	30,8
Bez odgovora	8	8,8	7	7,7	1	1,1	16	17,6
Ukupno	47	51,6	31	34,1	13	14,3	91	100



Analiza pristiglih podataka je pokazala da u strukturi spoljnih izvora finansiranja poslovnih subjekata, iz uzorka, prevladavaju krediti komercijalnih banaka, unutar korporativna zaduženja, te finansijska podrška poslovnih partnera iz inostranstva.

2.1.5.3. Kreditna zaduženost

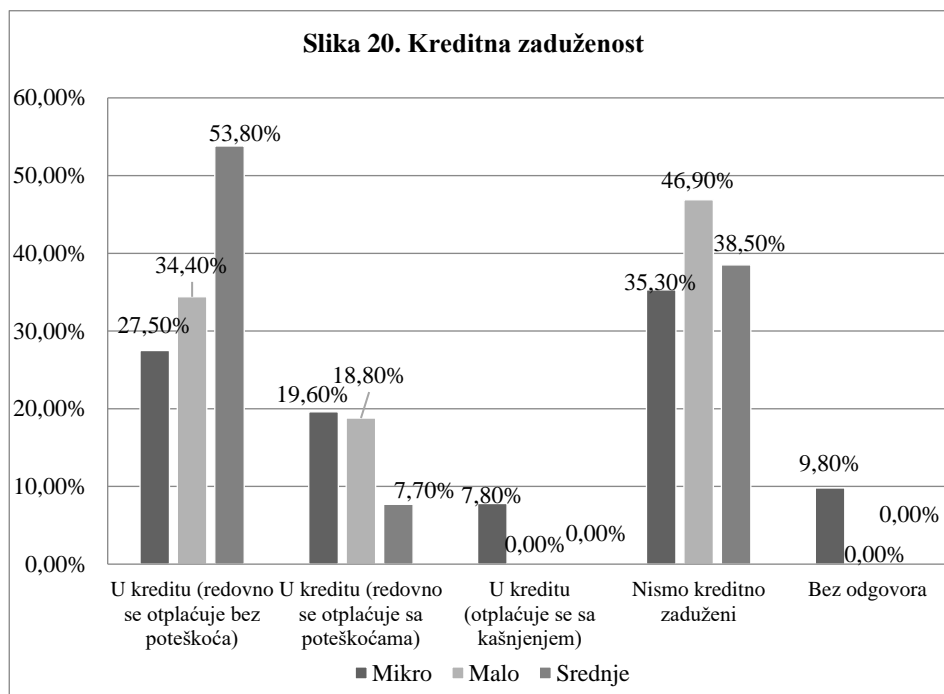
Najveći postotak analiziranih preduzeća iz uzorka nije kreditno zaduženo (38, odnosno 39,6%). Među onima koji imaju obaveze po kreditima, najveći je postotak onih koja nemaju poteškoća sa otplatom (32, odnosno 33,3%). Gotovo jedna petina (17, odnosno 17,7% preduzeća) iako uspijeva redovno otplaćivati kreditno zaduženje, ipak se suočava sa nedostatkom likvidnih sredstava. U najtežoj situaciji je 4,2%, odnosno 4 anketirana preduzeća, koja svoje obaveze prema kreditnoj instituciji otplaćuje sa kašnjenjem. Posmatrajući unutar strukture pojedinih klasa, vidljivo je da najveći postotak malih preduzeća (46,9%, odnosno 15) nema kreditnih obaveza, u klasi srednjih takvih je preduzeća 38,5% (odnosno 5), dok u klasi malih preduzeća njih 35,3% (odnosno 18) nije kreditno zaduženo. Najpovoljniju situaciju u pogledu izmirenja obaveza po kreditnim aranžmanima, u smislu ne postojanja poteškoća pri otplati u klasi srednjih preduzeća ima njih 53,8%, u klasi malih takvih je 34,4%, dok u klasi mikro preduzeća problema sa likvidnošću nema njih 27,5%. Značajnih problema sa likvidnošću imaju preduzeća unutar klase mikro, gdje njih 7,8% kasni sa rokovima uplate obaveza po kreditima. Ovakva situaciju nije detektovana u klasama malih i srednjih preduzeća.

Potpuni pregled situacije, vezano za kreditnu zaduženost preduzeća iz uzorka, daju tabela 21. i slika 20.

Tabela 21. Kreditna zaduženost prema veličini privrednog subjekta

Broj i vrsta preduzeća obuhvaćenih istraživanjem	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
U kreditu (redovno se otplaćuje bez poteškoća)	14	27,5	11	34,4	7	53,8	32	33,3
U kreditu (redovno se otplaćuje sa poteškoćama)	10	19,6	6	18,8	1	7,7	17	17,7
U kreditu (otplaćuje se sa kašnjenjem)	4	7,8	0	0,0	0	0,0	4	4,2
Nismo kreditno zaduženi	18	35,3	15	46,9	5	38,5	38	39,6
Bez odgovora	5	9,8	0	0,0	0	0,0	5	5,2
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Dva najveća problema prilikom izmirenja obaveza po osnovu kreditne zaduženosti za preduzeća uzorka su nespremnost komercijalnih banaka da produže rokove vraćanja kredita i nelikvidnost samih preduzeća uzrokovana padom prometa, povećanjem troškova proizvodnje i lošom naplatom potraživanja.



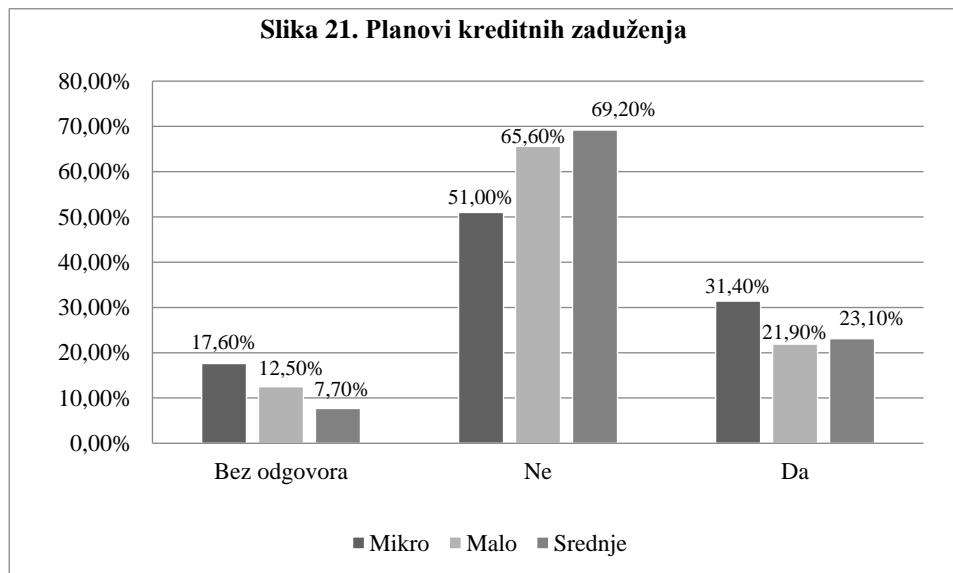
2.1.5.3. Planiranje kreditnih zaduženja

Najveći postotak ukupno anketiranih preduzeća ne planira se kreditno zaduživati u narednom periodu (njih 56, odnosno 58,3%), dok s druge strane takve planove ima nešto više od jedne trećine preduzeća (27,1%). Posmatrano unutar pojedinih klasa, potrebu za kreditnim sredstvima ima 31,4% mikro, 23,1% srednjih i 21,9% malih preduzeća. Na postavljeno pitanje nije odgovorilo 14,6%, odnosno 14 preduzeća iz uzorka.

Pregled planova kreditnog zaduženja unutar sve tri klase preduzeća iz uzorka sadržan je u tabeli 22. i slici 21.

Tabela 22. Planiranje kreditnih zaduženja prema veličini privrednog subjekta

Planovi kreditnih zaduženja	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da	16	31,4	7	21,9	3	23,1	26	27,1
Ne	26	51,0	21	65,6	9	69,2	56	58,3
Bez odgovora	9	17,6	4	12,5	1	7,7	14	14,6
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



2.1.6. Programi podrške Brčko distrikta Bosne i Hercegovine

Vlada Brčko distrikta Bosne i Hercegovine kroz različite programe finansiranja, na određeni način podržava i pomaže poslovanje privrednih subjekata u Distriktu. S tim u vezi, nadležni u Distriktu ističu sljedeće¹⁴:

1. U odnosu na ostatak BiH i regije **poreske olakšice u Distriktu stimulišu nova ulaganja** na sljedeći način:
 - Na nova ulaganja se vraća porez na dohodak;
 - Za investicije u osnovna sredstva – poreskom obvezniku koji na teritoriji Distrikta izvrši ulaganje u zemljište, građevinske objekte, postrojenja i opremu, namještaj i transportna sredstva za obavljanje vlastite registrovane djelatnosti, porezna osnovica se umanjuje za iznos izvršenog ulaganja u toj godini, s tim što umanjene porezne osnovice ne može biti veće od 50% oporezive osnovice;
 - Proizvodnim firmama poreska osnovica se umanjuje za iznos ukupno izvršenih ulaganja;
 - U pogledu zapošljavanja, poreskom obvezniku koji u poreskoj godini zaposli nove radnike na neodređeno vrijeme, umanjuje se poreska osnovica u visini isplaćenih bruto plata novozaposlenih radnika;
 - Poresko oslobađanje po osnovu udjela prihoda od izvoza u ukupnom prihodu – obveznik koji je u godini za koju se utvrđuje porez na dobit izvozom ostvario određeni postotak od ukupno ostvarenog prihoda oslobađa se plaćanja poreza na dobit u dvostrukom iznosu, srazmjerno učešću prihoda od izvoza u ukupno ostvarenom prihodu;
 - Pravo na ubrzanu amortizaciju – za mašine i opremu, koji podliježu amortizaciji, poreskom obvezniku je dozvoljeno da primjeni obračun ubrzane amortizacije.
2. **Olakšice za novo zapošljavanje:**

Poslodavcu se odobrava 5.000 KM za svako novo zapošljavanje lica sa srednjom i nižom stručnom spremom i 7.000 KM za svako novo zapošljavanje lica sa višom i visokom stručnom spremom.

3. Privrednicima i poljoprivrednicima u Brčko distriktu su na raspolaganju brojni **grantovi i subvencije za podršku u poslovanju.**

¹⁴ Odluka o usvajanju strategije razvoja Brčko distrikta Bosne i Hercegovine za period 2021-2027. godina. Op. cit., str. 15-16.

4. **Podrška privrednom sektoru** ogleda se i kroz:

- Primjenu Zakona o podsticaju u privredu Brčko distrikta BiH;
- Realizaciju Programa subvencioniranja dijela kamate za kredite preduzećima, preduzetnicima, podružnicama i nosiocima poljoprivrednih gazdinstava na području Brčko distrikta Bosne i Hercegovine i izdavanje kreditnih garancija posredstvom Razvojno-garantnog fonda Brčko distrikta Bosne i Hercegovine (RGFBD);
- Realizaciju Programa aktivne politike zapošljavanja u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine;
- Realizaciju Programa samozapošljavanja u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine.

5. Realizacija **podsticajnih mjera za poljoprivrednu proizvodnju** je omogućena Zakonom o podsticajima u poljoprivrednoj proizvodnji. Vlada Brčko distrikta Bosne i Hercegovine je 2011. godine donijela Odluku o plasiranju novčanih sredstava kroz kreditne linije s ciljem razvoja poljoprivrede na području Brčko distrikta Bosne i Hercegovine. Od usvajanja Odluke plasirano je ukupno 4,11 miliona KM namijenjenih za kreditiranje poljoprivredne proizvodnje od kojih je izvršen povrat u iznosu od 3,60 miliona KM.

