FEFA - MOGUĆNOSTI UNAPREĐENJA FINANSIRANJA MALIH PREDUZEĆA U SRBIJI

By Slobodanka Jovin

WORD COUNT 98152 TIME SUBMITTED 21-JUN-2016 08:43AM
PAPER ID 23527938

UNIVERZITET SINGIDUNUM
FAKULTET ZA EKONOMIJU, FINANSIJE I ADMINISTRACIJU
BEOGRAD

DOKTORSKA DISERTACIJA

MOGUĆNOSTI UNAPREĐENJA FINANSIRANJA MALIH PREDUZEĆA U SRBIJI

Mentor:
Prof. dr Nebojša Savić

Kandidat:
Mr Slobodanka Jovin



Beograd, 2016. godine

UNIVERZITET SINGIDUNUM
FAKULTET ZA EKONOMIJU, FINANSIJE I ADMINISTRACIJU
BEOGRAD

DOKTORSKA DISERTACIJA

MOGUĆNOSTI UNAPREĐENJA FINANSIRANJA MALIH PREDUZEĆA U SRBIJI

Mentor: Prof. dr Nebojša Savić
Član komisije: Prof. dr Miroljub Hadžić
Član komisije: Prof. dr Lidija Barjaktarović

Ime i prezime kandidata: Mr Slobodanka Jovin

Potvrđujem svojim potpisom da sam sve navode drugih autora izričito označila i da nisam pokušala, da tuđi rad predstavim kao svoj, kao i da mi je poznato da ću u slučaju plagijata biti isključena sa daljih studija. Poznato mi je i da Fakultet ima sva prava da raspolaže mojim radom.

Beograd, maj 2016. godine

MOGUĆNOSTI UNAPREĐENJA FINANSIRANJA MALIH PREDUZEĆA U SRBIJI

SAŽETAK:

Rad se bavi analizom mogućnosti finansiranja malih preduzeća u Republici Srbiji. Mala preduzeća zbog svog doprinosa ključnim ekonomskim parametrima predstavljaju pokretačku snagu svake ekonomije. Da bi se mala preduzeća osnivala i razvijala, između o 178 neophodni su im finansijski izvori. Prikupljanje finansijskih sredstava predstavlja velik problem za mala preduzeća, naročito u zemljama u tranziciji kao što je i naša. U radu su analizirani dostupni instrumenti finansiranja u razvijenim zemljama, zemljama u tranziciji i u Republici Srbiji.

Istraživanje koje je sprovedeno u Republici Srbiji pokazalo je da je rizik finansiranja ovih preduzeća suviše visok što utiče na visoke kamatne stope i dugotrajne procedure što otežava pristup bankama. Pored toga, istraživanje se bavilo analizom ograničenja u finansiranju pred 177 zastupljenošću pojedinih bankarskih usluga kao i uticajem uslova kreditiranja na poslovanje preduzeća. Dobijeni rezultati su pokazali da postoje statistički značajne razlike između malih, srednjih i velikih preduzeća po većini posmatranih parametara. Predloženi su modeli i smernice za prilagođen pristup oceni kreditne sposobnosti malih preduzeća u funkciji unapređenja njihovog finansiranja.

Ključne reči: *malo preduzeće, banke, finansijske institucije, instrumenti finansiranja, rizik finansiranja, kreditna sposobnost*

POSSIBILITIES FOR IMPROVEMENT OF SMALL ENTERPRISES FINANCING IN SERBIA

6

ABSTRACT:

The paper analyzes the possibilities of financing small enterprises in the Republic of Serbia. Small enterprises represent the driving force behind any economy due to their contribution to key economic indices. In order for small enterprises to be established and developed, sources of financing, among other things, are necessary. Raising funds presents a big problem for small enterprises, especially in countries going through transition 155 as ours. The paper analyzes sources of financing available in developed countries, in countries in transition and in the Republic of Serbia.

Research conducted in the Republic of Serbia has shown that the risk of lending to these enterprises is too high, causing thereby high interest rates and lengthy procedures of access to bank loa 224 he research also involved the analysis of limitations to enterpris 123 ncing, the availability of certain bank services, as well as the influence of lending conditions on enterprise operations. The results have shown that there are statistically significant differences between small, medium-sized and large enterprises in most of the research parameters. Models and guidelines were proposed for an adjusted approach to evaluating the credit rating of small enterprises in order to improve their financing.

Key Words: *small enterprises, banks, financial institutions, sources of financing, risk of lending, credit rating*

Sadržaj

SAŽETAK **1**
SADRŽAJ **2**
UVOD **5**
1. ZNAČAJ I SHVATANJA PREDUZETNIŠTVA I OBLIKA FINANSIRANJA U EKONOMSKOJ TEORIJI **9**
1.1. Teorijski pristupi preduzetništvu **9**
1.1.1. Klasična ekonomska teorija 9
1.1.2. Neoklasične ekonomske teorije 10
1.1.3. Savremene ekonomske teorije 11
1.1.4. Pojmovno određenje preduzetništva i malog preduzeća 12
1.2. Istorijski razvoj preduzetništva i malih preduzeća **14**
1.3. Preduzetništvo kao pretpostavka propulzivnog privređivanja **15**
1.4. Doprinos malih preduzeća ekonomskom razvoju **17**
1.5. Teorijski aspekti finansiranja osnivanja i razvoja malog preduzeća **20**
1.5.1. Malo i dinamično preduzeće sa aspekta finansiranja 20
1.5.2. Vrste poslova i njihovo finansiranje 23
1.5.3. Finansiranje malog preduzeća u zavisnosti od pravno statusnog oblika 26
1.6. Izvori i oblici finansiranja **28**
1.6.1. Izvori sopstvenog kapitala 28
1.6.2. Izvori pozajmljenog kapitala 42 28
2. FINANSIRANJE OSNIVANJA I RAZVOJA MALIH PREDUZEĆA U RAZVIJENIM ZEMLJAMA I ZEMLJAMA U TRANZICIJI **31**
2.1. Strategija finansiranja i obezbeđenje finansijskih sredstava u razvijenim zemljama **31**
2.1.1. Finansiranje početne faze poslovanja malog preduzeća 31
2.1.2. Finansiranje ekspanzije malog preduzeća 32
2.2. Razvoj finansijskih institucija za mala preduzeća na svetskom tržištu **33**
2.3. Instrumenti finansiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama **38**
2.3.1. Mikrokrediti 38
2.3.1.1. Pojam i vrste mikrokredita 38
2.3.1.2. Institucionalni oblici mikro kreditnih institucija 41
2.3.2. Overdrafts 43
2.3.3. Kratkoročni krediti – krediti za finansiranje tekuće likvidnosti 44
2.3.4. Srednjoročni i dugoročni krediti 44
2.3.5. Štednja 46
2.3.6. Lizing 46
2.3.6.1. Pojam i razvoj lizinga 46
2.3.6.2. Prednosti i nedostaci lizinga za mala preduzeća 50
2.3.7. Faktoring 51
2.3.8. Garancijske šeme 53
2.3.8.1. Nastanak i uticaj garancijskih šema 53
2.3.8.2.Tipovi garancijskih šema 54
2.4. Alternativni izvori finansiranja u razvijenim zemljama **57**

2.4.1. Krediti dobavljača 57
2.4.2. Rizični kapital (*venture capital*) 58
2.4.3. Ostali izvori finansiranja 59
2.5. Finansiranje malih preduzeća u zemljama u tranziciji 60
2.5.1. Institucije za podršku malim preduzećima u zemljama u tranziciji 61
2.5.2. Raspoloživi instrumenti finansiranja malih preduzeća u zemljama u tranziciji 63
2.6. Zaključna razmatranja o stanju i mogućnostima finansiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama i zemljama u tranziciji 68
3. INSTRUMENTI FINANSIRANJA MALIH PREDUZEĆA U SRBIJI 70
3.1. Razvijenost sektora malih preduzeća u Srbiji 70
3.2. Institucionalna infrastruktura za podršku malim preduzećima u Srbiji 77
3.3. Struktura finansijskog sistema Srbije za podršku malim preduzećima 81
3.3.1. Narodna banka Srbije 81
3.3.2. Sektor komercijalnih banaka 82
3.3.3. Kreditne linije međunarodnih finansijskih institucija 91
3.3.3.1. Fond revolving kredita Evropske unije za MSP 92
3.3.3.2. Krediti Nemačke razvojne banke KFW 92
3.3.3.3. EIB X Global kredit – Evropska investiciona banka 92
3.3.3.4. Republika Italija – krediti za mala i srednja preduzeća 93
3.3.3.5. Kreditna linija Evropske banke za obnovu i razvoj 93
3.3.3.6. Donacija Kaljevine Danske 93
3.3.3.7. Evropski fond za jugoistočnu Evropu (EFSE) 94
3.3.3.8. Ostale kreditne linije i vezane aktivnosti 94
3.3.4. Finansiranje od strane javnih institucija 96
3.3.4.1. Fond za razvoj Republike Srbije 96
3.3.4.2. Razvojni fond Autonomne pokrajine Vojvodine 96
3.3.4.3. Garancijski fond 97
3.3.4.4. Nacionalna služba za zapošljavanje 98
3.3.5. Davaoci finansijskog lizinga 100
3.4. Analiza raspoloživih finansijskih instrumenata u funkciji razvoja malih preduzeća 100
3.4.1. Krediti poslovnih banaka 100
3.4.2. Lizing 106
3.4.3. Garancije 109
3.5. Alternativni izvori finansiranja 112
3.5.1. Faktoring 112
3.5.2. Forfeting 113
3.5.3. *Venture capital*, investicioni fondovi i poslovni anđeli 114
3.6. Polazne osnove institucionalnog uređenja položaja mikrofinansijskih institucija u Srbiji 116
3.6.1. Institucionalna forma mikrofinansiranja 116
3.6.2. Dizajniranje modela mikrofinansiranja 116
3.6.2.1. Pristup finansijskim izvorima 116
3.6.2.2. Procena rizika i kreditni skoring 117
3.6.2.3. Efekti na poslovanje malog preduzeća 117
3.6.3. Analiza moguće primene u Srbiji 118

4. ANALIZA OGRANIČENJA U FINANSIRANJU MALIH PREDUZEĆA 119
4.1. Analiza ograničenja sa aspekta banaka 119
4.1.1. Uzorak i prikupljanje podataka, način statističke obrade 119
4.1.2. Cilj i rezultati istraživanja 122
4.1.2.1. Analiza anketnog istraživanja 124
4.2. Analiza ograničenja sa aspekta preduzeća 138
4.2.1. Uzorak i prikupljanje podataka, način statističke obrade 138
4.2.2. Cilj i rezultati istraživanja 141
4.2.2.1. Analiza II dela anketnog istraživanja 141
4.2.2.2. Analiza III dela anketnog istraživanja 151
4.2.2.3. Analiza IV dela anketnog istraživanja 162
4.3. Zaključna razmatranja 177
5. PROBLEMI I METODE OCENE KREDITNE SPOSOBNOSTI MALIH PREDUZEĆA U FUNKCIJI UPRAVLJANJA RIZICIMA PLASMANA BANAKA 183
5.1. Standardni metodi ocene kreditne sposobnosti 183
5.1.1. Kvalitativna analiza 183
5.1.2. Kvantitativna analiza 184
5.1.2.1. Analiza finansijskih izveštaja 184
5.1.2.2. Analiza finansijskih pokazatelja 186
5.1.3. Analiza biznis plana 187
5.2. Model i smernice za ocenu kreditne sposobnosti u funkciji unapređenja finansiranja ... 189
5.2.1. Analiza finansijskih izveštaja malih preduzeća 189
5.2.2. Analiza finansijskog plana preduzeća 192
5.2.3. Analiza tržišne pozicije 196
5.2.4. Analiza menadžmenta 197
5.2.5. Analiza ostalih faktora 198
5.3. Sistem internog rejtinga 199
5.4. Relationship pristup preduzeću 204
5.4.1. Izgradnja lojalnosti i dugoročnog uslužnog odnosa 204
5.4.2. Segmentacija malih preduzeća 205
5.4.3. Mogućnosti primene u Srbiji 207
5.5. Monitoring poslovanja u funkciji upravljanja rizicima 209
ZAKLJUČNA RAZMATRANJA 214
PRILOZI 222
LITERATURA 242
PREGLED KORIŠĆENIH BAZA PODATAKA 246
INTERNET LINKOVI 247
SPISAK TABELA 249
SPISAK GRAFIKONA 250
SPISAK PRILOGA 252

UVOD

1. Predmet i cilj disertacije

Iako su velika preduzeća nekada bila glavni nosilac privrednog rasta i razvoja, mala preduzeća danas postaju sve značajnija kako u razvijenim zemljama, tako i u zemljama u tranziciji.

Osnovni problem razvoja malih preduzeća predstavlja ***nedostatak adekvatnih finansijskih usluga*** za ovaj izuzetno značajan segment privrede.

Brojni su razlozi za ***restriktivan pristup banaka*** ali u najvećem broju slučajeva ***problem upravljanja rizikom*** se stavlja u prvi plan.

Poseban aspekt ograničenja odnosi se na odsustvo finansijsko-računovodstvene kulture velikog broja preduzeća, pre svega vezano za vođenje odgovarajućih knjigovodstvenih evidencija i realno iskazivanje određenih pozicija što dodatno otežava pristup finansijskim institucijama. Kako mala preduzeća a naročito preduzetnici po pravilu imaju manje struktuirane finansijske izveštaje, ona često nemaju adekvatnu dokumentaciju da potvrde svoj kredibilitet. ***Problem nedovoljne informisanosti*** je jedan od glavnih uzroka koji sputava finansiranje malih preduzeća a informacije dobijene od strane malih preduzeća su manje sofisticirane i nemaju istu iskaznu moć kao informacije dobijene od strane srednjih i velikih preduzeća.

Sve banke kažu da vide mala preduzeća kao tržište ali realnost je drugačija. Nedostatak dugoročnih izvora, neuređena zakonska regulativa, nespremnost malih preduzeća na saradnju sa bankama, nepouzdani finansijski izveštaji i kreditni istorijat, nedostatak dobrih projekata, predstavljaju samo neka od ograničenja u finansiranju malih preduzeća. Banke svoj interes često vide u kratkoročnom kreditiranju, u kreditiranju velikih preduzeća i nespremne su na podelu rizika sa malim preduzećima. Sa druge strane, mala preduzeća su suočena sa visokim kamatnim stopama, sporom, komplikovanom i skupom procedurom ocene poslovnih planova, nestandardizovanom metodologijom izrade poslovnog plana što sve zajedno utiče na nepoverenje u banke kao partnera.

Javlja se i problem nalaženja početnog kapitala za osnivanje preduzeća. Ona započinju svoje poslovanje ulaganjem ličnih ušteđevina osnivača ili korišćenjem sredstava koje su dobili od rođaka ili prijatelja. Suprotno ustaljenom stavu, banke u ovom slučaju nisu najprikladniji izvor sredstava. Upravo su mikrokrediti najprihvatljiviji vid finansijske podrške za osnivanje i razvoj preduzeća što je praksa razvijenih ekonomija već pokazala.

I nedovoljno obučeno osoblje za rad sa malim preduzećima situaciju dodatno otežava s obzirom da se većina banaka u Republici Srbiji tradicionalno bavila velikim preduzećima. Pored toga, postoji i nepoverenje jednog dela malih preduzeća u poslovne banke. Imajući u vidu napred navedeno, finansijska podrška ovom segmentu privrede predstavlja ***izazov*** sa kojim domaće banke tek treba da se suoče.

U skladu sa napred navedenim, ***predmet istraživanja*** je analiza problema u finansiranju malih preduzeća, sa posebnim osvrtom na domaću privredu i predlog načina za njihovo prevazilaženje. Finansiranje ovih preduzeća uključuje mnoštvo izazova i rizika za finansijske institucije, te ponuda pažljivo odabranih finansijskih instrumenata i prevazilaženje ograničenja putem adekvatne i prilagođene ocene kreditne sposobnosti, ima teorijski i praktičan značaj kako za razvoj malih preduzeća tako i za banke.

S obzirom na napred navedeno, osnovni ciljevi istraživanja su sledeći:

- izučavanje specifičnih potreba malih preduzeća za finansijskim uslugama;
- formiranje odgovarajućeg seta finansijskih usluga uzimajući u obzir aktuelni privredni momenat i ograničenja sa kojima se susreću kako banke tako i mala preduzeća;
- analiza problema upravljanja rizicima u kreditiranju malih preduzeća sa aspekta finansijskih institucija i predlog odgovarajućeg konceptualnog modela koji sadrži tehnike i smernice koje mogu pomoći u prevazilaženju dosadašnjih problema kao što su nedovoljno formalni finansijski izveštaji, nedostatak podataka o tržišnoj poziciji, kreditnoj istoriji preduzeća kao i nedostatak ostalih informacija.

2. Osnovne hipoteze od kojih se polazi u istraživanju

U istraživanju se polazi od sledećih hipoteza:

1. Otežan pristup finansijskim izvorima za osnivanje i rast preduzeća kao i visoke kamatne stope najveća su ograničenja sa kojima se suočavaju mala preduzeća.
2. Poznavanje specifičnosti malih preduzeća i njihovih potreba je pretpostavka za formiranje odgovarajućeg seta finansijskih usluga koji bi na najbolji način doprineo razvoju malih preduzeća.
3. Mikrofinansijske institucije nude najprikladniji oblik finansijske podrške mikro i malim novoosnovanim preduzećima i od velikog su značaja za otpočinjanje ekonomskih aktivnosti.
4. Donatori i država treba da intervenišu u što manjoj meri, uz uključivanje privatnog sektora, podelu rizika i pružanje usluga uz održivost.
5. Problem upravljanja rizicima je ključni razlog uzdržavanja finansijskih institucija da pruže dugoročniju podršku ovom segmentu privrede.

3. Metode koje su primenjene u istraživanju

U skladu sa navedenim predmetom istraživanja i postavljenim ciljevima, u toku izrade doktorske disertacije primenjene su dijalektičke, sintetičke i verifikacione metode. Za ispitivanje pojava koje se mogu kvantitativno izražavati, verifikacioni metod zasniva se na statistici i ekonometriji. U istraživanju se koriste i posebne metode kao što su indukcija, dedukcija, analiza, sinteza, komparativni metod, analogija, statistički metodi i dr.

Za analizu rezultata empirijskog istraživanja zasnovanog na anketama koristi se deskriptivna statistika za kvantitativno opisivanje uzorka i posmatranih fenomena, hi kvadrat test, analiza varijanse i razlika između aritmetičkih sredina za ispitivanje razlika između posmatranih grupa.

Istraživanje je zasnovano na analizi domaće i inostrane literature. Pri tome, posebna pažnja je posvećena kritičkom osvrtu na rezultate praktičnih istraživanja objavljenih u literaturi uz komparaciju sa saznanjima do kojih se došlo na osnovu analize domaće privredne prakse. U realizaciji dela istraživanja u okviru izučavanja domaće literature, koristi se i baza podataka specijalizovanih institucija kao što je materijal komora, banaka, publikacije Narodne banke Srbije, fondova, Nacionalne agencije za regionalni razvoj, Ministarstva za privredu i privatizaciju, Republičkog zavoda za razvoj, Saveznog zavoda za statistiku i drugih srodnih institucija. U realizaciji dela istraživanja u okviru izučavanja inostrane literature od značaja su publikacije Evropske komisije, OECD, UNIDA, WB,

SEED-a i ostalih organizacija koje su l78 realizaciju niza projekata, aktivno uključene i podržavaju razvoj i finansiranje malih preduzeća kako u zemljama u tranziciji tako i u razvijenim zemljama. Istovremeno, od značaja je i praktično iskustvo autora u kreditiranju malih preduzeća te veći broj posećenih seminara u organizaciji Evropske agencije za rekonstrukciju u cilju približavanja datoj problematici.

Velika podrška istraživanju su i brojne tehnike sadržane u vidu savremenih informacionih sredstava. Sistematizacija rezultata istraživanja bazira se na nizu tabela i grafičkih prikaza koji predstavljaju pomoćna metodološka sredstva.

Vremenski obuhvat posmatranja odnosi se u najvećoj meri na period od 2000. do 2015. godine 176 kako za razvijene zemlje, tako i zemlje u tranziciji i Republiku Srbiju. Anketno istraživanje u Republici Srbiji izvršeno je tokom 2014. godine.

4. Opis sadržaja disertacije

Istraživanje 59 se sastoji pored uvoda, zaključka i korišćene literature iz pet celina.

U prvom delu disertacije je prikazana teorijska dimenzija uloge i značaja malih preduzeća u privredi. Prikazani su teorijski i metodološki pristupi proučavanju preduzetništva i njegovo pojmovno definisanje. Posebna pažnja se posvećuje doprinosu malih preduzeća privrednom razvoju kao i ključnim faktorima njihovog razvoja. Budući da nema rasta i razvoja bez finansiranja, posebno su obrađeni mogući izvori i oblici finansiranja malih preduzeća.

U drugom delu je predstavljena teorijsko empirijska analiza finansiranja 42 malih preduzeća u razvijenim zemljama i zemljama u tranziciji. Detaljno su analizirane pojedine vrste finansijskih usluga za mala preduzeća koje su dostupne u razvijenim zemljama. U zavisnosti od potreba, preduzeće može da koristi mikrokredit, kratkoročni ili dugoročni kredit, da koristi lizing ili garancije garancijskog fonda u slučaju da ne može da obezbedi potrebno obezbeđenje. Da bi se olakšao pristup finansijama, sve snage moraju biti usmerene ka finansiranju ranog stadijuma, u čemu posebnu ulogu u razvijenim zemljama imaju garancije i mikrokrediti. Pored formalnih finansijskih institucija, za mala preduzeća su od značaja i alternativni izvori finansiranja kao što su krediti dobavljača, *venture capital*, *business angels* kao i razni državni oblici pomoći.

Zemlje u tranziciji imaju mnogo skromniju ponudu finansijskih instrum 26 ta i još su na putu sticanja iskustva. Ukazano je na razlike koje postoje u finansijskim sistemima razvijenih zemalja i zemalja u tranziciji i tretmanu malih preduzeća.

U skladu sa tim, ***u trećem delu*** je predstavljen finansijski sistem Srbije. Posebna pažnja je posvećena subjektima na domaćem finansijskom tržištu koji pružaju finansijske usluge. Takođe, predstavljeni su raspoloživi instrumenti finansiranja te je analizirana mogućnost implementacije uspešnih modela mikrofinansiranja u domaće okruženje.

Četvrti deo obuhvata analizu vodećih ograničenja u finansiranju 65 h preduzeća kako sa aspekta banaka tako i sa aspekta samih preduzeća. Sprovedeno istraživanje se sastoji iz dva dela. Prvi deo se odnosi na analizu mogućnosti finansiranja preduzeća u Srbiji sa aspekta banaka a drugi deo sa aspekta preduzeća. Cilj prvog dela je istraživanje problema u upravljanju rizicima banaka prilikom kreditiranja malih preduzeća. U tom cilju je anketirano 80 kreditnih analitičara ili zaposlenih u risk menadžmentu banaka u Republici Srbiji. Drugi deo istraživanja se odnosi na analizu specifičnih potreba preduzeća za finansijskim uslugama i mogućnosti njihovog finansiranja. Ispitano je 167 preduzeća u Republici

Srbiji od toga 85 malih preduzeća i preduzetnika (50,9%), 44 srednja (26,3%) i 38 velikih preduzeća (22,8%). Jasno je da finansijske poteškoće nisu samo rezultat problema bankarskog sistema. Jednako važnu ulogu igraju i sama preduzeća.

Peti deo je posvećen problemima ocene kreditne sposobnosti te su predloženi metodi koji bi olakšali postupak ocene kreditnih zahteva i unapredili upravljanje rizicima u kreditiranju malih preduzeća.

5. Očekivani rezultati i naučni doprinos

Imajući u vidu postavljeni predmet, cilj istraživanja, metode koje se u istraživanju primenjuju i hipoteze od kojih se polazi, od doktorske disertacije se očekuje sledeće:

Glavni rezultat doktorske disertacije je da se na osnovu uvida u privrednu praksu razvijenih zemalja, zatim strukturalne i dinamičke analize poslovne prakse u domaćoj privredi, kao i izučavanja relevantne literature, istraže i analiziraju mogućnosti u finansiranju malih preduzeća, te shodno tome kao rezultat istraživanja predloži odgovarajući konceptualni okvir koji sadrži ciljeve, mehanizme i instrumente za uspostavljanje dugoročnog, višestrukog uslužnog odnosa banaka i malih preduzeća, sa ciljem potpunog razumevanja i zadovoljavanja potreba malih preduzeća i preduzetnika za finansijskim uslugama. Polaznu osnovu čine adekvatni finansijski instrumenti prilagođeni potrebama malih preduzeća, unapređen odnos banaka i malih preduzeća te adekvatne procedure za upravljanje rizicima u finansiranju malih preduzeća, uvažavajući postojeću zakonsku regulativu.

1. ZNAČAJ I SHVATANJA PREDUZETNIŠTVA I OBLIKA FINANSIRANJA U EKONOMSKOJ TEORIJI

1.1. Teorijski pristupi preduzetništvu

U narednom delu rada predstaviće se doprinosi razvoju preduzetništva glavnih ekonomskih teoretičara i škola kojima su pripadali počevši od klasične ekonomske škole do neoklasične i savremene. Takođe, biće predstavljeno i pojmovno određenje preduzetništva.

1.1.1. Klasična ekonomska teorija

Pojam preduzetništva može se predstaviti putem stavova poznatih ekonomskih teoretičara kroz istoriju ekonomske misli. Termin preduzetnik (*entrepreneur*) nastao je od francuske reči *entreprendre*, što znači uraditi nešto, odnosno preduzeti.

Reč p[21]uzetnik prvi je koristio Richard Cantillon, irski ekonomista. On govori o preduzetniku kao osobi koja kupuje po unapred poznatim cenama a prodaje po cenama koje će se tek formirati i tako snosi rizik. S obzirom da je dobit neizvesna, preduzetnika zove špekulantom. Rizik i profit su imanentni preduzetniku.

U periodu klasične ekonomije, velik doprinos proučavanju preduzetničke funkcije dao je Jean Baptiste Say koji je u ekonomsku teoriju uveo Sayov zakon tržišta prema kojem svaka ponuda kreira svoju tražnju a privreda je u stanju stalne ekonomske ravnoteže. Prema Sayu, uloga preduzetnika je kombinovanje faktora proizvodnje a privatna svojina u potpunosti iskorišćava svoje faktore proizvodnje u čemu preduzetnik ima glavnu ulogu.

Adam Smith je radio u vreme feudalizma i brojnih ograničenja a smatrao je da bogatstvo kao jedini cilj poslovanja nije pohvalan motiv. Kao preduslov preduzetničke aktivnosti navodi tržišnu slobodu i princip nevidljive ruke tržišta.

„Svaki pojedinac se [47]trudi da pronađe najpovoljniju upotrebu za celokupni kapital kojim raspolaže. On ima u vidu vlastitu korist a ne korist društva ali proučavanje vlastite koristi vodi ga prirodno ili nužno do toga da najviše voli upotrebu koja je za društvo najkorisnija“ (Smith, 1970, str. 622).

U tom činjenju je vođen nevidljivom rukom koja će dovesti do optimalnog razvoja bez potrebe mešanja države. Država ima ulogu čuvara i omogućava slobodu i privatno vlasništvo i pri tome ne ometa funkcionisanje tržišta. Smith se zalagao za podelu rada, moć tržišta i minimalnu intervenciju države.

Smith je smatrao da najveće poboljšanje u proizvodnim snagama rada, veća spretnost, brzina i rasuđivanje predstavljaju učinke podele rada. Ono što je u primitivnom društvu obavljala jedna osoba, u razvijenom društvu obavlja više njih, što uzrokuje srazmeran porast proizvodne snage rada. Smith je smatrao da su učesnici na tržištu podstaknuti sopstvenim interesom i da nevidljiva ruka na tržištu usmerava ovaj interes u cilju unapređenja opšteg ekonomskog blagostanja.

[68] [68]„Pojedinac obično ne namerava da unapređuje javni interes niti zna koliko ga unapređuje. Kad sledi svoj vlastiti interes, on često unapređuje interes društva delotvornije nego kad stvarno nastoji da ga unapređuje“ (Smith, 1970, str. 625).

Engleski ekonomisti David Ricardo i John Stuart Mill su dali manji doprinos daljem razvoju ideja o preduzetništvu.

Jedan od najvećih društvenih mislilaca 19. i 20. veka, bio je Karl Marx. Iako je bio kritičar klasične ekonomije on je bio i njen nastavljač. Marx izjednačava preduzetnika i kapitalistu. Osuđuje preduzetništvo zbog želje kapitalista za ostvarenjem što većeg profita.

1.1.2. Neoklasične ekonomske teorije

Neoklasična teorija značaj daje informacijama a preduzetnik se sve više razlikuje od kapitaliste kao i njegov profit od kamate.

Alfred Marshall razlikuje dva tipa preduzetnika. Prvi su oni koji pokreću novi posao i razvijaju nove i unapređene metode poslovanja i time su izloženi rizicima. Drugi idu poznatim putevima, ostvaruju funkciju nadgledanja i dobijaju samo nagradu za dobro upravljanje. Prema Marshallu, preduzetništvo je više od nadgledanja i upravljanja. Vođenje profitabilnog preduzeća podrazumeva organizovanje i preuzimanje rizika.

I Marshall se zalaže za slobodu rada i preduzetništva: „Sloboda rada i preduzetništva dokle god seže, pomaže svakome da svoj rad i kapital iskoristi na najbolji mogući način što ga navodi da nastoji steći neku posebnu veštinu i umeće u nekom posebnom poslu pomoću kojeg može zaraditi sredstva da kupi ono što želi. Odatle proizilazi složena industrijska organizacija s veoma razrađenom podelom rada“ (Marshall, 1987, str. 449).

Marshall je smatrao da je novac osnovni pokretački motiv preduzetnika ali da želja za novcem ne isključuje druge uticaje kao što je zadovoljstvo poslom, poštenje i ponos čoveka kada čestito obavlja svoj posao.

Prema Franku Knightu funkcija preduzetnika je preuzimanje rizika od kojeg se nije moguće osigurati jer neizvesnost ne možemo ukloniti. Preduzetniku je neophodna dobra sposobnost procene kako bi znao šta činiti u uslovima nepotpunih znanja i informacija.

Knight je prvi neoklasični ekonomista koji je uveo i objasnio koncept rizika u ekonomsku teoriju. Preduzetnik je spreman da rizikuje zbog preduzetničke ideje, ulažući kapital u neizvestan posao. On je specijalizovan za donošenje odluka u uslovima neizvesnosti (Knight, 1964, str. 197).

Suština Knightovog učenja odnosi se na misao da preduzetnici dobijaju nagradu u vidu profita za prihvatanje neizvesnosti, od koje se nije moguće osigurati.

Joseph Alois Schumpeter, začetnik je modernog razumevanja preduzetništva. Po mnogima je jedan od najznačajnijih ekonomista 20. veka. Za doprinos razvoju misli o preduzetništvu, Schumpeteru priznanje daje i jedan od najvećih teoretičara menadžmenta, Peter Drucker.

Schumpeter smatra da je rast industrijskog društva i privrede posledica preduzetničke aktivnosti. Preduzetnike razlikuje od ostalih poslovnih ljudi koji izbegavaju rizik.

Po Schumpeterovoj teoriji preduzetnici su vlasnici ili menadžeri preduzeća koja na tržišta donose inovacije. Preduzetnik je pokretač inovacija, pri čemu je njegov osnovni zadatak kreativna destrukcija odnosno remećenje statičnog stanja svojim inovacijama. Schumpeterova teorija kreativne destrukcije, po kojoj je inovativni preduzetnik glavni uzrok tržišne neravnoteže, suprotna je neoklasičnoj teoriji u kojoj je tržište statično. Osim ove razlike, Schumpeterov preduzetnik nije u potpunosti racionalan u odnosu na kriterijume neoklasične škole.

Preduzetnici nisu učinili ništa drugo do uposlili postojeća dobra na efikasniji način, realizovali nove kombinacije a njihov dobitak predstavlja preduzetničku dobit (Schumpeter, 2012, str. 146). Preduzetnički profit predstavlja višak nad troškovima. Postojanje viška u odnosu na troškove, Schumpeter objašnjava time što su nove kombinacije koje se realizuju povoljnije nego stare pa su samim tim i prihodi veći od troškova.

Najveće prepreke inovacijama predstavlja nedostatak finansijskih sredstava. Nedostatak profita u stanju ravnoteže, podsticaj je preduzetniku da pristupi inovacijama, međutim profit nestaje čim se pojave imitatori inovacije.

Velika je potraga za novim tržištima na kojima proizvod još nije poznat i na kojima se ne proizvodi što je i u nekadašnjim vremenima bilo trajan izvor preduzetničkog profita. Suština je u tome da nove proizvode kupci vrednuju u meri u kojoj se vrednuju darovi prirode pa je njihova cena određena bez obzira na trošak proizvodnje što im daje mogućnost da se prodaju iznad troškova. U početku samo nekolicina vidi novi poslovni poduhvat i u stanju je da ga realizuje. To kao i realizacija novih kombinacija donosi profit. Isto se odnosi i na proizvodnju potpuno novog proizvoda (Schumpeter, 2012, str. 148).

Schumpeter navodi da okruženje često negativno reaguje na inovacije. U ekonomskom okruženju, otpor se javlja kroz reakciju grupa koje su pogođene inovacijama i u naporima da se ubede potrošači. Zato preduzetnici moraju biti hrabri, uporni, imati kvalitet lidera i sklonost ka riziku kako bi se suočili sa svim poteškoćama koje ih prate.

Schumpeter se ne slaže sa Smithovim savršenim tržištem. Za razliku od ostalih, pravi razliku između preduzetnika i menadžera. Schumpeterov preduzetnik ne snosi rizik već ga snosi vlasnik sredstava za proizvodnju.

Onaj ko daje kredit trpi neuspeh ako poduhvat ne uspe. Preduzimanje rizika nije element preduzetničke funkcije (Schumpeter, 2012, str. 150).

Uspešan preduzetnik se društveno uzdiže a sa njim i njegova porodica koja na osnovu njegovih uspeha stiče poziciju koja u početku ne zavisi od ličnog ponašanja. Rizik propadanja preti i preduzetniku i njegovim naslednicima koji nisu nasledili njegovu sposobnost. U prilog tome govori američka poslovica: „tri generacije od kombinezona do odela“ (Schumpeter, 2012, str. 169).

Preduzetnik je inovator, ključni nosilac promena, koji angažuje menadžera da se inputi što racionalnije iskoriste da bi se dobili što kvalitetniji autputi, što je prisutno i danas. Stoga se Schumpeter može smatrati osnivačem preduzetničke teorije.

Na osnovu prethodnih stavova, može se zaključiti da neoklasična ekonomska teorija polazi od toga da preduzetnici teže maksimizaciji profita efikasnim korišćenjem i kombinovanjem faktora proizvodnje. Stavlja naglasak na racionalno ponašanje i potpunu informisanost o tržišnim uslovima.

1.1.3. Savremene ekonomske teorije

Od savremenih teoretičara, posebno mesto pripada Piteru Druckeru. On je dao velik doprinos razvoju preduzetništva kroz brojne knjige o preduzetništvu, inovacijama i menadžmentu pa ga tako mnogi nazivaju osnivačem nauke o menadžmentu. Prema njemu, preduzetništvo ima tri cilja a to je podizanje uspešnosti poslovanja, pronalaženje novih mogućnosti i prilika za poslovanje i kontinuitet poslovanja. U ostvarenju tog cilja osnovni instrumenti su inovacije.

Međutim, preduzetništvo nije ni prirodno ni urođeno, već zahteva rad i napor, ono se razvija u sredinama koje su spremne da prihvate ili same pokrenu inovacije, tragaju za boljim rešenjima, istražuju i podstiču. Preduzetništvo nije ni nauka ni umetnost, već je u pitanju praksa (Drucker, 2006, str. 10).

Preduzećem se mora upravljati na preduzetnički način koristeći preduzetnički menadžment kroz implementaciju poslovne politike koja će organizaciju stvoriti sposobnom za inovacije.

Svaka postojeća organizacija brzo propada ako ne unosi inovacije. Bilo koja nova organizacija propada ako se njome ne upravlja. Neunošenje inovacija je razlog propasti postojećih organizacija. Ne znati kako upravljati je ozbiljan razlog neuspeha novih poduhvata (Drucker, 2001, str.15).

Mark Casson definiše preduzetnika kao osobu koja donosi važne odluke o alokaciji retkih proizvodnih resursa (Casson, 2005, str. 332).

Njegov koncept preduzetnika kao nekog ko donosi važne odluke, u suprotnosti je sa neoklasičnim stavovima da se sve odluke donose na osnovu javno dostupnih informacija.

Preduzetnik je onaj čija se procena o donošenju odluka razlikuje od procena ostalih. Preduzetniku sledi nagrada zbog njegove ispravne procene.

Jeffry A. Timmons, smatra da će uticaj preduzetnika i njegova kreativnost imati jednak ili veći uticaj na 21. vek nego što je bio u industrijskoj revoluciji u 19. i 20. veku. On smatra da je u srcu preduzetništva stvaranje i prepoznavanje prilika i mogućnosti praćenih voljom i inicijativom da se one ugrabe i iskoriste. Preduzetništvo zahteva sposobnost za preuzimanje rizika, ličnog i finansijskog za koji sledi odgovarajuća nagrada (Timmons, Spinelli, 2008, str. 101).

Neophodno je pomenuti i Muhammada Yunusa, bangladeškog ekonomistu i bankara, dobitnika Nobelove nagrade za mir u 2006. godini.

On je zaslužan za pojavu i širenje koncepta mikrokredita, malih kredita za najsiromašnije preduzetnike koji nemaju uslove za dobijanje kredita kod banaka. Dokazao je da vrlo mali zajmovi mogu dati značajan doprinos razvoju preduzetništva.

