



UTICAJ I ULOGA BANAKA U RAZVOJU PREDUZETNIČKE AKTIVNOSTI – ANALIZA MOGUĆNOSTI POSLOVANJA PREDUZETNIKA U BIH I AUSTRIJI

Mr.Sc. Emir Šahman

Internacionalni univerzitet Travnik u Travniku, doktorant

+38761473826, emir1976@live.de

Sažetak: Od strane bankarstva u posljednjih 20 godina došlo je da ogromnog podsticanja razvoja malih i srednjih preduzeća, koji postaju oslonac razvoja svake zemlje. Bankarstvo i preduzetništvo imaju mnogo dodirnih tačaka, te tako postoji stalna interakcija i međusobna ovisnost između ove dvije grane privrede. Najznačajnija dodirna tačka međusobnog dugoročnog odnosa jeste ta da banke predstavljaju glavne izvore finansiranja mikro, malih i srednjih preduzeća. Međutim, u svome poslovanju banke su često okrenute same sebi sa jasnim ciljem ostvarivanja maksimalne dobiti. Ovaj krajnji cilj značajno može uticati na vezu sa malim i srednjim preduzećima otežavajući njihovo poslovanje. Sa jačanjem ili slabljenjem ove uzajamne veze, dolazi do jačanja ili slabljenja preduzetništva. Preduzetnik mora uzeti u obzir sve faktore koji su bitni za svoje poslovanje i treba da ima dovoljno finansijskih sredstava da zaokruži proces poslovanja, jer može doći u probleme sa poslovanjem i na kraju do bankrota. Bez adekvatne pratnje od finansijskih institucija je teško ostvariti poslovni uspjeh i obezbjediti nesmetan rast i razvoj preduzetničkog poduhvata. Anketiranjem preduzetnika koji rade u BiH ili Austriji, te analizom njihovih odgovora došli smo do zaključaka gdje su uslovi za pokretanje biznisa, visina kamatnih stopa, mogućnost kreditiranja, infrastruktura, porezi bolji i dostupniji preduzetnicima.

Ključne riječi: bankarstvo, preduzetništvo, finansije, kamatna stopa, profit

INFLUENCE AND THE ROLE OF BANKS IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY - ANALYSIS OF POSSIBILITIES OF ENTREPRENEURS IN BIH AND AUSTRIA

Abstract: By the banking industry in the last 20 years there has been a huge encouragement to the development of small and medium-sized enterprises, which are becoming supporter of the development of each country. Banking and entrepreneurship have much in common, and so there is a constant interaction and interdependence between the two industries. The most important meeting point of mutual long-term relationship is that banks are the main sources of financing micro, small and medium enterprises. However, in their operations, banks are often turned themselves with the clear aim of achieving maximum profit. The ultimate goal can significantly affect the relationship with SMEs aggravating their business. With the strengthening or weakening of the mutual relations, comes to the strengthening or weakening of entrepreneurship. The entrepreneur must take into account all the factors that are relevant to their business and should have sufficient financial resources to complete the process of business, as this may result in problems with the business and eventually to bankruptcy. Without adequate accompaniment of financial institutions is difficult to achieve business success and provide unhindered growth and development of entrepreneurial ventures. The polling of entrepreneurs operating in the country or Austria, and the analysis of their



responses we argue that where the conditions for starting a business, high interest rates, the possibility of lending, infrastructure, taxes better and more accessible to entrepreneurs.

Keywords: banking, entrepreneurship, finance, interest rate, profit

Uvod

Nije isto za preduzetnike poslovati na relativno neuređenom tržištu poput tržišta u BiH ili na tržištima zemalja Evropske Unije u ovom slučaju Austrije. Preduzetnik mora uzeti u obzir sve faktore koji su bitni da ne bi ušao u posao nedovoljno pripremljen. Treba da ima dovoljno finansijskih sredstava da zatvori poslovnu konstrukciju inače može doći u probleme sa poslovanjem i na kraju do bankrota. Preduzetnik treba da obezbijedi i podršku od finansijskih institucija (banaka) kao i države za svoje ideje i konkretne poslovne poduhvate.

Preduzetničke organizacije teže da imaju dobru tržišnu i finansijsku poziciju na tržištu, te moraju uvažiti sva ograničenja na današnjem globalnom svjetskom tržištu. Preduzetnici koji pravilno vode organizaciju, imaju kreativnost i inovativnost osiguravaju da organizacija posluje pozitivno i ne zapada u finansijske probleme i na kraju uspijevaju da izbjegnu bankrot.

1. Načini finansiranja preduzetničkog poduhvata

Kod započinjanja preduzetničke djelatnosti na početku svog poslovanja većina preduzetnika nema dovoljno vlastitih sredstava na raspolaganju. Mogući izvori finansiranja, bilo da se radi o novom preduzetničkom poduhvatu ili o proširenju postojećeg su:⁴⁴⁷

- Vlastiti kapital (štednja, zarada tekuća, rodbina itd.)
- Finansijske institucije (banke državne ili privatne, mikrokreditne organizacije)
- Državne institucije
- Međunarodne finansijske institucije
- Grantovi (bespovratna sredstva, tehnička pomoć)

Prema anketi fondacije Kauffman, od gotovo 5000 vlasnika novih preduzeća, samo 10 % je koristilo eksterne izvore finansiranja za prvu godinu poslovanja.⁴⁴⁸ Kada su u pitanju vlasnički izvori finansiranja, oni su prihvatljivi pod skraćenicom „3F - Family” (Family, Friends, Fools) odnosno porodica, prijatelji i budale. Ovo predstavlja drugi izvor kapitala i dobija se u vidu pozajmice ili ulaganja, a nerijetko i kao poklon.

