ФИНАНСИРАЊЕ И ЗНАЧАЈ МАЛОГ БИЗНИСА У ПОДСТИЦАЊУ ПРИВРЕДНЕ АКТИВНОСТИ

FINANCING OF SMALL-ENTERPRISE BUSINESS AND ITS IMPORTANCE IN ECONOMIC ACTIVITY ENCOURAGING

Драгана Башић¹

Универзитет у Бањој Луци, Економски факултет, Бања Лука, БиХ

Славица Башић²

Општина Лакташи, Лакташи, БиХ

Сажетак: Рад под називом „Финансирање и значај малог бизниса у подстицању привредне активности“ се бави проблематиком који је то адекватан модел финансирања дјелатности малих предузетника и какав је њихов значај у подстицању опште привредне активности. Предмет истраживања су модели финансирања малог бизниса у развијеним тржишним економијама.

Основни циљ рада је да се дефинишу модели, наведу карактеристике и тенденције у финансирању малог бизниса и дефинише адекватан одабир структуре финансирања малих и средњих предузећа на бази детерминанти као што су: економска политика земље, регулатива, традиција у развоју малог бизниса, субвенције и степен мотивације малих предузетника.

Истраживање се темељи на доказивању постављене хипотезе да финансирање и подстицање развоја малог бизниса имплицира развој привредне активности и повећање запослености.

У истраживању су коришћене научно–истраживачке методе, као што су метода анализе и дескриптивна метода да се објасне постојећи облици финансирања малог бизниса у свјетској пракси и домаћем окружењу, те индуктивна и дедуктивна метода да би се донијели исправни закључци на основу резултата истраживања. За издвајање небитних и истицање битних елемената у раду су коришћене методе апстракције и конкретизације, те методе спецификације и генерализације.

Кључне ријечи: Мали бизнис, традиција малог бизниса у пословању, мотивација предузетника, ризици финансирања, приватни инвеститори.

Abstract: Paper entitled "Financing and importance of small business to encourage economic activity," deals with the problem which is an adequate model of financing activities of small businesses and what their importance in encouraging commercial activities. It is focused on models of financing small businesses in developed market economies.

The main objective of this work is to define models, characteristics and trends in the financing of small business and defines an adequate selection of the structure of financing of small and medium-sized enterprises based on determinants such as economic policy, regulations, traditions, and the development of small business, subsidies and the level of motivation of small entrepreneurs.

¹ dragana.basic@efbl.org

² slavica.basic@yahoo.com

The study is based on proving the hypothesis that financing and encouraging the development of small business implies the development economic activity and increasing employment.

It has made use of scientific research methods, such as analysis method and descriptive method to explain forms of small business financing in international practice and domestic environment, and inductive and deductive methods to make right conclusions from the research results. To extract trivial and highlight the important elements in the work used are methods of abstraction and concretization, and methods of specification and generalization.

Keywords: *Small business, tradition of small business in the business, motivation of entrepreneur, risk financing, private investors.*

1. РАЗВОЈ, ОБЛИЦИ И ЗНАЧАЈ МАЛОГ БИЗНИСА

У данашњим условима, евидентног пада привредног раста, запослености и ризичког инвестирања, економије широм свијета су усмјерене на изналажење нових модела оживљавања привредне активности. Један од њих је подстицај и финансирање малог бизниса који се у историји економских криза доказао као ефикасан модел у пребројавању општих економских поремећаја. Адекватност постављеног модела финансирања дјелатности малих предузетника зависи од степена економског и финансијског развоја земље, постојања традиције у развоју малог бизниса и ефикасне спреге интереса од државе, финансијских институција и мотивације малих предузетника.

Мали бизнис карактерише приватно власништво и самостално пословање са малим бројем запослених и релативно ниским обимом промета. Осим броја запослених који при класификацији варира од земље до земље, користе се и друге методе за класификацију малог бизниса као што су годишњи промет, вриједност имовине и нето добит, појединачно или комбиновано. Ови критерији су кориштени у класификацији предузећа у Европској унији (број запослених, годишњи промет и билансна сума).

Према дефиницији The Small Business Administration (Office of Advocacy) у Сједињеним Америчким Државама мали бизнис је најчешће окарактерисан традиционалним породичним предузетништвом и представља самостално пословање са мање од 500 запослених за фирме које се баве производњом и мање од 7 милиона долара годишњег прихода за фирме које се не баве производњом (The Small Business Administration (Office of Advocacy), 2012).

Сједињене Америчке Државе су земља најразвијенијег малог бизниса у свијету. Ова земља има тренд развоја услужног сектора, производни сектор је аутоматизован и запошљава релативно мали

број људи. Влада Сједињених Америчких Држава помаже мали бизнис разним едукативним програмима, моделима развоја, финансијским средствима, кредитним олакшицама, технолошким и пословним информацијама. У 2009. години у Сједињеним Америчким Државама је било регистровано 26,8 милиона малих предузећа, са удјелом од чак 99,7% у укупном броју регистрованих фирми, односно свих америчких послодаваца и 49,2% учешћа у укупној запослености (U.S. Small Business Administration (Office of Advocacy), 2012). У америчкој економији мале фирме су запошљавале око половину од укупног броја запослених у приватном сектору (59,7 милиона). Од почетка 2010. до другог квартала 2011. године запосленост у приватном сектору је имала тенденцију раста, при чему је мали бизнис учествовао са чак 63% учешћа у укупном расту. Мале фирме испод 20 запослених представљају само 6% раста запослености (Head, 2012).

У Европској унији категорија микро, малих и средњих предузећа (МСП) подразумевају предузећа која запошљавају мање од 250 особа и чији годишњи промет не прелази 50 милиона евра и/или годишња укупна билансна сума не прелази 43 милиона евра (извод из Article 2 of the Annex of Recommendation 2003/361/EC) (European Commission, 2003). У оквиру ове категоризације мала предузећа имају до 50 запослених и чији годишњи промет не прелази 10 милиона евра а годишња укупна билансна сума 10 милиона евра.

