



**ГРАДСКА РАЗВОЈНА АГЕНЦИЈА
БАЊА ЛУКА**

Анализа стања у сектору МСП-а и предузетништва

септембар 2017.

САДРЖАЈ:

I. УВОД	2
1. Методологија истраживања	2
2. Циљ истраживања	3
3. Циљна група.....	3
II. РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА	4
1. Број предузећа и облици организовања	4
2. Дјелатност анкетираних привредних субјеката	5
3. Развојни аспекти предузећа	6
4. Број радника и структура запослених	7
4.1. Проблеми у проналажењу стручног кадра	8
4.2. Процјена о потребама запошљавања у 2018. године	10
5. Процјена сарадње са средњим стручним школама	12
6. Јавне услуге и однос са локалном управом	13
7. Ограничавајући фактори развоја предузећа	15
7.1. Шта је потребно унаприједити да би били конкурентнији на тржишту	15
III. ПРОБЛЕМИ У ПОСЛОВАЊУ ПО СЕКТОРИМА	16
1. Дрвопрерађивачка индустрија	16
2. Прехрамбена индустрија	16
3. Металска индустрија	17
4. Индустрија коже и текстила	19
IV. ЗАКЉУЧАК	20

I. УВОД

Анкета је рађена у сврху прикупљања општих информација о послодавцима, њиховим плановима за нова улагања и проширења, планова за евентуално нова запошљавања, неопходних вјештина и знања које потенцијално запослени треба да посједују, идентификације дефицитарних занимања, мишљења о окружењу у којем послују. Анкета треба да провјери задовољство приватног сектора услугама градске администрације, а које утичу на цијелокупан пословни амбијент у којем анкетирани послодавци обављају своје дјелатности. Анализа је усмјерена и на долажење до правих питања и проблема који отежавају рад малих и средњих предузећа и јединица локалних самоуправа на циљаном подручју. Узимајући то у обзир, приликом њеног креирања настојали смо да имамо свеобухватан и систематичан приступ, без превише теоретских питања и расправа, а са посебном заинтересованошћу за практично стање и реалне проблеме које се налазе “на терену”.

Мора се нагласити да се овдје ради о првом покушају да се створи реална слика развојних планова и проблема присутних на подручју Града Бањалука, узимајући при томе транзициони период у којем се налази читав регион. Због тога сматрамо да прикупљени и обрађени подаци преко 300 привредних субјекта чије смо мишљење тражили, а који послују на подручју Града Бањалуке, представљају својеврстан искорак у анализи циљаног подручја.

1. Методологија истраживања

У сврху ове анкете припремљен је упитник, који је упућен на 325 адреса приватног сектора. Анкета чије резултате ћемо приказати у наредном тексту урађена је у периоду од 01.08.2016. до 15.09.2017. године, а обухватила је 325 пословних субјеката. Резултати су аналитички обрађени и приказани у графичком и текстуалном облику. Метода која се користила за потребе овог истраживање је „face to face“ гдје је анкетар посјетио предузеће и у разговру са менаџментом (власник, директор и сл.) те фирме дошао до адекватних података. "Face to face" је квалитативна метода истраживања која се заснива на личном интервјуу испитаника. Анкетар је испитанику читао питања из анкетног упитника и биљежио његове одговоре у упитник. Предности „face to face“ методе су сљедеће:

- Можемо да поставимо велики број питања,
- Можемо да имамо различите врсте питања,
- Лични контакт анкетарима омогућава да испитаницима објасне евентуалне нејасноће,
- Поуздана контрола узорка и
- Стандардизација упитника.

2. Циљ истраживања

Циљ ове анкете јесте подизање стандарда услуга и мјера које пружа Град Бања Лука са својим Јавним предузећима и установама ради стварања повољног пословног окружења за послодавце који послују на подручју града, као и привлачење нових инвеститора.

3. Циљна група

У истраживању су учествовали власници и директори привредних субјеката који послују на подручју Града Бања Лука . Сектори који су обухваћени и формирану у склопу ове анализе су сљедећи:

- Пољопривредна и прехрамбена индустрија,
- Металопрерађивачка индустрија,
- Дрвопрерађивачка индустрија,
- Индустрија текстила, коже и обуће,
- Индустрија гуме, пластике и хемије,
- Грађевинска индустрија,
- Информационо – комуникационе технологије,
- Електро – индустрија,
- Трговина,
- Туризам и угоститељство,
- Услуге,
- Остало.

Може се примјетити да су обухваћени сви релевантни пословни субјекти који послују на подручју Града Бања Лука. У попуњавању анкете су учествовали власници и директори предузећа јер су то особе које управљају предузећима, имају све релевантне информације и креирају пословне политике и планове фирме у будућности.

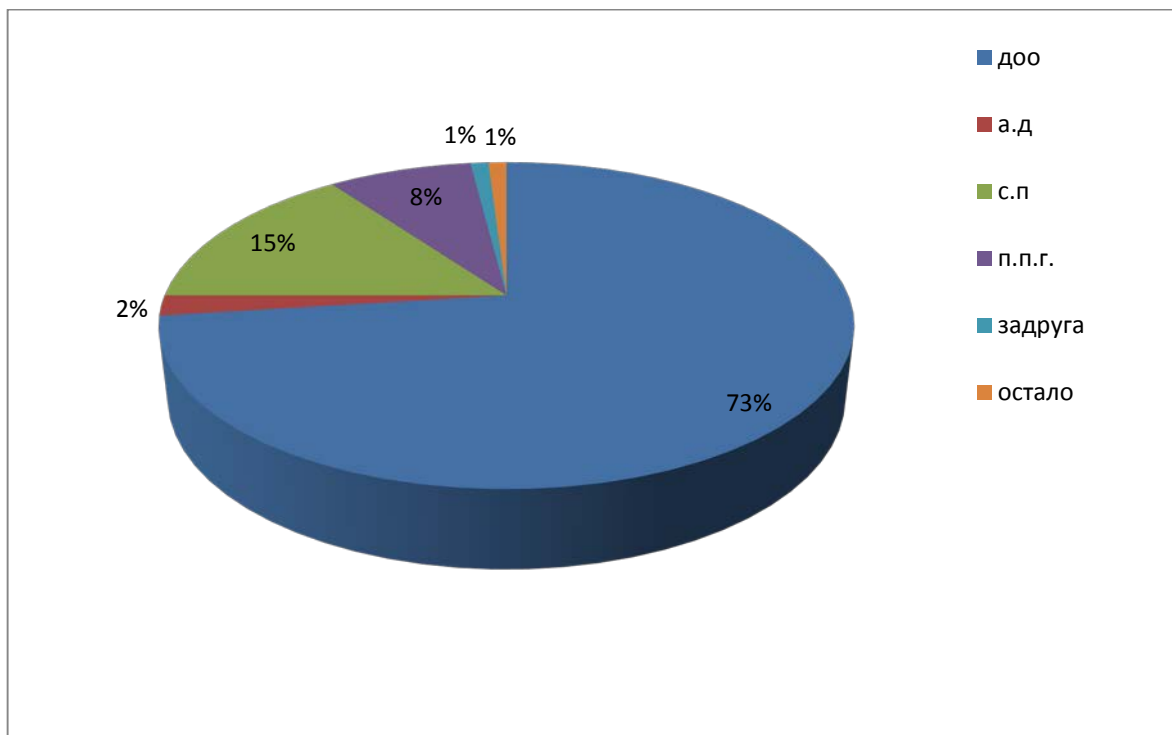
II. РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА

1. Број предузећа и облици организовања

Према облику организовања/регистрације од укупно 325 анкетираних пословних субјеката:

- 236 или 73% од свих предузећа чини организациони облик д.о.о.,
- 49 или 15% организациони облик с.п.,
- 26 или 8% п.п.г.,
- 8 или 2% а.д.,
- 4 или 1% задруге,
- 2 или 1% остало.

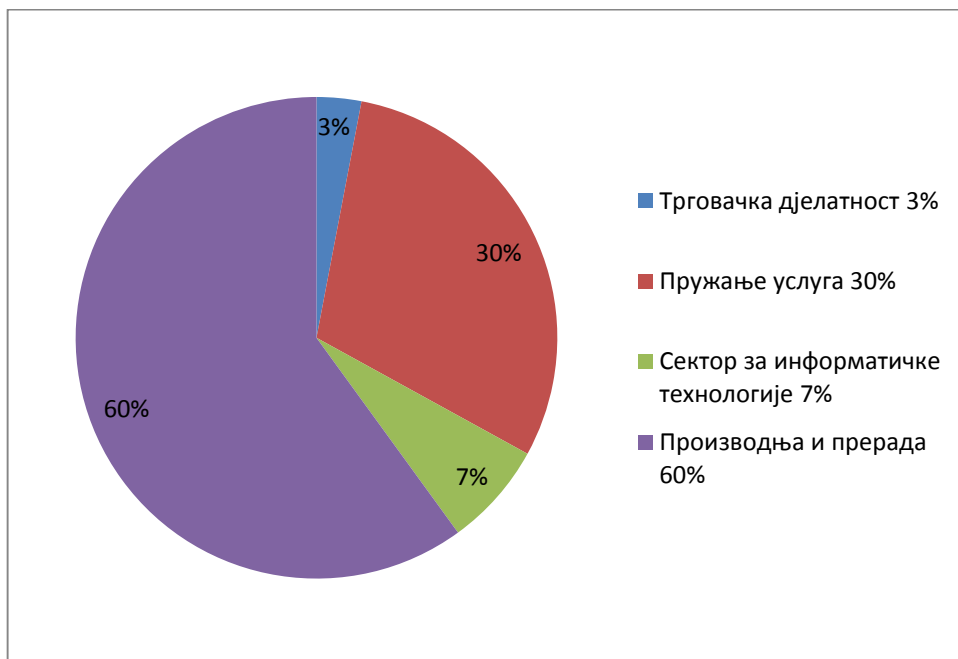
Графикон 1. Организациони облик организовања привредних субјеката



2. Дјелатност анкетираних привредних субјеката

Одабир правних и физичких лица за анкетање подразумјевао је одабир различитих врста привредних дјелатности, које пословни субјекти обављају на подручју Града Бања Лука. Различитим облицима производње и/или прераде, као што је: прерада и конзервисање рибе, љускара и мекушаца, прерадом дрвета - производња столарије, производња металне галантерије, производња полуфиналних и финалних производа од дрвета, производња челичних буради и сличних посуда од челика, производња амбалаже од пластичних маса, производња остале грађевинске столарије и елемената, производња металних конструкција и њихових дијелова бави се укупно 60% пословних субјеката обухваћених овом анкетом. Трговачком дјелатношћу, трговином прехранбеним и непрехранбеним производима, бави се 3% анкетираних. Различитим видовима пружања услуга: услугама одржавања и поправке моторних возила, штампарским услугама, бријачко-фризерским услугама, бави се 30% пословних субјеката. Осим наведеног из сектора за информатичке технологије обухваћено је 7% анкетираних.

Графикон 2. Дјелатност анкетираних привредних субјеката

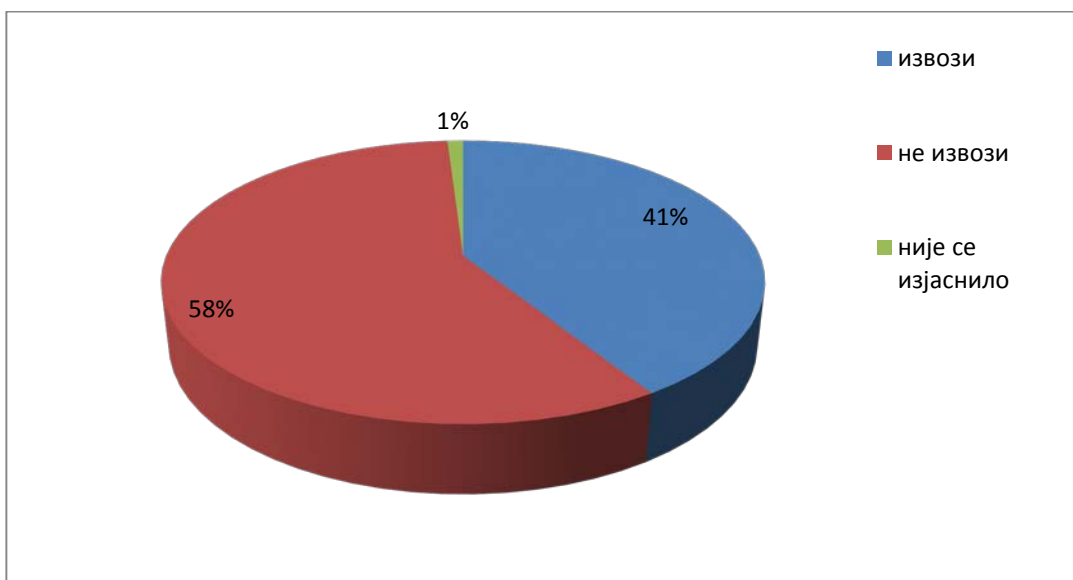


3. Развојни аспекти предузећа

На подручју Града Бања Лука, од 325 анкетираних предузећа присутно је :