Strategija razvoja Brčko distrikta Bosne i Hercegovine za period 2021-2027. godina predviđa preduzimanje određenih mjera koje bi u kratkoročnom i dugoročnom periodu trebale pozitivno uticati na unapređenje privrednog ambijenta za mala i srednja preduzeća u Distriktu. U najvažnije se ubrajaju:

- usklađivanje Zakona o podsticaju u privredu BDBiH sa preporukama Evropske komisije u pogledu definicije malih i srednjih preduzeća i principa Akta o malim i srednjim preduzećima, kao i usklađivanje sa Zakonom o državnoj pomoći Bosne i Hercegovine i odgovarajućim direktivama EU;
- prelaz na ciljne politike i instrumente podsticanja razvoja preduzeća i privlačenja investicija, tako što će se postojeći sistem podsticaja i olakšica uskladiti sa prioritetima i mjerama ekonomskog razvoja za period 2021-2027. u okviru ove strategije, kao i sektorskih strategija koje će se na njoj zasnivati (strategija razvoja malih i srednjih preduzeća, strategija razvoja poljoprivrede, strategija privlačenja investicija, i sl.);
- održavanje i jačanje pozicije izvozno orijentisanih preduzeća u globalnim lancima vrijednosti, kao motora razvoja lokalne ekonomije, u pravcu pametnog rasta, sa inovacijama, ne samo u

- fazi proizvodnje, već i prije i poslije proizvodnje, gdje se ostvaruje veća dodana vrijednost;
- povećanje učešća znanjem intenzivnih proizvoda/usluga i sektora u privrednoj strukturi, takođe na pravcu pametnog rasta i povećanja dodane vrijednosti;
 - osiguranje veće atraktivnosti preduzetničke karijere i zapošljavanja u malim i srednjim preduzećima za mlade ljude i za žene (jer su njihove preferencije sve snažnije izražene prema odlasku u inostranstvo i prema karijeri u javnom sektoru), uz istovremeno jačanje preduzetništva mladih i preduzetništva žena, kao važnih oslonaca ekonomskog razvoja.
 - dostizanje višeg stepena specijalizacije poljoprivredne proizvodnje i njeno snažnije integrisanje u lance vrijednosti prerađivačke industrije, turizma i trgovine;
 - strateško profiliranje turističke ponude (ključnih turističkih proizvoda) Brčko distrikta Bosne i Hercegovine u okviru šire regionalne ponude i osiguranje pretpostavki za kvalitetno upravljanje turističkom destinacijom.

2.1.6.1. Stepen informisanosti o programima Brčko distrikta Bosne i Hercegovine

Analiza dostavljenih podataka pokazuje da većina anketiranih preduzeća iz uzorka smatra da privrednici u Distriktu nisu dovoljno informisani o programima podrške Vlade Brčko distrikta Bosne i Hercegovine. Tačnije, njih 43, odnosno 44,8% smatra da su donekle informisani. Nešto manji procenat, 40,6% (odnosno 39) preduzeća smatra da su dovoljno informisani, dok 13,5% (odnosno 13) preduzeća nema nikakvih saznanja o programima pomoći.

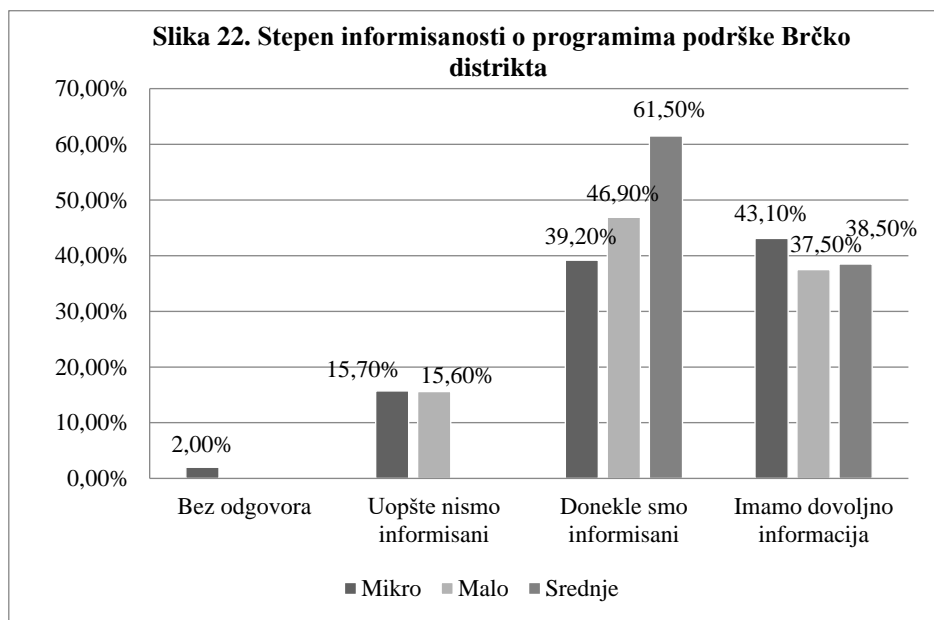
Posmatrano unutar pojedinih klasa, najveći postotak mikro preduzeća ima dovoljno informacija (43,1%, odnosno 22), dok je 39,2%, odnosno 20 preduzeća u ovoj klasi djelimično informisano, dok njih 15,7%, odnosno 8 anketiranih uopšte nije upoznato. U domenu malih preduzeća najveći postotak 46,9%, odnosno 15 smatra da je djelimično informisano, dovoljnom količinom informacija raspolaže 37,5%, odnosno 12 anketiranih, dok 15,6%, odnosno 5 preduzeća nije uopšte informisano. Neinformisanih preduzeća u klasi srednjih nema, a od ukupnog broj anketiranih njih 61,5%, odnosno 8 smatra da je donekle informisano, dok 38,5%, odnosno 5 preduzeća iz uzorka smatra da raspolaže sa dovoljno korisnih informacija.

Generalni je dakle zaključak, da bi Vlada Brčko distrikta trebala uložiti više napora u kvalitetnije informisanje javnosti u vezi sa aktivnostima i planovima

koje namjerava realizovati u svrhu pružanja pomoći privrednom sektoru Brčko distrikta Bosne i Hercegovine.

Tabela 23. Stepen informisanosti o programima Brčko distrikta Bosne i Hercegovine prema veličini privrednog subjekta

Stepen informisanosti o programima podrške BD	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Imamo dovoljno informacija	22	43,1	12	37,5	5	38,5	39	40,6
Donekle smo informisani	20	39,2	15	46,9	8	61,5	43	44,8
Uopšte nismo informisani	8	15,7	5	15,6	0	0,0	13	13,5
Bez odgovora	1	2,0	0	0,0	0	0,0	1	1,0
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



2.1.6.2. Korišćenje programa podrške Brčko distrikta Bosne i Hercegovine

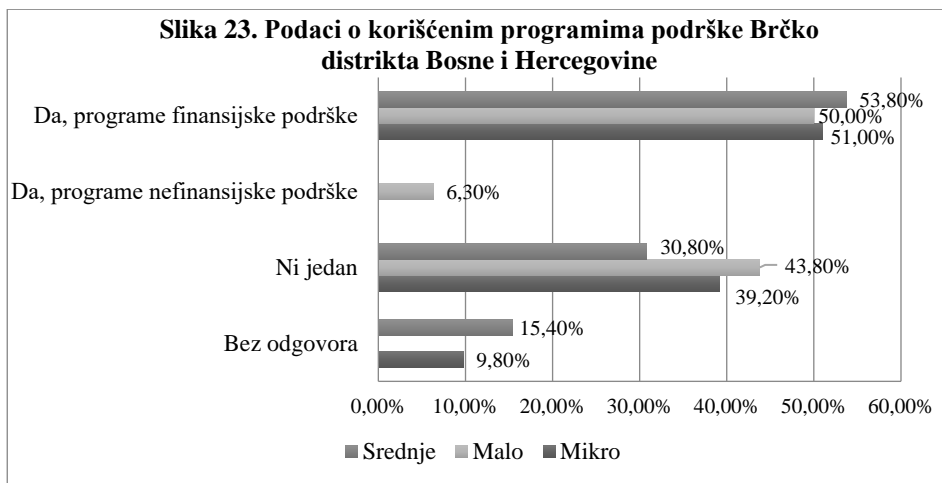
Poslovni subjekti iz uzorka u najvećem procentu su koristili programe finansijske podrške i to njih 49, odnosno 51% ukupno anketiranih. Značajan je i broj onih koji nisu učestvovali ni u jednom programu. Takvih preduzeća je 39,6%, odnosno 38 od ukupnog broja anketiranih. Relativno mali postotak i to samo preduzeća iz

klase malih (6,3%, odnosno 2 anketirana preduzeća) učestvovala su u programima nefinansijske podrške poslovnih subjektima u Distriktu. Posmatranjem unutar pojedinih klasa uočava se da je u klasi mikro preduzeća 51%, odnosno 26 koristilo programe finansijske podrške, dok 39,2%, odnosno 20 preduzeća, nije koristilo nijedan od programa. U klasi malih preduzeća njih 50%, odnosno 16 anketiranih koristilo je programe finansijske podrške, dok njih 43,8%, odnosno 14 anketiranih preduzeća nije učestvovalo ni u jednom od programa. U klasi srednjih najveći je postotak onih preduzeća koja su koristila programe finansijske podrške, takvih je 53,8%, odnosno 7 od ukupno anketiranih, dok 30,8%, odnosno 4 od ukupno anketiranih nije učestvovalo ni u jednom programu. Bez odgovora bilo je ukupno 7,3% anketnih upitnika, od čega 9,8% preduzeća iz klase mikro nije dalo odgovor na ovo pitanje, te 15,4% iz klase srednjih preduzeća.

Prikaz podataka u vezi sa korišćenim programima podrške Vlade Brčko distrikta Bosne i Hercegovine prikazuju tabela 24. i slika 23.

Tabela 24. Podaci o korišćenim programima podrške Brčko distrikta Bosne i Hercegovine prema veličini privrednog subjekta

Korišćeni programi podrške BD	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da, programe finansijske podrške	26	51,0	16	50,0	7	53,8	49	51,0
Da, programe nefinansijske podrške	0	0,0	2	6,3	0	0,0	2	2,1
Ni jedan	20	39,2	14	43,8	4	30,8	38	39,6
Bez odgovora	5	9,8	0	0,0	2	15,4	7	7,3
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



2.1.6.3. Ocjena zadovoljstva rezultatima programa podrške

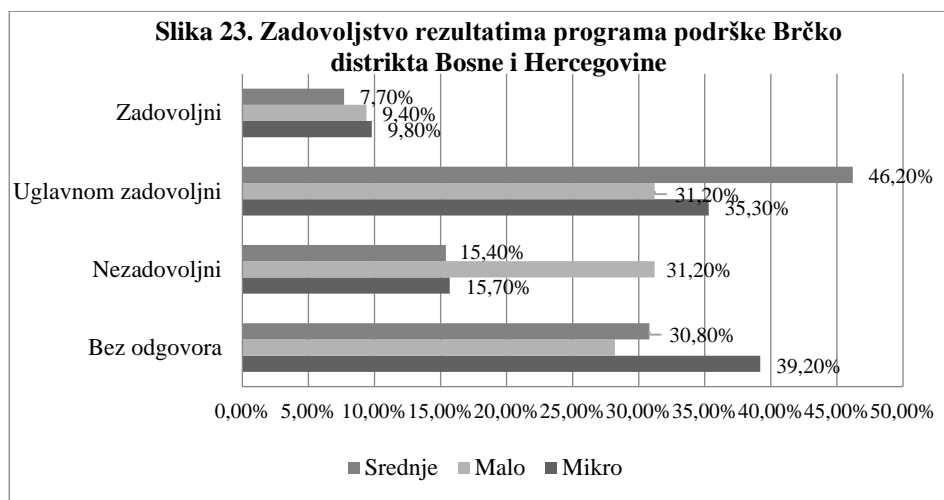
Nešto više od jedne trećine anketiranih preduzeća (35,4%) uglavnom je zadovoljna rezultatima programa podrške Brčko distrikta Bosne i Hercegovine. Nezadovoljnih je 20,8%, odnosno 20 anketiranih preduzeća, dok je relativno malo, njih 9,4%, odnosno 9 od ukupnog broja anketiranih u potpunosti zadovoljno rezultatima. Na postavljeno pitanje nije odgovorilo više od jedne trećine anketiranih preduzeća, odnosno 33 preduzeća. Posmatrajući omjere unutar pojedinih klasa, vidljivo je da je u klasi mikro preduzeća najviše onih koja nisu dala odgovor na ovo pitanje (39,2%, odnosno 20). Ovakav rezultat proizlazi iz činjenice da upravo ovaj postotak mikro preduzeća nije učestvovao ni u jednom od programa podrške u Distriktu.

Od onih koji su se našli među korisnicima, 35,3%, odnosno 18 preduzeća je zadovoljno, ali uz određene zamjerke, 15,7% (odnosno 8 preduzeća) nije zadovoljno, a 9,8% (odnosno 5 preduzeća) je izrazilo svoje zadovoljstvo. U klasi malih, uočljiv je podjednak postotak nezadovoljnih i onih koji su uglavnom zadovoljni (31,2%, odnosno 10 preduzeća). U potpunosti su zadovoljna samo 3 (odnosno 9,4%) preduzeća. Unutar klase srednjih preduzeća najviše je onih koji su uglavnom zadovoljni rezultatima programa podrške. Takvih je 46,2%, odnosno 6 preduzeća. Četiri preduzeća (odnosno 30,8%), unutar ove klase, koja nisu koristila ni jedan program podrške nisu ponudila odgovor na ovo pitanje, a njih 15,4% nije zadovoljno rezultatima koje su imali nakon korišćenja programa podrške. Samo jedno preduzeće (7,7%) od ukupnog broja izrazilo je svoje zadovoljstvo.