У Босни и Херцеговини не постоји јединствена дефиниција малих и средњих предузећа иако је Босна и Херцеговина потписница Европске повеље за мала предузећа још у јуну 2003. године. Крајем 2010. године Европску повељу о малим предузећима замијенио је документ Европске уније под називом „Акт о малим и средњим предузећима („Small Business Act“ for Europe“), али обавеза спровођења Повеље и даље остаје. Спровођењем ових аката се жели обезбиједити раст и развој малих и средњих предузећа, повећати њихову конкурентност кроз генерисање иновација, употребити знање и изградити општи пословни амбијент за њихов раст и развој.

У Републици Српској према Закону о подстицању развоја малих и средњих предузећа („Службени гласник РС“ бр. 64/02), предузећа се према величини разврставају на мала и средња према просјечном броју запослених, укупном приходу од продаје и збиру билансне активе. Мала предузећа се дефинишу као правна лица која запошљавају просјечно годишње од 11 до 50 радника³, остварују укупни годишњи приход од продаје до 4 милиона КМ, или имају

³ у оквиру којих разликујемо микро предузећа која запошљавају до 10 радника.

збир билансне активе у вриједности од 2 милиона КМ. Средња предузећа се дефинишу као правна лица која запошљавају просјечно годишње од 51 до 250 радника, остварују укупни годишњи приход од продаје до 20 милиона КМ, или имају збир билансне активе у вриједности од 10 милиона КМ. Током 2006. и 2008. године је извршена одређена измјена поменутог Закона како би се извршило усклађивање дефиниције малих и средњих предузећа са дефинисањем у Европској унији. Прецизније је дефинисан начин оснивања и рада локалних развојних агенција са већим дјелокругом рада. Према измјењеном Закону о подстицању развоја малих и средњих предузећа – Пречишћен текст („Службени гласник Републике Српске“ бр. 23/09) мала и средња предузећа су субјекти који запошљавају просјечно годишње до 249 радника, који су самостални у пословању, остварују укупни годишњи приход од продаје до 50 милиона КМ, или имају збир билансне активе у вриједности од 43 милиона КМ.

Микро, мала и средња предузећа играју главну улогу у европској економији јер су главни извор предузетничких вјештина, иновација и запошљавања. Око 23 милиона малих и средњих предузећа у 25 европских земаља обезбјеђују око 75 милиона радних мјеста и представљају 99% свих предузећа.

Аустрија има дугу традицију у развоју малог бизниса и развијене су све привредне и услужне дјелатности а посебно туризам, јер ова земља има двије туристичке сезоне и врло квалитетну туристичку понуду. Већином су то мала предузећа, занатске радионице, продавнице и пољопривредна добра. Мала предузећа дају пола вриједности бруто националног производа и 55% радних мјеста. Држава помаже мала предузећа на разне начине, повољним кредитима, субвенцијама за отварање радних мјеста, јефтином или бесплатном техничком помоћи. *Холандија* је најбрже у Европи развила сектор малог бизниса. Мала предузећа су заступљена са 98,3% и остварују око 37% од бруто националног производа. У *Италији* око 60% запослених ради у малим предузећима а мали бизнис остварује око 50% вриједности извоза земље. Као подстицај развоја малих предузећа Влада ове земље обезбјеђује бескалатне дугорочне кредите и стручну помоћ за развој малих предузећа. У *Њемачкој*, Влада ове земље обезбјеђује директну подршку за развој нових малих предузећа. Код оснивања нових малих предузећа не постоје никаква ограничења за добивање дозволе за рад а Влада је обезбједила мрежу бесплатних телефонских савјета и информација. У *Великој Британији* нестају велика рударска и металуршка предузећа те је неопходно отварање малих предузећа за

запошљавање радника из великих компанија. У овој земљи Влада је увезана са локалном заједницом на плану унапређења развоја малог бизниса. Резултати су у великој мјери позитивни јер је заустављен пораст незапослености, повећан број малих породичних предузећа, повећан извоз и забиљежен је раст бруто националног производа. *Белгија* је земља малих предузећа а мала предузећа чине 98% свих предузећа у приватном сектору. Мала предузећа су постала главни покретачи привредног развоја и запошљавања. У *Француској* су мала предузећа допринијела обнови француске привреде и представљају главни извор радних мјеста. Традиционални партнери предузећима су трговачке, индустријске и занатске коморе које су успоставиле посебне агенције које нуде услуге са регионалним агенцијама.

На примјеру појединих земаља приказан је значај развоја малих предузећа у појединим земљама као и подстицајне мјере које проводе земље у циљу унапређања развоја малог бизниса. Кроз ове показатеље истакнут је значај унапређења развоја малог бизниса кроз пораст запослености и раст бруто националног производа и његово мјесто у укупном тржишном развоју привреде развијених земаља. Поређења ради, фирме средње и мале величине у Сједињеним Америчким Државама имају мање од 500 запослених, а у Европској унији мање од 250 запослених.

Предузећа малог бизниса имају своје предности јер своје пословање могу покренути уз веома мале трошкове и са непуним радним временом. Лако се прилагођавају промјенама, прилагођавају својим купцима и клијентима са више одговорности и зрелости, без одређених бирократских препрека. У основи изузетних пословних резултата предузећа малог бизниса су самосталност у раду малог предузетника, слобода у доношењу одлука и преузимању ризика и слободно располагање резултатима свог рада.

У данашњим, али и свим претходним условима опште економске и финансијске нестабилности у свијету мали бизнис представља кључни фактор одржавања, али и повећања запослености у једној националној економији.

2. ОБЛИЦИ ФИНАНСИРАЊА МАЛОГ БИЗНИСА

Финансирање малог бизниса захтјева озбиљно финансијско планирање у чијој основи треба да постоји прихватљив бизнис план који треба да садржи и финансијски план (структура финансирања, структура иницијалних оперативних трошкова, набавка опреме, изградња објеката или куповина постојећих и сл.).

Међу најзначајнијим компонентама финансијског управљања и успјешности малог бизниса сваког предузетника је дефинисање адекватног модела финансирања при датим условима. У америчкој пракси постоје различите развијене варијанте финансирања малог бизниса које могу бити интерног и екстерног карактера.