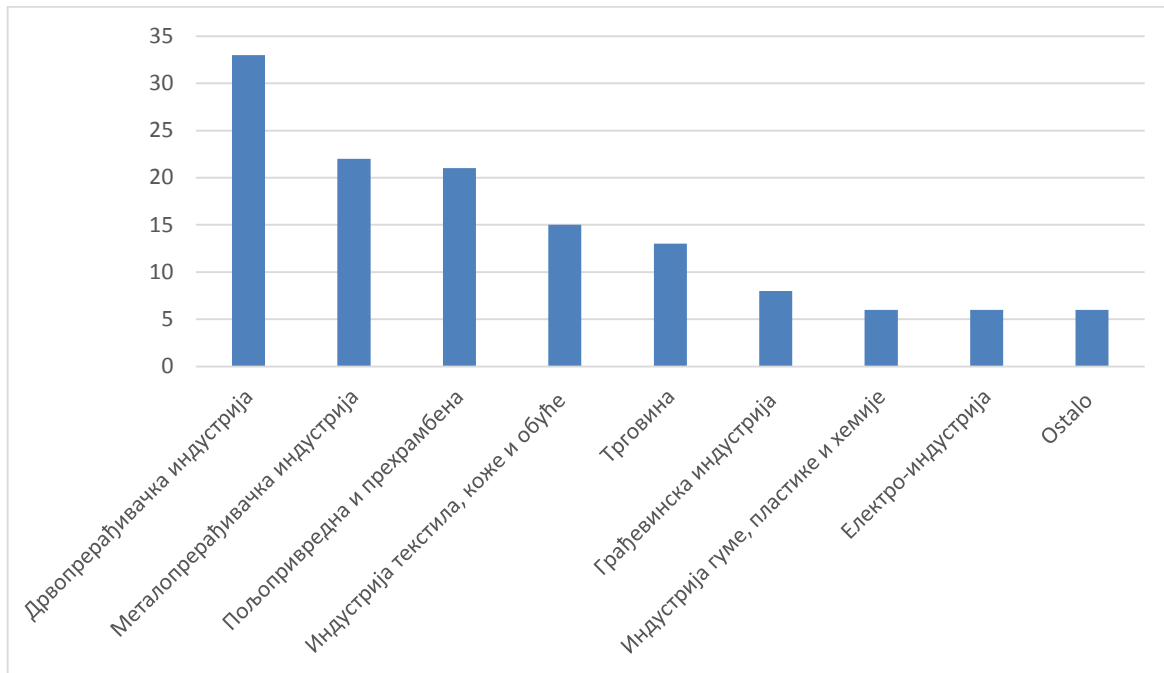
- 135 или 41% извозно орјентисаних предузећа,
- 188 или 58% предузећа не обавља извозну функцију, док се
- 2 или 1% предузећа није изјаснило по овом питању.

Графикон 3. Предузећа која обављају извозну функцију



Што се тиче извозне орјентације привреде на овом подручју од 135 предузећа који су се изјаснили као извозно орјентисани највећи је извозник сектор дрвопрерађивачке индустрије са 33 предузећа или 25%, а слиједе га сектор металопрераде са 22 предузећа или 17%, пољопривредне и прехранбене индустрије 21 или 16% као и сектор индустрије текстила, коже и обуће са 15 или 11% предузећа, а затим предузећа из осталих сектора.

Графикон 4. Извозна предузећа у 2017. години



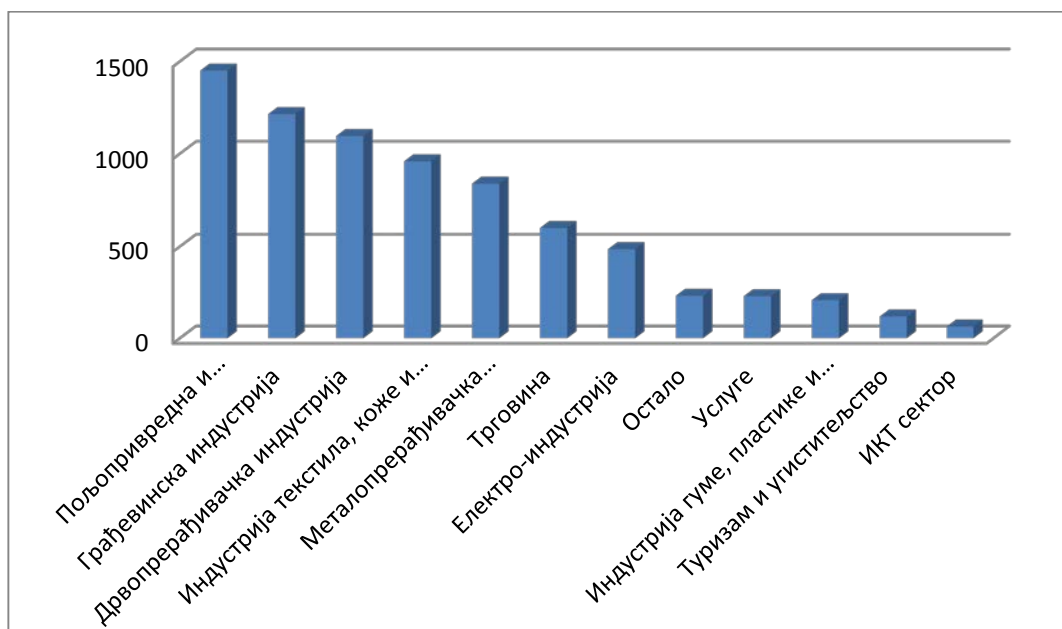
На питање о новим инвестицијама у циљу повећања производње већина пословних субјеката је одговорило да планира нове инвестиције.

Инвестиције се односе углавном на проширење производних капацитета, нова улагања у машине и опрему за рад, изградњу нових објеката и проширење постојећих, куповину земљишта и слично. Проширење пословања у другим мјестима/градовима не планира нико од испитаника.

4. Број радника и структура запослених

На основу прикупљених података на узорку од 325 предузећа који послују на подручју Града Бања Лука тренутно је ангажовано цца. 7714 радника. На првом мјесту по броју запослених се налази пољопривредна и прехранбена индустрија са 1450 или 19% радника, а одмах иза ње по броју запослених је грађевинска индустрија са 1214 или 16% и дрвопрерађивачка индустрија са 1095 или 15% радника.

