



*Mala i srednja preduzeća - definisanje i
karakteristike*

Univerzitet u Banjoj Luci
Ekonomski fakultet
Prof. dr Saša Petković
sasa.petkovic@ef.unibl.org

Cilj predavanja

- ▶ Definisane malih i srednjih preduzeća (MSP) – različitost pristupa
- ▶ Upoznati se sa osnovnim obilježjima MSP, njihovim snagama i slabostima.
- ▶ Predstaviti mjesto i ulogu MSP u razvijenim privredama



Literatura:

Petković, S. i Berberović, Š. (2013). *Ekonomika i upravljanje mali i srednjim preduzećima Principi i politike*. Banja Luka: Ekonomski fakultet Univerziteta u Banjoj Luci.

Definicija mikro, malih i srednjih preduzeća (MSP)

Na koji način definisati MSP?

Ne postoji jedinstvena definicija MSP
Zašto?

Zbog raznih faktora, kao što su: geografska površina, broj stanovnika, domaći bruto proizvod, nacionalni dohodak per capita, društveno-političko uređenje zemlje

U zavisnosti od razvijenosti neke privrede, kao i mjerila koja se mogu uzeti za kategorizaciju veličine preduzeća, ta su mjerila najčešće sljedeća:

- Ukupna vrijednost imovine firme.
- Suma akcionarskog kapitala.
- Godišnji iznos prihoda.
- Broj zaposlenih radnika.

- Zašto je bitno pravilno definisati veličinu malih i srednjih preduzeća?



Prvenstveno, kao preduzeća koja su fleksibilna i koja zahtijevaju manja finansijska ulaganja u odnosu na velika preduzeća za finansiranje tekućih i razvojnih potreba, zatim kao **generatori novih radnih mjesta** kroz samozapošljavanje i zapošljavanje produkovano rastom i razvojem, MSP su posljednjih tri do četiri dekade, subjekat koji je u centru pažnje vlada razvijenih zemalja.



Zbog svojih očiglednih prednosti, postaju i subjekat raznih vidova podrške od strane država koje su preopoznale ulogu MSP, ali ne kao pandan velikim preduzećima, već naprotiv, kao vezivni element sa velikim preduzećima sa kojima treba da uspostave zdravu privrednu strukturu, privrednu strukturu kooperacije, radije nego konfrontacije.

Interes za MSP



Akademski interes za mala preduzeća je relativno skorijeg datuma (Shepherd i Wiklund, 2005).

Jedan od suštinskih razloga uvođenja sistematske podrške uspostavljanja i rasta i razvoja MSP u razvijenim zemljama je bilo rješavanje **problema nezaposlenosti**.

Kooperacijom između MSP i velikih preduzeća umjesto konfrontacijom, u posljednje tri dekade uspostavlja se **sasvim nova privredna struktura**, gdje gotovo 99% i više preduzeća u razvijenim državama svijeta čine MSP (EU, SAD, Japan).




Definisanje MSP u EU

Kriterij	Mikro	Malo	Srednje
Broj zaposlenih	<10	<50	<250
Godišnji prihod i vrijednost imovine	< 2 mil. €	< 10 mil. €	< 50 mil. € ili < 43 mil. €
Nezavisnost	Ne više od 25% kapitala ili prava glasa koje dolazi od preduzeća koja nisu MsP		

Preporuka 2003/361/EC, Aneks, član 1 - Preduzeće

“Preduzećem se smatra svaki subjekt uključen u ekonomsku aktivnost, bez obzira na pravnu formu. Ovo uključuje, posebno, osobe koje se same zapošljavaju i porodične biznise koji se bave obrtom ili drugim aktivnostima, i partnerstva i udruženja koje su redovno uključena u ekonomske aktivnosti.”





MSP su kičma
evropske ekonomije
(inovacije,
konkurentnost,
kreiranje radnih
mjesta)

U 2017. godini u Evropskoj
uniji, od ukupno 23.8 miliona
preduzeća u privatnom
nefinansijskom sektoru, čak
99,8% su bila MSP, od čega 93%
mikropreduzeća sa do 10
zaposlenih radnika.

Tabela 1.1. Mala i srednja preduzeća u Evropskoj uniji u 2016/2017. godini
(Izvor: European Commission, 2017, str. 12)

Preduzeća	Mikro	Mala	Srednja	Mala i srednja preduzeća	Velika	Ukupno
Preduzeća u Evropskoj uniji u 2016/2017. godini (u hiljadama)						
Broj	22,232	1,392	225	23,849	45	23,894
%	93%	5.8%	0.9%	99.8%	0.2%	100%
Broj zaposlenih (u hiljadama)						
Broj	41,669	27,982	23,398	93,049	46,665	139,714
%	29.8%	20.0%	16.7%	66.6%	33.4%	100%
Bruto dodatna vrijednost						
EUR (milijarde)	1,482	1,260	1,288	4,030	3,065	7,095
%	20.9%	17.8%	18.20%	56.8%	43.2%	100%



Kriteriji klasifikovanja MSP u SAD



Institucije koje određuju šta čini preduzeće malim, srednjim ili velikim su u EU Evropska komisija, a u SAD to je US SBA (US Small Business Administration www.sba.gov Federalna agencija za podršku malim i srednjim preduzećima, prev.aut.)



U SAD, MSP se definišu u zavisnosti od industrijskog sektora u kojem preduzeća posluju. Po sektorima, SBA određuje različite pragove koji generalno određuju da su MSP:

▶ sa manje od 500 zaposlenih;

ili

▶ da imaju promet manji od 7 mil. US\$.

Izuzeci su u sljedećim sektorima (2012):

NAICS U.S. naziv industrije	Godišnji prihod u milionima \$	Broj zaposlenih
GRAĐEVINARSTVO		
Gradnja zgrada i teških građevinskih radova	\$ 33,5 miliona	-
Specijalni teški građevinski radovi	\$ 14 miliona	-
Zemljište	\$ 7 miliona	-
Bageri	\$20 miliona	-
PROIZVODNJA		
Oko 75% prerađivačke industrije	-	500
Mali broj industrijskih sektora	-	1,500
Oko 25% industrijskih sektora	-	750 ili 1,000
RUDARSTVO		
	-	500
MALOPRODAJA		
	\$ 7 miliona	-

Nekoliko oblasti, kao što su prodavnice, robne kuće, dileri motornih vozila i električnih aparata, imaju veće standarde, ali ne prelaze \$ 35,5 miliona.