Најчешћи интерни облици финансирања малог бизниса су:

- *Кориштење личних или породичних средстава за финансирање пословања* (engl. Boot Strapping), које често обухватају лична средства малих предузетника, чланова њихових породица, пријатеља или комбиновано. Пожељно је да је готово у сваком пројектованом моделу финансирања присутан и овај вид јер улива повјерење будућим инвеститорима у успјешност замишљених пројеката малих предузетника.
- *Кандидовање бизнис планова на објављеним конкурсима*. Предност овог облика финансирања је у томе што, осим одређене суме новчаних средстава коју може да на овај начин добије за покретање свог пословања, мали предузетник добива и одређена знања, вјештине и подршку у погледу правне и административне помоћи, заједничких служби, приступа стручним службама, смањења трошкова камата финансирања по кредитима банака, развој сарадње и предузетничког духа у пословним инкубаторима.
- *Финансијски договор са добављачима, Barter или стратешко партнерство* између партнера у заједничком послу преко којих се путем одређеног савеза уједињују знање, ресурси и преговарачка моћ.

Избор екстерних извора финансирања зависи од степена развијености малог бизниса и најчешћи облици су:

- Некомерцијално финансирање (енгл. Grants),
- Кредити банака,
- Директни инвеститори (капитално финансирање, инвеститори анђели, инвестиционе компаније за финансирање малог бизниса, предузетнички или ризични капитал и сл.)
- Спајање (Mergers),
- Going Public,
- Продаја цијелог или дијела пословања.

Некомерцијално финансирање је облик финансирања које додјељују приватне фондације, односно одјели државне владе или владине агенције са одређеним специфичним или општим циљем који се жели постићи (нпр. очување старих традиционалних заната, развој породичног предузетништва, развој пољопривреде у

одређеним сегментима, сеоског туризма и сл.). Они се темеље на конкурентном процесу са строгим смјерницама за примјену и кориштење средстава.

Други облик финансирања малог бизниса су *кредити одобрени од стране комерцијалних банака*. Постоји увјерење да је мали бизнис неатрактиван за банке, што није тачно јер комерцијалне банке живе од позајмљивања новца и једино их интересује уредно враћање кредита заједно са припадајућом каматом у дефинисаном временском периоду, обично базираних на бази прошлих перформанси фирме која се бави малим бизнисом. Према подацима The National Federation of Independent Business у Сједињеним Америчким Државама 85% кредита одобрених малом бизнису потиче од банака (The National Federation of Independent Business, 2012).

Банке најчешће одобравају фирмама малог бизниса краткорочне кредите до једне године у форми кредита за обртна средства, краткорочних комерцијалних кредита до три године и кредитних линија. Дугорочни кредити се обично одобравају на период од једне до 25 година, када су у питању некретнине и набавка опреме. Обично се ради о дугорочним комерцијалним кредитима осигураним реалном имовином или другом активном, лизингу опреме или кредитним писмима за интернационалну трговину.

Комерцијално банкарство биљежи тренд фокусирања на пакете финансијских услуга према потребама клијената, што је отворило потенцијал повећања профитабилности управо преко сектора малих и средњих предузећа. У том смислу комерцијалне банке су подuzeле бројне иницијативе (како би што боље опслужиле управо овај сектор), као што су (United Nations, 2001):

- Смањење асиметричности информација малих и средњих предузећа и уочавање ризика са високим степеном перцепције кориштењем Credit Scoring система⁴, спољних информационих провајдера, система самооцјењивања ризика за мале и средње предузетнике, одређивања цијена према нивоу ризика, дијелења

⁴ *Credit scoring systems* је аутоматизован статистички метод који се користи за процјену ризика неизвршења неког кредита подносилаца кредитног захтјева. Базиран је на анализи великог броја историјских података о дужницима како би се идентификовале одређене карактеристике које дефинишу вјероватноћу неизвршења кредитних обавеза дужника у будућности. Ови подаци могу укључивати, на примјер, податке о економском сектору, годинама пословања будућег кредитног дужника и величину имовине, односно активе. Користећи добивене резултате из ове анализе, банка може да дизајнира табелу резултата за процјену ризика за сваки појединачни кредитни захтјев.

ризика са трећим лицима, кориштењем споразума као алтернативе за кредитне гаранције, као и формирање специјалних јединица за подршку клијентима високог ризика као што су start-ups клијенти.

- Смањење трошкова кредитирања уз примену најновијих информационих технологија, модернизацијом организације и поједностављењем кредитног процеса.
- Развој производа је више прилагођен потребама малих и средњих предузећа.
- Побољшање финансијских услуга за мала и средња предузећа кроз обуку особља банке и сегментација клијената као што су мала и средња предузећа.
- Сарадња са организацијама малих и средњих предузећа и другим провајдерима пословног развоја како би се смањили ризици и трошкови и комбиновање финансијских са нефинансијским услугама.

Осим банака, укључујући и штедионице и штедно-кредитне задруге, у свијету постоји пракса кредитног задуживања малих предузетника и код:

- Кредитних унија (Credit Unions) које обично одобравају потрошачке кредите,
- Компанија за финансирање потрошача (Consumer Finance Companies) које карактерише пракса одобравања кредита са већим каматним стопама за високоризичне позајмљиваче,
- Компаније за комерцијално финансирање (Commercial Finance Companies) које обично одобравају кредите на бази набавке опреме а која се користи као колатерал за одобравање кредита,
- Инвестиционе компаније за финансирање малог бизниса (Small Business Investment Companies) и
- Приватни зајмодавци.

Екстерно финансирање малог бизниса преко *директних инвеститора*, односно аутсајдера обично подразумијева и губитак „апсолутне“ самосталности малог предузетника у погледу одлучивања, контроле и обављања дјелатности.

Најједноставнији вид директног инвестирања је *капитално инвестирање (Equity Financing)* које подразумијева куповину одређеног удјела у компанији малог бизниса са одређеним интересом и правом гласа, односно учешћем у одлучивању о њеном будућем пословању.

Сан америчког малог предузетника је пронаћи тзв. *анђела инвеститора* (*Angel Investors*)⁵ чији је кључни интерес остварити одређени већи поврат на улагања него да се базира на своја традиционална улагања. Обично се ради о веома успјешним предузетницима који желе помоћи другим предузетницима да прошире своје пословање. Карактерише их улагање мање суме новца (иако често значајне, некада и до милион долара) и очекују одређену позицију у управи, односно учешће у функционисању фирме. Овај вид финансирања је обично премосница од самофинансирања малог бизниса до тачке када даљи наставак и развој пословања захтјева ангажовање предузетничког капитала.