Banka za siromašne, društveno preduzetništvo i mikrokrediti su ključni model rešavanja problema siromaštva za ljude koji tako postaju spremni da iskoriste sopstvene potencijale. Gramin banka odobrava mikrokredite preduzetnicima bez instrumenata obezbeđenja kako bi im pomogla u osnivanju samostalnog posla koji bi im obezbedio uslove za život. Ovi mikrokrediti su nuđeni po pristupačnim uslovima bez zahteva za obezbeđenjem. Gramin banka nije organizacija socijalnog tipa već predstavlja profitabilan model poslovanja koji je istovremeno društveno odgovoran. Uspešan poslovni model Gramin banke, koji je Yunus razvio, pokazao je da male količine novca, pažljivo raspodeljene, mogu da promene živote siromašnih ljudi.

1.1.4. Pojmovno određenje preduzetništva i malog preduzeća

Preduzetnički način razmišljanja može se posmatrati individualno, na nivou pojedinca, kao i na nivou organizacije. Na individualnom nivou, podrazumeva sposobnost da se iskoriste potencijalne šanse u neizvesnom poslovnom okruženju. Na nivou organizacije odnosi se na mogućnost kreiranja vrednosti i ostvarivanja visoke profitabilnosti.

Preduzetnik je inovator koji je sposoban prepoznati preduzetničku priliku i razviti je u preduzetničku ideju, kreirati organizaciju za njeno ostvarenje i ulaganjem znanja, napora i novca realizovati ideju.

Preduzetnik je osoba koja kreira novu poslovnu ideju u uslovima rizika i neizvesnosti u cilju ostvarenja profita uočavanjem potencijalnih mogućnosti i prikupljanjem svih potrebnih resursa kako bi se one i realizovale. Preduzetnički duh je najznačajniji rezultat ekonomskog razvoja u novijoj istoriji ekonomije. Preduzetnici kao heroji nove ekonomije modeliraju poslovno okruženje i kreiraju svet u kojem njihova preduzeća igraju važnu ulogu u razvoju globalne ekonomije (Scarborough, 2011, str. 21).

Prema istom autoru, preduzetništvo je konstantan proces koji počiva na kreativnosti, inovativnosti i osvajanja tržišta.

Drugim rečima, pronalaženje novih načina u zadovoljenju potreba potrošača, proizvodnja novog proizvoda ili usluge, korišćenje postojećih proizvoda na novi način, unapređenje postojećeg proizvoda su glavna obeležja preduzetnika.

Prema Scarborough, (2012, str. 23) ne postoje opšte prihvaćene karakteristike na osnovu kojih bi se moglo proceniti ko će postati preduzetnik i da li će on biti uspešan. Upravo je različitost glavna osobina preduzetnika, a svako bez obzira na godine, pol, boju i nacionalnu pripadnost može postati preduzetnik.

Neki autori smatraju da je sastavni deo preduzetništva identifikovanje mogućnosti u kojima drugi ljudi vide haos i konfuziju. Preduzetništvo je kreativan ljudski proces koji mobiliše resurse sa nižeg nivoa produktivnosti u viši nivo što podrazumeva volju pojedinca da preuzme odgovornost i mentalnu sposobnost obavljanja zadatka od ideje do realizacije (Toma, Grigore, Marinescu, 2014, str. 438).

Engleski autori preduzetništvo identifikuju sa novim malim preduzećem, dok ga nemački teoretičari identifikuju sa pojmom moći i vlasništva i po njihovom mišljenju preduzetnik je osoba koja istovremeno poseduje i vodi preduzeće. Svi se slažu da je preduzetništvo posebna karakteristika bilo pojedinaca ili preduzeća, stoga se ova dva pojma u svetskoj literaturi najčešće poistovećuju.

Stokes i Wilson (2010, str. 34) razlikuju preduzetnika i malo preduzeće. Prema njima preduzetnik je pojedinac ili grupa pojedinaca koji deluju kao glavni posrednici u procesu realizacije preduzetničke ideje dok je malo preduzeće određeni organizacioni oblik koji je rezultat preduzetničkog procesa.

Oni razlikuju kvantitativnu i kvalitativnu definiciju malih preduzeća. Kvantitativna definicija se bazira na broju zaposlenih, visini prihoda i ukupne aktive te se razlikuje od zemlje do zemlje. Kvalitativni aspekt malih preduzeća se zasniva na tri prepoznatljiva obeležja (Stokes i Wilson, 2010, str. 4):

- Malim preduzećem rukovodi najčešće jedan vlasnik;
- Malo preduzeće ima relativno mali udeo u tržištu;
- Nezavisno je pri donošenju odluka jer vlasnički ne zavisi od drugih preduzeća ili akcionara.

Barringer i Ireland razlikuju preduzetnike i preduzetnički orijentisana preduzeća. Preduzetnički orijentisana preduzeća su proaktivna, inovativna i spremna da preuzimaju rizik i njih karakteriše

korporativno preduzetništvo. Preduzeća je moguće rangirati od visoko konzervativnih do visoko preduzetničkih. Pozicija preduzeća na navedenom kontinuumu pokazuje intenzitet preduzetništva (Barringer, Ireland, 2010, str. 31).

Interesantni su podaci koji ukazuju na ranu preduzetničku aktivnost pojedinaca u pojedinim zemljama. Tako u SAD-u procenat stanovništva koji započinje novi posao iznosi 9,6%, dok taj podatak u Velikoj Britaniji iznosi 5,5%. Najveći procenat preduzetničke aktivnosti je u Tajlandu čak 26,9%, u Rusiji svega 2,7%, u Kini 16,4% a u Španiji 7,6% (Barringer, Ireland, 2010, str. 29).

Preduzetništvo se ne vezuje samo za novoosnovana mala preduzeća i privatni sektor, već i za razvijena preduzeća, državne institucije kao i neprofitne organizacije. Brojni su primeri uspešnih preduzetničkih poduhvata u već postojećim preduzećima zahvaljujući preduzetnicima koji su unapredili neko preduzeće.

Za neke autore preduzetništvo znači inovaciju, drugima ono predstavlja preuzimanje rizika, nekima mogućnost vraćanja tržišta u stanje ravnoteže. Može se zaključiti da je preduzetništvo ljudska aktivnost koja se bavi kombinovanjem resursa u cilju proizvodnje proizvoda i usluga za zadovoljenje ljudskih potreba. To je stalni proces inovacija i pokretanja novih preduzetničkih poduhvata.

Preduzetnik zahvaljujući svojim sposobnostima i kroz različite v obrazovanja i obuka stiče preduzetničke veštine. Primenom ovih veština i realizacijom poslovne strategije u praksi, preduzetnik stiže do uspeha. Za to mu je potrebno odgovarajuće poslovno okruženje.

Brojne studije potvrđuju ulogu preduzetništva kao faktora privrednog rasta a često se vreme današnjice naziva preduzetničkom erom.

Scarborough (2011, str. 45) smatra da je malo preduzeće kičma svake ekonomije a preduzetništvo počiva na slobodi osnivanja preduzeća i slobodnom preduzetničkom duhu.

Razvijene zemlje imaju razvijene preduzetničke mehanizme za permanentan ekonomski, tehnološki i društveni napredak. Zemlje u tranziciji suočene sa ozbiljnim razvojnim ograničenjima, imaju za prioritet razvoj preduzetništva.

1.2. Istorijski razvoj preduzetništva i malih preduzeća

U okviru ove tačke prikazaće se razvoj preduzetništva od njegovih samih začetaka do današnjeg dana uz naglašavanje njegove uloge i značaja u pojedinim periodima.

Istorijski osmatrano, preduzetništvo je prolazilo kroz različite faze. Već sami začeci preduzetništva nastaju kod starih civilizacija poput vavilonske, egipatske, arapske i kineske. I u antičko doba u staroj Grčkoj i Rimskoj imperiji razvojem trgovine nastajali su različiti oblici preduzetništva.

Preduzetništvo u današnjem smislu te reči javlja se između 11. i 13. veka. oblici razvijaju se u trgovini, bankarstvu, pomorstvu i sl. U 14. i 15. veku osnivaju se preduzeća sa svim karakteristikama današnjeg preduzeća koja posluju kao samostalni privredni subjekti.

U 18. veku u vreme rada i stvaranja Adama Smitha, preduzetništvo je dobijalo sve veći značaj.

U 19. i 20. veku pojavom industrijske revolucije raste značaj preduzetništva. Međutim, pojavom masovne proizvodnje značaj male privrede se smanjuje i zamenjuje se razvojem velikih preduzeća.

Posle drugog svetskog rata, kada ekonomska misao počinje da se usmerava na velika preduzeća, naglašavaju se prednosti privrede u kojoj dominiraju velika preduzeća a za ekonomske teoretičare malo preduzeće postaje nedovoljno efikasno i nedovoljno efektivno.

Početkom sedamdesetih godina zahvaljujući razvoju elektronike, informatike i telekomunikacija, dolazi do povećanja produktivnosti i usled toga do smanjivanja potreba za radnom snagom. Mnoge poslovne aktivnosti koje su se do tada obavljale u okviru industrijskih preduzeća, počele su se obavljati u malim preduzećima. Zbog viška zaposlenih u velikim preduzećima, velik broj otpuštenih radnika je našlo zaposlenje u malim preduzećima ili osnovalo sopstvena preduzeća (detaljnije u Gea College, 2001).

Trend osnivanja malih preduzeća doneo je i promene u načinu razmišljanja pa je tako izreka „*Small is beautiful*" postala opšte prihvaćena (Scarborough, 2012, str. 19).

Broj novih malih i srednjih preduzeća počeo se brzo povećavati zajedno sa rastom broja zaposlenih u njima. Za mnoge ljude, preduzetništvo je postalo izvor prihoda, a osnivanje sopstvenog preduzeća postalo je privlačna opcija za skoro sve slojeve stanovništva. Može se zaključiti da se osamdesete i devedesete godine prošlog veka sa pravom nazivaju erom preduzetništva.

U većini zemalja, prepoznata je kritična uloga malih preduzeća uz podršku specijalnih državnih i ostalih agencija za razvoj. Zahtevi za finansijskim uslugama za mala preduzeća takođe su uzeti u razmatranje i od strane formalnih institucija, banaka, mikro-kreditnih agencija i neformalnih institucija kao što su donatori i specijalizovane nevladine organizacije.

U Republici Srbiji, tek posle 2000. godine, sektor malih i srednjih preduzeća je prepoznat kao važan segment privrede. Rezultat toga je bila „Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Republici Srbiji za period 2003-2008. godine" a potom i „Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine".

Trenutno je na snazi „Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine". Iako se situacija danas mnogo promenila u pozitivnom smislu, preduzetnici u Republici Srbiji u poslednjem periodu su poslovali u teškim uslovima, otežanom pristupu kapitalu, visokim kamatnim stopama, bez poreskih stimulacija. U nedovoljno razvijenim institucijama tržišta, država mora uticati na stvaranje što povoljnijeg ambijenta za razvoj preduzetništva, ukupan održiv razvoj i smanjenje siromaštva.

1.3. Preduzetništvo kao pretpostavka propulzivnog privređivanja

Preduzetništvo je bitan činilac razvoja svake ekonomije pa će se u narednom delu rada ukazati na ulogu i prednosti koje preduzetništvo donosi društvu.

Preduzetništvo često započinje sa preduzetničkom idejom pojedinca koji nastavlja da razvija porodični posao. Dugotrajni porodični biznisi i vrednost koju oni generišu su ključna komponenta dugoročnog razvoja lokalnih ekonomija i osnov za socijalni, ljudski i finansijski kapital za nove preduzetničke poduhvate. Iako porodične firme nisu pogodne za sve delatnosti, one su neophodne za razvoj zemalja u tranziciji (Carsrud, Cucculelli, 2014, str. 190).

Značaj malih preduzeća (koja zapošljavaju do 100 zaposlenih i manje) nije nova pojava, ali je opšte prihvaćena činjenica da danas velika preduzeća ustupaju mesto malim. Na to ukazuje i veliko prisustvo malih preduzeća u ekonomijama razvijenih zemalja.

Mnoge zemlje u svetu različito definišu malo preduzeće što zavisi od specifičnosti i nivoa društveno-ekonomskog razvoja pojedine zemlje.

Prema američkim autorima kao ključni kriterijumi za klasifikaciju preduzeća po veličini uzimaju se ukupna vrednost poslovne imovine, ukupni godišnji prihod od prodaje i broj zaposlenih. Međutim, na osnovu mnogih primera iz prakse, kao i opšte prihvaćenih definicija malog preduzeć strane *Small Business Administration* (Uprava za malu privredu) - posebne vladine agencije za podršku sektoru malih i srednjih preduzeća u SAD, može se zaključiti da se i ovde akcenat stavlja na broj zaposlenih radnika (Small Business Administration, 2012). Prema ovim kriterijumima, mala preduzeća zapošljavaju do 500 radnika.

Prema definiciji Evropske komisije (2015), mala preduzeća imaju manje od 50 zaposlenih sa godišnjim prihodom do 10 miliona EUR i vrednošću imovine u Bilansu stanja do 10 miliona EUR (preporuka Komisije od 6. maja, 2003). Ova definicija je važna zbog pristupa preduzeća sredstvima iz prog u EU u cilju promocije malih i srednjih preduzeća. Takođe, pravi se razlika između mikro, malih i srednjih preduzeća u odnosu na broj zaposlenih.

Prema Zakonu o računovodstvu iz 2013. godine, preduzeća u Republici Srbiji se razvrstavaju u mikro, mala, srednja i velika, zavisno od broja oslenih, visine poslovnog prihoda i prosečne vrednosti poslovne imovine. U tom kontekstu, mala preduzeća su ona koja ispunjavaju najmanje dva od navedenih kriterijuma (Zakon o računovodstvu, 62/2013):

- prosečan broj zaposlenih 10 do 50 radnika;
- visina poslovnog prihoda 700.000 – 8.800.000 EUR;
- prosečna vrednost poslovne imovine 350.000 – 4.400.000 EUR.

S obzirom da mala preduzeća u Evropskoj uniji čine 99% svih preduzeća i zapošljavaju 67% svih zaposlenih, naziv malo preduzeće navodi na pogrešan put jer malo preduzeće predstavlja značajan segment privrede (European Commission, 2016). U proteklih nekoliko decenija pokazalo se da većina razvijenih zemalja svoju uspešnost duguje razvijenom sektoru malih i srednjih preduzeća, koja su doprinela privrednom razvoju i konkurentnosti.

Sama veličina preduzeća posmatrano kroz fizičke parametre ima relativan značaj a inovativnost izražena kroz težnju za promenama predstavlja pokretač svakog preduzetničkog poduhvata.

Mala preduzeća postaju značajna snaga u kreiranju privrednog razvoja svake zemlje. Upravo najrazvijenije zemlje u kontinuitetu usavršavaju svoje programe podrške ovim preduzećima, pa osim finansijske pomoći koja jeste važna, pružaju još važniju savetodavnu pomoć, razne vidove edukacija i slično.

Podrška razvoju malih i srednjih preduzeća u zemljama Evropske unije je različita u svakoj zemlji, ali pažnja se usmerava na sledeća područja: programi istraživanja i razvoja, pojednostavljena procedura otvaranja novih preduzeća, mere za podsticanje izvoza, finansijska podrška i olakšavanje pristupa finansijskim sredstvima, mere za podsticanje zapošljavanja te razvoj ljudskih resursa.

Na nivou Evropske unije donose se strategije za svaku od država članica. Sastavni deo strategija su preporuke za dalji razvoj malih preduzeća.

Treba pomenuti i konstatu Petera Druckera kada kaže da su mnoga američka mala preduzeća tokom poslednjih godina ostvarila mnogo bolje poslovne rezultate nego što je to uobičajeno za nova preduzeća, što je najvećim delom posledica toga što su novi preduzetnici u SAD naučili i shvatili da preduzetništvo zahteva finansijski menadžment što se često zanemaruje u ostalim zemljama (Drucker, 2001, str. 129).

Zahvaljujući malim i srednjim preduzećima, podiže se nivo opšte konkurentnosti. Dinamizirano je tržište radne snage, posebno kvalifikovane i menadžerske. Tako su mala i srednja preduzeća doprinela, ne samo kvantitativnom rešavanju problema zapošljavanja, već i kvalitativnom.

Preduzetništvo karakteriše velika dinamika jer brzo nastaju nova preduzeća ali i mnoga nestaju. 50% malih preduzeća opstane četiri godine od osnivanja, dok se 33% ugasi zbog loše poslovne ideje, lošeg finansijskog menadžmenta i sl. Preostalih 17% preduzeća prestane sa radom zbog odluke vlasnika iako je poslovna ideja bila dobra (Barringer, Ireland, 2010, str. 30).

Najveći broj malih preduzeća prestaje sa radom zbog ograničenih resursa, finansijske nestabilnosti i neiskusnog menadžmenta (Scarborough, 2012, str. 46).

Lako je zanemariti malu privredu kada se razmišlja o svetu organizacije i menadžmenta. Ali mala privreda je "mesto gde sve počinje".

Najveći broj malih preduzeća se otvara u oblasti pružanja usluga jer usluge zahtevaju manji nivo angažovanog kapitala. Druga prednost je što mala preduzeća mogu da ugovaraju usluge sa velikim preduzećima.

Mala preduzeća predstavljaju bitan element razvojnog procesa i njihov doprinos u smislu proizvodnje, zapošljavanja i prihoda i u razvijenim i u zemljama u razvoju je široko priznat ali otežan pristup potrebnim finansijskim resursima jedan je od izazova sa kojim se suočavaju mala preduzeća.

1.4. Doprinos malih preduzeća ekonomskom razvoju

Mala preduzeća su glavni generatori razvoja svake ekonomije njihov doprinos u vidu rasta zaposlenosti, društvenog proizvoda, izvoza, uvoza i inovativnosti kako u zemljama Evropske unije tako i u Srbiji će biti prikazan u nastavku.

Mala preduzeća su važni akteri u razvoju regionalne i nacionalne ekonomije u zemljama Evropske unije, sa velikim potencijalom u kreiranju novih radnih mesta. Kao takva, ona imaju važnu ulogu u Evropskoj strategiji za razvoj MSP do 2020. godine, doprinoseći ekonomskom razvoju evropske ekonomije.

Čak 99,8% aktivnih preduzeća u Evropskoj uniji pripada sektoru malih i srednjih preduzeća. Ukupno 20,9 miliona preduzeća učestvuje sa 66,7% u zaposlenosti i sa 58,6% dodate vrednosti (Eurostat, 2011, str. 11).

Slično, kao i u zemljama u tranziciji, glavni problem ovih preduzeća je pristup finansiranju.

Iako se dugo smatralo da samo velika preduzeća doprinose ekonomskom rastu i razvoju zbog većih mogućnosti naučno istraživačkog rada, većih kadrovskih i finansijskih potencijala i time veće inovativnosti, krajem sedamdesetih godina u razvijenim zemljama problem nezaposlenosti doveo je do povećanog interesa za razvoj malih preduzeća.

Evopska komisija je usvojila *Small Business Act* 2008. godine, koji definiše ciljeve i planirane akcije delovanja u zemljama EU. U njemu je prepoznata centralna uloga malih preduzeća u ekonomiji Evropske unije sa ciljem rešavanja niza problema sa kojima se susreću u razvoju. Među njima su: ublažavanje administrativnih procedura, olakšavanje pristupa finansijama, podrška u pristupu novim tržištima, promovisanje obrazovanja i veština za preduzetništvo, zaštita intelektualne svojine, podsticanje istraživanja i razvoja i dr (Eurostat, 2011, str. 10).

Novokreirani ambijent je imao pozitivne implikacije i na menadžment malih preduzeća što je uticalo na povećanje znanja i veština u okviru preduzeća.

U globalnom okruženju koje karakterišu kontinuirane promene i pritisak konkurencije, uloga malih preduzeća je postala važna, jer ona mogu obezbediti nova radna mesta i unaprediti razvoj lokalne samouprave.

Glavna poruka ove politike se zasniva na premisi *„think small first"*. U analizi ostvarenih rezultata objavljenih u 2011. godini, istaknut je postignuti napredak kao i niz novih akcija kako bi se odgovorilo na izazove koji proističu iz finansijske i ekonomske krize. Pri tome, očekuje se da će *Small Business Act* doprineti ostvarenju ključnih ciljeva Evropske strategije do 2020. godine.

Sledeća tabela pokazuje ključne indikatore malih i srednjih preduzeća u zemljama Evropske unije, prema istraživanju Eurostata.

Tabela 1 – *Analiza preduzeća po veličini i ključnim indikatorima u Evropskoj uniji u 2008. godini*

	Broj preduzeća	Broj zaposlenih	Dodata vrednost	Produktivnost
	(u mil)		(EUR, mlrd)	(EUR, 000 / zaposleni)
Ukupno	21,0	135,8	6.176	45,5
Ukupno MSP	20,9	90,6	3.617	39,9
Mikro	19,3	39,3	1.348	34,3
Mala	1,4	27,9	1.147	41,2
Srednja	0,2	23,4	1.122	47,9
Velika	0,0	45,2	2.559	56,6
	Broj preduzeća	**Broj zaposlenih**	**Dodata vrednost**	**Produktivnost**
	Udeo (%)			**(%)**
Ukupno	100,0	100,0	100,0	100,0
Ukupno MSP	99,8	66,7	58,6	87,8
Mikro	92,0	29,0	21,8	75,3
Mala	6,7	20,5	18,6	90,5
Srednja	1,1	17,2	18,2	105,3
Velika	0,2	33,3	41,4	124,5

Izvor: Eurostat (2011). Key figures on European business with a special feature on SMEs str. 11

Na osnovu navedenih podataka, može se zaključiti da mala preduzeća i preduzetnici predstavljaju osnov razvoja u zemljama Evropske unije. Pored toga, doprinose otvaranju novih radnih mesta, stvaranju bruto domaćeg proizvoda, izvoza, uvoza i dr.

Mala i srednja preduzeća u Evropskoj uniji čine 99,8% svih preduzeća, od čega se na mikro i mala preduzeća odnosi čak 98,7%. Njihov doprinos zapošljavanju je velik jer zapošljavaju ukupno 66,7% radne snage, od toga mala preduzeća 20,5%. Učestvuju u dodatoj vrednosti sa 58,6% a u produktivnosti sa 87,8%. Čak 92,0%, preduzeća u Evropskoj uniji su mikro preduzeća. Udeo zaposlenosti i dodate vrednosti kod njih je niži i iznosi 29,0% i 21,8%.

Značaj malih i srednjih preduzeća je posebno visok u Italiji, Portugalu i Španiji. Neke od ovih razlika mogu se objasniti relativnim značajem pojedinih sektora u nacionalnoj ekonomiji ili zbog kulturnih i institucionalne sklonosti ka samozapošljavanju ili porodičnom poslu.

Da mala i srednja preduzeća imaju ključnu ulogu u privrednom razvoju potvrđuje i činjenica da prema Izveštaju o MSPP za 2012. godinu, u ukupnom broju preduzeća u Republici Srbiji, ovaj sektor učestvuje sa 99,8%, zapošljava 65,1% radnika, učestvuje u ukupnom prometu sa 65,4%, u bruto domaćem proizvodu sa [illegible]%. Uz navedeno, ova preduzeća u ukupnom izvozu učestvuju sa 49,8% a u uvozu 58,2% (Ministarstvo privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj - NARR, 2013, str. 15).

Pri tome, važno je naglasiti da mikro preduzeća imaju dominantno učešće u sektoru MSP od 96% u ukupnom broju. O doprinosu malih preduzeća privrednom rastu u Republici Srbiji, više reči će biti u III delu rada.

Iako velika preduzeća daju značajan doprinos privrednom razvoju, mala preduzeća zbog svoje sklonosti inovacijama i fleksibilnosti imaju važnu ulogu. Pojavom kriznih situacija sedamdesetih godina prošlog veka, velika preduzeća su pokazala nemogućnost prilagođavanja novonastalim situacijama. Razvijene zemlje su prebrodile krizne situacije zahvaljujući malim poslovnim kapacitetima koji su uspešno amortizovali krizne udare. Zahvaljujući velikoj fleksibilnosti i inovativnosti, mala preduzeća su se brže i bolje prilagođavala novonastalim situacijama u privredi (Leković, Marić, 2012, str.185).

Fleksibilnost posebno dolazi do izražaja kada je potrebno brzo se prilagoditi potrebama i zahtevima na tržištu. U uslovima nezaposlenosti, s obzirom da su mala preduzeća radno intenzivnija nego velika, angažuju više radne snage u odnosu na investirani kapital, a ostvaruju i veću produktivnost što prethodni podaci i dokazuju.

Schumpeter je prvi posmatrao preduzetništvo kao pokretač inovacija koje remete postojeće stanje i dovode do kreativne destrukcije. Rast privrede i njen dinamički karakter, Schumpeter objašnjava preduzetničkom aktivnošću.

Brojni ekonomisti navode doprinose malih i srednjih preduzeća kada je u pitanju privredni rast i razvoj.

Preduzetništvo donosi mnogo prednosti društvu kao što je podsticanje ekonomskog rasta i proizvodnje, stvaranje nove tehnologije, proizvoda i usluga, menjanje tržišne konkurencije, stvaranje novih radnih mesta i drugo (Stoner, Friman, Gilbert, 2002, str. 143):

Ekonomski rast i nova radna mesta

Jedan od najvažnijih doprinosa malih preduzeća jeste to što obezbeđuju nova radna mesta. Podaci ukazuju da se nova preduzeća a time i nova radna mesta češće otvaraju u sektoru usluga, nego u sektoru proizvodnje zbog manjih zahteva za kapitalom u uslužnom sektoru.

Mala preduzeća generišu zaposlenost čemu u prilog govore brojni podaci. Tome najviše doprinosi fleksibilnost radnog vremena, nezavisnost i samostalnost u radu koji su ljudima često važniji od zarade. Pored toga, zahvaljujući malim preduzećima, podignut je nivo konkurentnosti i kvalifikovane radne snage.

Produktivnost

Brojni podaci govore u prilog produktivnosti malih preduzeća. Glavni uzroci produktivnosti leže u inovacijama i unapređenju proizvodnih tehnika kao i u ulaganja u novu opremu.

Nove tehnologije, proizvodi i usluge

Uloga koju preduzetnici imaju u promovisanju inovativnih tehnologija, proizvoda i usluga je velika. Mnogi preduzetnici su bili zaposleni u velikim korporacijama, koje su odbile da primene ove pronalaske. Iako mala preduzeća imaju važnu ulogu u inovacijama, u slučajevima gde su visoki troškovi i gde je neophodna ekonomija obima, njihov značaj je manji ali kad su u pitanju specijalizovani proizvodi, njihova uloga raste. Svetska iskustva pokazuju da su mnoga mala preduzeća uključena u poslovanje velikih preduzeća.

Pojavljivanje preduzetničkog društva donosi brojne izazove i zahteva preduzetnički **model doživotnog učenja**.

1.5. Teorijski aspekti finansiranja osnivanja i razvoja malog preduzeća

U okviru ove teorijske prikazaće se podela izvora finansiranja sa različitih aspekata. Potrebna finansijska sredstva se razlikuju u zavisnosti od toga da li je u pitanju finansiranje malog ili dinamičnog preduzeća kao i od faze rasta preduzeća. Isto tako, posao koji se finansira zahteva različite oblike finansija, ali i pravno statusni oblik preduzeća ima važnu ulogu.

1.5.1. Malo i dinamično preduzeće sa aspekta finansiranja

Između finansiranja malog novoosnovanog i dinamičnog preduzeća postoji velika razlika ne samo s obzirom na izvore finansiranja, već i s obzirom na obim tih sredstava.

Istraživanje stavova mladih preduzetnika i studenata pokazuje da je strah od neuspeha na prvom mestu kada je u pitanju pokretanje novog preduzetničkog posla dok je strah od nedobijanja finansijskih sredstava tek na trećem mestu. Strah od neuspeha ukazuje na nisku sklonost ka riziku (Testa, Frascheri, 2015, str. 17).

Za Petera Druckera nedostatak tržišnog fokusiranja je tipična bolest novorođenog, tek osnovanog preduzeća. „To je najozbiljnija boljka novog preduzeća u svim fazama njegovog postojanja, boljka koja može učiniti trajno slabim, čak i one koji prežive" (Drucker, 2001, str. 127).

Sa druge strane, neki autori smatraju da mnogi vlasnici malih preduzeća ne sastavljaju projekcije tokova gotovine i ne pridaju značaj upravljanju tokovima gotovine. Negativni tokovi gotovine u najranijim fazama poslovanja preduzeća jedan su od vodećih razloga neuspeha (Scarborough, 2012, str. 250).

Neuspeh u početnim periodima razvoja malog preduzeća pored lošeg menadžmenta je posledica i nedostatka finansijskih sredstava.

Za malo preduzeće je karakteristično da ono uglavnom realizuje jednostavnije preduzetničke ideje koje ne zahtevaju dug vremenski period za pripremu.

Stoga većina malih preduzeća i preduzetnika započinje poslovanje iz sopstvenih izvora osnivača odnosno štednje, njegove porodice ili partnera. Kada taj izvor nije dovoljan, preduzetnik traži kreditna sredstva (Kaplan, 2001, str. 138).

I Casu, Girardone, Molyneux (2006, str. 60) smatraju da zbog otežanog pristupa finansijskim sredstvima, većina malih preduzeća svoju delatnost započinje iz sopstvenih sredstava.

Međutim, eksterni izvori su neophodni za većinu preduzetnika jer uspešno osnivanje preduzeća kao i upravljanje malim ili rastućim preduzećem je veoma složen, dugotrajan i težak proces (Bygrave, Zacharakis, 2004, str. 223).

I Casu, Girardone, Molyneux (2006, str. 60) smatraju da je pristup eksternim izvorima finansiranja najvažniji faktor uspeha u razvoju svakog a naročito dinamičnog preduzeća.

Svako pribavljanje finansijskih sredstava podrazumeva određene troškove, što može biti značajna prepreka za ostvarenje budućih finansijskih strategija. Preduzetnici moraju biti svesni mogućih posledica i celokupnoj problematici pristupiti planski i sa velikom dozom opreza.

Brojni su razlozi otežanog pristupa kreditima. Nedostatak adekvatnog obezbeđenja je najveća prepreka u dobijanju kredita a potom sledi nedostatak kreditne istorije (Stokes, Wilson, 2010, str. 406).

Peter Drucker u svojoj knjizi „Inovacije i preduzetništvo" navodi pravilo po kojem novo preduzeće prerasta svoju kapitalnu osnovu sa svakim povećanjem prometa u iznosu od 40 do 50%. Posle takvog rasta, novo preduzeće zahteva i novu strukturu kapitala. Kako preduzeće raste tako postaju neprihvatljivi lični izvori 43nsiranja i ono treba da pronađe partnera ili obezbedi dugoročno finansiranje. Samim tim, novo preduzeće treba da planira i finansijski sistem neophodan za upravljanje preduzećem.

Gregory Mankiw smatra da ograničenja u finansiranju mogu sprečiti preduzeća da preduzmu profitabilna ulaganja. Kada preduzeće ne može da dobije novac na finansijskom tržištu, iznos sredstava koji može da koristi za nova ulaganja ograničen je iznosom koji trenutno zarađuje. Iz tog razloga, ograničenja u finansiranju uzrokuju da preduzeća svoje investiranje određuju na bazi kretanja svog gotovinskog toka a ne na očekivanoj profitabilnosti (Mankiw, 2005, str. 471).

Dinamičnim malim preduzećima u određenim okolnostima, nedostaje gotovina, jer se veći deo njihove proizvodnje prodaje na kredit.

Iskusni preduzetnici su svesni činjenice „*Cash is King*". Rastuće kompanije zahtevaju novac, ne samo da bi obezbedile trenutan rast već i da se pripreme za budući. Poboljšanjem tokova gotovine rastuće kompanije mogu da izbegnu nelikvidnost kao i često skupe kreditore i investitore (Bygrave, Zacharakis, 2004, str. 415).

Upravljanje tokovima gotovine može biti velik problem za brzo rastuća, dinamična preduzeća. Mnoga rastuća i profitabilna preduzeća u periodu ekspanzije su ugašena jer su postala nesolventna, odnosno nisu raspolagala dovoljnim nivoom gotovine iako je nivo prodaje rastao.

Kod rastućih kompanija, *cash flow* pokazuje da odlivi rastu brže nego prilivi. Prihodi od prodaje možda rastu ali *cash flow* je taj od kojeg zavisi opstanak preduzeća. Problem je što se većina rastućih preduzeća oslanja na rast prodaje a ne na rast tokova gotovine, poistovećujući pri tome profit i gotovinu. Drugi problem je što preduzeća propuštaju da predvide koji nivo gotovine je potrebno ostvariti pre nego što preduzeće počne da generiše pozitivan *cash flow* (Scarborough, 2011, str. 386, 387).

Da bi preduzeće raslo, potrebne su promene i inovacije. Mnogi preduzetnici su lojalni svojim zaposlenima koji su vredno radili, ali vremenom novi zadaci prevazilaze njihove mogućnosti. Lojalnost prethodno zaposlenima u odnosu na posvećenost rastu i uspehu kompanije mogu doći u konflikt. Rastuća organizacija mora razviti kulturu koja će motivisati zaposlene na promene (Bygrave, Zacharakis, 2004, str. 412).

U cilju blagovremenog prepoznavanja i razlikovanja uobičajenih problema u rastu preduzeća u odnosu na neočekivana odstupanja, potrebno je poznavanje teorije životnih ciklusa kako bi se upravljalo preduzećem u skladu sa svakom fazom životnog ciklusa.

Poznate su različite teorije životnog ciklusa preduzeća a jedna od 18 poznatijih i najčešće citiranih jeste ona koju je dao Isak Adižes, 1992, i koja ima 10 faza: udvaranje, doba povoja, go-go, adolescencija, top forma, stabilnost, aristokratija, rana birokratija, birokratija, smrt.

Poznavanje životnog ciklusa preduzeća važno je za vođenje preduzeća i planiranje budućnosti, stoga se u narednom izlaganju navodi nekoliko najvažnijih, tipičnih faza životnog ciklusa malog preduzeća (detaljnije u Gea College, 2001, str. 331).

Razvoj novog preduzetničkog poduhvata – odnosi se na započinjanje osnovnih preduzetničkih aktivnosti. Ovo je veoma kreativan period u kojem se još uvek ne ostvaruju prilivi gotovine.

Početak ili osnivanje novog preduzeća (start up) – u ovoj fazi preduzetnik sagledava mogućnost realizacije svoje preduzetničke ideje i njenu sposobnost preživljavanja na tržištu. U ovoj fazi počinju da se ostvaruju pozitivni tokovi gotovine. Adižes (1992), smatra da u ovoj fazi postoje brojne prilike, orijentacija preduzeća je usmerena na prodaju, ali se sa rastom preduzeća javlja neadekvatna struktura, sistemi i neodgovarajuće planiranje.

Rast - faza rasta zahteva mnoge promene u poslovanju od nove strategije do nove organizacije. U ovoj fazi je potrebno i delegiranje odgovornosti i obezbeđenje dodatnih finansijskih sredstava koje zahteva ubrzani rast.

Prema Adižesu, sistemi i strukture su razvijeni ali je neophodna dodatna obuka menadžmenta. Potrebna je profesionalizacija menadžmenta, decentralizacija organizacione strukture i ravnoteža između kreativnosti i kontrole. Potrebno je dobiti kvalitetne ljude i sisteme, osigurati kontrolu troškova i profitabilnost, decentralizovanu i divizionu organizacionu strukturu.

Uređenje – u ovoj fazi je važno obezbediti dugoročnu stabilnost uz kontrolu nad finansijskim ciljevima zbog ubrzanog rasta koji nameća ova faza.

Inovacija ili početak zaostajanja – posle stabilnog perioda, ukoliko se smanji nivo inovacija, preduzeće može lako izgubiti konkurentnu prednost i početi zaostajati.

Faze razvoja preduzeća možemo povezati sa finansijskim životnim ciklusom jer se te faze delimično podudaraju i pokazuju kakav je kapital potreban preduzeću u pojedinoj fazi životnog ciklusa.

U ranoj fazi rasta preduzetnici se finansiraju iz sopstvenih sredstava ili sredstava porodice a tek kasnije se obraćaju bankama sa zahtevom za kredit. Kada su potrebna sredstva za proširenje ili dinamičan rast preduzeća, u obzir dolazi vlasnički kapital.

U skladu sa životnim ciklusom preduzeća, razlikuju se i vrste finansiranja (Barringer, Ireland, 2010, str. 352):

- Seed finansiranje – odnosi se na investicije u veoma ranoj fazi poslovanja preduzeća kada se finansira razvoj preduzetničke ideje i sama studija izvodljivosti;
- *Start up* finansiranje – investiranje u preduzeće kada je proizvod razvijen, istraživanje tržišta izvršeno, menadžment formiran a sredstva su potrebna za započinjanje proizvodnje;
- Finansiranje prve faze – preduzeće je započelo redovnu proizvodnju i prodaju proizvoda, ali dodatna sredstva su neophodna za proširenje kapaciteta i povećanje proizvodnje;
- Finansiranje druge faze – preduzeće uspešno realizuje svoje proizvode na tržištu ali su potrebna dodatna sredstva kako bi se dostigao pun kapacitet proizvodnje;
- *Mezzanine* finansiranje – investiranje u preduzeće u cilju buduće ekspanzije;
- *Buyout* finansiranje – sredstva neophodna za preuzimanje kompanije.

Sledeća tabela prikazuje pregled izvora finansiranja malog, novoosnovanog preduzeća u odnosu na rastuće, dinamično preduzeće.