NAICS U.S. naziv industrije	Godišnji prihod u milionima \$	Broj zaposlenih
USLUGE		
Za većinu uslužnih djelatnosti	\$ 7 miliona	-
Kompjutersko programiranje, obrada podataka i projektovanje sistema	\$ 25 miliona	-
<p>Inžinjerske i usluge arhitekata imaju različite standarde veličine, ali ni kod jednih godišnji prihod ne premašuje \$ 35,5 miliona</p>		
VELEPRODAJA		
<p>Za male federalne ugovore, firma može da ima do 500 zaposlenih uz obavezu da prodaje proizvode domaćih malih proizvođača. Za nabavke po pojednostavljenim SBA procedurama do \$ 25,000, trgovina može da isporučuje robu bilo kojeg domaćeg preduzeća.</p>		
<p>Za manje pozajmice i druge programe podške SBA, preduzeće ne smije da ima više od 100 zaposlenih za sve oblasti biznisa.</p>		
DRUGE INDUSTRIJE		
<p>Podjela uključuje poljoprivredu, transport, električna energija, gas, sanitarne usluge, finansije, osiguranje i nekretnine, postoje različiti standardi.</p>		

“Dok su oba seta definicija logična, evropska definicija je jednostavnija za korišćenje i omogućava jednostavnije poređenje među zemljama” (Karmel i Bryon, 2002, p. 21).



SAD se smatraju kolijevkom preduzetništva, gdje je i doživio svoj procvat. Dokaz tome je i prepoznavanje uloge MSP sa dva značajna datuma: 1953. godine kada je osnovana SBA i 1980. godine, kada je u Bijeloj kući održana Konferencija Bijele kuće o malom preduzeću.

Mala preduzeća reprezentuju 99,7% od svih preduzeća u SAD i zapošljavaju oko polovinu radnika od svih zaposlenih u privatnom sektoru u SAD (Solymossy, 2009).



Iako najveće svjetske multinacionalne kompanije, kao što su Apple, Microsoft, Google, Ford, McDonalds, GHP, GE, IBM, GM, Procter and Gamble i druge imaju sjedište u Sjedinjenim Američkim Državama, prisustvo preko 95% MSP od ukupnog broja preduzeća u Sjedinjenim Američkim Državama dokazuje da velika preduzeća sama za sebe ne mogu egzistirati. General Motors, na primjer, kupuje od preko 30 000 dobavljača, od kojih su većina mala preduzeća (Siropolis, 1990).



Kriteriji klasifikovanja MSP u Japanu

U okviru industrije (proizvodnje) pod malim biznisom se podrazumijevaju mala preduzeća čiji kapital ne prelazi 50 milina jena (oko **467 000 EUR**) ili koja imaju manje od **300** zaposlenih radnika.



Kod trgovine i u uslužnom sektoru, pod malim biznisom se podrazumijevaju preduzeća sa kapitalom od 10 miliona jena (oko 93 500 EUR) i sa brojem radnika manjim od 50.

改

= KAI = CHANGE

善

= ZEN = GOOD
(FOR THE BETTER)

改善

= KAIZEN

= CONTINUAL
IMPROVEMENT

Kooperacija i simbioza MSP i velikih giganata, poput Tojote, Kavasakija, Sonija su jedna od tajni uspjeha japanske privrede. Na takav način kreiranoj privrednoj strukturi, velika preduzeća u konkurentskoj borbi ne uništavaju mala i srednja preduzeća, već ih štite i čuvaju.

Karakteristike MSP

*Malo preduzeće
osniva pojedinac ili
nekoliko partnera,
koji su istovremeno i
menadžeri i vlasnici
preduzeća.*

*Oni samostalno
donose ključne
poslovne odluke.*



Vlasnik–menadžer malog preduzeća se nalazi u bliskim, ličnim kontaktima sa saradnicima, dobavljačima, kupcima, finansijskim institucijama, kao i svim pojedincima i grupama koje su preko svoje aktivnosti povezane sa preduzećem.



Najveći broj malih preduzeća se osniva i posluje u oblasti maloprodaje, velikoprodaje i u sektoru usluga, ali značajno mjesto zauzimaju i u proizvodnji proizvoda visokospecijalizovane tražnje, kao što su:



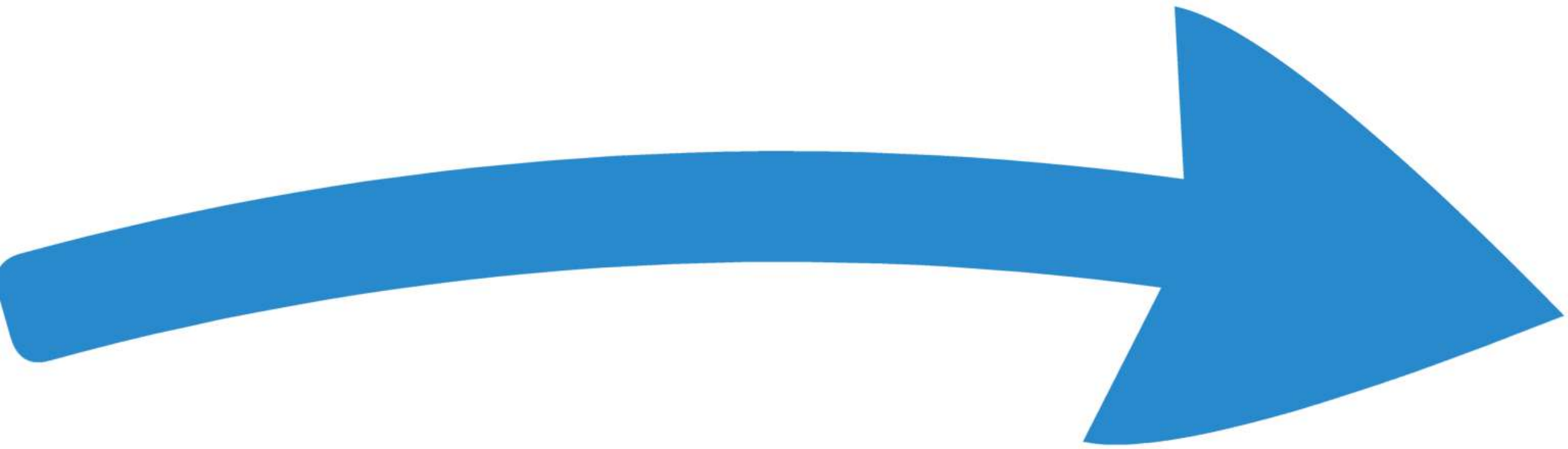
▶ određene vrste preciznih instrumenata,

▶ specijalizovane mašine,

▶ hirurška oprema,


▶ kao i u proizvodnji proizvoda koji
zahtijevaju brza i česta prilagođavanja,
kao npr. modna industrija.