Фирме предузетничког улагања (*Venture Capital Firms*) карактерише улагање веће суме новца (нпр. У Сједињеним Америчким Државама обично од 250.000 до 20 милиона долара) у замјену за учешће у капиталу и одлучивању у функционисању фирме малог бизниса, обично преко иницијалне јавне понуде, спајања, продаје посла или откупа. У суштини, ради се о фирмама групе инвеститора који удружују свој новац и усмјеравају према инвестицијама фокусираним у оквиру одређених параметара. Најчешће су то институционални инвеститори попут пензионих фондова, осигуравајућих компанија, фондација, корпорације, али и појединци. Њихове инвестиције су обезбјеђене уложима, односно акцијама у фирми или правним инструментима који могу бити конвертовани у акције. Распон инвестиција у пројекте малог бизниса се најчешће креће од 500.000 долара до 5 милиона долара, мада могу бити и испод 50.000 долара или чак преко 20 милиона долара.

Фирме малог бизниса се опредјељују за овај вид финансирања свјесно одустајући од одређеног нивоа власништва и контроле пословања у замјену за капитал ограничен одређеним временским оквиром, обично од 3 до 5 година.

Док банке у процесу финансирања очекују поврат главнице заједно са припадајућом каматом у одређеном временском периоду,

⁵ Термин "анђео" долази из праксе раних 1900-их година и означавао је богате пословне људе који су улагали у Broadway продукције. Данас, "анђели" поред новца обично нуде стручност, искуство и контакте. Small Business Administration процјењује да постоји најмање 250.000 анђела који данас дјелују у Сједињеним Америчким Државама и који финансирају око 30.000 малих фирми годишње. Укупна вриједност инвестиција „анђела инвеститора“ је процијењена на негдје од 20 милијарди долара до 50 милијарди долара годишње, што је у компарацији са вриједности инвестиција формалног предузетничког капитала од 3 милијарди долара до 5 милијарди долара годишње значајно улагање. Претпоставља се да је потенцијал „анђела инвеститора“ знатно већи и да постоји око два милијуна људи у Сједињеним Америчким Државама спремних за овај вид улагања у будућности.

фирме предузетничког улагања очекују апresiasiју капитала, односно увећање вриједности капитала (капиталну добит).

У Сједињеним Америчким Државама је заступљен и посебни вид предузетничког капитала за мали бизнис који потиче од *инвестиционих компанија за мали бизнис* (Small Business Investment Companies (SBIC)).⁶ Међутим, значајно је нагласити да је прва специјализована финансијска институција за мала и средња предузећа основана у Холандији 1927. године под називом The Netherlands Bank for Small and Medium Business која је у свом саставу имала 25 малих банака и Владу као већинског акционара (United Nations, 2001). Инвестиционе компаније за мали бизнис су у приватном власништву инвестиционих фирми, лиценцираних и регулисаних од стране агенције The Small Business Administration. Све SBIC компаније су профитно мотивисане, али са главним мотивом да учествују у развоју и напретку малог бизниса као једне од базних компоненти укупног привредног развоја Сједињених Америчких Држава. Ради се о виталном партнерству између државе и приватног сектора привреде.

Ове компаније осигуравају предузетнички капитал за почетак и/или даље финансирање малог бизниса по повољим условима преко програма савезне Владе, чиме се стварају предуслови за финансирање иновација у малом бизнису. Да би се могла повући њихова средства, фирме малог бизниса морају имати нето вриједност мању од 6.000.000 долара и добит након опорезивања од 2.000.000 долара или мање за задње двије године прије апликације за средства.

Поред директних инвеститора, данас је у порасту финансирање малог бизниса путем мерџера, односно *спајања* које подразумева спајање двије одвојене фирме. Право спајање подразумева да се двије фирме одричу своје имовине и обавеза ради формирања новог ентитета, односно нове фирме. Поменимо и *аквизицију* која подразумева да једна фирма купује, односно преузима другу и у њу инкорпорира свој властити пословни модел. Ови модели екстерног финансирања имају одређене предности за малог предузетника. Прво, мали предузетници често сами не могу преузети повећани ризик улагања због величине свог капитала, нити се могу упустити у развој новог производа и освајање нових тржишта без чега нема дугорочног опстанка нити даљег развоја. Друго, спајањем и аквизицијом се проширује база података

⁶ Ове компаније су резултат и дио SBIC програма који је формирао Амерички Конгрес 1958. године.

клијената што је једнако важно као и потреба за капиталом. Међутим, не постоји гаранција да ови облици финансирања дају увијек очекиване резултате што у супротном може да се заврши погубно за малог предузетника преко отпуштања радника, губитка већ уложеног капитала и често традиционалног пословног угледа.

У развијеним тржишним привредама је развијено финансирање према терминологији познатој као *Going Public* (јавна понуда) које подразумева укључивање јавности у финансирање малог бизниса преко прикупљања новца од продаје хартија од вриједности у трансакцијама које су регистроване код Комисије за хартије од вриједности или специфичних агенција за мали бизнис (нпр. Small Corporate Offering Registration, Angel Capital Electronic Network (ACE-Net)). Предност овог вида финансирања је у томе јер омогућава доступно финансирање пословања чак и кад још нема доказа за своју одрживост.

Продаја дијела или цијелог пословног програма је за малог предузетника крајње непожељан и неатрактиван, али разумно прихватљив вид финансирања у условима неодрживости и слабе предиспозиције даљег развоја пословања. Овим видом финансирања је могуће финансијски ојачати здраве и продуктивне програме или покренути нове који ће на тржишту свакако имати извјеснију будућност.

Поред извора финансирања, финансирање малог бизниса се може посматрати и према типу, када говоримо о *финансирању задуживањем или властитим капиталом*. У каснијим фазама развоја предузећа могуће је и хибридно финансирање тзв. *mezzanine финансирање*.

Према подацима U.S. Small Business Administration (Office of Advocacy) задужење малих предузећа у Сједињеним Америчким Државама у 2010. години је износило 1 трилион америчких долара. Укупно неизмирени (outstanding) кредити банака за мали бизнис су износили 652 милијарде америчких долара, а финансијских компанија 460 милијарди америчких долара. Сви остали извори комбиновано су чинили око 10% задужења малих предузећа.

