

ZNAČAJ MIKROKREDITA U FINANSIRANJU PREDUZETNIŠTVA

Slobodanka Vučenović*

Sažetak: Mikrofinansiranje je vrlo fleksibilno oruđe u prevazilaženju finansijskog jaza sa kojim se suočavaju preduzetnici početnici. Finansijska podrška je bitna komponenta u otpočinjanju posla. Međutim, pristup finansijskim sredstvima je vrlo otežan, s obzirom na to da banke nemaju veliki interes za saradnju sa ovom ciljnom grupom. Značaj mikrofinansiranja je u njegovoj dostupnosti najsiromašnijem sloju društva kome je otežan pristup sredstvima iz bankarskog sektora. Međutim, u našoj zemlji su regulatorne poteškoće sprečile širu pojavu mikrofinansijske podrške.

Ključne reči: mikrokrediti, mikrofinansijske institucije, banke

Abstract: Microfinancing is a very flexible tool in overcoming a financial gap that new entrepreneurs face. Financial back-up is an important component when starting business. However, access to financial back-up is not easy considering that banks do not have much interest in cooperating with this target group. The importance of microfinancing is in its accessibility to the poorest social class which cannot access funds from the banking sector. Still, regulatory difficulties in our country incapacitated wider microfinancial back-up.

Key words: microcredits, microfinancing institutions, banks

Uvod

Bangladeški ekonomista Muhamad Junus i banka Gramin, koju je on osnovao, dobitnici su Nobelove nagrade za mir 2006. godine zbog pomaganja milionima ljudi širom sveta da se izvuku iz siromaštva. Junus je 1976. godine osnovao banku Gramin, koja daje mikrokredite najsiromašnijima u Bangladešu, posebno ženama, pomažući im tako da pokrenu neki posao. Ovo su bili začeci razvoja mikrokredita.

Jedan od bitnih uslova za pokretanje privrednog rasta jeste razvoj i rast malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. Ograničeni pristup potrebnim finansijskim resursima za početak, opstanak i razvoj izazovi su sa kojim se suočavaju mala preduzeća i preduzetnici sa različitim potrebama u različitim stadijumima razvoja preduzeća. Zdrav, formalni finansijski sektor je jedan od preduslova neophodnih za rast i razvoj preduzeća.

U funkciji razvoja preduzetništva akcenat treba staviti na obezbeđenje neophodne podrške preduzetnicima početnicima, u kontekstu stvaranja povoljnijeg pravnog okruženja i obezbeđivanja mikrofinansijskih instrumenata podrške. Najveće probleme u obezbeđivanju potrebnih finansijskih sredstava imaju preduzetnici koji tek započinju svoje poslovanje, a upravo su mikrokrediti najprihvatljiviji vid finansijske podrške za početak i razvoj preduzeća.

1. Uloga, značaj i vrste mikrokredita

U domaćim uslovima, kreditna sredstva banaka i drugih finansijskih organizacija su skromna. Dominiraju kratkoročni krediti, kamate stope su visoke, a procedure dobijanja kredita su duge i skupe. Situacija je još nepovoljnija za preduzetnike (osnivače radnji) upravo iz razloga što banke i finansijske institucije zahtevaju da korisnik kredita ima status pravnog lica, te su osnivači radnji (koji su tek nedavno dobili status pravnog lica), u startu bili onemogućeni čak i da se pojave kao potencijalni korisnici kreditnih sredstava.

Banke su i u prošlosti i do skoro imale averziju prema podržavanju malih preduzeća. Neki od najčešćih razloga su sledeći¹:

* Mr Slobodanka Vučenović, saradnik u nastavi, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad

- Nepovoljne bankarske strategije pozajmljivanja koje ne izlaze u susret malim preduzećima;
- Visok rizik povezan sa pozajmljivanjem malim preduzećima;
- Nedostatak adekvatnih zaloga od strane malih preduzeća;
- Visoki operativni troškovi;
- Loša edukacija, upravljanje i preduzetničke veštine;
- Neadekvatnost investicionih projekata podnetih banci;
- Nepouzdana finansijski izveštaji koji čine kreditnu analizu teškom i nepouzdanom

Tokom poslednje dekade mikrofinansiranje (MF) zadobija mnogo pažnje. Tokom proteklih godina, MF je postao rastuća finansijska industrija, kada se mere resursi koji su otišli (i koji nastavljaju da odlaze) u ovom polju. Neke renomirane institucije u svetu razvoja su pokazale da ako se male sume pozajme preduzetnicima da ulažu u mikrobiznis, najverovatnije je da će oni taj zajam vratiti. Ove inicijative su pokazale da pozajmljivanje ovom sektoru, u suštini, nije nimalo rizičnije nego pozajmljivanje bilo kojoj drugoj grupi, ukoliko su korišćene prave procedure i pristupi. Da bi se ostvario dugoročni efekat socijalni i poslovni ciljevi MF moraju biti kombinovani.

