



СНАЖНЕ И ВАЖНЕ: МАЛА ПРЕДУЗЕЋА И ПРЕДУЗЕТНИЦИ У СРБИЈИ ЈУН 2025.



Foreign, Commonwealth
& Development Office



British Embassy
Belgrade



NALED



МЕТОДОЛОГИЈА

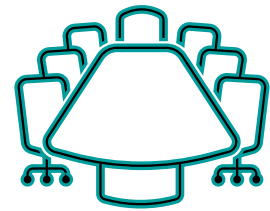
Прикупљање података		март / април 2025.
Узорак оквир	Листа свих пословних ентитета (предузећа и предузетника који су предали завршни рачун) који су регистровани у Агенцији за привредне регистре (2023), до 49 запослених	
Величина узорка	203 предузећа и предузетника	
Пост-стратификација	Према региону, правном облику и делатности	
Метод прикупљања података	Телефонски интервјуи	

СТРУКТУРА УЗОРКА

Припадност

70%

Привредна друштва



30%

Предузетник



Регион

40%

Београд

21%

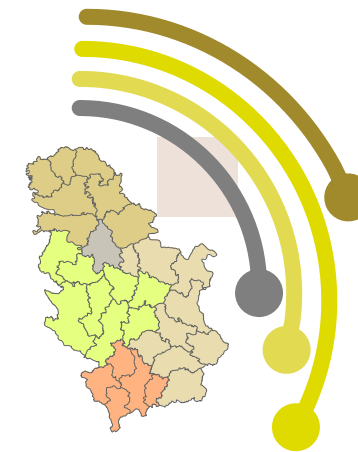
Шумадија
и Западна
Србија

24%

Војводина

15%

Јужна и
Источна
Србија



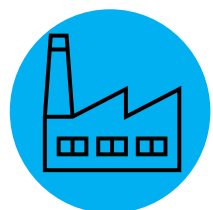
Пол власника/директора

71%
Мушки



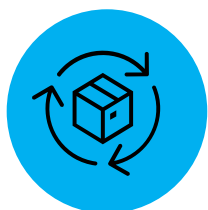
29%
Женски

Делатност



Производња

27%



Трговина

32%



Услуге

41%

Рачуноводство

Ангажујемо
рачуновођу

80%



Обављамо
самостално

20%



Број запослених

17%

Нема
запослених



16%

Један
запослени



51%

2 -9
запослених



16%

10 -49
запослених

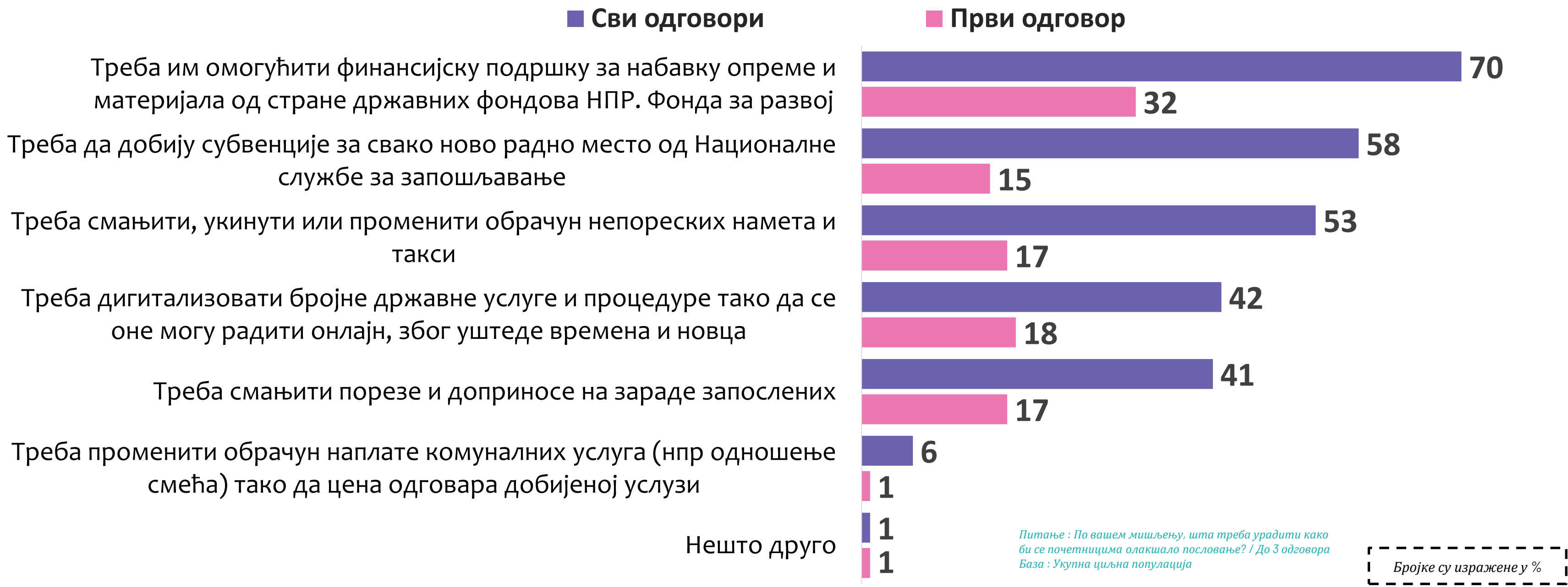


СНАЖНЕ
и важне

ОПТЕРЕЋЕЊЕ У ПОСЛОВАЊУ

ОЛАКШИЦЕ ЗА ПОСЛОВАЊЕ ПОЧЕТНИКА

Седам од десет представника бизниса верује да би почетницима помогла финансијска подршка државних фондова за набавку опреме и материјала. Затим , скоро 60% сматра да би почетницима значиле субвенције за нова радна места, а преко половине наводи исто за умањење непореских намета и такси (53%). Две петине мале привреде такође истиче дигитализацију државних услуга и процедура (42%), као и умањење пореза и доприноса на зараде запослених (41%).