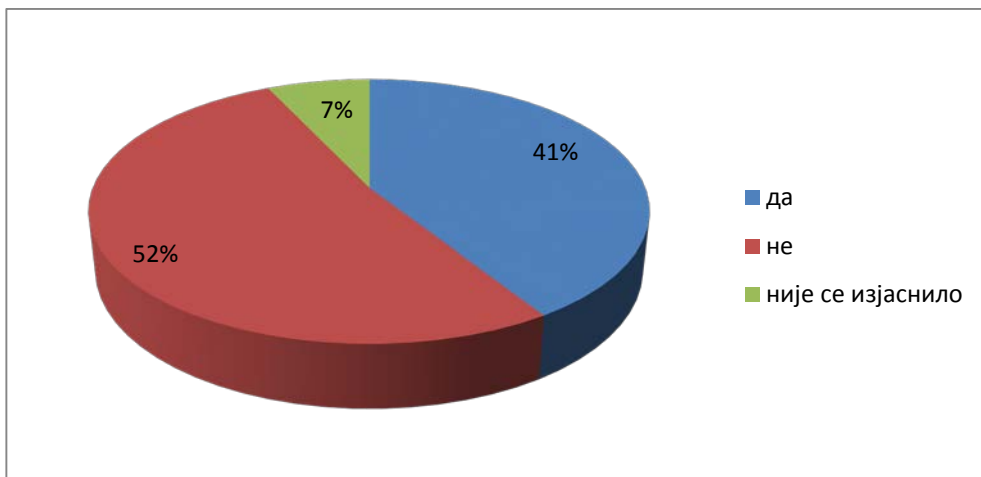
Графикон 5. Број радника по секторима



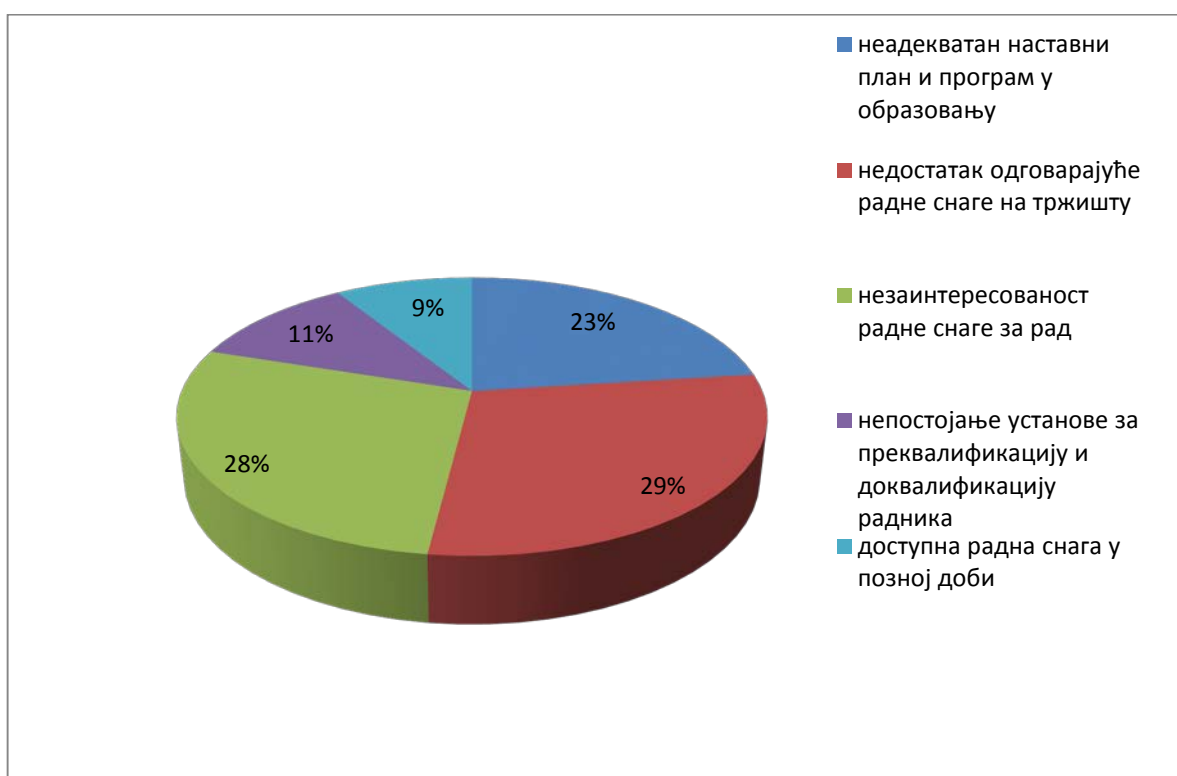
4.1. Проблеми у проналажењу стручног кадра

На питање да ли сте имали или очекујете да ћете имати проблема у проналажењу стручног кадра, од 325 предузећа 170 или 52% испитаника се изјаснило да није имало и неће имати проблема у проналажењу стручног кадра док 133 или 41% се већ сусрело и очекује да ће имати проблема у проналазку стручног кадра у будућности, а 22 или 7% испитаника се није изјаснило по овом питању. Од 133 или 41% предузећа које се већ сусрело или очекује да ће имати проблема приликом проналазак стручног кадра, 29% испитаника сматра да је на првом мјесту као проблем кадра недостатак одговарајуће радне снаге на тржишту, 28% испитаника сматра да ја проблем незаинтересовност радне снаге за рад, 23% испитаника сматра да је проблем неадекватан наставни план и програм у образовању, 11% сматра да је то проблем непостојање установа за преквалификацију и доквалификацију радника и 9% испитаника сматра да је проблем доступна радна снага у позној доби.