Uvid u podatke o zadovoljstvu privrednih subjekata u Distriktu rezultatima programa podrške koje nudi Vlada distrikta pružaju tabela 25 i slika 24.

Tabela 25. Zadovoljstvo rezultatima programa podrške Brčko distrikta Bosne i Hercegovine prema veličini privrednog subjekta¹⁵

Zadovoljstvo rezultatima programa podrške BD	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Zadovoljni	5	9,8	3	9,4	1	7,7	9	9,4
Uglavnom zadovoljni	18	35,3	10	31,2	6	46,2	34	35,4
Nezadovoljni	8	15,7	10	31,2	2	15,4	20	20,8
Bez odgovora	20	39,2	9	28,2	4	30,8	33	34,4
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0



2.1.6.4. Rezultati programa podrške

Zahvaljujući finansijskoj podršci, najveći broj anketiranih preduzeća uspio je da očuva radna mjesta i isplati minimalne plate i uplati doprinose zaposlenima u vrijeme *lockdowna*. Nekoliko preduzeća je navelo da im je finansijska podrška pomogla u očuvanju likvidnosti, subvencioniranju dijela kamata, te refundiranju troškova električne energije. Neka od preduzeća su uspjela da zaposle nove radnike (zahvaljujući podršci teže zapošljivim licima), dok je jednom od anketiranih preduzeća omogućila preregistraciju sa s.p. na d.o.o. Među anketiranim bilo je i onih koja smatraju da su iznosi koji se dodjeljuju u vidu pomoći preduzetnicima minorni i ne mogu pomoći u ostvarivanju značajnijih

¹⁵ Poredeći sa rezultatima istraživanja iz 2016. godine zanimljiv je podatak da je i tada bilo više preduzeća koja su uglavnom bila zadovoljna ili pak potpuno nezadovoljna rezultatima programa podrške od onih koja su izrazila svoje zadovoljstvo. S tim u vezi, odgovorni bi trebali analizirati razloge nezadovoljstva i preduzeti mjere za njihovo otklanjanje, kako bi podrška koju se pruža privrednicima u Distriktu zaista bila od koristi i njima, ali i lokalnoj zajednici.

rezultata u poslovanju. Među odgovorima su bili i odgovori nezadovoljnih, koji smatraju da korupcija i nepotizam dominiraju u procesima dodjele pomoći privrednicima, te da zbog toga nisu mogli postati korisnici podrške.

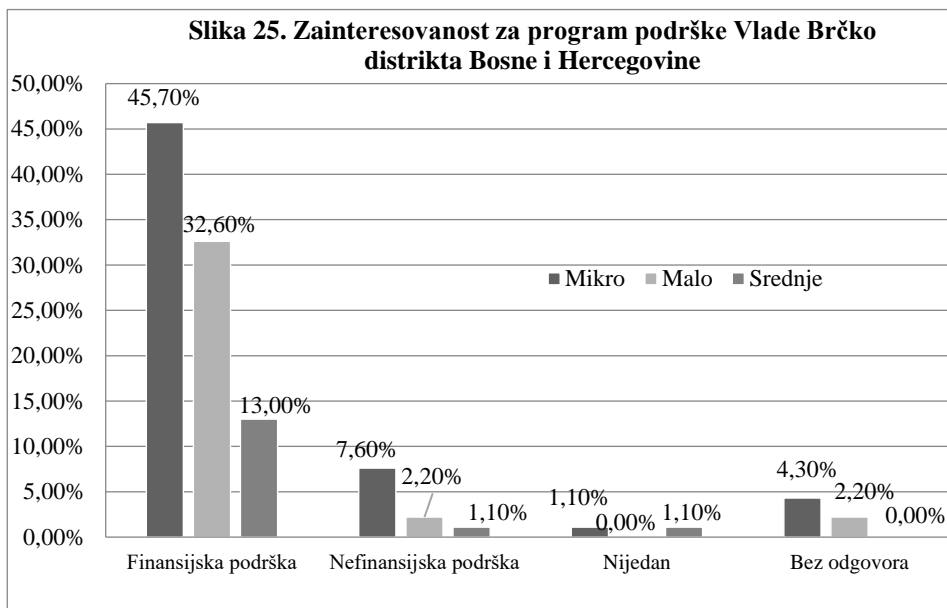
2.1.6.5. Zainteresovanost za neki od programa podrške

Anketiranim preduzećima je ponuđena mogućnost da na pitanje vezano za zainteresovanost za programe podrške u Distriktu zaokruže više modaliteta odgovora. Ukupno 92 preduzeća je dalo odgovore na ovo pitanje. Od toga je najviše onih iz klase mikro (47, odnosno 51,1%), zatim iz klase malih 32 (34,8%), te klase srednjih 13 (14,1%). Preduzeća su ponudila ukupno 102 odgovora koja se u prvom redu odnose na finansijsku podršku. Mikro preduzeća su ponudila 54 modaliteta odgovora, mala 34, dok su srednja ponudila 14 modaliteta odgovora. Najveći broj preduzeća iz uzorka zainteresovan je za programe finansijske podrške (91,3%). Za programe nefinansijske podrške interesovanje je značajno niže i iznosi 10,9%. Vrlo mali broj (2,2%) preduzeća nije iskazao nikakvo interesovanje. Među mikro preduzećima najveći procenat je onih koja su zainteresovana za programe finansijske podrške (45,7%) dok je za programe nefinansijske podrške zainteresovano 7,6% preduzeća. U klasi malih takođe je najviše onih koja žele da učestvuju u programima finansijske podrške. Takvih preduzeća je 32,6%, dok u programima nefinansijske podrške želi učestvovati 2,2% preduzeća. Među srednjim preduzećima takođe je najviše zainteresovanih za programe finansijske podrške (13%) dok je za programe nefinansijske podrške vrlo mala zainteresovanost, svega 1,1%.

Pregled interesovanja poslovnih subjekata za pojedine kategorije programa prikazan je u tabeli 26. i slici 25.

Tabela 26. Zainteresovanost za program podrške Vlade Brčko distrikta Bosne i Hercegovine prema veličini privrednog subjekta

Program	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Finansijska podrška	42	45,7	30	32,6	12	13,0	84	91,3
Nefinansijska podrška	7	7,6	2	2,2	1	1,1	10	10,9
Ni jedan	1	1,1	0	0,0	1	1,1	2	2,2
Bez odgovora	4	4,3	2	2,2	0	0,0	6	6,5
Ukupno	47	51,1	32	34,8	13	14,1	92	100,0



2.1.7. Potrebe za nefinansijskim uslugama

Zbog svojih organizacionih specifičnosti i problema sa nedostatkom finansijskih sredstava, mala i srednja preduzeća vrlo često nisu u mogućnosti da zapošljavaju kompetentan kadar iz različitih oblasti poslovanja. Računovodstvena funkcija je u najvećem broju slučajeva eksternalizovana i vođenje poslovnih knjiga se prepušta knjigovodstvenim biroima, a ostatak posla obavljaju vlasnici preduzeća iako, vrlo često, nemaju neophodan nivo obrazovanja i iskustva potreban za uspješno vođenje biznisa. Stoga je u pojedinim situacijama poželjno, čak i preporučljivo korišćenje eksternih savjetodavnih usluga, što u značajnoj mjeri može pomoći malom biznisu da ostvari zacrtane ciljeve poslovanja.

2.1.7.1. Potreba za programima nefinansijske podrške

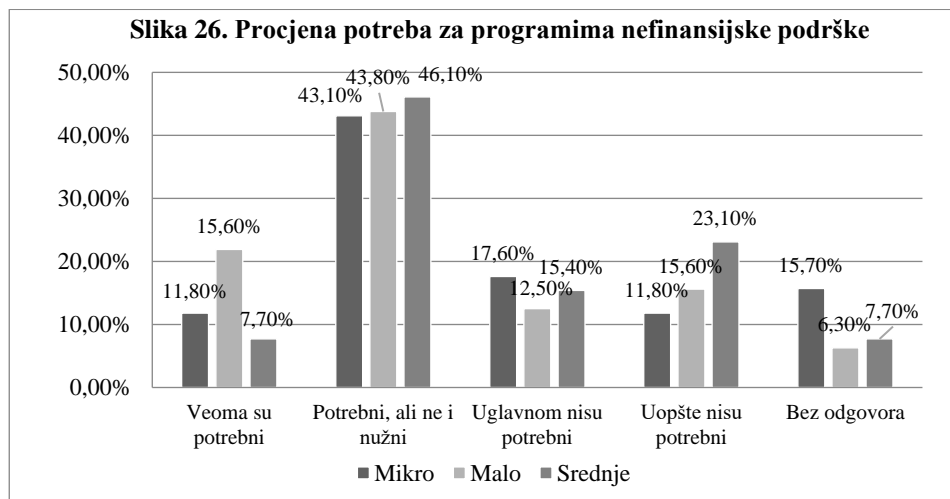
Preduzeća iz uzorka, u najvećoj mjeri, smatraju da potreba za nefinansijskim uslugama postoji, ali da nije toliko nužna. Takvog mišljenja je 43,7% (odnosno 42) anketiranih preduzeća. Jedna šestina preduzeća, 14,6% (odnosno 14 anketiranih) smatra da su programi nefinansijske podrške veoma značajni i da postoji velika potreba za njihovim provođenjem. Jednak postotak anketiranih preduzeća pak smatra da ne postoji potreba za ovim programima, dok njih 15,6% (odnosno 15 anketiranih) smatra da programi nefinansijske podrške uglavnom nisu potrebni. Uzimajući u obzir rezultate cjelokupnog uzorka jasno je da se najveći broj odgovora, unutar pojedinih klasa, odnosi na postojanje, ali ne i

nužnost provođenja ovih programa. Unutar klase malih preduzeća takvog je mišljenja njih 43,1%, unutar klase malih 43,8%, dok je unutar klase srednjih takvog stava 46,1% anketiranih preduzeća. Među mikro preduzećima iz uzorka, 11,8% iskazuje postojanje velike potrebe za ovim oblikom podrške, 21,9% unutar klase malih, odnosno 7,7% unutar klase srednjih preduzeća. Mišljenja da posjeduju dovoljan nivo kompetencija i dovoljan broj stručnih kadrova iz određenih oblasti, te da zbog toga ne trebaju pomoć spolja, je 11,8% mikro, 15,6% malih i 23,1% srednjih preduzeća.

Pregled nivoa potreba za programima nefinansijske podrške, iskazan prema veličini privrednih subjekata nalazi se u tabeli 27. i slici 26.

Tabela 27. Potrebe za nefinansijskim programima podrške prema veličini privrednog subjekta

Nivo potreba za programima nefinansijske podrške	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Veoma su potrebni	6	11,8	7	21,9	1	7,7	14	14,6
Potrebni, ali ne i nužni	22	43,1	14	43,8	6	46,1	42	43,7
Uglavnom nisu potrebni	9	17,6	4	12,5	2	15,4	15	15,6
Uopšte nisu potrebni	6	11,8	5	15,6	3	23,1	14	14,6
Bez odgovora	8	15,7	2	6,3	1	7,7	11	11,5
Ukupno	47	51,1	32	34,8	13	14,1	92	100,0



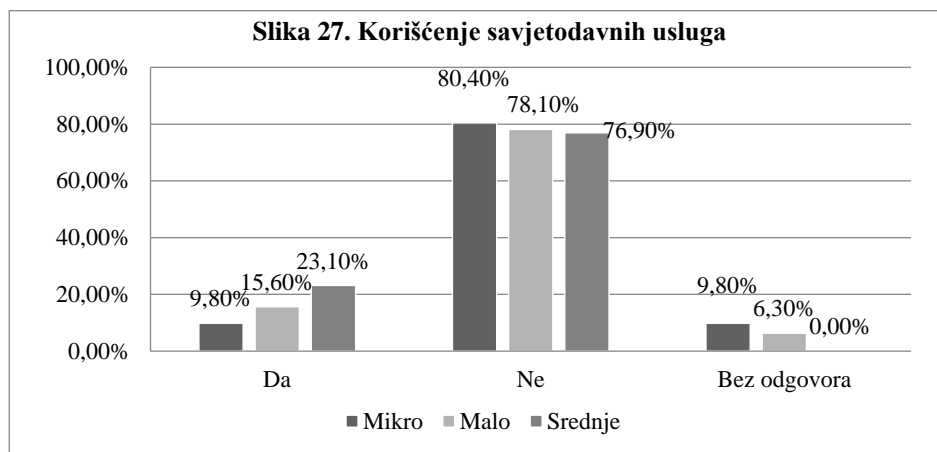
2.1.7.2. Korišćenje savjetodavnih usluga

Najveći broj anketiranih preduzeća unutar sve tri klase, njih 76 (odnosno 79,2%), nije koristilo savjetodavne usluge, dok relativno mali procenat, njih 13,5% (odnosno 13 anketiranih preduzeća) jeste. Posmatrano po pojedinim klasama preduzeća 80,4% mikro preduzeća je negativno odgovorilo na postavljeno pitanje, takvih preduzeća je unutar klase malih 78,1%, dok je unutar klase srednjih njih 76,9% koja nikada nisu koristila savjetodavne usluge. Od onih koja jesu, među mikro preduzećima je 9,8%, među malim 15,6%, dok je među srednjim ovakvih preduzeća 23,1%. Tabela 28. i slika 27 daju prikaz odgovora na ovo pitanje po pojedinim klasama anketiranih preduzeća.