Tabela 2 – *Prikaz izvora finansiranja malog novosnovanog i rastućeg, dinamičnog preduzeća*

Izvori finansiranja novoosnovanog preduzeća	**Izvori finansiranja rastućeg, dinamičnog preduzeća**
Sopstveni izvori osnivača	Bankarski krediti (kratkoročni, srednjoročni i dugoročni)
Sredstva porodice, prijatelja i rodbine	Vlasnički kapital
Seed i *start up* finansiranje	*Venutre capital, business angels*
Bankarski krediti (mikrokrediti)	*Mezzanine* i *buyout* finansiranje

Izvor: Ilustracija autora

1.5.2. Vrste poslova i njihovo finansiranje

Kada preduzeće ne raspolaže dovoljnim iznosom gotovine za pokriće dospelih obaveza, prinuđeno je da koristi razne oblike kratkoročnog i dugoročnog finansiranja, najčešće u vidu kredita.

Kada banka odobri kredit, ona daje pravo raspolaganja novcem klijentu na određeno vreme pod određenim uslovima kao što je rok otplate, učešće, kamatna stopa, namena i sl.

Prema (Đukić, Bjelica, Ristić, 20[illegible], str. 129), „kredit predstavlja sredstvo usmeravanja aktivnosti i razvoja privrede jer omogućava likvidnost i kontinuitet reprodukcije, ubrzava i povećava proces proizvodnje i uspostavlja ravnotežu robno novčanih odnosa na tržištu".

„Bitan uslov kreditnog posla je povratnost što podrazumeva obavezu dužnika da plasirana sredstva vrati uvećana za ugovorenu kamatu" (Hadžić, 2011, str. 269).

Reč kredit nastaje od latinske reči *creditum* koja se sastoji od reči *credo* što znači verovati, međutim, kreditni odnos se zasniva na sistemu obezbeđenja a manje na poverenju.

S obzirom na vremenski rok odobravanja kredita, razlikujemo *kratkoročne, srednjoročne i dugoročne kredite*. Odobreni krediti mogu biti *obezbeđeni ili neobezbeđeni*. Obezbeđeni ili pokriveni kredit je onaj za čije je obezbeđenje uzeta zaloga u vidu hipoteke ili garancije dok je primer neobezbeđenog kredita menični kredit.

Kada banka dobije potrebno obezbeđenje, može realizovati nenaplaćeno potraživanje iz tokova gotovine preduzeća, a ako taj izvor nije dovoljan, pristupa se prodaji založene imovine. Ipak, većina banaka neće odobriti kredit ako preduzeće nema pozitivne tokove gotovine bez obzira na ponuđeno obezbeđenje (Van Horne, Wachowicz, JR, 2007, str. 289).

Kratkoročni krediti se odobravaju u cilju zadovoljenja kratkoročnih potreba za obrtnim sredstvima preduzeća (nabavka zaliha sirovina, poluproizvoda, gotovih proizvoda). Služe za finansiranje tekuće poslovne aktivnosti, odnosno za prevazilaženje tekuće nelikvidnosti. Prema nameni, kratkoročni krediti se dele na kredite za proizvodnju, kredite za zalihe i kredite za robni promet.

Krediti za zalihe se najčešće odobravaju u periodima neusklađenosti proizvodnje i prodaje, ili zbog nedostatka trajnih obrtnih sredstava koja su potrebna za finansiranje redovnog obima proizvodnje. Krediti za zalihe mogu se razvrstati na kredite za sezonske i za vanredne zalihe. Krediti za robni promet se koriste za povećanje prometa, kupovine i prodaje robe u prodavnicama, veleprodaji, maloprodaji i spoljnotrgovinskom prometu. Ove kredite mogu koristiti prometna i proizvodna preduzeća za robu koja je predmet njihovog poslovanja.

Najčešći oblik kratkoročnog kreditiranja jesu *krediti po tekućim računima, kontokorentni ili overdraft krediti*. To su otvorene kreditne linije koje banka odobrava u korist tekućeg računa preduzeća a preduzeća koriste potreban iznos kredita do odobrenog limita. Preduzeće plaća kamatu samo na iskorišćeni deo odobrenog kredita. Preduzeće ima fleksibilan pristup sredstvima tokom određenog perioda. U pitanju je rasprostranjen oblik kratkoročnog kreditiranja, koji preduzeću daje mogućnost prevazilaženja trenutne nelikvidnosti i b[illegible]proceduru odobravanja kredita. Uglavnom se odobrava na period do godinu dana ali često ima dugoročan značaj. Kamatne stope na *overdraft* kredite u pravilu su više nego na ostale vrste kredita. Ovim kreditima se smanjuje neizvesnost odobravanja novih kredita.

Prema Casu, Girardone, Molyneux (2006, str. 64) mala preduzeća se više oslanjaju na kratkoročne i *overdraft* kredite dok je velikim preduzećima važniji pristup dugoročnim kreditima.

Prethodno potvrđuje i istraživanje Down-a koji smatra da su finansijski izveštaji i finansijska kontrola manje sofisticirani i struktuirani kod malih preduzeća u odnosu na velika pa zato imaju i otežan pristup bankama naročito kada su u pitanju dugoročni krediti (Down, 2010, str. 129).

Srednjoročni krediti se odobravaju na period od jedne do pet godina i najčešće se otplaćuju kvartalno ili polugodišnje. Oni se odobravaju za trajna obrtna sredstva ali i za finansiranje investicionih potreba preduzeća. Sve je češća pojava da se kratkoročni krediti pretvaraju u srednjoročne i dugoročne kada:

- Preduzeće ne može o roku da odgovori na svoje obaveze vraćanja kratkoročnog kredita;
- Kada se obezbeđenje ne može realizovati, odnosno može se delimično realizovati;
- Kada poslovna banka zbog održavanja konkretnog poslovnog odnosa sa komitentom produžava rokove i omogućava povrat kredita (Vunjak, Kovačević, 2006, str. 166).

Dugoročni krediti se odobravaju sa rokom dužim od pet godina u cilju finansiranja investicionih ulaganja. S obzirom da su kod ovih kredita rizici mnogo veći, potrebna je detaljna analiza investicionog projekta uz obezbeđenje u vidu garancija, hipoteka, zaloga na opremi i sl.

Investicioni krediti se odobravaju za sledeće aktivnosti (Hadžić, 2011, str. 275):

- Za početno investiranje preduzeća koje je u osnivanju;
- Za tehničko - tehnološko unapređenje poslovanja;
- Za nabavku trajnih obrtnih sredstava.

Otplata ovih kredita vrši se na mesečnom, tromesečnom, polugodišnjem ili godišnjem nivou u skladu sa prilivom gotovine koja će se koristiti za otplatu.

Posebna kategorija dugoročnih kredita su *hipotekarni krediti* koji se odnose na kredite odobrene za finansiranje izgradnje stanova, poslovnih zgrada, građevinskih objekata i sl. Odobravaju se na dugi rok, čak i do 30 godina na osnovu zaloge nepokretne imovine. Kod hipotekarnih kredita mora se pomenuti i sekjuritizacija. Ona pruža mogućnost da banke grupišu deo svojih hipotekarnih dugoročnih zajmova i da se na osnovu pula takvih zajmova emituju hartije od vrednosti koje se prodaju institucionalnim investitorima i drugim subjektima na finansijskom tržištu. Na ovaj način, banke povećavaju svoju likvidnost i stvaraju osnov za novo odobravanje kredita.

Pored kredita koji su najčešći vid finansiranja, *finansijski lizing* značajno može doprineti razvoju malih i srednjih preduzeća i preduzetnika putem finansiranja nabavke opreme i vozila. Lizing pruža mogućnost preduzećima i preduzetnicima da modernizuju svoju opremu i u situaciji kada ne raspolažu sopstvenim sredstvima i zato je od velikog značaja za mala preduzeća. Za proizvođača ovaj aranžman je koristan jer prodaje proizvod na kredit uz pomoć posrednika u lizingu odnosno lizing kompanije i trenutno naplaćuje potraživanje. Korisnik lizinga istog momenta može koristiti opremu a da je otplaćuje u toku dužeg vremenskog perioda kroz plaćanje zakupnine. Na kraju ugovorenog perioda, korisnik lizinga može postati i vlasnik konkretne opreme.

Prednost lizinga u odnosu na kredit je u tome što je korisnik lizinga u mogućnosti da na brži način i uz jednostavniju proceduru bez angažovanja sopstvenog kapitala dođe do opreme koja mu je potrebna za poslovanje. Prednost je i kad postoji potreba za predmetom lizinga na određeno vreme. Glavni nedostatak lizinga je u činjenici da je efektivna kamatna stopa obično viša u poređenju sa bankarskim kreditima.

U razvijenim tržišnim privredama, velika preduzeća mogu da biraju između finansiranja putem kreditiranja kod bankarskih institucija ili putem emisije hartija od vrednosti na finansijskom tržištu. To uglavnom predstavlja otežavajuću okolnost za manja preduzeća, koja se mogu zadužiti samo kod banaka (Tsaih *et al*, 2004, str. 91).

Rizični kapital ili *venture capital* je namenjen jačanju kapitala preduzeća i doprinosi da ono postane kvalifikovano za bankarski kredit. Iskustva sa rizičnim kapitalom su različita. Često se smatra da instrument rizičnog kapitala nije prikladan za mikro i mala preduzeća.

Jedno od hiljadu *start up* preduzeća je pogodan kandidat za investiranje *venture* kapitala. *Start up* preduzeća, ako dobiju podršku ovog kapitala, u proseku imaju šansu da prežive petu godinu u četiri od pet slučajeva zahvaljujući znanju profesionalnih investitora (Bygrave, Zacharakis, 2004, str. 11).

Sledeća tabela daje sumarni pregled izvora finansiranja i vrste poslova kojima se oni finansiraju.

Tabela 3 – *Poslovi i izvori finansiranja*

Način finansiranja	**Posao koji se finansira**
Bankarski krediti	
Potrošački	Finansiranje povećanja potrošačke moći preduzeća
Proizvođački	Za obrtna sredstva i investicione potrebe
Vremenski period kreditiranja:	
Kratkoročni	
Klasični kratkoročni krediti	Finansiranje obrtnih sredstava
Overdraft krediti	Finansiranje obrtnih sredstava
Srednjoročni	Finansiranje investicionih potreba i trajnih obrtnih sredstava
Dugoročni	Za početno investiranje preduzeća koje je u osnivanju Za tehničko - tehnološko unapređenje poslovanja Za nabavku trajnih obrtnih sredstava
Hipotekarni krediti	Finansiranje izgradnje stanova, objekata i dr.
Lizing	Nabavka opreme i vozila
Venture kapital	Jačanje kapitala preduzeća, veće investicije

Izvor: Ilustracija autora

1.5.3. Finansiranje malog preduzeća u zavisnosti od pravno statusnog oblika

Vrsta i oblik finansijskih sredstava koje može dobiti malo preduzeće, zavise između ostalog i od njegovog pravno statusnog oblika. Preduzeće je moguće osnovati u sledećim pravno statusnim oblicima: preduzetnici i privredna društva (društvo sa ograničenom odgovornošću, akcionarsko društvo, ortačko ili komanditno društvo).

Ako u poslovanje ulažu veće iznose sredstava i imaju veće projekte tada je prihvatljivije da osnuju društvo sa ograničenom odgovornošću.

Svaki preduzetnik se mora opredeliti za pravni status u odnosu na svoje ciljeve i mogućnosti. Ukoliko odluči da uđe u partnerstvo ili da preraste u akcionarsko društvo, mora prihvatiti gubitak samostalnosti u donošenju odluka.

Kao što je već rečeno, jedna od glavnih prepreka u razvoju preduzetništva je nedostatak potrebnog finansijskog kapitala. Tri najvažnija izvora finansiranja u početnoj fazi su lične uštеđevine, bankarski krediti i dobit iz poslovanja. Preduzetnici uglavnom zavise od sopstvene uštеđevine, naročito u fazi pokretanja poslovne delatnosti. *Venture* ili rizični kapital koji je važan izvor

finansiranja u razvijenim zemljama, u nerazvijenim zemljama jedva da je dostupan jer tržišta kapitala u tim zemljama ne funkcionišu a banke nisu spremne da podrže ovaj segment privrede.

Preduzetnici se suočavaju sa nekoliko poteškoća u svojim nastojanjima da dobiju potrebna finansijska sredstva. Banke nerado odobravaju kredite, uslovi kreditiranja su nepovoljni, a postupak podnošenja zahteva je komplikovan i zahteva mnogo vremena. Banka od tražioca kredita zahteva obimnu dokumentaciju vezanu za finansijsko poslovanje kako bi procenila kreditni rizik.

Prema Zakonu o računovodstvu (član 2), počevši od 2014. godine, mala, srednja i velika preduzeća u obavezi su da sastavljaju sledeće finansijske izveštaje:

1) Bilans stanja,

2) Bilans uspeha,

3) Izveštaj o ostalom rezultatu,

4) Izveštaj o tokovima gotovine,

5) Izveštaj o promenama na kapitalu,

6) Napomene uz finansijske izveštaje.

Mikro preduzeća i preduzetnici u obavezi su da sastavljaju samo Bilans stanja i Bilans uspeha (Zakon o računovodstvu, broj 62/2013, član 2). Do 2014. godine i mala preduzeća su bila u obavezi da sastavljaju samo Bilans uspeha, Bilans stanja i Statistički aneks, pa su samim tim srednja i velika preduzeća imala lakši pristup bankama te validnost svojih zahteva mogla opravdati finansijskim izveštajima i projekcijama poslovanja transparentnije od mikro preduzeća i preduzetnika.

Prema Zakonu o porezu na dohodak građana (broj 57/14) propisano je da su preduzetnici koji porez plaćaju na paušalno utvrđen prihod, u obavezi da vode samo poslovnu knjigu o ostvarenom prometu što dodatno otežava njihov pristup bankama.

Na osnovu prethodno navedenog, sledeća tabela daje sumarni prikaz načina finansiranja malog preduzeća u zavisnosti od pravnog statusa uz prikaz finansijskih izveštaja koji se dostavljaju bankama.

Tabela 4 – *Tabelarni prikaz finansiranja malog preduzeća u zavisnosti od pravnog statusa*

Pravni status	**Način finansiranja**	**Finansijski izveštaji koji se dostavljaju bankama**
Preduzetnici	Sopstvena ušteđevina, pozajmice prijatelja i rodbine, mikrokrediti	Bilans stanja i Bilans uspeha a ako porez plaćaju na paušalno utvrđen prihod, u obavezi su da vode samo poslovnu knjigu o ostvarenom prometu
Privredna društva	Bankarski krediti, lizing, vlasnički kapital	Bilans stanja, Bilans uspeha, Izveštaj o ostalom rezultatu, Izveštaj o tokovima gotovine, Izveštaj o promenama na kapitalu, Napomene uz finansijske izveštaje.

Izvor: Ilustracija autora

1.6. Izvori i oblici finansiranja

U nastavku će se dati detaljan prikaz sopstvenih i pozajmljenih izvora kapitala kao i subjekata koji ih nude.

1.6.1. Izvori sopstvenog kapitala

U pronalaženju finansijskih sredstava neophodnih za realizaciju novog posla, preduzetnik ima više mogućnosti. Preduzetnik može uložiti sopstveni kapital ili može angažovati tuđi. Za svako preduzeće postoje dva osnovna izvora finansiranja: sopstveni (samofinansiranje) i spoljni izvori.

Sopstveni izvori uključuju lični novac investiran u preduzeće od strane vlasnika ili viškovi novca stvoreni poslovanjem. Lične uštedevine su najčešće prvi vid finansiranja novoosnovanog preduzeća. Kada preduzetnik zatraži kredit, banke očekuju da je jedan deo sredstava obezbeđen iz sopstvenih izvora jer to povećava poverenje u sigurnost investicije.

Preveliko zaduživanje u najranijoj fazi poslovanja preduzeća povećava pritisak na tokove gotovine i negativno utiče na uspeh poslovanja. Korišćenjem sopstvenih sredstava u početnoj fazi poslovanja minimizira se dug preduzeća i održava kontrola nad poslovanjem (Scarborough, 2012, str. 473).

Viškovi novca nastaju kada preduzeća profitabilno posluju i kada se pravilno upravlja obrtnim kapitalom i tokovima gotovine.

Iznos sopstvenih finansijskih sredstava za ulaganje u poslovanje zavisi od trenutnog finansijskog stanja preduzeća. Pozitivan finansijski rezultat je osnov za samofinansiranje preduzeća.

Sopstvene izvore možemo podeliti na interne i eksterne. Interni izvori obuhvataju akumulirani neto dobitak, odnosno pozitivan finansijski rezultat koji je preduzeće ostvarilo u prethodnom periodu. Međutim, treba imati u vidu da se ne može koristiti ceo neto dobitak jer se on treba rasporediti na radnike, deoničare, vlasnike trajnih uloga i slično. Eksterni izvori samofinansiranja nastaju emitovanjem akcija, dokapitalizacijom, prodajom obveznica i dr.

Prednosti samofinansiranja su brojne jer je finansiranje sopstvenim sredstvima jeftinije od korišćenja tuđih izvora jer ne izaziva troškove kamate niti stvara obavezu vraćanja glavnice. Pored toga, proces samofinansiranja predstavlja garanciju poveriocima da će preduzeće biti u mogućnosti da vrati uložena sredstva. Često je određen iznos samofinansiranja u vidu sopstvenog učešća neophodan da bi preduzeće koristilo i tuđe izvore.

1.6.2. Izvori pozajmljenog kapitala

Još je Schumpeter u svom delu „Teorija privrednog razvoja", smatrao da preduzetniku treba kredit kako bi proizvodio i bio u stanju da realizuje nove kombinacije, odnosno postao preduzetnik. Da bi postao preduzetnik, potrebno je da prvo postane dužnik. Prema Schumpeteru, kredit stvara kupovnu moć u cilju njenog prenosa na preduzetnika, a odobravanje kredita predstavlja nalog privrednom sistemu da se stavi na raspolaganje preduzetniku. Ova funkcija predstavlja osnov savremenog kreditnog sistema (Schumpeter, 2012, str. 114, 120).

Izvori pozajmljenog kapitala predstavljaju dug preduzeća. Najčešći izvori pozajmljenog kapitala su banke, fondovi ili partneri. U svakom slučaju je potrebno sastaviti poslovni plan na osnovu kojeg će potencijalni kreditor zaključiti da li je u pitanju ekonomski opravdano investiciono ulaganje.

Najznačajniji izvori pozajmljenog kapitala prema Casu, Girardone, Molyneux, (2006, str. 60) su bankarski krediti, overdraft, lizing, faktoring, trgovački krediti, investitori i drugi partneri, *venture* kredit i poslovni anđeli.

Kada su u pitanju mala preduzeća, glavni izvor pozajmljenog kapitala su tradicionalni *bankarski krediti i overdraft* (Casu, Girardone, Molyneux, 2006, str. 60).

U cilju optimalnog poslovanja, kratkoročne i sezonske potrebe bi trebalo finansirati kratkoročnim izvorima, dok bi stalna imovina bila finansirana dugoročnim sredstvima. U periodu sezonskih potreba, preduzeće treba da pozajmljuje na kratak rok, kako bi pozajmicu otplaćivalo gotovinom koja bi se oslobađala prodajom zaliha i naplatom potraživanja. Trajne potrebe bi se finansirale dugoročnim zaduživanjem i akcionarskim ulogom. Na ovaj način finansiranje bi se koristilo samo kad je potrebno a dugoročna profitabilnost bi bila oslonac u pokrivanju troškova dugoročnog finansiranja (Van Horne, Wachowicz, JR, 2007, str. 207).

Nedostaci kredita se ogledaju u tome što pribavljanje novčanih sredstava iz tuđih izvora povlači sa sobom povećanje troškova poslovanja i smanjuje kreditnu sposobnost preduzeća. Istovremeno, sa porastom tuđih izvora povećava se i rizik nelikvidnosti privrednih subjekata. Finansijski pokazatelji kao što su zaduženost i likvidnost se pogoršavaju a tokovi gotovine preduzeća se smanjuju.

Postoje tri glavna nedostatka korišćenja bankarskih kredita u ranoj fazi poslovanja preduzeća:

- Kredit mora biti vraćen blagovremeno što može predstavljati poteškoću za malo preduzeće koje je tek započelo realizaciju svoje preduzetničke ideje;
- Tokovi gotovine su veoma skromni u početnom periodu postojanja preduzeća;
- Poverioci zahtevaju visok nivo obezbeđenja kako bi zaštitili svoja sredstva. I kada je u pitanju preduzetnik koji nema poslovnu imovinu, banka može zahtevati njegova lična sredstva.

Banke nisu optimalno rešenje za finansiranje *start up* projekata. Banke izbegavaju rizik a finansiranje *start up* preduzeća je rizično. Banke su zainteresovane za preduzeća sa dobrim tokovima gotovine, niskim leveridžom, dobrim menadžmentom i kvalitetnim finansijskim izveštajima. Iako većina novoosnovanih preduzeća ima zadovoljavajući menadžment, samo nekoliko njih ima i ostale karakteristike koje banke očekuju. Iz navedenih razloga banke su dobar izvor finansiranja u kasnijoj fazi životnog ciklusa preduzeća (Barringer, Ireland, 2010, str. 355).

Uprkos navedenim problemima finansiranja, banke sve više podržavaju sektor malih preduzeća i preduzetnika (Tsaih *et al*, 2004, str. 91). Banke prilagođavaju svoje procedure i stavljaju veći akcenat na tokove gotovine i kvalitet menadžmenta u odnosu na obezbeđenje i finansijske izveštaje.

U razvijenim zemljama, čest izvor finansiranja malih preduzeća su različiti oblici *državnih fondova*. Fondovi se uglavnom finansiraju iz budžetskih ili vladinih sredstava. Najčešće se osnivaju u cilju šireg društvenog interesa. Fondovi povremeno raspisuju konkurse za preduzetnike i mala preduzeća sa povoljnijim kamatnim stopama od bankarskih. Međutim, iznosi tih sredstava su ograničenog obima i nude se samo sporadično pa preduzeća ne mogu na njih računati kao na kontinuiranu podršku.

Iz navedenih razloga sve veći značaj treba da imaju nekreditni poslovi kao što su lizing, faktoring, fondovi rizičnog kapitala, koji imaju velike prednosti kako za mala preduzeća tako i za banke.

Jedan od načina dužničkog finansiranja jeste *lizing*. Lizing predstavlja finansijske transakcije koje se najčešće realizuju kada se oprema koristi u zakup.

I *faktoring* može biti značajan izvor finansiranja, naročito za preduzeća koja dugoročno sarađuju sa svojim kupcima. Faktoring je pogodan izvor kratkoročnog finansiranja za sva preduzeća pa i preduzetnike koji imaju kvalitetna potraživanja a žele da do gotovog novca dođu pre roka dospeća. Faktoring predstavlja dobar način za obezbeđenje brze i sigurne naplate potraživanja jer osim avansne naplate potraživanja, eliminiše i rizik naplate. Pri tome, pretvaranjem potraživanja u likvidna sredstva, preduzeća ne umanjuju svoju kreditnu sposobnost

Sredstva investitora su sledeći izvor finansiranja koji se ređe pojavljuje u zemljama u tranziciji dok u razvijenim zemljama postoje razvijeni mehanizmi obezbeđenja kapitala za osnivanje novih preduzeća. Najpoznatiji vid investicionog finansiranja je *venture* ili rizični kapital. Uloga investitora je značajna jer su pored finansiranja aktivno uključeni u upravljanje preduzećem.

Većina investicija traje 3 do 7 godina a pored sredstava investitor ulaže i znanje, iskustvo i kontakte kako bi pomogao u razvoju preduzeća (Casu, Girardone, Molyneux, 2006, str. 61)

I *mezzanine* finansiranje i poslovni anđeli u razvijenim zemljama su značajan izvor eksternog finansiranja.

Naredna tabela prikazuje paralelni pregled sopstvenih i pozajmljenih izvora finansiranja.

Tabela 5 – *Prikaz sopstvenih i pozajmljenih izvora finansiranja malih preduzeća*

Sopstveni izvori finansiranja	**Pozajmljeni izvori finansiranja**
Interni	**Bankarski izvori**
Akumulirani neto dobitak	Bankarski krediti (kratkoročni, srednjoročni, dugoročni)
Eksterni	**Ostali izvori**
Emitovanje akcija	Lizing
Dokapitalizacija	Faktoring, Forfeting
Prodaja obveznica	Venture capital, mezzanine, poslovni anđeli
Izvori s obzirom na poreklo sredstava	
Sredstva vlasnika	Banke, davaoci lizinga, fondovi
Viškovi stvoreni poslovanjem	Faktoring, forfeting i ostale institucije
	Partneri

Izvor: Ilustracija autora

Može se zaključiti da je odluka o izboru izvora finansiranja jednako važna kao i izbor pravne forme vlasništva ili lokacije jer utiče na preduzeće tokom čitavog životnog veka.

2. FINANSIRANJE OSNIVANJA I RAZVOJA MALIH PREDUZEĆA U RAZVIJENIM ZEMLJAMA I ZEMLJAMA U TRANZICIJI

2.1. Strategija finansiranja i obezbeđenje finansijskih sredstava u razvijenim zemljama

U okviru ove tačke biće prikazane karakteristike finansijskih usluga za mala preduzeća kao i pružaoci navedenih usluga. Prikazaće se izvori finansiranja početne faze poslovanja malog preduzeća kao i izvori finansiranja ekspanzije malog preduzeća.

2.1.1. Finansiranje početne faze poslovanja malog preduzeća

Tri glavne pokretačke snage novog poslovnog poduhvata su prilika, sam preduzetnik i resursi (Bygrave, Zacharakis, 2004, str. 11).

Bez obzira na konstataciju da dobra poslovna ideja uvek pronađe novac, prvi problem sa kojim se susreću preduzetnici jesu izvori finansiranja.

Još je Schumpeter u svom delu „Teorija privrednog razvoja" koje je objavljeno davne 1911. godine govorio da je funkcija zajmodavca da premosti jaz pri realizaciji novih preduzetničkih ideja usmeravanjem kupovne moći preduzetniku na raspolaganje. Tako oni koji obezbeđuju proizvodna dobra ne moraju da čekaju a preduzetnik ne mora da daje avans u obliku proizvoda ili novca. U suprotnom, razvoj bi bio otežan ako ne i nemoguć (Schumpeter, 2012, str. 124).

Vlasnici malih preduzeća i preduzetnici najčešće imaju skromna znanja iz oblasti upravljanja finansijama kako u našoj zemlji tako i u razvijenim zemljama i to je jedan od dodatnih problema u finansiranju poslovanja manjih preduzeća.

U ranoj fazi poslovanja preduzeća, broj dostupnih finansijskih izvora je mali. Usled niske kreditne sposobnosti i nepouzdanih podataka o finansijskom stanju preduzeća i poslovnog poduhvata, pristup eksternim izvorima finansiranja je otežan. Banke nerado odobravaju kredite, uslovi kreditiranja su nepovoljni, a postupak podnošenja zahteva je komplikovan i zahteva mnogo vremena. Lične uštedevine nisu dovoljne a tržišta kapitala u zemljama u tranziciji slabije ili uopšte ne funkcionišu. Banke zbog institucionalnih poteškoća nisu značajni izvori kapitala za preduzetnike.

Uz pomenute poteškoće, banke zbog većeg rizika malih preduzeća obračunavaju veće kamatne stope na pozajmice malim preduzećima koje obuhvataju i premiju na rizik. Međutim, i pored veće kamatne stope finansiranje dugom je isplativije od traženja investitora ili zaduženja na tržištu kapitala jer ne utiče na vlasničku strukturu (Scarborough, 2012, str. 502).

Preduzetnici moraju uspostaviti veze sa različitim finansijskim institucijama u zavisnosti od vrste i obima finansija koje su im potrebne a koje se mogu dobiti iz različitih izvora.

U cilju pravilnog upravljanja finansijskim sredstvima, veoma je bitno da preduzeće analizira strukturu traženih sredstava s aspekta faze životnog ciklusa u kojoj se nalazi preduzetnički poduhvat, ročnosti i namene sredstava.

U fazi početnog rasta najčešće se koriste obrtna sredstva za nabavku sirovina i plaćanje radne snage za početak proizvodnje i za razvoj proizvoda u fazi probne proizvodnje.

U *start up* fazi, oblikuju se preduzetničke mogućnosti ali priliva gotovine još nema (Bygrave, Zacharakis, 2004, str. 406).

Istraživanja pokazuju da preduzetnici pre svega cene pomoć u pristupu poslovnim bankama koje imaju sluh za mala preduzeća i dobijanju kredita sa povoljnim uslovima otplate i drugim pogodnostima. Manje su im važni preduzetnički inkubatori ili preduzetničke zone koje postaju bitne u daljem razvoju. Već na početku su neki preduzetnici zainteresovani za pomoć u nastupu na drugim tržištima, što je povezano sa veličinom domaćeg tržišta, konkurenciji i prirodi delatnosti.

U razvijenim zemljama razlikuju se brojni izvori sredstava za pokretanje novog preduzeća:

- Poslovne banke - banke uglavnom zahtevaju obezbeđenje i garancije pre odobrenja kreditnih sredstava, a ponekad nameću i druga ograničenja korisniku kredita. Poslovne banke nisu optimalan izvor sredstava za finansiranje početne faze poslovanja preduzeća pošto je za banke finansiranje *start up* preduzeća rizična aktivnost.
- Državni fondovi za preduzetnički kapital - većina razvijenih država ima programe koji obezbeđuju fondove preduzetničkog kapitala. Većina odobrava zajmove, a neke obezbeđuju i vlasnički kapital.
- Korporacije za razvoj poslovanja – one odobravaju kredite za preduzetništvo i razvijaju kreativne finansijske pakete, a njihove zajmove garantuje Uprava za malu privredu (*Small Business Administration – SBA*).
- Uprava za malu privredu u SAD - ova institucija ima različite programe zajmova za mala preduzeća koji se ne mogu dobiti kod tradicionalnih kreditora. Kamatne stope su niže nego kod klasičnih bankarskih zajmova.

Finansijska podrška malim preduzećima važan je deo ukupne podrške u razvoju malih preduzeća. Potrebno je uzeti u obzir i lokalne karakteristike finansijskoga sistema što posebno važi za države u tranziciji.

2.1.2. Finansiranje ekspanzije malog preduzeća

Jedna od najvećih prepreka je problem pribavljanja neophodnih finansijskih sredstava za realizaciju plana ekspanzije.

Nedostatak gotovog novca, nemogućnost dobijanja dodatnog kapitala za ekspanziju i gubitak kontrole praćen visokim troškovima su tri finansijske bolesti koje se javljaju istovremeno iako je i svaka pojedinačno dovoljna da ugrozi zdravlje ako ne i život preduzeća (Drucker, 2006, str. 229).

U razvijenim tržišnim ekonomijama, poslednjih godina učinjeni su značajni pomaci u stavovima banaka, kreditnih institucija, kao i zainteresovanih investitora u pogledu finansijske podrške perspektivnim preduzetničkim projektima.

Svi prethodno razmatrani finansijski izvori relevantni su i kada je reč o ekspanziji poslovne aktivnosti, pri čemu poslovni uspeh konkretnog malog preduzeća u prethodnom periodu predstavlja dodatnu garanciju za finansijsku podršku novom projektu. Određeni razvojni programi spadaju u grupu visoko profitabilnih ali i visoko rizičnih poduhvata, pa ih finansijske institucije nerado podržavaju. Ulagači u perspektivne programe mogu biti investicioni fondovi, poslovni anđeli, građevinske i osiguravajuće kompanije i drugi.

Postoje dva glavna dostupna tipa finansiranja. Prvi je dužnički kapital. Dužnički kapital obuhvata kredit koji treba otplatiti sa kamatom. Banke su glavni izvor dužničkog kapitala za nova i rastuća mala preduzeća, iako deo dužničkog kapitala može biti dostupan kroz druge izvore.

U slučaju finansiranja putem kredita, neophodno je pažljivo pripremiti zahtev za finansiranje ekspanzije. Najčešće se zahteva i učešće preduzeća u investiciji gde je potrebno analizirati i proceniti sopstvene izvore.

Drugi oblik finansiranja rasta preduzeća je kapital sa pravom vlasništva, odnosno vlasnički kapital koji podrazumeva da se investitoru omogući neki oblik vlasništva u preduzeću a profit se deli u srazmeri sa vlasništvom.

Vlasnički kapital preduzeću pruža sledeće pogodnosti:

- Preduzeće ne mora redovno otplaćivati kamate i glavnicu pa se tok novca poboljšava;
- Preduzetnik ima profesionalne partnere koji nastoje da se profitabilnost preduzeća poveća, kao i da se poboljšaju poslovni rezultati;
- Smanjuje se finansijski pritisak.

Najčešći izvori vlasničkog kapitala su fondovi rizičnog kapitala (*venture capital*) i tzv. poslovni anđeli (*business angels*).

Jedan od mogućih oblika finansiranja poslovne ekspanzije, razvijen u Velikoj Britaniji, a vrlo poučan za našu privrednu praksu, je tzv. *The Business Expansion Scheme*. Pojedinci koji žele da investiraju u malo preduzeće, a pri tome nemaju vlasnički interes, imaju pravo na maksimalne poreske olakšice po osnovu ovakvog investiranja. Uslov za ovo je da je njihov kapital angažovan najmanje pet godina. Mnogi pojedinci, ulažu svoja sredstva u mala preduzeća kako bi iskoristili ove poreske olakšice. Atraktivnost ovog oblika finansiranja za preduzetnika koji vrši ekspanziju svog poslovanja je da dobije potrebna sredstva, a da ulaskom investitora ne gubi ukupnu kontrolu nad projektom. Istovremeno, investitor, za razliku od banaka, ne postavlja tako rigorozne uslove u pogledu sigurnosti.

Preduzetnicima stoje na raspolaganju i dodatne mogućnosti finansiranja novih projekata kao što su sredstva dobavljača, kupaca i zaposlenih. Dobavljači mogu učestvovati u finansiranju novog projekta dajući materijalnu podršku, prenoseći znanje ili dajući preduzetniku razna odlaganja u plaćanju itd. I kupci mogu finansirati operativne aktivnosti novog projekta tako što će plaćanjem unapred kreditirati preduzetnika. Kupci mogu imati i poseban interes za neke proizvode pa su spremni da finansiraju deo tehnološkog razvoja novog proizvoda. I zaposleni mogu učestvovati u kapitalu novog preduzeća i tako razviti dodatnu motivaciju zbog buduće dobiti, očuvanja proizvodnje i zaposlenosti.

2.2. Razvoj finansijskih institucija za mala preduzeća na svetskom tržištu

U razvijenim zemljama odavno postoje m152izmi obezbeđenja sredstava za osnivanje novih preduzeća i oni će biti predstavljeni u okviru ove tačke.

Bez obzira da li se radi o osnivanju novog preduzeća ili finansiranju već postojeće delatnosti mogući izvori finansiranja kreću se od privatnih do državnih.

Što se tiče finansijskih usluga za mala preduzeća, privatni investitori, komercijalne banke i razvojne finansijske institucije (nevladine i vladine) su ključne u pružanju podrške.

Komercijalne banke su dominantni izvori finansijskih sredstva jer osim kredita nude i profesionalne savete, finansijske reference, kreditne informacije i transfer novca (Penezić, 1998, str. 57).

Banke su zainteresovane za što brži povrat novca, pa češće odobravaju kratkoročne kredite, sa rokom otplate do godinu dana.

Nevladine organizacije (*NGO - non government organizations*) imaju veliko učešće u finansijskim programima za mikro i mala preduzeća kako bi se popunila praznina koja ostaje iza formalnih finansijskih institucija i državnih oblika podrške.

Iako je nivo državne pomoći oduvek bio ograničen i ne dopire do svih, ipak i u SAD, koje su izrazito usmerene ka privatnim fondovima u odnosu na državne, brojna preduzeća svoj uspon su postigla zahvaljujući državnim garancijama za kredite ili subvencionisanom savetovanju u pripremi poslovnih planova.

U SAD podršku malim preduzećima pruža u najvećoj meri Uprava za malu privredu (*Small Business Administration - SBA*), kao i agencije čiji cilj je da budu generatori privrednog razvoja.

Uprava za malu privredu osnovana je 1953. godine kao nezavisna federalna agencija sa preko 150 kancelarija u državi.

Prema raspoloživim podacima, u 2014. godini u SAD posluje 23 miliona malih preduzeća (Small Business Administration, 2014). Mala preduzeća sa manje od 500 zaposlenih predstavljaju 99% svih preduzeća, stoga je jasna važnost podrške ovom segmentu privrede. Tokom poslednjih godina, Uprava za malu privredu imala je 15 različitih kreditnih programa za podršku poslovnim poduhvatima budućih preduzetnika a najvažniji od njih su sledeći:

Krediti pokriveni garancijama SBA – Većinu kredita preduzetnicima odobravaju poslovne banke, privatni investitori, osiguravajuće kompanije i drugi uz garanciju Uprave za malu privredu. Na ovaj način, SBA garantuje do 90% od ukupnog iznosa pozajmljenih sredstava. Ovo je ujedno program kojim je podržan najveći broj preduzetničkih poduhvata.

Prosečan iznos kredita iznosi oko 100.000$ a rok otplate je maksimalno 10 godina (Kaplan, 2001, str. 152).

Mikrokrediti - Mikrokreditni program se odonosi na kredite do 50.000$ za pomoć malim preduzećima za pokretanje ili proširenje posla. Prosečna vrednost mikrokredita iznosi oko 13.000$. *Small Business Administration* obezbeđuje sredstva određenim posredničkim kreditorima, sa iskustvom u kreditiranju i upravljanju. Ovi posrednici upravljaju mikrokreditnim programom za korisnike koji zadovoljavaju uslove kreditiranja. Uobičajeno, posrednici zahtevaju neku vrstu obezbeđenja kao i ličnu garanciju vlasnika. Korisnici kredita često moraju proći poslovni trening koji je dizajniran da preduzećima pomogne da pokrenu ili prošire svoje poslovanje.

Direktni krediti u iznosu do 350.000 USD odobravaju se direktno od strane Uprave za malu privredu.

Krediti za podršku lokalnih razvojnih programa – preko Uprave za malu privredu odobravaju se sredstva u cilju pomoći privrednom razvoju pojedinih regiona.