Према подацима за 2011. годину неизмирене доспјеле обавезе по кредитима за мали бизнис су опале за 1,2%, са 606,9 милијарди америчких долара у јуну на 599,7 милијарди долара у септембру. Највећи проценат пада се биљежи код комерцијалних кредита за финансирање некретнина које имају зајмодавци са од 10 милијарди долара до 50 милијарди долара у активи (U.S. Small Business Administration (Office of Advocacy), 2011).

У земаљама Европске уније је заступљено финансирање малог бизниса, поред властите иницијативе, преко повољног третмана одређених инвеститора као што су регионални фондови, компаније предузетничког капитала и пословни анђели, али без губитка статуса малих и средњих предузећа (European Commission, 2003).

Изузетан примјер инстинске препознатљивости значаја, бриге и залагања за развој малих и средњих предузећа је Канада која има веома развијену широку лепезу програма финансијске и друге подршке овом сектору привреде, од прве фазе развоја предузећа тзв. start-ups предузећа (Be Your Own Boss - (SE) Self-Employment Programs, Canadian Youth Business Foundation (CYBF), CYBF Canadian Newcomer Entrepreneurship Program, CFDC - Self-Employment Programs затим, Community Futures Program (Loan Program), Canada Small Business Financing Program (CSBF), Agricultural Loans, Programs & Assistance, Women's Enterprise Centre - Financing Program и други) до подршке потпуно развијеном предузећу (BDC: Innovation Financing, BDC: Term Loans, BDC: Market Expansion Financing, Invest British Columbia & The Ministry of Economic Development, National Research Centre Canada: Industrial Research Assistance Program и други) (Small Business BC, 2010).

3. МОДЕЛИ ФИНАНСИРАЊА МАЛОГ БИЗНИСА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

Развој и пословање малих и средњих предузећа у домаћем окружењу је праћено успостављањем адекватних законских оквира и формирањем институција, усвајањем потребних стратегија и реализацијом усвојених стратегија кроз програме. Најчешће кориштени инструменти подршке малој привреди су оснивање регионалних и локалних агенција, фондова развоја, пословних инкубатора и иноваторских центара, подстицаји преко пореских и административних олакшица, те финансијска подршка преко грантова Владе, банака и микрокредитних организација.

Према Годишњем извјештају за област малих и средњих предузећа и занатско-предузетничку дјелатност у Републици Српској за 2010. годину (Влада Републике Српске, 2011), а према подацима Пореске управе РС, укупан број малих и средњих предузећа је износио 14.482 што је 99,56% у односу на укупан број регистрованих предузећа у Републици Српској. Највеће учешће у структури предузећа имала су микро предузећа са чак 83,91%, затим слиједи мала предузећа са 12,76% и средња предузећа са 2,89% (Табела 1).

Табела 1.: Структура предузећа према величини у 2010. години

Предузеће	2009.	2010.	Учешће у укупном броју предузећа (%) 2009.	Учешће у укупном броју предузећа (%) 2010.
МИКРО (до 9 зап.)	12.049	12.206	84,14	83,91
МАЛА (10-49 зап.)	1.805	1.856	12,60	12,76
СРЕДЊА (50-249 зап.)	412	420	2,88	2,89
УКУПНО МСП	14.266	14.482	99,62	99,56
ВЕЛИКА (од 250 зап.)	55	64	0,38	0,44
УКУПНО	14.321	14.546	100,00	100,00

Извор: Пореска управа РС

Сектори са највећим бројем малих и средњих предузећа у Републици Српској су трговина на велико и мало и оправка моторних возила и предмета за личну употребу са учешћем од 40,89% укупног броја МСП, затим слиједе прерађивачка индустрија са 20,20%, пословање са некретнинама, изнајмљивање и пословне дјелатности са 8,64%, те саобраћај, складиштење и комуникације са 7,60%. У 2010. години број запослених у малим и средњим предузећима је износио 120.720 што представља 42,02% од укупног броја запослених у Републици Српској. Мала и средња предузећа су у 2010. години остварила веће учешће у укупним приходима од продаје на иностраном тржишту са 71,68%, док у структури укупних пословних прихода учествују са 80,15% у односу на велика која су остварила 28,32% учешће у укупним приходима од продаје на иностраном тржишту док у структури укупних пословних прихода учествују са 19,85% (Влада Републике Српске, 2011).

Развој и пословање малих и средњих предузећа у домаћем окружењу је праћено успостављањем адекватних законских оквира и формирањем институција, усвајањем потребних стратегија и реализацијом усвојених стратегија кроз програме. Најчешће кориштени инструменти подршке малој привреди су оснивање регионалних и локалних агенција, фондова развоја, пословних инкубатора и иноваторских центара, подстицаји преко пореских и административних олакшица, те финансијска подршка преко грантова Владе, банака и микрокредитних организација.

Ради остваривања постављених циљева у области малих и средњих предузећа, у Републици Српској на нивоу Владе дјелују Савјет за развој малих и средњих предузећа и предузетништва и Ресор за развој малих и средњих предузећа и предузетништва при

Министарству индустрије, енергетике и рударства, као и Агенција за развој малих и средњих предузећа која координише при реализацији усвојених стратегија и политика Владе. На локалном нивоу дјелују општинска одјељења за привреду, а у мрежу финансирања малих и средњих предузећа су укључене и Инвестиционо-развојна банка и Гарантни фонд Републике Српске.⁷

У Републици Српској ради 5 пословних инкубатора као дио развоја предузетничке инфраструктуре и то у Бањој Луци, Приједору, Требињу, Шамцу и Модричи (Влада Републике Српске, 2011). Подршка развоју мале привреде преко пословних инкубатора се огледа у обезбјеђењу пословног простора, савјетодавним, правним и књиговодственим услугама, те финансијским услугама преко повезивања са инвеститорима, банкама и обезбјеђења гаранција.

Поред *властите финансијске иницијативе* малих предузетника, финансирање малих и средњих предузећа у Републици Српској је подржано:

- *Грантовима Владе*, односно бесповратној основи преко пројеката,
- *кредитним линијама* банака и микрокредитних организација, и
- *међународним донацијама и приступним фондовима*.