Tabela 28. Analiza korišćenja savjetodavnih usluga prema veličini privrednog subjekta

Korišćenje savjetodavnih usluga	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da	5	9,8	5	15,6	3	23,1	13	13,5
Ne	41	80,4	25	78,1	10	76,9	76	79,2
Bez odgovora	5	9,8	2	6,3	0	0,0	7	7,3
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Preduzeća, koja su navela da su koristila savjetodavne usluge, imala su različite potrebe za savjetodavnim uslugama. U odgovorima na pitanje koje savjetodavne usluge su koristila, preduzeća su navela sljedeće: knjigovodstvene usluge, usluge istraživanja tržišta, usluge poreskog savjetovanja, savjetovanja iz oblasti menadžmenta i marketinga, usluge finansijskog i pravnog savjetovanja u poslovanju sa preduzećima iz inostranstva, usluge savjetovanja u vezi sa organizacijom poslovanja, savjetovanja vezana za ISO standarde, kao i savjetovanja vezana za načine povećanja produktivnosti.



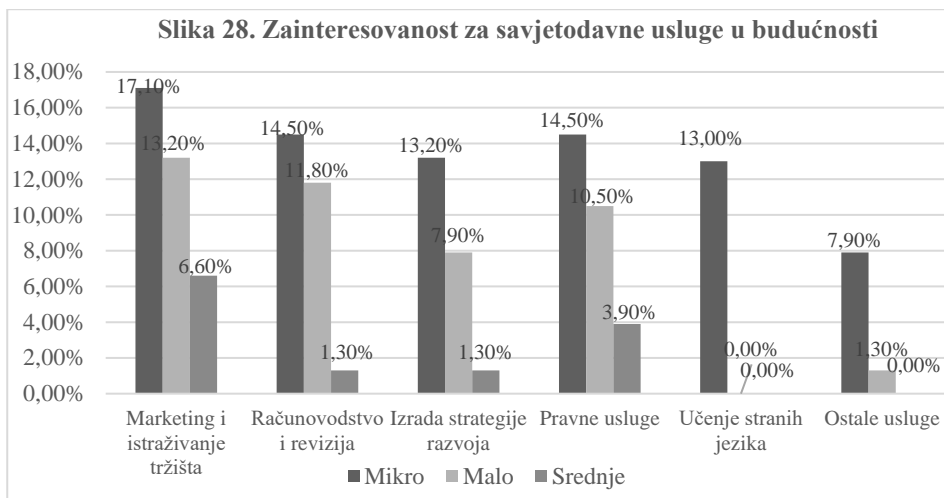
2.1.7.3. Zainteresovanost za savjetodavne usluge u budućnosti

Preduzeća iz uzorka smatraju da imaju najmanje znanja, a najveće potrebe za uslugama savjetovanja iz domena marketinga i istraživanja tržišta. Ovakvog je mišljenja 36,8% anketiranih (odnosno 28 od ukupnog broja). Na drugom mjestu su usluge pravnog savjetovanja, 28,9% anketiranih preduzeća (odnosno 22) će trebati ove usluge u skoroj budućnosti. Potrebu za savjetodavnim uslugama iz oblasti računovodstva i revizije imaće 27,6% (21) anketiranih preduzeća, dok je za usluge izrade strategije razvoja zainteresovano 22,4%, odnosno 17 anketiranih preduzeća. Za učenje stranih jezika zainteresovan je vrlo malih procenat (1,3%), dok je za ostale, ovdje nenavedene usluge zainteresovano 9,2% anketiranih preduzeća.

Mikro preduzeća su najviše zainteresovana za usluge iz oblasti marketinga i istraživanja tržišta (17,1%), nakon toga u podjednakom procentu za usluge računovodstva i revizije i pravne usluge (po 14,5%), dok je za usluge izrade strategije razvoja zainteresovano 13,2% anketiranih. Mala preduzeća najviše interesovanja imaju takođe za usluge iz oblasti marketinga i istraživanja tržišta (13,2%), nakon toga za usluge iz oblasti računovodstva i revizije (11,8%), dok je za oblast pravnih usluga iskazano interesovanje u procentu od 10,5%. Srednja preduzeća takođe najviše interesovanja imaju za oblast marketinga i istraživanja tržišta (6,6%), nakon toga za pravne usluge 3,9%, dok u podjednakom procentu (1,3%) iskazuju interesovanje za usluge iz oblasti računovodstva i revizije i usluge izrade strategije razvoja.

Tabela 29. Zainteresovanost za savjetodavne usluge u budućnosti prema veličini privrednog subjekta

Savjetodavne usluge	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Marketing i istraživanje tržišta	13	17,1	10	13,2	5	6,6	28	36,8
Računovodstvo i revizija	11	14,5	9	11,8	1	1,3	21	27,6
Izrada strategije razvoja	10	13,2	6	7,9	1	1,3	17	22,4
Pravne usluge	11	14,5	8	10,5	3	3,9	22	28,9
Učenje stranih jezika	1	1,3	0	0,0	0	0,0	1	1,3
Ostale usluge	6	7,9	1	1,3	0	0,0	7	9,2
Ukupno	43	56,6	25	32,9	8	10,5	76	100,0



Dakle, pitanja promocije, strategija borbe sa konkurencijom te istraživanja tržišta ključne su nedostajuće kompetencije malih i srednjih preduzeća iz uzorka. Uz to preduzeća su zainteresovana za sticanje potrebnih znanja iz oblasti prava, računovodstva i revizije, što je signal zainteresovanim agencijama i institucijama koje pružaju ovakve usluge privrednim subjektima.

3. III DIO

3.1. OCJENA TEHNIČKO-TEHNOLOŠKE I TRŽIŠNE USPJEŠNOSTI PREDUZEĆA

Tehničko-tehnološka i tržišna uspješnost preduzeća razmatrana je na osnovu podataka o tehničko-tehnološkim aspektima poslovanja preduzeća, inovativnim aktivnostima preduzeća, tržištu nabavke i prodaje, odnosno tržišnom učešću posmatranih preduzeća, kao i kadrovskoj osnovi preduzeća.

3.1.1. Tehničko-tehnološki aspekti poslovanja preduzeća

Tehničko-tehnološka osnova i uspješnost preduzeća razmatrani su na osnovu podataka o starosti njihove opreme, ostvarenim i planiranim investicijama, kao i na osnovu pribavljanja sertifikata koji se odnose na kvalitet i poštovanje standarda kvaliteta poslovanja.

3.1.1.1. Starost opreme preduzeća

Najveći broj posmatranih preduzeća raspolaže opremom čija je starost između 5 i 9 godina, njih 49, odnosno 53,3%. Kada je u pitanju veličina preduzeća, opremu starosti od 5 do 9 godina imaju 23 mikro preduzeća, 16 malih i 10 srednjih preduzeća. Opremu do četiri godine starosti imaju ukupno 23 posmatrana preduzeća ili 25%. Od tog broja, 16 su mikro, 5 mala, a 2 srednja preduzeća. Opremu čija je starost 10 i više godina ima 28 preduzeća, odnosno 30,4%, od čega su 11 mikro, 13 malih i 4 srednja preduzeća.¹⁶

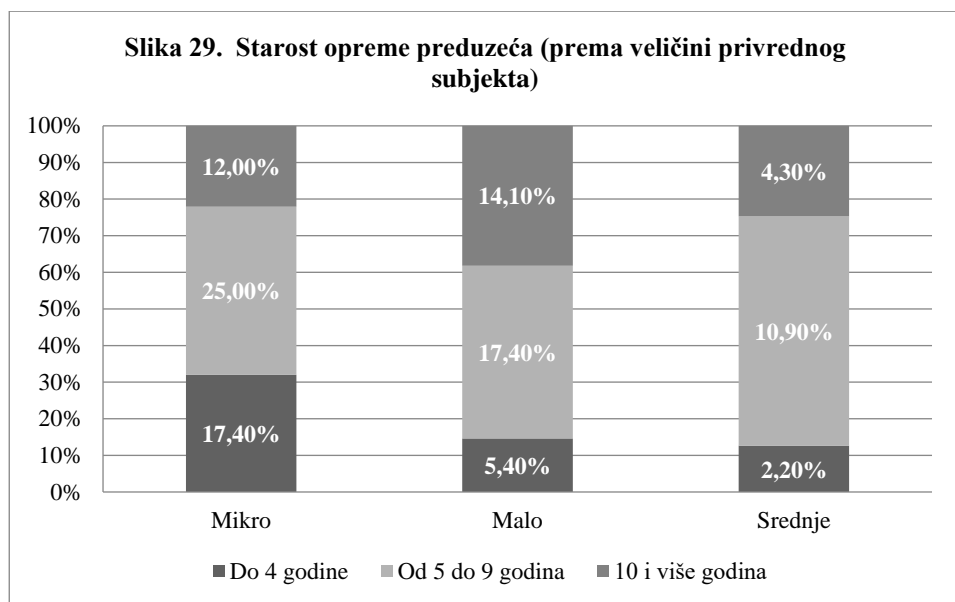
Podaci o starosti opreme dati su u tabeli 30.

¹⁶ Prema istraživanju iz 2016. godine, opremu čija je starost do četiri godine imalo je 16,3% mikro preduzeća, 22,7% malih i 30,8% srednjih. Potpuno drugačija situacija bila je sa opremom čija je starost između deset i više godina. Najveće učešće navedene opreme imala su mikro preduzeća (34,7%), zatim mala (27,3%) i srednja (15,4%). Ipak, najveće učešće imala je oprema čija je starost pet do devet godina. Učešće je bilo sljedeće: 51% mikro preduzeća, 54,5% mala i 61,5% srednja preduzeća.

Tabela 30. Starost opreme preduzeća (prema veličini privrednog subjekta

Starost	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Do 4 godine	16	17,4	5	5,4	2	2,2	23	25,0
Od 5 do 9 godina	23	25,0	16	17,4	10	10,9	49	53,3
10 i više godina	11	12,0	13	14,1	4	4,3	28	30,4
Ukupno	47	51,1	32	34,8	13	14,1	92	100,0

Navedeni podaci grafički su prikazani na narednoj slici.



3.1.1.2. Ostvarene i planirane investicije

Ulaganja u nabavku opreme u posljednje tri godine imalo je ukupno 80 posmatranih preduzeća, ili 83,3%, dok 15,65% preduzeća (15) u navedenom periodu nije ulagalo sredstva u nabavku nove opreme.¹⁷

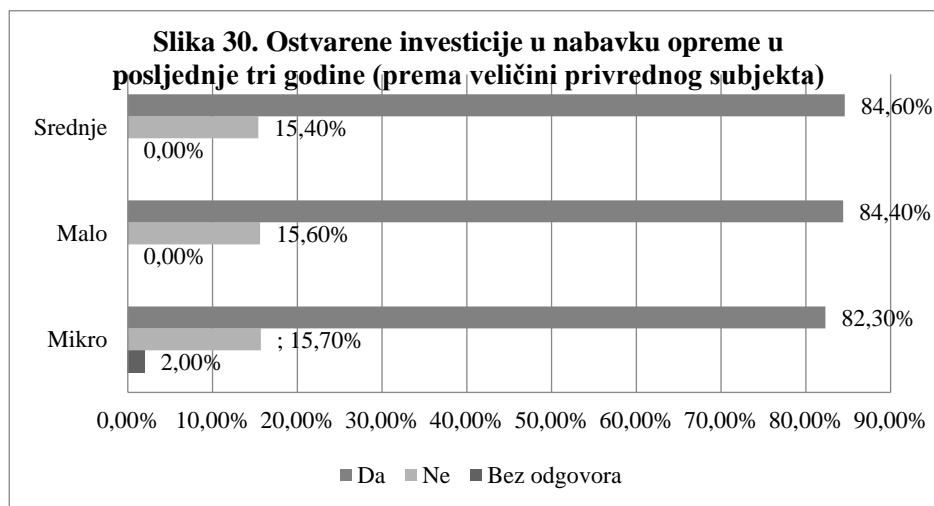
¹⁷ Prema ranijem istraživanju, u nabavku nove opreme, u posljednje tri godine, najviše su investirala srednja preduzeća (92,3%), zatim mala (81,8%) i mikro preduzeća (71,4%).

Podaci o ostvarenim investicijama dati su u narednoj tabeli.