НАЈВЕЋИ ПРОБЛЕМИ ЗА ПОСЛОВАЊЕ

Скоро половина предузећа и предузетника (46%) као највећу препреку за своје пословање види начин функционисања администрације везане за пореска решења и уверења, док трећина истиче радно-правне прописе. Затим , 27% сматра да су начин обрачунавања и плаћања непореских намета и инспекцијски надзор највећи проблеми за пословање.



ПОЖЕЉНЕ ИЗМЕНЕ ПРОПИСА

Највећи ефекат на побољшање пословања малих предузећа и предузетника би имало смањење пореског оптерећења на зараде и укидање чланства у Привредној комори Србије. Затим , трећини бизниса би значило смањење непореских намета и дигитализација државних услуга.

■ Сви одговори

■ Први одговор

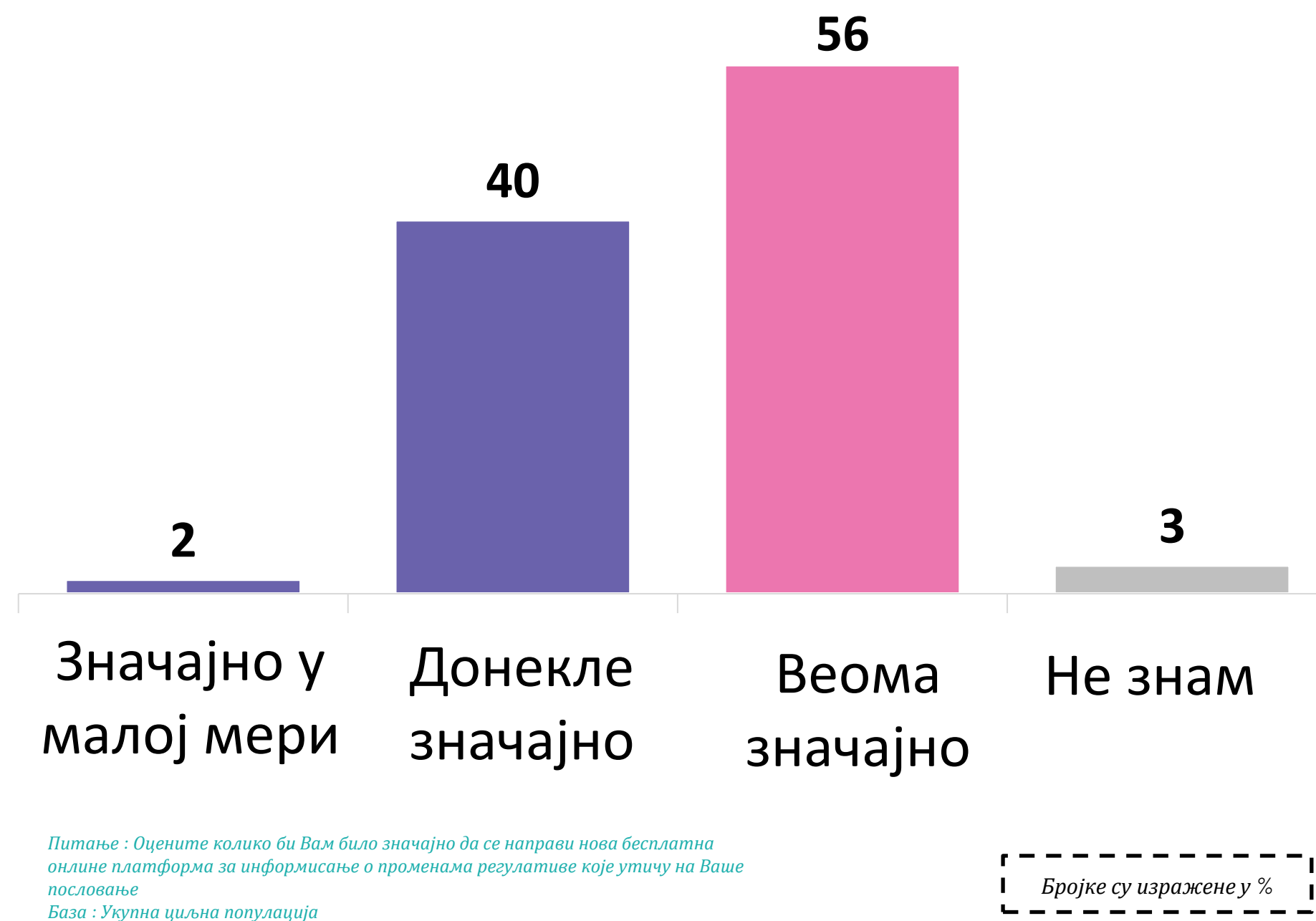


Бројке су изражене у %

Питање : Одаберите три измене прописа за које сматрате да би значајно поједноставиле или олакшале Ваше пословање. / До 3 одговора
База : Укупна циљна популације

ИНФОРМИСАЊЕ О ПРОМЕНАМА У РЕГУЛАТИВИ

Скоро сви привредници се информишу о изменама регулатива путем својих рачуновођа и саветника (91%), док тежина то чини преко званичних сајтова институција, колега, пријатеља и познаника. Жене предузетнице чешће користе ове неформалне канале информисања (49%). Бесплатна онлине платформа за информисање би била значајна практично свим бизнисима (96%).