Када су у питању бесповратна средства, односно грантови за мала и средња предузећа, најзначајнију улогу имају ресорна министарства Владе Републике Српске и јединице локалне управе. У 2009. години Министарство породице, омладине и спорта је додијелило 1,24 милиона КМ за подршку запошљавања младих, Министарство науке и технологије 279.900 КМ за подстицај развоја иноваторства и нових технологија, а Министарство трговине и туризма за програме развоја туризма у износу 319.000 КМ.

Ради јачања иновацијске и конкурентске предности малих и средњих предузећа Министарство индустрије, енергетике и рударства је у 2010. години подржало успостављање система квалитета са 2.119.040 КМ које је добило 312 малих предузећа, а у

⁷ Влада Републике Српске је 2010. године основала Гарантни фонд Републике Српске са оснивачким капиталом од 30 милиона КМ и гарантним потенцијалом од 90 милиона КМ. Фонд пружа подршку развоју предузетништва кроз олакшавање приступа финансијским средствима за обављање њихове пословне дјелатности (старт ап, пословне активности младих предузетника, пословне активности жена, пројекти који доприносе запошљавању и очувању радних мјеста, извозно оријентисане пословне активности, из области пољопривреде, производну дјелатност и услужну али повезану са производном сектором, и други одрживи пројекти).

периоду 2006-2010 је додијелило 26.385.000 КМ на име суфинансирања подстицаја извоза. Подржани су и пројекти партнерства, кластеризације, образовања кадрова и консалтинга (Влада Републике Српске, 2011).

Инвестиционо-развојна банка Републике Српске активно пружа финансијску и савјетодавну подршку предузећима и предузетницима преко кредитних линија пет директно, а двије индиректно и на тај начин стимулишу развој предузетништва у Републици Српској. У 2010. години је остварен један од стратешких циљева у погледу јачања финансијске подршке малим и средњим предузећима и предузетништву преко обезбјеђења посебних финансијских средстава у Фонду за развој и запошљавање Републике Српске који је у саставу Инвестиционо-развојне банке Републике Српске намјењених развоју малих и средњих предузећа преко пет кредитних линија. У току 2010. године предузећима и предузетницима је пласирано укупно 98.612.038 КМ кредитних средстава кроз четири кредитне линије путем 9 послоних банака и 3 микрокредитне организације (Влада Републике Српске, 2011). Преглед пласмана Инвестиционо-развојне банке Републике Српске према кредитним линијама и величини предузећа дат је у Табели 2.

Табела 2.: Преглед пласмана Инвестиционо-развојне банке Републике Српске у 2010. години према кредитним линијама и величини предузећа

Кредитне линије	Износ према величини предузећа	% учешћа	Укупан износ пласираних средстава у КМ
Почетне пословне активности			1.075.934
Микробизнис у пољопривреди			4.733.068
Пољопривреда			10.957.500
Предузетници и предузећа:			81.845.536
Микро предузећа	8.764.413	11	
Мала предузећа	23.649.276	29	
Средња предузећа	35.399.600	43	
Велика предузећа	14.032.247	17	
Укупно			98.612.038

Извор: Инвестиционо-развојна банка Републике Српске

Према презентованим подацима највећи износ кредитних линија је пласиран управо предузећима и предузетницима у укупном износу од 81.845.536 КМ, односно 83% укупно пласираних

средстава. Највећи број корисника ових кредитних линија су микро и мала предузећа, а највећи износ кредитних средстава је пласиран средњим предузећима.

Инвестиционо-развојна банка Републике Српске пласира и дио средстава на бесповратној основи када је у питању спровођење пројеката Свјетске банке. Европска инвестициона банка је обезбједила 50 милиона евра за финансирање малих и средњих предузећа и инфраструктурних пројеката која ће корисницима бити пласирана посредством Инвестиционо-развојне банке Републике Српске. Кредити ће бити одобрени на период од дванаест година уз грејс период од четири године. Значајно је истаћи Други пројекат подршке запошљавању на основу којег је у 2009. години закључено 154 уговора са послодавцима за запошљавање или директно са корисницима за самозапошљавање, чиме је запослено укупно 203 лица (Влада Републике Српске, 2011).

Према подацима Агенције за банкарство Републике Српске банкарски сектор у Републици Српској је са стањем 31.12.2010. године пласирао укупно 3.954 милиона КМ кредита. Агенција не прати посебно кредите за мала и средња предузећа, а у кредите грађана су укључени кредити за предузетнике. Полазећи од наведеног, банке су са 31.12.2010. године сектору становништва пласирале укупно кредита у вриједности од 2.060 милиона КМ, од чега су 13% краткорочни, а 87% дугорочни. У укупној структури кредита становништву доминирају кредити за општу потрошњу (65%), а кредити за обављање дјелатности (предузетници) износе само 167,8 милиона КМ (8%) са падом од 2% у односу на прошлу годину. Филијале и пословне јединице банака у Федерацији БиХ пласирале су грађанима у Републици Српској кредита у вриједности од 479,2 милиона КМ (Агенција за банкарство Републике Српске, 2011). Према подацима исте институције укупни кредити које су пласирале микрокредитне организације са сједиштем у Републици Српској са 31.12.2010. године износе око 229 милиона КМ и имају тенденцију смањења. Микрокредитне организације дају микрокредите углавном циљаној групи корисника тј. грађанима са нижим приходима. У 2010. години микрофинансирање је највећим дијелом било усмјерено на кредитирање пољопривредне производње сектора физичких лица (око 54 милиона КМ) и услужних дјелатности (око 32 милиона КМ) и углавном се односило на дугорочно кредитирање становништва.

Након извјесног успоравања раста у 2009. и 2010. години због опрезније политике кредитирања, кредитна активност банака у Републици Српској је у 2011. години нешто интензивнија и са

стањем 31.12.2011. године бруто кредити су већи за 5%. Према подацима Агенције за банкарство Републике Српске банкарски сектор у Републици Српској је са 31.12.2011. године пласирао укупно 4.149 милиона КМ кредита. Банке су са 31.12.2011. године сектору становништва пласирале укупно кредита у вриједности од 2.190 милиона КМ, од чега су 13% краткорочни, а 87% дугорочни. Пласман сектору становништва биљежи раст за 6% у односу на прошлу годину. У укупној структури кредита становништву доминирају и даље кредити за општу потрошњу (65%), а кредити за обављање дјелатности (предузетници) износе 168 милиона КМ (8%), односно без промјена у односу на прошлу годину. Од укупног износа кредита пласираних становништву у 2011. години филијале и пословне јединице банака са сједиштем у Федерацији БиХ пласирале су грађанима у Републици Српској кредита у вриједности од 546,5 милиона КМ (Агенција за банкарство Републике Српске, 2012). Према подацима исте институције укупни кредити које су пласирале микрокредитне организације са сједиштем у Републици Српској са 31.12.2011. године износе око 189 милиона КМ са стопом пада од 18% у односу на стање 31.12.2010.