Tabela 31. Ostvarene investicije u nabavku opreme u posljednje tri godine (prema veličini privrednog subjekta)

Ostvarene investicije u nabavku opreme u posljednje tri godine	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da	42	82,3	27	84,4	11	84,6	80	83,3 %
Ne	8	15,7	5	15,6	2	15,4	15	15,6
Bez odgovora	1	2,0	0	0,0	0	0,0	1	1,1
Ukupno:	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Navedeni podaci, grafički su prikazani na slici 30.



Kada su u pitanju nova ulaganja u nabavku opreme u narednom periodu, 72 preduzeća, ili njih 75%, izjasnilo se da planira nove investicije, 16 preduzeća ne planira nove nabavke, dok se njih 8 o tome nije izjasnilo. Nove investicije planira 84,6% srednjih preduzeća, 81,2% malih i 68,6% mikro preduzeća.¹⁸

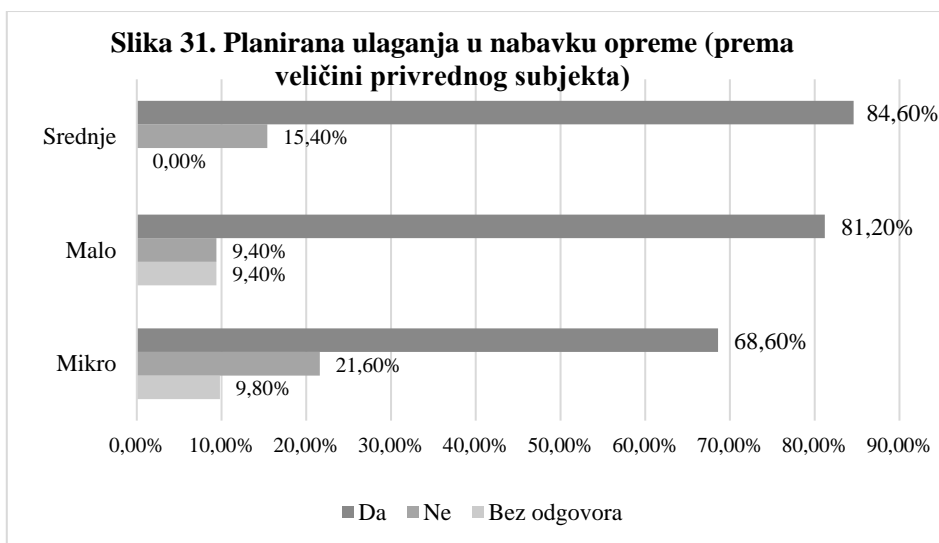
¹⁸ Istraživanja iz 2016. godine pokazala su da je, bez obzira na posljedice finansijske i ekonomske krize, većina preduzeća planirala ulaganja u nabavku nove opreme, i to: 93,2% malih, 92,3% srednjih i 77,6% mikro preduzeća.

U narednoj tabeli dati su detaljniji podaci o broju i strukturi preduzeća koja planiraju nova ulaganja u nabavku opreme.

Tabela 32. Planirana ulaganja u nabavku opreme (prema veličini privrednog subjekta)

Planirana ulaganja u nabavku opreme	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da	35	68,6	26	81,2	11	84,6	72	75
Ne	11	21,6	3	9,4	2	15,4	16	16,7
Bez odgovora	5	9,8	3	9,4	0	0,0	8	8,3
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Naredni grafički prikaz na slikovit način govori o broju i strukturi preduzeća koja planiraju nova ulaganja.



3.1.1.3. Standardi kvaliteta poslovanja

Standardi kvaliteta poslovanja preduzeća ocjenjivani su na osnovu podataka o posjedovanju i planiranju pribavljanja sertifikata u oblasti sistema kvaliteta.

Broj i struktura preduzeća koja posjeduju sertifikate u oblasti sistema kvaliteta, prema veličini preduzeća, dati su u narednoj tabeli.

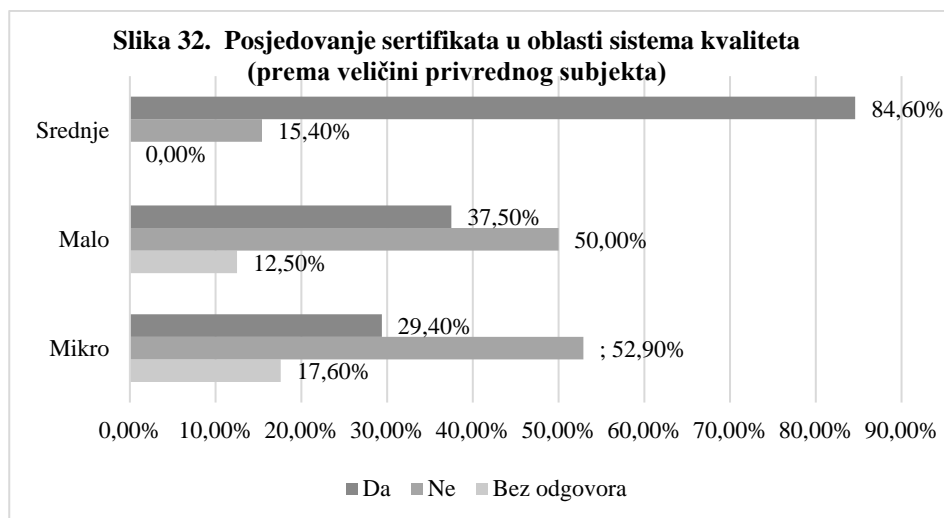
Tabela 33. Posjedovanje sertifikata u oblasti sistema kvaliteta (prema veličini privrednog subjekta)

Posjedovanje sertifikata u oblasti sistema kvaliteta	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da	15	29,4	12	37,5	11	84,6	38	39,6
Ne	27	52,9	16	50,0	2	15,4	45	46,9
Bez odgovora	9	17,6	4	12,5	0	0,0	13	13,5
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Sertifikate u oblasti sistema kvaliteta posjeduje ukupno 38 preduzeća, ili njih 39,6%, dok njih 45 (ili 46,9%) ne posjeduje navedene sertifikate. U kategoriji srednjih preduzeća, očekivano, najviše je takvih preduzeća. Sertifikate posjeduje 11 ili 84,6% preduzeća, dok je u grupi malih preduzeća 37,5% , a u grupi mikro preduzeća 29,4%.¹⁹

O posjedovanju sertifikata koji se odnose na oblast sistema kvaliteta nije se izjasnilo 13 preduzeća.

Naredni grafički prikaz ilustruje podatke o broju i strukturi preduzeća, prema veličini, koja raspolažu sertifikatima u oblasti sistema kvaliteta.



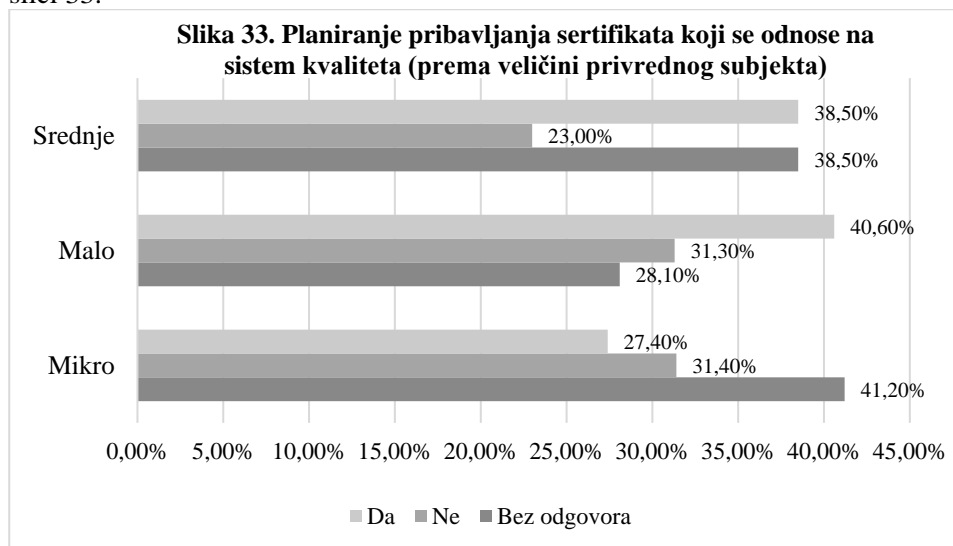
¹⁹ Rezultati istraživanja iz 2016. godine pokazuju da je jedna polovina anketiranih preduzeća raspolagala sertifikatom koji se odnosi na sistem kvaliteta. Malo više od jedne trećine mikro preduzeća (17 ili 34,7%), velika većina (92,3%) srednjih i polovina malih preduzeća raspolagala su sertifikatom sistema kvaliteta.

Kada je u pitanju plan pribavljanja sertifikata u oblasti sistema kvaliteta, situacija je nešto drugačija. Prema podacima koji su dati u narednoj tabeli, 32 preduzeća planiraju pribavljanje sertifikata, 29 ih ne planira, dok se iz 35 preduzeća o tome nisu izjasnili.²⁰

Tabela 34. Planiranje pribavljanja sertifikata koji se odnose na sistem kvaliteta (prema veličini privrednog subjekta)

Planiranje pribavljanja sertifikata koji se odnose na sistem kvaliteta	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da	14	27,4	13	40,6	5	38,5	32	33,3
Ne	16	31,4	10	31,3	3	23,0	29	30,2
Bez odgovora	21	41,2	9	28,1	5	38,5	35	36,5
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

O broju i strukturi preduzeća koja u narednom periodu planiraju pribavljanje sertifikata koji se odnose na oblast sistema kvaliteta svjedoči i grafički prikaz na slici 33.



²⁰ Prema podacima istraživanja iz 2016. godine, pribavljanje sertifikata koji se odnose na sistem kvaliteta planiralo je 46,2% preduzeća, 33% preduzeća nije planiralo pribavljanje certifikata, dok je bez odgovora na ovo pitanje bilo 20,8% anketiranih preduzeća. Više od jedne polovine (54%) mikro preduzeća nije planiralo pribavljanje sertifikata sistema kvaliteta.

3.1.2. Inovativne aktivnosti preduzeća

Inovativne aktivnosti preduzeća analizirane su kroz samostalno ostvarene inovacije ili poslovnu saradnju među privrednicima, te kroz uvođenje novih proizvoda i proizvodnih procesa u preduzećima.

3.1.2.1. Inovativne aktivnosti i poslovna saradnja među privrednicima

Prema raspoloživim podacima iz uzorka, inovativnim aktivnostima u poslovanju, samostalno, bavi se 49 posmatranih preduzeća, odnosno njih 51%, dok 27 ili 28,1% preduzeća posluje na klasičan način. Dvadeset preduzeća, odnosno 20,8% anketiranih, nije se o tome izjasnilo.

Zanimljivo je da čak 28, odnosno 54,9% mikro preduzeća provodi inovativne aktivnosti, za razliku od 46,9% malih ili 46,2% srednjih preduzeća.²¹

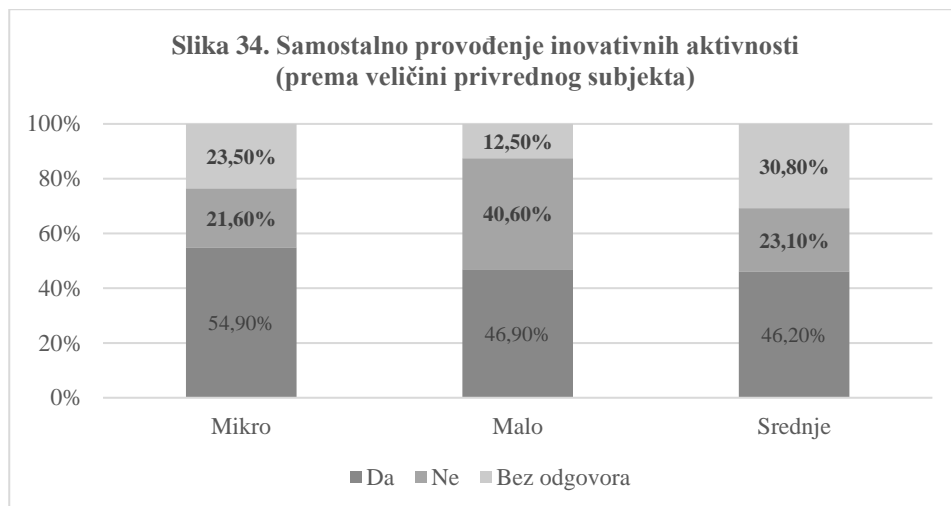
Podaci o samostalnom provođenju inovativnih aktivnosti preduzeća, prema njihovoj veličini, dati su u narednoj tabeli.