Графикон 6. Проблем стручног кадра на тржишту



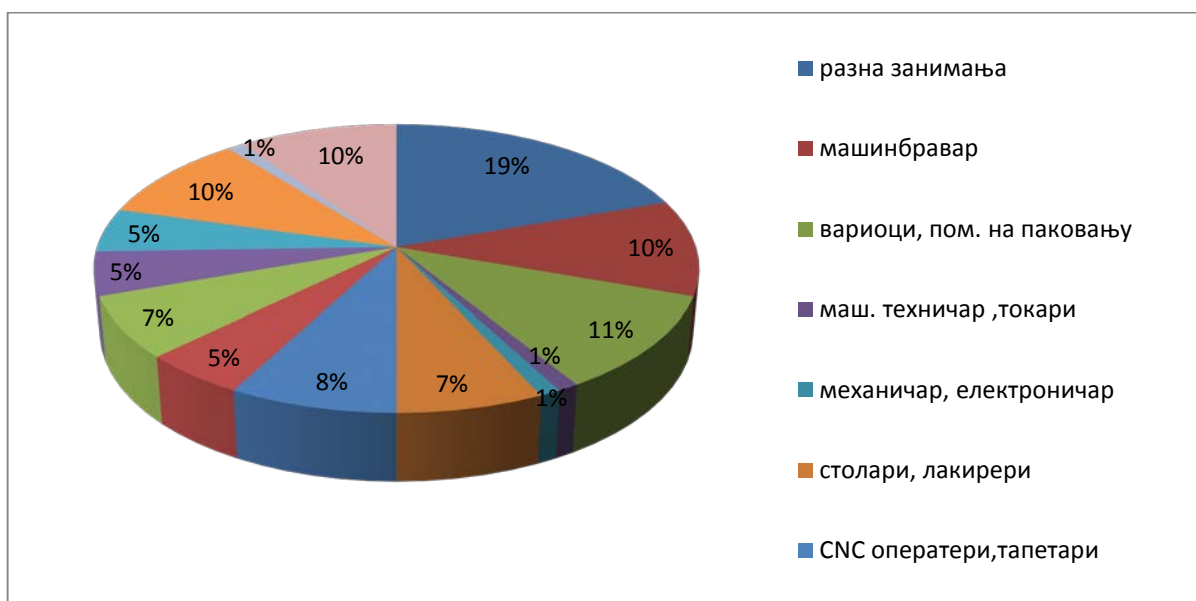
Графикон 7. Главни проблеми стручног кадра на тржишту



4.2. Процјена о потребама запошљавања у 2018. године

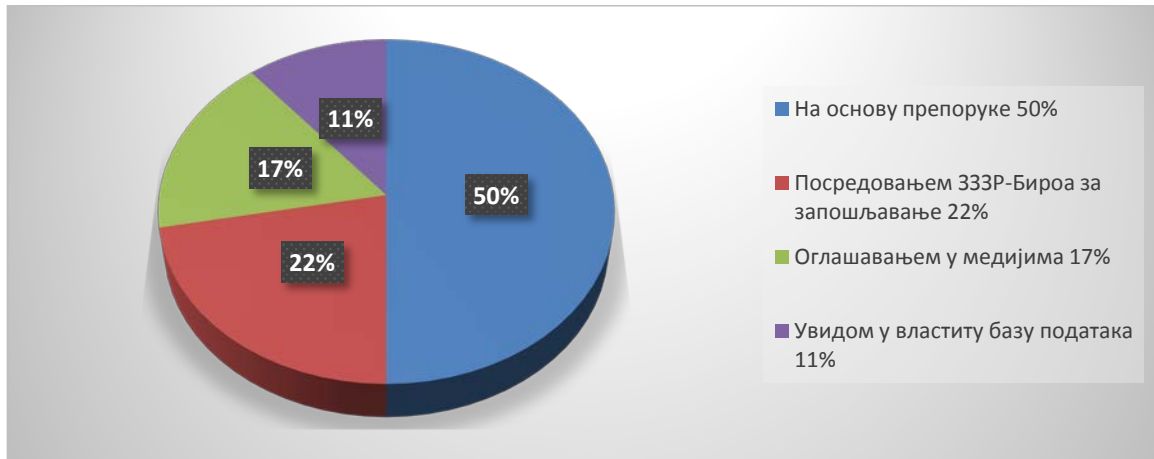
У 2018. години, анкетирана предузећа планирају запослити сса 1150 радника разних занимања. Нека од њих су: вариоц, металостругар, бравар,оператер на глодалици, лимар, грађевински техничар, комерцијалиста, трговац, информатичар, CNC оператер, столар, лакирер, механичар, електроничар, машински техничар, токар, машинбравар и остали.

Графикон 8- Процентуално изражен број радника и занимања која анкетирани привредници планирају запослити током 2018.године



Наћин на који привредници планирају запослити раднике је приказан графички.

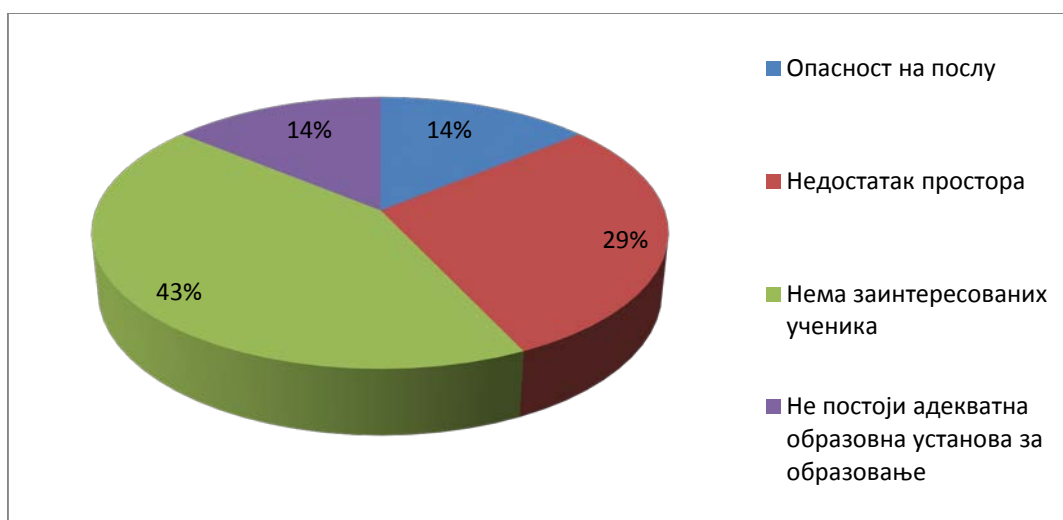
Графикон 9 - Начин проналаска нових радника у 2018.години.