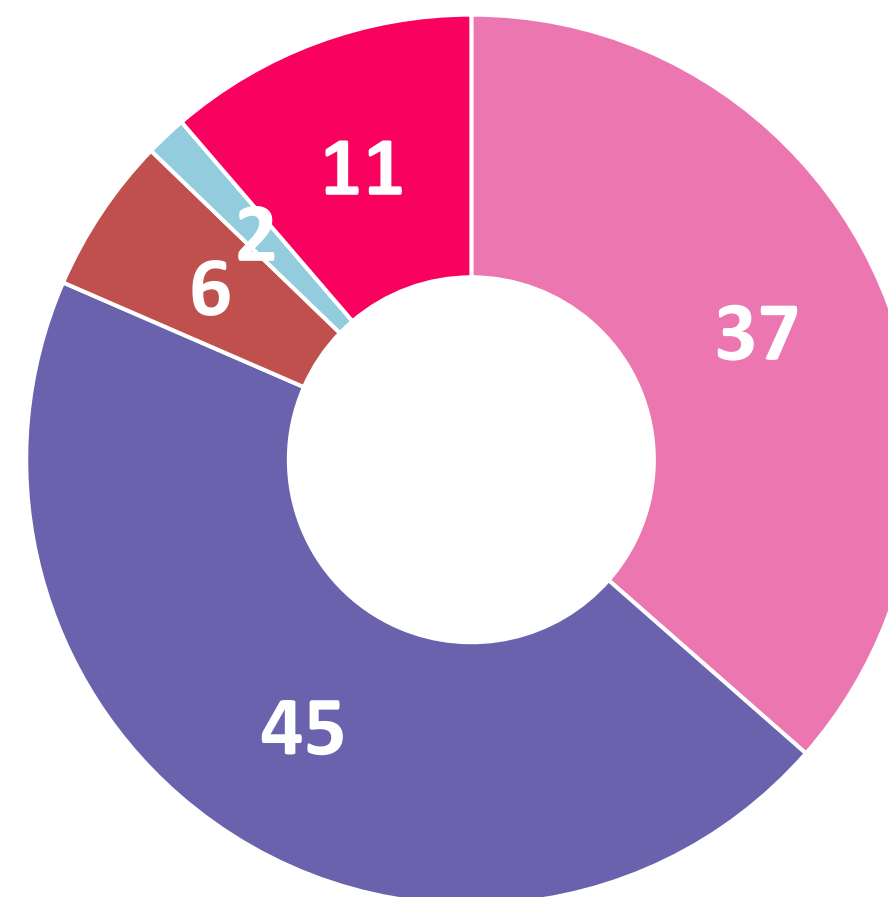


ДИГИТАЛИЗАЦИЈА АДМИНИСТРАТИВНИХ ПОСТУПАКА И ОПЕРАЦИЈА

КОРИШЋЕЊЕ ЕУПРАВЕ У ПОСЛОВНЕ СВРХЕ

Четири петине (82%) привредника има отворен налог на еУправи за пословне сврхе. Нешто више од трећине наводи да користи свој налог, а 45% да налог углавном користе запослени или рачуновођа.

- Да, имамо отворен налог и користимо по потреби
- Да, имамо отворен налог, али га махом мој рачуновођа или запослени користе уместо мене
- Да, али га мохом чланови породице користе уместо мене
- Не, али бих отворио/ла када би ме неко обучио како да га користим
- Не и нисам заинтересован да отворим налог



Питање : Да ли користите услуге еУправе за потребе свог пословања?
База : Укупна циљна популација

Бројке су изражене у %

УПОТРЕБА ДИГИТАЛНИХ АЛАТА

Половина мањих предузећа и предузетника користи дигиталне алате у свом пословању (49%), а убедљиво најпопуларније су друштвене мреже (38%), иза којих следе платформе за дигитални маркетинг и оглашавање (14%) и сајтови фирме (11%). Жене чешће од мушкараца користе платформе за управљање залихама, а ређе дигитално оглашавање. Повећање базе клијената најчешће мотивише бизнисе да користе дигиталне алате (74%), затим повећање ефикасности пословања (32%) и продор на ново тржиште (23%). Ипак, половина не користи ни једну врсту дигиталних алата.

УПОТРЕБА ДИГИТАЛНИХ АЛАТА



Питање: Које од следећих дигиталних алата користите у свом пословању? / Вишеструки одговори
База: Укупна циљна популација

РАЗЛОЗИ ЗА УВОЂЕЊЕ ДИГИТАЛНИХ АЛАТА



Питање : Које дигиталне алате бисте желели да уведете у Ваше пословање у наредних годину дана?/ Вишеструки одговори
База : Укупна циљна популација

Бројке су изражене у %



ОБУКЕ И ПОДРШКА У ТРАНСФЕРУ ЗНАЊА МЕЋУ ПРЕДУЗЕТНИЦИМА И МАЛИМ ПРИВРЕДНИЦИМА

ПОЖЕЉНЕ ОБУКЕ

Четвртини малих предузећа и предузетника би значила обука о оглашавању на интернету, а петини додатни тренинг за стратегију развоја пословања и оглашавање на друштвеним мрежама. Бизниси које предводе жене чешће наводе потребу за обуком за онлине продају (29%), као и оглашавање на интернету (39%) и друштвеним мрежама (30%). Ипак, половина свих бизниса изјављује да им ни једна врста обуке није потребна.



