

Анализа потреба српских извозника март-април 2011.

проф. др Ана С. Трбовић

За пројекат Европске уније у Србији:

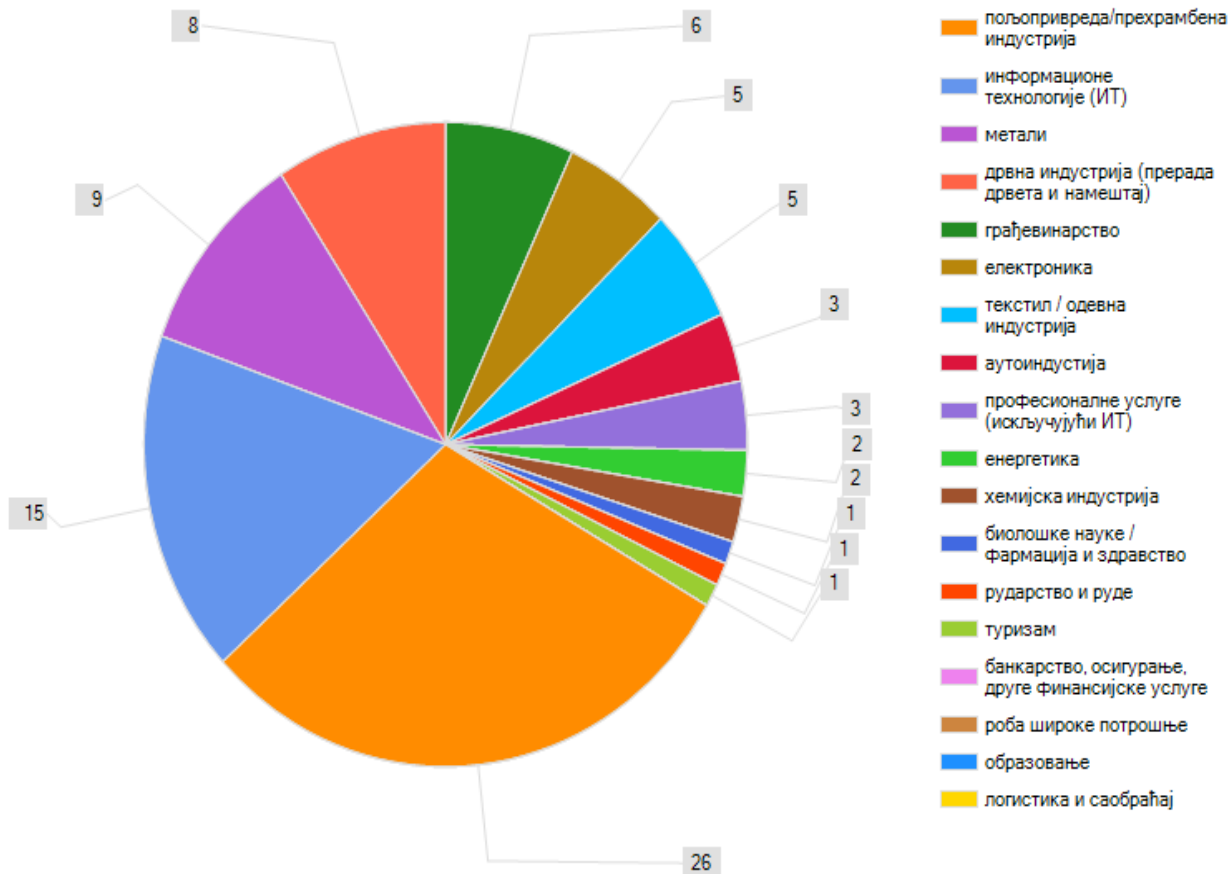
”Развој конкурентности и промоција извоза”

УПИТНИК

- Висока стопа одговора за овај тип истраживања: 106 представника предузећа је учествовало, а 96 завршило истраживање у целини; посебни разговори потврдили исход анонимне анкете
- Подршка кластера и кључних организација у овој области - СИЕПА, Национални савет за конкурентност Србије и Привредна комора Србије

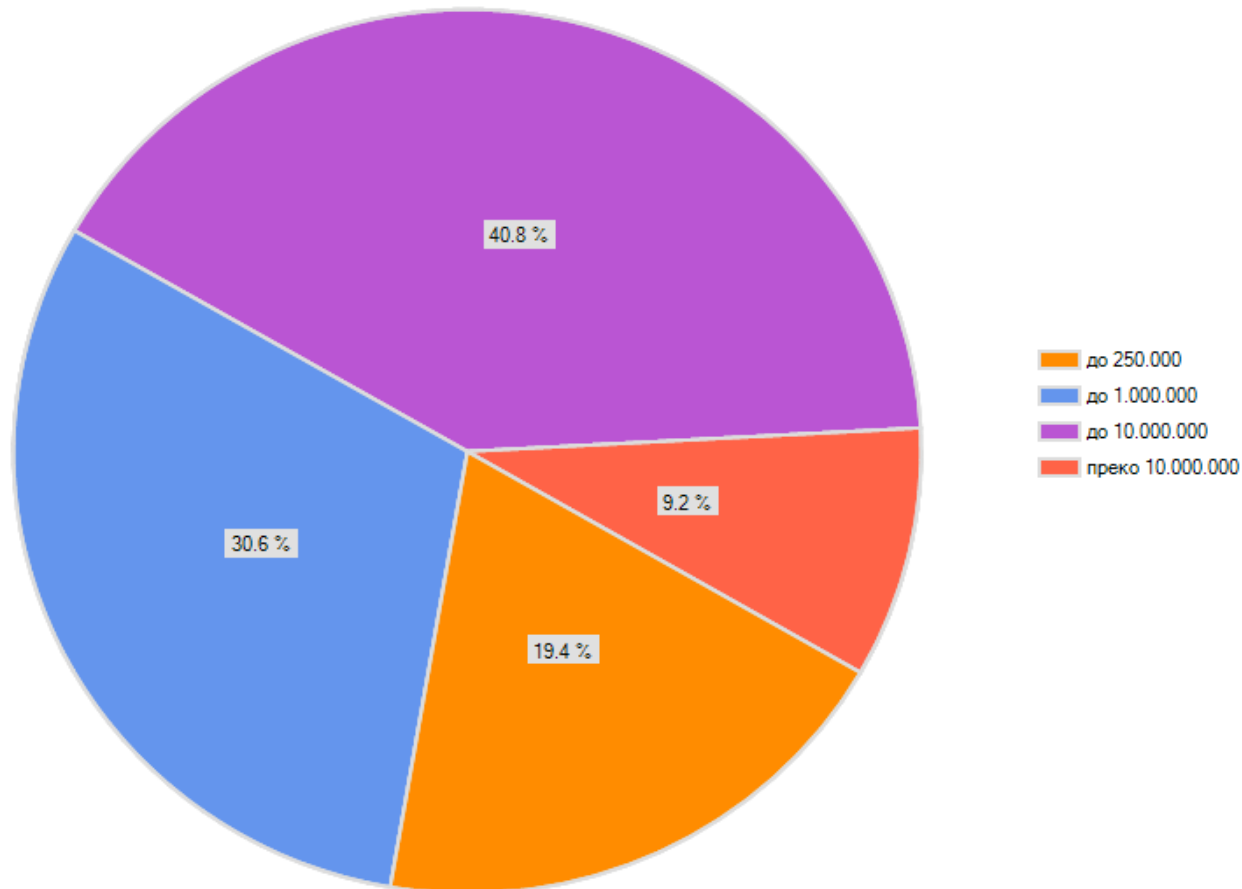
Најзаступљеније привредне гране: информационе технологије и пољопривреда и прехранбена индустрија, потом металска, електронска и дрвна индустрија

У ком сектору послујете?



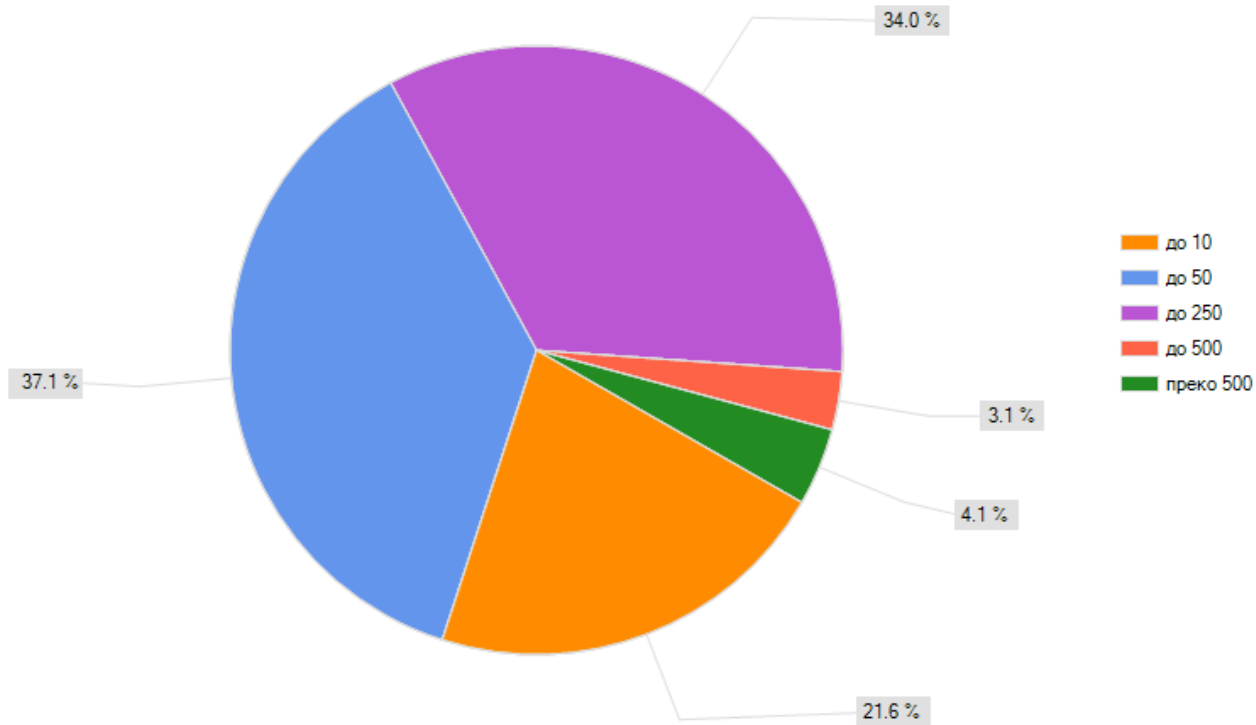
Годишњи приход (више од 90% испитаника има приход мањи од 10 милиона евра)

Ваш годишњи приход у еврима:



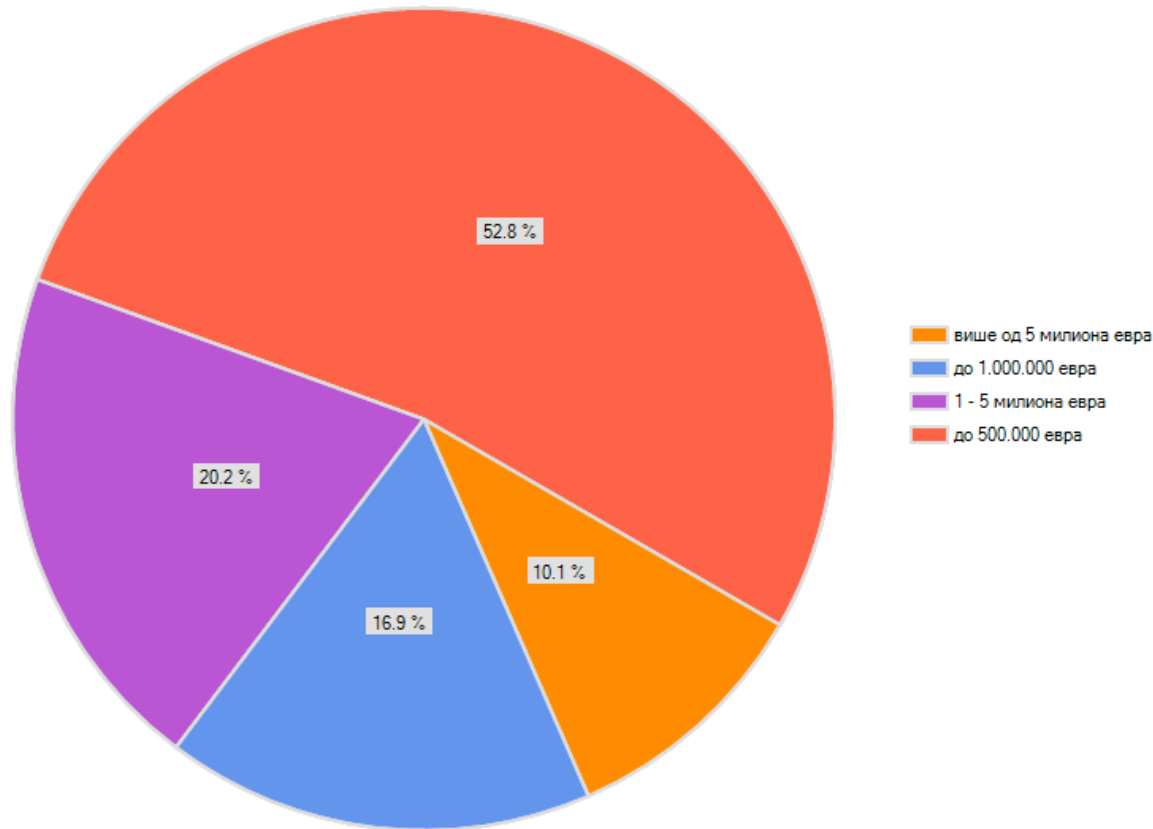
Број запослених

Колико запослених имате?