Krediti za razvoj alternativnih izvora energije podržavaju programe čiji cilj je ušteda energije, očuvanje postojećih energetskih izvora, kao i razvoj novih izvora.

Krediti za podršku ženama preduzetnicama – s obzirom da žene prevazilaze problem usklađivanja obaveza između karijere i porodice i osnivaju sopstvena preduzeća, SBA im izlazi u susret u vidu odobravanja finansijskih sredstava za osnivanje i rast preduzeća. Velika preduzeća na taj način gube značajne resurse u vidu poslovnih ideja i talenat koji žene poseduju.

Jedna u nizu institucija koja pruža podršku jeste i *Small Business Development Centers* (SBDCS). Program pruža pomoć malim i srednjim preduzećima pružajući niz informacija, besplatnih savetovanja i seminara. SBA pokriva do 50% troškova svakom SBDC. Preostale troškove nadoknađuju vlada, privatni sektor, privredne komore i dr (Small Business Administration, 2014).

U razvijenim evropskim zemljama postoje različiti programi i modeli podrške malim preduzećima kao i njihovim investitorima. U Evropskoj uniji, pored zajedničkih aktivnosti Evropske komisije, svaka zemlja kreira i sopstvene aktivnosti za jačanje ovog sektora. One se uglavnom finansiraju iz budžeta države uz povremene subvencije iz budžeta EU uz što veći uticaj tržišnih mehanizama a što manji udeo subvencionisanog finansiranja.

Potpuniji uvid u karakter i specifičnosti podsticajnih mera za razvoj preduzetništva pružiće detaljnija analiza stanja u razvijenim zemljama uz pregled modela koji bi mogli biti primenjeni i u našoj zemlji.

Belgija: „zajam 50+" i BAN pozajmice

Belgija nudi „zajam 50+" za preduzetnike starije od 50 godina koji žele da započnu bizinis i „BAN pozajmicu" koja upotpunjuje finansijsku podršku. Formiran je i fond pod nazivom „Fond za početnike" u cilju prikupljanja sredstava za započinjanje poslovanja. Investitor pod određenim okolnostima, dobija smanjenje poreza (Commission of the European Communities, 2004, str. 14).

Velika Britanija: Podsticaj u obliku poreza za ohrabrivanje mikrokredita

Da bi se unapredio pristup finansijama, kako za *start up* tako i za postojeća preduzeća, vlada Velike Britanije obezbeđuje kapital i program podrške zajma za oko 40 finansijskih institucija razvoja (*Community development financial institutions - CDFI*) kroz *Phoenix fond*. To su nezavisne, lokalne finansijske institucije sa jakim vezama sa institucijama poslovne podrške i lokalnim organizacijama. One odobravaju kredite uz komercijalne uslove za projekte sa pozitivno ocenjenim poslovnim planom a koji nisu u mogućnosti da pristupe sredstvima iz tradicionalnih izvora. *CDFI* uglavnom ne zahtevaju obezbeđenje i svoje odluke o pozajmicama donose na osnovu pozitivnih efekata projekta na okruženje.

Da bi se ohrabrio protok privatnog kapitala kroz *CDFI*, *Community Investment Tax Relief – CITR*, koji je počeo sa radom 2003. godine, pruža podsticaj investitorima koji obezbeđuju kapital za *CDFI*. Kompanija, investitor ili pojedinac koji je voljan da obezbedi kapital za *CDFI* u trajanju od najmanje 5 godina oslobođen je poreza u iznosu od 5% od iznosa investiranog u svaku od 5 uspešnih poreskih godina. Od 2003. godine, 20 *CDFI* je bilo akreditovano od strane vlade Velike Britanije i njenog sektora za podršku malim i srednjim preduzećima (Ibidem, str. 15).

Pored navedenih fondova, u Velikoj Britaniji su poznati i škotski modeli podrške malim preduzećima. Pošto je primećeno da u Škotskoj nastaje manji broj malih preduzeća nego u ostatku

zemlje, procenjeno je da je potreban integrisani nacionalni napor. U razvoju malih preduzeća viđen je dugoročni ekonomski razvoj. Identifikovano je 12 ključnih grana i oblasti u kojima bi se mogla steći potencijalna konkurentska prednost. Ključne institucije podrške razvile su modele koji povezuju sve programe u jedinstveni paket čime su osnažile resurse i privrženost preduzetništvu na lokalnom nivou.

Francuska: Investicioni fondovi kao ohrabrenje lokalnim investicijama

Inicijativni akt francuske ekonomije, usvojen od strane parlamenta 2003. godine uključuje stvaranje lokalnih investicionih fondova (*Fonds d'investissement de proximité FIP*). Ove mere prvenstveno obuhvataju regionalna mala preduzeća, koja se često suočavaju sa teškoćama u pronalaženju investitora koji odgovaraju njihovim karakteristikama.

Svrha *FIP*-a je da prikupi sredstva javnosti voljne da investira u posao u specifičnom regionu. Održivost investicije stoga nije samo lični cilj investitora. Razvoj regiona kroz pozitivne efekte projekta takođe može biti odlučujući faktor.

Odnos između *FIP* i lokalnih vlasti je regulisan sporazumima koji određuju investicione prioritete u sektorima. Investiranje u *FIP* je posebno atraktivno u smislu značajnog poreskog podsticaja, koji može dovesti do redukcije poreza na dobit od 22% investiranog iznosa (FIP, 2015).

Francuska je predstavila specifični regulativni okvir koji dozvoljava akreditovanim neprofitnim asocijacijama da pozajmljuju od bankarskih institucija kako bi odobravale mikro pozajmice. Prva akreditovana organizacija bila je *ADIE*, mikro kreditna institucija specijalizovana za podršku stvaranja i razvoja malih preduzeća od strane nezaposlenih ili onih koji primaju minimalne plate (Commission of the European communities, 2004, str. 16). Osnovana je ranih devedesetih godina, posluje sa preko sto lokalnih agencija u Francuskoj i jedna je od najuspešnijih mikro kreditnih organizacija u Evropi.

Austrija: Novi model za javni sektor rizičnog kapitala

Austrijski *Wirtschaftsservice GmbH (AWS),* javni finansijski posrednik osnovan 2002. godine, obezbeđuje sredstva sa karakterom rizičnog kapitala u formi subordiniranih zajmova. Finansijske odluke se donose na osnovu procene poslovnih planova i odobrenja nezavisnog nadležnog organa.

Predstavnik AWS saziva sastanke upravnog odbora kompanije ali se obično ne meša u operativne odluke, osim u slučaju velikih odstupanja od poslovnog plana. Sa jedne strane, ovaj model oslobađa kompanije odliva gotovine u prvim godinama investiranja, suprotno od klasičnih kredita. Sa druge strane, plaćanje dela profita u kasnijim fazama ne utiče na aktivnosti preduzeća (AWSG, 2015).

Italija: Sistem društava zajedničkih garancija

Više od trideset godina Italija ohrabruje stvaranje društava zajedničkih garancija, kao što je *CONFIDI*, čija je glavna uloga da smanji poteškoće sa kojima se mala preduzeća suočavaju pri pristupu kreditu. *CONFIDI* obezbeđuje sredstava od osnivača ili iz regionalnih, državnih i međunarodnih programa koje potom odobrava malim preduzećima kroz programe mikro kreditiranja, izdavanja garancija i direktnih kredita. Pored toga pruža i savetodavne usluge vezane za pristup finansiranju. Najčešće sarađuje sa poslovnim bankama koje koriste njihove usluge kako bi povećale bazu klijenata, olakšale analizu rizika te na taj način smanjile rizik plasmana.

CONFIDI je širom sveta rasprostranjen sistem zajedničkih garancija koji uključuje preko 700 privatnih kompanija sa skoro milion preduzetnika kao članova. U nekim slučajevima, *Confidi* ima finansijsku pomoć države i EU. Ipak, subvencionisano kreditiranje je mali deo izvora sredstava.

Ova sredstva služe za garanciju kredita za mala preduzeća i preduzetnike i to do 80% kredita za nova preduzeća i 50% kredita za postojeća preduzeća. Maksimalni garantovani iznos je 500.000 EUR, ne zahtevaju se standardna obezbeđenja, a primenjuju se one kamatne stope koje banke odobravaju svojim najvećim klijentima. Za mala preduzeća, to znači nižu kamatnu stopu nego kada konkurišu za zajam koji nije podržan od strane *CONFIDI*. Ocena kreditnog zahteva se vrši u okviru *CONFIDI* a ne u banci što značajno skraćuje vreme obrade zahteva. Rezultati pokazuju svega 1,6% problematičnih kredita (Commission of the European communities, 2004, str. 17; Banca d'Italia, 2015).

Ovim putem ostvaruje se višestruka korist zbog toga što banke smanjuju izloženost prema preduzećima što im omogućuje niže kamate ili povećanje kreditnog potencijala.

Institut za pomoć razvoju juga Italije

Značajna državna institucija u Italiji, koja se bavi podrškom malim i srednjim preduzećima je Institut za pomoć razvoju juga Italije (*Institutio per Assistenza allo Sviluppo del Mezzogiorno* – IASM).

Institut besplatno analizira projekte, pruža proizvodnu i tehničku pomoć preduzećima koja već posluju, pruža administrativnu pomoć, konsultantske usluge i pomoć u oblasti istraživanja tržišta.

U nerazvijenim područjima mala preduzeća dobijaju kredite po nižoj kamatnoj stopi od uobičajene, a poslodavci imaju umanjene obaveze za zdravstveno i penzijsko osiguranje a smanjuje se i porez na dobit. Novoosnovana preduzeća, isključivo zanatska i mala, 10 godina su oslobođena plaćanja poreza (Penezić, Jakopin, 2002, str. 24).

Kanadski program za finansiranje malih preduzeća

Akt o investiranju u razvoj malih preduzeća je podstakao osnivanje prve kreditno garancijske šeme CSBF, u Kanadi 1961. godine. Kreditno garancijskim programom u potpunosti upravljaju zajmodavci. Svake godine ovaj program odobrava garancije za gotovo 10.000 kredita, u vrednosti više od 1 milijarde kanadskih dolara. Svaki pojedinačni projekat Fond može finansirati u iznosu do 500.000 kanadskih dolara (OECD, 2010, str. 7).

Razvojni fond za mali biznis u Sloveniji

Slovenački razvojni fond za mali biznis (SBDF) osnovan je 1992. godine od strane Vlade Slovenije, u cilju promovisanja osnivanja i razvoja malih preduzeća (OECD, 2010, str. 8). Fond izdaje garancije za dugoročne i kratkoročne kredite u saradnji sa bankama. Svi oblici podrške pružaju se na osnovu javnog poziva zajmodavcima za učestvovanje u programu. Nakon što banka prihvati da odobri kredit, odbor direktora koji se sastoji od predstavnika banaka i Vlade, donosi odluku o izdavanju garancija. Kod dugoročnih kredita, Fond garantuje do 80% nabavne vrednosti opreme kupljene na kredit. SBDF takođe ima niz regionalnih garantnih fondova koji posluju kroz regionalne poslovne centre a sredstva obezbeđuju iz Slovenačkog razvojnog fonda za mali biznis i lokalnih resursa.

Španija

Zvanični kreditni institut (*Instituto de Crédito Oficial*) je banka u Španiji koja je u vlasništvu države i odobrava sredstva za kreditiranje kratkoročnih i dugoročnih projekata preduzeća. Pored toga, unapređuje izvoz i obezbeđuje pomoć za razvoj.

Evropska investiciona banka (EIB)

Evropska investiciona banka je u vlasništvu zemalja članica Evropske unije i odobrava dugoročna sredstva za dobre investicione projekte u skladu sa ciljevima EU. Prema podacima Evropske investicione banke, tokom 2012. godine, obezbedila je 13 milijardi EUR za više od 200.000 malih preduzeća širom Evrope.

Evropski investicioni fond (EIF)

Evropski Investicioni fond osnovan je 1994. godine sa ciljem olakšavanja pristupa kreditima sektoru malih preduzeća. Evropski Investicioni fond ima tri glavna izvora finansiranja a to su sopstvena sredstva, sredstva Evropske investicione banke i sredstva iz budžeta Evropske unije.

Funkcioniše putem brojnih finansijskih institucija koje su posrednici u obezbeđivanju finansijskih sredstava. Fond odobrava garancije i tako preuzima deo rizika za plasirana sredstva.

Do kraja 2013. godine, Fond je finansirao sredstva u preko 470 fondova sa oko 7,9 milijardi EUR. Njegov garancijski portfolio iznosi preko 5,6 milijardi EUR u 300 institucija, čime predstavlja glavnog evropskog garanta za finansiranje MSP (European Investment Fund, 2014).

U prilogu disertacije (prilog 1) dat je tabelarni prikaz modela finansiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama.

2.3. Instrumenti finansiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama

U okviru ove tačke predstaviće se instrumenti finansiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama, počevši od mikrokredita do bankarskih kredita, štednje, lizinga, faktoringa i garancija.

2.3.1. Mikrokrediti

2.3.1.1. Pojam i vrste mikrokredita

Muhammad Junus je ekonomista iz Bangladeša koji je zaslužan za začetke pojave mikrokredita. Banka Gramin, osnovana 1976. godine, kao i sam Junus, dobitnici su Nobelove nagrade za mir 2006. godine zbog iznalaženja načina za pomoć u vidu malih pozajmica, mikrokredita, ljudima koji nemaju sredstava a žele da započnu sopstveni, mali posao. U pitanju je najsiromašniji deo stanovništva a posebnu podršku imaju žene.

Mikro preduzeća daju značajan doprinos razvoju preduzetništva i zapošljavanju u već razvijenih i nerazvijenih zemalja, dok je zaduživanje malog preduzeća i dalje veoma ograničeno, što ukazuje na potrebu za razvojem mikrofinansijskih inicijativa čak i u industrijskim i bogatim zemljama (Vial, Hanoteau, 2015, str. 154).

Prema istim autorima, najsiromašniji deo stanovništva pokazuje najnižu stopu preduzetničke aktivnosti, dok pomoć siromašnima u obliku pristupa obrazovanju, poslovnim mrežama i mikrokreditima može da doprinese globalnom iskorenjivanju siromaštva i osnaži ovaj deo populacije uz istovremeno smanjenje njihove izloženosti rizicima.

Prema rezultatima studije koju su sproveli Vial, Hanoteau (2015, str. 153), mikrokrediti su doprineli visokim prinosima posebno kod najsiromašnijih, od kojih se očekivala manja efikasnost zbog nedostatka ljudskog kapitala i ograničenog pristupa finansijskim sredstvima i tehnologiji.

Kao što je već napomenuto, najveći problem za mala preduzeća i preduzetnike koji započinju svoje poslovanje je pribavljanje finansijskih sredstava a mikrokrediti su najprihvatljiviji vid finansijske podrške za početak razvoja preduzeća (detaljnije o mikrokreditima u Vučenović, 2008, str. 92-97).

Mikrofinansijske institucije posluju izvan bankarskog sistema odobravajući male kredite preduzetnicima u cilju podrške samozapošljavanju. Iako su finansijska sredstva koja ove institucije obezbeđuju obično skuplja, procedura i brzina njihovog odobravanja prilagođene su potrebama preduzetnika, pa predstavljaju prihvatljivu alternativu bankarskim kreditima.

Ova sredstva su namenjena preduzetnicima i mikro preduzećima za započinjanje delatnosti ali ne bi trebalo da ga koriste proizvodna preduzeća većih kapaciteta koja zahtevaju veće iznose sa dužim rokovima otplate.

Svake godine u zemljama Evropske unije nastaje oko 2 miliona novih preduzeća, od kojih 90% predstavljaju mikro preduzeća sa manje od 5 zaposlenih. U Evropi, oko 50% novih preduzeća ne opstane duže od 5 godina nakon osnivanja (European Commission, 2003b, str. 7). Učestalost neuspeha je niža u onim zemljama gde postoje visoko kvalitetne usluge podrške, uključujući one koje olakšavaju pristup finansijskim sredstvima pre i nakon osnivanja preduzeća ili obuhvataju pomoć postojećim malim preduzećima.

U skladu sa dokumentima politike Evropske komisije, mikrokredit je definisan kao zajam u maksimalnom iznosu do 25.000 EUR namenjen za finansiranje novih ili postojećih preduzeća.

U razvijenim zemljama odavno je poznat doprinos mikrofinansiranja u cilju kreiranja novih radnih mesta, veće zaposlenosti i podrške privrednom razvoju. Uz pravi pristup, procedure odobravanja i institucionalni okvir, mikrofinansiranje može biti profitabilno i dugoročno održivo.

Korisnike mikrokredita čini veliki broj žena što predstavlja uspeh zato što su žene oduvek imale otežan pristup sredstvima, iz tog razloga mikrofinansiranje ima velik socijalni i razvojni uticaj.

U narednoj tabeli su prikazane ključne razlike u karakteristikama „tradicionalnih" i mikro pozajmica.

Tabela 6 – *Tradicionalne i mikro pozajmice*

Tradicionalno bankarstvo	**Mikrofinansijske institucije**
Obavezno obezbeđenje, uglavnom u vidu hipoteke	Prihvatanje alternativnih vidova obezbeđenja (garancija, jemstva)
Procena projekata na osnovu poslovnog plana i finansijskih izveštaja	Za procenu zahteva se uzimaju u obzir i drugi kriterijumi kao što je poslovna ideja, projektovani tokovi gotovine, motivacija, preporuke i dr.
Teška i komplikovana procedura vodi do visokih troškova transakcija u odnosu na malu visinu zajmova	Specijalne tehnike procene dovode do smanjenja administrativnih troškova
Formalne finansijske institucije vođene odlukama centralne banke	Mogući su različiti organizacioni oblici u vidu nevladinih organizacija, fondacija i sl.
Osoblje čine profesionalni bankari	Osoblje često nema bankarsku pozadinu

Tradicionalno bankarstvo	Mikrofinansijske institucije
Centralizacija donošenja odluka (često hijerarhijska organizacija)	Decentralizacija donošenja odluka
Klijenti su dovoljno samouvereni da posete banku i predstave svoj zahtev	Klijenti nemaju poverenja u banku

Izvor: Prema istraživanju autora

Za mikrokredite je karakteristično da su iznosi pozajmica veoma mali, zaloge nisu visoke a pristup kreditima je brz i jednostavan. Veći troškovi transakcija mikro pozajmica se pokrivaju ili tržišnim nivoom kamatne stope ili subvencijama.

Jedan od najboljih efekata prvog uspešno odobrenog i vraćenog mikrokredita je da se uspostavi odnos poverenja između zajmodavca i zajmoprimca za naredno finansiranje. U tom smislu, nekoliko faktora treba uzeti u obzir:

- Prvi uspešno vraćen mikrokredit je način za dobijanje pozitivne kreditne istorije;
- Kada mikro preduzeće dobije pozitivnu referencu o svojoj sposobnosti da vrati svoj prvi kredit, u zavisnosti od njegovih potreba, sledeći kredit može biti odobren brže, jednostavnije, uz nižu kamatnu stopu, duži rok otplate, ili sa većim iznosom.

Razlikujemo nekoliko vrsta mikrokredita (Evers *et al*, 2000, str. 28):

- *Mikrokrediti koji se obnavljaju*: Preduzetnik se motiviše da vrati kredit na vreme, čime se automatski kvalifikuje za novu i veću pozajmicu. Na ovaj način se ohrabruje blagovremena isplata i može značajno da utiče na smanjenje troškova i redukovanje rizika.
- *Kratkoročne odnosno dugoročne pozajmice*: Većina mikrofinansijskih institucija 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 u odnosu na grupne pozajmice*: Individualne pozajmice su prilagođene svakom pojedinačnom klijentu ali povlače visoke transakcione troškove dok su grupne pozajmice jeftinije (niži su troškovi kao i rizik vraćanja pozajmice), ali vreme potrebno za formiranje grupa i manja fleksibilnost glavni su nedostatak ovog sistema.

Kao što je navedeno, jedna od prednosti mikrokredita jeste da se odobravaju uz jednostavnije instrumente obezbeđenja. Sledeća tabela prikazuje najčešće zahtevane instrumente obezbeđenja za mikro kreditne programe u pojedinim zemljama.

Tabela 7 – *Udeo obezbeđenja za mikrokreditne programe u 2001. godini po zemljama*

Udeo obezbeđenja u mikrokreditnim programima po zemljama	Nepokretnosti	Ostala osnovna sredstva	Garancije	Potraživanja	Bez obezbeđenja
Austrija	0%	0%	100%	0%	0%
Belgija	0%	0%	0%	0%	100%
Nemačka	0%	0%	80%	0%	20%
Estonija	5%	54%	41%	0%	0%

Udeo obezbeđenja u mikrokreditnim programima po zemljama	Nepokretnosti	Ostala osnovna sredstva	Garancije	Potraživanja	Bez obezbeđenja
Finska	0%	0%	10%	10%	80%
Francuska	0%	0%	76%	0%	24%
Mađarska	90%	10%	0%	0%	0%
Irska	0%	0%	0%	0%	100%
Latvija	60%	26%	14%	0%	0%
Litvanija	55%	20%	10%	15%	0%
Poljska	30%	19%	50%	1%	0%
Rumunija	do 100%	do 100%	Ako je dostupno	0%	U zavisnosti od programa
Slovenija	50%	0%	50%	0%	0%
Švedska	0%	0%	0%	60%	40%
Velika Britanija	0%	0%	0%	0%	100%

Izvor: European Commission (2003b). Microcredit for small businesses and business creation: Bridging a market gap, str. 28.

Na osnovu podataka iz prethodne tabele, uočava se da se u većini razvijenih zemalja Evropske unije ne koriste nepokretnosti kao obezbeđenje, dok je korišćenje garancija prilično zastupljeno. Može se zaključiti da je dobra procena klijenta od presudne važnosti.

2.3.1.2. Institucionalni oblici mikro kreditnih institucija

Mikrofinansijske institucije u svetu postoje u različitim institucionalnim oblicima a najčešće:

- u obliku nevladinih organizacija,
- finansijskih institucija za mikrofinansiranje ili
- mikrofinansijskih jedinica u poslovnim bankama.

Oblik organizovanja zavisi od uloge mikrofinansijskih institucija, aktivnosti i načina obezbeđenja sredstava.

Dostupni podaci (European Commission, 2003b, str. 30) ukazuju da se operativna održivost ne postiže odmah. U ranoj fazi poslovanja je neophodna značajna podrška kapitala ili subvencija. Prema iskustvu evropskih mikrokreditnih institucija, operativna održivost se postiže u sledećim rokovima:

- 80% posle dve godine (*Finnvera*, Finska);
- 90% između 3 i 5 godina (*Finnvera*, Finska);
- 100% između 5 i 8 godina (*Almi*, Švedska, Fundusz Mikro, Poljska).

Može se zaključiti da se finansijska održivost može postići u periodu između 7 i 10 godina.

Finnvera je poznata mikro kreditna institucija u Finskoj. Država velikim delom definiše proizvode i usluge koje pruža Finnvera pošto ona zavisi od subvencija.

Uspešno sarađuje sa drugim institucijama kao što su agencije i savetodavni centri. Godišnje finansira osnivanje 3.500 novih preduzeća. Primenjuje bankarske procedure ali zahvaljujući subvencijama, finansira klijente koji nemaju uslove za dobijanje bankarskih kredita (UNIDO, 1999, str. 15).

Fundusz Mikro – mikro kreditna institucija sa sedištem u Poljskoj bila je od samog početka mikro pozajmljivač u Evropi sa održivim aktivnostima pozajmljivanja (Ibidem, str. 16).

U cilju postizanja finansijske održivosti i ekonomije obima, Fundusz Mikro je razvio mrežu filijala. Neke od karakteristika *Fundusz Mikro*, koje su tipične za banke jeste organizaciona struktura slična bankama i sistemi finansijskog menadžmenta gde je procena rizika kredita rađena u skladu sa pojedinim *Citibank* procedurama.

Karakteristike po kojima se *Fundusz Mikro* razlikuje od bankarskih institucija odnose se na činjenicu da nije pod supervizijom centralne banke što daje mogućnost da primeni prakse pozajmljivanja koje nisu tradicionalne.

S obzirom da u Španiji samo banke mogu da odobravaju kredite, WWB (*Women's World Banking*) pomaže ženama preduzetnicama u izradi poslovnih planova, prijava za kredit i pomaže im u pristupu bankama. WWB se ne bavi odobravanjem kredita već pruža pomoć klijentima u izradi prijave za kredit kod banke (Evers, *et al*, 2000, str. 15).

Banka Irske (*Bank of Ireland*) je razvila različite proizvode, usluge i strategije za preduzeća koja započinju svoje poslovanje. Jedinica za podršku preduzećima (*The Enterprise Support Unit - ESU*) je formirana sa ciljem finansiranja i pomoći mikro preduzećima u njihovim ranim fazama razvoja.

Banka učestvuje u zajedničkom programu kroz Prvi Korak (*First Step* - neprofitna organizacija osnovana 1991. godine sa ciljem odobravanja mikro kredita do 25.000 EUR). Projekti koji nisu finansirani u okviru tradicionalnog bankarstva, ovde nailaze na podršku. Za početnike, Banka Irske preuzima veće rizike. Lične garancije za dobijanje kredita nisu potrebne. *Start up* preduzeća takođe imaju podršku savetnika. Krediti za početnike se odobravaju na osnovu rejtinga projekta.

Zajednički program Banke Irske i *First Step* organizacije, omogućava finansiranje i poslovno usavršavanje preduzetnika koji imaju dobre poslovne ideje. Glavni cilj ovog programa jeste podrška ljudima sa preduzetničkim talentom a koji inače ne bi imali mogućnost da osnuju preduzeće. Krediti se odobravaju na tri godine uz subvencionisane kamate a ponekad su preduzeća potpuno oslobođena kamata. Svakom novom preduzetniku je obezbeđen poslovni mentor - volonter.

Preko 350 miliona EUR je dostupno preko 20 različitih mikrokreditnih posrednika u 21 zemlji širom EU, što je oko 50% raspoloživih sredstava u okviru programa *European Progress Microfinance Facility (Progress Microfinance*) koji pruža Evropski investicioni fond (European Investment Fund, 2016).

Progress Microfinance je finansiran od strane Evropske komisije i Evropske investicione banke (EIB) a njim upravlja EIF. Zahvaljujući ugovorima tokom poslednje dve godine, mikrokreditni posrednici mogu odobriti mikrokredite za mikro preduzeća u EU, naročito preduzetnicima koji imaju poteškoće u pristupu tradicionalnim kreditima. Očekuje se da će ukupno 500 miliona EUR biti na raspolaganju u vidu mikrokredita za 46.000 mikro preduzeća do kraja programa 2020. godine. *Progress Microfinance* daje garancije i instrumente finansiranja mikrofinansijskim posrednicima u cilju povećanja pristupa finansijama za mikro preduzeća, uključujući

samozaposlene, žene preduzetnice, mlade preduzetnike, preduzetnike sa invaliditetom, itd. Krediti manji od 25.000 EUR su dostupni preko odabranih posrednika koji učestvuju u programu jer EIF ne obezbeđuje sredstva ni garancije za preduzeća ili preduzetnike direktno.

Niz uspešnih slučajeva finansiranja i unapređenja preduzeća govori u prilog činjenici da mikro finansiranje dugoročno može biti održivo dok će usluge poslovne podrške uvek zavisiti od eksternog finansiranja. Pravi pristup će uticati da finansijske usluge mogu biti finansijski održive.

Niz uspešnih praksi mikrofinansiranja u razvijenim zemljama govori u prilog potvrđivanju **treće hipoteze**: "Mikrofinansijske institucije nude najprikladniji oblik finansijske podrške mikro i malim novoosnovanim preduzećima i od velikog su značaja za otpočinjanje ekonomskih aktivnosti".

I uspešni primeri održivih mikrofinansijskih institucija ukazuju da subvenije treba da budu privremenog karaktera a samoodrživost treba da je trajni cilj kao što je to slučaj kod Fundusz Mikro iz Poljske. Uticaj tržišnih mehanizama treba da je što veći a udeo subvencionisanog odnosno povlašćenog finansiranja što manji i sa ograničenim rokom trajanja. Država treba da kreira stimulativno poslovno okruženje uz što veći uticaj tržišnih mehanizama. Prethodno rečeno potvrđuje **četvrtu hipotezu:** „Donatori i država treba da intervenišu u što manjoj meri, uz uključivanje privatnog sektora, podelu rizika i pružanje usluga uz održivost".

2.3.2. Overdrafts

Jedan od oblika kratkoročnog kreditiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama jesu *overdraft* krediti ili dozvoljeni minus po tekućem računu gde se kamata obračunava samo na iskorišćeni deo takve otvorene kreditne linije. S obzirom da se radi o manjim iznosima, uslovi odobrenja su nešto fleksibilniji. Ova usluga čest je vid finansiranja već postojećih malih preduzeća, dok presudnu ulogu u prihvatanju ili odbijanju zahteva ima kreditna istorija klijenta. Stoga su *start up* preduzeća lišena mogućnosti finansiranja putem overdrafta. Takođe, ovo nije dobar vid kreditiranja za preduzetnike sa nestabilnim prilivima sredstava.

Mala preduzeća i preduzetnici u razvijenim zemljama su u najvećoj meri okrenuti ka *overdraft* kreditima koje dobijaju u saradnji sa jednom bankom jer im je važan blizak odnos (Casu, Girardone, Molyneux, 2006, str. 64). Prema istraživanju Evropske Centralne banke tokom 2012. godine, čak 42% malih i srednjih preduzeća u Evropi koristi *overdraft* kredite (LeaseEurope, 2012).

Overdraft kredit vrlo je raširen oblik kratkoročnog kreditiranja, ali i dobar način uspostavljanja dugotrajnih veza klijenta i banke. Preduzeća koja ostvaruju veći promet preko računa, imaju dužu kreditnu istoriju kod banke i čija je likvidnost poznata banci, imaju veću mogućnost dobijanja ovih pozajmica.

Interesovanje malih preduzeća i preduzetnika je veliko zbog niza prednosti koje ovaj vid kreditiranja ima. Prednost za preduzeće je u mogućnosti dobijanja sredstava u trenutku kada su im potrebna uz brzu i jednostavnu proceduru. Prednost je i ušteda u troškovima kamata iz razloga što svaki priliv automatski smanjuje osnovicu za obračun redovne kamate.

Odobravanjem *overdrafta*, banka može pratiti promet na računu preduzeća i tako dobiti priličan broj informacija o njegovom finansijskom stanju.

2.3.3. Kratkoročni krediti – krediti za finansiranje tekuće likvidnosti

Postoji mnogo izvora koji omogućavaju direktno finansiranje malih preduzeća. Ipak, poslovne banke igraju ključnu ulogu na svim nivoima razvoja malih preduzeća, od samog osnivanja pa do rasta i razvoja preduzeća, bilo tradicionalnim kreditiranjem ili uz podršku države i garancijskih fondova.

Najčešći oblik dužničkog kapitala su bankarski krediti. Bankama je cilj što brži povrat uloženih sredstava, pa češće odobravaju kratkoročne kredite. Osnovni cilj ovakvih kredita je finansiranje trenutnih potreba za kapitalom. Prilikom finansiranja obrtnih sredstava, banka analizira stanje zaliha preduzeća kao i strukturu potraživanja od kupaca i obaveza prema dobavljačima. Analiza kreditne sposobnosti (analiza 5C), uz primenu projekcije novčanih tokova, predstavlja dovoljno detaljnu analizu za odobravanje kratkoročnih kredita.

„Preduzeće koje je u osnivanju, kredit za obrtna sredstva obezbeđuje istovremeno kada i kredit za osnovna sredstva, s tim što se sredstva koriste tek po završetku izgradnje građevinskih objekata i montaže opreme. Preduzeće koje za sobom ima već određeni radni vek takođe se može javiti za kredit za trajna obrtna sredstva, bilo zbog povećane proizvodnje, bilo zbog toga što je dotadašnja obrtna sredstva utrošilo u investicije“ (Bjelica, 2001, str. 239).

U razvijenim evropskim zemljama, podrška sektoru malih preduzeća ide u smeru stvaranja uslova za rast kreditne ponude, kao i povoljnijim uslovima finansiranja kako od strane bankarskog tako i nebankarskog sektora. Veća dostupnost između ostalog, kratkoročnih kredita pod povoljnijim uslovima je jedan od primarnih ciljeva. Povoljni uslovi finansiranja obuhvataju i jednostavniju proceduru i smanjenje traženih instrumenata obezbeđenja. Na nivou Evropske unije je izgrađen ambijent kako bi se mala i srednja preduzeća lakše razvijala. Ipak, podrška od strane države nije nešto čemu bi trebalo dugoročno težiti već je samo planski iskoristiti kako bi se brže kreirali optimalni uslovi. Pojedinačno, države Evropske unije imaju posebne programe kreditiranja i finansiranja malih preduzeća, ali i na nivou Evropske unije postoje programi i institucije kao što su Evropski investicioni fond, Evropska investiciona banka, Evropski fond za mikrofinansiranje i dr.

2.3.4. Srednjoročni i dugoročni krediti

Ulaganje u osnovna sredstva bitan je uslov privrednog rasta i razvoja. Srednjoročni i dugoročni krediti se odobravaju na period duži od jedne godine i omogućavaju ulaganja u osnovna sredstva (oprema, građevinski objekti). Među dugoročnim kreditima posebnu grupu čine krediti za trajna obrtna sredstva i oni se najčešće odobravaju na rok od 36 meseci.

U zemljama sa razvijenim tržištem kapitala, preduzeća mogu da dođu do finansijskih sredstava putem institucionalnog finansiranja i putem emisije hartija od vrednosti na finansijskom tržištu. Međutim, u zemljama u tranziciji, mala preduzeća su upućena uglavnom na banke.

Postupak odobravanja dugoročnih kredita je složeniji jer je analiza podataka detaljnija, a uz finansijske izveštaje se podnosi i poslovni plan u kojem se osim detaljnog opisa investicionog projekta, analizira ekonomska opravdanost ulaganja uz analizu menadžmenta, tržišta nabavke i prodaje, tehnologije, konkurentske pozicije preduzeća i sl. U cilju blagovremenog vraćanja kredita, banka zahteva odgovarajuće instrumente obezbeđenja, kao što su garancija ili hipoteka na nepokretnostima i dr.

U finansiranju određenih segmenata tržišta malih i srednjih preduzeća, kao što su *start up* preduzeća, mikro preduzeća ili brzo rastuća preduzeća, banke se često suočavaju sa visokim kreditnim rizicima i niskom zaradom u poslovanju. U cilju kreiranja partnerskog odnosa koji će obema stranama doneti korist, banke u razvijenim zemljama su vrlo aktivne u restruktuiranju svojih organizacija, razvoju novih proizvoda i uspostavljanju odnosa sa drugim institucijama u cilju uspostavljanja boljeg odnosa sa malim preduzećima.

Veliku ulogu u motivisanju banaka na jačanje dugoročnog odnosa i saradnje sa malim preduzećima imaju agencije za podršku na različitim nivoima a neke od njih su:

- Agencije za podršku, kao što su zajednički garancijski fondovi, koji nude bankama kreditne garancije;
- Agencije za podršku koje pomažu preduzećima da realizuju svoju inovativnu poslovnu ideju koja bi bila prihvatljiva bankama pri tome pružajući pristup ekspertima i bazama podataka;
- Predstavničke organizacije malih i srednjih preduzeća koje razvijaju modele podele rizika sa bankama;
- Predstavničke organizacije malih i srednjih preduzeća koje vrše pritisak u smislu poboljšanja pristupa bankarskim uslugama.

Mnoge evropske banke prihvataju izazov zato što shvataju da podržavanje preduzetnika u samom startu njihovog poslovanja ili razvojnim fazama, neće uvek donositi profit u kraćem vremenskom periodu, ali će biti isplativo u dugoročnom smislu.

U cilju ohrabrivanja banaka i fondova rizičnog kapitala, Sofaris u Francuskoj, 2011. godine preimenovan u *OSEO - Garantie*, osnovan još osamdesetih godina prošlog veka je garancijski fond u okviru Francuske banke za razvoj malih i srednjih preduzeća (*Banque du développement des PME- BDPME*) i nudi nekoliko oblika garancija za srednjoročne i dugoročne kredite u zavisnosti od nivoa razvijenosti malih i srednjih preduzeća. BDPME preuzima oko 50% rizika (do 70% za *start up* preduzeća) uz naknadu od 0,6% godišnje na preostali iznos kredita. Ove garancije zahtevaju ograničeno lično obezbeđenje od strane preduzetnika, čime se izbegava potreba za hipotekom.

Pored garancijskog fonda, SOFARIS je podeljen na četiri glavna fonda a svaki od njih ima specifične ciljeve. „*The Development Fund*" ima za cilj poboljšanje pristupa spoljnog finansiranja za postojeća, zrela MSP. U ovom slučaju, uz podršku srednjoročnih i dugoročnih kredita se finansiraju kapitalne investicije sektora MSP. „*The Export Fund*" je dizajniran da pomogne malim i srednjim preduzećima da se pozicioniraju na stranim tržištima. Cilj „*The Transmission Fund*" je da obezbedi nastavak poslovanja preduzeća, najčešće kada vlasnik odlazi u penziju ili u slučaju promene strukture vlasništva jer su ovi periodi najrizičniji u životnom ciklusu preduzeća. Konačno, „*The Creation Fund*" poboljšava pristup kreditima za nove poduhvate, uglavnom kroz srednjoročne i dugoročne kredite (Oseo, Sofaris, 2015).

U Nemačkoj, osnovni način na koji mala preduzeća dobijaju garancije za dugoročne kredite jeste kroz jednu od 22 *Burgschafts* banke, širom zemlje. Institucije funkcionišu kao akcionarska društva. Akcionare čine komore zanatlija, industrijske i trgovačke komore, poslovne asocijacije, banke i nekoliko osiguravajućih kompanija. Garancije su dostupne preduzećima u svim sektorima i

pokrivaju do 80% odobrenog kredita u iznosu od maksimalno 750.000 EUR na vremenski period do 15 godina.