У 2011. години микрофинансирање је највећим дијелом било усмјерено на кредитирање пољопривредне производње секора физичких лица (око 63 милиона КМ) и углавном се односило на дугорочно кредитирање становништва.

Са стањем 31.12.2012. године бруто кредити банкарског сектора Републике Српске износили су 4.547 милиона КМ. Кредити приватним предузећима и друштвима су износили 2 милијарде КМ и чине 45% укупне суме кредита, а кредити грађанима су износили 1,7 милијарди КМ и забиљежили су тенденцију пада у односу на 2012. са 40% на 37% учешћа у укупној суми одобрених кредита (Агенција за банкарство Републике Српске, 2013).

Влада Републике Српске је 2010. године основала Гарантни фонд Републике Српске са оснивачким капиталом од 30 милиона КМ и гарантним потенцијалом од 90 милиона КМ. Фонд пружа подршку развоју предузетништва кроз олакшавање приступа финансијским средствима за обављање њихове пословне дјелатности (старт ап, пословне активности младих предузетника, пословне активности жена, пројекти који доприносе запошљавању и очувању радних мјеста, извозно орјентисане пословне активности, из области пољопривреде, производну дјелатност и услужну али повезану са производном сектором, и други одрживи пројекти).

Јединице локалне самоуправе из својих буџета пружају финансијску подршку малим и средњим предузећима и то из

законски прикупљених накнада за експлоатацију природних богатстава. Осим ових средстава општине дају сектору малих и средњих предузећа и одређена подстицајна средства на бесповратној или кредитној основи.

Према подацима анкетања јединица локалне самоуправе у Републици Српској у 2009. години су пласирале 6,58 милиона КМ за 957 корисника од чега 42,8% бесповратно, а остало на кредитној основи (Влада Републике Српске, 2011). Наведимо примјер града Бање Луке гдје је Градска развојна агенција додијелила 300.000 КМ у виду грантова малим и средњим предузећима и предузетницима и то по 5.000 КМ бесповратних средстава. Ова средства од укупно одобрених 124.000 КМ средстава су усмјерена за куповину машина за рад и обављање дјелатности а преосталих 176.000 КМ за набавку алата, опреме и запошљавања 75 нових радника.

4. ПРЕДНОСТИ И НЕДОСТАЦИ МОДЕЛА ФИНАНСИРЊА И ПРОБЛЕМИ АДЕКВАТНОГ ОДАБИРА

Развој малог бизниса, односно малих и средњих предузећа подстиче развој привредне активности и доприноси повећању запослености. Пословање малих и средњих предузећа одржава здрав пословни амбијент у условима поремећаја општих економских перформанси друштва и рецесивног стања.

Предности малог бизниса су самостално доношење одлука, самостално располагање властитом добити и самостално одлучивање о продаји и промјени организационог облика бизниса, а недостаци немогућност самосталног успјешног управљања бизнисом, немогућност обезбјеђења довољно потребног капитала за функционисање бизниса и неспремност да сам сноси пословни ризик као и поремећаје у раду.

Мала предузећа не захтијевају ангажовање великог обима капитала, лако и брзо користе нове технологије па су важан чинилац технолошког напретка јер омогућавају лакше задовољавање предузетничких иницијатива. Она се повезују са великим предузећима и чине саставни дио мреже предузећа око великих фирми и на тај начин повећавају конкуренцију на тржишту што утиче на већу ефикасност пословања и стабилизацију цијена на тржишту.

Мала предузећа се лакше прилагођавају захтјевима тржишта, остварују већу профитабилност у односу на велика, успјешније превазилазе настале поремећаје у окружењу, могу успјешно радити и

са релативно малим обимом уложеног капитала и у њима се смањује ризик неуспјешног пословања и рада са губитком.

Структура финансирања малих и средњих предузећа зависи од степена привредног развоја друштва и развијености финансијских институција. У високо развијеним економијама је веће присуство приватних инвеститора у финансирању малих и средњих предузећа, док у земљама у развоју и неразвијеним земљама доминира финансирање путем грантова и на кредитној основи.

Улазак *приватних инвеститора* у финансијску структуру малих и средњих предузећа би подстакао динамичност у њиховом развоју, иновативност и креативни предузетнички дух и побољшао конкурентску способност малих предузетника на сложеном и захтјевном финансијском тржишту.

Осим својих предности могући су и недостаци овог облика финансирања у погледу адаптације малог предузетника на нове услове одлучивања и присуство приватних инвеститора у управљачкој структури и могућа недовољна заштићеност домаћег, традиционалног производа који је најчешће у основи дјелатности малог предузетника.

У том погледу неопходно је:

- Заштита, односно брендирање домаћих производа и обезбјеђивање институционалне гаранције и контроле квалитета.
- Развој финансијског тржишта и по дубини (масовност учесника на финансијском тржишту и финансијских инструмената) и по ширини (разноврсност финансијских инструмената).
- Мотивисаност малог предузетника да се едукује, прихвата знања и искуства из окружења преко канала приватних инвеститора и мотивисаност да се што дуже задржи у предузетничкој активности. (Препознатљива је пракса домаћих предузетника на просторима Босне и Херцеговине да се веома кратко задржавају у започетој предузетничкој активности и да се веома често селе из једне области у другу што није услов за дугорочни опстанак и развој. Изузетак су традиционалне породичне фирме, али и оне се у великом броју случајева гасе већ у трећој генерацији (Башић, 2010)).

Доминирајуће финансирање путем *грантова* Владе јесте најјефтинији вид финансирања, али не и континуиран и доступан свима јер повлачење средстава зависи од испуњавања одређених услова у погледу пословања и документационе подлоге.