Prema ekonomskoj teoriji (Dickey, 1992, str. 863), mala preduzeća su pogodna u djelatnostima:

 *gdje je oprema djeljiva i prilagodljiva*

 *gdje zbog geografske disperzije tržišta sirovina ili gotovih proizvoda nije moguće koristiti ekonomiju obima zbog visokih transportnih troškova, i sl.*

 *gdje se proizvodi po porudžbini ili kada se traže razni varijeteti ili visoko diferencirani proizvodi*

 *kada se zbog tehnoloških uslova često mijenjaju načini rada ili kada se često mijenja tražnja (modni artikli)*

 *gdje obim proizvodnje fluktuiru u vremenu,*

 *gdje su snabdijevanja bitnim sirovinama i potencijalno tržište za plasman gotovih proizvoda relativno ograničeno.*

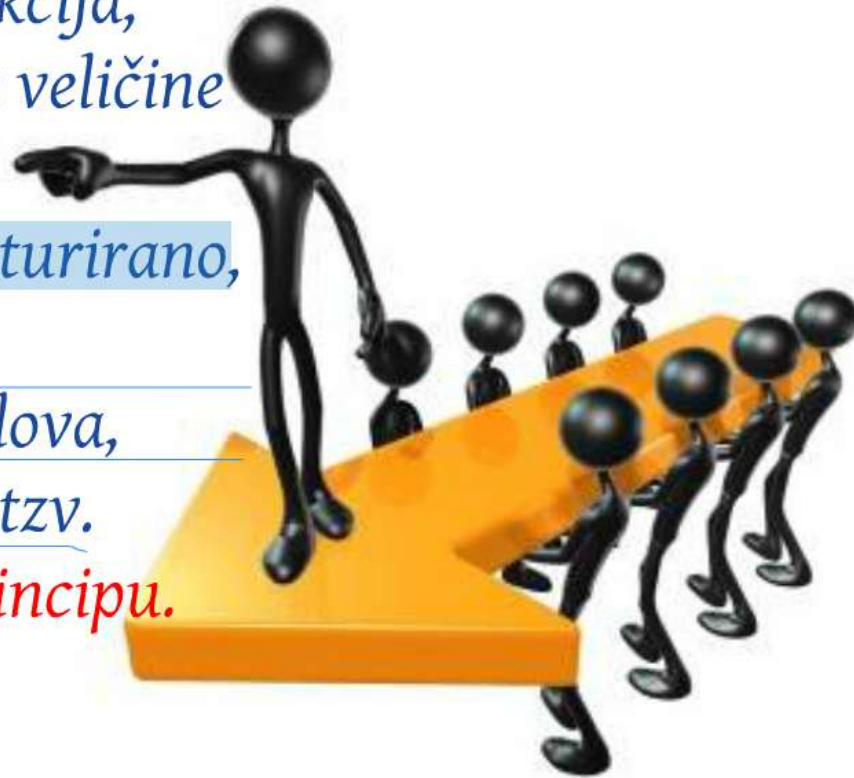
Slabosti malih preduzeća

- manja efikasnost u odnosu na velika preduzeća
- zavisnost od znanja i ličnih osobina vlasnika
- nema podjele rada i specijalizacije
- visok tržišni rizik
- problem pribavljanja finasijskih sredstava ...



Osnovna obilježja srednjih preduzeća

Za razliku od malih preduzeća, koje karakteriše relativno niska specijalizacija funkcija, preduzeću srednje veličine koje je uglavnom hijerarhijski strukturirano, svojstvena je specijalizacija poslova, koja se obavlja po tzv. funkcionalnom principu.



Komparativne prednosti preduzeća srednje veličine u odnosu na velika preduzeća dolaze do izražaja u zadovoljavanju visokospecijalizovane tražnje, obavljanju katering poslova, kao i u proizvodnji za tržišta, koja karakterišu brza i česta prilagođavanja, gdje preduzeća ove veličine mogu da ostvare značajne ekonomije obima.



Osim toga, prednosti ekonomije obima preduzeća srednje veličine mogu da ostvare i u slučajevima kada snabdijevaju nekoliko velikih firmi istim proizvodom.

Prema tome, fleksibilnost, konkurentnost u granama u kojima je brzina i sposobnost prilagođavanja bitan uslov efikasnosti i manja zavisnost od propagande i publiciteta predstavljaju osnovne komparativne prednosti za preduzeća srednje veličine (Nikolić i ostali, 1996, str. 98).





Mala preduzeća	Srednja preduzeća	Velika preduzeća
neposredan kontakt	formalizovana org. struktura	ekonomija veličine, obima i širine
prilagođenost specif. zahtevima	složeniji problemi	efekat koristi od učenja
zadovoljenje užeg segmenta pojedinačna/maloserijska pr.	profesionalno upravljanje delegiranje autoriteta	ekonomija skladištenja ekonomija upravljanja
visoka fleksibilnost	veći iznos kapitala i veći prihod	komercijalna ekonomija
visoka motivisanost	lakše pribavljanje kapitala zadovoljenje specijalizovane tražnje fleksibilnija od VP	finansijska ekonomija efekat IR aktivnosti
	efekti ekonomije obima kroz snabdijevanje VP poluproizvodima	

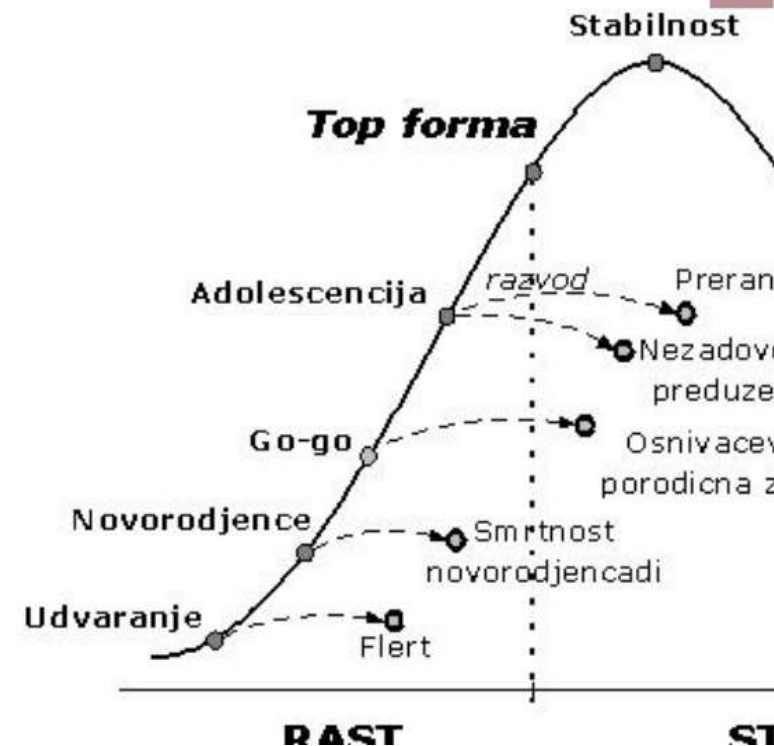
Mala preduzeća	Srednja preduzeća	Velika preduzeća
NEDOSTACI		
<input type="checkbox"/> manja efikasnost od VP	<input type="checkbox"/> nedostatak kapitala	<input type="checkbox"/> niska fleksibilnost
<input type="checkbox"/> zavisnost od osobina vlasnika	<input type="checkbox"/> zavisnost od VP	<input type="checkbox"/> disekonomija veličine
<input type="checkbox"/> nema specijalizacije	<input type="checkbox"/> problemi u upravljanju	<input type="checkbox"/> otuđenost zaposlenih
<input type="checkbox"/> visok tržišni rizik	<input type="checkbox"/> složeniji problemi	<input type="checkbox"/> problemi u koordinaciji
<input type="checkbox"/> problem pribavljanja fin.sredstava		



Zivotni ciklus preduzeća

Kao što proizvodi i usluge imaju svoj životni ciklus, tako i preduzeća, bez obzira na svoju veličinu, imaju svoj životni ciklus, o čemu je posebno pisao guru menadžmenta Isak Adišes.