СНАЖНЕ
и важне

ФИНАНСИРАЊЕ ПОСЛОВАЊА

ФИНАНСИРАЊЕ ПОСЛОВАЊА

Убедљиво најчешћи начин покретања пословања је помоћу личне уштеђевине (85%). Али , након оснивања, за даљи раст и развој бизниса, привредници се најчешће ослањају на стечену добит (64%), потом на банкарске кредите (21%). Тек свако 10. предузеће или предузетник користи личну уштеђевину за даљи развој пословања. Интересантно је да жене (33%) на позицији власника или директора значајно чешће од мушкараца (16%) одлучују да прошире пословање уз помоћ кредита.

Финансирање започињања пословања



Pitanje: Kako ste finansirali započinjanje svog poslovanja?
Baza: Ukupna ciljna populacija

Бројке су изражене у %

Финансирање раста и развоја пословања

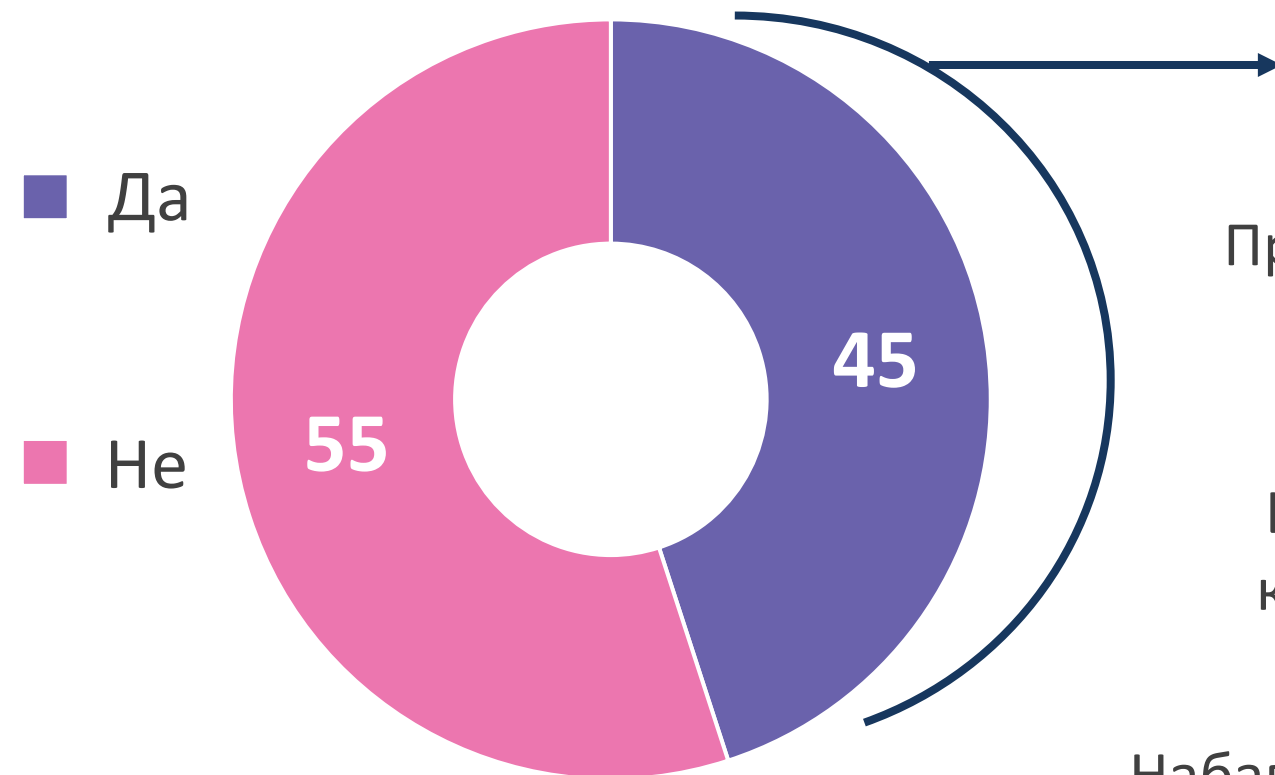


Pitanje: Kako pretežno finansirate rast i razvoj svog poslovanja?
Baza: Ukupna ciljna populacija

БАНКАРСКИ КРЕДИТИ

45 % мале привреде је имало искуства са банкарским кредитима. Практично сви из производње су користили банкарске кредите (94%), док је ситуација у услужном сектору обрнута (93% није користило кредите). Међу оним привредницима који су узимали кредите, око половине је задовољно брзином и лакоћом целокупног процеса (56%), висином каматне стопе (49%) и процесом прикупљања документације (47%).