Većina preduzetnika na početku idu na strategiju minimiziranja troškova i novčane štednje, osiguravajući na taj način dodatna finansijska sredstva za nastavak poslovanja. Tako su Steve Jobs i njegov partner Steve Wozniak kao početni kapital za poslovni poduhvat zvani Apple Computer imali 1350 \$ od prodaje Volkswagenovog kombija i memorijskog digitrona Hewlett-Packard.⁴⁴⁹

Najvažnije finansijske institucije za dobavljanje kapitala za buduće preduzetnike i njihove poduhvate su banke. Banke su specijalizovane finansijske institucije čija je osnovna funkcija

⁴⁴⁷ Dostić, M.,(2003):Menadžment malih i srednjih preduzeća, Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, str.238.

⁴⁴⁸ Ballou, J., Barton, T. DesRoches, D., Potter, F.,Reedy, J.E., Robb, A., Shane, S., Zhao, Z.,(2008): The Kauffman Firm Survey, The Kauffman Foundation, Kansas City, USA, str.34.

⁴⁴⁹ Barringer, R.B., Ireland, R.D.,(2010) Preduzetništvo-uspjeshno pokretanje novih poduhvata, Centar za razvoj preduzetništva, Off-Set d.o.o., Tuzla, str.320.



snabdijevanje reprodukcije potrebnom količinom novca i kredita. Bankarstvo je, kao specifična privredna djelatnost, određeno vrstom i sadržinom bankarskih poslova i institucija, što čini cjelinu bankarskog sistema.

Banke koje su u vlasništvu države poput Razvojne banke imaju za cilj da svojim kreditnim linijama omoguće podsticaj u realizaciji i daljem razvoju poslovnih ideja. U saradnji sa određenim resornim ministarstvima, ove banke učestvuju i u projektima podrške razvoju mikro, malih i srednjih preduzeća, gdje nude povoljnije uslove kreditiranja u odnosu na komercijalne banke i ostale finansijske institucije.

Prema vrsti i strukturi poslova koje obavljaju, banke se dijele na:

- Univerzalne, koje obavljaju sve osnovne bankarske funkcije obezbjeđenja plaćanja depozitne funkcije, kreditne funkcije i operacije sa hartijama od vrijednosti.
- Komercijalne su ovlaštene da drže, to jest kreiraju, depozite po viđenju, koji posredno služe kao sredstva plaćanja, obavljaju i kreditnu funkciju, što je slučaj kod nas u Bosni i Hercegovini.
- Investicione posluju sa hartijama od vrijednosti, što im daje mogućnost bavljenja širim krugom poslova, kao emisiju hartija od vrijednosti, otkup i distribuciju, trgovinu hartijama od vrijednosti, restrukturiranje preduzeća, promjena vlasničke strukture, konsalting i dr.

Komercijalne banke u svojoj paleti kreditnih proizvoda nude posebne linije kredita za mikro, mala i srednja preduzeća. Većina novoosnovanih preduzeća nema dovoljno uslova za bankarske kredite, ali isto tako ne smatraju se ni povoljnim izvorom finansiranja za nastavak ili proširenje poslovanja. Zbog ovakvih karakteristika novih preduzeća i nedovoljnih uslova za konkurisanje za bankarske kredite je razvijen novi oblik finansiranja mikro, malih i srednjih preduzeća, tj. mikrokreditne organizacije.

Prilikom sagledavanja načina za obezbjeđivanje kapitala za nastavak i proširenje poslovanja preduzeća ne mogu se zanemariti ni grantovi – tj. bespovratna sredstva koja se dobijaju iz različitih kanala.

Pored ovih vrsta banaka imamo i banke koje posluju na islamskim principima i one predstavljaju jednu od opcija za preduzetnike prilikom traženja potrebnih sredstava za rast i razvoj svoga preduzeća. U principu, islamske banke obrađuju investicione i neinvesticione račune, a njihove investicione transakcije zasnivaju se na specifičnim šemama podjele dobiti ili gubitka kao što su: mudaraba (udruživanje rada i kapitala), mušareka (joint venture), idžara (lizing), dok su od ostalih poslovnih transakcija najčešće one zasnovane na murabeha (trgovinske transakcije) i kard hansen (zajmovni poslovi) osnovama.⁴⁵⁰

Kada su u pitanju međunarodne institucije one preko raznih regionalnih razvojnih agencija pomažu razvoju preduzetništva, a posebno na području finansiranja. Tu imamo i značajne savjetodavne i edukativne usluge koje su vrlo korisne za mlade i nove preduzetnike.