Tabela 35. Samostalno provođenje inovativnih aktivnosti (prema veličini privrednog subjekta)

Samostalno provođenje inovativnih aktivnosti	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da	28	54,9	15	46,9	6	46,2	49	51,0
Ne	11	21,6	13	40,6	3	23,1	27	28,1
Bez odgovora	12	23,5	4	12,5	4	30,8	20	20,8
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Broj i struktura preduzeća koja samostalno provode inovativne aktivnosti grafički su prikazani na narednoj slici.

²¹ Navedeni podaci se znatno razlikuju u odnosu na rezultate istraživanja iz 2016. godine, kada je velika većina anketiranih preduzeća (njih 80 ili 75,5%) samostalno sprovodila inovativne aktivnosti (35 mikro preduzeća, ili 71,4%, 36 malih preduzeća (81,8%) i 9 srednjih preduzeća, odnosno 69,2%).



Slična je situacija i kada su u pitanju inovativne aktivnosti koje preduzeća realizuju u saradnji sa ostalim privrednim subjektima. O tome svjedoče podaci u tabeli 36.

Tabela 36. Realizacija inovativnih aktivnosti u saradnji s ostalim privrednim subjektima (prema veličini privrednog subjekta)

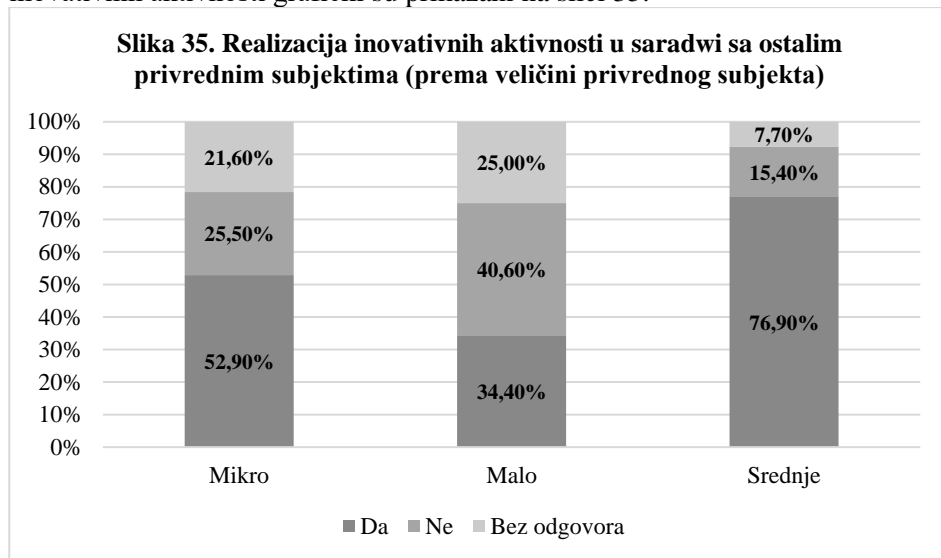
Realizacija inovativnih aktivnosti u saradnji s ostalim privrednim subjektima	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da	27	52,9	11	34,4	10	76,9	48	50,0
Ne	13	25,5	13	40,6	2	15,4	28	29,2
Bez odgovora	11	21,6	8	25,0	1	7,7	20	20,8
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Polovina anketiranih preduzeća inovativne aktivnosti realizuje u poslovnoj saradnji sa ostalim privrednim subjektima, njih 29,2% nema razvijenu saradnju na polju inovacija, dok se 20,8% preduzeća o tome nije izjasnilo.

U ovom pogledu, situacija je sasvim drugačija u odnosu na samostalno provođenje inovativnih aktivnosti. U poslovnoj saradnji na polju inovacija prednjače srednja preduzeća, njih 76,9%, zatim mikro preduzeća, 52,9%, dok tek nešto više od jedne trećine malih preduzeća (njih 34,4%) realizuje inovativne aktivnosti u saradnji sa ostalim privrednim subjektima.

Poređenja radi, rezultati istraživanja iz 2016. godine pokazuju da je inovativne aktivnosti s ostalim privrednim subjektima realizovalo ukupno 41,5% anketiranih preduzeća. Posmatrano prema njihovoj veličini, u strukturi navedenih preduzeća najviše je bilo u kategoriji srednjih preduzeća, 61,5%, zatim 43,2% malih i 14,7% mikro preduzeća.

Broj i struktura preduzeća koja su ostvarivala poslovnu saradnju u realizaciji inovativnih aktivnosti grafički su prikazani na slici 35.



3.1.2.2. Uvođenje novih proizvoda i proizvodnih procesa

Inovativne aktivnosti preduzeća u velikoj mjeri utiču na uvođenje novih proizvoda, pa samim tim i na unapređenje ukupnog poslovanja.

Podaci koji su dobijeni istraživanjem upućuju na zaključak da su preduzeća svjesna navedene činjenice i da se kao rezultat inovativnih aktivnosti pojavljuju novi proizvodi i unapređenje postojećih poslovnih procesa.

U narednoj tabeli dati su podaci o uvođenju novih proizvoda u posmatranim preduzećima, prema njihovoj veličini. Znatno više od polovine svih anketiranih preduzeća, kako ukupnog broja, tako i prema njihovoj veličini, uvodi nove proizvode i time unapređuje svoje poslovanje. Nešto manje od jedne četvrtine posmatranih preduzeća nije uvelo nove proizvode, dok se njih 11,5% o tome nije izjasnilo.²²

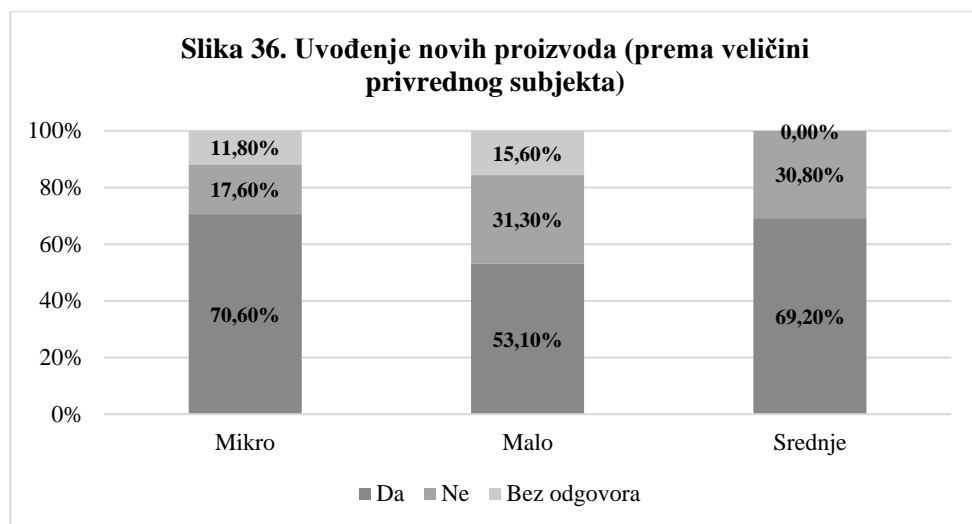
²² Rezultati istraživanja koje je realizovano 2016. godine pokazuju da je i tada velika većina anketiranih preduzeća (73,6%) uvelo nove proizvode u svoje poslovanje. Posmatrano prema

Zanimljivo je da u uvođenju novih proizvoda prednjače mikro preduzeća, od kojih je čak 70,6% na taj način unapređivalo svoje poslovanje. Nove proizvode uvodilo je i 69,2% srednjih i 53,1% malih preduzeća.

Tabela 37. Uvođenje novih proizvoda (prema veličini privrednog subjekta)

Uvođenje novih proizvoda	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da	36	70,6	17	53,1	9	69,2	62	64,6
Ne	9	17,6	10	31,3	4	30,8	23	24,0
Bez odgovora	6	11,8	5	15,6	0	0,0	11	11,5
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Grafički prikaz navedenih podataka dat je na slici 36.



3.1.3. Tržišni aspekti poslovanja preduzeća

U ovom poglavlju obrađeno je tržište nabavke i prodaje, odnosno tržišno učešće malih i srednjih preduzeća Brčko distrikta BiH, i konkurentske prednosti na koje ova preduzeća računaju u svom poslovanju, kao i tržišna ograničenja koja stoje na putu uspješnijem poslovanju preduzeća.

njihovoj veličini, nove proizvode najviše su uvodila srednja preduzeća (92,3%), zatim mala preduzeća (84,1%) i najmanje mikro preduzeća (59,2%).

3.1.3.1. Tržište nabavke i prodaje

Najveći broj preduzeća koja posluju na području Brčko distrikta BiH, što se tiče plasmana proizvoda i usluga, najviše su usmjerena na tržište Bosne i Hercegovine, zatim na BiH i druge zemlje. Oko četvrtine preduzeća usmjereno je na pretežno lokalno tržište, dok je tržište prodaje ostalih preduzeća pretežno regionalno. Kada je u pitanju veličina, odnosno kategorija preduzeća, može se vidjeti da na tržištu BiH svoje proizvode i usluge najviše realizuju srednja preduzeća. Tržište prodaje i za mala preduzeća je, u najvećem procentu, prostor Bosne i Hercegovine, dok su mikro preduzeća najviše usmjerena na lokalno tržište.²³

Podaci o tržištu prodaje, prema veličini anketiranih preduzeća, dati su u narednoj tabeli.

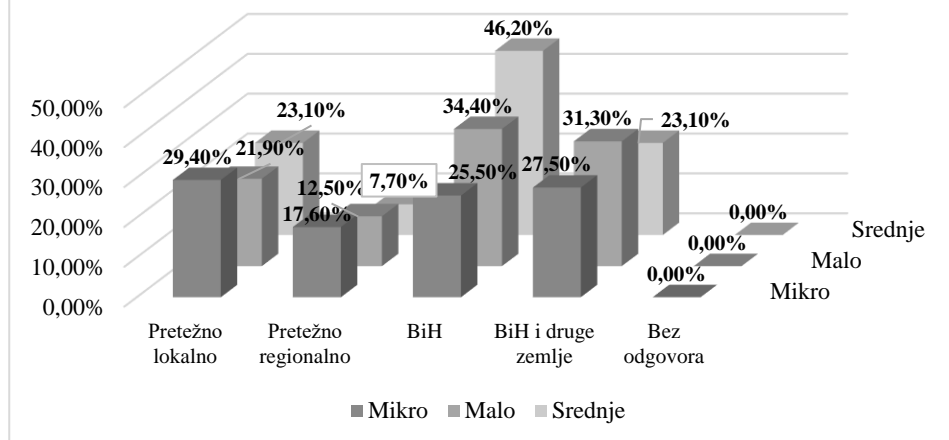
Tabela 38. Tržište prodaje (prema veličini privrednog subjekta)

Tržište prodaje	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Pretežno lokalno	15	29,4	7	21,9	3	23,1	25	26,0
Pretežno regionalno	9	17,6	4	12,5	1	7,7	14	14,6
BiH	13	25,5	11	34,4	6	46,2	30	31,3
BiH i druge zemlje	14	27,5	10	31,3	3	23,1	27	28,1
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Navedeni podaci, grafički, prikazani su na slici 36.

²³ Prema rezultatima istraživanja iz 2016. godine, najveći procenat preduzeća, njih 42,5%, poslovalo je u okviru pretežno lokalnog tržišta. Ukupno učešće preduzeća koja su poslovala na tržištu Bosne i Hercegovine bilo je 18,9%, dok je učešće preduzeća koja su bila usmjerena na pretežno regionalno tržište iznosilo 10,4%. Iz navedenih podataka je dalje vidljivo da su mikro preduzeća pretežno nastupala na lokalnim tržištima (učešće 57,1%), dok su srednja preduzeća u najvećem procentu (30,8%), nastupala na tržištu Bosne i Hercegovine.