„Да ли сте некада користили банкарске кредите“



Питање : Да ли сте некада користили банкарске кредите?
База : Укупна циљна популације

- Уопште се не слажем
- Донекле се слажем

Процедура добијања банкарског кредита била је брза и лака

Цена кредита (мерено висином каматне стопе) није била висока

Набављање потребне документације за одобравање кредита било је брзо, лако и јефтино

- Донекле се не слажем
- У потпуности се слажем

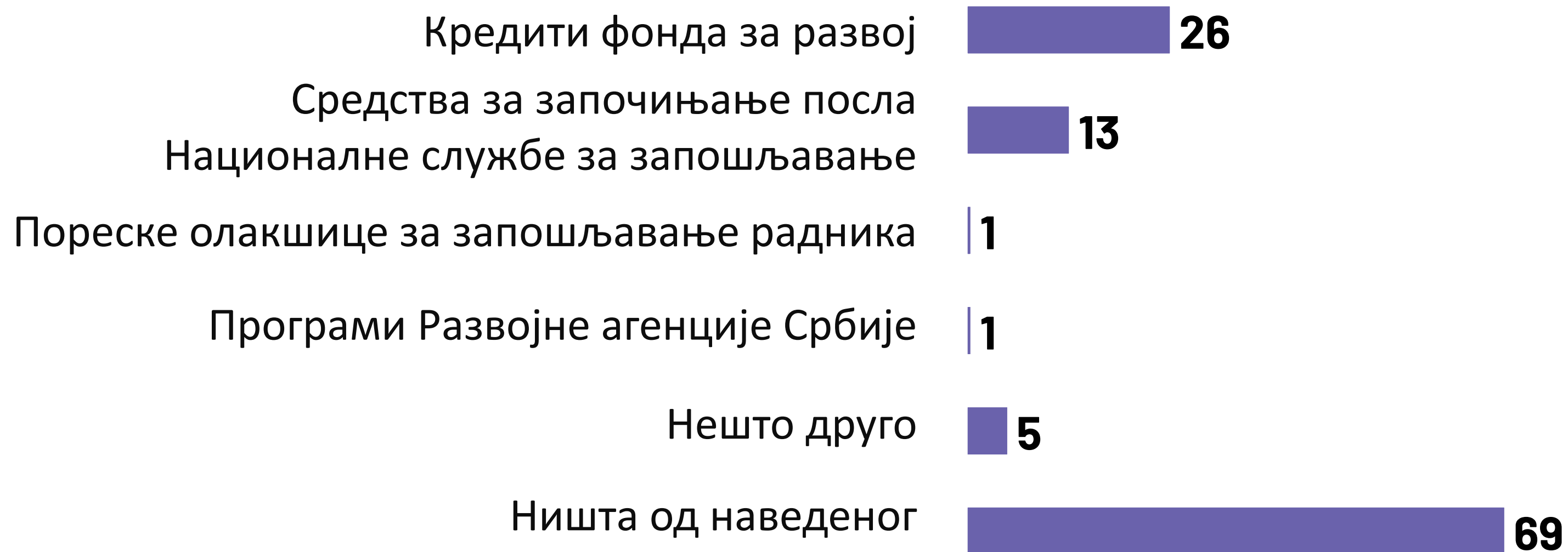


Бројке су изражене у %

Питање : Оцените колико се слажете са наведеним тврдњама везаним за Ваше искуство са банкарским кредитима за правно лице или предузетничку радњу
База : Они који су имали искуство са банкарским кредитима за правно лице или предузетничку радњу (45% од циљне популације)

ИНСТРУМЕНТИ ДРЖАВНОГ ФИНАНСИРАЊА

Око трећине представника мале привреде (31%) је користило државне инструменте финансирања и то најчешће кредите Фонда за развој (26%) и средства за започињање посла Националне службе за запошљавање (13%). Навике финансирања се разликују у односу на делатност бизниса - половина производње је користила Фонд за развој (49%), а услужна делатност се значајно чешће ослања на средства Националне службе за запошљавање (25%). С друге стране, чак 96% бизниса који се баве трговином није користило државне финансије.



Питање : Да ли сте до сада користили неки од владиних инструмената финансирања? / Вишеструки одговори
База : Укупна циљна популација

Бројке су изражене у %

ПОЖЕЉНИ НАЧИНИ ФИНАНСИРАЊА И МЕНТОРСТВО

Две трећине представника малих привредника је желело да искористити барем неки вид финансирања развоја пословања. Најпопуларнији су државни програми подршке (45%) и бесповратна средства међународних развојних организација (36%). Међу оним привредницима који би искористили државне програме подршке, две трећине су заинтересоване за менторску подршку при конкурисању. Ова потреба за обуком и додатном помоћи је још израженија код трговаца (94%).