2. Uticaj i analiza uloge banaka u razvoju preduzetništva

Bankarstvo i preduzetništvo imaju mnogo dodirnih tačaka, te tako postoji stalna interakcija i međusobna ovisnost. Međutim, u svome poslovanju banke su često okrenute same sebi sa jasnim ciljem ostvarivanja maksimalne dobiti. Ovaj krajnji cilj značajno može uticati na vezu sa mikro, malim i srednjim preduzećima otežavajući njihovo poslovanje. Bez obzira na

⁴⁵⁰ Bokhari, F., (2000), Islam's interest and principles, Financial Times,



mnogobrojne promjene u bankarskom sektoru banke se danas u uslovima finansijske krize vraćaju tradicionalnom bankarstvu, odnosno klijentu i prepoznavanju njihovih potreba. Sa jačanjem ili slabljenjem ove uzajamne veze, dolazi do jačanja ili slabljenja preduzetništva, odnosno mikro, malih i srednjih preduzeća.

Islamsko finansijsko tržište i dioničarska ekonomija protežiraju, pravičnu raspodjelu profita uz racionalnu alokaciju i distribuciju kapitala, ali bez špekulativnih motiva kejnzijanizma. Pri tome je, svakako, neophodno efikasno planiranje i raspoloživ adekvatan empirijski materijal. Osim toga, nužno s obzirom da se naknada za preduzetništvo (koja može biti pozitivna ili jednaka nuli) i prinos na uloženi kapital (koji može biti pozitivan, negativan ili jednak nuli) ukupno izražavaju kao profit, to se u islamskim tekstovima preporučuje odvajanje ovih kategorija u ekonomskim računicama.

U bankarstvu bez kamata banke posluju kao posrednici između vlasnika i korisnika kapitala u skladu sa šerijatskim principima i konkretnim propisima pojedinih zemalja, a generalna uputstva za njihovo poslovanje data su u obimnoj literaturi iz ove oblasti, referatima sa kongresa islamskog bankarstva, različitim empirijskim pokazateljima itd.

U posljednje vrijeme sve više smo svjedoci prevarenih žiranata, ljudi koji su izgubili svoju imovinu zbog pohlepe banaka i velike kamatne stope koju nisu mogli plaćati. Mnogo ima i samoubistava, a uzrok je u problemima koji su nastupili zbog toga što banke koje posluju na principu velikih kamata ne interesuju problemi koje imaju njeni klijenti, nego im u slučaju ne vraćanja pozajmljenih sredstava uzimaju svu pokretnu i nepokretnu imovinu i na taj način ljude ostavljaju bez krova nad glavom i bez osnovnih egzistencijalnih potreba za život. Zato je potrebno dobro analizirati kako i sa kojim sredstvima ići u dalje investicije i razvijanje posla, za koji sutra ne znamo hoće li donositi dovoljno prihoda da bi mogli ispoštovati svoje obaveze prema bankama ili partnerima od kojih smo pozajmili novac.

Iako su šerijatski pravници pozvali islamske zemlje da izvrše tranziciju bankarskog sistema ka beskatatnoj privredi ta tranzicija prema beskatatnoj privredi do danas nije završena ni u jednoj islamskoj zemlji.⁴⁵¹

Jačanje ovih veza podrazumijeva aktivniju ulogu banaka u jačanju, ohrabrivanju i unapređivanju preduzetništva. Naravno to je interes kako banaka tako i države i preduzetnika čija preduzeća danas postaju baza u kojoj su zaposlena većina stanovnika jedne zemlje.

3. Odnos banaka i preduzetništva

U posljednjih dvadeset godina došlo je do značajnijih inovacija na finansijskim tržištima i internacionalizacije međunarodnih tokova uzrokujući promjenu bankarstva gotovo do neprepoznatljivosti. Tehnološki napredak i uvođenje infomacionih tehnologija, labavija zakonska regulativa pružili su nove mogućnosti za povećanje konkurentnog pritiska između banaka i nebankovinih institucija. Od vremena kasnih 1980-ih marže koje potiču iz tradicionalnog bankarstva su značajno smanjenje, a visina kapitala za održavanje kapitalne adekvatnosti počinje rasti. Razvitkom finansijskih tržišta i povećanjem različitih finansijskih instrumenata, bankama je omogućen širok pristup izvorima finansiranja. To je bankama otvorilo mogućnosti dizajniranja novih proizvoda i pružanje novih usluga. Iako je dinamika ovih promjena u pojedinim zemljama svijeta bila različita, banke u cijelom svijetu postaju sve više uključene u razvitak novih instrumenata, proizvoda, usluga i tehnika. Tradicionalna

⁴⁵¹ Islahi, A.A. (1996), Ekonomska misao Ibn al Kajjima u knjizi: Pregled islamske ekonomske misli, "El Kalem", Sarajevo, str. 187.



bankarska praksa, prikupljanje depozita i plasiranje kredita, postaje samo jedan dio tipičnog bankarskog poslovanja a koje je često nisko profitabilno. Nove usluge koje se zasnivaju na informacijama, kao što je trgovanje na finansijskim tržištima i ostvarivanje različitih vrsta prihoda po osnovu naknada, danas postaju glavni izvori profitabilnosti banaka. Sa mnogobrojnim inovacijama dolazi do povećanja izloženosti rizicima i povećanja nestabilnosti bankarskog sektora. Bankarski rizici se mogu podijeliti u četiri kategorije: finansijski, operativni, poslovni i rizici događaja.