Slika 36. Tržište prodaje (prema veličini privrednog subjekta)



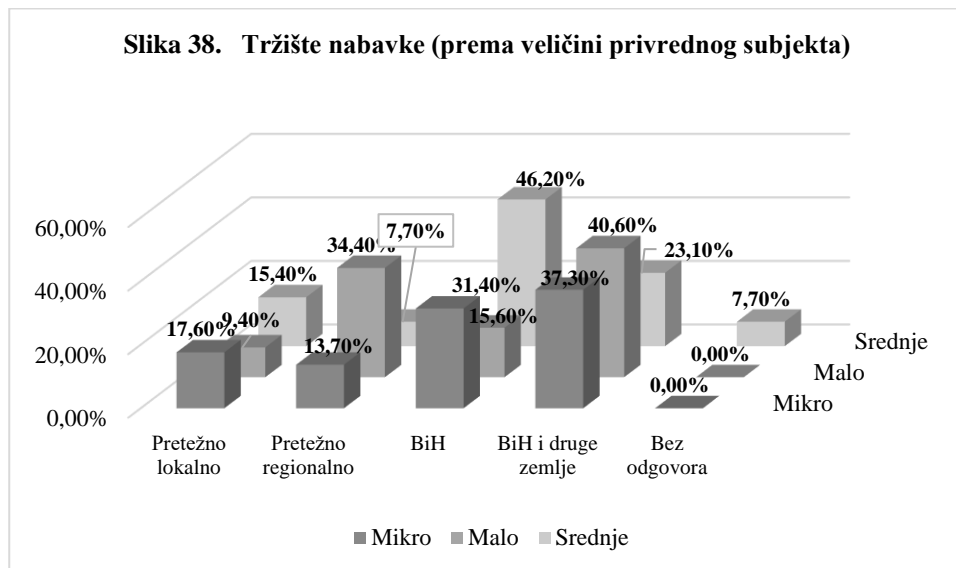
Kada je u pitanju tržište nabavke, situacija je nešto drugačija. Najviše preduzeća okrenuto je ka BiH i drugim zemljama, njih 36,5%. Na tom tržištu snabdijeva se najviše malih preduzeća, njih 40,6%, kao i 37,7% mikro preduzeća. Oko 28% preduzeća tržište nabavke pronašlo je na području BiH. Među njima je najviše srednjih preduzeća (46,2%), kao i 37,3% mikro preduzeća. Oko 20% svih posmatranih je pretežno regionalno orijentisano, u čemu su najviše zastupljena mala preduzeća. Na pretežno lokalnom tržištu snabdijeva se 14,6% svih anketiranih preduzeća.²⁴ (Tabela 39)

Tabela 39. Tržište nabavke (prema veličini privrednog subjekta)

Tržište nabavke	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Pretežno lokalno	9	17,6	3	9,4	2	15,4	14	14,6
Pretežno regionalno	7	13,7	11	34,4	1	7,7	19	19,8
BiH	16	31,4	5	15,6	6	46,2	27	28,1
BiH i druge zemlje	19	37,3	13	40,6	3	23,1	35	36,5
Bez odgovora	0	0,0	0	0,0	1	7,7	1	1,0
Ukupno	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

²⁴ Rezultati istraživanja iz 2016. godine pokazuju da je i tada najveći procenat (45,3%) preduzeća, kada je u pitanju tržište nabavke, bio okrenut ka BiH i drugim zemljama. Najmanji procenat anketiranih preduzeća kao tržište nabavke vidio je pretežno regionalno tržište (8,5%). Mikro preduzeća su u okviru tržišta nabavke u visokom procentu (36,7%) bila usmjerena ka nivou BiH, a nešto manje (26,5%) ka pretežno lokalnom tržištu.

Grafički prikaz tržišta nabavke mikro, malih i srednjih preduzeća dat je na slici 38.



3.1.3.2. Konkurentna prednost preduzeća

Konkurentne prednosti sa kojima mikro, mala i srednja preduzeća Brčko distrikta BiH izlaze na navedeno tržište prodaje uglavnom se odnose na cijenu, kvalitet i dizajn proizvoda, robnu marku i poštovanje rokova isporuke.

U narednoj tabeli dati su podaci o konkurentskim prednostima preduzeća prema njihovoj veličini.

Pitanje o konkurentskim prednostima podrazumijevalo je višečlane odgovore, tako da su preduzeća imala mogućnost da se izjašnjavaju zaokruživanjem više modaliteta odgovora. Izjasnila su se ukupno 92 preduzeća, od čega je najviše mikro preduzeća (47 ili 51,5%), zatim malih (32 ili 34,8%) i 13 srednjih preduzeća (14,1%). Preduzeća su ponudila ukupno 198 odgovora, koji se najviše odnose na kvalitet i cijenu proizvoda, poštovanje rokova, robnu marku, dizajn i neke druge, pojedinačno istaknute prednosti. Mikro preduzeća ponudila su 82 modaliteta odgovora, mala 80, a srednja preduzeća 36 modaliteta odgovora.

**Tabela 40. Konkurentska prednost preduzeća
(prema veličini privrednog subjekta)**

Konkurentska prednost	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Cijena proizvoda	27	29,3	13	14,1	8	8,7	48	52,2
Kvalitet proizvoda	31	33,7	27	29,3	11	12,0	69	75,0
Dizajn proizvoda	3	3,3	7	7,6	1	1,1	11	12,0
Robna marka (brend)	5	5,4	10	10,9	6	6,5	21	22,8
Poštovanje rokova	10	10,9	19	20,7	9	9,8	38	41,3
Ostalo	6	6,5	4	4,3	1	1,1	11	12,0
Ukupno	47	51,1	32	34,8	13	14,1	92	100,0

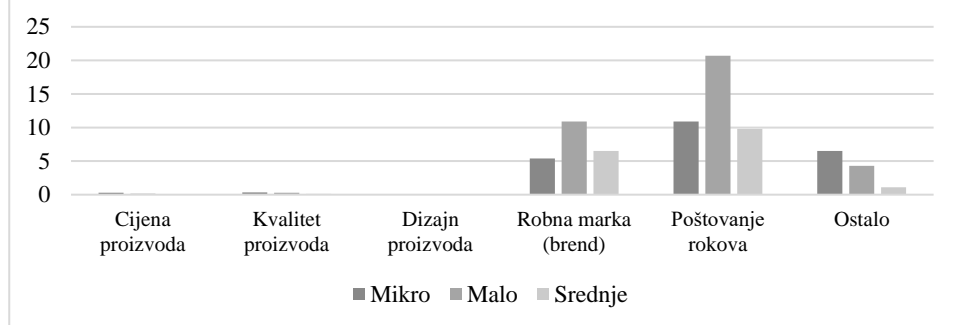
Iz navedenih podataka može se zaključiti da su najvažnije konkurentske prednosti, za većinu anketiranih preduzeća, kvalitet proizvoda (75% odgovora), cijena proizvoda (52,2% odgovora) i poštovanje ugovorenih rokova (41,3% ukupnog broja odgovora). Nakon toga dolaze robna marka, dizajn proizvoda ostale prednosti, pojedinačno izražene za pojedina preduzeća. Među ostalim konkurentskim prednostima koja su preduzeća pojedinačno isticala su: kvalitetno pružanje usluga, širok asortiman proizvoda, efikasno rješavanje odštetnih zahtjeva, dokazano povjerenje, pozicioniranost na većem broju tržištu i sl.

Sličan poredak konkurentskih prednosti mogao bi se postaviti i kada su u pitanju različite kategorije preduzeća prema njihovoj veličini.

Poređenja radi, prema rezultatima istraživanja iz 2016. godine, najveći procenat odgovora anketiranih preduzeća bio je vezan za cijenu proizvoda (80,2% svih odgovora). Ovaj procenat bio je dosta ujednačen u okviru sve tri grupe preduzeća. Na drugom mjestu, prema procentu odgovora, bio je kvalitet proizvoda (68,9% odgovora), a na trećem mjestu poštovanje rokova (35,8% ukupnog broja odgovora). Prema tim podacima može se zaključiti i da mala i srednja preduzeća više pažnje poklanjaju dizajnu proizvoda i brendu, u odnosu na mikro preduzeća.

Grafički prikaz podataka o konkurentske prednosti preduzeća dat je na slici 39.

**Slika 39. Konkurentska prednost preduzeća
(prema veličini privrednog subjekta)**



3.1.3.3. Faktori ograničenja na tržištu

Kada su u pitanju tržišna ograničenja, odnosno faktori koji privrednicima otežavaju poslovanje, mišljenja su uglavnom da su to i objektivne, ali i subjektivne okolnosti koje prate poslovanje. Većina anketiranih u prvi plan stavljaju nelojalnu konkurencija i oligopole velikih korporacija, nisku kupovnu moć stanovništva, posljedice pandemije i stroge epidemiološke mjere.

Neka preduzeća kao ograničenja ističu i probleme sa naplatom potraživanja, smanjenje potražnje, male mogućnosti i zastoji u izvozu, česta zatvaranja granica, kao i neusklađenost zakona.

Pojedina preduzeća ističu i probleme zbog visokih troškova transporta, limitiranost u ponudi usluga za inostrano tržište, nedostatak projekata od javnog interesa u različitim oblastima.

Nisu rijetki ni oni privrednici koji navode nezainteresovanost države za značajniju pomoć privrednicima, kao i očekivanje da država bolje zaštiti domaćeg proizvođača.

3.1.4. Ljudski resursi u preduzećima

Ljudski resursi u preduzećima razmatrani su na osnovu podataka o raspoloživoj kadrovskoj osnovi preduzeća u smislu raspolaganja kadrovima i nedostatkom radnika, iskazanim potrebama za radnicima određenih struka i zanimanja, kao i profilima radnika koje preduzeća mogu obezbijediti prekvalifikacijom.

3.1.4.1. Kadrovska osnova preduzeća

U tabeli 41. dat je raspored preduzeća, prema veličini, u zavisnosti od toga da li im nedostaju radnici određenih struka i zanimanja.

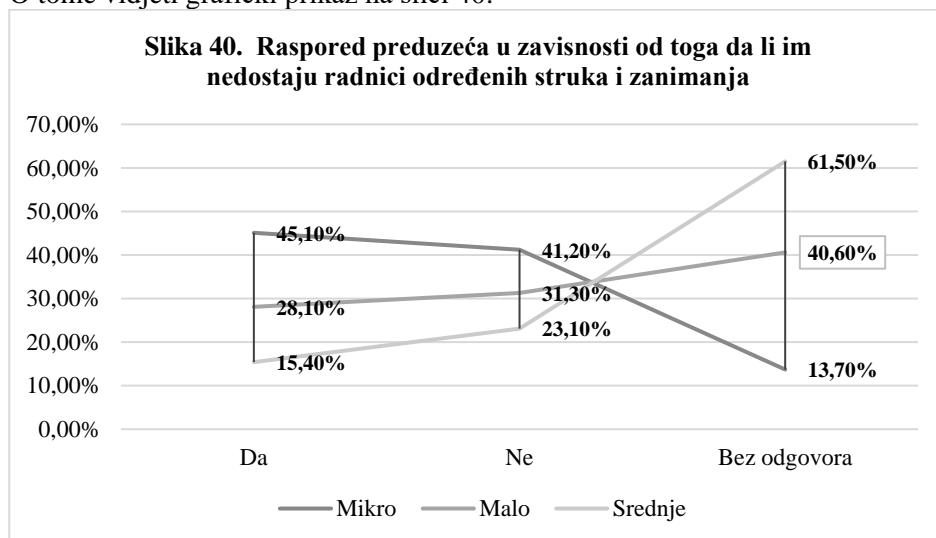
Tabela 41. Raspored preduzeća u zavisnosti od toga da li im nedostaju radnici određenih struka i zanimanja

Potrebe za kadrovima	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Da	23	45,1	9	28,1	2	15,4	34	35,4
Ne	21	41,2	10	31,3	3	23,1	34	35,4
Bez odgovora	7	13,7	13	40,6	8	61,5	28	29,2
Ukupno:	51	100,0	32	100,0	13	100,0	96	100,0

Zanimljivo je da je potpuno izjednačen broj preduzeća koja su se izjasnila da su im potrebni novi kadrovi, kao i preduzeća koji nemaju potrebu za novim radnicima (po 34 preduzeća, odnosno po 35,4%). Takođe je zanimljivo da se čak 29,2% preduzeća nije izjasnilo o tome da li raspolažu adekvatnom kadrovskom strukturom i brojem radnika, odnosno da li im nedostaju određeni profili kadrova. Takvih je najviše iz kategorije srednjih (61,5%) i malih (40,6%) preduzeća.

Najveće potrebe za kadrovima imaju mikro preduzeća (njih 45,1%), zatim mala (28,15), a najmanje srednja preduzeća (tek 15,4%). Problem sa kadrovima nema 41,2% mikro preduzeća, 31,3% malih i 23,1% srednjih preduzeća.

O tome vidjeti grafički prikaz na slici 40.



Poređenja radi, prema rezultatima istraživanja iz 2016. godine, 45,3%, anketiranih preduzeća izjasnilo se da imaju potrebu za novim kadrovima, dok je negativan odgovor dalo njih 50,9%. Bez odgovora je bilo tek 3,8% preduzeća.

Iz tih podataka se može vidjeti da su potrebe za kadrovima najviše izražene u grupama malih (59,1%) i srednjih preduzeća (57,1%, dok je taj broj znatno manji u grupi mikro preduzeća (njih 29,2%)). Može se zaključiti da su tada mala i srednja preduzeća imala veću potrebu za razvojem svog kadrovskog potencijala u odnosu na mikro preduzeća.

3.1.4.2. Nedostajući i potrebni kadrovi

Navedeno pitanje davalo je mogućnost višestranog odgovora, tako da se o njemu izjasnilo 38 preduzeća, sa ukupno 58 modaliteta odgovora. O profilima nedostajućih kadrova 24 mikro preduzeća dala su 34 modaliteta odgovora, 11 malih preduzeća ponudilo je 17 odgovora, a 3 srednja preduzeća dala su 7 mogućih odgovora.