Promovisanje rasta i inovacija u sektoru malih preduzeća osim direktnog finansiranja, može se unaprediti i na sledeći način:

- Stimulisanjem ljudi sa inovativnim idejama da započnu posao i ohrabrivanjem poslova sa dobrim šansama za uspeh da se dalje razvijaju. Banke širom Evrope su uključene u centre podrške inovatorima, organizuju se poslovna takmičenja, nagrađivanja proizvoda godine, poslovanja ili preduzetnika godine;
- Kreiranjem stimulativnog okruženja za inovativne i brzo rastuće kompanije a mnoge banke učestvuju i u poslovnim i tehnološkim centrima;
- Ponudom inovativnim i rastućim kompanijama da prošire svoje mreže, uključujući online mogućnost komunikacije sa ekspertima, a isto tako i traženjem partnera i pristupom bazama podataka.

28

28 svih ovih akcija je da se malim preduzećima direktno ili indirektno olakša pristup nedostajućim finansijskim sredstvima u cilju zadovoljavanja njihovih likvidnosnih i investicionih potreba.

2.3.5. Štednja

Uključenje štednje u programe za finansiranje preduzeća, posebno kada su u pitanju preduzetnici i mala preduzeća identifikovano je kao faktor uspeha kreditnih programa za sektor malih preduzeća.

Štednja obezbeđuje osnov za zdravu, održivu finansijsku instituciju i uvećava kapitalnu osnovu sredstava za pozajmice, omogućavajući ekspanziju aktivnosti. Veliki broj mikro kreditnih programa obavezuje klijente da obezbede sami određeni iznos učešća pre podnošenja zahteva za kredit. Štednja predstavlja i način sticanja veće odgovornosti u kasnijem kreditnom odnosu sa bankom.

Povezivanje štednje i kredita je važno i za klijente zbog toga što štednja ima višestruki efekat i doprinosi jačanju odgovornosti i poverenju banaka. Međutim, zbog nedostatka sredstava, odredbe o štednji se često zanemaruju u mikro kreditnim programima iako se povećava broj finansijskih institucija koje formiraju deo fondova putem depozita odnosno štednje. One institucije koje se oslanjaju na vladina ili donatorska sredstva obično imaju manje stroge procedure upravljanja kreditnim potencijalom.

2.3.6. Lizing

2.3.6.1. Pojam i razvoj lizinga

3

Lizing u obliku u kojem ga danas poznajemo pojavio se pedesetih godi 3 prošlog veka u SAD odakle se proširio i na druge zemlje sveta, pre svega u Evropu i Japan. Od 1960. godine u SAD je dozvoljeno i komercijalnim bankama da vrše finansiranje putem lizinga, što je jedan od prvih znakova deregulacije bankarskog sistema.

10

Lizing sve više dobija na značaju s obzirom da je oprema postala sve složenija i skuplja, a razvoj tehnologije sve brži pa odlaganje investiranja znači zaostajanje u odnosu na konkurenciju. Lizing može biti veoma koristan način za srednjoročno i dugoročno finansiranje opreme malih preduzeća

ili preduzetnika, a posebno za novoosnovana jer ona teško mogu da pristupe drugim izvorima finansiranja.

Razlikujemo operativni i finansijski lizing. Operativni lizing označava kratkoročni lizing ugovor kod koga se ne ugovara rok zakupa već samo otkazni rokovi u okviru kojih se oprema može vratiti zakupodavcu a ugovorne strane imaju pravo da otkažu ugovor u svakom momentu prema uslovima koji su u njima navedeni.

Međutim, finansijski lizing je složenija transakcija i predstavlja oblik kreditnog aranžmana i predstavlja finansiranje kupovine dok operativni finansira korišćenje predmeta lizinga. Troškovi operativnog lizinga umanjuju dobit preduzeća u Bilansu uspeha a time i osnovicu za plaćanje poreza na dobit.

Tokom perioda otplate, vlasnik opreme je davalac lizinga. Po isteku ugovora, primalac lizinga opremu može vratiti prodavcu ili kupiti po ceni nižoj od tržišne vrednosti opreme. Najčešće se ugovara da plaćanjem poslednje rate, primalac lizinga postaje vlasnik predmeta lizinga. Međutim, ima slučajeva da primalac lizinga, da bi postao vlasnik opreme, mora da plati njen otkup u vrednosti od nekoliko procenata od njene nabavne vrednosti.

Ova forma finansiranja je posebno zastupljena u Italiji, Švedskoj, Nemačkoj, Velikoj Britaniji i Portugalu. Sledeća tabela prikazuje strukturu lizinga prema tipu imovine u 2012. godini prema izveštaju Leaseurope (2012).

Tabela 8 - *Struktura lizinga prema tipu imovine u 2014. godini u Evropi*

Oprema uzeta na lizing	
Industrijska oprema	17%
Računari i poslovna oprema	6%
Komercijalna vozila	19%
Putnička vozila	49%
Ostalo	9%

Izvor: LeaseEurope (2015). Key facts and figures 2014, dostupno na: http://www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts-figures, preuzeto 18.10.2015.

Napomena: Leaseurope se sastoji iz 45 asocijacija koje predstavljaju lizing iz 33 evropske zemlje. U 2014. godini, ova udruženja su predstavljala više od 1.400 lizing kuća i preko 500 kompanija za kratkoročno iznajmljivanje. Procenjuje se da Leaseurope predstavlja oko 91% evropskog tržišta lizinga prema podacima iz 2014. godine.

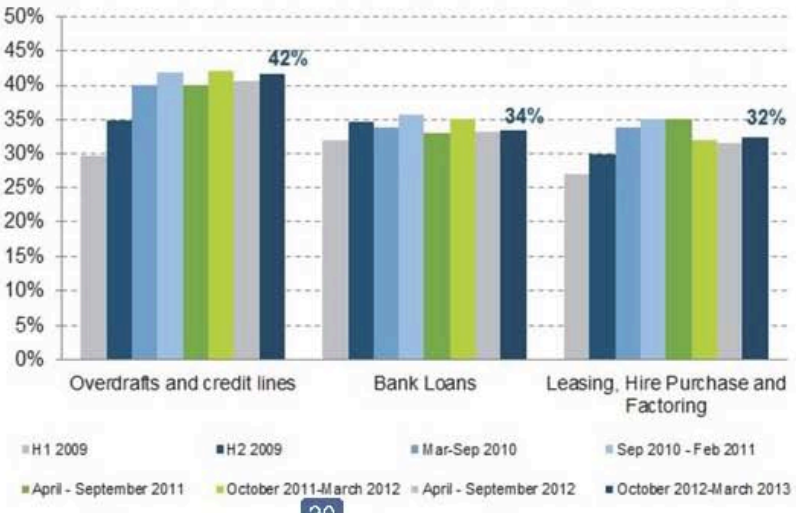
Na osnovu tabele se zaključuje da su putnička vozila roba koja se najčešće uzima na lizing, prate ih industrijska oprema i komercijalna vozila. Ukupna vrednost opreme uzete na lizing tokom 2014. godine iznosila je 260 milijardi EUR.

74% nove opreme uključujući i vozila odnosi se na nabavku od strane privatnog sektora dok se 23% odnosi na fizička lica a 3% na javni sektor. Kao i u prethodnom periodu, većina novih ugovora (73%) sklopljena je na period između 2 i 5 godina (LeaseEurope, 2015).

U velikom broju zemalja lizing posebno koriste brzo rastuća mala preduzeća (npr. u Belgiji, Holandiji, Danskoj, Finskoj, Irskoj i Španiji). Ovo se objašnjava činjenicom da ekspanzivna strategija zahteva novac za investiranje i obrtni kapital, što je dostupnije primenom lizinga, budući da se ne angažuju sredstva i samim tim ne umanjuje likvidnost.

Dok je osamdesetih godina prošlog veka lizing bio omiljeni finansijski instrument za kompanije koje su imale finansijskih poteškoća, sadašnje procedure kreditnih garancija i zahteva lizing kompanija su veoma ozbiljne.

Sledeća slika prikazuje eksterne izvore finansiranja malih i srednjih preduzeća prema istraživanju Evropske Centralne banke tokom 2012. godine.

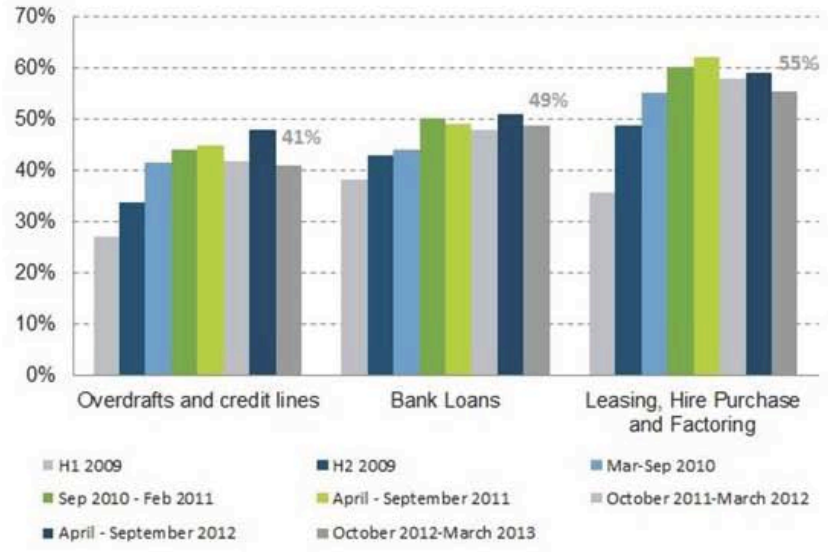


Grafikon 1. Eksterni izvori finansiranja malih i srednjih preduzeća u Evropskoj Uniji u periodu od 2009. – 2013. godine

Izvor: LeaseEurope (2012). Key facts and figures 2012, dostupno na: http://www.leaseurope.org/index.php?page=smeleasing, preuzeto 17.10.2014.

Napomena: Overdrafts and credit lines - krediti po tekućem računu i kreditne linije, Bank Loans – bankarski krediti, Leasing, Hire Purchase and Factoring - lizing, iznajmljivanje i faktoring

Na osnovu grafikona se može zaključiti da je prema poslednjim rezultatima čak 32% malih i srednjih preduzeća u Evropi, u periodu od oktobra 2012. do marta 2013. godine koristilo lizing i faktoring što je gotovo izjednačeno sa udelom malih i srednjih preduzeća koja koriste bankarske kredite (34%). To je značajan porast u odnosu na prethodni period kada taj podatak iznosi 27% za prvih 6 meseci 2009. godine. Prema istom istraživanju kojeg je sprovela Evropska Centralna banka, čak 55% velikih preduzeća u Evropi koristi lizing i faktoring što je prikazano na sledećoj slici.



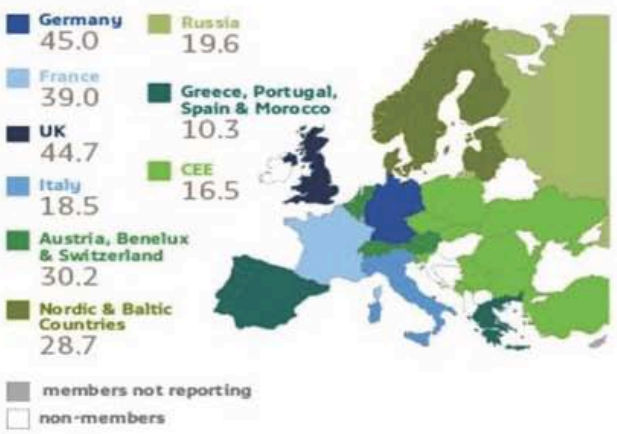
Grafikon 2. Eksterni izvori finansiranja velikih preduzeća u Evropskoj Uniji u periodu od 2009. – 2013. godine

Izvor: LeaseEurope (2012). Key facts and figures 2012, dostupno na: http://www.leaseurope.org/index.php?page=smeleasing, preuzeto 17.10.2014.

Napomena: Overdrafts and credit lines - krediti po tekućem računu i kreditne linije, Bank Loans – bankarski krediti, Leasing, Hire Purchase and Factoring - lizing, iznajmljivanje i faktoring

Može se zaključiti da mala preduzeća u manjem obimu koriste kako lizing tako i ostale instrumente finansiranja u poređenju sa velikim preduzećima. Jedino se *overdraft* koristi u istoj meri i kod malih i kod velikih preduzeća. Ipak, u zemljama u tranziciji, pa i u našoj zemlji lizing se koristi u mnogo manjoj meri u odnosu na razvijene zemlje (prema istraživanju Nacionalne agencije za regionalni razvoj u 2012. godini, od eksternih izvora finansiranja, svega 7% malih i srednjih preduzeća u Srbiji je koristilo lizing).

Zastupljenost lizinga kod malih preduzeća značajno varira u zemljama Evrope. Kako je tržište lizinga najrazvijenije u Nemačkoj, tako je čak 45% nemačkih malih preduzeća koristilo lizing ili faktoring u 2012. godini. Sledi Velika Britanija sa 44,7% i Francuska sa 39%. Sledeća slika prikazuje procentualno korišćenje lizinga po zemljama Evrope u 2012. godini.



Grafikon 3. Korišćenje lizinga po zemljama u 2012. godini

Izvor: LeaseEurope (2012). Key facts and figures 2012, dostupno na: http://www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts-figures, preuzeto 18.10.2014.

Napomena: Members not reporting – članice EU koje se nisu izjasnile, Non members – zemlje koje nisu članice EU, Germany – Nemačka, France – Francuska, UK – Velika Britanija, Italy – Italija, Austria, Benelux&Switzerland – Austrija, zemlje Beneluksa i Švajcarska, Nordic&Baltic countries – nordijske i baltičke zemlje, Russia – Rusija, Greece, Portugal, Spain&Morocco – Grčka, Portugal, Španija i Maroko, CEE – zemlje centralne i istočne Evrope

Nemačka je i dalje najveće evropsko tržište lizinga prema podacima za 2012. godinu, sa prometom od 45 milijardi EUR, sledi Velika Britanija sa 44,7 milijardi i Francuska sa ostvarenih 39,0 milijardi EUR. Performanse pojedinih evropskih tržišta se razlikuju, dok baltičke zemlje, Švedska, Turska i Holandija postižu dvocifren rast, južnoevropska tržišta, Austrija, Ukrajina i Slovenija ostvaruju pad prometa u lizingu (LeaseEurope, 2012).

Prema podacima Nemačke lizing asocijacije - *German Leasing Association* (BDL), lizing je način finansiranja opreme za 76% kompanija sa 5-20 zaposlenih, za 80% kompanija sa 21-49 zaposlenih i 87% kompanija sa 50-499 zaposlenih. U zavisnosti od veličine preduzeća, između 32% i 44% preduzeća sa brojem zaposlenih od 5-499 smatra da je lizing najadekvatniji način finansiranja investicija do 25.000 € (LeaseEurope, 2012).

U Velikoj Britaniji koja je druga po obimu lizinga, lizing je glavni izvor finansiranja malih i srednjih preduzeća za investicije između 25.000 i 100.000 £ (LeaseEurope, 2012).

I u zemljama Istočne Evrope lizing dobija na značaju i sve češće se javlja kao metod finansiranja malih preduzeća.

2.3.6.2. Prednosti i nedostaci lizinga za mala preduzeća

Jedna od vodećih prednosti lizinga jeste da je korisnik lizinga u mogućnosti da u što kraćem roku, uz jednostavniju proceduru, bez angažovanja svojih sredstava nabavi opremu koja mu je potrebna za obavljanje delatnosti, naročito kada je ona potrebna na određeno vreme.

Pored toga, zahtevana sredstva obezbeđenja su uglavnom manja nego kod bankarskog kreditiranja, dok davaoc lizinga za razliku od banaka pruža i dodatne usluge, kao što je povoljnije održavanje opreme.

Lizing omogućava korišćenje tuđih sredstava i ne izaziva finansijske troškove kao kod bankarskog kredita, što doprinosi povećanju likvidnosti i tokova gotovine i pruža mogućnost da se raspoloživa sredstva usmere u druge profitabilne aktivnosti.

Lizing utiče na finansijske izveštaje samo na jedan način – kroz troškove otplate. Kada bi preduzeće kupilo opremu umesto da je iznajmljuje i ako bi se pri tome zadužilo kod banke, to bi uticalo na finansijske izveštaje u vidu troškova amortizacije i u vidu troškova kamate koji bi umanjili dobit preduzeća i tokove gotovine. Lizing ugovor je obično tako struktuiran da su otplate lizing rata u početku niže, što govori da lizing čuva tokove gotovine u početnom periodu korišćenja sredstava (Brealey, Myers, 2003, str. 734).

Nabavkom opreme putem lizinga smanjuje se rizik korišćenja tehnološki zastarele opreme, čime se osim na troškovima nabavke, štedi na troškovima amortizacije, tekućeg održavanja, premijama osiguranja i sl.

Glavni nedostatak lizinga je u činjenici da je efektivna kamatna stopa obično viša u poređenju sa bankarskim kreditima budući da pokriva opadanje vrednosti, održavanje, osiguranje i inflaciju. Ona se sastoji od osnovnih troškova lizinga (koji se izražavaju kroz zakupninu u vidu naknade za korišćenje opreme i preuzimanje poslovnih rizika) i sporednih troškova koji se odnose na nabavku i korišćenje opreme.

Još jedan od nedostatka lizinga jeste činjenica da se lizingom može finansirati samo nabavka osnovnih sredstava. Njime se ne može zadovoljiti potreba klijenata za obrtnim sredstvima, mada prilagođene otplate lizinga popravljaju tokove gotovine i indirektno oslobađaju obrtna sredstva za klijenta.

Može se zaključiti da lizing čini interesantan izvor sredstava posebno za mala preduzeća i za preduzeća sa malim povratom uloženih sredstava, ali velikim mogućnostima za razvoj.

2.3.7. Faktoring

Prenos izvoznikovih potraživanja na faktoring kompanije ima za cilj smanjenje obima neophodnih obrtnih sredstava i lakše planiranje raspoloživih sredstava. Faktoring može biti važan izvor finansiranja malih preduzeća, a u nekim zemljama, kao što je Italija, on je osnovni način finansiranja obrtnih sredstava.

Da bi smanjila svoj rizik, faktor kompanija avansira 80 do 90% vrednosti potraživanja. Provizija faktoring kompanija iznosi od 1 do 3% od ukupne vrednosti potraživanja.

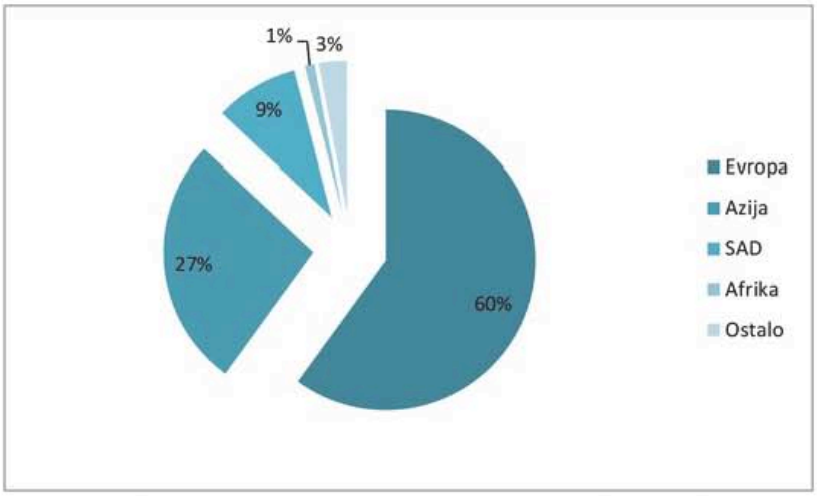
Faktoring uspešno rešava probleme prodaje, odnosno plasmana. Iako je ovo prilično skup način obezbeđenja potrebnih finansijskih sredstava, on mnogim preduzećima omogućava realizaciju ekspanzije. Preduzećima koja nemaju pristup bankarskim kreditima, faktoring može biti jedino rešenje. Osim naplate potraživanja i prenosa rizika na faktor kompaniju, preduzeće popravlja i svoju likvidnost jer je dobilo avans za svoja potraživanja. To je složen metod koji objedinjuje mešavinu finansija, kreditnog osiguranja i usluga finansijskog upravljanja.

Ono što faktoring razlikuje od klasičnog kredita za finansiranje obrtnih sredstava jeste činjenica da se faktoring prvenstveno zasniva na kvalitetu potraživanja, dok se kredit odobrava u zavisnosti od kreditne sposobnosti preduzeća.

Prednosti faktoringa posebno se ističu u uslovima ograničenog kreditiranja i otežanog pristupa malih preduzeća kratkoročnim kreditima kod banaka.

Oko 11% malih preduzeća u Evropi koristi ovaj metod, ali postoje velike razlike među zemljama. Prema podacima Međunarodnog udruženja faktoring kompanija (FCI), u SAD-u posluje 110 faktoring kompanija sa ukupnim godišnjim prometom 83.739 mil EUR. U Velikoj Britaniji posluje 40 faktoring kompanija sa prometom od 308.096 mil EUR, u Francuskoj posluje svega 14 faktor kompanija sa prometom od 200.459 mil EUR (*Factor Chain International*, 2014).

Sledeća slika pokazuje zastupljenost faktoringa po kontinentima u 2013. godini, prema podacima Međunarodnog udruženja faktoring kompanija (FCI).



Grafikon 4. Zastupljenost faktoringa u svetu u 2013. godini

Izvor: Factor Chain International (2014). Dostupno na: http://www.fci.nl/news/detail/?id=502, preuzeto 15.09.2014.

Na osnovu slike, može se zaključiti da je faktoring najzastupljeniji u Evropi sa udelom od čak 60%, za razliku od SAD gde je zastupljen sa samo 9% prometa.

Ovaj oblik finansiranja je namenjen preduzećima koja imaju uspostavljenu višegodišnju saradnju sa svojim kupcima, a imaju potrebu za trenutnom naplatom potraživanja i dodatnim obrtnim sredstvima koja ne žele ili ne mogu da obezbede putem kredita, već putem otkupa potraživanja. Na taj način, preduzeća ubrzavaju obrt kapitala što im olakšava kontinuitet poslovanja što je naročito važno za mala preduzeća.

Na razvijenim finansijskim tržištima veći deo faktoringa se realizuje bez prava regresa, pri čemu faktor kompanija otkupljuje potraživanje (veći deo ili u celosti) i preuzima rizik naplate. Kada je u pitanju faktoring sa pravom regresa, faktor kompanija zahteva da joj sredstva budu vraćena u slučaju neizvršenja plaćanja od strane dužnika (Scarborough, 2012, str. 528). Ovaj vid faktoringa prisutniji je u zemljama sa nerazvijenim finansijskim tržištem, gde je često teško proceniti rizik naplate potraživanja.

2.3.8. Garancijske šeme

2.3.8.1. Nastanak i uticaj garancijskih šema

Pristup izvorima finansiranja predstavlja izazov za svako preduzeće, bez obzira na veličinu, međutim, ograničenja u finansiranju predstavljaju mnogo veći problem za mala preduzeća. Ovaj ograničeni pristup je uglavnom povezan sa visokim administrativnim troškovima prilikom odobravanja malih iznosa kredita, nerazvijenim finansijskim sistemom, visokim rizikom koji postoji kod malih preduzeća, asimetričnim informacijama i nedostatku predmeta obezbeđenja kod malih preduzeća.

Informaciona asimetrija predstavlja osnovni razlog zbog kojeg su banke uzdržane u pružanju finansijskih usluga malim preduzećima.

Zbog asimetričnih informacija, prosečne kamatne stope su suviše visoke za klijente sa niskim rizikom a suviše niske za klijente koji su visoko rizični (Gup, Kolari, 2005, str. 247).

Odluke banaka o odobravanju kredita velikim delom se zasnivaju na kvalitetu obezbeđenja. Preduzeće koje je voljno da ponudi viši nivo obezbeđenja odnosno pokrića u vidu lične imovine, ostvaruje lakši pristup kreditu. Ipak, mnoga preduzeća nemaju dovoljno visoku vrednost obezbeđenja koja često prelazi i 200% u odnosu na traženi kredit.

U cilju smanjenja finansijskih ograničenja sa kojima se susreću mala preduzeća, vlada, nevladine organizacije i privatni sektor u razvijenim zemljama su razvili inicijative kao što su kreditno garancijske šeme. Kreditno garancijske šeme su se prvi put pojavile u Evropi početkom 20. veka. Trenutno postoji oko 2.250 programa koji se u različitim formama primenjuju u gotovo 100 zemalja. Ovi programi pružaju garancije grupama koje nemaju pristup kreditu.

Kreditno garancijske šeme predstavljaju mehanizam prenosa i podele rizika i njegove diversifikacije. Pokrivanjem dela rizika otplate kredita, smanjuje se rizik zajmodavca i garantuje se otplata kredita u slučaju neizvršenja obaveze.

Kao što je već navedeno, one mogu smanjiti informacionu asimetriju i ublažiti visoke zahteve za postojanjem obezbeđenja. Ovakve šeme su namenjene preduzetnicima koji imaju zdrave projekte sposobne za opstajanje. U većini slučajeva investicioni projekti treba da dokažu ekonomsku opravdanost jer je cilj da garancije budu odobrene samo za realne i izvodljive projekte. Uobičajene kritike kreditnih garancija su u *moralnoj igri na sreću*. Garancija može oslabiti volju i obavezu i preduzeća i banaka s obzirom da će značajan deo gubitka biti nadoknađen od strane garancijskog fonda. Međutim, dobri programi će redukovati stepen *moralnih igara na sreću*, zahtevajući od dužnika adekvatno obezbeđenje bez obzira na garanciju.

U kontekstu regionalne politike, garancijske šeme mogu odigrati važnu ulogu u poboljšanju pristupa finansijama, jačajući finansijsku moć privatnog sektora i ohrabrujući razvoj preduzetništva. Garancijske šeme su posebno pogodne za veoma male pozajmice za mikro preduzeća.

Naknade koje se obračunavaju od strane garancijskih fondova ne utiču samo na učestvovanje u programu, nego su takođe i ključni faktor koji određuje finansijsku održivost fonda. Naknade moraju biti dovoljno visoke da pokriju administrativne troškove, ali i dovoljno niske da obezbede učešće zajmoprimca i zajmodavca. Način formiranja naknada varira od samog programa. Postoje programi gde se plaća naknada za obradu zahteva. U većini kako razvijenih zemalja, tako i onih u

razvoju, naknada iznosi oko 1% od iznosa kredita. Druge šeme uključuju naknadu na godišnjem nivou ili naknadu po kreditu i to na nivou od 1-2%. Smatra se da naknade iznad 5% kreiraju preskupe programe.

2.3.8.2.Tipovi garancijskih šema

Postoje dva glavna tipa garancijskih šema, koji pokazuju određenu sličnost:

- Država putem podrške na regionalnom ili nacionalnom nivou obezbeđuje garancije bilo direktno malim preduzećima ili indirektno kroz garancijske fondove. Javne garancijske šeme obično podrazumevaju državne subvencije, posebno za početnike. U slučaju problematičnog plasmana, garancija se plaća direktno iz vladinog budžeta.
- Zajedničke garancijske šeme su poznate kao zajednička garancijska udruženja, društva ili fondovi. To su privatne i nezavisne organizacije, formirane od strane preduzeća sa ograničenim pristupom bankarskim kreditima. Iako se finansiraju iz članarina, u mnogim slučajevima posluju uz podršku države. Zajedničkim grupisanjem, one su u mogućnosti da pregovaraju o uslovima kredita sa bankama i često pružaju profesionalnu poslovnu podršku svojim klijentima.

Zajednički garancijski fondovi zastupljeniji su u razvijenim zemljama dok većina srednje razvijenih i slabije razvijenih zemalja ima javne fondove. Zajedničke garancijske šeme imaju bolju finansijsku održivost zahvaljujući uključenosti njenih članova. Zajedničke garancijske šeme su popularne u Nemačkoj, Francuskoj, Italiji, Luksemburgu, Španiji i Portugalu.

U Španiji postoje Zajedničke Garancijske Asocijacije (*Sociedades de Garantia Reciproca – SGR*) i Španska Garancijska asocijacija (*Compania Espanola de Reafianzamiento – CERSA*). Glavna aktivnost Zajedničke garancijske asocijacije sastoji se u pružanju garancija malim preduzećima potrebnih za pristup dugoročnim bankarskim kreditima. Pored toga, ona daje finansijske savete i ugovara specifične kreditne linije sa finansijskim sektorom uz pružanje povoljnih uslova njihovim partnerima. Da bi imala korist od ovih usluga mala preduzeća treba da postanu akcionari asocijacije. Za neke rizičnije projekte, zahtevaju se dopunske garancije od strane Španske Garancijske asocijacije - CERSA.

Pored navedenih glavnih tipova garancijskih šema, postoje i sledeće vrste:

- Korporativne garancijske šeme se uglavnom osnivaju i finansiraju od strane privatnog sektora, banaka i privrednih komora. Ovim šemama rukovode iskusni korporativni lideri i ostvaruju doprinos iz direktnog ulaganja u bankarski sektor.
- Međunarodne šeme se odnose na inicijative nevladinih organizacija, npr. UNIDO ili Evropski investicioni fond. Međunarodne šeme često uključuju i tehničku pomoć preduzećima.

Sledeći važan element prilikom kreiranja kreditno garancijske šeme jeste pitanje da li će se garancije izdavati za individualne ili portfolio kredite. Individualni model se primenjuje tako što se svaka pojedinačna garancija odobrava od strane garancijskog fonda. U tom slučaju, postoji direktna veza između zajmodavca i zajmoprimca, s obzirom da se procena rizika radi na pojedinačnom nivou. Na taj način se smanjuje mogućnost moralnog rizika. Takav scenario može rezultirati višim kvalitetom kreditnog portfolia ali je skuplji za fond.

Ako je cilj šeme povećanje obima garancija i kredita, portfolio model predstavlja bolji pristup. Kod ovog pristupa, jemac pregovara o kriterijumu za portfolio. S obzirom da je proces analize manje analitičan, mogući su propusti i manja je diversifikacija rizika.

U cilju smanjenja izloženosti riziku, fondovi mogu koristiti mehanizme kao što su reosiguranje, prodaja kredita ili sekjuritizacija portfolia. Ipak, ovi mehanizmi zahtevaju relativno dobro razvijena finansijska tržišta, stoga se retko koriste u zemljama u razvoju. Primer mehanizma reosiguranja predstavlja kontragarancija koja pruža indirektnu zaštitu. Negativna posledica ovog sistema jeste porast rizika moralnog hazarda, stoga se predlaže da kontragarancije pokrivaju samo deo rizika. Ipak, pozitivna strana ovog sistema je u tome što jača poverenje privatnog sektora u garancijske programe.

Dobar primer je Portugalski zajednički kontragarancijski fond. „Fond zajedničkih kontragarancija" (FCGM) je osnovan u saradnji sa Evropskim investicionim fondom (EIF) 1998. godine. Fond je osnovan sa ciljem povećanja solventnosti zajedničkih garantnih sistema. Fond ponovo osigurava sve garancije koje su odobrile zajedničke garancijske kompanije. Maksimalna kontragarancija svake garancije iznosi 80%. Kontragarancijski sistemi se uglavnom osnivaju u razvijenim zemljama. Primena kontragarancija u zemljama u razvoju je otežana s obzirom na nerazvijeno finansijsko tržište i zakonske uslove (Governo de Portugal, 2015).

I Evropska komisija je sprovela projekat o garancijama i zajedničkim garancijama kako bi doprinela razumevanju potencijala koji se nudi garancijama, kao mehanizma za poboljšanje pristupa finansijama za mala preduzeća. Pored toga, organizovala je okrugle stolove za bankare i mala preduzeća, sa ciljem da ojača njihovo međusobno razumevanje, poverenje i pozitivnu praksu.

I kanadski program za finansiranje malih preduzeća (*Canada Small Business Financing Act* - CSBF) je dobar primer podrške u Kanadi. Vlada Kanade i poverioci iz privatnog sektora dele rizik kreditiranja u cilju većeg nivoa finansiranja malih preduzeća. Kreditnim garancijama u potpunosti upravljaju zajmodavci. Kreditori (ovlašćene banke i kreditne unije) obezbeđuju sredstva za CSBF program finansiranja malih preduzeća. Oni su odgovorni za odobravanje kredita, podnošenje zahteva za CSBF program, monitoring kredita i u slučaju neizvršenja, realizaciju obezbeđenja i garancije. Jednom kada je kredit odobren, preduzeće dobija sredstva od zajmodavca, a ne vlade. Svake godine ovaj program izdaje garancije za gotovo 10.000 kredita, u vrednosti većoj od 1 milijarde kanadskih dolara. Svaki pojedinačni projekat se može finansirati u iznosu do 500.000 kanadskih dolara. Naknade iznose 2% od iznosa kredita i plaćaju ih zajmoprimci. 85% potencijalnog gubitka snosi Vlada, a ostatak banka. Zahvaljujući ovom programu u Kanadi se realizuje oko 60.000 dodatnih projekata godišnje (Government of Canada, 2015).

Primarna uloga javnog sektora u podsticanju i razvoju kreditno garancijskih šema jeste u kreiranju odgovarajućeg zakonskog okruženja. Javno finansiranje, posebno u početku, može biti prihvatljivo. Ipak, veoma je važno da se državne subvencije što manje upliću u mehanizme tržišta koji određuju ponudu i tražnju a samim tim i cenu i količinu kredita. Uloga države treba da je ograničena na uspostavljanje odgovarajućeg pravnog okruženja i pružanja tehničke pomoći. Subvencije treba da su kratkoročnog karaktera, a konačan cilj garantnih šema treba da bude nezavisnost i samoodrživost. Privatni sektori su posebno važni u održivosti fondova.

Faktor koji doprinosi uspehu garancijskih šema, između ostalog je otvoreno, konkurentno okruženje sa nezavisnim bankama i pravnim okvirom koji podržava stvaranje i rast malih preduzeća.

Kao rezime prethodnog poglavlja daje se tabela u kojoj su navedeni instrumenti finansiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama, relevantne institucije, namena i korisnici sredstava.

Tabela 9 – *Instrumenti finansiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama*

Instrument finansiranja	**Institucija**	**Namena i korisnici**	**Opis**
Mikrokrediti	Nevladine organizacije, finansijske institucije za mikrofinansiranje ili mikrofinansijske jedinice u poslovnim bankama	Namenjeni preduzetnicima i mikro preduzećima za započinjanje poslovnih aktivnosti.	U pitanju su manji iznosi kredita uz lakši pristup.
Overdraft	Banke	Korisnici mogu biti preduzetnici i mala preduzeća sa pozitivnom kreditnom istorijom.	U pitanju je dozvoljeni minus po tekućem računu gde se kamata obračunava samo na iskorišćeni deo otvorene kreditne linije.
Kratkoročni krediti	Banke, fondovi	Za finansiranje tekuće likvidnosti malih i srednjih preduzeća i preduzetnika.	Države Evropske unije imaju posebne programe kreditiranja malih preduzeća, ali i na nivou Evropske unije postoje programi i institucije kao što su Evropski investicioni fond, Evropska investiciona banka, Evropski fond za mikrofinansiranje i dr.
Srednjoročni i dugoročni krediti	Banke, fondovi	Za finansiranje trajnih obrtnih sredstava i osnovnih sredstava malih i srednjih preduzeća i preduzetnika.	Zbog visokog rizika dugoročnih kredita, u razvijenim zemljama postoje brojne institucije podrške kao što su garancijski fondovi, predstavničke organizacije MSP i države uz kreiranje stimulativnog poslovnog okruženja.
Štednja	Banke, fondovi	Štednja obezbeđuje osnov za održivu finansijsku instituciju omogućavajući ekspanziju aktivnosti ali i povećanje odgovornosti preduzeća.	Povezivanje štednje i kredita je važno jer štednja doprinosi jačanju odgovornosti i poverenju banaka.
Lizing	Davaoci finansijskog lizinga	Lizing je koristan način za srednjoročno i dugoročno finansiranje opreme malih preduzeća ili preduzetnika a posebno za novoosnovana jer ona teško mogu da pristupe drugim izvorima finansiranja. Veoma je rasprostranjen u evropskim zemljama, naročito u Nemačkoj.	Lizing omogućava korišćenje tuđih sredstava i ne izaziva finansijske troškove kao kod bankarskog kredita, što doprinosi povećanju likvidnosti tokova gotovine i pruža mogućnost da se raspoloživa sredstva usmere u druge profitabilne aktivnosti.

Faktoring	Faktoring organizacije	Prednosti faktoringa posebno se ističu u uslovima ograničenog kreditiranja i otežanog pristupa malih preduzeća kratkoročnim kreditima kod banaka. Veoma razvijen u Evropi.	Faktoring može biti važan izvor finansiranja malih i srednjih preduzeća, a u nekim zemljama, kao što je Italija, on je osnovni način finansiranja obrtnih sredstava.
Garancijske šeme	Garancijski fondovi osnovani od strane države, nevladinih organizacija i privatnog sektora	Mehanizam prenosa i podele rizika i njegove diversifikacije za korisnike koji imaju otežan pristup kreditima.	Garancija funkcioniše na principu podeljenog rizika, što značajno umanjuje stepen rizika za banku. Garancijske šeme igraju važnu ulogu u poboljšanju pristupa finansijama, jačajući finansijsku moć privatnog sektora i ohrabrujući razvoj preduzetništva.

Izvor: Ilustracija autora

2.4. Alternativni izvori finansiranja u razvijenim zemljama

Pored navedenih formalnih izvora, postoje i neformalni izvori finanasiranja, kao što su poslovni partneri, dobavljači, *venture* fondovi, porodica, prijatelji. Za razliku od bankarskih kredita, uslovi pod kojima se mogu dobiti sredstva iz ovih izvora, nešto su drugačiji.