Od finansijskih rizika za banku su najznačajniji rizik likvidnosti, kreditni i rizik solventnosti. Kreditni rizik je svakako najznačajniji rizik za banku i određuje vjerovatnoću da dužnik ili korisnik kredita neće biti u mogućnosti da uredno servisira svoje kreditno zaduženje po osnovu glavnice i kamate. Ovaj rizik znači da klijent može biti u cijelosti u nemogućnosti da otplati svoje dugovanje ili ga može odgoditi, a što kasnije može dovesti banku izloženosti riziku likvidnosti. Upravljanje kreditnim rizikom predstavlja bitan element opstanka svake banke i ovaj rizik često predstavlja najznačajniji pojedinačni uzrok stečaja banaka.

Vrlo važan parametar, odnosno rezultanta definisanog kreditnog rizika od strane banke predstavlja kamatna stopa, čije povećanje odnosno smanjenje utiče na povećanje odnosno smanjenje potražnje za izvorima finansiranja.

4. Uticaj banaka na preduzetništvo u Bosni i Hercegovini

Sa promjenom kreditnih politika banaka u Bosni i Hercegovini, promjenom kamatnih stopa uzrokovanih promjenama na finansijskom tržištu dolazi do restriktivne kreditne politike, što uzrokuje značajnije smanjenje kreditne potražnje. Kao rezultat danas u privredi BiH imamo prisustvo nelikvidnosti privrede, a time i usporavanja privrednog rasta.

Dolazi do pogoršanja glavnih ekonomskih pokazatelja, a ukupni GDP ima negativan trend. Mikro, mala i srednja preduzeća u BiH smatraju da pristup kreditnim sredstvima predstavlja jednu od najvećih prepreka za njihovo normalno poslovanje i dalji rast. Međutim, pored pada kreditne potražnje od strane mikro, malih i srednjih preduzeća, također dolazi do pada kreditnih zaduženja od strane fizičkih lica. Ako uzmemo u obzir da većina zaposlenih potiče iz sektora mikro, malih i srednjih preduzeća, onda promjene u odnosu banke i mikro, malih i srednjih preduzeća implicira i na promjenu odnosa banaka i fizičkih lica. Na taj način smanjuje se povjerenje prema zaposlenicima takvih preduzeća, što dovodi do ograničavanja njihovog pristupa finansijskim sredstvima.⁴⁵²

U procesu pokretanja preduzetničkog poduhvata, tj. nastanka preduzeća, jedna od prvih odluka koje preduzetnici trebaju da donesu jeste otvaranje transakcijskog računa u jednoj od poslovnih banaka. Dakle, na samome početku poslovanja započinje povezanost banaka i preduzetnika. Prilikom izbora poslovne banke preduzetnici se rukovode različitim načelima kao što su : vlastito iskustvo, preporuka prijatelja, informacije iz medija, poznanstvo sa zaposlenicima banke, lokacija banke te dugoročno prisustvo i tradicija banke u mjestu poslovanja itd.

Mnogobrojne banke ne obraćaju dovoljno pažnje na preduzetnike u ovoj početnoj fazi, nastojeći da taj dio operativnog posla završe što prije, potcjenjujući u većini slučajeva takvu vrstu klijenta. S druge strane, banke moraju biti svjesne jedne činjenice da sa podsticanjem biznisa, proširuju vlastitu bazu klijenata. U marketingu se često spominje da će zadovoljan

⁴⁵² Čizmić, E., Crnkić, K., (2012), Strateško preduzetništvo, Sarajevo, Ekonomski fakultet u Sarajevu,



klijent prenijeti svoj utisak i zadovoljstvo krugu od 5 do 10 svojih poznanika, a nezadovoljan od 10 do 20.⁴⁵³

Kroz svoje dinamično poslovanje, preduzetnici su suočeni sa problemom upravljanja finansijama i nedostatkom finansijskih sredstava. Ova veza je svakako i najznačajnija kako za banku, tako i za preduzetnika. Za banku jer plasira sredstva i klijenta uglavnom veže dugoročno za sebe, a za preduzetnika jer je došao do njemu neophodnih sredstava, čije kvalitetno investiranje, omogućuje dalji razvoj vlastitog preduzeća. Razlike nastaju što banke ne preuzimaju rizik ili gledaju da ga svedu na najmanju moguću mjeru iz razloga jer oni pozajmljuju novac depozitara i ne žele da taj novac izlože prevelikom riziku. Te razlike su naročite izložene u uslovima malog iznosa ulaganja od strane preduzetnika, što za banku znači veći rizik. S druge strane, preduzetnici su ti koji preuzimaju rizik. Ako moraju, oni često rizikuju sa vlastitim ušteđevinama u razvoj svoga biznisa.