Око 90% предузећа извози мање од 5 милиона, а више од половине предузећа извози годишње мање од 500000 евра вредности

Ваш укупан извоз у 2010.:



ИЗВОЗНА ТРЖИШТА

- 71% предузећа извози у ЦЕФТА регион
- Више од 50% извози у Немачку
- Такође значајна тржишта: Аустрија, Италија, као и Француска, Велика Британија, Холандија и Шведска у ЕУ, Швајцарска, Русија и САД
- Само 7,1% извоза у Азију

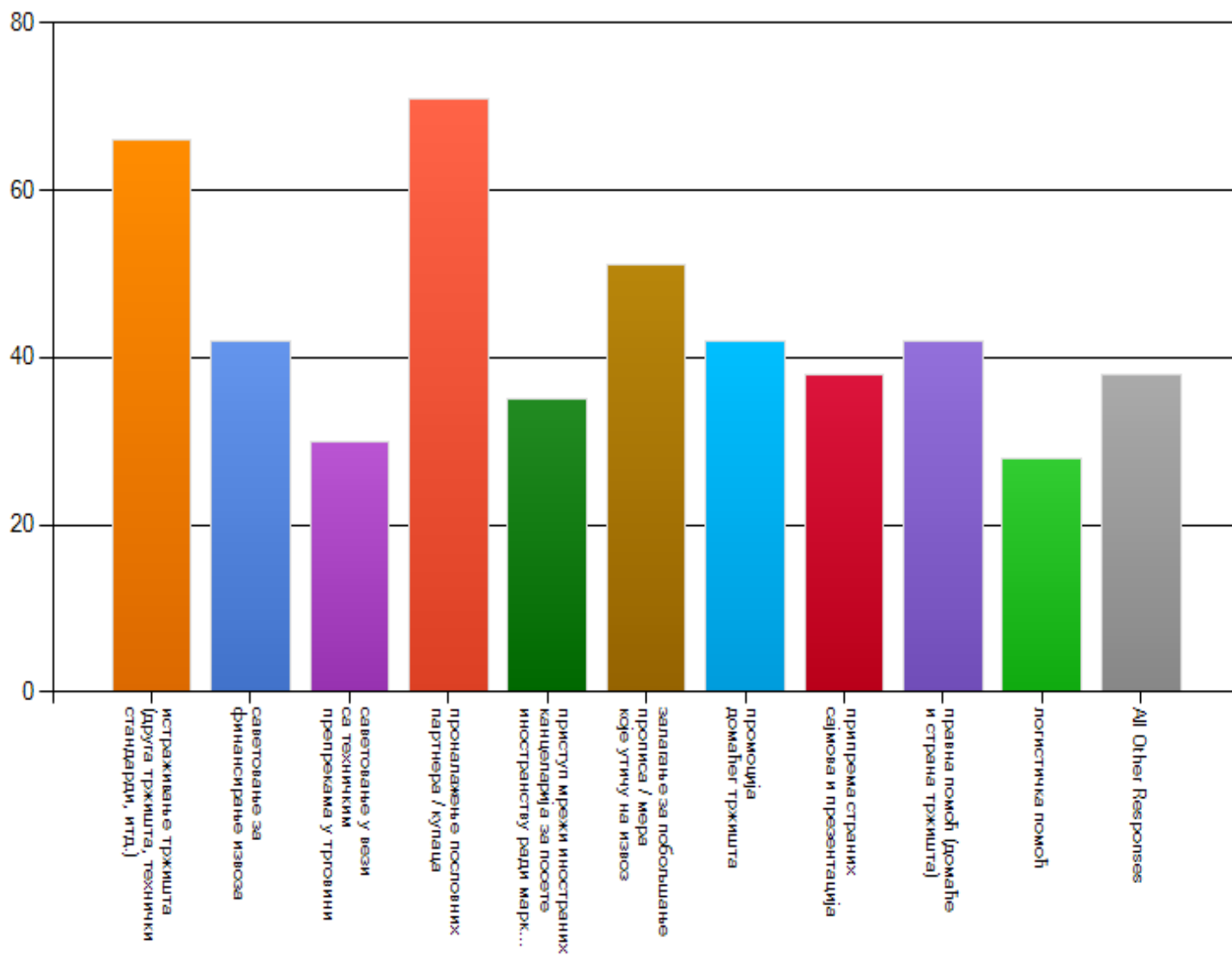
НОВА ТРЖИШТА ОД ИНТЕРЕСА

- Велико интересовање за Русију (66%)
- Четвртина испитаника би желела да истражи Азију као могућно извозно тржиште
- Преко трећине испитаника би истраживало тржиште САД
- Нису изостала и нека друга тржишта ЕУ: Белгија, средња Европа, Француска, Грчка, Холандија, Бугарска, Румунија, као ни Египат, Индија, Јужна Америка и Швајцарска

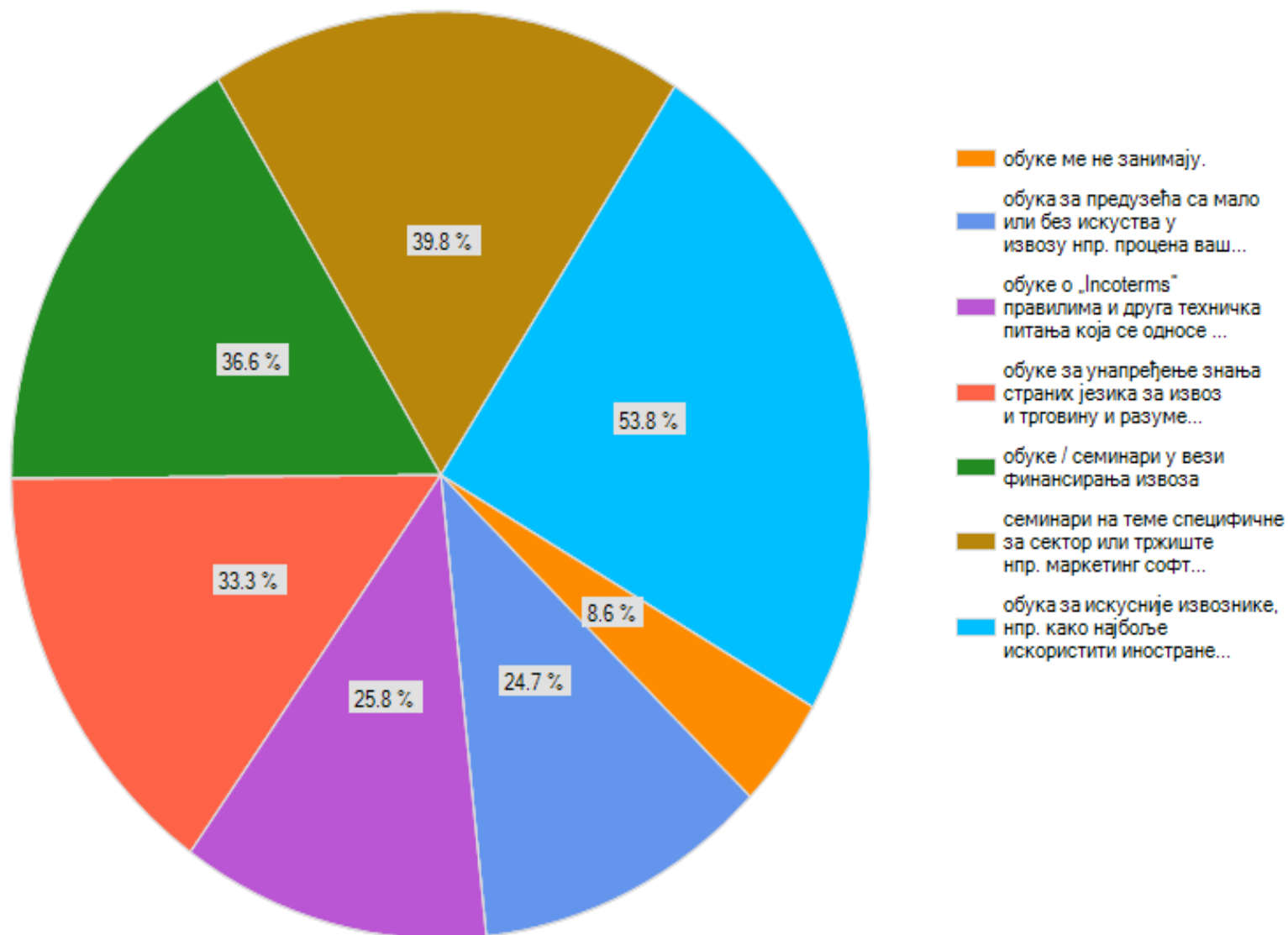
ГДЕ ЈЕ ПОТРЕБНА ПОМОЋ

- У погледу потребе за помоћи у извозу, већина одговара потврдно да су све наведене врсте помоћи корисне, али највише се издвајају остваривање пословних веза и истраживање тржишта са преко 70% захтева за ову врсту услуга
- Следи помоћ у унапређењу прописа ради делотворнијег извожења

Уколико се у Србији оснује Удружење извозника, које услуге треба да пружи:



Које од следећих врста обука бисте ви или представници
вашег предузећа похађали у намери да постанете бољи
извозник? (Молимо да наведете све на шта се односи питање)



СТРУКТУРА УДРУЖЕЊА ИЗВОЗНИКА СРБИЈЕ

- **Непрофитно, невладино удружење** које евентуално пружа и комерцијалне услуге
- Велики број испитаника сматра да Привредна комора Србије треба да игра важну улогу (нпр. као члан Управног или Надзорног одбора)
- Изражен страх да би удружењем могли да завладају велики извозници; решење: обезбеђење одговарајућег броја представника малих и средњих предузећа у телима где се доносе одлуке

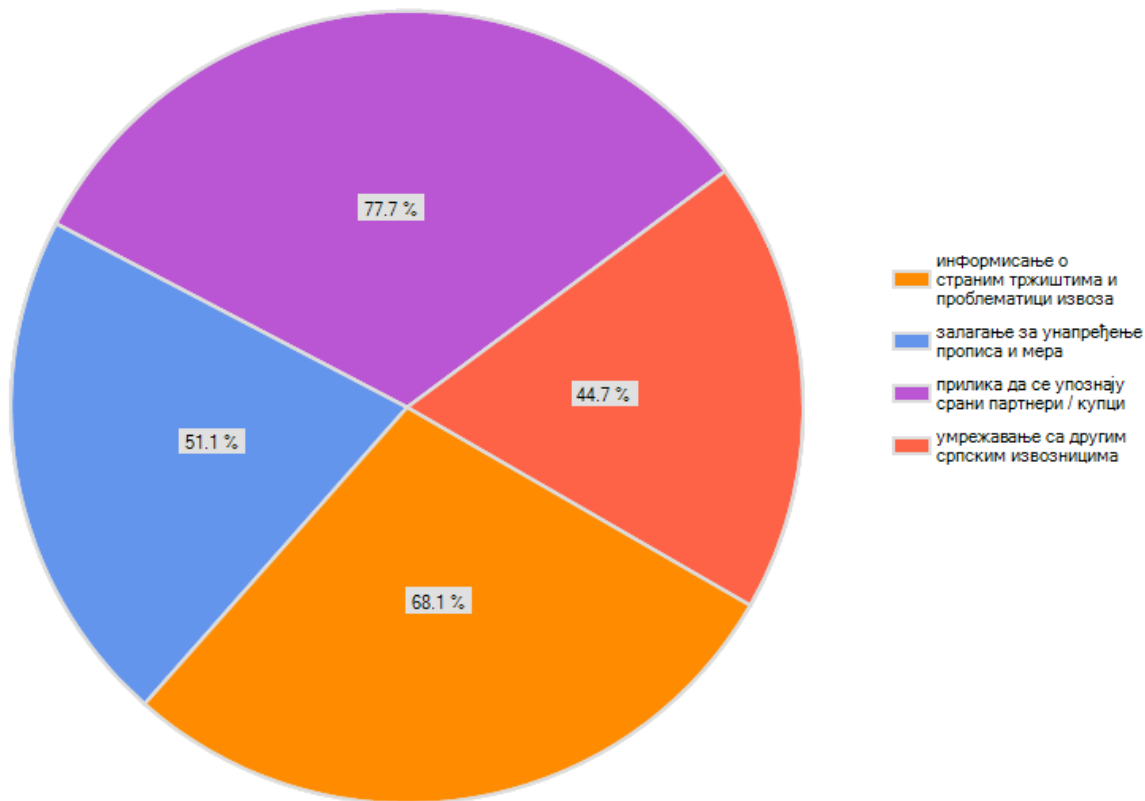
ФИНАНСИРАЊЕ

- 97% испитаника би постале нове чланице Удружења извозника Србије
- Око 50% би платило накнаду до 100 евра годишње
- Трећина би платила и до 200 евра, а 10% би платило и више од 500 евра
- Удружење би требало да има структуру где би већа предузећа плаћала веће чланарине (сразмерно приходима); биће потребна и финансијска подршка Владе и др.

**ОЧЕКИВАЊА ВЕЛИКА А МОЖЕ ДА СЕ ЗАПОСЛИ
ЈЕДНА ОСОБА**

Основни разлози за чланство : истраживање тржишта, пословне везе, као и побољшање пословне климе и међусобно повезивање

Шта ће бити ваш кључни разлог /разлози за чланство у Удружењу извозника Србије?