2.4.1. Krediti dobavljača

Trgovački kredit ili kredit dobavljača je jedan od glavnih izvora kratkoročnog finansiranja za mala preduzeća jer veliki broj malih preduzeća usled ograničene likvidnosti nije u mogućnosti da u roku plati svoje obaveze prema dobavljačima. Međutim, trgovački kredit može biti skup izvor finansiranja jer dobavljač naplaćuje finansijske troškove i premiju za rizik. Pored toga, dobavljači često nude gotovinski popust za trenutno plaćanje, što ukoliko klijent ne iskoristi, stvara dodatne troškove. Ipak, trgovački kredit je legitimni finansijski instrument koji može biti korišćen od strane malih preduzeća kada banke nisu voljne da ih finansiraju i/ili da izbegnu direktne bankarske troškove i složene procedure dobijanja bankarskih kredita.

Međutim, istraživanje (Tsuruta, 2015, str. 51.) pokazuje da su bez obzira na veličinu preduzeća, trgovački krediti i bankarski krediti komplementarni, naročito u uslovima finansijske krize. Preduzeća koja imaju lak pristup bankama i koja su kreditno sposobna takođe koriste trgovačke kredite.

Postoji niz razloga iz kojih dobavljač odobrava duži rok otplate. To može zahtevati sam kupac ili može dobrovoljno ponuditi dobavljač iz marketinških razloga u cilju zadržavanja određenog kupca.

Trgovački kredit češće se koristi u Francuskoj i Italiji nego u Finskoj i Švedskoj. Maloprodaja je najveći korisnik trgovačkog kredita u većini zemalja. Obično su razlike u otplati trgovačkih kredita u pojedinim zemljama rezultat različitih zakonodavnih propisa, specifične uloge bankarskog sektora i različitih trgovačkih praksi (npr. šire korišćenje popusta za gotovinu).

2.4.2. Rizični kapital (*venture capital*)

Pored bankarskih kredita, važan izvor finansiranja malih i srednjih preduzeća u razvijenim zemljama je kapital sa pravom vlasništva odnosno vlasnički kapital.

Privatna ulaganja su najvažniji trajni kapital za nova, ali i za rastuća mala preduzeća. Najznačajniji deo rizičnog kapitala jeste *venture capital* koji se u literaturi još naziva i fond zajedničkih ulaganja ili rizični kapital. Rizični kapital predstavlja investitore koji su zainteresovani za preduzeća koja nisu listirana na berzi ali imaju velike mogućnosti za rast. Rizični kapital jača preduzeće u njegovim ranim fazama, obično kada je već lansiran novi proizvod. Više od 30% kapitala malih preduzeća u razvijenim zemljama potiče iz tog izvora.

Prednost dobijanja ovih sredstava jeste izuzetno dobra povezanost *venture capital* fondova sa poslovnim svetom što preduzeću može doneti korisne kontakte sa potrošačima, klijentima, dobavljačima, predstavnicima vlade, finansijerima i sl.

Kod finansiranja putem rizičnog kapitala ne postoji dužničko – poverilački odnos između investitora i preduzeća već se uspostavljaju vlasnički odnosi a investitori imaju monitoring funkciju ostvarenja finansijskih performansi i aktivno su uključeni u upravljanje preduzećem.

Rizični kapital ima četiri glavne karakteristike (detaljnije u Gea College, 2001, str. 322):

Rizični kapital je *trajni kapital*. Statistike u razvijenim zemljama pokazuju da 15 do 25% ulaganja donosi natprosečan prinos, 25 do 35% ulaganja donosi visok prinos, 25 do 35% investicija će imati graničan prinos dok će 15 do 25% investicija propasti (Barringer, Ireland, 2010, str. 352).

Druga karakteristika je da vlasnik rizičnog kapitala *pruža pomoć i u upravljanju*. Preduzetnik tu pomoć i očekuje, jer je sa rizičnim kapitalom dobio suvlasnika a vlasnici često nemaju dovoljno znanja za upravljanje rastućim preduzećem. Sa druge strane, investitor ima dugoročni interes za preduzeće u koje je uložio kapital jer je to trajni kapital pa je samim tim njegov interes blisko povezan s uspešnim upravljanjem.

Sledeće obeležje rizičnog kapitala jeste *viši prihod* koji zahtevaju investitori u odnosu na druge oblike kapitala. Uzrok je u tome što preuzimaju visok nivo rizika.

Poslednja karakteristika je *visok nivo strpljenja* jer prihodi na 216 tek nakon nekoliko godina. U razvijenim zemljama prodaja udela rizičnog kapitala nastaje u periodu od pet do sedam godina nakon nastanka preduzeća. Takav dugoročni odnos sa preduzećem zahteva i političku stabilnost u zemlji i što je još važnije, stabilnu ekonomsku politiku.

Preko 50% sredstava rizičnog kapitala u svetu obezbeđuju penzioni fondovi, privatni investicioni fondovi i osiguravajuća društva, a obezbeđuju ga i različiti finansijski fondovi te pojedina preduzeća, posebno velika. Uglavnom se investira u rastuće grane delatnosti, te se između 100 predloga izabere samo nekoliko projekata, što govori da su investitori veoma selektivni.

215

Prema podacima *European Private Equity&Venture Capital* Association, (EVCA Research, 2015) u 2014. godini, 1 Evropi je 5.728 preduzeća koristilo ovaj vid finansiranja, od toga 87% preduzeća je imalo do 250 zaposlenih. Prosečna vrednost investicije po preduzeću je 2014. godine iznosila oko 7 miliona EUR.

2.4.3. Ostali izvori finansiranja

U razvijenim zemljama jedan od načina finansiranja preduzetnika su i poslovni anđeli (*business angels*). Ako preduzeće ne ispunjava uslove za privlačenje *venture* kapitala, a ima dobar menadžment i atraktivnu poslovnu ideju, postoji mogućnost pronalaženja poslovnih anđela, privatnih investitora koji su zainteresovani u ulaganje u *start up* preduzeća iz različitih razloga.

Vrednost njihovih investicija je između 100.000 i 500.000$ a očekivani prinosi su nekoliko puta veći na kraju pete godine ulaganja (Mariotti, Glackin, 2010, str. 285).

Poslovni anđeli su spremni uložiti svoja finansijska sredstva radi sticanja udela u preduzećima gde postoje šanse za visok prinos, rukovodeći se svojim znanjem i iskustvom. To su pojedinci koji žele biti uključeni u finansiranje malih a visoko rizičnih projekata. Biraju atraktivne sektore, određene faze u životnom ciklusu preduzeća i određena geografska područja. Ulažu u poslove koje dobro poznaju i sa kojima imaju iskustva. Za razliku od *Venture Capital* fondova koji raspolažu kapitalom više različitih investitora, poslovni anđeli ulažu svoja sopstvena sredstva zbog čega su ona brže dostupna preduzetnicima. Pri tome su delimično podstaknuti visokim prihodima, a delimično željom da se uključe u posao.

Poslovni anđeli su spremni da ulažu u preduzeća u najranijoj fazi poslovanja, pre nego što preduzeće postane atraktivno za *venture* kapital (Scarborough, 2012, str. 475).

Oni imaju iskustvo i lični motiv za ulaganje u određenu delatnost, motiviše ih angažovanje u novom preduzetničkom poduhvatu, ostvarivanje dobiti od buduće investicije kao i želja za prenosom iskustva u vođenju preduzeća.

Ovaj način finansiranja je posebno interesantan preduzetnicima zbog ostavljanja slobode odlučivanja i poslovnog iskustva koje u preduzeće oni unose.

Investicije poslovnih anđela mnogo su razvijenije u SAD-u u odnosu na Evropsku uniju. Tome u prilog govore podaci američke *Small Business Administration*, gde broj aktivnih poslovnih anđela u SAD prevazilazi 250.000 dok ih u EU ima svega 75.000.

Nažalost, ulaganje poslovnih anđela na evropskom tržištu je i dalje fragmentirano. Različite zemlje imaju veoma različite nivoe učešća, razvoj veština i efikasnosti. To odražava širok spektar politika podrške koje sprovode države članice EU, u rasponu bez posebnih mera podrške u najmanje razvijenim zemljama do veoma razvijene politike podrške, kao što je u Velikoj Britaniji, gde podrška uključuje poreske olakšice i direktnu finansijsku pomoć za mreže i udruženja poslovnih anđela.

Mezzanine finansiranje u razvijenim zemljama predstavlja interesantan oblik finansiranja malih i srednjih preduzeća. Predstavlja finansiranje dugom, ali za razliku od bankarskog kredita, ne traže se sredstva obezbeđenja i ne vrši se stroga ocena kreditne sposobnosti.

Utiče na poboljšanje finansijske strukture a preduzeće ne gubi moć odlučivanja iako finansijska institucija ima pravo da obavlja opsežne kontrole. Pošto se *mezzanine* kapital ne obezbeđuje hipotekom, preduzeće ima mogućnost za dodatno zaduživanje putem kredita. Prilikom korišćenja *mezzanine* instrumenata treba očekivati veće kamatne stope jer se veći rizik davaoca kredita, bez instrumenata obezbeđenja, kompenzuje većom naknadom za rizik. Ukoliko preduzeće nije u mogućnosti da na vreme izmiri svoje obaveze odnosno da vrati dug, investitor može da pretvori dug

u vlasnički udeo u preduzeću. U razvijenim zemljama, davaoci *mezzanine* kapitala su privatni investitori, specijalni *mezzanine* fondovi i same banke.

Fleksibilnost ovih instrumenata pruža mogućnost preduzeću da zadrži kontrolu u donošenju poslovnih odluka. U odnosu na klasično zaduživanje, *mezzanine* predstavlja jednostavniji i brži vid kreditiranja, dok kamate predstavljaju odbitnu poresku stavku kao i kod klasičnih kredita.

U prvobitnim fazama razvoja, *mezzanine* finansiranje je bilo namenjeno samo velikim preduzećima. U poslednje vreme, postoje inicijative da se ovaj instrument finansiranja koristi i u malim i srednjim preduzećima uz određena prilagođavanja. Evropska komisija je inicirala niz koraka kako bi se stvorili institucionalni uslovi za dostupnost ovog instrumenta malim i srednjim preduzećima (Ljumović, Pavlović, Milačić, 2013, str. 32).

Preduzetnicima stoje na raspolaganju i neke dodatne opcije finansiranja novih projekata. Reč je o učešću pojedinih stejkholdera, pre svega dobavljača, klijenata i zaposlenih. Ovaj vid finansiranja je posebno pogodan za mala preduzeća u zemljama u tranziciji gde nisu razvijeni ostali instrumenti finansiranja. Oni obezbeđuju finansijska sredstva preduzetniku bez novog zaduživanja kod banaka, bez angažovanja hipoteke i gubitka dela vlasništva u preduzeću.

Sledeća tabela prikazuje sumarni pregled alternativnih izvora finansiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama.

Tabela 10 – *Pregled alternativnih izvora finansiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama*

Alternativni izvori finansiranja	Opis i korisnici
Krediti dobavljača	Korišćenje ovih kredita je široko rasprostranjeno u malim preduzećima u zemljama Evrope. Međutim, trgovački kredit može biti skup izvor finansiranja zbog visoke premije za rizik.
Rizični kapital (*venture capital*)	Kod finansiranja putem rizičnog kapitala ne postoji dužničko – poverilački odnos između investitora i preduzeća već se uspostavljaju vlasnički odnosi a investitori imaju monitoring funkciju i aktivno su uključeni u upravljanje preduzećem.
Poslovni anđeli	Privatni investitori su bogati pojedinci koji su zainteresovani za ulaganje u *start up* preduzeća radi sticanja udela u preduzećima gde postoje šanse za visok prinos. Investicije poslovnih anđela mnogo su razvijenije u SAD-u u odnosu na Evropsku uniju.
Mezzanine	Predstavlja finansiranje dugom, ali za razliku od bankarskog kredita, ne traže se sredstva obezbeđenja i ne vrši se stroga ocena kreditne sposobnosti. Utiče na poboljšanje finansijske strukture a preduzeće ne gubi moć odlučivanja iako finansijska institucija ima pravo da obavlja opsežne kontrole.
Učešće ostalih stejkholdera u finansiranju	I ostali stejkholderi kao što su poslovni partneri, kupci i zaposleni mogu uzeti učešće u finansiranju preduzeća zbog ostvarivanja višestruke koristi.

Izvor: Ilustracija autora

2.5. Finansiranje malih preduzeća u zemljama u tranziciji

Cilj ovog dela rada jeste analiza razvoja preduzetništva u zemljama u tranziciji. Iako se može reći da su zemlje u tranziciji krenule uglavnom sa iste tačke svog tranzicionog puta, ipak postoje razlike

u početnim uslovima. Ove razlike su uticale na dalji razvoj malih i srednjih preduzeća što je prouzrokovalo različite nivoe shvatanja i razvoja sektora MSP.

2.5.1. Institucije za podršku malim preduzećima u zemljama u tranziciji

Jedna od dominantnih karakteristika zemalja u tranziciji jeste izraziti nedostatak malih preduzeća što je umanjilo efikasnost celog sistema, kao i nivo prilagodljivosti i elastičnosti na promene ne samo preduzeća već i celokupne privrede. Pošto u zemljama u tranziciji još uvek nije izgrađen tržišni ambijent i postoje neizgrađene tržišne institucije, privreda ne reaguje na mere ekonomske politike u odnosu na prave tržišne subjekte. Najnaprednije zemlje u tranziciji svoj uspeh duguju upravo izgradnji dobrih tržišnih institucija (Savić, 2001, str. 529).

Kraj osamdesetih godina je bio obeležen propašću centralno planskog ekonomskog sistema u centralnoj i istočnoj Evropi. Ovim je započela socijalna, politička i ekonomska transformacija koja traje duži niz godina. Iako su rane devedesete bile obeležene izraženim rastom novonastalih privatnih preduzeća, uz veliku tražnju proizvoda i usluga ranije nedostupnih u okviru centralno planskog sistema, porast broja zakonskih propisa, porast nivoa domaće i inostrane konkurencije i nedostatak finansijskih sredstava, predstavljaju neke od glavnih razloga za opadanje nivoa razvoja privatnih preduzeća. Iako se smatra da je razvoj malih preduzeća posebno važan u ranoj fazi tranzicije, on je isto toliko važan i za buduće faze. Mala preduzeća su snažan faktor razvoja jedne zemlje i od suštinskog su značaja za restrukturiranje nasleđenih privrednih struktura u savremenu tržišnu ekonomiju. Razvoj preduzetništva u zemljama u tranziciji je značajan jer između ostalog, jača tržišnu ekonomiju kroz kreiranje novih radnih mesta, povećanje izvoza i proizvodnje.

Sve zemlje u tranziciji su doživele dramatične promene socijalno-ekonomskih i političkih uslova na makroekonomskom nivou.

Stabilizacione politike privreda u tranziciji uključivale su strukturne reforme koje su imale za cilj prestruktuiranje postojećeg privrednog sistema u sistem tržišne privrede i mere ekonomske politike koje treba da obezbede makroekonomsku stabilnost. Specifičnosti pojedinih zemalja uticale su na različit redosled mera i vremenski period njihove primene (Savić, 2001, str. 530).

Na mikroekonomskom nivou, bilo je nužno prihvatiti pojavu privatnih formi preduzeća jer većina zemalja u tranziciji nije imala preduzetničku tradiciju. To ukazuje da se u tranzicionim ekonomijama pojavljuju nova preduzeća koja su tržišno i profitno orijentisana.

Brze institucionalne reforme bi trebalo da utiču na kreiranje okruženja, koga treba da karakterišu zaštićena svojinska prava i otvorena ekonomija što bi dovelo do inovativnog preduzetničkog ponašanja uz ispunjenje sledećih uslova:

- Razvoj tržišta i opšta privredna ravnoteža;
- Razvoj poslovnih i finansijskih institucija i instrumenata kao što su finansijska tržišta i poslovne banke;
- Izgradnja modernog pravnog sistema.

Evropska unija je prepoznala sektor MSP kao jedan od najvažnijih stubova razvoja Evropske unije pa je 2002. godine usvojila Evropsku povelju za mala preduzeća, kojom se obavezuju zemlje članice da pruže podršku malim preduzećima u brojnim oblastima važnim za njihov razvoj.

Politika podrške preduzetništvu nastoji da stvori okruženje koje nudi mehanizme podrške za podsticanje novih preduzetnika da prevaziđu probleme. Instrumenti javne politike za podršku razvoja preduzetništva mogu se sagledati kroz miks politika u smislu kako infrastrukture tako i vrste korisnika ovih infrastruktura. Prema (Tierno *et al*, 2015, str. 4), najbolji ishodi rasta nastaju kada preduzeća kombinuju različite infrastrukture kao što su tehnološki parkovi, inkubatori i saradnja sa univerzitetima.

Nepostojanje tradicije privatnog preduzetništva u većini zemalja u tranziciji rezultirao je odsustvom poslovne infrastrukture. Prema nekim studijama (Klapper *et al*, 2002, str. 28), mala i srednja preduzeća u zemljama u tranziciji su manje veličine (mereno brojem zaposlenih) u odnosu na posmatrana preduzeća u razvijenim zemljama zapadne Evrope. Nerazvijenost finansijskog sistema i neizgrađena pravna regulativa su poteškoće sa kojima se susreće većina zemalja u tranziciji. Dodatne barijere u okruženju uključuju nisku kupovnu moć, nedostatak kvalifikovanih radnika, otežan pristup opremi i objektima, kašnjenje u naplati potraživanja i sl. Nedostatak veština koje se odnose na poslovanje proizilaze iz odsustva prethodnog iskustva u privatnom poslovanju. Za mnoge vlasnike preduzeća u zemljama tranzicije, vlasništvo nad privatnim preduzećem je označavalo početak nove karijere. Nedostatak razvijene poslovne infrastrukture i usluga podrške vodi mnoge vlasnike preduzeća ka zavisnosti od poslovne pomoći (finansijske i savetodavne).

Nedostatak finansijskih sredstava predstavlja glavnu prepreku malim preduzećima u zemljama u tranziciji ali na različite načine. U zemljama gde je proces tranzicije započeo kasnije, kao što se dogodilo u Albaniji, Belorusiji i Ukrajini, finansiranje predstavlja značajniju prepreku malim preduzećima. Ali u zemljama kao što je Poljska, koja je već odavno krenula na svoj put tranzicije, finansiranje predstavlja manju barijeru (Smallbone, 2010).

Klapper *et al* (2002, str.18) su analizirali finansiranje preduzeća u 15 zemalja u tranziciji (Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Češka, Estonija, Mađarska, Latvija, Litvanija, Poljska, Rumunija, Rusija, Slovačka, Slovenija, Ukrajina, zemlje bivše SFRJ). Većina zemalja pokazuje relativno nizak nivo spoljašnjeg finansiranja, dok Ukrajina ima najniži nivo. Pored makroekonomske stabilnosti i adekvatnog finansiranja, nesigurna prava svojine usporavaju razvoj privatnog sektora.

Posmatrajući „Izveštaj o globalnoj konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma" za 2015/2016. godinu kada je reč o pristupu izvorima finansiranja, Češka je zauzela 37. mesto od ukupno 140 zemalja, a 31. u pogledu mogućnosti kapitalnog finansiranja (World Economic Forum, 2015-2016). Problemi neefikasne državne birokratije i korupcije su navedeni kao najveći problemi sa kojima se privrednici suočavaju.

Mađarska je u pogledu lakoće pristupa sredstvima zauzela 124. mesto a u pogledu mogućnosti kapitalnog finansiranja 101. mesto. Kao najveći problemi u poslovanju se navode politička nestabilnost, korupcija i pristup finansijama.

U Poljskoj se kao najveće prepreke u poslovanju navode poreska politika i loši zakoni o radu. Posmatrajući lakoću pristupa sredstvima, Poljska je zauzela 89. mesto a po osnovu mogućnosti korišćenja kapitalnog finansiranja 96. mesto.

Slovačka je kao najveće probleme u poslovanju navela korupciju, neefikasnu državnu birokratiju i visoke poreze. Prema lakoći pristupa sredstvima, zauzela je 40. mesto a po osnovu mogućnosti

korišćenja kapitalnog finansiranja 57. mesto.

I u Rumuniji visoki porezi, neefikasna državna birokratija i pristup finansijama predstavljaju najveće probleme u poslovanju. Prema lakoći pristupa sredstvima, Rumunija je rangirana na 60. mestu a po osnovu mogućnosti korišćenja kapitalnog finansiranja na 103. mestu od ukupno 140 zemalja.

U prilogu disertacije prikazani rangovi konkurentnosti od 2010. do 2016. godine za zemlje koje se analiziraju (prilog 2).

Mala i srednja preduzeća u zemljama u tranziciji se suočavaju sa sličnim problemima u vezi sa pristupom finansijama kao i preduzeća u Evropskoj uniji, samo je ovaj problem u bivšim socijalističkim zemljama izražen u još većoj meri. Ova preduzeća se zadužuju uglavnom samo na kratak rok, i čini se da je to najčešći vid finansiranja ovih preduzeća.

Da bi se olakšao pristup kreditima, u većini zemalja u tranziciji uz podršku međunarodnih institucija osnovani su garancijski fondovi. Međutim, zbog složenih procedura i visokih operativnih troškova, kao i visokih stopa neuspeha, provizija za ove garancije su relativno visoke. Putem različitih projekata Evropske unije koje realizuju Evropska investiciona banka, Evropska banka za obnovu i razvoj i druge institucije, trebalo bi da se podrži razvoj i poveća sposobnost poslovnih banaka da popune prazninu u finansiranju. S obzirom na to da inostrane banke preuzimaju vlasništvo nad lokalnim bankama i time prenose znanje i metode u procenjivanju i upravljanju rizicima, to može uticati na povećanje stručnosti zaposlenih a time i broja odobrenih kredita.

Ključna barijera u rastu malih preduzeća može biti prevaziđena subvencionisanim finansiranjem kroz garancijske fondove, mikrokreditne šeme ili kroz formiranje raznih fondova. EBRD sledi ovaj pristup. Međutim, ni bespovratni krediti niti jednostavan pristup finansiranju kapitala, neće ukloniti barijere za rast malih preduzeća ako ne postoje institucije tržišne ekonomije. Ovakav stav podržan je od strane većine EU PHARE projekata.

Efikasnost bankarskog sistema i pristup preduzeća različitim opcijama finansiranja, smanjiće važnost direktne finansijske pomoći.

Veoma su važne fundamentalne promene u kreditnom i finansijskom sistemu podrške. Ono što je u tom smislu neophodno i ono što je relevantno za sve zemlje, kako razvijene tako i one u tranziciji, je sistem koji služi preduzetničkom duhu.

2.5.2. Raspoloživi instrumenti finansiranja malih preduzeća u zemljama u tranziciji

U narednom delu rada, biće opisani instrumenti finansiranja koji su raspoloživi malim preduzećima i preduzetnicima u pojedinim zemljama u tranziciji. Analiziraće se stanje u Mađarskoj, Češkoj, Poljskoj, Slovačkoj i Rumuniji.

Mađarska

Struktura mađarskih preduzeća pokazuje relativno mali udeo srednjih preduzeća i visok udeo malih i posebno mikro preduzeća. Mikro preduzeća (sa manje od 9 zaposlenih) čine ukupno 96,1% svih preduzeća.

Mađarska Vlada idući iz tranzicije u tržišnu ekonomiju je stavljala u centar politiku razvoja malih preduzeća. Tako je Zakonom iz 1999. godine uspostavila set mera i mehanizama za pomoć razvoju

MSP, dodatne odgovornosti za Savet za razvoj preduzeća u oblasti mikro i malih preduzeća i pitanja njihovog statusa i organizacije. 2000. godine sačinjen je novi Program razvoja preduzeća koji je uključio podršku osnivanju inovativnih MSP, promociju i razvoj postojećih MSP, njihov izlazak na strana tržišta i pomoć u uspostavljanju veza sa informacionom tehnologijom.

Prvi programi podrške malim preduzećima u Mađarskoj bili su u vidu mikrokredita i bespovratnih sredstava. Međutim, oni nisu dali očekivane rezultate jer je samo mali broj preduzeća imao pristup ovim sredstvima a postojale su i administrativne barijere, nedovoljna informisanost preduzeća i dr. Ovi problemi postepeno su prevaziđeni kroz subvencionisanje kreditnih programa i uvođenje jeftinijih i bržih procedura u okviru banaka.
Vlada pomaže malim i srednjim preduzećima kroz bespovratne subvencije i preferencijalne kreditne aranžmane. Većina subvencija je sufinansirana od strane Evropske unije dok Vlada podržava preferencijalni kreditni program u saradnji sa kreditnim institucijama i to za sledeće namene:

- U okviru *Mikrokreditnog programa*, odobravaju se manji iznosi kredita, prvenstveno za razvoj mikro preduzeća;
- *Széchenyi Credit Card Programme,* pomaže preduzećima da dobiju kredite za obrtna sredstva jednostavnije i brže nego ranije. Vlada daje delimičnu garanciju i subvenciju za podršku aranžmanu;
- *Midi Loan* se odnosi na veće iznose kredita uz subvencionisanu kamatnu stopu dok se *Europe Loan* odobrava u cilju dugoročnog razvoja preduzeća.

U Mađarskoj takođe postoje garancijski fondovi kao što je *Garantika Creditguarantee Co Ltd* koji podržava pozajmljivanje malim preduzećima, tako što obezbeđuje maksimalno 80% garancije uz vladinu kontragaranciju.

Garantika Creditguarantee Co Ltd je društvo osnovano 1992. godine od strane države, poslovnih banaka, štednih zadruga i nekoliko preduzeća sa ciljem da radi kao katalizator u procesima kreditiranja malih i srednjih preduzeća. Garancija omogućava preduzećima i lokalnim samoupravama koje nemaju dovoljno sredstava obezbeđenja da lakše dođu do kredita, jer se bez garancije njihovo zaduživanje smatra previše rizično (Garantiqa, Creditguarantee Co. Ltd, Hungary, 2015).

Država promoviše i ulaganje rizičnog kapitala u mala i srednja preduzeća pa je u tom cilju osnovala *Kisvállalkozás-fejlesztö Pénzügyi Zrt* (Finansijska kompanija za razvoj malih preduzeća).

Češka

I u Češkoj je broj malih i srednjih preduzeća dominantan u ukupnom broju i dostiže 99,8%. Politika promovisanja malih i srednjih preduzeća u Češkoj se zasniva na pretpostavci da su mala i srednja preduzeća veoma osetljiva na promene u okruženju.
Kao dobar primer naprednog zakonodavstva prema MSP može da posluži Zakon Češkog nacionalnog Saveta o državnoj podršci MSP (The Government of the Czech Republic, 2006). Cilj ovog Zakona je da omogući osnivanje, jačanje i ekonomski razvoj MSP, pri čemu je država pomogla realizaciju Zakona sredstvima iz budžeta, osnivanjem institucija garancija i ponudom kredita sa niskim kamatnim stopama. Ova pomoć se ogleda i u podsticanju i podršci unapređenja kvalifikacija, konsultantskih usluga, kooperacije između MSP, tehnološkog razvoja, kreiranja

zaposlenosti, regionalnog ekonomskog razvoja, saradnje u pograničnim područjima, učešća na izložbama i istraživanja za MSP.

U Češkoj postoji Zakon o pružanju pomoći malim i srednjim preduzećima koji je na snazi od 2003. godine, kao i Strategija razvoja preduzetništva.

Ministarstvo industrije i trgovine u saradnji sa *Czech - Moravian Guarantee and Development Bank* (CMZRB) sprovodi Nacionalni garantni program koji nudi povlašćene kreditne garancije za sektor malih preduzeća. Tako je za 2014. godinu predviđen iznos od 90 miliona EUR u ove namene (Ministry of Industry and Trade, Czech, 2014). To dovoljno govori o posvećenosti institucija u pružanju podrške ovom i njima važnom delu privrede.

Cilj garancijskog programa jeste ponuda bankarskih garancija uz posebne provizije za bankarske kredite, lizing i rizični kapital u cilju brže implementacije poslovnih projekata malih i srednjih preduzeća. Ove garancije pokrivaju i do 70% ulaganja.

INOSTART program, čiji je osnovni cilj povećanje broja preduzetnika, olakšava realizaciju poslovnih projekata za *start up* preduzeća. Korisnici mogu biti preduzetnici ili preduzeća koja zadovoljavaju određene zahteve u smislu inovativnih projekata i obavljanja delatnosti u trajanju od minimalno tri godine. Instrumenti za podršku uključuju garancije uz posebne provizije, garancije za ponude na javnim tenderima i kredite sa nižim kamatnim stopama.

Czech-Moravian Guarantee and Development Bank (CMZRB) kreirala je program LOAN sa ciljem ponude kredita po nižoj kamatnoj stopi. Krediti su namenjeni postojećim i *start up* preduzećima uz povoljnije kamatne stope i rokove otplate do 6 godina.

Implementacija podrške malim preduzećima uključuje uklanjanje administrativnih barijera, edukaciju preduzetnika, povećano finansiranje iz sredstava EU i aktivno učestvovanje u inicijativama EU, stvaranje novih mreža uz saradnju malih preduzeća i naučno istraživačkih centara.

Pored sredstava iz državnog budžeta i iz strukturnih fondova važan izvor finansiranja razvoja malih preduzeća trebalo bi da su privatni fondovi, odnosno sopstvena sredstva malih preduzeća i sredstva komercijalnih banaka i privatnih investitora (The Government of the Czech Republic, 2006, str. 17).

Poljska

Mala preduzeća u Poljskoj igrala su vitalnu ulogu u privredi od početka socijalne i ekonomske transformacije. Takva preduzeća predstavljaju 99,8% od ukupnog broja poljskih preduzeća kao u većem delu evropskih zemalja. I mala preduzeća u Poljskoj imaju poteškoće u pristupu spoljnjem finansiranju i predstavljaju grupu najranjivijih.

Direktna pomoć malim preduzećima dolazi u obliku subvencija za savetodavne usluge i investiranje. PARP (*Polish Agency for Enterprise Development* odnosno Poljska agencija za razvoj preduzeća) je državna agencija za podršku malim i srednjim preduzećima i njihovim projektima, aktivna poslednjih desetak godina. Aktivnosti Agencije su usmerene na podsticanje i stvaranje preduzetničkih ideja. U okviru ovog glavnog cilja, Agencija sprovodi programe za podršku i razvoj konkurentnosti preduzeća, ljudskih resursa, razvoj poslovnog okruženja institucija i regiona.

PARP obezbeđuje preduzetnicima besplatne *on line* obuke sa ciljem da se olakša pristup elektronskom učenju za mikro, mala i srednja preduzeća i za buduće preduzetnike. Pored toga,

PARP ima i velik finansijski značaj kako u dodeljivanju subvencija tako i u pristupu ostalim instrumentima finansiranja. Izvori finansiranja podržani su fondovima EU i državnim sredstvima. U periodu od 2007. do 2013. godine, Agencija je odobrila preko 7 milijardi EUR (PARP, 2014).

Agencija posebno podržava oblasti osnivanja i razvoja preduzeća, rasta izvoza, poboljšanja kvaliteta menadžmenta, uvođenja novih tehnologija, podršku inovacijama i dr.

Podrška javnog sektora preduzetnicima u Poljskoj uključuje sledeće aktivnosti:

- Jačanje kreditnog i garancijskog fonda za mala preduzeća kroz povećanje kapitala ovih institucija;
- Podržavanje obuke za mala preduzeća i njihove zaposlene, organizovane od strane univerziteta i edukativnih centara;
- Saradnja sa regionalnim i lokalnim predstavnicima vlasti u području pripreme i procene programa razvoja sektora malih preduzeća.

Slovačka

Cilj podrške razvoju malih preduzeća u Slovačkoj jeste stvaranje poslovnog okruženja zasnovanog na adekvatnoj zakonskoj regulativi, uklanjanju administrativnih i poreskih opterećenja, jačanju infrastrukture i olakšavanju pristupa finansijama. Uprkos tome i dalje postoje određene slabosti koje karakterišu slovačku ekonomiju, kao što je nedovoljna primena svojinskih i ostalih prava, komplikovane administrativne procedure, nefleksibilno radno zakonodavstvo i povećanje regulatornih opterećenja.

Slovačka garantna i razvojna banka (SZRB), osnovana je 1991. godine kao državna finansijska institucija koja ima za cilj finansijsku podršku MSP ali i kao partner sa poslovnim bankama. SZRB deluje kao utočište u krajnjoj instanci kada preduzeće iscrpi sve druge načine da dođe do kredita kod banaka. Time SZRB svoju ulogu vidi kao komplementarnu sa poslovnim bankama (Slovak Guarantee and Development Bank, 2015).

SZRB obezbeđuje garancije za kredite, posebno u slučaju kada preduzetnici nemaju potrebne instrumente obezbeđenja. Garancija pokriva indirektne i direktne kredite za urbani, ruralni i regionalni razvoj, poljoprivrednu proizvodnju, stambenu izgradnju, turizam, uštedu energije i dr.

SZRB podržava finansiranje rizičnog kapitala. U Slovačkoj postoji velik broj kompanija koje obezbeđuju rizični kapital, pa je tako osnovano Slovačko udruženje za rizični kapital. Državna podrška za rizični kapital se realizuje kroz Fond za osnovni kapital. Iako promovisan, sistem poslovnih anđela ostaje relativno nepoznat u Slovačkoj. Mikrokrediti su dostupni za finansiranje stalnih i obrtnih sredstava, za obnovu poslovnih objekata i za kupovinu potrebnih sirovina i materijala. Podržani su od strane regionalnih i savetodavnih centara a njihovo početno finansiranje je obezbeđeno u okviru PHARE programa.

Rumunija

U Rumuniji učešće MSP u ukupnom broju preduzeća kontinuirano raste i iznosi 99,66%. U ukupnom broju MSP, mikro preduzeća učestvuju sa 89,5%, što je slično situaciji u Evropskoj uniji (Lavric, 2010, str. 936). Ključne institucije za podršku malim preduzećima su Nacionalna agencija

za MSP i kooperante (*The National Agency for SMEs and Co-operatives - NASMEC*) i Nacionalni kreditno garancijski fond za mala i srednja preduzeća.

Cilj Nacionalne agencije za MSP i kooperante je poboljšanje pristupa finansiranju, finansijska podrška investiranju u opremu, nove tehnologije i proizvode, olakšavanje prekogranične saradnje, promovisanje izvoza i izgradnja odgovarajuće poslovne infrastrukture.

Kao i u ostalim zemljama u tranziciji, i u Rumuniji sektor MSP ima poteškoća u pristupu finansijama a dugoročni krediti su retko dostupni. Iz tog razloga, Vlada različitim instrumentima kao što su garancije, povoljniji krediti, fondovi rizičnog kapitala i sl. pruža podršku ovom sektoru. Garancije se izdaju onim klijentima koji dobiju kredit kod poslovne banke ali ne mogu da obezbede adekvatno obezbeđenje. Tada Garancijski fond odobrava garanciju od 60 do 80% pokrića kredita.

Sledeća tabela daje pregled finansiranja malih preduzeća u pomenutim zemljama u tranziciji.

Tabela 11 – *Pregled finansiranja malih preduzeća u posmatranim zemljama u tranziciji*

Država	**Mađarska**	**Češka**	**Poljska**	**Slovačka**	**Rumunija**
Udeo sektora MSP u uk. broju preduzeća	99,9%	99,8%	99,8%	99,9%	99,66%
Uloga državnih institucija	Kroz bespovratne subvencije i preferencijalne kreditne aranžmane uz posredovanje državne Mađarske banke za razvoj (MFB) po preferencijalnim kamatnim stopama.	Država pomaže razvoj MSP sredstvima iz budžeta, osnivanjem institucija garancija i ponudom kredita sa niskim kamatnim stopama uz konsultantske usluge. Primenjuje se Zakon o pružanju pomoći MSP kao i Strategija razvoja preduzetništva	Podrška državnih institucija u Poljskoj je velika. Odvija se kroz PARP (*Polish Agency for Enterprise Development*) koja je državna agencija za podršku malim preduzećima i njihovim projektima koja ima finansijski i savetodavni značaj.	Državna podrška se pruža preko Slovačke garantne i razvojne banke (SZRB), koja je državna finansijska institucija sa ciljem finansijske podrške malim i srednjim preduzećima.	Država različitim instrumentima kao što su garancije, povoljniji krediti, fondovi rizičnog kapitala, pruža podršku MSP. Institucije za podršku su Nacionalna agencija za MSP i kooperante (NASMEC) i Nacionalni kreditno garancijski fond za MSP.
Mikrokrediti	Zbog administrativnih barijera mikrokrediti nisu zaživeli u većem obimu što se pokušalo prevazići raznim državnim programima.	Država podstiče razvoj mikrokredita ali oni nemaju veći značaj u podršci MSP.	*Fundusz Mikro* – mikro kreditna institucija je od samog početka mikro pozajmljivač sa održivim aktivnostima pozajmljivanja i široko rasprostranjenim aktivnostima.	Mikrokrediti su dostupni i podržani od strane regionalnih i savetodavnih centara uz njihovo početno finansiranje u okviru PHARE.	U Rumuniji je otežan pristup mikrokreditima.

Država	Mađarska	Češka	Poljska	Slovačka	Rumunija
Garancijski fondovi	Garancijski fondovi kao što je Garantika Creditguarantee Co Ltd obezbeđuju maksimalno 80% garancije uz vladinu kontragaranciju.	Država ima Nacionalni garantni program uz posebne provizije za bankarske kredite, lizing i rizični kapital u cilju brže implementacije poslovnih projekata MSP. Ove garancije pokrivaju i do 70% ulaganja.	Garancijski fondovi pružaju podršku mikro i malim preduzećima prilikom saradnje sa bankama i mikro kreditnim institucijama.	SZRB obezbeđuje garancije za kredite, posebno u slučaju kada preduzetnici nemaju potrebne instrumente obezbeđenja.	Garancijski fond izdaje garancije klijentima koji dobiju kredit kod banke ali ne mogu da obezbede adekvatno obezbeđenje. Tada Garancijski fond odobrava garanciju od 60 do 80% pokrića kredita
Uloga rizičnog kapitala	Država promoviše ulaganje rizičnog kapitala pa je u tom cilju osnovala *Kisvállalkozás-fejlesztö Pénzügyi Zrt* (Finansijska kompanija za razvoj malih preduzeća).	Država uz pružanje garancija podstiče razvoj rizičnog kapitala.	Država uz pružanje garancija podstiče razvoj rizičnog kapitala.	Država podržava finansiranje rizičnog kapitala. Velik broj kompanija obezbeđuje rizični kapital a državna podrška se realizuje kroz „Fond za osnovni kapital“.	Država uz pružanje garancija podstiče razvoj rizičnog kapitala ali on još uvek ima malu ulogu.