Kao što se određene šanse i prilike na tržištu javljaju iznenada, a prvenstveno iz razloga ne provedene kvalitetne analize na tržištu, tako preduzetnici reaguju ishitreno, gdje brzina i efikasnost banke dolaze u prvi plan, a cijena proizvoda i usluga je manje relevantna.

Sa svojim prvim ulaskom u poslovnu banku, pa dalje tokom svoga poslovanja veza između banke i preduzetnika se dalje produbljuje iz razloga neophodnosti rješavanja različitih potreba. Sa povećanjem svoga znanja i iskustva, preduzetnici počinju koristiti ostale proizvode i usluge banke: 1) stručni finansijski savjeti, 2) kreditne informacije, 3) informacije na tržištu, 4) makroekonomske informacije, 5) različite edukacijske programe itd.

Osim toga, svaka banka nastoji da što potpunije obuhvati poslovanje klijenta, nastojeći da većina ili u cijelosti njegovo poslovanje bude usmjereno i naslonjeno na izabranu banku, što u krajnjem ishodu utiče na profitabilnost same banke. Međutim, u onom momentu kada banka počinje gledati samo vlastiti interes, visoku zaradu i maksimalnu zaštitu vlastitih kreditnih plasmana, ova veza je narušena, a nekada i prekinuta.

5. Uloga banke kao finansijske institucije u fazama životnog ciklusa preduzeća

U svome poslovanju preduzeća prolaze kroz različite faze životnog ciklusa. Ono što je zajedničko da svako preduzeće ima ranu fazu svoga poslovanja u kojoj započinje svoje poslovanje, pokušava da se probije na tržištu i da se što bolje pozicionira. Zavisno od vrste djelatnosti, oni postepeno uvećavaju svoju realizaciju, povećavaju broj kupaca. Pregovaračka moć preduzetnika u ovoj fazi je na niskom nivou, jer nabavke od dobavljača su još uvijek vrlo male. Preduzetnici u ovoj fazi nastoje da imaju što kraće vrijeme obrta sredstava, kako bi bili u prilici da što prije povećaju svoja finansijska sredstva i povećaju učešće na tržištu. Dakle, glavni problem jeste nedostatak finansija.

Danas u BiH ne postoje START UP paketi finansiranja za početak biznisa, koji bi omogućio prevazilaženje nedostataka za finansijama. Odnos sa bankama je uglavnom zasnovan na obavljanju platnih transakcija i korištenja nekih drugih usluga banaka. Ova faza najčešće traje godinu dana, odnosno do izrade prvih finansijskih izvještaja. Također, u ovoj početnoj fazi počinje da se gradi određeno međusobno povjerenje između banke i preduzetnika. Nakon izrade finansijskih izvještaja, odnosno nakon prve analize uspjehnosti poslovanja od strane preduzetnika, svako preduzeće ima obavezu da dostavi finansijske izvještaje u poslovnu

⁴⁵³ Memić, A., (2009), Magistarski rad, Nužnost uzajamne veze bankarstva i poduzetništva kao poluga ekonomskog razvoja, Ekonomski fakultet Univerziteta u Zenici, str.88-89.



banku. Sa raspolaganjem ovih informacija, kao i na osnovu informacija od platnih transakcija, saradnja između banke i preduzetnika postaje intezivnija.

Nakon toga preduzetnici su u mogućnosti koristiti kreditne aranžmane, a na osnovu već izgrađenog povjerenja i poznavanja, dobivati i neke druge informacije koje su za njihovo poslovanje bitne npr. konverzija valuta, plaćanje u inostranstvo, dokumentarno poslovanje, akreditiv, savjetovanje. Na taj način preduzeća prelaze početnu fazu i nalaze se u poziciji održavanja stabilnog poslovanja.

Ono što je prisutno od strane banaka jeste da preduzeća u ovoj fazi uglavnom tretiraju kao nezrela početnika za kojeg se može očekivati propast, pogotovo u slučajevima potražnje većih kreditnih zahtjeva. Banke sa ovim klijentima posluju kroz retail odjele, zahtjevajući izuzetno visoke kolaterale kao obezbjeđenje za kreditne aranžmane i izuzetno visoke kamatne stope. Kreditni aranžmani su kratkoročni, jer i sami preduzetnici nastoje da ostvare što veći obrt. U takvim situacijama za preduzetnike je karakteristično prelazak iz jedne u drugu banku.

Sa daljim razvojem preduzeća, povećanjem broja uposlenih, novih investicija, proširivanjem tržišta, preduzetnici počinju razmišljati o angažovanju dodatnog ili novog menadžmenta, koji će dati novi zamah i podsticaj rastu i razvoju preduzeća. Sa aspekta banaka, to prije svega znači znatno ozbiljniji pristup, jasno definisani stavovi i jača pregovaračka moć od strane preduzetnika. U toj fazi preduzeća jasno definišu svoje planove za naredni period, utvrđuju vlastite prednosti i nedostatke i očekuju značajniju i ozbiljniju podršku od banke. Već tada preduzeća posluju sa više poslovnih banaka kalkulišući na taj način mogućnost ostvarivanja što povoljnijih uslova i što efikasnijeg i bržeg pristupa rješavanja njihovih zahtjeva. U takvim uslovima preduzeća počinju koristiti usluge banaka u punom kapacitetu, prije svega angažovanje finansijskih sredstava za obrtna i stalna sredstva. Dalja ulaganje i investicije su praćene dugoročnim finansijskim zajmovima. U ovoj fazi preduzeća se susreću sa potrebama korištenja garancija i akreditiva. Kvalitetnim angažovanjem i upravljanje dodatnim finansijskim sredstvima preduzeća su u mogućnosti da ostvare dalji rast, značajnije izgrade vlastiti brand, prošire vlastiti proizvodni program, povećaju učešće na tržištu. U toj situaciji banke postaju pravi servis, gdje ova preduzeća počinju nametati i postavljati uslove, a ne banke, kao što je to bilo u ranijim fazama. Dakle, sve faze poslovanja preduzeća su prožete međusobnom saradnjom preduzetnika, preduzeća i banaka.