Финансирање базирано на *кредитној основи* преко банкарског сектора омогућава малом предузетнику континуиран прилив средстава у одређеном року уз плаћање одређене камате као

ције новца која је често варијабилног карактера. Овај вид финансирања је погодан за малог предузетника јер му омогућава одређену самосталност и независност у пословању и доношењу одлука, али је са аспекта трошкова нестабилан, а са аспекта повлачења кредитног потенцијала банака услован.

Адекватан одабир финансирања малог предузетника је *диверзификација финансијске структуре* у смислу равномјерног присуства свих облика финансирања (властитих улагања, фондова приватних инвеститора, кредита банкарског сектора, грантова Владе) у зависности од фазе развоја у којој се предузеће тренутно налази (да ли се ради о почетним улагањима или је предузеће у развијеној фази), врсте дјелатности и дужине присуства, односно традиције у пословању малог предузетника

ЗАКЉУЧАК

У размјерама криза веома је важно покретање и развој малих и средњих предузећа ради бржег економског развоја и пораста запослености и њихове флексибилности што је један од значајних елемената за излазак из кризе. Веома је битна подршка и помоћ малим и средњим предузећима при отварању новог бизниса, пореске олакшице у првим годинама обављања дјелатности, маркетиншка помоћ у сегменту приступа тржишту, финансијска подршка кроз обезбјеђивање повољних кредита, савјетодавна подршка искусних предузетника и издавање публикација и стручних магазина са новостима из пословног свијета и правним прописима.

Развој малих и средњих предузећа и предузетништва у Републици Српској саставни су дио стратегије развоја и значајно доприноси подстицању привредне активности и расту запослености.

У Републици Српској овај сектор је до сада био значајно финансијски подржан преко грантова Владе, кредита Инвестиционо-развојне банке и банкарског сектора, на кредитној или бесповратној основи. Не заостаје подршка ни у погледу консалтинга, едукације и институционалне подршке развоју малих и средњих предузећа.

Аналогно степену привредне развијености Републике Српске и развијености финансијског тржишта у финансирању малих и средњих предузећа доминирају грантови Владе и кредити банкарског сектора, а веома мало су заступљени фондови приватних инвеститора. Фондови приватних инвеститора би значајно развили предузетнички дух и мотивацију за иновацијама малих предузетника, утицали на диверзификацију њихових портфолија, стандардизацију и препознатљивост домаћег производа у

регионалном окружењу што би позитивно утицало на већу партиципацију малог предузетништва у БДП и запослености у Републици Српској.

У финансирању малих и средњих предузећа у Републици Српској и Босни и Херцеговини неопходно је створити амбијент за диверзификацију финансијске структуре ради смањења фактора ризичности у пословању и мотивације малих предузетника у погледу иновација и трајнијег задржавања у започетом послу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агенција за банкарство Републике Српске. (2013). *Извјештај о стању у банкарском систему Републике Српске за период 01.01.2012.-31.12.2012. године* (Годишњи извјештај).
2. Агенција за банкарство Републике Српске. (2011). *Извјештај о стању у банкарском систему Републике Српске за период 01.01.2010.-31.12.2010. године* (Годишњи извјештај).
3. Агенција за банкарство Републике Српске. (2012). *Извјештај о стању у банкарском систему Републике Српске за период 01.01.2011.-31.12.2011. године* (Годишњи извјештај).
4. Башић, С. (2010). *Генеза развоја породичног предузетништва у Републици Српској и Босни и Херцеговини (магистарски рад)*. Бања Лука: Економски факултет Универзитета у Бањој Луци.
5. Берберовић, Ш. и Јелић, М. (2005). *Менаџмент малих и средњих предузећа – Управљање МИС предузећима*. Бања Лука: Економски факултет Универзитета у Бањој Луци.
6. Влада Републике Српске. (2011). *Стратегија развоја малих и средњих предузећа и предузетништва у Републици Српској за период 2011-2013.*
7. Влада Републике Српске. (2011). *Годишњи извјештај за област малих и средњих предузећа и занатско-предузетничку дјелатност у Републици Српској за 2010. годину* (Годишњи извјештај).
8. Ђулбић, М. (2004). *Водич малих бизниса са 2.500 идеја*, Зеница: Дом штампе.
9. European Commission. (2003), *SME definition - User guide and model declaration (ENTERPRISE AND INDUSTRY PUBLICATIONS)*. Retrieved March 02, 2012, from http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf

10. Скупштина Републике Српске. (2002). *Закон о подстицању развоја малих и средњих предузећа*, Службени гласник Републике Српске. бр. 64/02.
11. Скупштина Републике Српске. (2009). *Закон о подстицању развоја малих и средњих предузећа – Пречишћен текст*, Службени гласник Републике Српске. бр. 23/09.
12. Мејо, Ј. Е. и Нориа, Н. (2006). *Њихово време – највећи лидери бизниса двадесетог века*. Нови Сад: Adizes.
13. The National Federation of Independent Business. *Small Business Loans*. Retrieved March 22, 2012, from <http://www.smallbusinessnotes.com/business-finances/small-business-loans.html>
14. Small Business BC. (2010). *2010 Overview of Financing*. Vancouver, British Columbia: Small Business BC.
15. United Nations. (2001). *Improving The Competitiveness of SMEs in Developing Countries (The Role of Finance To Enhance Enterprise Development)*. United Nations Conference on Trade and Development: *Best Practices in Financial Innovations for SMEs*. New York and Geneva: UNCTAD secretariat.
16. U.S. Small Business Administration (Office of Advocacy). (2011). *Annual Report of the Office of Economic Research FY 2011December*. U.S.A.
17. U.S. Small Business Administration (Office of Advocacy). (2011). *Quarterly Lending Bulletin*. U.S.A.
18. U.S. Small Business Administration (Office of Advocacy). (2012). *Small Business Profiles for the States and Territories*. U.S.A.
19. U.S. Small Business Administration (Office of Advocacy). (2012). *Frequently Asked Questions*. Retrieved March 22, 2012, from
20. <http://www.sba.gov/sites/default/files/sbfaq.pdf>
21. Head, B. (2012) *Firms with 20-499 Employees Lead Private-Sector Job Growth*. U.S.A.: The Small Business Advocate, U.S. Small Business Administration (Office of Advocacy).

*Прва верзија рада је примљена: 08.02.2013.
Коначна верзија рада је примљена: 10.04.2013.
Рада је прихваћен за штампање: 12.04.2013.*