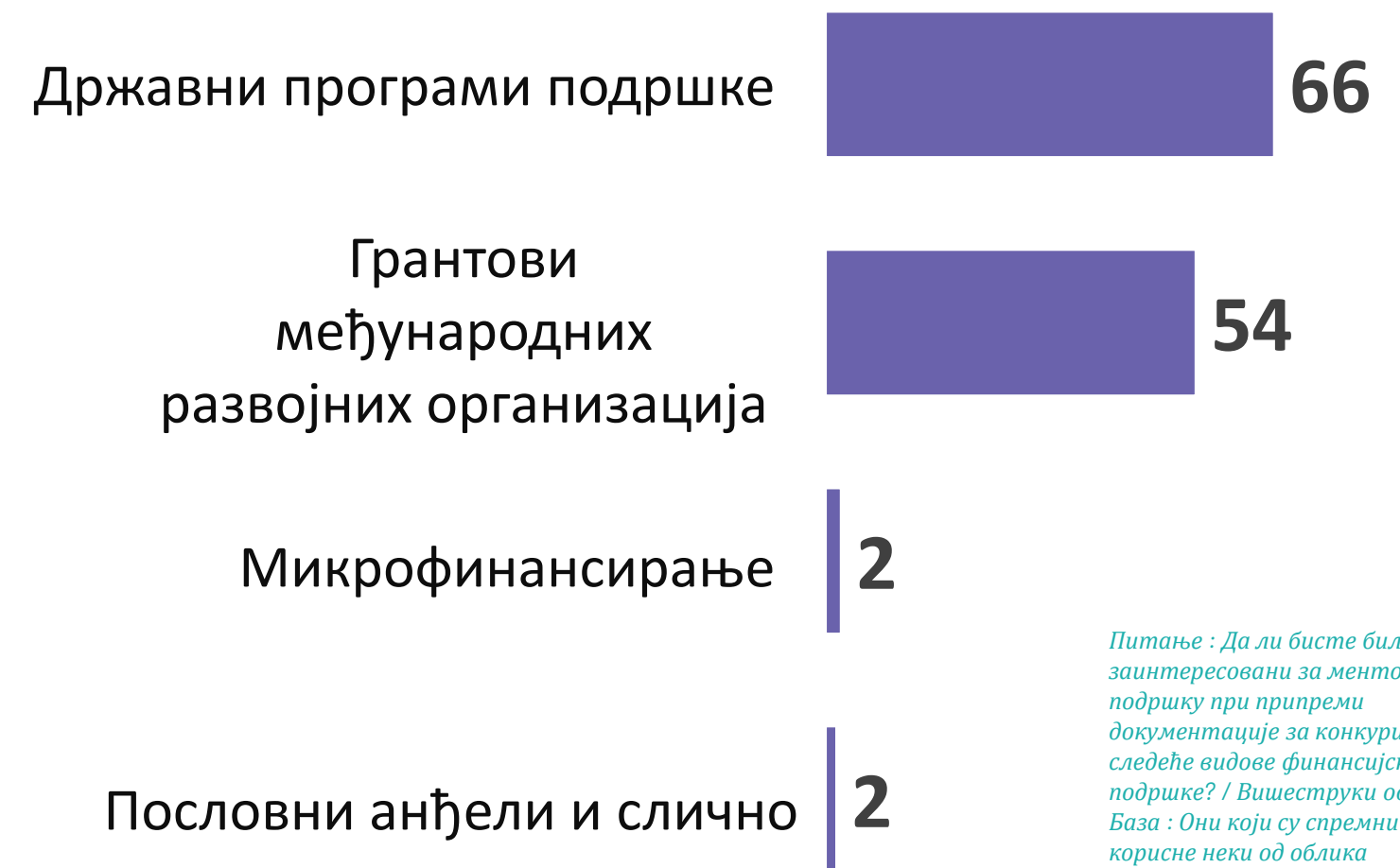
Да ли бисте користили неки вид финансирања развоја пословања?



Бројке су изражене у %

Питање : Који од следећих облика финансирања развоја пословања бисте били спремни да искористите уколико би Вам били доступни? / Вишеструки одговори
База : Укупна циљна популације

Да ли сте заинтересовани за менторство за неки облик пословног развоја?



Питање : Да ли бисте били заинтересовани за менторску подршку при припреми документације за конкурисање за следеће видове финансијске подршке? / Вишеструки одговори
База : Они који су спремни да користе неки од облика финансирања развоја пословања (66% од циљне популације)