Procena učesnika Mikrokredit samita, održanog u Vašingtonu 1997. godine, jeste da ima 500 miliona siromašnih ljudi na celom svetu angažovanih u malim preduzećima, ali manje od 2% njih ima pristup kreditu ili bilo kojoj finansijskoj usluzi. Na Samitu je postavljen cilj da 100 miliona ljudi iz najsiromašnijih porodica na svetu dobije kredit za samozapošljavanje do 2005. godine.²

Ako se predstavi valjan pristup, procedure, kontrole i institucionalni okviri, mikrofinansiranje može biti profitabilno, iako može proći neko vreme pre nego se ovo desi i što verovatno profit nikada neće biti velik.

Mikrokrediti su efikasna i međunarodno priznata sredstva za podršku start-up preduzećima, podsticaj samozapošljavanju i promociju razvoja malog biznisa, naročito u situaciji gde potencijalni i postojeći preduzetnici nisu interesantni komercijalnim bankama.

Mikrofinansiranje je provereno sredstvo koje pomaže u smanjenju siromaštva i kreiranju novih radnih mesta. Mikrokreditne organizacije rade sa ciljem obezbeđivanja trajnog, održivog finansiranja preduzetnicima, koji ne mogu dobiti sredstva od banaka iz razloga što ne ispunjavaju kriterijume banaka, nemaju kreditnu istoriju i ne ispunjavaju druge uslove koje postavljaju banke. Mikroizajmovni program omogućava ljudima sa preduzetničkim sposobnostima koji ne poseduju sredstva za otpočinjanje posla da sami razviju svoj posao.

Tri karakteristike se izdvajaju prilikom odobravanja mikropozajmica:

- mikropozajmice su usmerene na veoma male iznose koji su bankama suviše skupi da bi ih uvrstile u svoj portfolio kreditnih usluga;
- namenjene su start-up firmama i preduzetničkim poduhvatima koji nisu stariji od 3 godine, za koje je neophodan minimalni početni kapital, koji nije dostupan kod komercijalnih banaka usled visokog rizika;
- njima najčešće upravljaju institucije za razvoj malih preduzeća, a ne komercijalne banke.

Zbog prve i druge tačke mikrokreditne institucije nisu konkurencija komercijalnim bankama. Naprotiv, one imaju komplementarnu funkciju. Sa tendencijom rasta i razvoja ovi klijenti će jednoga dana postati klijenti banke. U Srbiji, ovakav vid kreditiranja je još u ranoj razvojnoj fazi.

Mikrofinansije se sastoje od pozajmljivanja veoma malih iznosa novca pojedincima i grupama na veoma kratak vremenski period. Iako ima nekoliko izuzetaka, većina uspešnijih MFI su dostigle stopu od preko 90% vraćenih zajmova. Zanimljiv je podatak da klijentelu koja prima mikrokredit čini veliki broj žena korisnika. Većina donatora i vlada gleda na ovo kao na uspeh zato što su žene generalno imale otežan pristup bilo kojem kreditu. Male pozajmice ponuđene ženama imaju veliki socijalni i razvojni uticaj i žene cene njihov

¹ Prilagođeno prema: Commission of the European Communities, (2001): Enterprises access to finance, Commission staff working paper, Brussels, str. 53

² Financing of private enterprise development, UNIDO, 1999. str.5

pristup kreditu otplaćujući kredit regularnije nego muškarci. Treba napomenuti da korisnici zajma nisu obavezno žene.

Mikrokreditiranje predstavlja važan mehanizam za manje investicije do 20.000 EUR kod preduzeća koja počinju posao i za razvoj malih preduzeća. U domicilnim uslovima mikrokredite obezbeđuju banke, iako u skromnom obimu, i druge ovlašćene finansijske institucije i nevladine organizacije. Mikropozajmice karakterišu mali iznosi zajmova, netradicionalni aspekti zahtevanja zaloga odnosno obezbeđenja i brz, lagan pristup. Veći troškovi transakcija mikropozajmica su pokriveni ili tržišnim nivoom kamatne stope ili subvencijama.