O profilima kadrova koji nedostaju preduzećima izjasnilo se ukupno 58 anketiranih preduzeća. Najviše potrebe za radnicima imaju mikro preduzeća (24 anketirana, ili 63,2%), zatim mala preduzeća (njih 11, ili 28,9%), a najmanje srednja preduzeća, svega njih tri. Najveće potrebe postoje za specijalizovanim radnicima različitih profila (60,5% svih odgovora), a nakon njih za fizičkim radnicima (36,8% ukupnog broja odgovora). Mikro preduzećima, pored navedenih, potrebni su i radnici u marketingu, kao i komercijalisti.²⁵

Navedeni podaci dati su u narednoj tabeli.

²⁵ Prema podacima istraživanja iz 2016. godine, u grupi onih koji su odgovorili na navedeno pitanje najviše je onih koji su istakli potrebu za specijalizovanim radnicima (31,1%), a najmanje onih koji imaju potrebu za računovodama i fizičkim radnicima (po 2,8%). Kada je u pitanju grupisanje preduzeća prema veličini, iz raspoloživih podataka je vidljivo da su najveću potrebu za specijalizovanim radnicima imala srednja preduzeća (61,5%).

Tabela 42. Profili kadrova koji nedostaju (prema veličini privrednog subjekta)

Profil	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Komercijalista	5	13,2	2	5,3	1	2,6	8	21,1
Radnik u marketingu	6	15,8	2	5,3	0	0,0	8	21,1
Računovođa	0	0,0	0	0,0	1	2,6	1	2,6
Specijalizovani radnik	13	34,2	8	21,1	2	5,3	23	60,5
Fizički radnik	7	18,4	5	13,2	2	5,3	14	36,8
Ostali nedostajući kadar	3	7,9	0	0,0	1	2,6	4	10,5
Ukupno	24	63,2	11	28,9	3	7,9	38	100,0

Prikaz rasporeda preduzeća prema kadrovskim potrebama dat je na slici 41.



Neki od profila kadrova koji nedostaju preduzećima mogu se obezbijediti i prekvalifikacijama. O tome se izjasnilo ukupno 31 anketirano preduzeće.

Pošto je i navedeno pitanje podrazumijevalo višečlane odgovore, navedena preduzeća su ponudila ukupno 36 modaliteta odgovora. Mikro preduzeća su ponudila 21 modalitet odgovora, mala 12, a srednja 3 modaliteta.

Podaci o profilima kadrova koji se mogu obezbijediti prekvalifikacijom dati su u tabeli 43.

Tabela 43. Profili kadrova koji se mogu obezbijediti prekvalifikacijom (prema veličini privrednog subjekta)

Profil	Mikro		Malo		Srednje		Ukupno	
	Broj	%	Broj	%	Broj	%	Broj	%
Komercijalista	0	0,0	3	9,7	2	6,5	5	16,1
Radnik u marketingu	6	19,4	2	6,5	0	0,0	8	25,8
Računovođa	0	0,0	0	0,0	1	3,2	1	3,2
Specijalista za informacione tehnologije	2	6,5	1	3,2	0	0,0	3	9,7
Ostali kadrovi	13	41,9	6	19,4	0	0,0	19	61,3
Ukupno	20	64,5	9	29,0	2	6,5	31	100,0

Pored specijalizovanih radnika za različite djelatnosti, koji su i najbrojniji (61,3% ukupnog broja odgovora), među njima su i radnici u marketingu (25,8% svih odgovora), komercijalisti (16,1% odgovora), i u nešto manjem broju specijalisti za informacione tehnologije i računovođe.

LITERATURA

1. Grubišić Šeba, M. (2016). Financing Preferences of European SMEs, u Ateljević, J. i Trivić, J. (ured) *Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies - Issues, Obstacles and Perspectives*. Springer International Publishing Switzerland.
2. Leko, V. (2012). Relativno značenje financijskih institucija, u Jakovčević, D. i Krišto, J. (ured) *Industrija osiguranja u Hrvatskoj-promjene i okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom*. Zagreb: Grafit-Gabrijel.
3. Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2013). Istraživanje o stanju, potrebama i problemima malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (MSPP) u Srbiji (Kvantitativno terensko istraživanje), Istraživanje proveo TNS Medium Galup.
4. Pulišelić, M. (2012). Strategijsko-financijski okvir za podršku malog gospodarstva, u Vidučić, Lj. (ured) *Mala i srednja poduzeća: financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške*. Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet.
5. Stević, R., S. i drugi (2016). Stanje i problemi u poslovanju malih i srednjih preduzeća u Brčko distriktu Bosne i Hercegovine, *Naučno-stručno istraživanje*, Ekonomski fakultet Brčko.
6. Odluka o usvajanju strategije razvoja Brčko distrikta BiH za period 2021-2027. godina. (2021). Službeni glasnik Brčko distrikta Bosne i Hercegovine, godina XXII, broj 11.
7. Zakon o fiskalnom registru Brčko distrikta Bosne i Hercegovine. Službeni glasnik Brčko distrikta BiH“, broj 3/1.
8. Vidučić, Lj. (2003). Financiranje i razvitak malog gospodarstva (SME sektor). *Računovodstvo, revizija i financije*, br. 9.

PRILOG

UPITNIK

I Profil preduzeća

1. Oblik organizovanja preduzeća:
 - Doo
 - Ad
 - Ostalo

2. Broj zaposlenih radnika u preduzeću:
 - Do 9
 - 10-49
 - 50-249

3. Djelatnost preduzeća:
 - Proizvodnja (prerada)
 - Prevoz robe i putnika
 - Usluge održavanja vozila
 - Informacione tehnologije
 - Intelektualne usluge
 - Posredovanje u prometu nekretnika
 - Trgovina na veliko
 - Trgovina na malo
 - Ugostiteljstvo
 - Saloni za njegu i rekreaciju
 - Ostalo

4. Ispunjenost očekivanja dosadašnjim poslom:
 - Zadovoljan sam (prevaziđena su moja očekivanja)
 - Zadovoljan sam (ispunjena su moja očekivanja)
 - Uglavnom su ispunjena moja očekivanja
 - Nisam zadovoljan
 - Bez odgovora

II Podaci o poslovanju

1. Ocjena poslovanja u 2020. godini:
 - Pozitivno
 - Na nuli
 - Negativno
 -

2. Ostvareni prihodi u 2020. godini:
 - Povećani
 - Ostali isti
 - Smanjeni

3. Planovi poslovanja za naredne tri godine:
 - Isti nivo poslovanja
 - Širenje djelatnosti
 - Smanjen obim poslovanja
 - Prepuštanje posla drugima
 - Gašenje preduzeća

4. Očekivano poslovanje u 2021. godini:
 - Pozitivno
 - Na nuli
 - Negativno
 -

5. Očekivani prihodi u 2021. godini:
 - Povećaće se
 - Ostaće isti
 - Smanjiće se

6. Očekivani broj zaposlenih u 2021. godini:
 - Povećaće se
 - Ostaće isti
 - Smanjiće se

III Problemi u poslovanju

1. Ocjena uslova poslovanja:
 - Veoma loše
 - Uglavnom loše
 - Uglavnom dobro
 - Veoma dobro

2. Aspekti poslovanja koje treba unaprijediti:
 - Finansijski
 - Tržišni
 - Pravni
 - Tehničko-tehnološki
 - Kadrovski
 - Organizacioni

3. Najveći problemi u poslovanju:

4. Najveće administrativne prepreke:

5. Izdvajanja i naknade koje najviše opterećuju poslovanje:

IV Uticaj pandemije virusa korona na poslovanje

1. Ocjena uticaja pandemije virusa korona u 2020. godini:

- Nema značajniji uticaj
- Značajan uticaj, ali ne zahtijeva otpuštanje radnika
- Značajan uticaj i zahtijeva otpuštanje radnika
- Ugrožen nastavak poslovanja
- Bez odgovora

2. Posljedice uticaja pandemije virusa korona:

- Problemi sa naplatom potraživanja (nimalo; malo; mnogo; veoma mnogo)
- Smanjenje tražnje na domaćem tržištu (nimalo; malo; mnogo; veoma mnogo)
- Smanjenje tražnje na inostranom tržištu (nimalo; malo; mnogo; veoma mnogo)
- Problemi sa otplatom kredita (nimalo; malo; mnogo; veoma mnogo)

V Finansijski pokazatelji poslovanja

1. Izvori finansiranja obrtnih sredstava:

- Sopstveni
- Spoljni
- Bez odgovora

2. Izvori finansiranja investicija:

- Sopstveni
- Spoljni
- Bez odgovora

3. Spoljni izvori finansiranja:

4. Kreditna zaduženost:

- U kreditu (redovno se otplaćuje bez poteškoća)
- U kreditu (redovno se otplaćuje sa poteškoćama)
- U kreditu (otplaćuje se sa kašnjenjem)
- Nismo kreditno zaduženi
- Bez odgovora

5. Problemi kod vraćanja kreditnih sredstava:

6. Da li u narednom periodu planirate kreditno zaduženje?
- Da
 - Ne
 - Bez odgovora

VI Programi podrške Brčko distrikta

1. Stepen informisanosti o programima Brčko distrikta:
 - Imamo dovoljno informacija
 - Donekle smo informisani
 - Uopšte nismo informisani
 - Bez odgovora
2. Da li ste do sada koristili programe podrške Brčko distrikta?
 - Da, programe finansijske podrške
 - Da, programe nefinansijske podrške
 - Ni jedan
 - Bez odgovora
3. Zadovoljstvo rezultatima programa podrške:
 - Zadovoljni
 - Uglavnom zadovoljni
 - Nezadovoljni
 - Bez odgovora
4. Rezultati programa podrške:

5. Da li ste zainteresovani za neki od programa podrške?
 - Da, program finansijske podrške
 - Da, program nefinansijske podrške
 - Ne, ni za jedan program
 - Bez odgovora

VII Potrebe za nefinansijskim uslugama

1. U kojoj mjeri su potrebni programi nefinansijske podrške?
 - Veoma su potrebni
 - Potrebni, ali ne i nužni
 - Uglavnom nisu potrebni
 - Uopšte nisu potrebni
 - Bez odgovora
2. Da li ste do sada koristili savjetodavne usluge?
 - Da
 - Ne
 - Bez odgovora
3. Korišćene savjetodavne usluge:

4. Zainteresovanost za savjetodavne usluge u budućnosti:
 - Marketing i istraživanje tržišta
 - Računovodstvo i revizija
 - Izrada strategija razvoja
 - Pravne usluge
 - Obuka za rad na računaru
 - Učenje stranih jezika
 - Ostale usluge

VIII Tehničko-tehnološki aspekt poslovanja

1. Starost opreme preduzeća:
 - Do 4 godine
 - 5 do 9 godina
 - 10 i više godina
2. Da li ste u posljednje tri godine ulagali u nabavku opreme?
 - Da
 - Ne
 - Bez odgovora
3. Da li planirate ulaganja u nabavku opreme?
 - Da
 - Ne
 - Bez odgovora

IX Standardi kvaliteta poslovanja

1. Da li raspolazete sertifikatom koji se odnosi na sistem kvaliteta?
 - Da
 - Ne
 - Bez odgovora
2. Da li planirate pribavljanje sertifikata koji se odnosi na sistem kvaliteta?
 - Da
 - Ne
 - Bez odgovora

X Inovacije i korišćenje informacionih sistema

1. Sopstvene inovativne aktivnosti:
 - Da
 - Ne
 - Bez odgovora
2. Inovativna saradnja sa ostalim privrednim subjektima:
 - Da
 - Ne
 - Bez odgovora

3. Uvođenje novih proizvoda:

- Da
- Ne
- Bez odgovora

XI Tržišni aspekti poslovanja

1. Tržište prodaje:

- Pretežno lokalno
- Pretežno regionalno
- BiH
- BiH i druge zemlje
- Bez odgovora

2. Tržište nabavke:

- Pretežno lokalno
- Pretežno regionalno
- BiH
- BiH i druge zemlje
- Bez odgovora

3. Konkurentska prednost preduzeća:

- Cijena proizvoda
- Kvalitet proizvoda
- Dizajn proizvoda
- Robna marka (brend)
- Poštovanje rokova
- Ostalo

4. Tržišna ograničenja:

XII Ljudski resursi

1. Da li preduzeću nedostaju radnici određenih struka i zanimanja?

- Da
- Ne
- Bez odgovora

2. Profili kadrova koji nedostaju:

- Komercijalista (trgovac)
- Radnik u marketingu
- Računovođa
- Specijalizovani radnik
- Fizički radnik
- Ostalo

3. Profili kadrova koji se mogu obezbijediti prekvalifikacijom:

- Komercijalista (trgovac)
- Radnik u marketingu
- Računovođa (revizor)
- Specijalista za informacione tehnologije
- Ostalo