Izvor: Ilustracija autora

2.6. Zaključna razmatranja o stanju i mogućnostima finansiranja malih preduzeća u razvijenim zemljama i zemljama u tranziciji

Pronalaženje odgovarajućih finansijskih sredstava je velika poteškoća za mala preduzeća kako u razvijenim, tako i u zemljama u tranziciji. Međutim, ponuda finansijskih instrumenata se veoma razlikuje. S obzirom da je za početak poslovanja malih preduzeća veoma važna podrška države, u razvijenim evropskim zemljama odavno postoje mehanizmi za obezbeđenje potrebnih sredstava i izgrađen ambijent koji pored institucionalne podrške olakšava pristup i različitim instrumentima finansiranja, posebno rizičnom kapitalu, mikrokreditima, *mezzanine* finansiranju i poslovnim anđelima. Za navedene izvore finansiranja neophodno je regulisano pravno i poslovno okruženje. Bez obzira da li se radi o osnivanju novog preduzeća ili finansiranju već postojeće delatnosti mogući izvori finansiranja kreću se od privatnih do državnih.

Privatni investitori, komercijalne banke i razvojne finansijske institucije (nevladine i vladine) su ključne u pružanju podrške. U SAD to je Uprava za malu privredu koja nudi niz programa za preduzetnike, od kreditnih do garancijskih šema. U Evropskoj uniji, Evropska investiciona banka iako finansira samo velike projekte, mala preduzeća imaju indirektnu podršku kroz finansiranje

poslovnih inkubatora, naučno-tehnoloških parkova itd. Evropska banka za obnovu i razvoj je aktivna u zemljama u tranziciji pa tako i u Republici Srbiji podržava razvoj MSP preko lokalnih finansijskih posrednika, uglavnom za infrastrukturu ali i za jačanje bankarskog sistema i razvoj privatnog sektora.

Većina zemalja poreskim podsticajima ohrabruje i podstiče ulaganja privatnih investitora i razvoj fondova rizičnog kapitala.

Kako su zemlje u tranziciji prešle sa centralno planskog ekonomskog sistema na tržišni, privatna preduzeća su zabeležila rast zahvaljujući prvenstveno nezadovoljenoj tražnji. Ovo se desilo uprkos činjenici da u većini slučajeva, politike vlade nisu aktivno promovisale razvoj malih preduzeća. Kao posledica toga, u mnogim zemljama u tranziciji, ukupan broj preduzeća je smanjen nakon početnog rasta i zadržao se na nižem nivou.

Razvoj malih preduzeća u zemljama u tranziciji je bio pod uticajem stavova i politika nasleđenih iz prethodnog režima. Iako najvećim delom ovo nasleđe nije doprinelo pogodnom okruženju za razvoj malih i srednjih preduzeća, nisu sve zemlje započele ovaj proces sa istim opterećenjem. Okruženje, uloga države i karakteristike vlasnika preduzeća su glavni faktori koji utiču na uspeh stvaranja preduzetničke inicijative.

Dugoročno, uspostavljanje jasnih vlasničkih prava, adekvatna pravna i finansijska infrastruktura i delotvorna država uticaće na rast i efikasnost tržišta. Da bi tranzicija bila uspešna, potrebno je sprovesti mikroekonomske i institucionalne reforme (Savić, 2001, str. 533).

Za države članice Evropske unije koje su u procesu tranzicije, ovo zahteva prihvatanje novih formi, vrednosti i politike EU prema malim i srednjim preduzećima. Faktori koji igraju važnu ulogu u razvoju preduzetništva su pod uticajem kulturoloških percepcija preduzetništva, stanja ekonomije i implementacije politike. Ova tri faktora najčešće objašnjavaju visoke nivoe preduzetničke aktivnosti u Poljskoj, umerene nivoe u Mađarskoj i niske nivoe u Sloveniji.

Najčešći problem od strane malih preduzeća u zemljama u tranziciji je nedostatak kapitala. Vlasnici malih preduzeća obično se oslanjaju na sredstva porodice i prijatelja, kao i na svoje sopstvene finansijske resurse. Pristup kreditnim izvorima banaka i finansijskih programa za podršku još uvek je ograničen. I dalje je evidentan nedostatak rizičnog kapitala. Ovakva situacija sprečava ne samo stvaranje preduzeća i proces privatizacije, već otežava i tekuće poslovanje postojećih preduzeća.

Razvoj preduzetništva koje se zasniva na znanju, predstavlja izazov za sve države u tranziciji.

3. INSTRUMENTI FINANSIRANJA MALIH PREDUZEĆA U SRBIJI

3.1. Razvijenost sektora malih preduzeća u Srbiji

U okviru ove tačke će se ukazati na značaj malih preduzeća u privredi Srbije uz prikaz sektorske strukture MSP. Biće predstavljeni kriterijumi za razvrstavanje preduzeća po veličini prema važećim zakonskim propisima u našoj zemlji i u EU. Takođe će se prikazati različiti statistički pokazatelji o stanju i uspešnosti sektora MSP u Srbiji kao i o uticaju svetske finansijske krize.

Mala i srednja preduzeća imaju važnu ulogu u procesu povezivanja naše zemlje sa razvijenim tržišnim privredama. Iz tog razloga je razvoj ovog sektora jedan od primarnih ciljeva ekonomske politike. Važnost uloge ovih preduzeća u privrednom razvoju zemlje potvrđuje i činjenica da u ukupnom broju preduzeća u zemlji, sektor MSPP učestvuje sa 99,8%, zapošljava 65,1% radnika, učestvuje u ukupnom prometu sa 65,4%, u bruto domaćem proizvodu sa 3 Uz navedeno, ova preduzeća u ukupnom izvozu učestvuju sa 49,8% a u uvozu 58,2% (Ministarstvo privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, NARR, 2013, str. 15).

Pri tome, važno je naglasiti da mikro preduzeća (preduzeća sa maksimalno deset zaposlenih) imaju vodeći udeo u ukupnom broju MSP sa učešćem od 96%.

U periodu od 2000. godine pa do pojave globalne finansijske krize, 2008. godine, mala preduzeća su ostvarila rast svih ekonomskih pokazatelja od zaposlenosti do izvoza. Posle tog perioda, pokazatelji se pogoršavaju, dolazi do stagnacije i pada poslovnih performansi.

U cilju razvoja sektora malih preduzeća, usvojeno je više strateških dokumenata. Tokom 2003. godine, n zemlja je prihvatila Evropsku povelju za mala preduzeća koja daje detaljne smernice za razvoj preduzetništva. „Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća" za period od 2008. do 2013. godine predstavljala je glavni okvir za razvoj sektora MSPP u Srbiji.

Evropska komisija je 2008. godine usvojila Akt o malim preduzećima, odnosno *Small business act*, koji definiše ciljeve i planirane akcije delovanja u zemljama EU. Strategija je usklađena za Aktom o malim preduzećima i zasniva se na Operativnom planu koji je osnov za izradu godišnjih planova.

Strategija se zasnivala na pet stubova koji opisuju ciljeve razvoja MSP (detaljnije u *"Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine"*):

- Stub 1 obuhvata potencijalne preduzetnike, start up preduzeća, uslove za njihovo osnivanje kao i razvoj mikro preduzeća;
- Stubovi 2 – 4 obuhvataju specifične oblike podrške malim i srednjim preduzećima kao što je unapređenje finansiranja MSP, podsticanje izvoza, jačanje njihovih sposobnosti, veština i sl;
- Stub 5 se odnosi na poboljšanje opšteg poslovnog ambijenta.

„Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konku ntnosti za period od 2015. do 2020. godine" zamenjuje prethodno važeću Strategiju koja je važila za period od 2008. do 2013. godine. Ona predstavlja logičan nastavak i nadogradn prethodne politike razvoja MSPP. Struktura nove Strategije se sastoji iz sledećih šest stubova („Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine", str. 5):

- Unapređenje poslovnog okruženja;
- Olakšavanje pristupu finansijskim sredstvima;
- Unapređenje kvaliteta radne snage;
- Podrška za razvoj inovacija;
- Olakšavanje pristupa novim tržištima;
- Podrška ženskom preduzetništvu i preduzetništvu mladih.

Opstanak i razvoj ovog sektora velikim delom zavisi od mogućnosti pristupa finansijskim sredstvima. Ograničen pristup ovim sredstvima posledično predstavlja najveći problem malih preduzeća a naročito preduzetnika. Unapređenje mogućnosti finansiranja u skladu sa potrebama sektora malih preduzeća je i dalje jedan od prioritetnih zadataka ekonomske politike. U prethodnom periodu započete su brojne zakonodavne i administrativne reforme koje su imale za cilj poboljšanje uslova za funkcionisanje preduzetništva, međutim, one nisu dale zadovoljavajuće rezultate.

Srbija je u „Izveštaju o globalnoj konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma" za 2015/2016. godinu na 120. mestu od ukupno 140 zemalja kada je reč o pristupu izvorima finansiranja, a 130. u pogledu mogućnosti kapitalnog finansiranja (World Economic Forum, 2015/2016). Ova ocena je lošija od plasmana mnogih susednih zemalja i pogoršala se u odnosu na prethodne godine.

Sledeća tabela prikazuje izabrane rangove konkurentnosti za Republiku Srbiju u periodu od 2010. do 2015. godine.

Tabela 12 – *Prikaz pojedinih rangova Srbije u „Izveštaju o globalnoj konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma" od 2010. do 2016. godine*

Zemlja*	Posmatrani rangovi	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
Srbija	Opšti rang konkurentnosti	96	95	95	101	94	94
	Pristup izvorima finansiranja	91	97	105	120	121	120
	Mogućnost kapitalnog finansiranja	102	121	126	129	132	130

Izvor: The Global Competitiveness Report (2010-2011, 2011-2012, 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016), World Economic Forum

**Napomena:* Broj zemalja koje su posmatrane: 2010-2011 (139 zemalja), 2011-2012 (142 zemlje), 2012-2013 (144 zemlje), 2013-2014 (148 zemalja), 2014-2015 (144 zemlje), 2015-2016 (140 zemalja)

Na osnovu prethodne tabele može se zaključiti da postoji kontinuirano pogoršanje rangova konkurentnosti vezanih za pristup izvorima finansiranja i mogućnost kapitalnog finansiranja dok je opšti rang konkurentnosti zadržan na približno istom nivou.

U Izveštaju o poslovanju za 2016. godinu Svetske banke (*Doing Business 2016*) u Srbiji je zabeležen pad sa 52. na 59. mesto od ukupno 189 zemalja u pristupu kreditima (World Bank Group, 2016). Dobijanje građevinskih dozvola ostvarilo je značajan rast ranga sa 178. na 139. mesto.

Prema navedenom izveštaju, Srbija se po zbirnom indeksu nalazi na 59. mestu od 189 zemalja. Ovaj pokazatelj beleži značajno poboljšanje u odnosu na prethodni period.

Tabela 13 – *Prikaz ključnih rangova iz „Izveštaja Doing Business in Serbia" za 2014, 2015. i 2016. godinu*

Zemlja	Posmatrani rangovi	2014	2015	2016
Srbija	Zbirni indeks	77	68	59
	Pristup izvorima finansiranja	45	52	59
	Osnivanje preduzeća	63	62	65
	Dobijanje građevinskih dozvola	184	178	139
	Zaštita manjinskih ulagača	32	81	81

World Bank Group (2016). Doing business, dostupno na: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/serbia, preuzeto 17.04.2016.

Napomena: Zbog promene u metodologiji, nije moguće izvršiti poređenje sa periodom od 2010 – 2014. godine.

Mala preduzeća su suočena sa visokim kamatnim stopama i otežanim pristupom dugoročnim izvorima finansiranja. Sa druge strane i nivo znanja o upravljanju finansijama u samim preduzećima je nezadovoljavajući što dodatno otežava saradnju sa finansijskim institucijama.

U nastavku će biti prikazani podaci o poslovnim i finansijskim performansama sektora MSPP u Republici Srbiji.

Postoje brojni kriterijumi za razvrstavanje preduzeća prema veličini. Prema Zakonu o računovodstvu iz 2013. godine, uvedena je kategorija mikro preduzeća a promenjeni su i kriterijumi za razvrstavanje. Da bi neko preduzeće bilo razvrstano u kategoriju po veličini, potrebno je da ispunjava dva kriterijuma od tri koja su prikazana u sledećoj tabeli.

Tabela 14 – *Kriterijumi za razvrstavanje preduzeća po veličini u Republici Srbiji*

Kriterijum	Mikro	Mala	Srednja	Velika
Prosečan br. zaposlenih	≤ 10	10 – 50	50-250	≥ 250
Visina poslovnog prihoda (EUR)	≤ 700.000	700.000 - 8.800.000	8.800.000 – 35.000.000	≥ 35.000.000
Prosečna vrednost poslovne imovine (EUR)	≤ 350.000	350.000 – 4.400.000	4.400.000 – 17.500.000	≥ 17.500.000

Izvor: Službeni glasnik RS (2013). Zakon o računovodstvu, broj 62/2013

Kriterijumi Svetske banke i Evropske unije se razlikuju i biće prikazani u sledećoj tabeli radi lakšeg poređenja. Navedeni kriterijumi su definisani dokumentima Evropske komisije „The New SME definition, Enterprise and Industry Publications" (2005, str. 14) i dokumentima Svetske banke.

Da bi se preduzeća razvrstala u neku kategoriju po veličini potrebno je da zadovolje dva kriterijuma, od toga, kriterijum po veličini kao prvi i visinu poslovnog prihoda i/ili visinu poslovne imovine kao drugi kriterijum.

Tabela 15 – *Kriterijumi za razvrstavanje preduzeća po veličini (kriterijumi Svetske banke i Evropske komisije)*

Kriterijumi Svetske banke				
Kriterijum	**Mikro**	**Mala**	**Srednja**	**Velika**
Prosečan br. zaposlenih	0	< 50	< 300	> 300
Visina poslovnog prihoda (EUR)	≤ 0,1 mil	≤ 3 mil	≤ 15 mil	≥ 15 mil
Prosečna vrednost poslovne imovine (EUR)	≤ 0,1 mil	≤ 3 mil	≤ 15 mil	≥ 15 mil
Kriterijumi Evropske komisije				
Kriterijum	**Mikro**	**Mala**	**Srednja**	**Velika**
Prosečan br. zaposlenih		< 50	< 250	> 250
Visina poslovnog prihoda (EUR)	≤ 2 mil	≤ 10 mil	≤ 50 mil	≥ 50 mil
Prosečna vrednost poslovne imovine (EUR)	≤ 2 mil	≤ 10mil	≤ 43 mil	≥ 43mil

U 2012. godini prema Izveštaju o MSPP za 2012. godinu, u Republici Srbiji je poslovalo 317.668 privrednih subjekata. Od tog broja, sektor MSPP obuhvata 317.162 preduzeća što iznosi 99,8%.

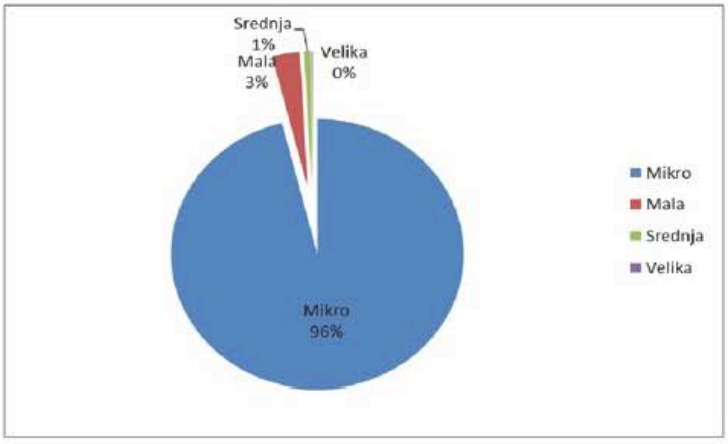
Sledeća tabela prikazuje broj i strukturu preduzeća po veličini u Republici Srbiji u 2012. godini.

Tabela 16 – *Broj i struktura preduzeća po veličini u 2012. godini u Republici Srbiji*

Veličina preduzeća	Broj	%
Mikro	305.321	96,11%
Mala	9.699	3,05%
Srednja	2.142	0,67%
Velika	506	0,16%
Ukupno:	317.668	100,00%

Izvor: Ministarstvo privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2013). Izveštaj o MSPP za 2012. godinu, Beograd str. 20

Sledeći grafikon prikazuje strukturu preduzeća prema veličini iskazano u procentima (%).



Grafikon 5. Struktura preduzeća po veličini u 2012. godini u Republici Srbiji (%)

Izvor: Ibidem, str.19

Na osnovu prethodne slike se može zaključiti da mikro preduzeća u strukturi sektora MSPP učestvuju sa 96,1%. Prema istom izvoru (2012, str. 19), sektor MSPP se sastoji od 226.132 preduzetnika i 91.030 preduzeća. Prema obliku organizovanja u strukturi MSPP najbrojniji su preduzetnici (71,3%) i DOO (24,2%). Posmatrajući preduzeća, kod izbora pravne forme poslovanja, prednost ima društvo sa ograničenom odgovornošću (DOO) i to čak sa 84%. Razlog tome jeste fleksibilnost ali i nepostojanje rizika gubitka lične imovine osnivača u slučaju ostvarenja gubitka.

Mikro preduzeća dominiraju u strukturi preduzeća brojčano dok po ostvarenim rezultatima dominiraju mala i srednja preduzeća. Najveći broj MSPP (oko 65%) koncentrisan je u Prerađivačkoj industriji, Trgovini na veliko i malo, Građevinarstvu i Stručnim, naučnim, inovacionim i tehničkim delatnostima.

Svetska finansijska kriza značajno je uticala na uslove poslovanja preduzeća. Sledeća tabela prikazuje dinamiku osnivanja i gašenja MSPP u prethodnom periodu.

Tabela 17 – *Broj osnovanih i ugašenih MSPP u periodu od 2007. do 2012. godine u Republici Srbiji*

	Broj preduzeća		Broj radnji	
	osnovano	**ugašeno**	**osnovano**	**ugašeno**
2007	11.902	2.027	47.951	31.619
2008	11.248	3.068	43.375	34.572
2009	10.014	3.597	39.365	36.441
2010	9.470	9.389	36.337	37.162
2011	8.471	13.593	33.070	35.285
2012	8.648	7.388	30.206	33.071

Izvor: Ministarstvo privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2013). Izveštaj o MSPP za 2012. godinu, Beograd str. 20.

Prethodni podaci ukazuju na usporenu dinamiku osnivanja i veoma otežane uslove poslovanja sektora MSPP. Navedene tendencije su i rezultat smanjene poslovne aktivnosti usled posledica finansijske krize. Naime, iz godine u godinu primetno je značajno smanjenje broja novoosnovanih kako preduzeća tako i radnji. U 2007. godini osnovano je 11.902 preduzeća i 47.951 radnji dok je u 2012. godini osnovano tek 8.648 preduzeća i 30.206 radnji. Situaciju dodatno pogoršava i činjenica da broj ugašenih preduzeća i radnji raste iz godine u godinu. Kod radnji je situacija još nepovoljnija jer od 2010. godine broj ugašenih radnji prevazilazi broj novoosnovanih. U 2012. godini primetno je blago usporavanje negativne tendencije. Broj ugašenih preduzeća i radnji se smanjuje, dok broj osnovanih preduzeća ima blagi rast.

Motivaciju za pokretanje posla preduzetnici dobijaju u ideji za poslovni poduhvat i želji za samostalnošću. Jedan od razloga je nezaposlenost i suočavanje sa teškom materijalnom situacijom (NARR, 2013, str. 10).



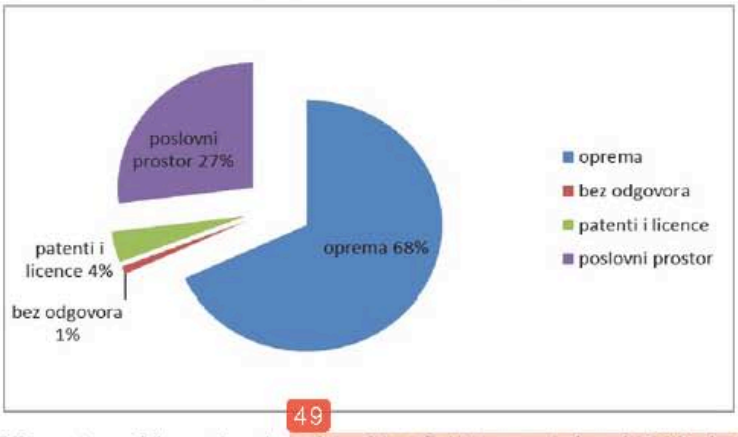
Grafikon 6. Motivi za otpočinjanje posla u Republici Srbiji (višestruki odgovori)

Izvor: Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2013). Istraživanje o stanju, potrebama i problemima MSPP u Srbiji, Beograd str.10

Prema istoj anketi, preduzetnici u najvećem broju slučajeva započinju posao na osnovu sopstvene odluke o otvaranju preduzeća. U nasleđen porodični posao ulazi 14% preduzetnika, a svega 6% anketiranih vlasnika opredelilo se za kupovinu postojećeg preduzeća. Osnivači radnji i mikro preduzeća u najvećem broju slučajeva sami upravljaju svojim poslovanjem, dok 20% vlasnika malih preduzeća ovu funkciju prepušta drugom licu. Čak 54% srednjih preduzeća se odlučuje za angažovanje menadžera što je u skladu sa rastom složenosti poslovnih operacija koje zahtevaju specijalizovana znanja koja vlasnik najčešće nema.

Prema Izveštaju o MSPP za 2012. godinu, početni kapital preduzetnici u Srbiji najčešće obezbeđuju iz sopstvenih izvora. Lična ušteđevina zastupljena je čak u 66% slučajeva što govori o otežanom pristupu finansijskim sredstvima. Najveći broj preduzeća (53%) planira da zadrži isti nivo poslovanja u narednom periodu dok 35% njih planira proširenje delatnosti.

Sledeći grafikon prikazuje strukturu ulaganja sektora MSPP u periodu od 2009. do 2012. godine.

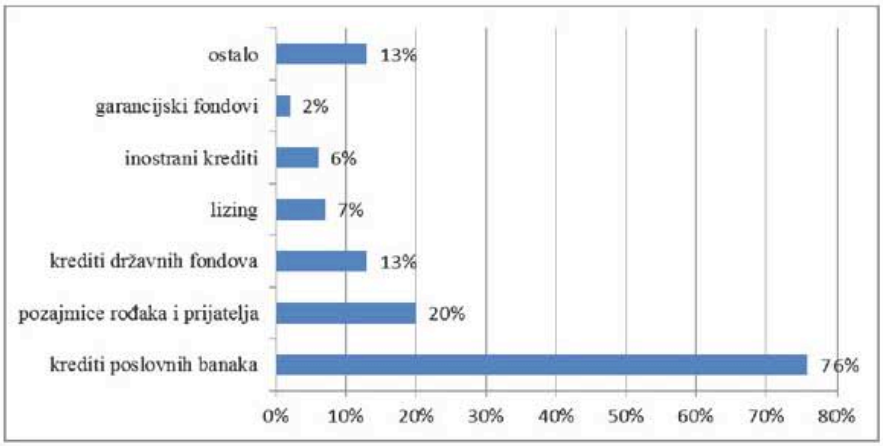


Grafikon 7. Ulaganja malih preduzeća u Republici Srbiji u periodu od 2009. do 2012. godine

Izvor: Ministarstvo privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2013). Izveštaj o MSPP za 2012. godinu, Beograd str. 91

Primećuje se da su preduzeća imala značajna ulaganja u prethodnom periodu. Najveći broj preduzeća je ulagalo u nabavku opreme (68%). Kupovina ili izgradnja poslovnog prostora bila je na drugom mestu i imala udeo od 27%. Prema istom izvoru, svako drugo preduzeće ima opremu staru između 5 i 10 godina a svako četvrto raspolaže opremom starijom od 10 godina. Svega nešto manje od petine preduzeća raspolaže sa novom opremom. Oko 60% anketiranih preduzeća ima sopstveni prostor za obavljanje delatnosti a najbrojniji među njima su preduzetnici.

Najveći problemi u poslovanju malih i srednjih preduzeća jesu nedostatak finansijskih sredstava, dugi periodi naplate i visoka poreska opterećenja. Više od polovine preduzeća nije kreditno zaduženo već koriste ličnu uštedevinu. Mikro preduzeća se češće oslanjaju na sopstvene izvore dok srednja preduzeća češće posežu za kreditima što je posledica lakšeg pristupa finansijskim institucijama. Preduzeća koja koriste eksterne izvore finansiranja, zadužuju se na način prikazan sledećim grafikonom.



Grafikon 8. Eksterni izvori finansiranja u Republici Srbiji

Izvor: Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2013). Istraživanje o stanju, potrebama i problemima MSPP u Srbiji, Beograd str. 23.

Na osnovu grafikona se primećuje da preduzeća koja se zadužuju najčešće koriste kredite banaka i pozajmice prijatelja i rođaka. Manji deo njih koristi kredite državnih fondova. Nelikvidnost negativno utiče na sposobnost preduzeća da pravilno upravljaju finansijama. Uz otežan pristup kreditima, problemi postaju ogromni a za mnoga preduzeća i pogubni. Prema USAID istraživanju iz 2012. godine, Projekat za bolje uslove poslovanja, više od 50% preduzeća ima problem sa nelikvidnošću.

Na osnovu analize nivoa razvijenosti MSPP sektora u Republici Srbiji u prethodnom periodu, uočava se njegova značajna uloga u sprovođenju privrednih reformi.

Međutim, svetska finansijska kriza ostavila je posledice i na poslovanje malih i srednjih preduzeća koje se ogledaju u stagnaciji i padu poslovnih performansi posle 2008. godine. Sektor MSPP zahteva brze mere podrške kako bi se u kratkom roku uticalo na očuvanje likvidnosti. Neophodne

su i dugoročne strukturne promene u pristupu ovim preduzećima kako bi se stvorio osnov za njihov održiv rast i razvoj.

Ispoljene slabosti ukazuju na potrebu za korenitim promenama unutar strukturnog prilagođavanja, uključujući i ulogu vlade i jačanju konkurencije na domaćem tržištu, tako da srpska privreda može da dobije sve karakteristike tržišne ekonomije (Savić, 2012, str. 109).

To se može postići kroz unapređenje obrazovne i inovacione infrastrukture, finansijskog sistema i institucija. Glavnu ulogu u ostvarenju tog cilja ima država, obrazovne i finansijske institucije.

3.2. Institucionalna infrastruktura za podršku malim preduzećima u Srbiji

U narednom delu rada predstaviće se važeća institucionalna infrastruktura za podršku malim preduzećima u Srbiji. Ukazaće se na institucije, njihove zadatke i rezultate podrške.

„Institucije predstavljaju sistem pravila koji stvara podsticaje i definiše metode kojima privredni subjekti uspostavljaju međusobne odnose. Institucionalni okvir ima jak uticaj na konkurentnost i igra ključnu ulogu u tome kako će privreda distribuirati efekte i ko će snositi troškove razvojnih strategija i politika i tako utiče na investicione odluke" (Savić, 2008, str. 134).

Podrška malim preduzećima važan je deo podsticajne politike države za razvoj ovog važnog segmenta privrede. Činjenica da su mala preduzeća stub razvoja svake ekonomije dovela je do razvoja institucionalnih okvira kako bi preduzeća imala što bolje uslove za rast i razvoj. Podrška malim preduzećima obuhvata veći broj zainteresovanih subjekata u svakom sektoru države i privrede.

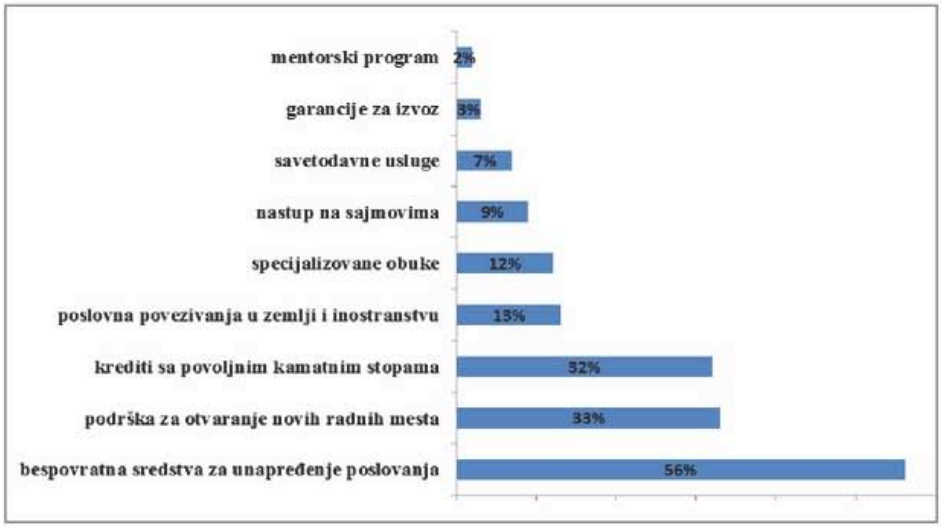
Okruženje malih preduzeća se sastoji iz pravnog, regulativnog, finansijskog i poslovnog okruženja. Države sa razvijenim sektorom malih preduzeća imaju razuđen sistem podrške i najrazgranatiju mrežu institucija preko kojih se ta pomoć pruža.

U Evropskoj uniji u prvom planu je dobra informisanost i jednostavna administracija. Dalje aktivnosti idu u smeru jačanja povezanosti sa finansijskim institucijama kako bi finansijska pomoć bila svrsishodna i blagovremena a komunikacija sa bankama što bolja.

U Republici Srbiji, većina državnih institucija za podršku malim preduzećima je postala aktivna nakon 2001. godine kada je podrška preduzetništvu bila u samom začetku. Nepostojanje tržišnih uslova privređivanja, nedovoljno razvijen bankarski sistem i nepostojanje regulatornog okvira za osnivanje novih preduzeća zahtevali su finansijsku ali jednako značajnu ako ne i važniju nefinansijsku pomoć države. Od tog perioda, državni oblici pomoći postaju sve značajniji posebno za mala preduzeća i preduzetnike.

Prema istraživanju koje je sprovela Nacionalna agencija za regionalni razvoj u 2013. godini, zahvaljujući državnoj podrški, oko dve trećine preduzeća (68%) je navelo da su ili povećali broj zaposlenih ili im je povećan prihod. Nove proizvode uvelo je oko 22%, a bolje obučilo radnike oko 11% korisnika programa (NARR, 2013, str. 27).

Prema istom istraživanju, sledeća slika prikazuje odgovore preduzeća o neophodnim programima državne podrške u Republici Srbiji.



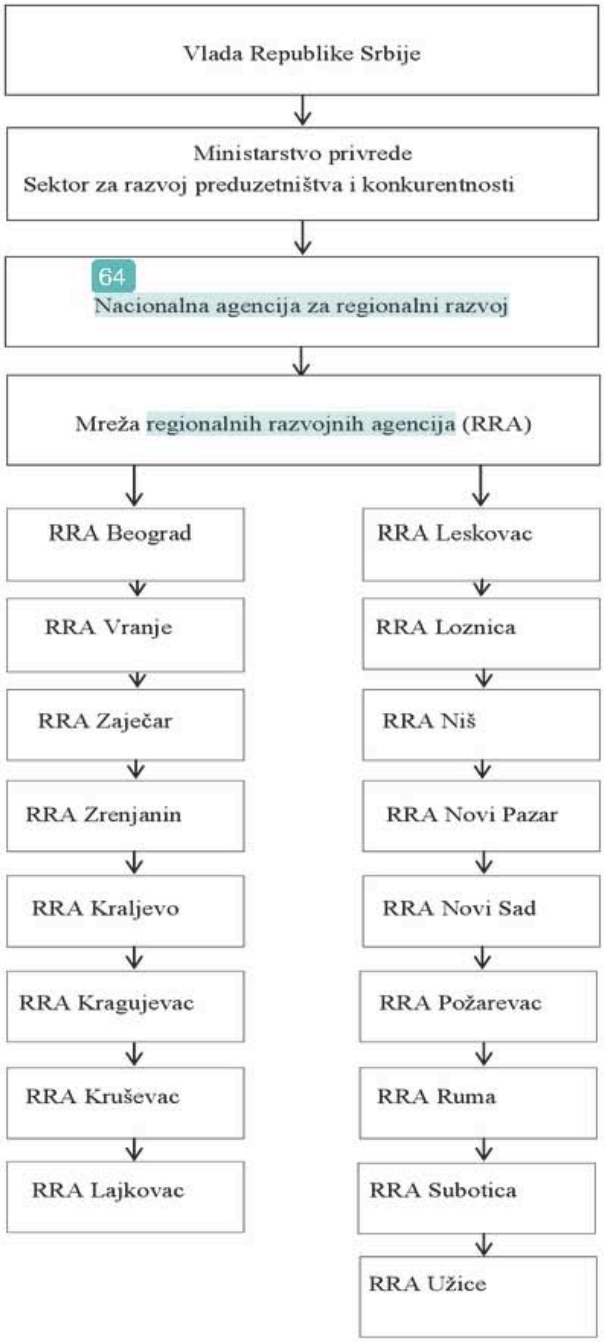
Grafikon 9. Potrebni programi državne podrške u Republici Srbiji (višestruki odgovori)

Izvor: Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2013). Istraživanje o stanju, potrebama i problemima MSPP u Srbiji, Beograd, str. 28.

Na osnovu prethodnog grafikona se može zaključiti da preduzeća smatraju da su im najpotrebnija bespovratna sredstva za unapređenje poslovanja, podrška za otvaranje novih radnih mesta i povoljni krediti.

U prethodnom periodu preduzete su brojne mere sa ciljem jačanja institucionalne podrške za razvoj malih preduzeća. Stvorena je institucionalna infrastruktura koju čine Vlada, Ministarstvo privrede, Nacionalna agencija za regionalni razvoj i mreža regionalnih agencija. Institucije koje su u funkciji podrške sektoru malih preduzeća su Privredna komora Srbije, Nacionalna služba za zapošljavanje, Narodna banka Srbije, finansijske institucije, univerziteti, udruženja preduzetnika i dr.

Sledeća slika prikazuje institucionalnu infrastrukturu za podršku razvoju malih preduzeća u Republici Srbiji.



Grafikon 10. Institucionalna infrastruktura za podršku sektoru MSPP

Izvor: Ilustracija autora

Ministarstvo privrede je hijerarhijski najviši nivo za podršku razvoju MSPP. U okviru Ministarstva deluje Sektor za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. Zadaci ovog sektora su sprovođenje politike razvoja sektora MSPP, praćenje i analiza poslovanja i poslovnog okruženja

MSPP i predlaganje novih zakonska rešenja za potrebe unapređenja pravnog okvira i poslovnog okruženja, predlaganje mera za olakšavanje pristupa finansijskim sredstvima, podrška za osnivanje preduzeća, unapređenje poslovnih usluga i dr. (Ministarstvo privrede Republike Srbije, 2016).

Nacionalna agencija za regionalni razvoj (od 2009. godine naslednik Republičke agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetnika), osnovana je u cilju podrške razvoju sektoru MSPP. Osnivanjem prvobitne agencije još 2001. godine stvorena je inicijalna pretpostavka za izgradnju razuđenog modela institucionalne infrastrukture. Cilj Agencije je stvaranje uslova za osnivanje i razvoj sektora MSPP, unapređenje položaja preduzetnika i lakše osnivanje novih preduzeća.

ni zadatak Agencije u okviru podrške razvoju preduzetništva jeste "kroz programe nefinansijske i finansijske podrške, pomoći potencijalnim preduzetnicima da osnuju svoje preduzeće, unapređenje ekonomije bazirane na znanju, unapređenje poslovne infrastrukture kroz razvoj poslovnih inkubatora, razvoj klastera i ostale aktivnosti" (NARR, 2014).

Kroz akreditaciju regionalnih agencija, Agencija radi na jačanju regionalne institucionalne infrastrukture. Do sada je akreditovano 17 regionalnih agencija koje pod kontrolom Agencije preduzetnicima pružaju set usluga koje se odnose na konsalting, obuku i informisanje.

Sledeća tabela prikazuje programe podrške sektoru malih i srednjih preduzeća i preduzetnika koje pruža Nacionalna agencija za regionalni razvoj.