ЗАКЉУЧНИ КОМЕНТАРИ ИЗВОЗНИКА

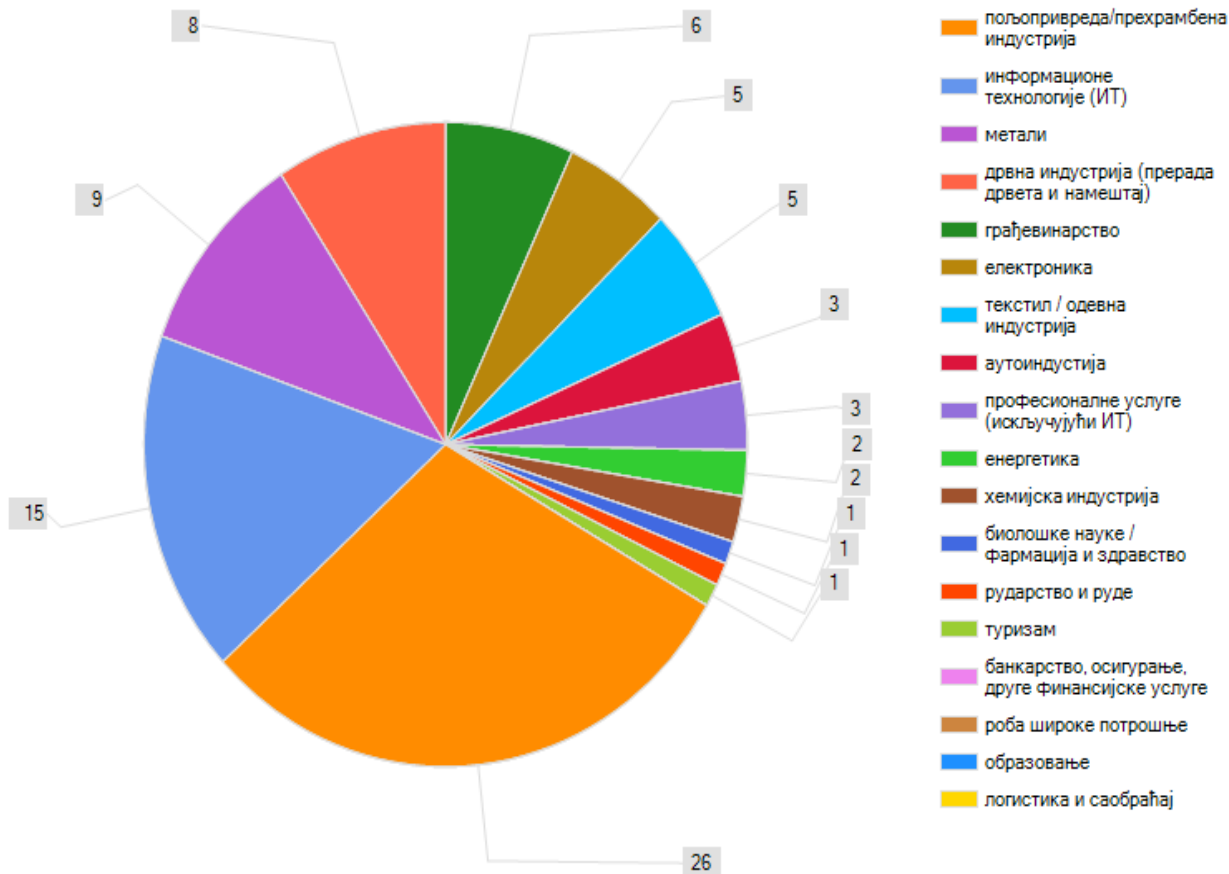
- Предузећа су препознала ниску конкурентност српских производа и услуга, што виде као последицу мањка технологије, регулаторног терета који намеће влада, као и ограничења у финансирању извоза
- Дати и конкретни примери проблема у извозу
- Захвалност испитаника на пруженој могућности да искажу своје мишљење, као и нада да ће бар део предложених активности за побољшање извоза бити испуњен

УПИТНИК

- Висока стопа одговора за овај тип истраживања: 106 представника предузећа је учествовало, а 96 завршило истраживање у целини; посебни разговори потврдили исход анонимне анкете
- Подршка кластера и кључних организација у овој области - СИЕПА, Национални савет за конкурентност Србије и Привредна комора Србије

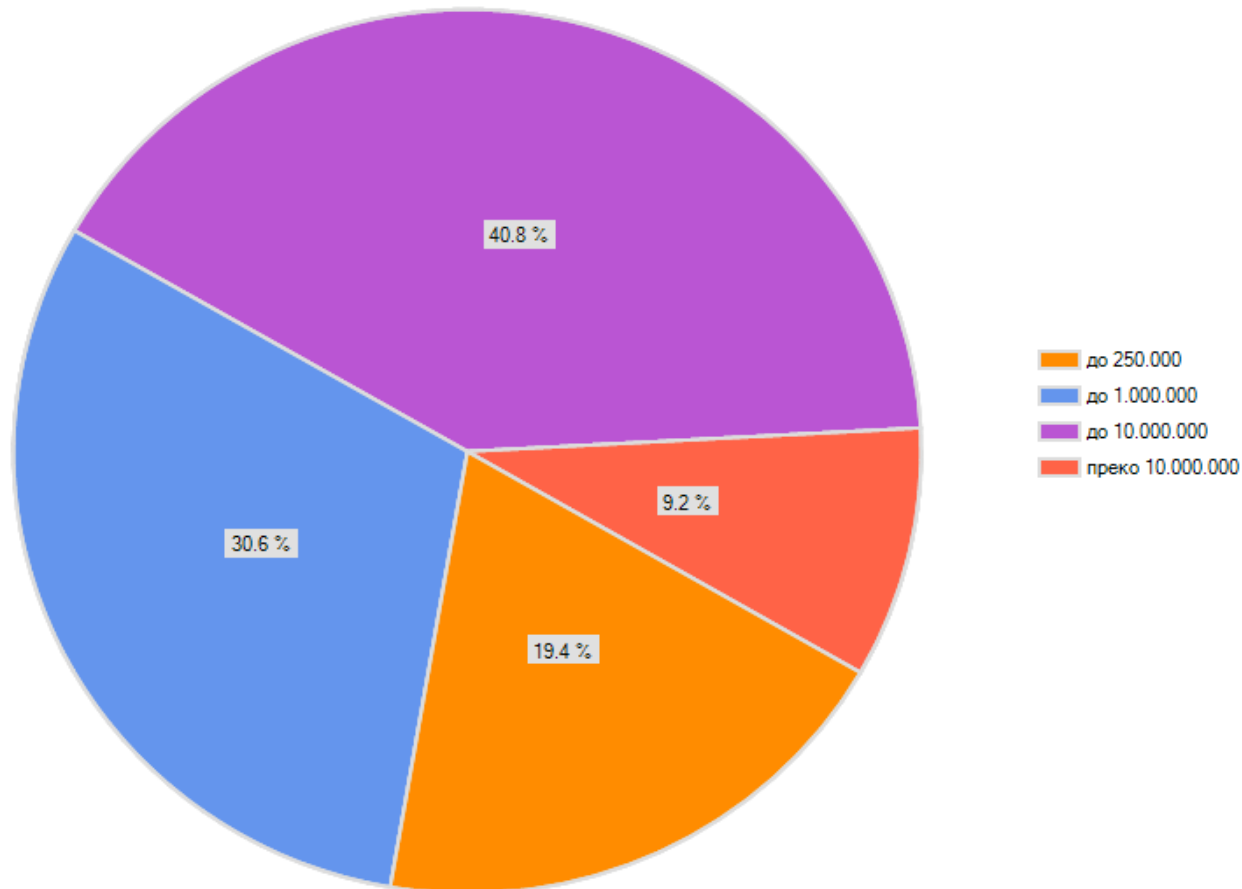
Најзаступљеније привредне гране: информационе технологије и пољопривреда и прехранбена индустрија, потом металска, електронска и дрвна индустрија

У ком сектору послујете?



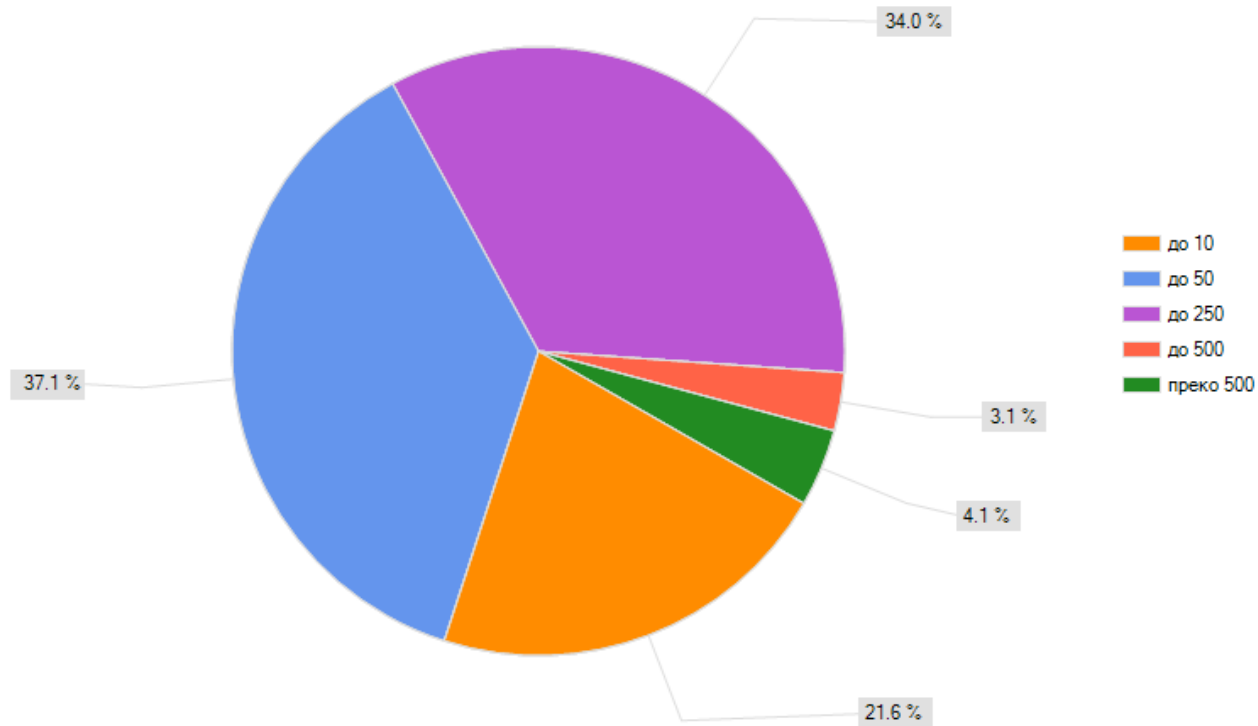
Годишњи приход (више од 90% испитаника има приход мањи од 10 милиона евра)

Ваш годишњи приход у еврима:



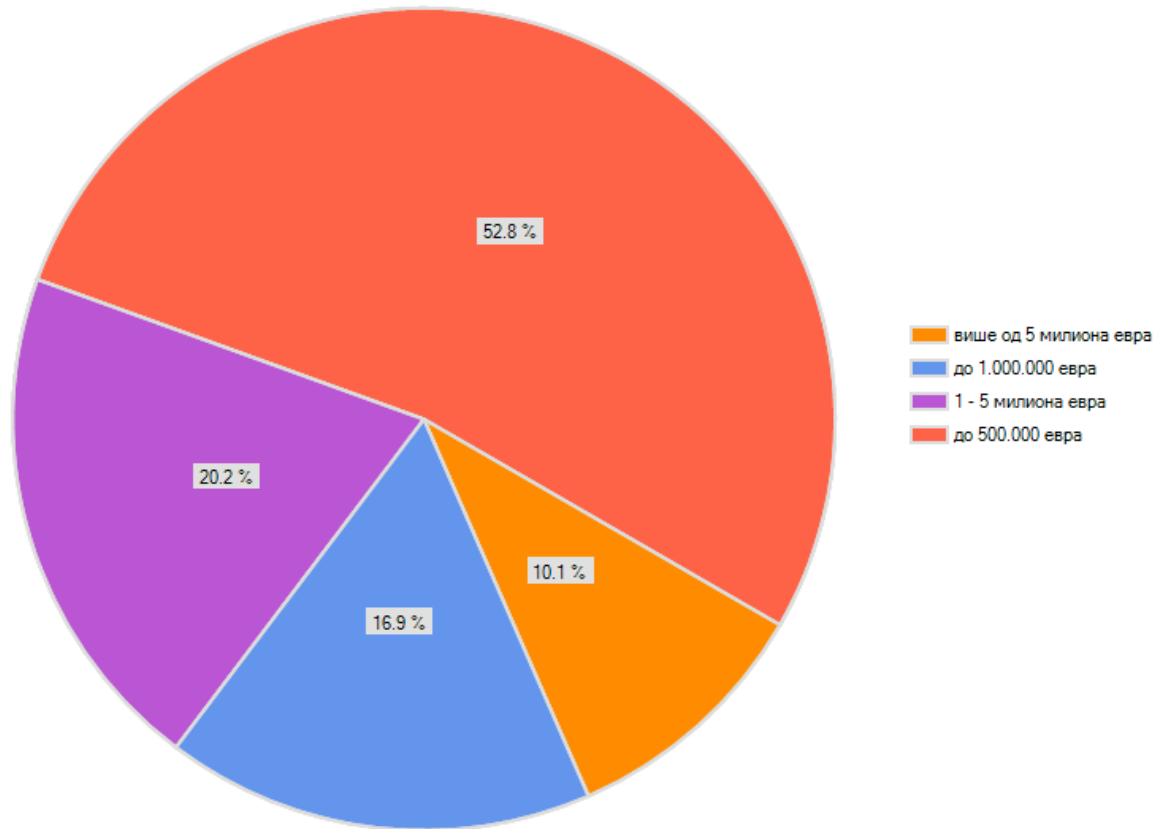
Број запослених

Колико запослених имате?