6. Oblici međusobne povezanosti banke i preduzetništva

Dostupnost u smislu fizičke prisutnosti i dostupnost informacija za klijente banke je veoma važna determinanta međusobne povezanosti banaka i preduzetnika. Stoga, većinu preduzetnika karakteriše insistiranje na brzini i efikasnosti od strane banaka, stavljajući u drugi plan cijenu za takve usluge i proizvode. Tako klijenti dolaze do uštede na načemu što im je vrlo bitno, a to je vrijeme.

Profesionalizam zaposlenika banke i kvalitet usluge banaka su uzajamno vezani i predstavljaju imperativ poslovanja. Ovo se prije svega odnosi na stručnost. Profesionalni su oni službenici koji u svakom trenutku mogu brzo da daju odgovor i da pritom prilagođenu uslugu ili proizvod ponude na ljubazan način koji ulijeva sigurnost i povjerenje.

U poslovanju sa mikro, malim i srednjim preduzećima vrlo je bitno razumjeti njihove potrebe. U posljednje vrijeme banke vode kontinuirani proces postizanja veće konkurentnosti na tržištu. Ono je usmjereno u nekoliko pravaca, proširivanje vlastite mreže i povećavanje broja lokacija, razvoj novih proizvoda i usluga, ali u posljednje vrijeme javlja se jedna od vrlo



važnih funkcija koju ubuduće banke mogu značajno razvijati. To je razvijanje savjetodavnih usluga koje mogu doprinijeti uspostavljanju dugoročnih i partnerskih odnosa sa svojim klijentima.

Pod pojmom savjetodavnih usluga misli se prije svega na odgovornost banaka u smislu iskrene i transparentne saradnje sa klijentima, kao i odgovornost banke u obezbjeđivanju pravovremenih informacija sa tržišta, efikasnost banaka u platnom prometu, kvalitetne procjene, savjeti o najboljem korištenju različitih proizvoda.

Sa ulaskom stranih banaka u BiH poraslo je i povjerenje preduzeća, ali istovremeno i njihova očekivanja u pogledu nivoa usluga i poslovnosti. Kao jedan od pokušaja od strane banaka u posljednje vrijeme banke su počele sa formiranjem pozicije ličnog ili osobnog bankara putem kompetetnih i educiranih bankarskih zaposlenika koji je vezan za grupu malih i srednjih preduzeća. Broj klijenata koji je vezan i usmjeren na pojedinog bankarskog stručnjaka je različit od banke do banke, ali se broj može kretati od 50 do 200 klijenata. Na taj način banke nastoje u velikoj borbi za klijente, da ostvare svoju prednost u omogućavanju pružanja finansijskih savjeta. Bankarski stručnjaci moraju izuzetno dobro vladati svim proizvodima i uslugama banke kao i poznavanje kretanja na tržištu. Osobni bankari biraju se među najiskusnijim zaposlenicima na osnovi njihove stručnosti, znanja o bankarskim proizvodima, komunikativnosti, samostalnosti i pouzdanosti. Oni moraju ulijevati povjerenje klijentima te im brzo, kvalitetno i diskretno pomoći u donošenju odluka.

Banke posebnu pažnju posvećuju njihovoj dodatnoj edukaciji, s naglaskom na unapređenju prezentacijskih i prodajnih vještina te komunikativnosti.

7. Analiza mogućnosti poslovanja preduzetnika u BiH i Austriji - Anketa

Istraživanje je obuhvatilo ukupno 54 preduzetnika i njihova preduzeća iz Bosne i Hercegovine od ukupno 80 preduzetnika koja su učestvovala u anketiranju. Ostali broj tj., 36 preduzetnika su sa područja Bosne i Hercegovine ili bivše Jugoslavije koji svoju djelatnost obavljaju van granica BiH u Austriji ili Evropskoj uniji.⁴⁵⁴

⁴⁵⁴ Šahman, E. (2014): Magistarski rad, Finansijski i tržišni aspekti poslovanja preduzetničkih organizacija – komparativna analiza posl. BiH u odnosu na Austriju, Sarajevo, Ekonomski fakultet u Sarajevu, str.124-128.