Svaki životni ciklus preduzeća zahtijeva različit stil vođenja preduzeća, kao i različite tipove preduzetnika i menadžera, koji Adišes (1995) svrstava u četiri osnovna tipa: proizvođač, inovator, preduzetnik i administrator.

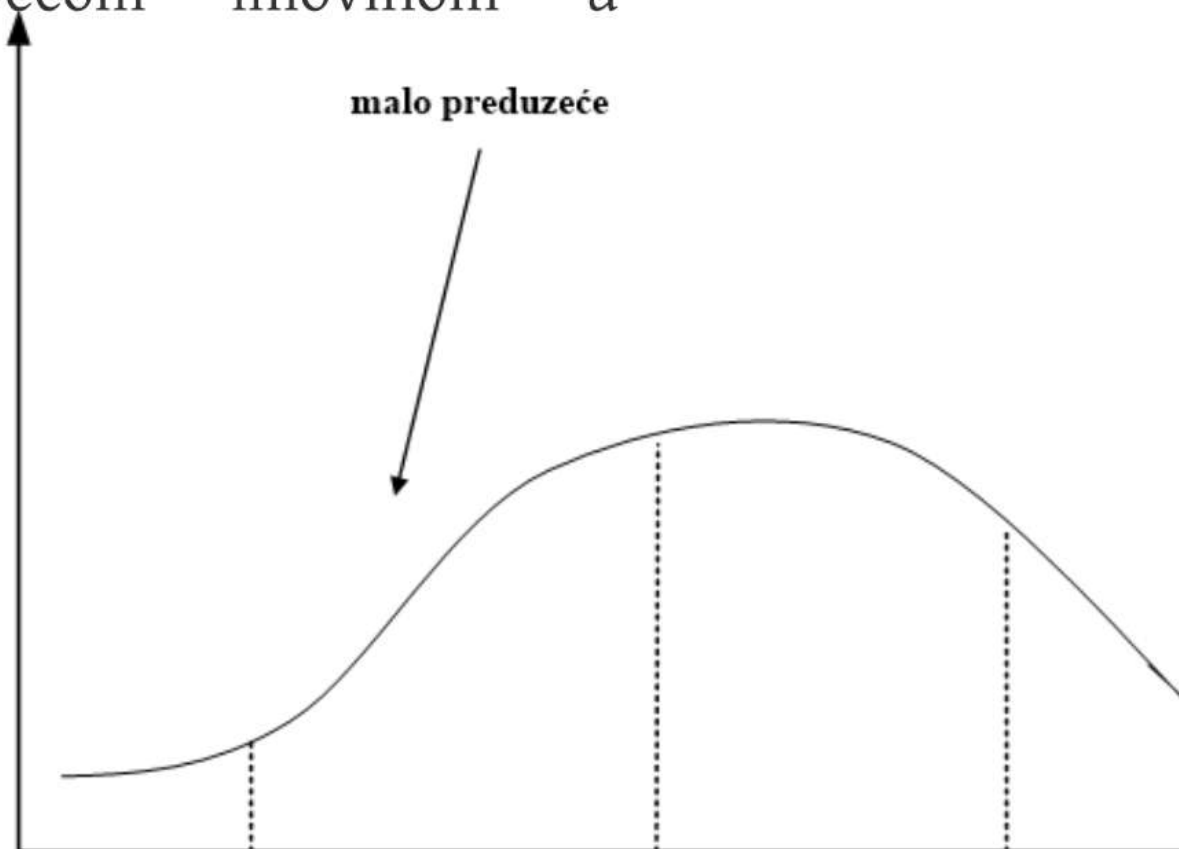


Moguća je situacija da određena preduzeća ulaskom u grupu malih preduzeća, istovremeno uđu u fazu zrelosti i maksimuma u vođenju biznisa i njegovog tržišnog poslovanja. Takva preduzeća jednostavno, usljed dejstva internih i eksternih faktora, kao i zbog nedostatka motivacije i preduzetničko-menadžerskog duha, nikada ne uđu u grupu srednjih preduzeća i ugase se nakon određenog vremena.



Faza rasta i razvoja u kojoj posmatramo malo preduzeće, karakteristična je po većem broju zaposlenih od mikrobiznisa i izraženom potrebom za radnom snagom (stalnom ili sezonskom), povećanjem prihoda od prodaje proizvedenih i/ili nabavljenih proizvoda i/ili usluga, usložnjenom i boljom organizacionom strukturom preduzeća, nastupom na regionalnim i nacionalnim, i eventualno međunarodnim tržištima, većom imovinom u vlasništvu preduzeća.

Prihodi i broj zaposlenih



Na prodajnom tržištu rastuće preduzeće nastoji ne samo da što bolje iskoristi tržišni potencijal koji je otkrilo, nego i da **stekne nove kupce**. To čini tako što traži nove mogućnosti korišćenja vlastitih proizvoda, a sa druge strane neprestano širi geografski obim svojih poslova. Umjesto da, kao na početku snabdijeva samo lokalno i regionalno, ubrzo prelazi na državno tržište. Na kraju se dešava da se upušta u izvozne poslove, direktnog ili indirektnog karaktera. Rastuće preduzeće koristi mogućnosti za ekspanziju, gdje god mu se takva mogućnost ukaže.



U kasnoj fazi rasta, preduzeće prelazi na sistem strateškog planiranja, koji sve više uzima u obzir značajan kvantitativni razvoj, prilagođen svakoj grani poslovanja. **Glavne prednosti rastućeg preduzeća su:**

- snažno, brzo povećanje koristi grupe u vezi sa zadacima upravljanja preduzećem;
- smanjenje troškova po jedinici proizvoda;
- visoka motivisanost i zadovoljstvo zaposlenih;
- sopstvena dinamika preduzetništva;
- prva stabilizacija, rutinska profesionalizacija preduzetničkog događanja;
- proširenje vođstva;
- svjesno bavljenje strateškim pitanjima.

Glavni nedostaci su:

- sve složeniji zadaci upravljanja preduzećem;
- opasnost od presnažnog širenja s obzirom na raspoložive izvore (finansije, ljudski kapital, infrastrukturu);
- opasnost od preoptimističnog ulaska u nove poslove koji su daleko od osnovnog posla.



MSP u razvijenim zemljama i privredna struktura

Mala i srednja preduzeća u najrazvijenijim privredama svijeta različito su klasifikovana, ali su sa gotovo podjednakom pažnjom tretirana od strane države.

Moderne kapitalističke ekonomije doživljavaju promjene u prirodi proizvodnje, organizaciji radnih procesa i privrednoj strukturi (Parker, 2001).

Tradicionalne, proizvodno orijentisane industrije nastavljaju svoj pad, dok se uslužno-orijentisane industrije mijenjaju i rastu (Solymossy, 2009).

Privredna struktura Velike Britanije

Velika Britanija je bila prva zemlja koja je iskusila industrijsku revoluciju i zbog toga nju u ranijim periodima karakteriše značajno učešće zaposlenih u industrijskom sektoru tj. u proizvodnji, manje nego u poljoprivredi, što nije karakteristika drugih zemalja tog doba (Goey, 2004).