Око 90% предузећа извози мање од 5 милиона, а више од половине предузећа извози годишње мање од 500000 евра вредности

Ваш укупан извоз у 2010.:



ИЗВОЗНА ТРЖИШТА

- 71% предузећа извози у ЦЕФТА регион
- Више од 50% извози у Немачку
- Такође значајна тржишта: Аустрија, Италија, као и Француска, Велика Британија, Холандија и Шведска у ЕУ, Швајцарска, Русија и САД
- Само 7,1% извоза у Азију

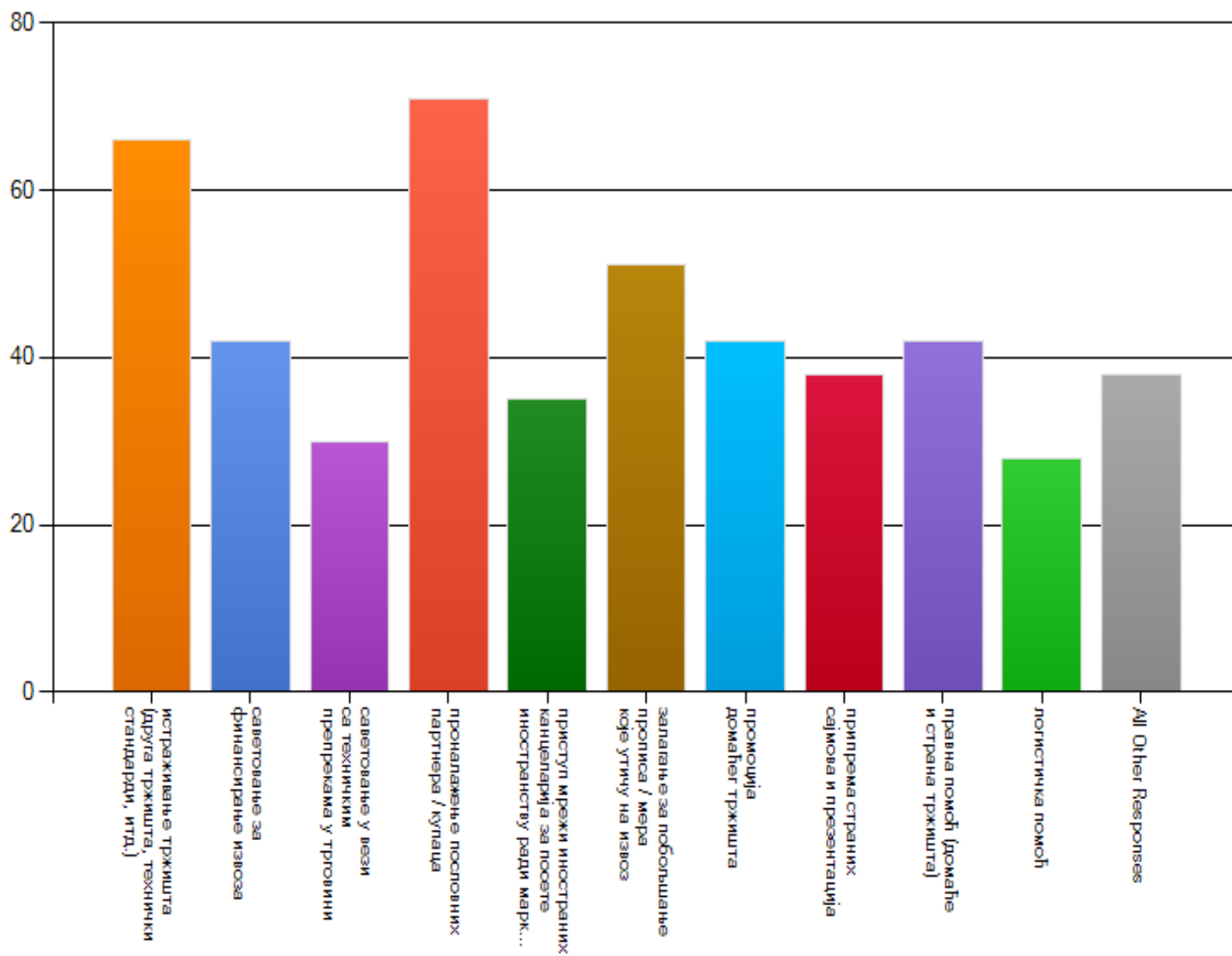
НОВА ТРЖИШТА ОД ИНТЕРЕСА

- Велико интересовање за Русију (66%)
- Четвртина испитаника би желела да истражи Азију као могућно извозно тржиште
- Преко трећине испитаника би истраживало тржиште САД
- Нису изостала и нека друга тржишта ЕУ: Белгија, средња Европа, Француска, Грчка, Холандија, Бугарска, Румунија, као ни Египат, Индија, Јужна Америка и Швајцарска

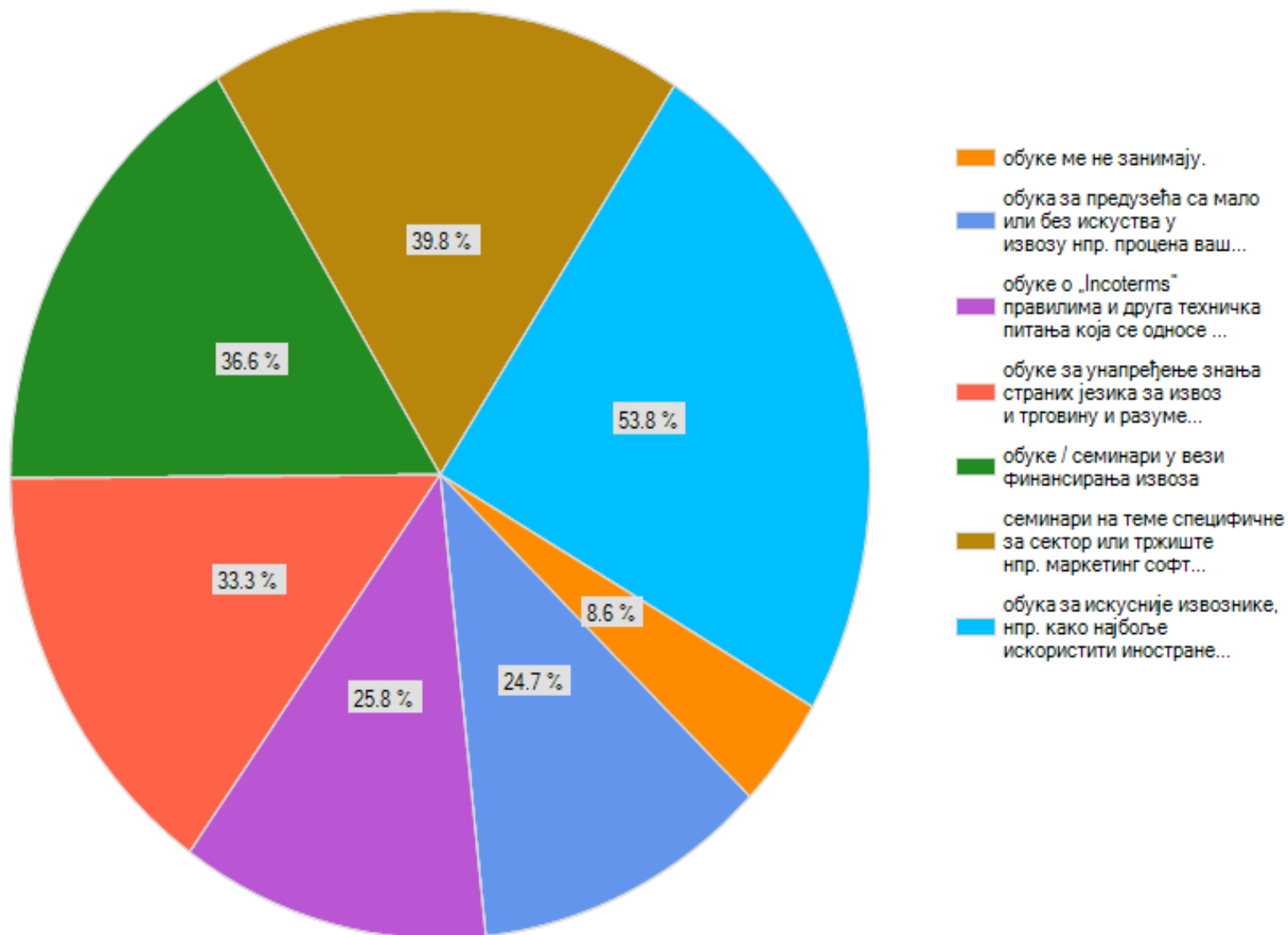
ГДЕ ЈЕ ПОТРЕБНА ПОМОЋ

- У погледу потребе за помоћи у извозу, већина одговара потврдно да су све наведене врсте помоћи корисне, али највише се издвајају остваривање пословних веза и истраживање тржишта са преко 70% захтева за ову врсту услуга
- Следи помоћ у унапређењу прописа ради делотворнијег извожења

Уколико се у Србији оснује Удружење извозника, које услуге треба да пружи:



Које од следећих врста обука бисте ви или представници
вашег предузећа похађали у намери да постанете бољи
извозник? (Молимо да наведете све на шта се односи питање)



СТРУКТУРА УДРУЖЕЊА ИЗВОЗНИКА СРБИЈЕ

- **Непрофитно, невладино удружење** које евентуално пружа и комерцијалне услуге
- Велики број испитаника сматра да Привредна комора Србије треба да игра важну улогу (нпр. као члан Управног или Надзорног одбора)
- Изражен страх да би удружењем могли да завладају велики извозници; решење: обезбеђење одговарајућег броја представника малих и средњих предузећа у телима где се доносе одлуке

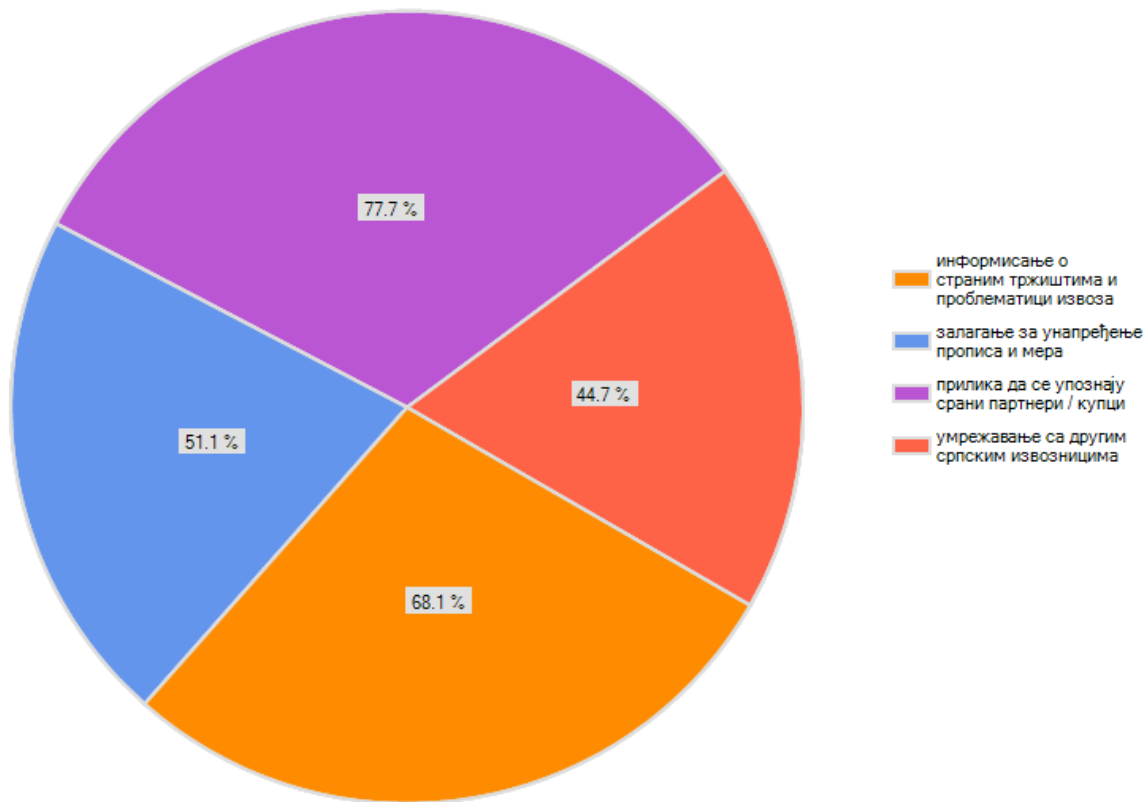
ФИНАНСИРАЊЕ

- 97% испитаника би постале нове чланице Удружења извозника Србије
- Око 50% би платило накнаду до 100 евра годишње
- Трећина би платила и до 200 евра, а 10% би платило и више од 500 евра
- Удружење би требало да има структуру где би већа предузећа плаћала веће чланарине (сразмерно приходима); биће потребна и финансијска подршка Владе и др.

**ОЧЕКИВАЊА ВЕЛИКА А МОЖЕ ДА СЕ ЗАПОСЛИ
ЈЕДНА ОСОБА**

Основни разлози за чланство : истраживање тржишта, пословне везе, као и побољшање пословне климе и међусобно повезивање

Шта ће бити ваш кључни разлог /разлози за чланство у Удружењу извозника Србије?