U skladu sa praksom zemalja koje odobravaju mikrokredite u širem obimu, možemo razlikovati nekoliko tipova mikrokredita. Vrsta mikrokredita se razlikuje najčešće u zavisnosti od razvojnog stadijuma konkretnog preduzetnika.³

- *Zajmovi koji se obnavljaju:* Ovaj tip pozajmice je veoma popularan u mikrokreditnim organizacijama. Svaki put kada preduzetnik vrati kredit na vreme, automatski se kvalifikuje za veću pozajmicu. Ovaj tip pozajmica ohrabruje blagovremenu isplatu i može značajno da utiče na smanjenje troškova i redukovanje rizika.
- *Kratkoročne/dugoročne pozajmice:* Većina organizacija odobrava kratkoročne, eventualno srednjoročne pozajmice. Izbor zavisi od namene finansiranja, odnosno da li se finansira obrtni kapital ili investicija. Ipak, mikrokrediti su najpogodnije sredstvo za finansiranje obrtnih sredstava ili veoma malih investicija.
- *Individualne/grupne pozajmice:* Individualne pozajmice mogu biti po meri klijenta, ali povlače visoke transakcione troškove, grupni zajmovi su jeftiniji (redukuju troškove i rizik vraćanja pozajmice), ali formiranje grupa i nefleksibilnost sistema grupnih pozajmica glavni su koraci unazad ovog sistema. Međutim, postoje različite grupne metodologije.

2. Institucionalna forma mikrokreditnih institucija

Mikrofinansijske institucije postoje u različitim institucionalnim formama uključujući nevladine organizacije, nebankarske institucije mikrofinansiranja ili mikrofinansijske jedinice u komercijalnim bankama. Institucionalna forma organizacija za mikropreduzeća je definisana svojom ulogom, aktivnostima i sredstvima.

Ukoliko je u pitanju finansijska organizacija koja posluje sa ciljem finansijske održivosti i pri tome ne prima dugoročne subvencije, operativni troškovi bi trebalo da su u potpunosti pokriveni kamatnim stopama. Ovaj tip finansijskih institucija privlači bolje klijente među „nebankarskim” klijentima. Različite organizacije, zbog toga, ciljaju na različite grupe klijenata u „nebankarskoj” kategoriji. Organizacije kao što su *Fundusz Mikro*, *Accion* i *Finnvera*, koje imaju za cilj visok nivo finansijske održivosti, pokušavaju da dosegnu najbolje klijente među nebankarskim. U praksi ovo znači da one retko finansiraju start-up.

Za razliku od njih, organizacije poput ADIE i WORKING CAPITAL primaju donacije i subvencije, čime su fokusirane na *start-up* i socijalno isključene grupe klijenata i obezbeđenje poslovne podrške.

Većina inicijativa mikropozajmljivanja ima cilj da bude komplementarna postojećem bankarskom sistemu. Ukoliko je uspostavljen dobar odnos između banaka i mikropozajmljivača, dve organizacije upućuju klijente jedna drugoj. Kreditna istorija izgrađena u instituciji za mikropozajmice može biti dobra osnova banci za ocenu opravdanosti kreditiranja klijenta. U zemljama gde je mikrokreditiranje razvijeno banke upućuju mikrokreditnim institucijama klijente kojima one nisu u mogućnosti da pozajmljuju usled nedostatka obezbeđenja ili nedostatka iskustva u poslu. Ova razmena informacija i klijenata je jedan od važnijih ciljeva mreže finansijera.

Većina mikropozajmica zahteva osoblje koje poseduje kapacitet i bankara i socijalnih radnika. Evidentna je opasnost preplitanja socijalnih namera sa poslovnim potrebama u pozajmljivanju.

³ Jan Evers, Stefanie Jack, Adriaan Loeff, Hedwig Siewertsen: Reducing Cost and Managing Risk in Lending to Micro Enterprises, Handbook for Micro-Lending in Europe, FACET, Zeist, The Netherlands and IFF - Institut für Finanzdienstleistungen e.V., Hamburg, Germany, February 2000, str. 28

Odsustvo povezanosti između banaka i institucija za mikropozajmice vodi do neadekvatnog povezivanja sredstava i ciljnih grupa. Klijent koji nije upućen na banku, ostaje klijent institucija za mikropozajmice. Sa druge strane, institucijama za mikropozajmljivanje nedostaju klijenti koji nemaju pristup bankama, koje je banka odbacila, ali ih nije preporučila institucijama za mikropozajmice. Biti deo mreže finansijskih usluga je veoma važno kako za banke tako i za institucije za mikropozajmljivanje.