Zaposlenost u industriji je ostala na relativno visokom nivou sve do 60-tih godina XX vijeka kada je učešće krenulo da opada. U isto vrijeme, uslužni sektor kreće u rast, nakon dosadašnjeg nižeg učešća u zaposlenosti u odnosu na industriju. Uslužni sektor bilježi dva velika skoka između 1961. godine i 1981. godine, i između 1991. godine i 2001. godine.



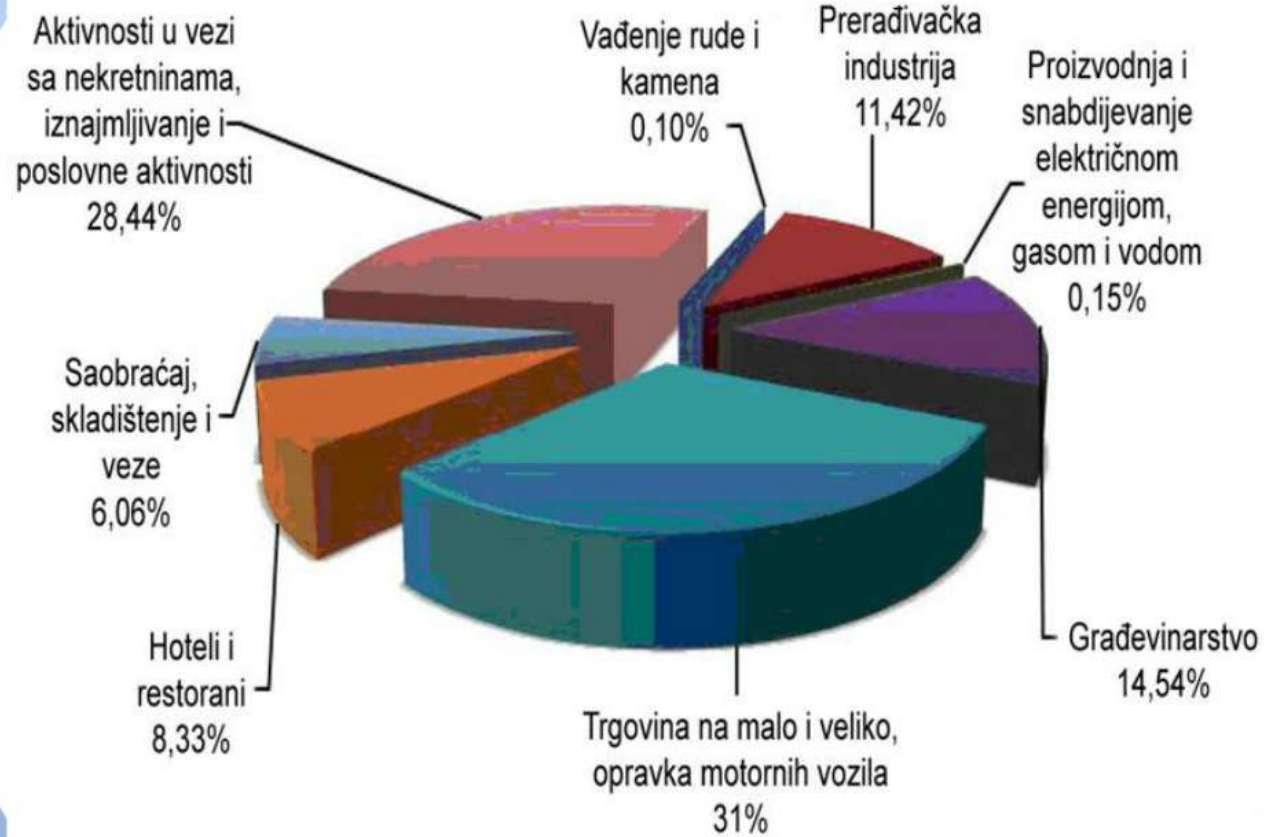
Privredna struktura SAD

U SAD se kao i u drugim zapadnim zemljama desila drastična promjena privredne strukture. Zaposlenost u poljoprivredi se smanjila sa 70% 1820. godini na 2% u 2000. godini. Učešće industrijskog sektora je bilježilo rast sve do sredine XX vijeka od kada bilježi konstantan pad.

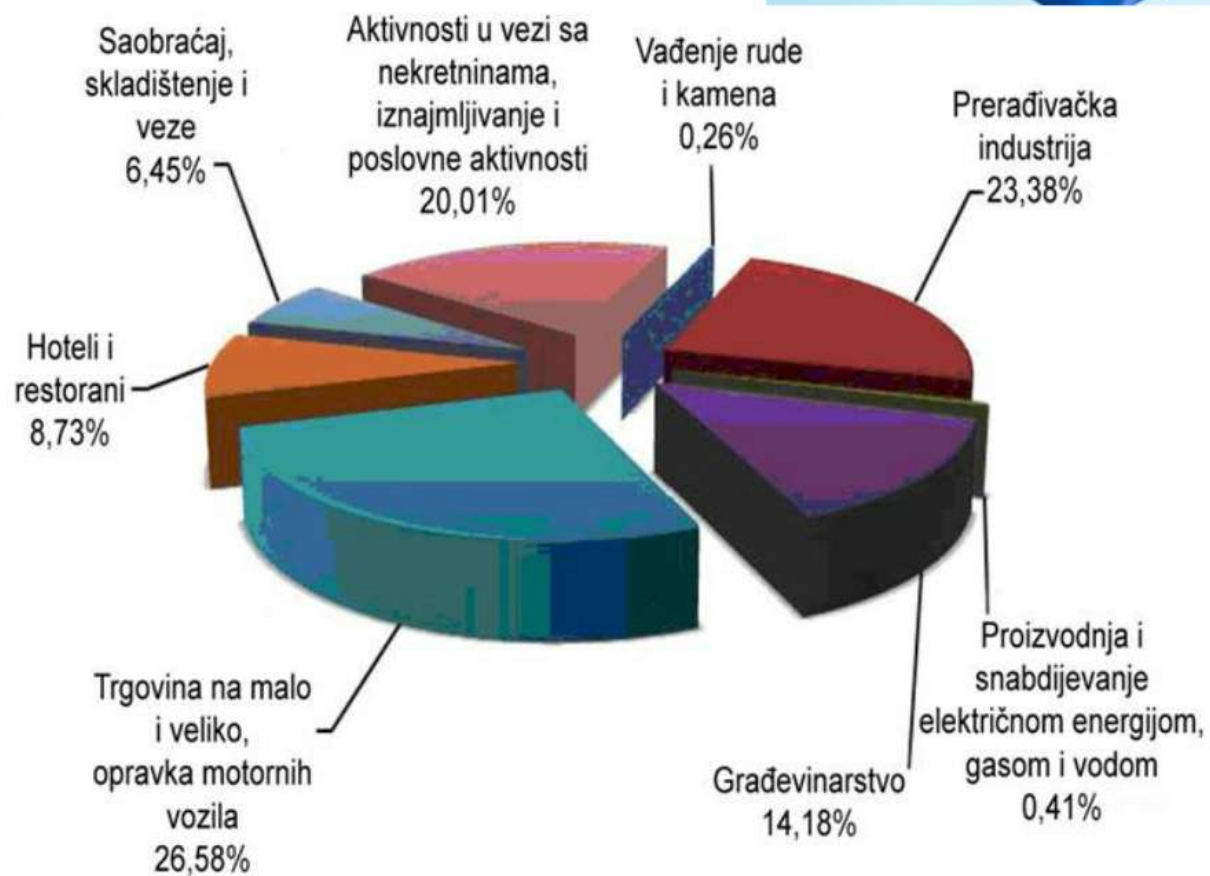
Uslužni sektor, sa druge strane, prati rast industrijskog sve do početka XX vijeka kada se njegov rast ubrzava i nastavlja sve do danas (ibid., 2004).