5. Процјена сарадње са средњим стручним школама

Од укупно 320 анкетираних испитаника само 53 предузећа имају тренутно ученике на пракси. Као разлог зашто тренутно немају ученике на практичној настави анкетирани привредни субјекти наводе:

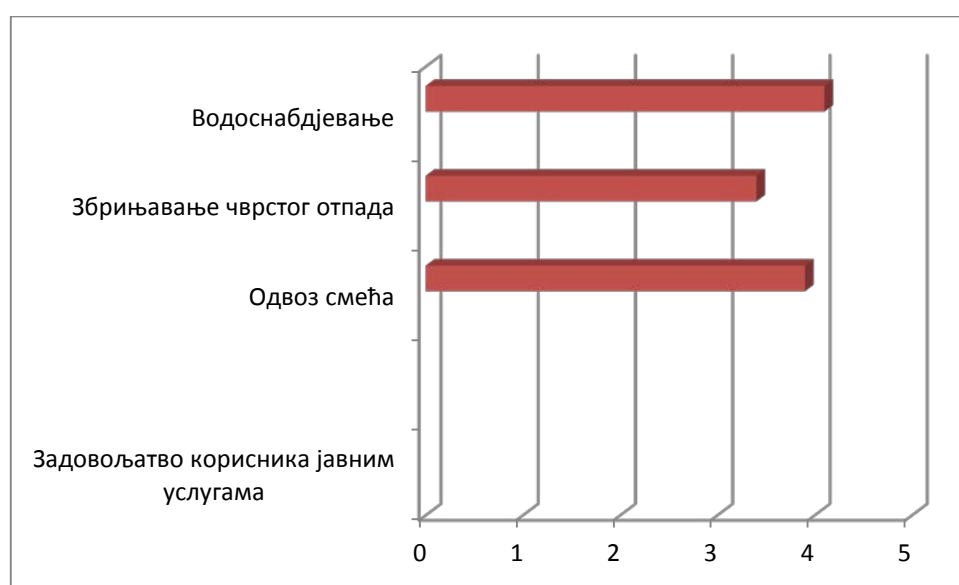
Графикон 10- Преглед разлога зашто привредници немају тренутно ученика на пракси



6. Јавне услуге и однос са локалном управом

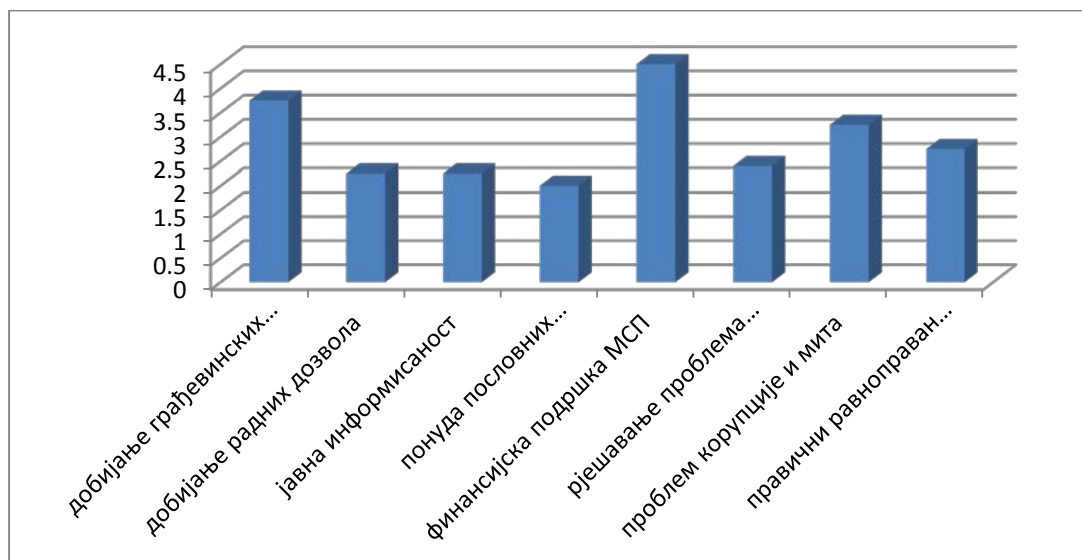
Од анкетираних предузећа затражено је да оцјене квалитет три врсте услуга оцјеном од 1-5: водоснабдијевања, проблем депоније, одвоза смећа. Графикон у наставку даје преглед оцјена:

Графикон 11 - Преглед просјечних оцјена квалитета пружања комуналних услуга



Сходно добијеним резултатима из анкетних упитника, евидентно је да је приватан сектор који послује на територији Града Бања Лука задовољан квалитетом водоснабдијевања, услугама депоније и одвоза смећа.

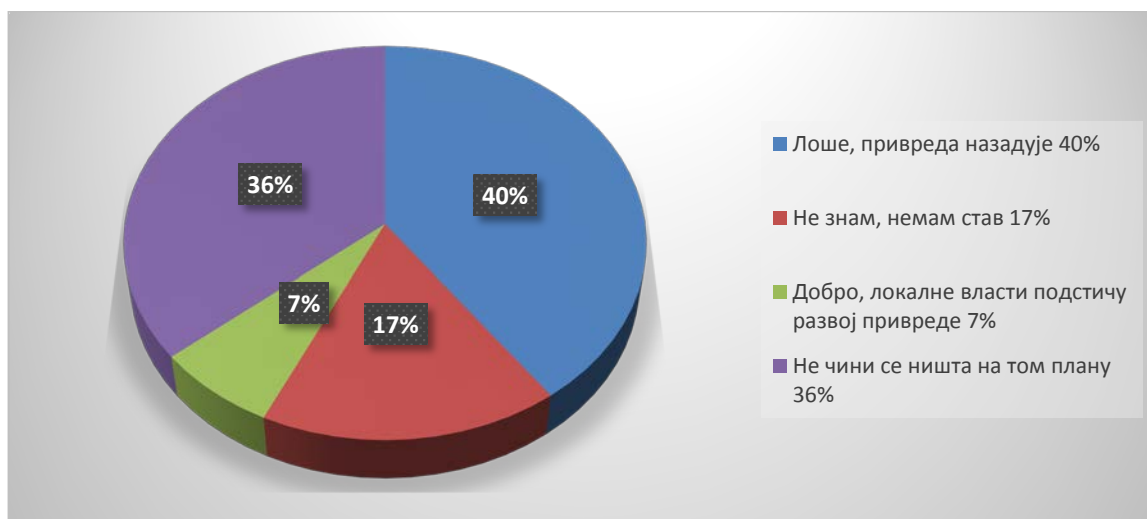
Графикон 12 - Преглед просјечних оцјена квалитета пружања јавних услуга



На питање, да ли сте упознати са подстицајним средствима Града Бања Лука, 70% испитаника позитивно је одговорило.

На питање, како према вашем искуству, политика локалне управе (прописи, различите таксе, субвенције) утиче на развој привредног сектора је приказана у сљедећем графикону:

Графикон 13 - Утицај политика локалне управе на развој привредног сектора



7. Ограничавајући фактори развоја предузећа

Према извршеној анализи, као ограничавајуће факторе развоја већина анкетираних предузећа наводи :

- високе стопе пореза и доприноса на плате запослених,
- проблеми у наплати потраживања,
- административне потешкоће и
- комплексност процедура.