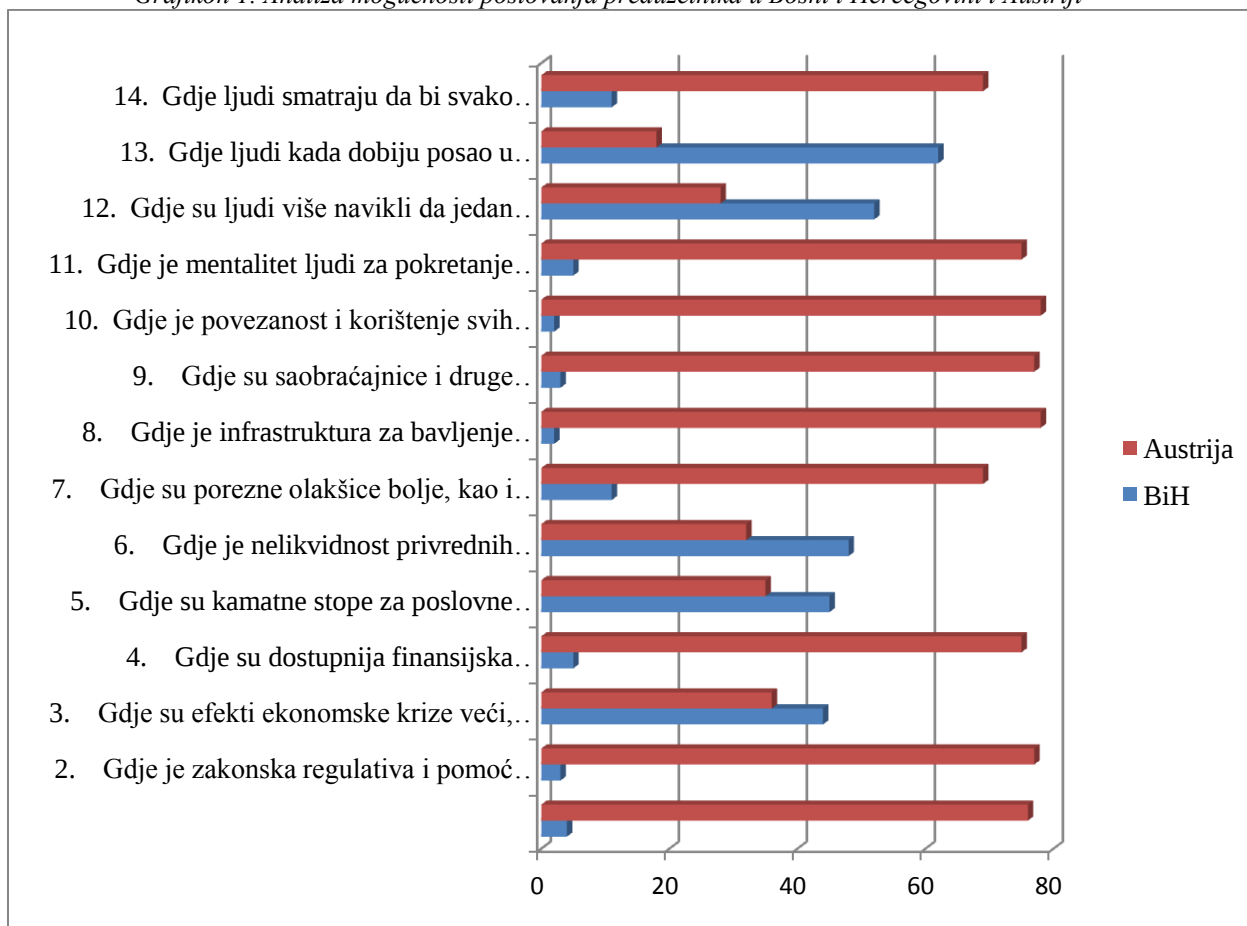


Tabela 1. Analiza mogućnosti poslovanja preduzetnika u Bosni i Hercegovini i Austriji

	BiH	AT
1. Gdje su uslovi za pokretanje biznisa bolji?	4	76
2. Gdje je zakonska regulativa i pomoć razvoju preduzetništva uređenija i bolja?	3	77
3. Gdje su efekti ekonomske krize veći, a samim tim i udar na male i srednje preduzetnike?	44	36
4. Gdje su dostupnija finansijska (kreditna) sredstva za pokretanje i razvoj preduzetničkih poduhvata?	5	75
5. Gdje su kamatne stope za poslovne kredite veće i krediti teže dostupni?	45	35
6. Gdje je nelikvidnost privrednih subjekata veća, a samim tim i normalno poslovanje ugroženo	48	32
7. Gdje su porezne olakšice bolje, kao i sami zakoni o porezu na dobit i ostalim prihodima države.	11	69
8. Gdje je infrastruktura za bavljenje biznisom bolja, te gdje ima raznih organizacija za pomoć i razvoj preduzetništva	2	78
9. Gdje su saobraćajnice i druge distributivne mreže razvijenije i olakšavaju nastanak, rast i razvoj preduzetništva	3	77
10. Gdje je povezanost i korištenje svih informatičkih noviteta i naučnih dostignuća više i samim tim obučenost ljudi za nove tehnologije veći?	2	78
11. Gdje je mentalitet ljudi za pokretanje samostalnog biznisa veći i da ljudi nemaju predrasuda vezano sa samostalan rad (privatluk) iz dugogodišnje socijalističko-komunističke vladavine?	5	75
12. Gdje su ljudi više navikli da jedan čovjek radi za petoricu i svi imaju istu ili sličnu platu?	52	28
13. Gdje ljudi kada dobiju posao u nekom preduzeću smatraju da tu trebaju dočekati penziju i da ih niko ne smije istjerati, tj. dati otkaz.	62	18
14. Gdje ljudi smatraju da bi svako trebao mijenjati posao svakih 4-5 godina, jer im postaje monoton i ne mogu postići bolje rezultate na tom mjestu	11	69