Deindustrijalizacija je stvorila nove vrijednosti i trendove, poput jačanja i stvaranja uslužnog sektora, jačanja važnosti personalnih (licem u lice) relacija, novih vrijednosti, promjena načina života, outsorsing (outsourcing, engl.), daunsajzing (downsizing, engl.) i sve što je uticalo ne samo na promjenu privredne strukture veći i na promjene društva, stvaranje preduzetničke kulture koja utiče na jačanje MSP sektora u privredi.





Zaposlenost u EU po sektorima



MSP u zemljama tranzicije

Tranzicija je prelazak iz centralno-planske u tržišnu privredu



Padom berlinskog zida 1989. godine, raspadom Varšavskog pakta, raspadom Sovjetskog Saveza, Čehoslovačke i SFRJ, nastala je nova realnost, 26 zemalja koje su raskrstile sa centralno-planskom privredom i jednopolitičkim režimom, te manje ili više uspješno, započele proces tranzicije svojih privredno-političkih sistema u višestranačku parlamentarnu demokratiju i tržišnu ekonomiju.

Dosadašnji razvoj MSP i povećanje njihovog broja u tržišnoj ekonomiji je dokazao stratešku važnost ovog sektora iz sledećih razloga (Szabo, 2003, str. 2):

- Podrška razvoju MSP pomaže u restrukturiranju velikih neefikasnih preduzeća.
- MSP ublažavaju monopol velikih preduzeća i nude konkurentne robe i usluge u skladu sa promjenama u modernim ekonomijama.
- Karakteristika malih industrijskih preduzeća je da proizvode prevashodno za domaće tržište, koristeći uglavnom nacionalne resurse.



The Support You Need
To Help Your **SMALL** Business Grow

Tranzicija bazirana na razvoju preduzetništva i privatnog sektora

Prije skorijih političkih i ekonomskih promjena, u centralnoj i istočnoj Evropi, pojam MSP nije skoro ni postojao. MSP su smatrana kolijevkom kapitalizma.

U svim tranzicionim zemljama, između ostalih, i u zemljama zapadnog Balkana, proces ekonomske i političke tranzicije je baziran na razvoju preduzetništva i privatnog sektora, kao i na kreiranju podsticajnog poslovnog okruženja za razvoj MSP.

Jedan broj zemalja je postigao značajan napredak u tim aktivnostima, dok su druge zemlje bile manje uspješne, između ostalih i BiH.

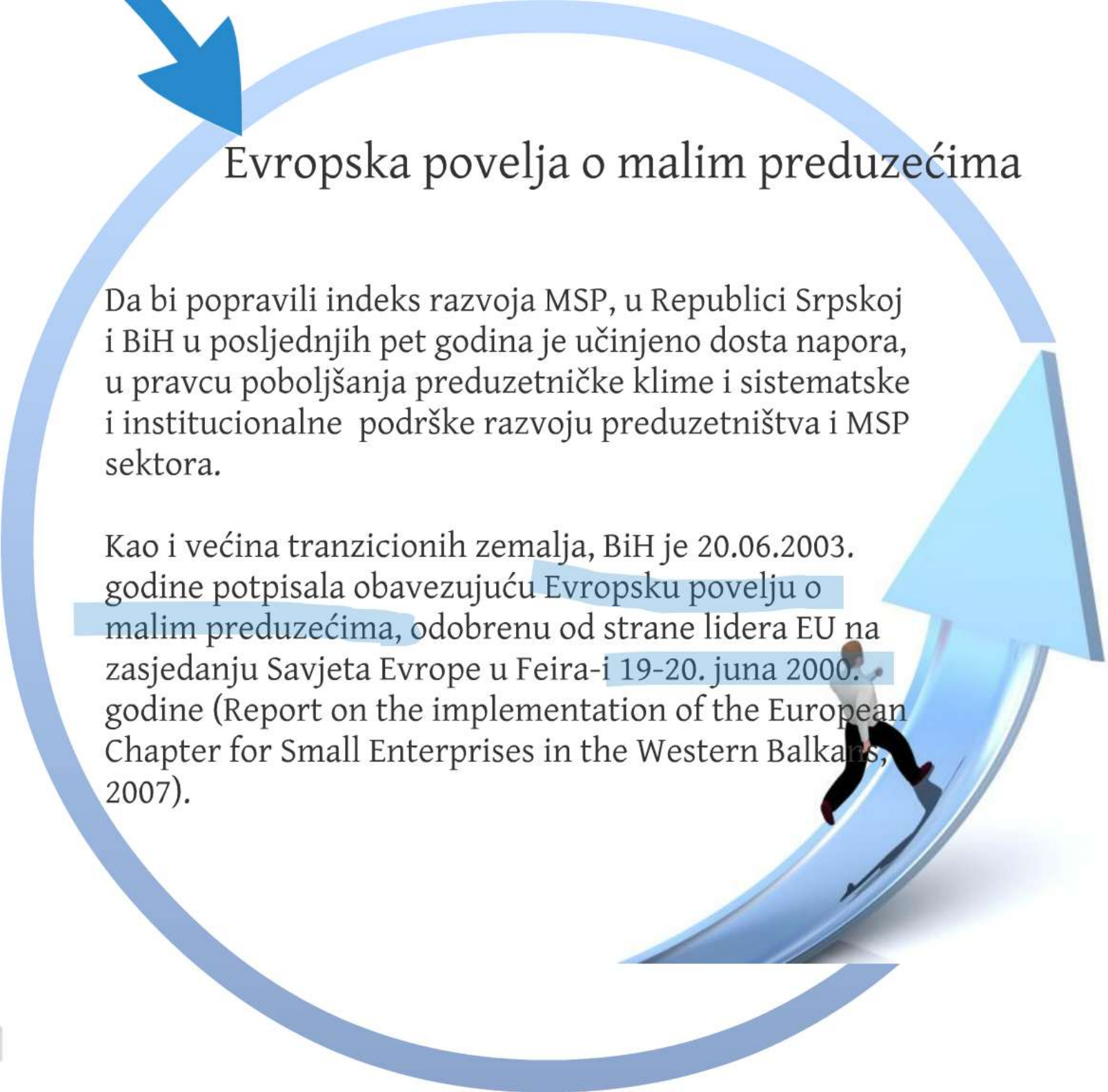
Iskustva zemalja u tranziciji (Szabo, 2003)

MSP su generator ekonomskog razvoja;

Razvoj MSP je bio krucijalan element industrijskog restrukturiranja, što se potvrđuje već u početnoj fazi ekonomskih transformacija;

Iako mnoge ekonomije u tranziciji smatraju da je razvoj MSP važan element u procesu reformi, vlade se radije bave pitanjima privatizacije u odnosu na preduzetništvo i MSP;





Evropska povelja o malim preduzećima


Da bi popravili indeks razvoja MSP, u Republici Srpskoj i BiH u posljednjih pet godina je učinjeno dosta napora, u pravcu poboljšanja preduzetničke klime i sistematske i institucionalne podrške razvoju preduzetništva i MSP sektora.