7.1. Шта је потребно унаприједити да би били конкурентнији на тржишту

Према извршеној анализи укупно добијених одговора, који се односе на питање:

*мишљење послодаваца о факторима који највише имају утицаја на конкурентност на тржишту су:

- помоћ из развојних програма путем бесповратних средстава ,
- помоћ из развојних програма путем повољних кредита,
- помоћ из развојних програма путем гарантних фондова,
- побољшати квалитет производа/услуга,
- побољшати промоцију фирме.

III. ПРОБЛЕМИ У ПОСЛОВАЊУ ПО СЕКТОРИМА

1. Дрвопрерађивачка индустрија

Република Српска има дугу традицију производње квалитетних дрвних сировина и намјештаја који задовољава домаћу, али и инострану тражњу. Релативно јефтина и вјешта радна снага осигурава конкурентску предност за индустрију намјештаја. Кључни фактори у овом сектору укључују постојање добрих дрвних сировина, јефтину радну снагу и дизајн оријентисан на тржиште. Сектор дрвопрерађивачке индустрије на узорку од 39 предузећа запошљава 1.095 радника. По броју запослених овај сектор заузима једно од водећих мјеста, а истовремено је и сектор број 1. у остваривању највећег извоз на подручју Града Бања Лука.

Из досадашње анализе постојећег стања и пројекција пожељног будућег стања, произилази да су најважнији јазови које би требало премостити сљедећи:

- пасиван тржишни наступ према иностраним купцима;
- недостатак људи – мајстора, техничара и инжењера;
- технолошки и пословни процеси.

Сектор дрвопрераде снажно и континуирано расте и потреба за квалификованим радницима је све већа. Највећи проблем оvdје представља недостатак нових квалификованих радника, који би могли одговорити на потребе повећања производње. Ово представља значајан проблем за даљи раст овог сектора. Наша предност по којој смо познати, а то је квалитет и стручност радне снаге, лако се може изгубити јер нема континуитета и систематичног приступа у обезбјеђењу новог кадра. У оваквим условима, недостаје комплетна лепеза дрвопрерађивачких кадрова: од мајстора до руководиоца производње и поготово, инжењера и стручњака за маркетинг. Оно што образовни систем производи је недовољно и било би веома важно успостављање блиске сарадње између привреде и образовних институција. Циљ ове сарадње би био да средње школе и институције за доквалификацију и преквалификацију обезбјеђују више квалификованих радника, а да факултети обезбјеђују више инжењерског и другог висококвалификованог кадра који недостаје привреди.

2. Прехрамбена индустрија

Прехрамбена индустрија је једна од водећих привредних грана на подручју Града Бања Лука. Овај сектор има велике потенцијале, те посједује солидне природне и људске ресурсе, као и дугу традицију. Прехрамбена индустрија се још осамдесетих и почетком деведесетих година прошлог вијека убрајала у развијене гране и као таква успијевала је да прати свјетске трендове. Финансијски резултати пословања су и данас код већине предузећа већ годинама

позитивни. Њихови производи имају свог купца на домаћем и у мањој мјери на иностраном тржишту. Овај сектор и даље има потенцијал за значајно повећање продаје, извоза и запослености.

У 325 предузећа регистрованих за ове дјелатности, сектор прехранбене индустрије запошљава око 1200 радника. Највише је предузећа у производњи хљеба, пецива и колача. Маркетиншке и промотивне активности у већини домаћих предузећа прехранбене индустрије су неадекватне.

Скоро сва анкетирана предузећа су навела да је маркетинг и промоција производа њихова најслабија карика у процесу и да су у овом сегменту знатно слабији од својих конкурената. Такође, примјетан је велики недостатак квалификованих људи који би могли да поправе тржишну позицију тј. маркетинг и продају наших предузећа.

Опрема и технологија која се користи у процесу производње је најчешће застарјела, што је посебно карактеристично за мање прерађивачке погоне. Од укупног броја анкетираних предузећа, њих 62% има опрему старије генерације. То има великог утицаја на продуктивност, па је ниво продуктивности оваквих фирми веома низак, посебно у поређењу са ширим окружењем. Поред недостатка квалификованих људи који би могли да поправе тржишну позицију, тј. маркетинг и продају, прехранбена индустрија има мањак квалификованих пекара и месара.

Карактеристично је да у погонима за прераду већина радне снаге нема захтијevano образовање (нпр. звање пекар) и то дијелом зато што недостаје довољан број радника са овим звањем, а већим дијелом што након завршетка образовања људи не желе да раде у погонима за производњу пецива. Слична ситуација је и са квалификованим месарима.

У осталим занимањима постоји значајан број квалификованих радника старије генерације пошто је прехранбена индустрија и прије рата била релативно развијена на овом подручју. Нове раднике, који немају потребна знања, фирме морају саме обучавати, што одузима и вријеме и новац.

3. Металска индустрија

Металска индустрија је једна од водећих привредних грана. Овај сектор има велике потенцијале, те посједује солидну људску и ресурсну базу, као и дугу традицију која омогућава развој различитих дјелатности. Због традиције и постојања квалитетне радне снаге и знања у овој области, обновљени су производни капацитети за обраду метала резањем, ливењем, пресовањем, извлачењем, ваљањем, заваривањем и другим комбинованим методама обраде метала, а све то чини основу производње производа, склопова и дијелова од метала. Овај сектор и даље има потенцијал за значајно повећање продаје, извоза и запослености. Највећи дио фирми које су обухваћене овим истраживањем процјењује да је домаће тржиште премало за динамичан раст ове индустрије, а поготово је ограничено веома великом конкуренцијом из иностранства. Предузећа која су забиљежила високе стопе раста производње и раст броја радних мјеста углавном су оријентисана на вањско тржиште. Због тога је већина предузећа у већој или мањој мјери оријентисана на извоз, док су она која не