ЗАКЉУЧНИ КОМЕНТАРИ ИЗВОЗНИКА

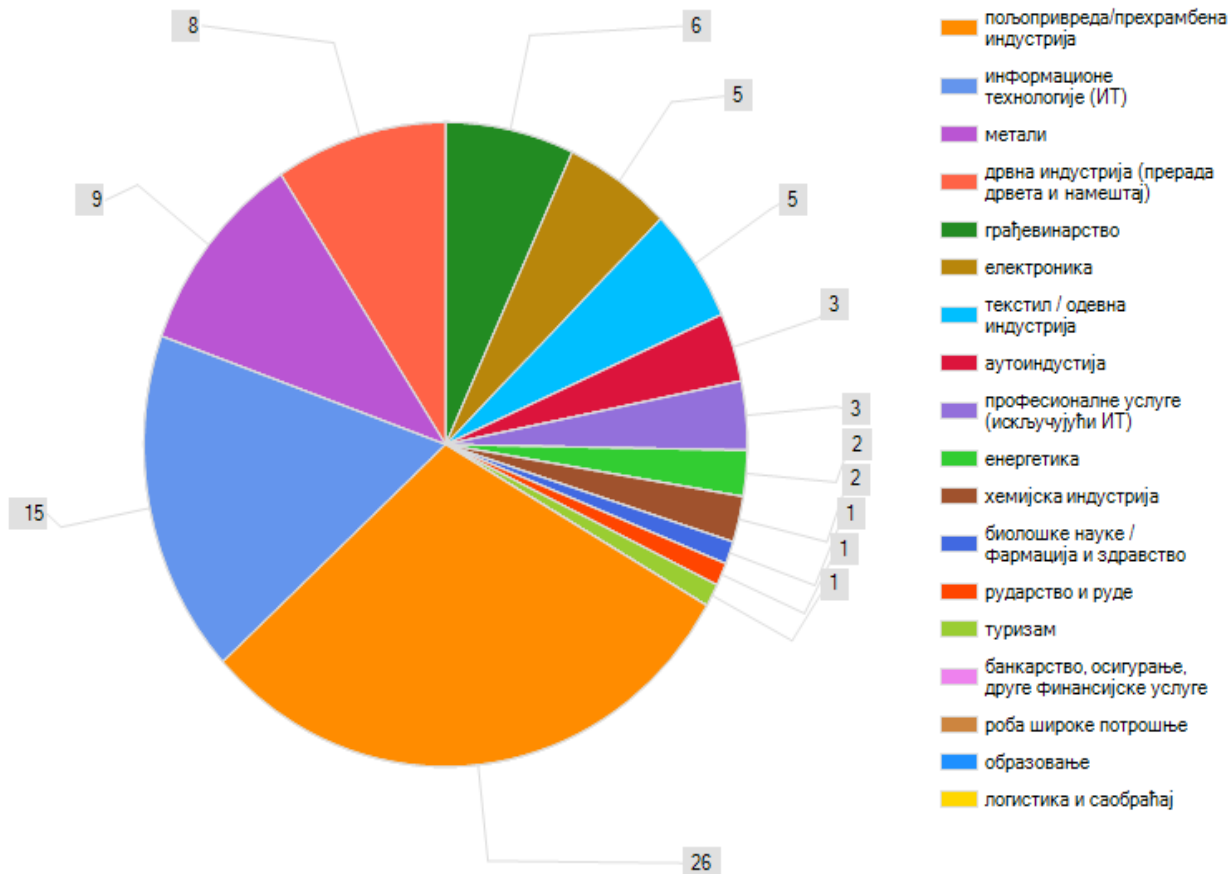
- Предузећа су препознала ниску конкурентност српских производа и услуга, што виде као последицу мањка технологије, регулаторног терета који намеће влада, као и ограничења у финансирању извоза
- Дати и конкретни примери проблема у извозу
- Захвалност испитаника на пруженој могућности да искажу своје мишљење, као и нада да ће бар део предложених активности за побољшање извоза бити испуњен

УПИТНИК

- Висока стопа одговора за овај тип истраживања: 106 представника предузећа је учествовало, а 96 завршило истраживање у целини; посебни разговори потврдили исход анонимне анкете
- Подршка кластера и кључних организација у овој области - СИЕПА, Национални савет за конкурентност Србије и Привредна комора Србије

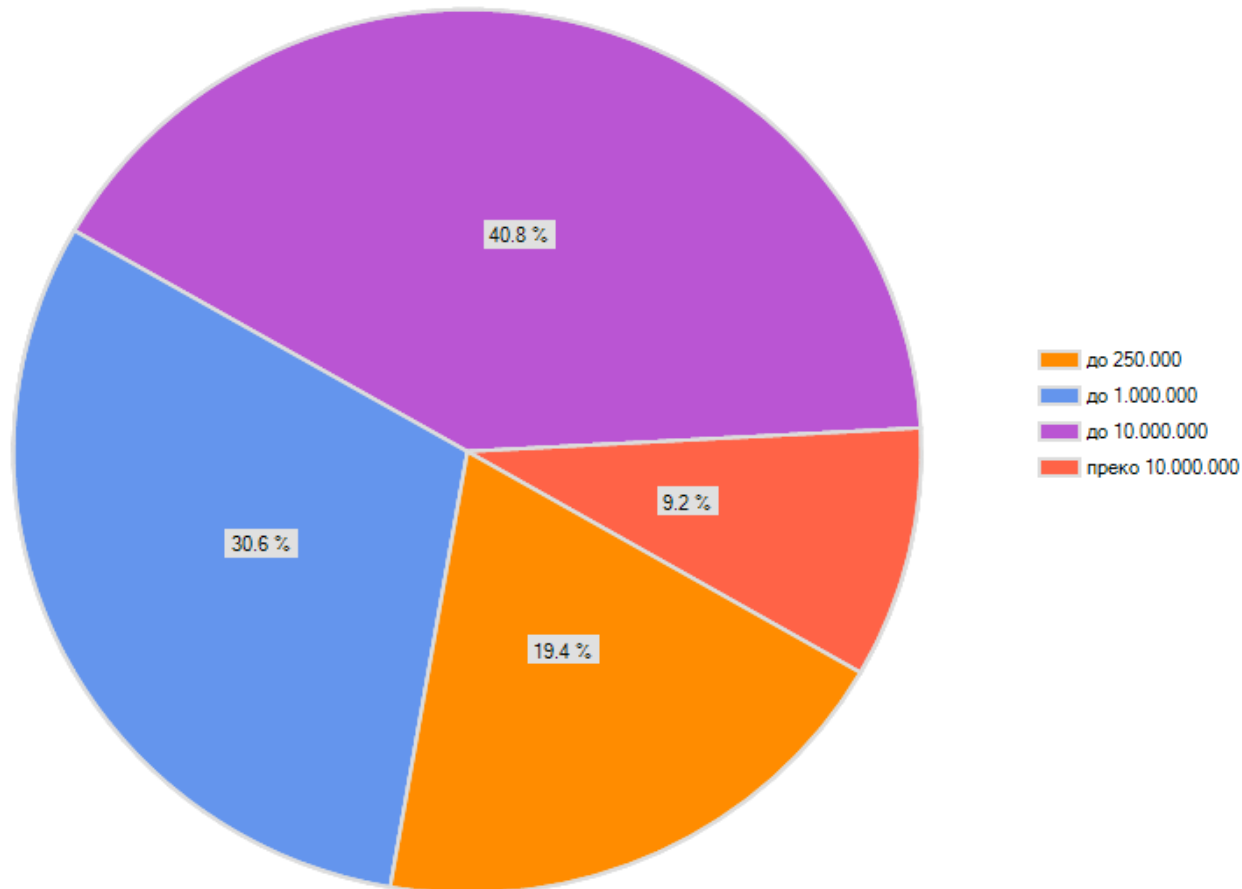
Најзаступљеније привредне гране: информационе технологије и пољопривреда и прехранбена индустрија, потом металска, електронска и дрвна индустрија

У ком сектору послујете?



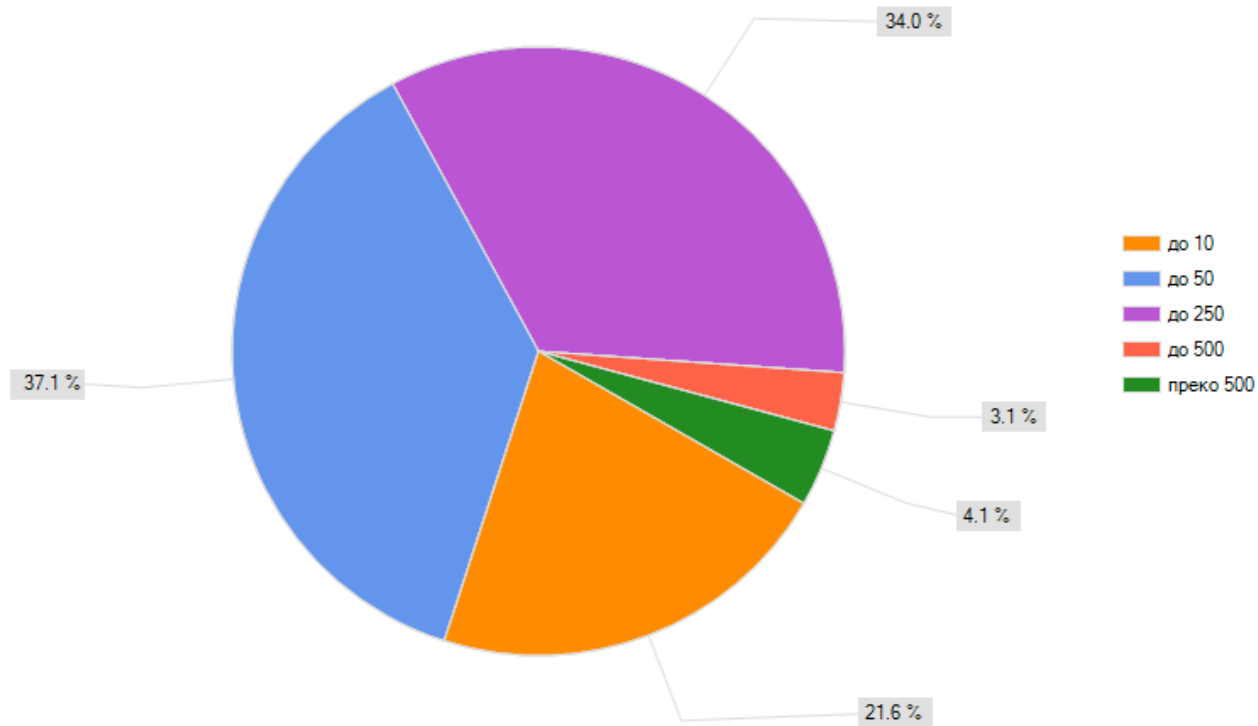
Годишњи приход (више од 90% испитаника има приход мањи од 10 милиона евра)

Ваш годишњи приход у еврима:



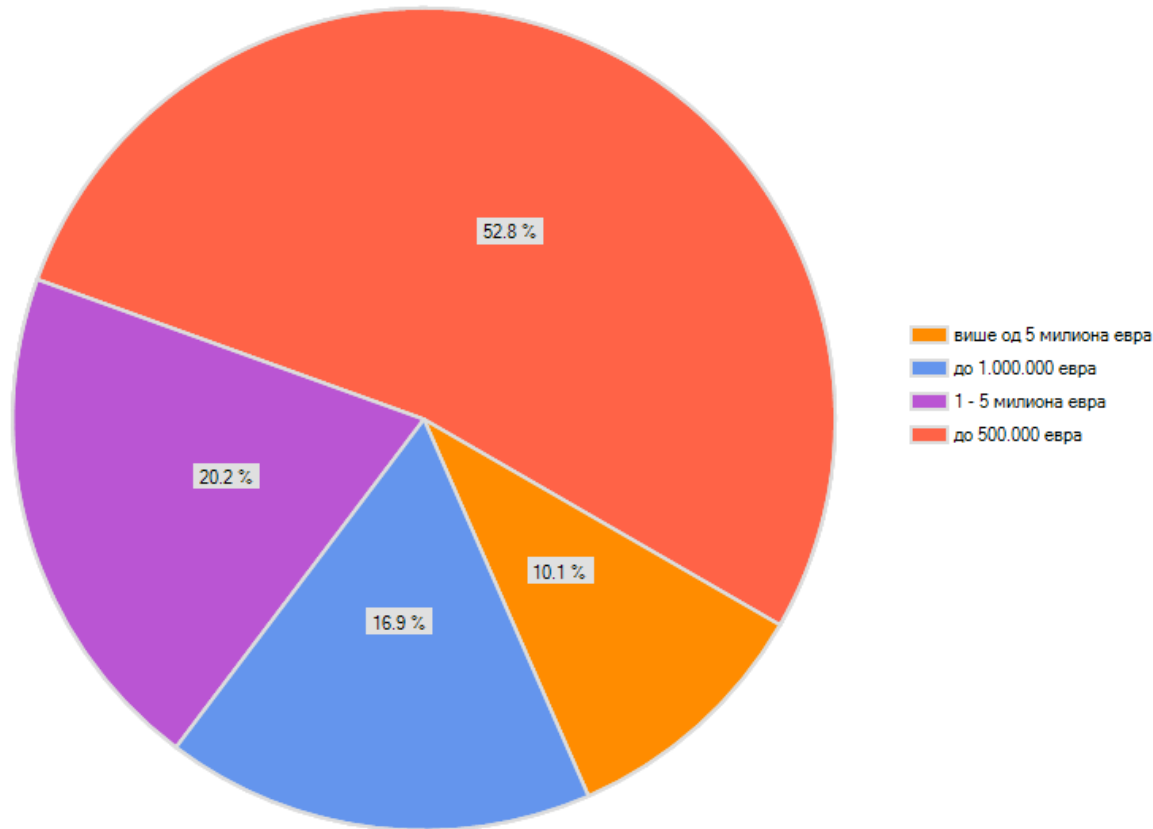
Број запослених

Колико запослених имате?