Kao i većina tranzicionih zemalja, BiH je 20.06.2003. godine potpisala obavezujuću Evropsku povelju o malim preduzećima, odobrenu od strane lidera EU na zasjedanju Savjeta Evrope u Feira-i 19-20. juna 2000. godine (Report on the implementation of the European Chapter for Small Enterprises in the Western Balkans, 2007).

10 oblasti Povelje:

- Obrazovanje i obuka u području preduzetništva;
- Jeftinije i brže osnivanje preduzeća;
- Bolje zakonodavstvo i regulativa;
- Sticanje poslovnih vještina;
- Poboljšanje online pristupa;



- 
- Bolje korišćenje prednosti jedinstvenog tržišta;
 - Poreska i finansijska politika;
 - Jačanje tehnološkog kapaciteta malih preduzeća;
 - Uspješni modeli elektronskog poslovanja i vrhunske podrške malim preduzećima;
 - Razviti jače, efikasnije zastupanje interesa malih preduzeća na nivou Unije i na nacionalnom nivou



Mala i srednja preduzeća u Bosni i Hercegovini i zemljama zapadnog Balkana

„Mala preduzeća su kičma zapadnobalkanskih ekonomija, kaže se u Izveštaju o implementaciji evropske povelje u zemljama zapadnog Balkana“ (Report on the implementation of the European Chapter for Small Enterprises in the Western Balkans, 2007, p 3).



MSP daju glavni doprinos kreiranju poslova i razvoju ekonomije. Do prije nekoliko godina, politika razvoja malih preduzeća je zaokupljala relativno malo pažnje u regionu. U fokusu vlada je bila konsolidacija makroekonomske stabilnosti, i upravljanje restrukturiranja i privatizacija velikih kompanija.

BiH i ostale ekonomije svijeta (Doing Business 2017)

**Tabela 1.4. Položaj Bosne i Hercegovine u svijetu prema pojedinim kategorijama
lakoće obavljanja biznisa**

Teme rangiranja	DB 2017. rang	DB 2016. rang	DB 2015. rang	DB 2014. rang	DB 2013. rang	Promjena ranga u posljednjih 5 godina
Ukupan rang	81.	79.	107.	104.	126.	+44
Pokretanje biznisa	174.	175.	147.	142.	162.	-12
Građevinske dozvole	170.	168.	182.	180.	163.	-11
Registracija imovine	99.	97.	88.	89.	93.	+1
Pristup električnoj energiji	123.	120.	163.	160.	158.	+21
Pristup kreditima	44.	42.	36.	45.	70.	+23
Zaštita malih ulagača	81.	78.	83.	81.	100.	+17
Poreska politika	133.	151.	151.	142.	128.	+4
Spoljna trgovina	36.	36.	104.	103.	103.	+65
Izvršenje ugovora	64.	63.	95.	95.	120.	+53
Rješavanje nesolventnosti	41.	40.	34.	32.	83.	+43

(Izvor: The World Bank, 2017; 2015; 2013)

Kako su zakoni u Republici Srpskoj tretirali mala i srednja preduzeća u 2013?

Zakon o podsticanju razvoja malih i srednjih preduzeća	Zakon o računovodstvu i reviziji Republike Srpske
<p>Član 2.</p> <p>Mala i srednja preduzeća su subjekti koji:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zapošljavaju prosječno godišnje do 249 radnika; - su samostalni u poslovanju; - ostvaruju ukupni godišnji prihod od prodaje do 50.000.000,00 konvertibilnih maraka, ili imaju zbir bilansa aktive u vrijednosti do 43.000.000,00 konvertibilnih maraka. <p>Samostalnost u poslovanju u smislu ovog zakona znači da druga fizička ili pravna lica koja ne ispunjavaju kriterijume iz stava 1. ovog člana pojedinačno ili zajednički nisu vlasnici kapitala ili ne učestvuju u pravu odlučivanja više od 25 % u MSP-u.</p> <p>Samostalnost u poslovanju postoji i ako je prekoračeno učešće od 25 % iz stava 2. ovog člana u slučajevima:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ako učešće u vlasništvu ili pravo odlučivanja u MSP-u ima investicioni fond ili javni sektor, pod uslovom da učešće u kapitalu istog ili u pravu odlučivanja, pojedinačno ili zajednički nije veći od 50 %; - ako raspored učešća u vlasništvu u MSP-u nije moguće utvrditi, te se na osnovu posebne izjave istog može opravdano pretpostaviti da druga fizička ili pravna lica koja ne ispunjavaju kriterijume iz stava 2. ovog člana pojedinačno ili zajednički nisu vlasnici više od 25 %. <p>Član 3.</p> <p>Prema veličini, u smislu ovog zakona, razlikuju se mala i srednja preduzeća.</p> <p>Mala preduzeća su pravna lica koja:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. zapošljavaju prosječno godišnje od 10 do 49 radnika, 2. ostvaruju ukupni godišnji prihod od prodaje do 10.000.000,00 konvertibilnih maraka, ili imaju zbir bilansa aktive u vrijednosti do 10.000.000,00 konvertibilnih maraka. <p>U okviru malih preduzeća razlikujemo i mikro preduzeća koja zapošljavaju prosječno godišnje manje od deset radnika.</p> <p>Srednja preduzeća su pravna lica koja:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. zapošljavaju prosječno godišnje od 50 do 249 radnika, 2. ostvaruju ukupni godišnji prihod od prodaje do 50.000.000,00 konvertibilnih maraka, ili imaju zbir bilansa aktive u vrijednosti do 43.000.000,00 konvertibilnih 	<p>Član 5.</p> <p>(1) Pravna lica razvrstavaju se u zavisnosti od prosječnog broja zaposlenih, ukupnog godišnjeg prihoda i vrijednosti imovine utvrđene na dan sastavljanja finansijskih izvještaja u poslovnoj godini.</p> <p>(2) Na osnovu kriterijuma iz stava 1. ovog člana pravna lica se razvrstavaju na mala, srednja i velika pravna lica.</p> <p>(3) U mala pravna lica razvrstavaju se ona pravna lica koja na dan sastavljanja finansijskih izvještaja ispunjavaju najmanje dva od sljedećih kriterijuma:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) da im je prosječan broj zaposlenih u godini za koju se podnosi finansijski izvještaj manji od 50, b) da im prosječna vrijednost poslovne imovine na kraju poslovne godine iznosi manje od 1.000.000 KM i c) da im ukupan godišnji prihod iznosi manje od 2.000.000 KM. <p>(4) U srednja pravna lica razvrstavaju se ona pravna lica koja na dan sastavljanja finansijskih izvještaja ispunjavaju najmanje dva od sljedećih kriterijuma:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) da im je prosječan broj zaposlenih u godini za koju se podnosi finansijski izvještaj od 50 do 250, b) da im prosječna vrijednost poslovne imovine na kraju poslovne godine iznosi od 1.000.000 KM do 4.000.000 KM i c) da im ukupan godišnji prihod iznosi od 2.000.000 KM do 8.000.000 KM. <p>(5) U velika pravna lica razvrstavaju se pravna lica čije vrijednosti su veće od najvećih vrijednosti kod najmanje dva kriterijuma iz stava 4. ovog člana.</p> <p>(6) U srednja pravna lica razvrstavaju se i pravna lica čije vrijednosti su veće od najvećih vrijednosti kod jednog kriterijuma iz stava 4. ovog člana.</p> <p>(7) Na dan sastavljanja finansijskih izvještaja uprava pravnog lica samostalno vrši razvrstavanje u skladu sa navedenim kriterijumima i tako dobijene podatke koristi za narednu poslovnu godinu.</p> <p>(8) Novoosnovana pravna lica razvrstavaju se na osnovu podataka iz finansijskih izvještaja za tekuću poslovnu godinu, srazmjerno broju mjeseci poslovanja, a dobijeni podaci koriste se za tekuću i narednu poslovnu godinu.</p> <p>(9) Prosječna vrijednost poslovne imovine izračunava se tako što se zbir neto knjigovodstvene vrijednosti poslovne imovine na početku i na kraju obračunskog perioda podijeli sa brojem dva, a prosječan broj zaposlenih tako što se ukupan zbir zaposlenih krajem svakog mjeseca, uključujući i zaposlene izvan teritorije Republike, podijeli sa</p>