Zanimljiv primer preplitanja bankarskog i socijalnog sektora je FINNVERA. Organizacija primenjuje bankarske procedure i administrativne sisteme, ali zahvaljujući intervenciji države i subvencijama, FINNVERA može finansirati grupe koje ne mogu pristupiti banci: slabije grupe u poslovnom društvu umesto najprofitabilnijih sektora. Od 1996. godine, FINNVERA je implementirala sistem za pozajmice koje su fokusirane na mikropreduzeća i mikropočetnike.⁴

FINNVERA je vrlo dobro poznata institucija u Finskoj i ima 15 regionalnih kancelarija bliskih korisnicima i sa uspešnom kooperacijom sa drugim institucijama za preduzetnike, kao što su na primer agencije i poslovno servisni centri. FINNVERA ima veliki broj klijenata kroz tradicionalni bankarski sektor. Kako dvema organizacijama nije dozvoljeno da se takmiče jedna sa drugom (regulisano od strane države), njihova tržišta su jasno definisana. Ukoliko se zahtev za kreditom tiče mikropreduzeća, klijenti se najpre upućuju do FINNVERA odseka, a potom se klijenti iz FINNVERE šalju u banku.

U 1999. godini, FM (Fundusz Mikro – mikrokreditna institucija sa sedištem u Poljskoj) bila je jedini mikropozajmljivač u Evropi sa održivim aktivnostima pozajmljivanja.⁵ Pozajmljivala je postojećim mikropreduzećima na osnovu tromesečno pozitivnog neto novčanog toka. FM metodologija pozajmljivanja je rezultat istraživanja u međunarodnoj praksi.

Tipične bankarske osobine FM-a su:

- organizaciona struktura, postojanje *front* i *back* kancelarija;
- sistemi finansijskog menadžmenta koji su bazirani na iskustvu banaka (procena rizika kredita rađena je u saradnji sa nekim Citibank procedurama).

Tipične nebankarske osobine FM-a su sledeće:

- FM nije registrovan kao banka pod supervizijom Centralne banke. Ovo institucionalno uređenje omogućuje FM da primeni prakse pozajmljivanja koje nisu tradicionalne;
- bankarsko iskustvo se češće smatra smetnjom nego prednošću za FM osoblje. Kreditna metodologija korišćena od strane FM zahteva osoblje sa veštinom u razvoju preduzeća i menadžmentu biznisa.

Kako su banke jedine institucije kojima je dozvoljeno da odobravaju kredite u Španiji, WWB (Women's World Banking, neprofitna organizacija koja se finansira isključivo iz donacija i subvencija) sačinila je sporazum sa pet banaka za dodelu finansijskih usluga za WWB klijente.⁶

WWB pomaže ženama preduzeticama u izradi njihovih poslovnih planova i pomaže im u sticanju samopouzdanja. WWB nema pozajmljivačke aktivnosti, on asistira korisnicama u izradi njihove prijave za zajam kod banke. WWB dizajnira kreditne sheme za svoje ciljne grupe koje onda implementira tradicionalna banka. WWB radi deo bankarskog posla, što privlači banke da sarađuju sa preduzeticama. Velika podrška data ženama prevazilazi barijere koje tradicionalno postoje za žene preduzetnice. Međutim, težak i skup posao - izbor i podrška - je odrađen od strane WWB, ali ne ostvaruje prihode ni od banaka ni od klijenata.

⁴ Financing of private enterprise development, UNIDO, 1999, str. 15

⁵ Ibidem, str. 16

⁶ Jan Evers, Stefanie Jack, Adriaan Loeff, Hedwig Siewertsen: Reducing Cost and Managing Risk in Lending to Micro Enterprises, Handbook for Micro-Lending in Europe, FACET, Zeist, The Netherlands and IFF - Institut für Finanzdienstleistungen e.V., Hamburg, Germany, 2000, str. 15

Prezentacija uspešnih metoda koje uključuju finansiranje i unapređenje preduzeća pruža nadu da pozajmljivanje mikropreduzećima može biti održivo odnosno finansijski isplativo u dužem vremenskom periodu.

Iskustvo dokazuje da organizacije treba da su fokusirane ili na usluge poslovne podrške ili na finansijske usluge. Rizik zaglaviti se negde u sredini i ne biti u mogućnosti da se obezbedi nijedna od te dve usluge na održivoj osnovi je veoma realističan. Usluge poslovne podrške će uvek zavisiti od eksternog finansiranja (subvencije, donacije) pošto finansijske usluge mogu biti obezbeđene na održiv način.