извозе углавном мање фирме, више са занатским него индустријским производима. Што се тиче сертификата, услов без кога се не може је знак ЦЕ. Он је, у суштини, пасош са визом за извоз производа у ЕУ, али има и других сертификата. На примјер, веома су важни међународни ИСО стандарди менаџмента, као и стандарди и сертификати који важе за појединачне земље. Тако знак ГС важи само за Њемачку. Без испуњења тих стандарда и захтјева, немогуће је извозити у Европску унију. Кључни разлог зашто су наше фирме присутне и зашто могу пословати на тржишту Европске уније су производи који су стандардног, доброг квалитета, али који се продају по знатно нижим цијенама од европске конкуренције. Што се тиче технолошки напреднијих фирми, наши производи мање коштају углавном зато што инжењерско-техничко особље које пројектује производе и води производњу много мање кошта него исто такво особље у Европској унији. Код фирми које су радно интензивније и гдје нема развоја производа, кључни су добар квалитет и нижи трошкови радне снаге. Око 2/3 произвођача има или потпуно застарјелу опрему која се што прије мора замијенити или опрему која је застарјела, али још неко вријеме може служити. Таква опрема повећава трошкове одржавања, а тиме се повећавају и трошкови производње. Осим тога, кориштење застарјеле опреме у производњи захтијева велики удио ручног рада. Оваква производња најчешће није конкурентна на домаћем, а посебно не на европском и другим тржиштима, изузев у случајевима кад су предузећа фокусирана на поједине тржишне сегменте гдје нема производње у великим серијама, као што је појединачна и малосеријска производња. Посебан је проблем што један дио наших произвођача нема могућности инвестирања у напредне технологије које би им омогућиле конкурентност на тржишту. Код већине предузећа у овом сектору постоји недостатак квалитетних инжењера. Тај мањак је евидентан, па постоје фирме које немају ни једног инжењера. У овој области помак се не може брзо направити, јер за побољшање ове структуре треба времена. Факултети не производе довољно инжењера за индустрију, а од оних који дипломирају, око половина одмах одлази у иностранство. Основни разлог је тај што су зараде инжењера много више у иностранству. Мора се нагласити и да у многим нашим предузећима рад инжењера није адекватно вреднован. Важан проблем је и ниво практичних знања о новим технологијама. Поента је да европска конкуренција користи нове технологије и често на томе заснива своју предност. Постоје наше фирме које се усмјеравају у овом правцу, али за сада недостаје квалитетног инжењерско-техничког особља, посебно оног које може радити на развоју постојећих и стварању нових производа. Такође, недостаје и стручних радника, поготово ако имамо у виду потенцијални развој металске индустрије. Средње стручно образовање не производи довољно радника, поготово кад су у питању квалификације које су веома тражене на тржишту рада (заваривачи, ЦНЦ програмери и оператери и др.). Такође, упитан је и квалитет оних који завршавају ову врсту образовања. Најчешће су то радници без довољно практичних вјештина.

4. Индустрија коже и текстила

Индустрија коже и обуће посједује капацитете и добар углед на европском тржишту. Нова партнерства су донијела нову опрему и *know-how* у управљању предузећима. Предузећа која су забиљежила високе стопе раста производње и раст броја радних мјеста углавном су оријентисана на вањско тржиште. Због тога су сва већа предузећа оријентисана на извоз, док мање фирме углавном не извозе. Доминантан однос са европским купцима је производња по уговору на основу ког је купац уједно и добављач сировине. Ово је „лохн“ производња, гдје се, у принципу, не ствара много додатне вриједности. Из досадашње анализе постојећег стања и пројекција пожељног будућег стања, произилази да су најважнији јазови које би требало премостити сљедећи:

- квалификована радна снага;
- технолошки аспект производње и пословни процеси;
- сарадња између предузећа;
- недостатак домаће сировине.

Садашња радна снага у сектору производње обуће је квалификована и добро обучена, али је проблем што је старосна структура радника у овој индустрији неповољна. Највећи дио добро квалификованих радника су они који су тај посао радили у пријашњем систему, релативно су старије доби и кроз неко вријеме се може очекивати да ће завршити свој радни вијек. Овдје највећи проблем представља недостатак квалификованих радника млађе генерације који би могли замијенити оне који завршавају свој радни вијек и одговорити на потребе повећања производње.

IV. ЗАКЉУЧАК

Већина предузећа се суочава са значајним проблемима, од којих су многи заједнички. Када сагледамо све анализирани секторе, видимо да постоји неколико кључних заједничких проблема за сва предузећа.

-Први проблем је питање тржишта. Већина наших фирми има проблем са изласком на тржиште. Ово се посебно односи на тржиште ЕУ, на ком постоји жестока конкуренција, а које се показало као кључно за напредак наше привреде. Прије свега, наши привредници често недовољно познају то тржиште да би могли правилно усмјерити своју производњу, а, још више, потенцијални купци на тим тржиштима недовољно или ништа не знају о производима и производним могућностима наших фирми.

-Други заједнички проблем, који се наслања на претходни, тиче се људи и знања. У нашим условима, квалификовани људи на свим нивоима производње су дефицитарни: од мајстора, техничара до руководиоца производње и поготово инжењера. Један од приоритета би требао бити већа укљученост у усклађивању школовања кадрова са потребама локалног тржишта. Програм школовања неопходно је прилагодити привреди како би се избјегла хиперпродукција кадрова, који се неће и немају гдје запослити, а иницирати враћање струковних занимања (заната) у средњешколско образовање, како би се надомјестио дефицит истих, а тиме уважиле примједбе и потребе привредника

-Трећи проблем, који се такође наслања на претходна два, тиче се технологије. Око 2/3 произвођача има или потпуно застарјелу опрему која се што прије мора замијенити или опрему која је застарјела, али још неко вријеме може служити. Таква опрема повећава трошкове одржавања, а тиме се повећају и трошкови производње. Осим тога, кориштење застарјеле опреме у производњи захтијева велики удио ручног рада. Осим у случајевима кад су предузећа фокусирана на поједине тржишне сегменте гдје нема производње у великим серијама (појединачна и малосеријска производња). Оваква производња најчешће није конкурентна на домаћем, а посебно на европском и другим тржиштима. По питању окружења у ком послују, наша предузећа су у доста неповољнијем положају у односу на европску конкуренцију. За разлику од нас, градови, регије и државе у ЕУ се жестоко боре да привуку фирме, како би на њиховој територији запошљавали људе и плаћали порез.

Постоје и други проблеми, који значајно утичу на рад предузећа (финансирање инвестиција, инфраструктура, посебно енергетска, сарадња између предузећа је на ниском нивоу итд.), али ми смо се овдје фокусирали на ова три који су најважнији и носе „највећу специфичну тежину“. Немали број привредника као пожељну помоћ очекује у виду: финансијске подршке МСП, подршком и привлачењем инвеститора, фаворизовањем локалних фирми те кредитно-гарантним фондом. Подстицајна средства за запошљавање као и повољни кредити су такође међу пожељнијим видовима помоћи. Поред постојећих подстицаја за запошљавање који су усмјерени на производњу треба размотрити могућност

оснивања бизнис инкубатора и могућност финансијске помоћи за старт-уп и микро предузећа из свих сектора.