Око 90% предузећа извози мање од 5 милиона, а више од половине предузећа извози годишње мање од 500000 евра вредности

Ваш укупан извоз у 2010.:



ИЗВОЗНА ТРЖИШТА

- 71% предузећа извози у ЦЕФТА регион
- Више од 50% извози у Немачку
- Такође значајна тржишта: Аустрија, Италија, као и Француска, Велика Британија, Холандија и Шведска у ЕУ, Швајцарска, Русија и САД
- Само 7,1% извоза у Азију

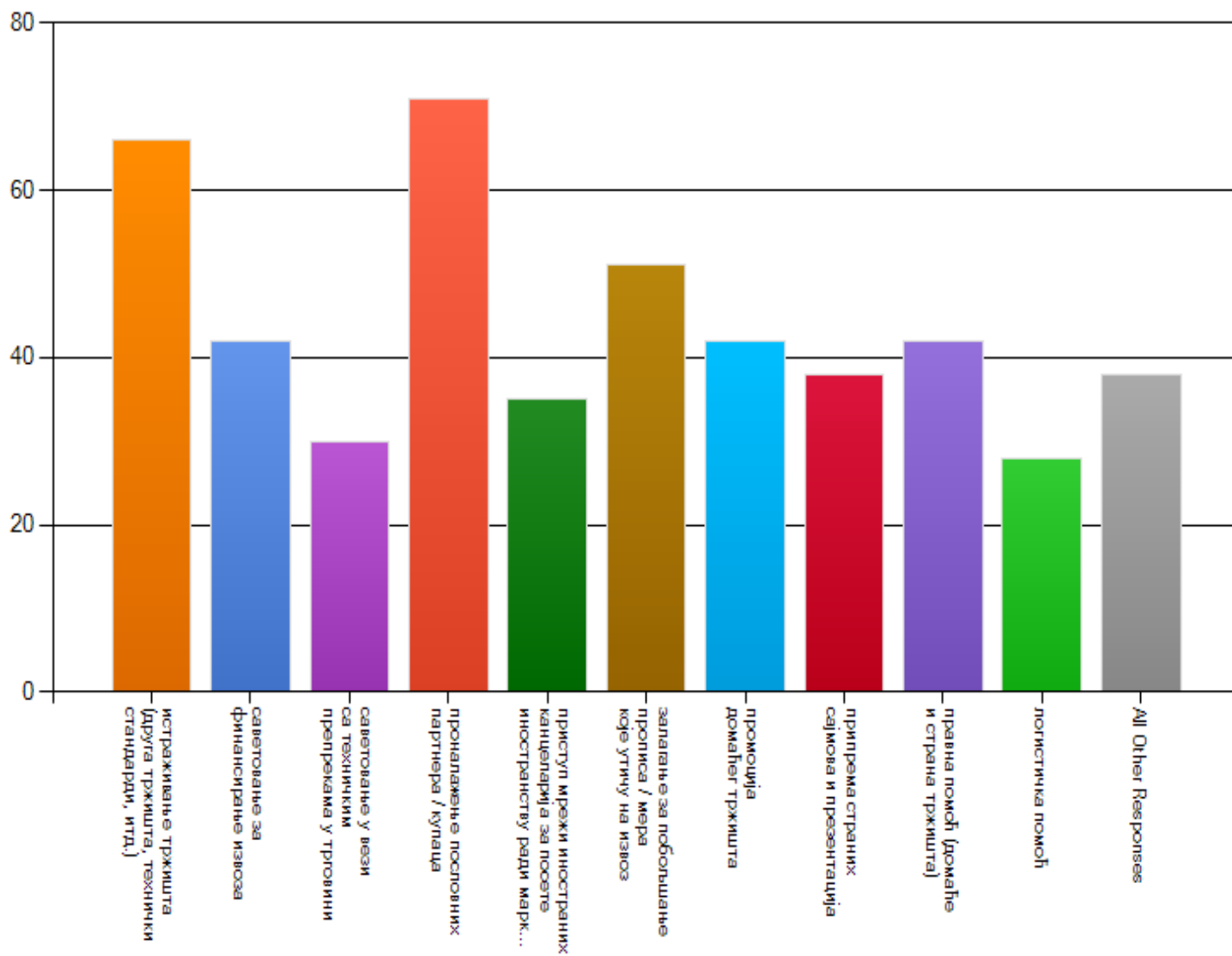
НОВА ТРЖИШТА ОД ИНТЕРЕСА

- Велико интересовање за Русију (66%)
- Четвртина испитаника би желела да истражи Азију као могућно извозно тржиште
- Преко трећине испитаника би истраживало тржиште САД
- Нису изостала и нека друга тржишта ЕУ: Белгија, средња Европа, Француска, Грчка, Холандија, Бугарска, Румунија, као ни Египат, Индија, Јужна Америка и Швајцарска

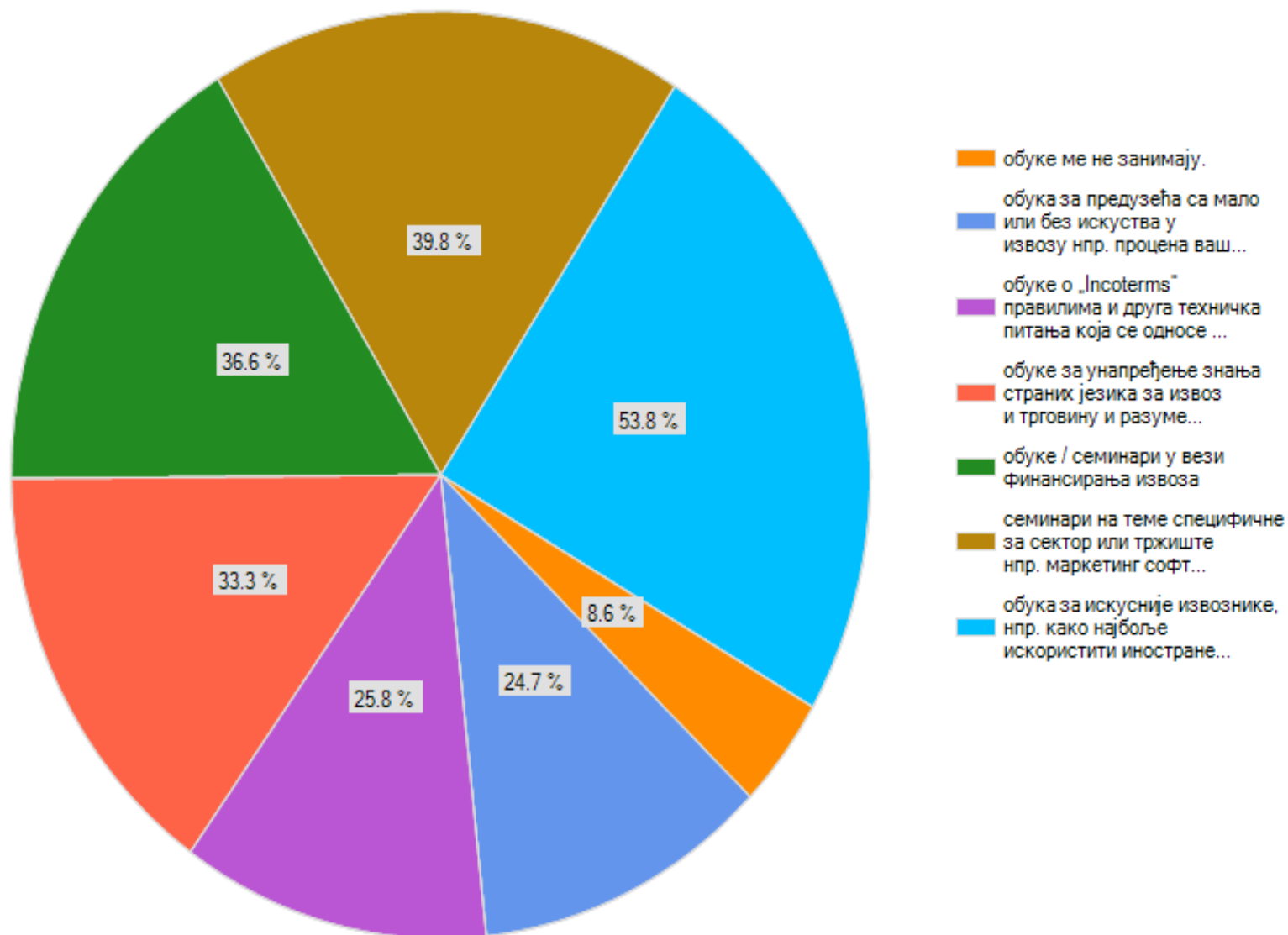
ГДЕ ЈЕ ПОТРЕБНА ПОМОЋ

- У погледу потребе за помоћи у извозу, већина одговара потврдно да су све наведене врсте помоћи корисне, али највише се издвајају остваривање пословних веза и истраживање тржишта са преко 70% захтева за ову врсту услуга
- Следи помоћ у унапређењу прописа ради делотворнијег извожења

Уколико се у Србији оснује Удружење извозника, које услуге треба да пружи:



Које од следећих врста обука бисте ви или представници
вашег предузећа похађали у намери да постанете бољи
извозник? (Молимо да наведете све на шта се односи питање)



СТРУКТУРА УДРУЖЕЊА ИЗВОЗНИКА СРБИЈЕ

- **Непрофитно, невладино удружење** које евентуално пружа и комерцијалне услуге
- Велики број испитаника сматра да Привредна комора Србије треба да игра важну улогу (нпр. као члан Управног или Надзорног одбора)
- Изражен страх да би удружењем могли да завладају велики извозници; решење: обезбеђење одговарајућег броја представника малих и средњих предузећа у телима где се доносе одлуке

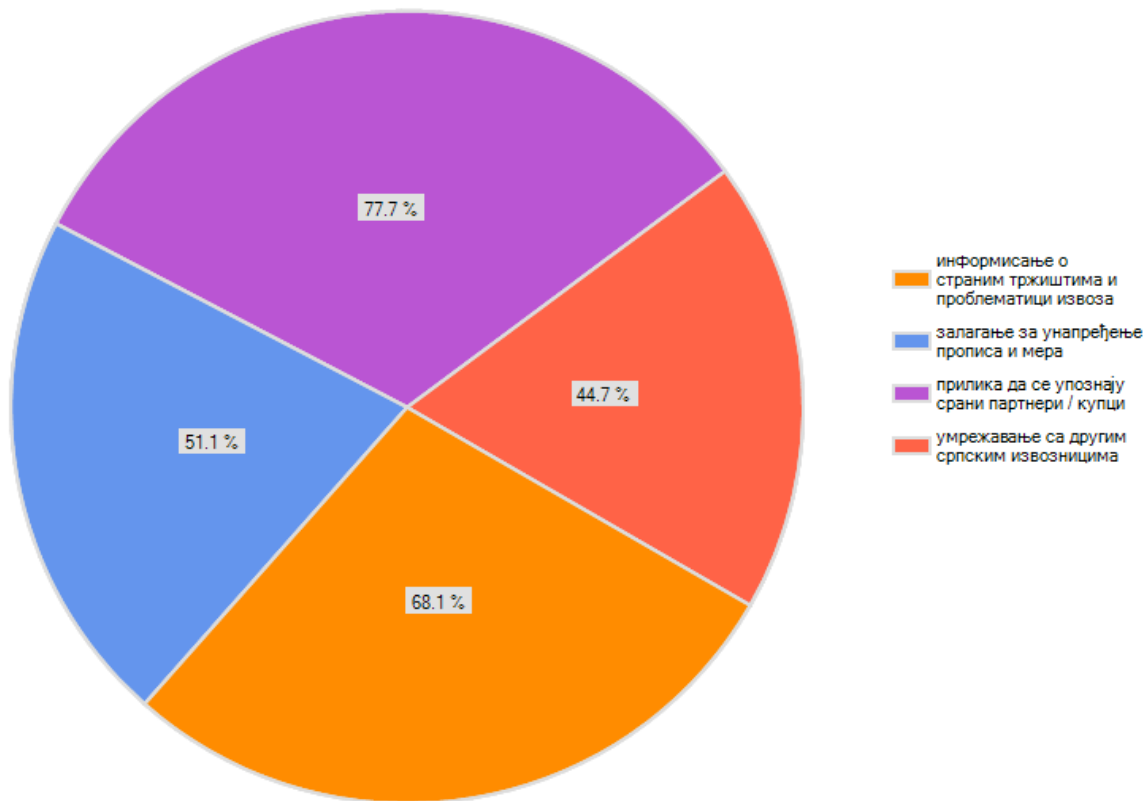
ФИНАНСИРАЊЕ

- 97% испитаника би постале нове чланице Удружења извозника Србије
- Око 50% би платило накнаду до 100 евра годишње
- Трећина би платила и до 200 евра, а 10% би платило и више од 500 евра
- Удружење би требало да има структуру где би већа предузећа плаћала веће чланарине (сразмерно приходима); биће потребна и финансијска подршка Владе и др.

**ОЧЕКИВАЊА ВЕЛИКА А МОЖЕ ДА СЕ ЗАПОСЛИ
ЈЕДНА ОСОБА**

Основни разлози за чланство : истраживање тржишта, пословне везе, као и побољшање пословне климе и међусобно повезивање

Шта ће бити ваш кључни разлог /разлози за чланство у Удружењу извозника Србије?