3. Izazovi mikrofinansiranja

Nema sumnje da je u nekoliko poslednjih godina ideja o mikrofinansiranju, pozajmljivanju malih iznosa onima sa mikrobiznisom, uslovlila potrebu multilateralnih i bilateralnih donatorskih agencija ka kreiranju nove nade - ublažavanju rasprostranjenosti siromaštva u zemljama sa niskim dohotkom. Mala preduzeća i preduzetnici, koji su obično bili isključeni iz formalnog bankarskog sistema u prošlosti, sada su kroz mikrofinansijski pokret, dobili olakšice u vidu malih neposrednih pozajmica. Uprkos preliminarnom uspehu, ograničenja za pozajmice ove veličine za stimulaciju razvoja biznisa i zapošljavanje su evidentna.

Vodeći izazovi sa kojima se mikrokreditne institucije suočavaju su sledeći:

- Izgraditi permanentne finansijske institucije imajući u vidu:
 - da mikrokreditne organizacije moraju imati strategiju za dugoročnu održivost sa dugoročnom kapitalizacijom i institucionalnim razvojem, kao i efektivne proizvode i usluge;
 - da preduzetnici imaju potrebu za stalnim izvorima finansiranja;
 - da je zavisnost od javnih, donatorskih ili filantropskih finansiranja kratkotrajna.
- Mikrofinansije su za sada jedini oblik finansija prigodan mikropreduzećima i od ključne su važnosti za započinjanje i širenje takvih osnovnih ekonomskih aktivnosti. Istovremeno, mikrofinansije su neadekvatan instrument za većinu proizvodnih delatnosti koje obično zahtevaju veće iznose za investiciju i kapital za obrt.
- Neophodno je ostvariti finansijsku održivost. Veliki broj mikrokreditnih organizacija u zemljama u razvoju dostigao je svoju finansijsku održivost postizanjem obima u svojim operacijama. Te organizacije obično rade u tržištima sa velikim zahtevima za mikrokredite i imaju relativno niske operativne troškove.
- Opravdati troškove subvencija tamo gde su one neophodne. Programi koji ne mogu ostvariti veliki obim i finansijsku održivost (na primer, u retko naseljenim ruralnim područjima) moraju biti vrlo precizno definisani, što podrazumeva jasno prikazivanje ostvarivih rezultata razvoja.

Zaključak

Podrška preduzetnicima u otpočinjanju posla predstavlja jedan od najznačajnijih elemenata u podsticanju razvoja ekonomije jedne zemlje. U našoj zemlji su regulatorne poteškoće sprečile širu pojavu mikrofinansijske podrške.

Ove institucije posluju izvan bankarskog sistema odobravajući male kredite preduzetnicima u cilju podrške samozapošljavanju. Iako su finansijska sredstva koja ove institucije obezbeđuju znatno skuplja, procedura i brzina njihovog odobravanja prilagođeni su potrebama preduzetnika, pa predstavljaju prihvatljivu alternativu za pojedine preduzetnike.

Mikrokrediti su jedini oblik finansiranja prigodan mikropreduzećima i od ključne su važnosti za započinjanje i širenje osnovnih ekonomskih aktivnosti, ali su neadekvatan instrument za većinu proizvodnih delatnosti koje obično zahtevaju veće iznose za investiciju i kapital za obrt.

Zemlje EU su prepoznale značaj mikrofinansiranja i podstiču njegov razvoj radi obezbeđivanja različitih modaliteta finansijske podrške, a sve u cilju kreiranja novih radnih mesta i veće zaposlenosti.

Može se zaključiti da će rast mikropreduzeća i njihov preobražaj u mala i srednja preduzeća biti ključni činilac koji će dati doprinos širem razvoju biznisa i zapošljavanju i na kraju podizanju životnog standarda. Same mikrofinansije neće biti u mogućnosti da to postignu.

Literatura

- [1] Commission of the European Communities, (2001) Enterprises access to finance, Commission staff working paper, Brussels
- [2] Enterprises access to finance, (2001) Commission staff working paper, Commission of the European Communities, Brussels.
- [3] Evers J., Jack S., Loeff A., Siewertsen H., (2000) Reducing Cost and Managing Risk in Lending to Micro Enterprises, Handbook for Micro-Lending in Europe, FACET, Zeist, The Netherlands and IFF - Institut für Finanzdienstleistungen e.V., Hamburg, Germany
- [4] Financing of private enterprise development (1999), UNIDO
- [5] Harrison T., (2000) Financial Services Marketing, Financial Times/Prentice Hall
- [6] Penezić N., Jakopin E., (2002) Analiza razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Srbiji, Republički zavod za razvoj i Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, Beograd