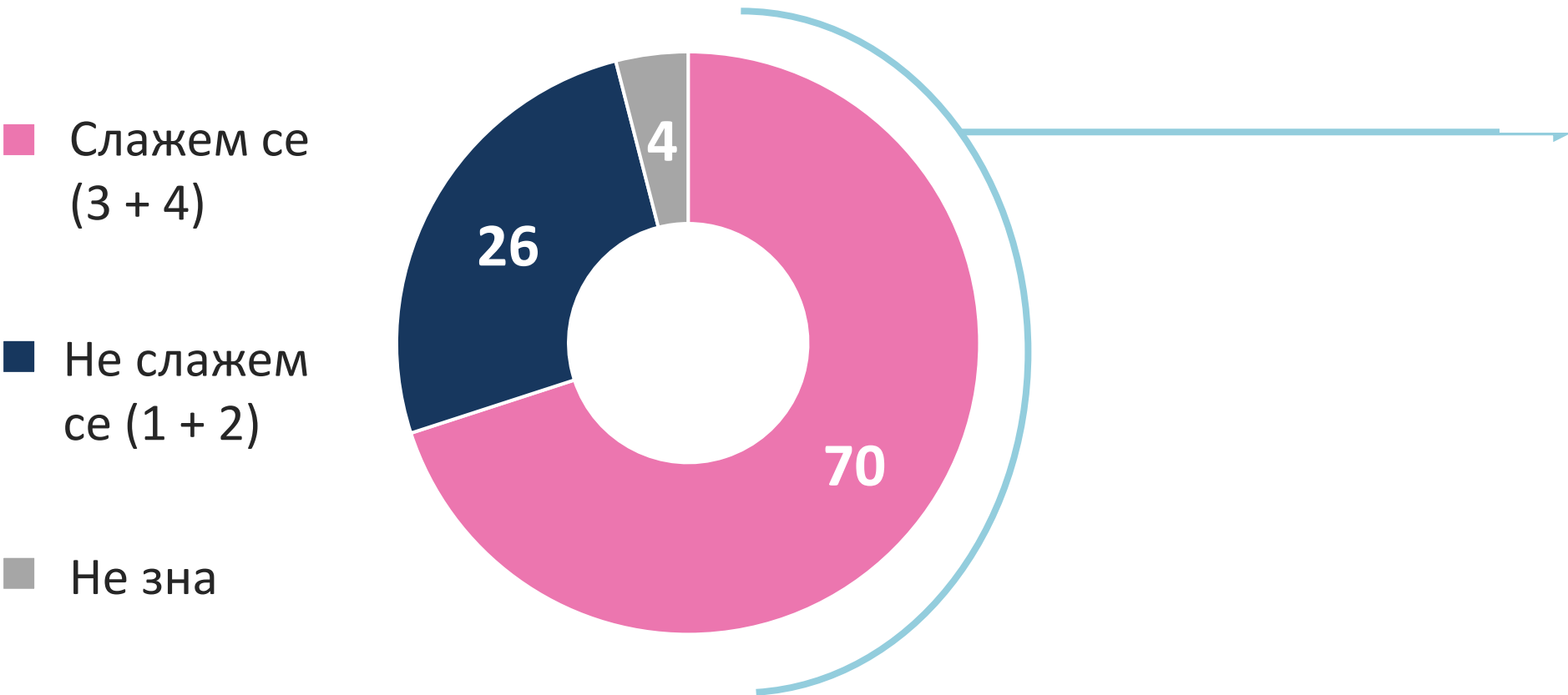
ШАННЕ
и важне

СТАВОВИ ПРЕМА ЖЕНСКОМ ПРЕДУЗЕТНИШТВУ

СТАВОВИ ПРЕМА ЖЕНСКОМ ПРЕДУЗЕТНИШТВУ

Седам од десет представника мале привреде верује да се жене ређе опредељују за покретање сопственог бизниса, док је четвртина супротног става. Као што се може очекивати, жене на водећим позицијама су склоније (40%) да се не сложе са наведеном изјавом. Став о мањој мотивисаности жена за покретање бизниса се најчешће објашњава кроз недовољну заинтересованост жена (25%), социјални и културолошки контекст (22%) и немогућност балансирања приватног и пословног живота (19%).

„Жене се ређе опредељују за



Питање : Колико се слажете са следећом тврдњом: Жене се ређе опредељују за покретање сопственог бизниса?
База : Укупна циљна популације

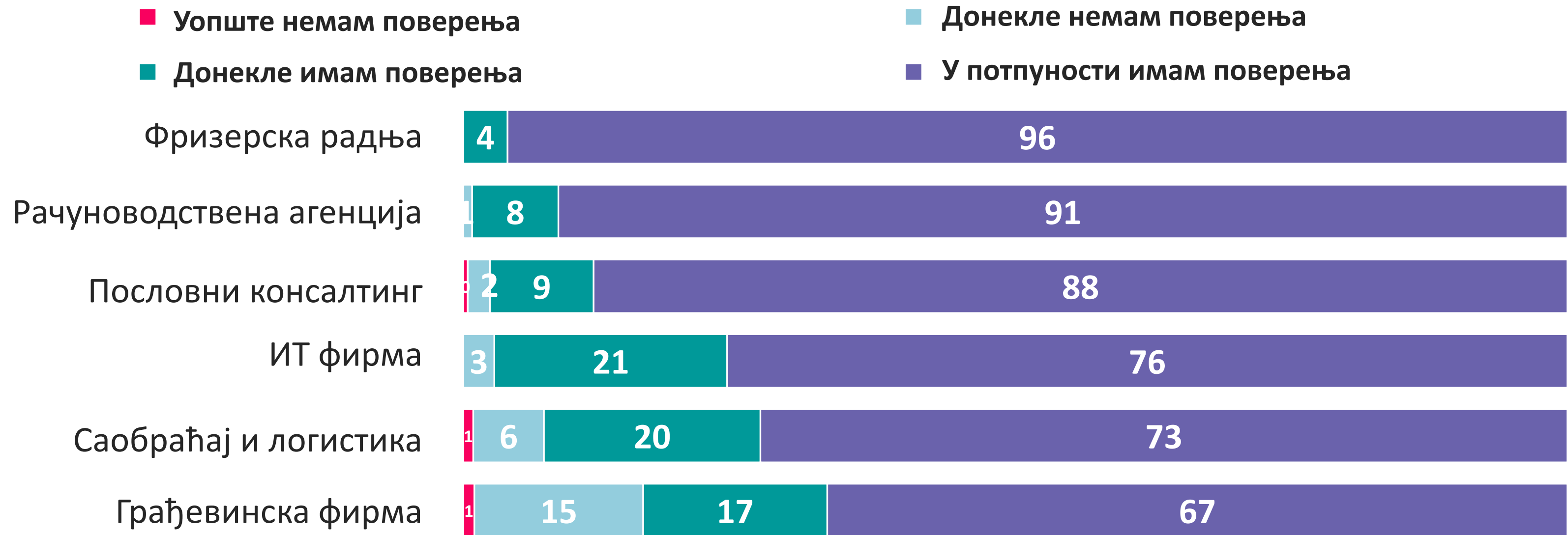


Бројке су изражене у %

Питање : Због чега мислите да је то тако? / Вишеструки одговори
База : Они који се слажу са тврдњом "Жене се ређе опредељују за покретање сопственог бизниса" (70% од циљне популације)

ПОВЕРЕЊЕ У ПРЕДУЗЕТНИЦЕ

Иако би већина представника малих привредника и предузетника имала поверење у жене на челу предузећа, постоје разлике у односу на област пословања. На пример, док власнице фризерских радњи уживају пуно поверење, грађевинске фирме које предводе жене уливају поверење код 84% привредника.