ЗАКЉУЧНИ КОМЕНТАРИ ИЗВОЗНИКА

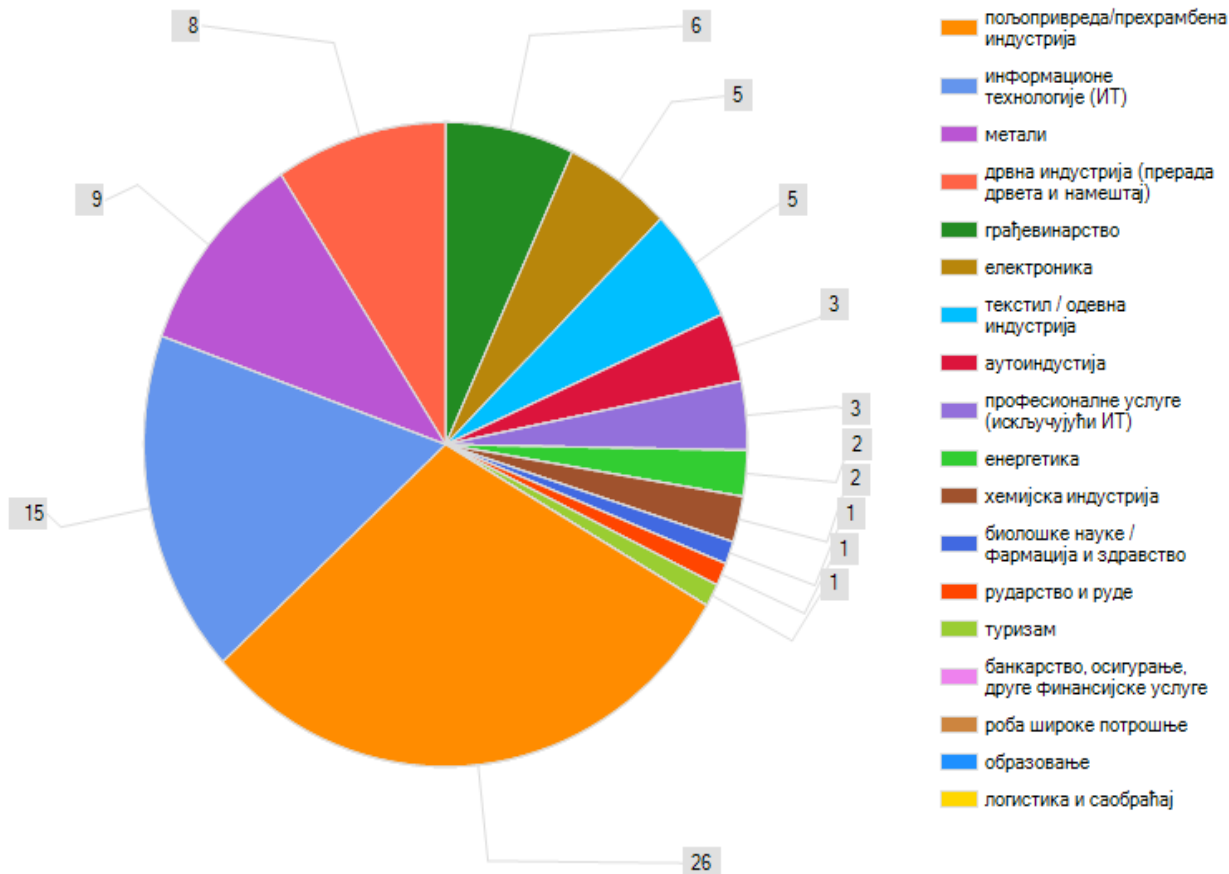
- Предузећа су препознала ниску конкурентност српских производа и услуга, што виде као последицу мањка технологије, регулаторног терета који намеће влада, као и ограничења у финансирању извоза
- Дати и конкретни примери проблема у извозу
- Захвалност испитаника на пруженој могућности да искажу своје мишљење, као и нада да ће бар део предложених активности за побољшање извоза бити испуњен

УПИТНИК

- Висока стопа одговора за овај тип истраживања: 106 представника предузећа је учествовало, а 96 завршило истраживање у целини; посебни разговори потврдили исход анонимне анкете
- Подршка кластера и кључних организација у овој области - СИЕПА, Национални савет за конкурентност Србије и Привредна комора Србије

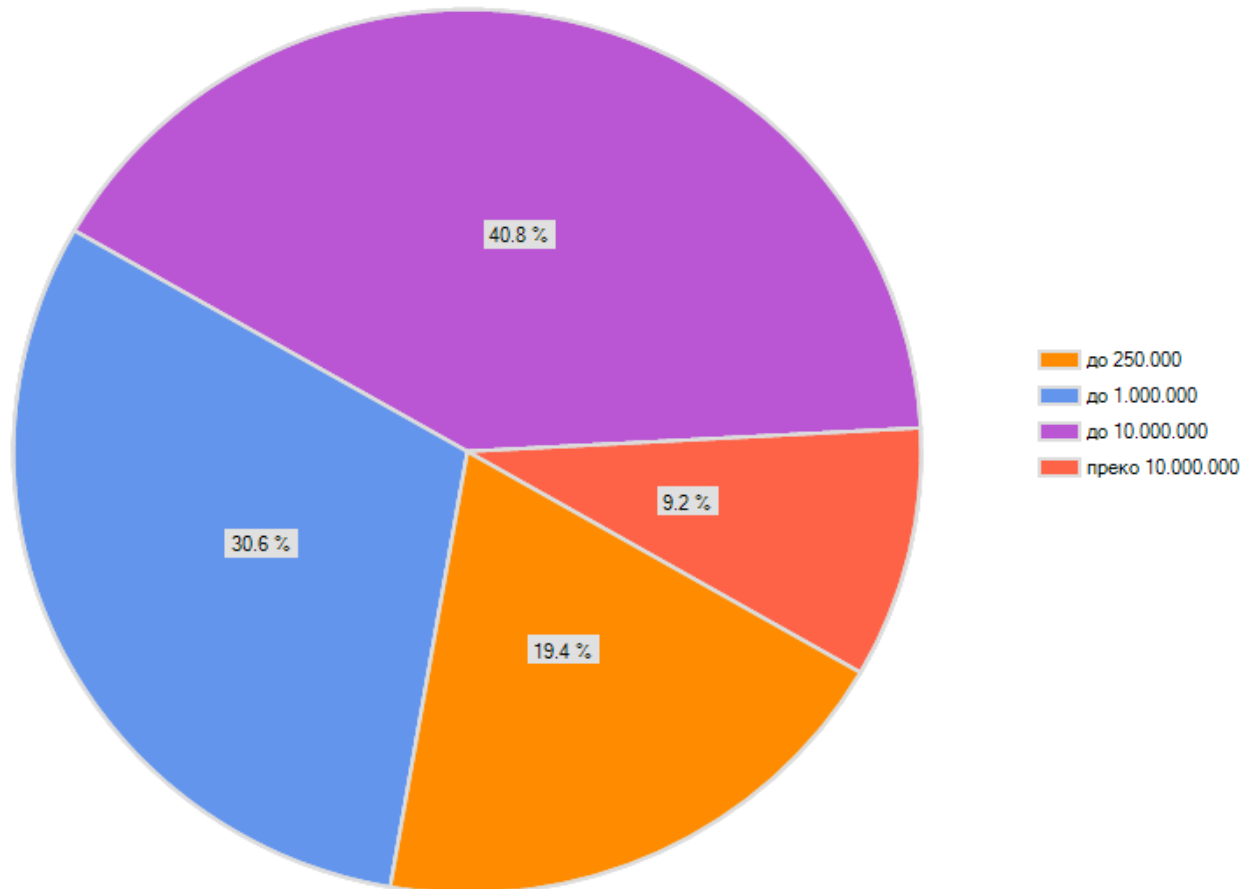
Најзаступљеније привредне гране: информационе технологије и пољопривреда и прехранбена индустрија, потом металска, електронска и дрвна индустрија

У ком сектору послујете?



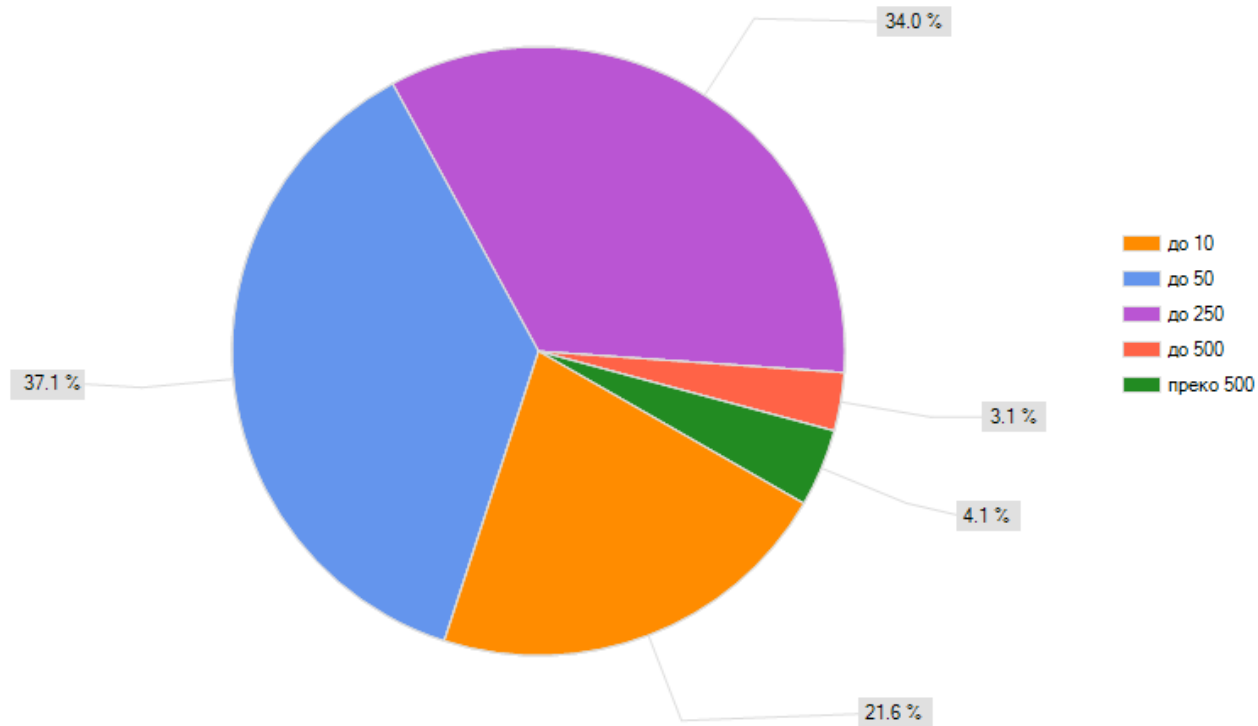
Годишњи приход (више од 90% испитаника има приход мањи од 10 милиона евра)

Ваш годишњи приход у еврима:



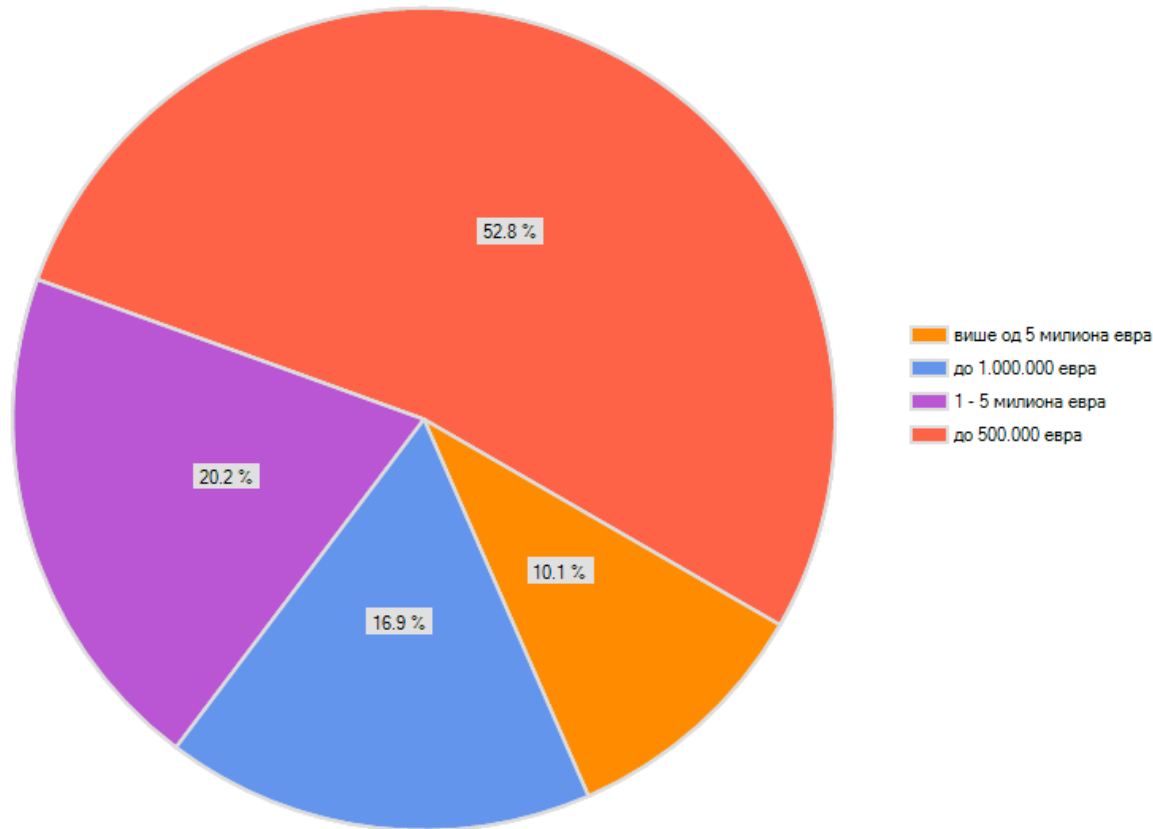
Број запослених

Колико запослених имате?