Grafikon 1. Analiza mogućnosti poslovanja preduzetnika u Bosni i Hercegovini i Austriji



8. Zaključak

Preduzetnik treba prilikom pokretanja preduzetničkog poduhvata ispravno koristiti vlastiti kapital, kao i kapital posuđen od finansijskih institucija uz povoljnu cijenu. Finansijska sredstva će uzeti od finansijskih institucija samo ukoliko su mu neophodna za normalno funkcionisanje poslovanja. Visina raspoloživih sredstava u bankama, visina cijene novca i drugih olakšica kod poslovanja jednog preduzeća sa nekom finansijskom institucijom određuje da li će i u kojem obimu doći do aktivnosti jednog preduzetnika.

Na postavljeno pitanje gdje je bolji ambijent i uslovi za poslovanje preduzetnika u BiH ili u Austriji u anketi izvlačimo zaključak da su skoro svi preduzetnici 95% odgovorili da je to Austrija, da je zakonska regulativa daleko bolja i imaju razvijenu pomoć za razvoj preduzetništva. Što se tiče kreditnih sredstava ona su dostupnija u Austriji za 94% preduzetnika. Austrija je pogodnija i u slijedećim sferama poslovanja: porezne olakšice su bolje, infrastruktura je razvijenija, pristup informacijama i novitetima i korištenje u službi preduzetništva, mentalitet ljudi pozitivniji vezano za preduzetništvo.

Većina ispitanika je odgovorila da su u BiH slijedeći pokazatelji veći i to efekti ekonomske krize, navika da ljudi rade a ne zarade svoju platu, mišljenje da ne mogu i ne smiju dobiti otkaz iako ne rade dobro itd. Iz ovog možemo zaključiti da su negativni pokazatelji vezani uz



poslovanje preduzetnika u Bosni i Hercegovini, dok su ti faktori već otklonjeni i prevaziđeni u Austriji.

Na pitanje gdje su kamatne stope veće i pristup kreditima kao i gdje su preduzeća više nelikvidna preduzetnici su odgovorili skoro polovično i za BiH i za Austriju što možemo razumjeti iz činjenice da su za preduzetnike iz BiH ili Austrije kamatne stope svakako visoke i za njih vrijede samo u zemlji u kojoj posluju, jer svakako ne mogu aplicirati za kreditna sredstva u drugoj zemlji ili na kraju ne poznaju dovoljno informacija o kreditima ili likvidnosti preduzeća u drugoj zemlji.

LITERATURA

1. Ballou, J., Barton, T. DesRoches, D., Potter, F., Reedy, J.E., Robb, A., Shane, S., Zhao, Z., (2008): The Kauffman Firm Survey, The Kauffman Foundation, Kansas City, USA, str.34.
2. Barringer, R.B., Ireland, R.D., (2010) Preduzetništvo-uspješno pokretanje novih poduhvata, Centar za razvoj preduzetništva, Off-Set d.o.o., Tuzla, str.320.
3. Bokhari, F., Islam's interest and principles, Financial Times, August 31, 2000.,
4. Čizmić, E., Crnkić, K., (2012), Strateško preduzetništvo, Sarajevo, Ekonomski fakultet u Sarajevu,
5. Dostić, M., (2003): Menadžment malih i srednjih preduzeća, Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, str.238.
6. Islahi, A.A. (1996), Ekonomska misao Ibn al Kajjima u knjizi: Pregled islamske ekonomske misli, "El Kalem", Sarajevo, str. 187.
7. Memić, A., (2009), Magistarski rad, Nužnost uzajamne veze bankarstva i poduzetništva kao poluga ekonomskog razvoja, Ekonomski fakultet Univerziteta u Zenici, str.88-89.
8. Šahman, E. (2014): Magistarski rad, Finansijski i tržišni aspekti poslovanja preduzetničkih organizacija – komparativna analiza poslovanja BiH u odnosu na Austriju, Sarajevo, Ekonomski fakultet u Sarajevu, str.124-128.

Baze podataka i internet stranice:

1. Global Entrepreneurship Monitor: www.gemconsortium.org.
2. INSEAD, The Global Innovation Index 2011, Accelerating Growth and Development, Fontainebleau, INSEAD, 2011,
3. <http://www.wikipedia.com>
4. <http://www.kauffman.org>
5. <http://www.gea.ba>
6. <http://www.policyscafe.rs.financiell/>
7. <http://www.fbihvlada.gov.ba>
8. <http://www.kfbih.com>
9. www.investinaustria.at
10. <http://www.advantageaustria.org/>