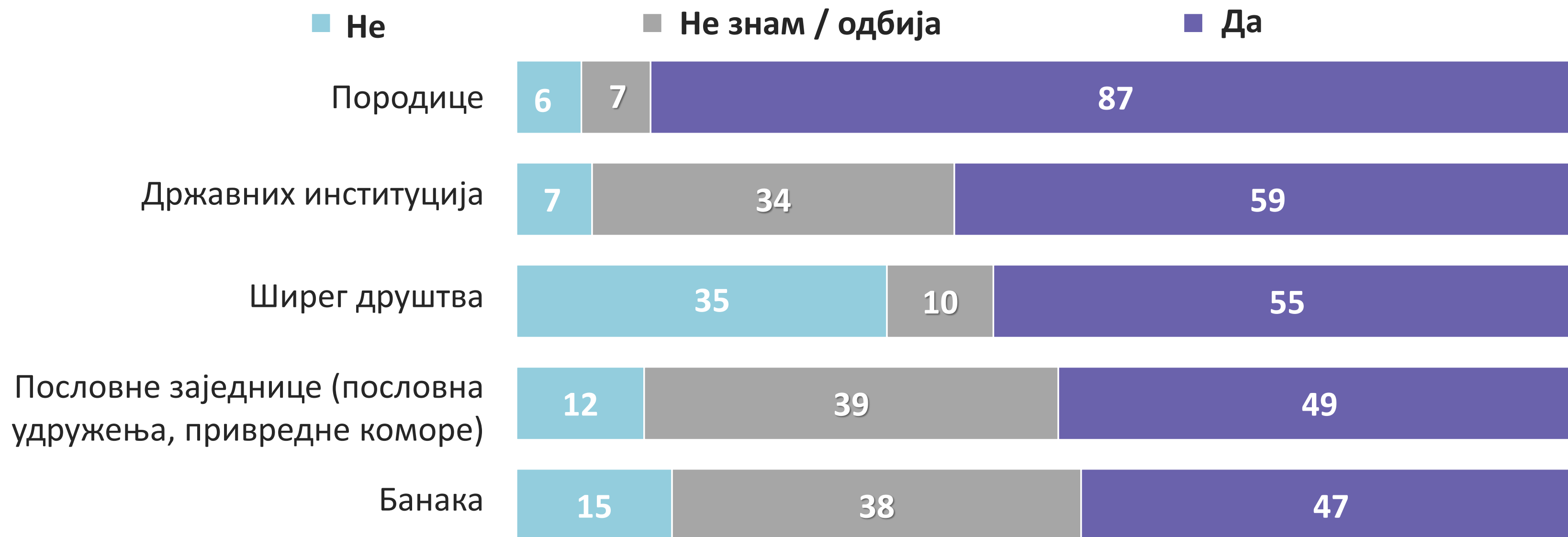


Питање : У којој мери имате поверење у предузетничку радњу или предузеће чији је оснивач, власник или директор жена, у наведеним индустријама?
База : Укупна циљна популација

Бројке су изражене у %

ПОДРШКА ЖЕНАМА ПРЕДУЗЕТНИЦАМА

Скоро 90% мале привреде верује да породица пружа довољно подршке женама које се одлуче да покрену сопствени бизнис. Око половине или чак и више од тога верује да и остали актери дају адекватну подршку: државне институције (59%), шире друштво (55%), пословне заједнице (49%) и банке (47%). Иако око половине малих бизниса препознаје подршку коју пружа шире друштво за жене предузетнице, трећина сматра да ова врста подршке недостаје.



Питање : Да ли сматрате да жене предузетнице или власнице предузећа имају довољно подршке за развој свог пословања од следећих актера?
База : Укупна циљна популација

Бројке су изражене у %

ШАННЕ
и важне

САВЕТ МАЛИХ БИЗНИСА

ЖЕЉЕНИ ПРИОРИТЕТИ ЗА САВЕТ МАЛИХ БИЗНИСА

Из угла мале привреде, приоритети Савета малих бизниса треба да буду информисање о изменама и новим прописима (31%) и рад на смањењу пореског оптерећења (27%). Жене предузетнице (19%), значајно чешће од мушкараца (7%), истичу значај умрежавања малих бизниса и инвеститора.

■ Сви одговори ■ Први одговор



Питање : Шта сматрате да би требало да буду приоритети Савета малих бизниса? / Вишеструки одговори
База : Укупна циљна популације

Бројке су изражене у %

РАЗЛОЗИ ЗА УЧЛАЊЕЊЕ У МРЕЖУ ПРЕДУЗЕТНИКА

Галвни разлог за придруживање некој врсти мреже или организације је редовно обавештавање о изменама прописа који могу утицати на пословање (39%), заговарање измена прописа које могу олакшати пословање (18%) и повезивање са другим предузећима зарад сарадње (18%). Ипак 38% мале привреде не би ништа могло да мотивише да се прикључе некој мрежи или организацији.



Питање : Шта би вас мотивисало да се учланите у неку мрежу/организацију? Могуће је одабрати до 3 одговора. / До 3 одговора
База : Укупна циљна популације

Бројке су изражене у %



Foreign, Commonwealth
& Development Office



British Embassy
Belgrade



NALED



ХВАЛА НА ПАЖЊИ!

СНАЖНЕ
и важне