Око 90% предузећа извози мање од 5 милиона, а више од половине предузећа извози годишње мање од 500000 евра вредности

Ваш укупан извоз у 2010.:



ИЗВОЗНА ТРЖИШТА

- 71% предузећа извози у ЦЕФТА регион
- Више од 50% извози у Немачку
- Такође значајна тржишта: Аустрија, Италија, као и Француска, Велика Британија, Холандија и Шведска у ЕУ, Швајцарска, Русија и САД
- Само 7,1% извоза у Азију

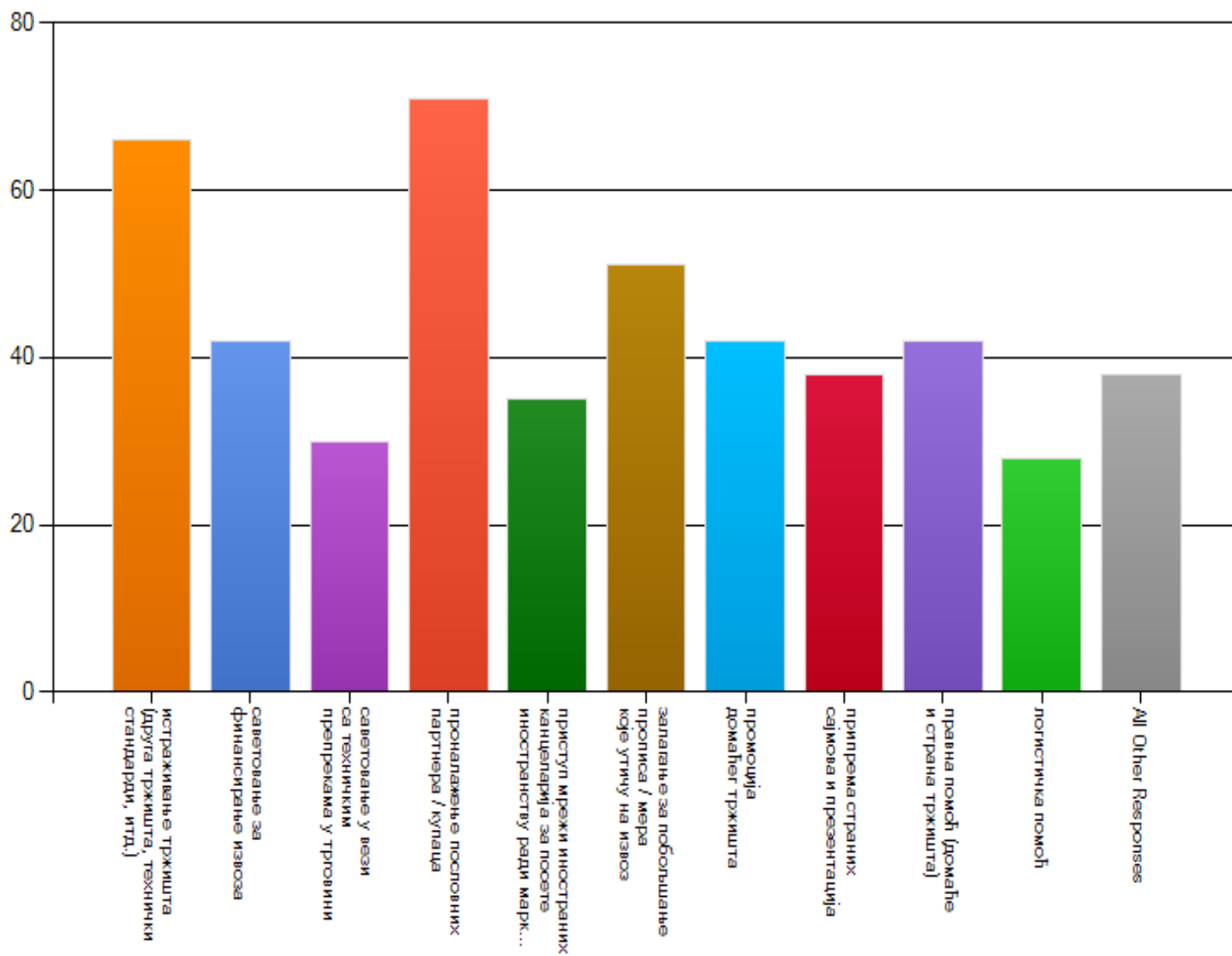
НОВА ТРЖИШТА ОД ИНТЕРЕСА

- Велико интересовање за Русију (66%)
- Четвртина испитаника би желела да истражи Азију као могућно извозно тржиште
- Преко трећине испитаника би истраживало тржиште САД
- Нису изостала и нека друга тржишта ЕУ: Белгија, средња Европа, Француска, Грчка, Холандија, Бугарска, Румунија, као ни Египат, Индија, Јужна Америка и Швајцарска

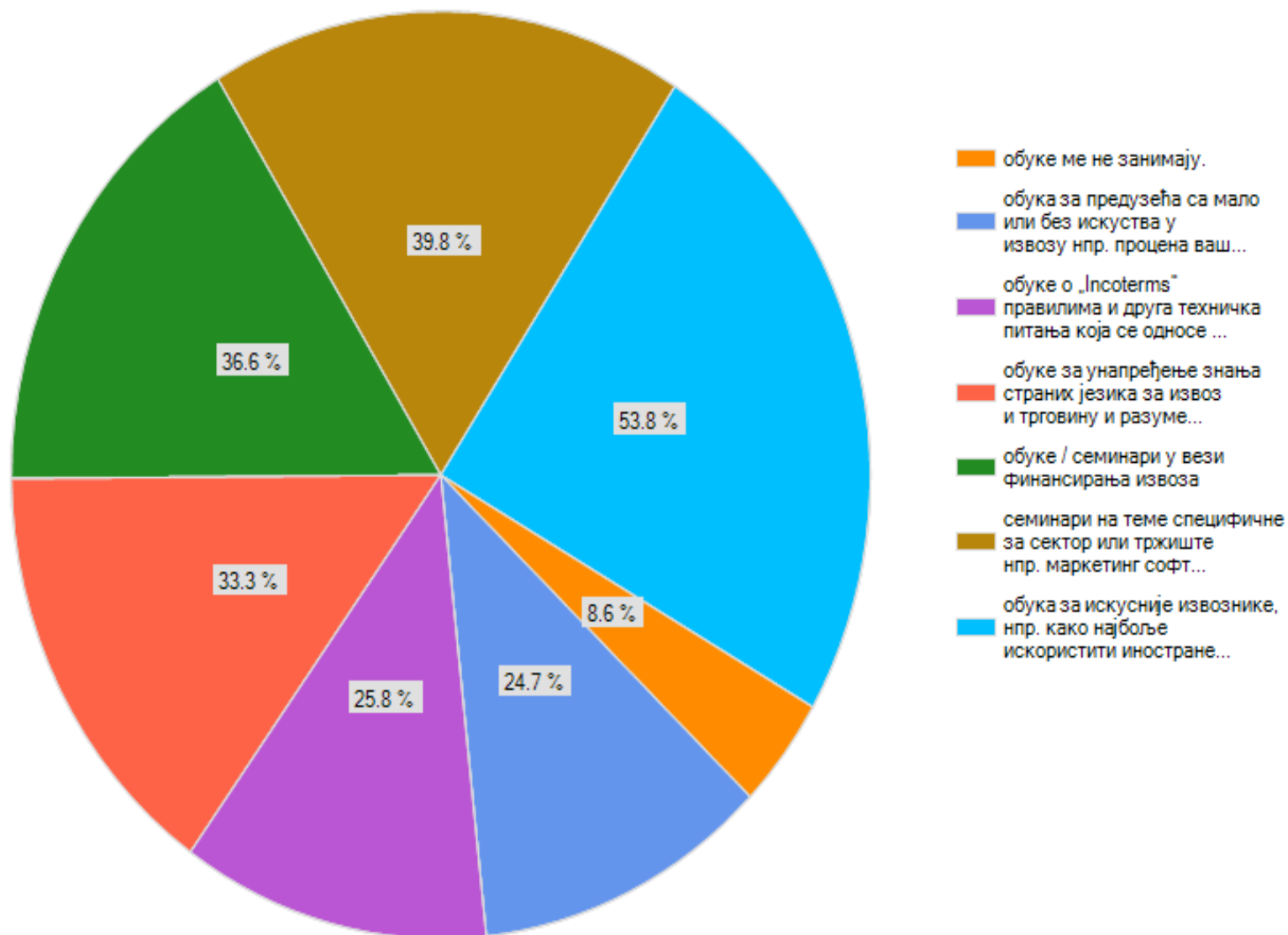
ГДЕ ЈЕ ПОТРЕБНА ПОМОЋ

- У погледу потребе за помоћи у извозу, већина одговара потврдно да су све наведене врсте помоћи корисне, али највише се издвајају остваривање пословних веза и истраживање тржишта са преко 70% захтева за ову врсту услуга
- Следи помоћ у унапређењу прописа ради делотворнијег извожења

Уколико се у Србији оснује Удружење извозника, које услуге треба да пружи:



Које од следећих врста обука бисте ви или представници
вашег предузећа похађали у намери да постанете бољи
извозник? (Молимо да наведете све на шта се односи питање)



СТРУКТУРА УДРУЖЕЊА ИЗВОЗНИКА СРБИЈЕ

- **Непрофитно, невладино удружење** које евентуално пружа и комерцијалне услуге
- Велики број испитаника сматра да Привредна комора Србије треба да игра важну улогу (нпр. као члан Управног или Надзорног одбора)
- Изражен страх да би удружењем могли да завладају велики извозници; решење: обезбеђење одговарајућег броја представника малих и средњих предузећа у телима где се доносе одлуке

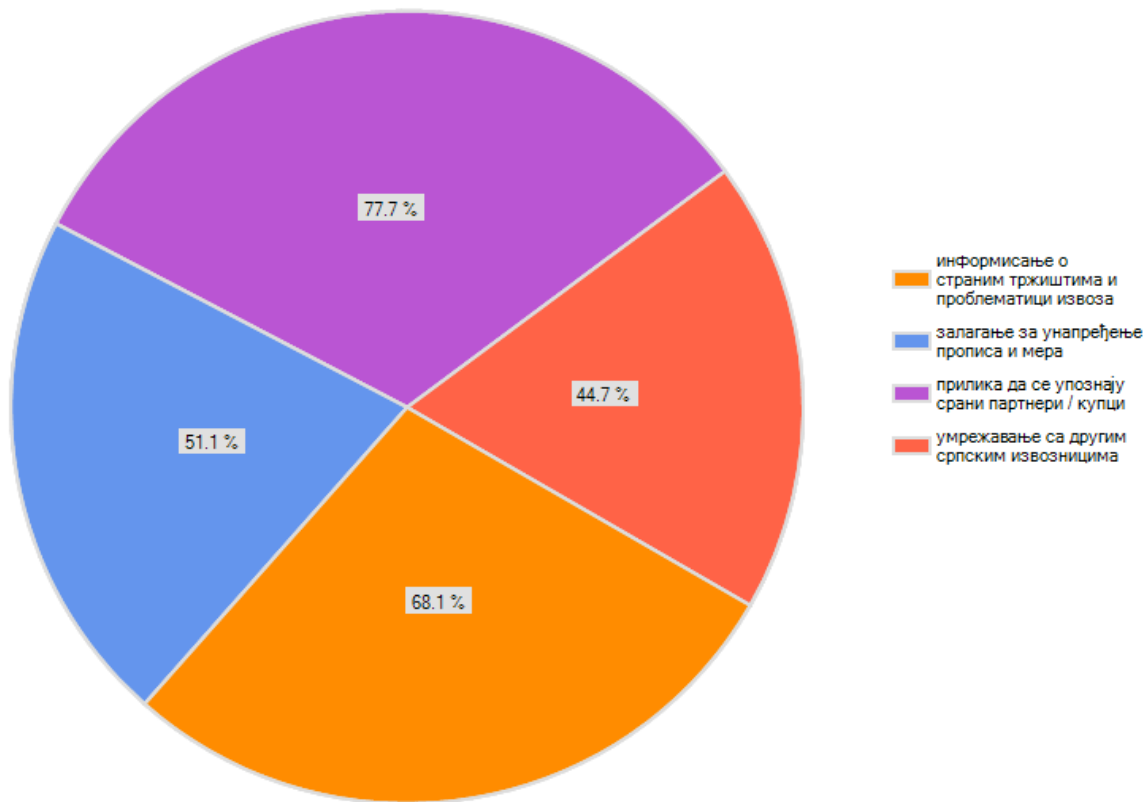
ФИНАНСИРАЊЕ

- 97% испитаника би постале нове чланице Удружења извозника Србије
- Око 50% би платило накнаду до 100 евра годишње
- Трећина би платила и до 200 евра, а 10% би платило и више од 500 евра
- Удружење би требало да има структуру где би већа предузећа плаћала веће чланарине (сразмерно приходима); биће потребна и финансијска подршка Владе и др.

**ОЧЕКИВАЊА ВЕЛИКА А МОЖЕ ДА СЕ ЗАПОСЛИ
ЈЕДНА ОСОБА**

Основни разлози за чланство : истраживање тржишта, пословне везе, као и побољшање пословне климе и међусобно повезивање

Шта ће бити ваш кључни разлог /разлози за чланство у Удружењу извозника Србије?



ЗАКЉУЧНИ КОМЕНТАРИ ИЗВОЗНИКА

- Предузећа су препознала ниску конкурентност српских производа и услуга, што виде као последицу мањка технологије, регулаторног терета који намеће влада, као и ограничења у финансирању извоза
- Дати и конкретни примери проблема у извозу
- Захвалност испитаника на пруженој могућности да искажу своје мишљење, као и нада да ће бар део предложених активности за побољшање извоза бити испуњен