Kriterijum
Broj zaposlenih
Bilans uspješnosti
Bilans stanja
Nezavisnost

(Izvor: ...)



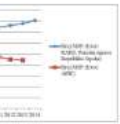
Tabela 1. Definicija MSP u Evropskoj uniji, Republici Srpskoj i Federaciji BiH

Kriterijum	EU-28			Republika Srpska			Federacija BiH		
	Mikro	Mala	Srednja	Mikro	Mala	Srednja	Mikro	Mala	Srednja
Broj zaposlenih	< 10	< 50	< 250	< 10	< 50	< 250	< 10	< 50	< 250
Bilans uspjeha	≤ 2 mil. €	≤ 10 mil.€	≤ 50 mil.€	-	< 2 mil. KM	< 8 mil. KM	≤ 400.000 KM	≤ 4 mil.K M	≤ 40 mil. KM
Bilans stanja	≤ 2 mil. €	≤ 10 mil.€	≤ 43 mil.€	-	< 1 mil. KM	< 4 mil. KM	≤ 400.000 mil.€	≤ 4 mil.K M	≤ 30 mil.KM
Nezavisnost	Više od 25% kapitala ili prava upravljanja ne smije biti kontrolisano od strane javnih institucija. Preduzeća su u vlasništvu jednog lica ili više partnera i nemaju udio u vlasništvu drugih preduzeća i obrnuto.			MSP samostalno posluje, odnosno ako drugi privredni subjekti učestvuju najviše do 25% u strukturi njegovog osnovnog kapitala ili u donošenju njegovih poslovnih odluka.			Ako druga fizička ili pravna lica, pojedinačno ili zajednički, nisu vlasnici kapitala ili ne učestvuju u pravu odlučivanja više od 25% u subjektu male privrede, ako je prekoračeno učešće od 25%.		

Mala i srednja preduzeća u Republici Srpskoj

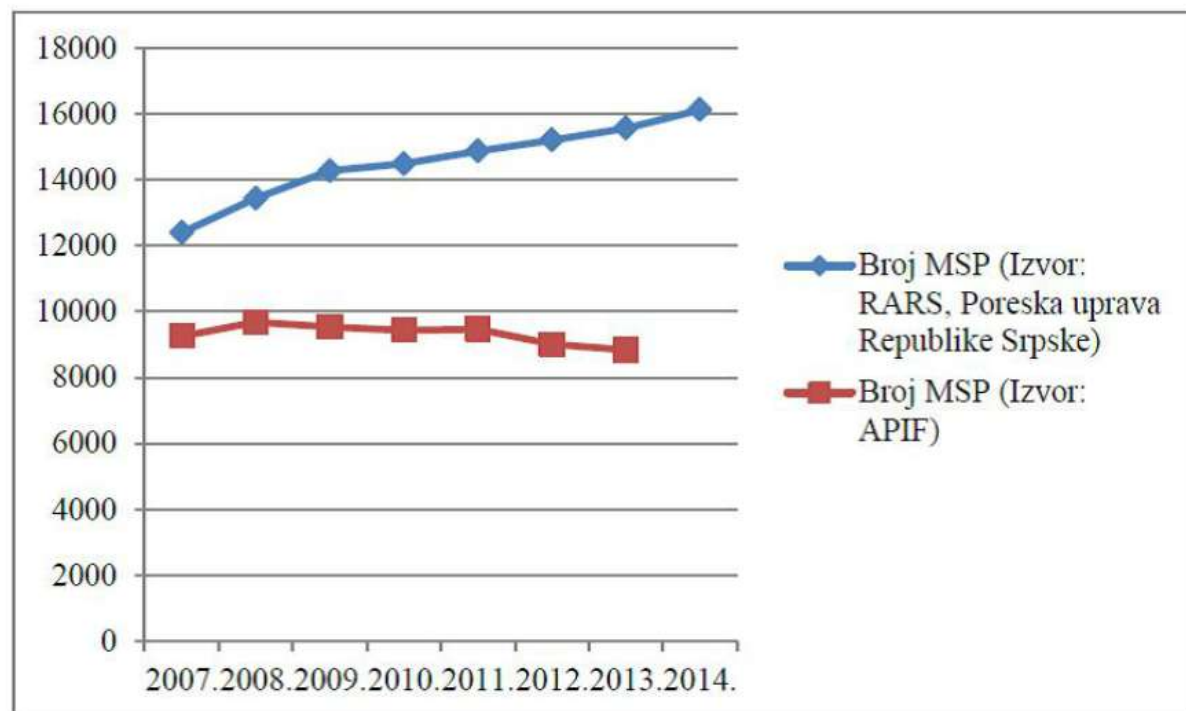
Preduzeća u Republici Srpskoj

Godina	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Preduzeća u Republici Srpskoj	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000



Mala i srednja preduzeća u Republici Srpskoj

	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
Broj MSP (Izvor: RARS, Poreska uprava Republike Srpske)	12391	13433	14266	14482	14871	15200	15560	16120
Broj MSP (Izvor: APIF)	9250	9682	9531	9432	9463	9005	8828	



Hvala na pažnji