Tabela 18 – *Programi podrške MSPP sektoru od 2001. do 2012. godine u Republici Srbiji*

Naziv programa	Vrsta programa	Ciljna grupa	Broj korisnika	Ukupan iznos odobren korisnicima	Vreme realizacije
Program podrške razvoju konkurentnosti MSPP	Bespovratna sredstva	MSPP	1.431	298.360.000	godišnje, prema javnom pozivu, od 2008. godine
Program podrške razvoju inovativnih klastera	Bespovratna sredstva	Klasteri	29	58.045.000	godišnje, prema javnom pozivu, od 2009. godine
Program podrške udruženjima preduzetnika	Bespovratna sredstva	Udruženja preduzetnika	146	37.800.000	godišnje, prema javnom pozivu, od 2009. do 2011. godine
Mere podrške sektoru MSPP za jačanje inovativnosti (sa MERR	Bespovratna sredstva	MSPP	261	123.000.000	godišnje, prema javnom pozivu, od 2009. godine
Mere podrške MSP koja imaju tendenciju brzog rasta - gazele (sa MERR-	Bespovratna sredstva	MSPP - gazele	77	49.800.000	godišnje, prema javnom pozivu, od 2011. godine
Program podrške početnicima u biznisu koji su povratnici u svoja rodna mesta	Paket (obuka, sredstva i mentoring)	Početnici	26	nefinansijska usluga	godišnje, prema javnom pozivu, od 2012. godine
Mentoring	Mentoring	MSPP	314	nefinansijska usluga	godišnje, prema javnom pozivu, od 2010. godine
Konsaltin	Konsalting	MSPP	17.500	nefinansijska usluga	svakodnevno

Izvor: Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2012). Izveštaj o radu Nacionalne agencije za regionalni razvoj od osnivanja i početka rada do danas, Beograd str. 9

Pored finansijske podrške, nefinansijska pomoć se odnosi na korišćenje savetodavnih usluga i angažovanje konsultanata. Ove usluge mogu biti dostupne u okviru javnog sektora, privatnog ili sektora nevladinih organizacija. Uloga obrazovanja je od presudnog značaja.

"Jačanje veze između prosvete i privrede smatra se ključnim za razvoj konkurentnosti Srbije, te se preporučuje uvođenje preduzetništva u nastavni program visokih a ne samo srednjih stručnih škola, kao i reforma državnih istraživačkih instituta" (Trbović, 2007).

Edukacija u školama bi imala za cilj da se izgradi svest o preduzetništvu kao održivoj opciji u karijeri, povećanje želje za samozapošljavanjem kao i sticanje znanja o poslovnom svetu (Testa, Frascheri, 2015, str. 16).

Kako bi podrška bila efikasnija, neophodno je uključiti i privatni sektor te omogućiti podelu rizika. Državna sredstva treba da upotpune efekat već dostupnih sredstava kroz bankarski sektor i inostrane kreditne linije.

Potrebno je povećati informisanost preduzeća o dometu i mogućnostima državne podrške. Lokalne samouprave i lokalne razvojne agencije mogu mnogo doprineti podsticanjem preduzetništva, edukacijom, informisanjem, podržavanjem inovacija, razvojem poslovnih mreža i klastera. Zbog stvaranja zdrave tržišne konkurencije veoma je važna kontrola državne podrške razvoju sektora malih preduzeća. Preduzeće koje je korisnik sredstava mora da realizuje planirane efekte (u smislu broja novozaposlenih radnika, povećanja proizvodnje, povećanja izvoza i sl), tako da u slučaju odstupanja predviđenih i realizovanih efekata, država ili druga institucija koja pruža podršku može da preduzme odgovarajuće mere. Stoga je stalno praćenje postignutih rezultata tokom trajanja projekta i nakon njegove realizacije izuzetno važno.

I nova „Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine" uvažava ulogu državne podrške sektoru malih preduzeća ali uz izmenu strateškog pristupa koji se odnosi na napuštanje mehanizma direktne državne podrške i stvaranje povoljnih uslova za poslovanje.

Država treba da kreira podsticajno poslovno okruženje a preduzeća su ta koja stvaraju vrednost. Sama država ne može stvoriti vrednost jer ona zavisi od inovativnosti preduzeća (detaljnije u Savić, 2010, str. 11).

Za uspeh institucionalne infrastrukture i doprinos kreiranju okruženja za mala preduzeća, važno je da sve institucije podrške deluju preduzetnički, da budu inovativne i fleksibilne.

Prethodno rečeno potvrđuje još jednom **četvrtu hipotezu:** „Donatori i država treba da intervenišu u što manjoj meri, uz uključivanje privatnog sektora, podelu rizika i pružanje usluga uz održivost".

3.3. Struktura finansijskog sistema Srbije za podršku malim preduzećima

Sledeći deo rada će se baviti analizom strukture finansijskog sistema Srbije i institucijama koje pružaju finansijsku podršku ovom sektoru. Prikazaće se trenutno stanje bankarskog sistema Srbije uz analizu pojedinih bankarskih pokazatelja.

3.3.1. Narodna banka Srbije

Finansijski sistem u Srbiji se sastoji iz Narodne banke Srbije, poslovnih banaka i ostalih finansijskih organizacija.

Finansijski sistem u jednoj zemlji se smatra uspešnim u sledećim slučajevima (Savić *et al*, 2000, str. 156):

- ako prikupljanjem domaće štednje podstiče stabilan ekonomski rast i razvoj;
- povećava mobilnost i efikasnost resursa u privredi;
- obezbeđuje dovoljan nivo likvidnosti i stabilnosti sistema.

Odsustvo i nerazvijenost finansijskog sistema predstavlja veliku prepreku razvoju privrede i dovodi do nelikvidnosti bankarskog sistema.

Jedan od glavnih razloga zbog kojih se mnoge zemlje u tranziciji sporije razvijaju, upravo je nedovoljna razvijenost njihovih finansijskih sistema (Miškin, 2006, str. 187).

Od 2001. godine, uloga Narodne banke Srbije je od velikog značaja u kreditiranju malih i srednjih preduzeća i preduzetnika iz izvora inostranih kreditnih linija. Pored dobijanja značajnih sredstava, preduzeća su imala i motiv dobijanja dobrih referenci učešćem u ovakvim programima. U cilju što boljeg upravljanja rizicima i ocene kreditne sposobnosti preduzeća tražioca sredstava, Narodna banka Srbije je za banke posrednike organizovala brojne obuke i savetovanja u kojima su učestvovali i inostrani zajmodavci.

U narednom delu rada u okviru Kreditnih linija međunarodnih finansijskih institucija, dat je detaljan prikaz svake pojedinačne kreditne linije sa uslovima odobravanja kredita i rezultatima kreditiranja.

3.3.2. Sektor komercijalnih banaka

Analiza organizacione mreže, zaposlenih i kvaliteta usluge

Prema podacima Narodne banke Srbije, iz *Izveštaja o bankarskom sektoru u Srbiji, za III tromesečje 2015. godine*, sa 30.09.2015. godine, u Srbiji je poslovalo 30 banaka. U prilogu disertacije prikazane su sve banke koje posluju u Republici Srbiji sa 30.09.2015. godine i visinom aktive (prilog 3).

Posmatrajući period od 2001. godine do danas, uočava se stalna tendencija smanjenja broja banaka kao rezultat integracija i likvidacija banaka (primera radi, u 2001. godini je poslovalo 49 banaka).

Sledeća tabela pokazuje osnovne pokazatelje bankarskog sektora za period od 2001. godine do 30.09.2015. godine.

Tabela 19 – *Osnovni pokazatelji bankarskog sektora u periodu od 2001. do 30.09.2015. godine*

Osnovni pokazatelji	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2014.	30.09.2015.
Broj banaka	49	47	40	35	34	33	30	29	30
Domaće	42	36	23	21	14	12	9	8	7
Inostrane	7	11	17	14	20	21	21	21	23
Broj organizacionih delova		1.465	1.867	2.435	2.635	2.383	1.989	1.787	1.742
Broj zaposlenih		22.319	25.680	30.246	31.182	29.228	26.380	25.106	24.387
Visina aktive (mlrd RSD)	291,5	367,5	775,4	1.564	2.160,4	2.650	2.846	2.968	3.008

Osnovni pokazatelji	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2014.	30.09.2015.
Visina kapitala (mlrd RSD)	46,1	86,3	125,6	328	447,5	546	595	614	643
Visina dobitka (mlrd RSD)	-10,5	-1,1	7,3	23,4	20,03	1,3	-2,12	3,52	26,6
Visina odobrenih kredita (neto) (mlrd RSD)	115,6	194,3	434,5	760,9	1.278,3	1.671,9	1.686	1.653,2	1.633,9

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2001. do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine

Na osnovu podataka iz prethodne tabele uočava se stalno smanjenje ukupnog broja banaka u Srbiji, kao i smanjenje broja domaćih banaka a povećanje broja inostranih sa 7 u 2001. godini na 23 inostrane banke sa 30.09.2015. godine.

Zaključno sa 30.09.2015. godine, bankarski sektor Srbije je poslovao sa 1.742 organizacione jedinice a zapošljavao je 24.387 radnika. Posmatrajući period od 2001. godine, zahvaljujući rastu depozita i kreditne aktivnosti, bankarski sektor je širio svoju organizacionu mrežu uz dokapitalizaciju i rast svih pokazatelja sve do kraja 2009. godine.

I broj zaposlenih u bankarskom sektoru pokazuje rast od 2001. do 2009. godine, nakon čega ima tendenciju smanjenja. Sa gotovo 30.000 zaposlenih i razvijenom organizacionom mrežom, proširen je asortiman bankarskih proizvoda i usluga, uspostavljen tehnički savremeniji način poslovanja, uz povećanje efikasnosti.

Sledeća tabela prikazuje deset najboljih banaka posmatrajući visinu aktive kao ključni kriterijum, kao i njihov rang u 2010, 2012. godini i sa 30.09.2015. godine. Pored ranga, prikazana je i zemlja porekla kapitala kao i učešće u aktivi bankarskog sektora.

Tabela 20 – *10 najboljih banaka u Srbiji u periodu od 2010. do 30.09.2015. godine*

Banka	Zemlja porekla kapitala	Rang 2010.	Rang 2012.	Rang 30.09.2015.	Visina aktive u mlrd 30.09.2015.	Učešće u aktivi bankarskog sektora (%)
Banca Intesa AD Beograd	Italija	1	1	1	480	16,0
Komercijalna banka AD Beograd	Srbija	2	2	2	394	13,1
Unicredit bank Srbija AD Beograd	Italija	5	3	3	308	10,2
Raiffeisen banka AD Beograd	Austrija	4	5	4	232	7,7
Societe Generale Banka Srbija AD Beograd	Francuska	8	4	5	219	7,3
AIK banka AD Niš	Srbija	7	8	6	178	5,9
Eurobank AD	Grčka	3	6	7	136	4,5

Banka	Zemlja porekla kapitala	Rang 2010.	Rang 2012.	Rang 30.09.2015.	Visina aktive u mlrd 30.09.2015.	Učešće u aktivi bankarskog sektora (%)
Beograd						
Vojvođanska banka AD Novi Sad	Grčka	10	9	8	127	4,2
Banka Poštanska Štedionica AD Beograd	Srbija	-	-	9	123	4,1
Sberbanka Srbija A.D.- Beograd	Srbija	-	10	10	110	3,7

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2010. do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine

Na osnovu prethodne tabele uočava se da Banka Intesa AD Beograd u celokupnom posmatranom periodu zauzima prvo mesto po visini aktive sa udelom od 16% u aktivi ukupnog bankarskog sektora Srbije. Sledi Komercijalna banka AD Beograd sa učešćem od 13,1%, i Unicredit bank AD Beograd sa 10,2% sa 30.09.2015. godine.

Sledeća tabela prikazuje pokazatelje koncentracije i konkurencije za prvih pet i prvih deset banaka Srbije po veličini bilansne aktive za period od 2010. godine do 30.09.2015. godine.

Tabela 21 – *Pokazatelji koncentracije i konkurencije vodećih banaka u Republici Srbiji u periodu od 2010 – 30.09.2015. godine*

	31.12.2010.		31.12.2011.		31.12.2012.	
	Prvih 5 banaka	Prvih 10 banaka	Prvih 5 banaka	Prvih 10 banaka	Prvih 5 banaka	Prvih 10 banaka
	Učešće u %		Učešće u %		Učešće u %	
Aktiva	45%	69%	47%	71%	48%	72%
Krediti ukupni	45%	70%	50%	72%	51%	73%
Krediti stanovništvu	46%	76%	46%	75%	47%	75%
Krediti privredi						
Depoziti ukupni	50%	72%	48%	72%	49%	73%
Depoziti stanovništva	54%	77%	53%	77%	53%	78%
Prihodi ukupni	48%	71%	52%	72%	57%	77%
Prihodi od kamata	44%	68%	45%	68%	47%	71%
Prihodi od naknada	52%	72%	52%	73%	54%	76%

	31.12.2013.		31.12.2014.		30.09.2015.	
	Prvih 5 banaka	Prvih 10 banaka	Prvih 5 banaka	Prvih 10 banaka	Prvih 5 banaka	Prvih 10 banaka
	Učešće u %		Učešće u %		Učešće u %	
Aktiva	52%	74%	54%	76%	54%	77%
Krediti ukupni	53%	75%	54%	75%	54%	76%
Krediti stanovništvu	49%	76%	49%	76%	49%	76%
Krediti privredi	56%	77%	55%	76%	54%	78%
Depoziti ukupni	50%	75%	53%	78%	54%	79%
Depoziti stanovništva	54%	79%	55%	81%	57%	81%
Prihodi ukupni	56%	78%	50%	76%	51%	76%
Prihodi od kamata	49%	73%	51%	74%	51%	75%
Prihodi od naknada	56%	78%	56%	79%	57%	80%

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2010. do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine

Na osnovu tabele se uočava da pet najvećih banaka po visini bilansne aktive, učestvuje sa 54% u ukupnoj aktivi, dok 10 najvećih banaka učestvuje sa 77% na dan 30.09.2015. godine. Posmatrajući dalje, pet najvećih banaka učestvuje sa 54% u ukupnim kreditima i 54% u ukupnim depozitima, dok deset najvećih banaka učestvuje sa 76% odnosno 79% kada su u pitanju depoziti.

Posmatrajući period od 2010. godine do 30.09.2015. godine može se primetiti da jača pozicija vodećih banaka čemu u prilog govori podatak da je u 2010. godini 5 najvećih banaka imalo udeo u aktivi 45%, dok u 2015. godini ovaj udeo iznosi 54%. Udeo 5 vodećih banaka u ukupnim kreditima i depozitima u 2010. godini iznosi 45% odnosno 50%, dok sa 30.09.2015. godine ovi udeli iznose 54%. I udeo vodećih pet banaka u prihodima pokazuje rast pa tako ovaj pokazatelj u 2010. godini iznosi 48% a u 2015. godini 51%. Posmatrajući prethodnu tabelu, rast udela se uočava i kod 10 vodećih banaka što ukazuje na jačanje i koncentraciju bankarskog sistema Republike Srbije.

Sledeća tabela pokazuje strukturu bankarskog tržišta u Republici Srbiji na dan 30.09.2015. godine.

Tabela 22 - *Struktura bankarskog tržišta u Republici Srbiji na dan 30.09.2015. godine*

	Broj banaka	Aktiva u mlrd RSD	%	Kapital u mlrd RSD	%	Mreža (broj posl. jedinica)	%	Broj zaposlenih	%
Banke u vlasništvu domaćih lica	**7**	**724**	**24,1%**	**151**	**23,5%**	**482**	**27,7%**	**5.769**	**23,7%**
Državne	5	534	17,8%	91	14,1%	420	24,1%	5.015	20,6%
Privatne	2	190	6,3%	60	9,4%	62	3,6%	754	3,1%
Banke u vlasništvu stranih lica	**23**	**2.284**	**75,9%**	**492**	**76,5%**	**1.260**	**72,3%**	**18.618**	**76,3%**
Italija	2	788	26,2%	178	27,6%	250	14,4%	4.149	17,0%
Austrija	3	447	14,9%	103	16,0%	214	12,3%	3.406	14,0%
Grčka	4	393	13,1%	92	14,3%	290	16,6%	4.566	18,7%
Francuska	3	304	10,1%	48	7,5%	215	12,3%	2.588	10,6%
Ostali	11	352	11,7%	71	11,1%	291	16,7%	3.909	16,0%
Ukupno	**30**	**3.008**	**100,0%**	**643**	**100,0%**	**1.742**	**100,0%**	**24.387**	**100,0%**

Izvor: Narodna banka Srbije (2016). Bankarski sektor u Srbiji - izveštaj za III tromesečje 2015. godine, str.3

Prema podacima Narodne banke Srbije, sa 30.09.2015. godine u Srbiji je poslovalo 30 banaka od kojih su 23 u vlasništvu stranih lica dok se 7 banaka nalazi u domaćem vlasništvu i to 5 u vlasništvu države a 2 u vlasništvu privatnih lica. Domaće banke sa 30.09.2015. godine čine 24,1% ukupne aktive, 23,5% ukupnog kapitala kao i 23,7% ukupnog broja zaposlenih. Najznačajnije strane banke po učešću u ukupnoj aktivi bankarskog sektora potiču iz Italije i Austrije sa po 26,2% i 14,9% ukupnog učešća te iz Grčke sa 13,1%, dok ostale banke imaju manji udeo. Može se zaključiti da domaće bankarstvo karakteriše relativno veliki broj banaka ali sa pojedinačno malim učešćima.

Najbrojniju grupu čine banke univerzalnog tipa. Glavna funkcija ovih banaka predstavlja tradicionalne kreditne i depozitne poslove koji se obavljaju kako za potrebe privrede tako i za sektor stanovništva. Čak 76% zaposlenih u bankarstvu zaposleno je u bankama koje su u vlasništvu stranih lica. Pozitivan efekat usled dolaska novih banaka na naše tržište jeste transfer znanja kako na zaposlene u domaćim bankama tako i na zaposlene u inostranim bankama. Međutim, prihvatanje i primena tog znanja zavisi od samog pojedinca. Na bankama, bez obzira na vlasništvo, je zadatak da izgrade odgovarajući sistem nagrađivanja zaposlenih kako bi povećale njihovu lojalnost, model

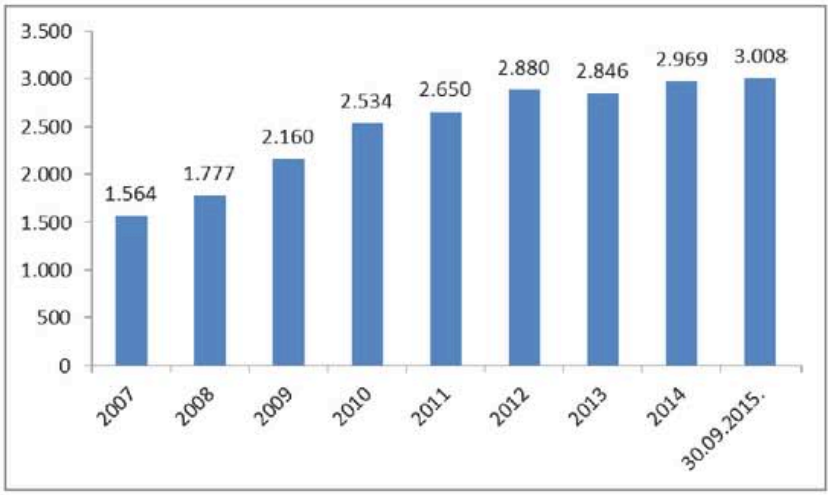
kompetencija i proces upravljanja zadovoljstvom klijenata. Osposobljen bankarski kadar i njegov profesionalni odnos prema korisnicima usluga su najvažniji faktori koji doprinose uspehu menadžmenta i cele banke.

Prema Izveštaju o radu Centra za zaštitu i edukaciju korisnika finansijskih usluga, u 2015. godini (Narodna banka Srbije, 2015, str. 3), korisnici finansijskih usluga su Centru uputili 1.341 prigovor, od čega je 19% prigovora bilo osnovano. Od tog broja, 74,5% prigovora odnosilo se na rad banaka. Ono što je ohrabrujuće jeste da je u poređenju sa 2014. godinom broj prigovora smanjen za 7,8%.

Korisnici bankarskih usluga su najviše nezadovoljni uslovima korišćenja kredita (54,17%), zatim uslugama platnog prometa, od čega je na vođenje tekućih računa upućeno 14,17% primedbi, na poslovanje sa platnim karticama 15% dok je za poslove devizne štednje upućeno 4,17% prigovora. Nisu zadovoljni ni dostupnošću osoblja, nivoom birokratije, brzinom donošenja odluke o kreditu i dr.

Aktiva bankarskog sektora

Posmatrajući period od 2007. godine do 30.09.2015. godine, može se zaključiti da aktiva bankarskog sektora Srbije ima stalan trend rasta naročito u početnim godinama posmatranja kada je taj trend jače izražen. Na osnovu podataka se uočava da visina aktive u 2007. godini iznosila 1.564 mlrd dinara da bi sa 30.09.2015. godine dostigla 3.008 mlrd dinara. Prema podacima Narodne banke Srbije, iz *Izveštaja o bankarskom sektoru u Srbiji*, primećuje se manji pad vrednosti aktive u 2013. godini kada je iznosila 2.846 mlrd dinara u odnosu na 2.880 mlrd dinara u 2012. godini i to usled efekata oduzimanja dozvole Privrednoj banci AD Beograd. Pored toga, pad većine kategorija aktive pri čemu je najizraženiji pad datih kredita i depozita, uticali su na blago smanjenje aktive krajem 2013. godine ali se u 2014. godini već uočava njen ponovni rast.



Grafikon 11. Ukupna aktiva bankarskog sektora u mlrd dinara u periodu od 2007. do 30.09.2015. godine

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2007. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine

Prema podacima Narodne banke Srbije (2015, str.16), najveći deo aktive čine odobreni krediti i potraživanja (62,4% ukupne aktive) s obzirom da su poslovne banke još uvek usmerene na

tradicionalne kreditno depozitne poslove. Valutna struktura odobrenih kredita većim delom je deviznog karaktera ili su u pitanju devizno indeksirani krediti i sa 30.09.2015. godine, njihovo učešće u neto kreditima iznosilo je 73,6% .

Prema ročnoj strukturi, značajan udeo čine dugoročni krediti preko jedne godine (73% ukupnih neto kredita).

Posmatrajući period od 2002. godine, kada je krenuo ubrzan rast svih kategorija aktive (prikazano u tabeli 19) pa tako i kredita, do perioda usporenog rasta kao posledice finansijske krize, kreditna aktivnost u 2013. godini prvi put pokazuje blagi pad. Nastavlja se trend uzdržavanja banaka kroz smanjenje kreditne aktivnosti u cilju smanjenja kreditne izloženosti sektoru privrede koji pokazuje kontinuiran rast problematičnih kredita. Jedan od uzroka smanjenja kreditne aktivnosti jeste prezaduženost preduzeća i njihova nelikvidnost pri čemu se preduzeća uzdržavaju od dodatnog zaduživanja pokušavajući umanjiti finansijsku zavisnost od banaka.

Sledeća tabela pokazuje visinu kredita odobrenih privredi, preduzetnicima kao i visinu problematičnih kredita odobrenih preduzetnicima u periodu od 2008. godine do 30.09.2015. godine.

Tabela 23 – *Pregled odobrenih kredita privredi, preduzetnicima i problematični krediti preduzetnika u periodu od 2008. godine do 30.09.2015. godine u mlrd dinara*

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	30.09.2015.
Krediti privredi (javna preduzeća i privredna društva)	632,2	667,1	842,5	857,8	961,4	850,9	865,6	846.9
Krediti preduzetnicima	45,4	43	42,5	39,7	42,3	37,1	39,4	35
NPL preduzetnika (bruto)	2,79	6,6	9,2	10,3	12,2	11,4	10,8	-

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2008. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine

Narodna banka Srbije (2016). Statistika, Struktura potraživanja banaka od preduzetnika po namenama, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/potrazivanja.html, preuzeto 15.04.2016. godine

Prema Godišnjem izveštaju o monetarnoj politici u 2013. godini (Narodna banka Srbije, 2013, str. 28), pad kreditne aktivnosti beleži se kod privrede, dok su krediti stanovništvu nastavili da rastu ali usporenim tempom. Kreditiranje od strane banaka najvećim delom je smanjeno usled povećanog rizika u pogledu mogućnosti naplate potraživanja. Već 2014. godine primećuje se oporavak kreditne aktivnosti s obzirom na dostupne subvencionisane kredite a završetkom programa subvencionisanih kredita, u 2015. godini kreditna aktivnost se usporava.

Krediti odobreni preduzetnicima pokazuju tendenciju smanjenja. Međutim, rast problematičnih plasmana preduzetnika primećuje se tokom celog posmatranog perioda, pa oni tako rastu sa 2,79 mlrd dinara u 2008. godini na 10,8 mlrd u 2014. godini.

Uprkos različitim merama opreza koje većina banaka predviđa u svojim kreditnim politikama, neki krediti postanu problematični. Ako banka ne naplati kredit i kamatu u roku od 90 dana od dana dospeća, smatra se da je kredit problematičan (*Non performing loans* - NPL) i zahteva poseban tretman.

Prema podacima Narodne banke Srbije, grane sa najvećim učešćem NPL su Građevinarstvo, Poslovanje sa nekretninama i obrazovanje, Prerađivačka industrija i Trgovina.

Sledeća tabela prikazuje pokazatelj NPL za bankarski sektor Srbije od 2009. do 30.09.2015. godine, posebno za preduzeća, preduzetnike i stanovništvo.

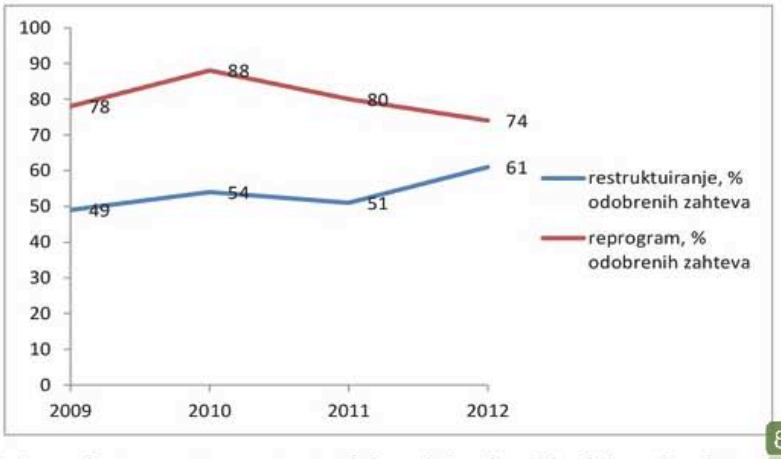
Tabela 24 – *Pokazatelj NPL bankarskog sektora (bruto NPL) za period od 2009. do 30.09.2015. godine u %*

	2009	2010	2011	2012	2013	2014.	30.09.2015.
Preduzeća	20,9%	21,8%	24,6%	21,2%	27,1%	26,7%	25,6%
Preduzetnici	14,9%	21,1%	25,1%	28,0%	30,0%	26,5%	28,6%
Stanovništvo	8,2%	7,9%	7,9%	8,5%	9,4%	10,3%	11,1%
Ukupno		16,9%	19%	18,6%	21,4%	21,5%	22%

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2009. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine

Na osnovu prezentovanih podataka može se uočiti stalni porast problematičnih kredita u posmatranom periodu. Posmatrajući sektorsku strukturu, najveći procenat problematičnih kredita u celokupnom posmatranom periodu primećuje se kod preduzeća a naročito preduzetnika kod kojih je ovaj rast još izraženiji. Naime, sa 31.12.2009. godine procenat problematičnih kredita kod preduzetnika je iznosio 14,9% dok sa 30.09.2015. godine on raste na 28,6% što je gotovo dvostruko povećanje. Rast učešća problematičnih kredita posledica je rasta rizičnih kredita ali i smanjenja obima kreditne aktivnosti u 2012. i 2013. godini. Još uvek prihvatljiv rast problematičnih kredita kod stanovništva ukazuje da građani i dalje pokušavaju da uredno izmiruju svoje obaveze uprkos padu životnog standarda.

Sledeća slika prikazuje procenat odobrenih zahteva klijenata za restruktuiranjem odnosno reprogramom odobrenih kredita u periodu od 2009. do 2012. godine.



Grafikon 12. Restruktuiranje i reprogram odobrenih kredita, % odobrenih zahteva u periodu od 2009. do 2012. godine

Izvor: Udruženje banaka Srbije, Kearney, A.T. (2013). Doprinos bankarskog sektora ekonomiji i društvu Srbije, str. 18.

U skladu sa rastom problematičnih, visoko rizičnih kredita, rastu i zahtevi klijenata za reprogramom ili restruktuiranjem odobrenih kredita i uslova pod kojima su odobreni. Prethodni grafikon prikazuje procenat odobrenih zahteva za reprogramom ili restruktuiranjem. Tako, na primer, u 2012. godini, banke su odobrile 74% zahteva za reprogram i 61% zahteva klijenata za restruktuiranje odobrenih

kredita. Ovo ukazuje i na učinjen napor i spremnost banaka za razumevanje poteškoća klijenata i potrebu zajedničkog napora kako bi se problematični krediti naplatili u što kraćem roku.

Problematični krediti su pokriveni posebnom rezervom za procenjene gubitke, a imajući u vidu i dalje visok pokazatelj adekvatnosti kapitala može se zaključiti da kreditni rizik ne bi mogao ozbiljnije dovesti u pitanje stabilnost ukupnog bankarskog sektora.

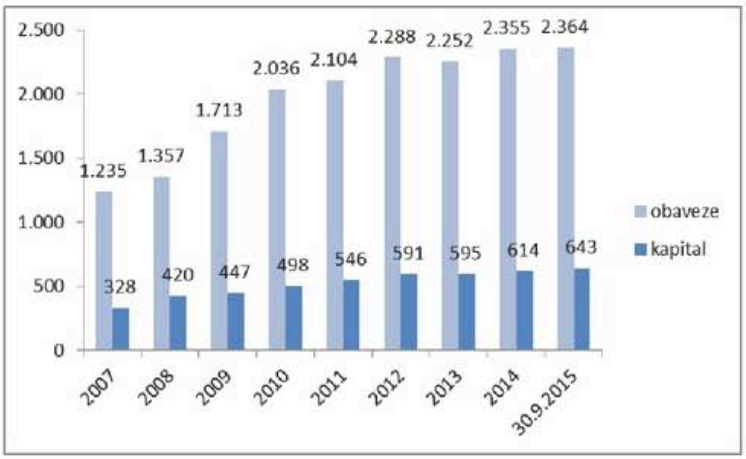
Na osnovu „Odluke o klasifikaciji bilansne aktive i vanbilansnih stavki" iz 2014. godine, banke sva potraživanja grupišu u kategorije A, B, V, G i D. Prema pomenutoj Odluci, kriterijumi koji se posmatraju prilikom klasifikacije dužnika su blagovremenost odnosno docnja u izmirivanju obaveza prema banci, ocena kreditne sposobnosti i kvalitet ponuđenog obezbeđenja.

Prema podacima Narodne banke Srbije, učešće najlošije klasifikovanih kategorija (G i D) sa 30.09.2015. godine iznosi 20% od svih klasifikovanih stavki.

Kapital i obaveze

Prema izveštaju Narodne banke Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, sa 30.09.2015. godine, primljeni depoziti čine 63,9% pasive banaka i predstavljaju glavni vid finansiranja. Ukupne obaveze bankarskog sektora Srbije iznose 2.364 milijardi dinara i čine 78,6% ukupne pasive. Istovremeno, ukupan kapital sa 643 milijarde dinara čini 21,4% ukupne pasive.

Sledeća slika prikazuje trend rasta ukupnih obaveza i kapitala u periodu od 2007. do 30.09.2015. godine.



Grafikon 13. Kapital i obaveze bankarskog sektora u mlrd dinara u periodu od 2007. godine do 30.09.2015. godine

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2007. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine

Primećuje se da u celokupnom posmatranom periodu postoji rast obaveza i kapitala, osim u 2013. godini kada se beleži blaži pad obaveza ali odnos kapitala i obaveza ostaje nepromenjen.

Pokazatelj adekvatnosti kapitala je visok. Naime, prema podacima Narodne banke Srbije, sa 30.09.2015. godine, ovaj pokazatelj je iznosio 21,22%, što je iznad regulatornog minimuma, kako prema domaćoj regulativi (12%) tako i prema pravilima Bazelskih sporazuma (8%). Narodna banka

Srbije propisuje viši minimalni nivo u odnosu na Bazelski sporazum, zbog većeg kreditnog rizika u našoj zemlji u odnosu na razvijenije zemlje. Ovaj pokazatelj je na visokom nivou u celokupnom posmatranom periodu pre svega kao rezultat povećanja ukupnog regulatornog kapitala i dokapitalizacije banaka.

Tabela 25 – *Pokazatelj adekvatnosti kapitala za period od 2008. godine do 30.09.2015. godine*

2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	30.09.2015.
21,9%	21,4%	19,9%	19,1%	19,9%	20,9%	19,96%	21,22

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2008. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine

Prema podacima Narodne banke Srbije, devizna sredstva i dalje predstavljaju dominantnu kategoriju pasive sa učešćem od 73,1% od čega najveće učešće ima evro sa 65% u ukupnom portfoliu. Ukupni depoziti bankarskog sektora Srbije sa 30.09.2015. godine iznose 1.921,5 milijardi dinara od čega se 92% odnosi na kratkoročna oročenja do godinu dana i depozite po viđenju. Najveći deo ukupnih depozita predstavljaju depoziti stanovništva sa učešćem od 57%.

Posle transformacije bankarskog sistema, vraća se poverenje građana u banke. Tome u prilog govore i podaci o rastu nivoa štednje stanovništva.

Sledeća tabela prikazuje kretanje nivoa dinarske i devizne štednje od 1999. do 30.09.2015. godine.

Tabela 26 – *Štednja stanovništva kod banaka (u milionima dinara) u periodu od 1999. godine do 30.09.2015. godine*

	Dinarska štednja			Devizna štednja			Ukupna štednja (3+6)
	Kratkoročna	Dugoročna	Ukupno (1+2)	Kratkoročna	Dugoročna	Ukupno (4+5)	
	1	2	3	4	5	6	7
1999.	418	28	446	515	72	587	1.033
2000.	682	32	714	2.865	143	3.008	3.722
2001.	1.478	81	1.559	20.626	368	20.994	22.553
2002.	3.074	454	3.528	44.532	1.409	45.941	49.469
2003.	3.753	480	4.233	66.161	3.577	69.738	73.971
2004.	2.783	369	3.152	100.830	9.883	110.713	113.865
2005.	2.823	444	3.267	163.160	26.976	190.136	193.403
2006.	6.909	642	7.551	214.207	46.454	260.661	268.212
2007.	9.688	1.078	10.766	326.557	55.044	381.601	392.367
2008.	9.729	846	10.575	363.529	51.041	414.570	425.145
2009.	11.612	787	12.400	500.586	65.591	566.177	578.577
2010.	9.658	3.702	13.360	614.314	117.755	732.066	745.428
2011.	16.351	3.004	19.355	570.836	204.802	775.637	794.992
2012.	16.257	1.374	17.630	731.381	178.469	909.849	927.479
2013.	30.867	2.804	33.672	740.639	193.201	933.840	967.512
2014.	34.424	3.634	38.058	777.830	220.471	998.302	1.036.359
2015.	34.521	10.843	45.364	700.668	313.603	1.014.271	1.059.635

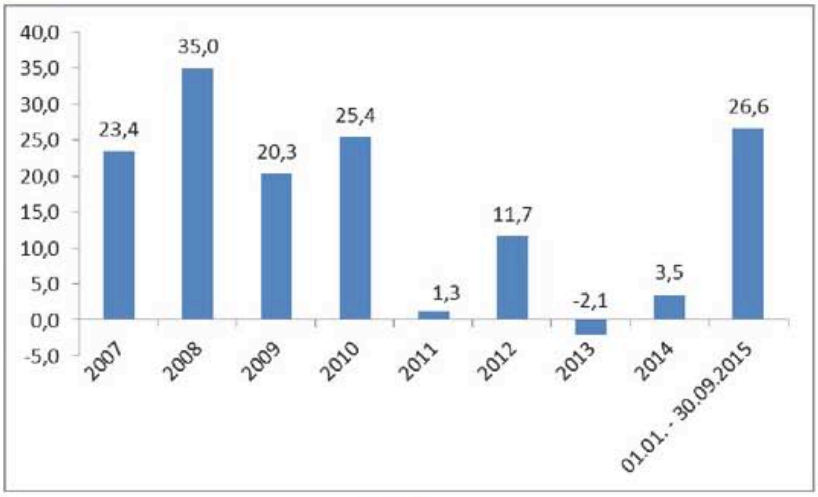
Izvor: Narodna banka Srbije (2016). Monetarna i finansijska statistika, dostupno na: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/index.html, preuzeto 04.04.2016.

Prethodna tabela pokazuje da su depoziti privrede i stanovništva ostvarili značajan rast pre svega zbog povećanja ove druge kategorije. Međutim, poverenje u dinar nije vraćeno što se vidi iz podataka o rastu dinarske štednje.

Profitabilnost

Iako je u prethodnom periodu profitabilnost bankarskog sektora bila pozitivna, prema podacima Narodne banke Srbije, u 2013. godini bankarski sektor posluje sa gubitkom od 2,1 mlrd dinara. Ovo je pad u odnosu na 2012. godinu kada je ostvaren dobitak u iznosu od 11,65 mlrd dinara. Pad profitabilnosti je bio posledica rasta neto rashoda po osnovu indirektnih otpisa plasmana i rezervisanja. U 2014. godini profitabilnost se poboljšala, posmatrano u odnosu na 2013. godinu iako je i dalje veoma niska. Niskom dobitku doprinose rezultati Srpske banke AD Beograd koja je prolazila kroz period reorganizacije.

Sledeći grafikon prikazuje profitabilnost bankarskog sektora Srbije u periodu od 2007. do 30.09.2015. godine u mlrd dinara.



Grafikon 14. Profitabilnost bankarskog sektora u mlrd dinara u periodu od 2007. do 30.09.2015. godine

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2007. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine

Prema podacima Narodne banke Srbije, najveći doprinos profitabilnosti imaju vodeće banke u Republici Srbiji (Banca Intesa, Raiffeisen banka, Unicredit banka, Komercijalna banka i ProCredit banka). Najveće gubitke ostvaruju banke sa malim tržišnim učešćem kao što su Piraeus, Jubmes i Telenor banka.

3.3.3. Kreditne linije međunarodnih finansijskih institucija

Kreditne linije međunarodnih finansijskih institucija su odigrale značajnu ulogu u ponudi kreditnih linija poslovnim bankama. Finansiranje poslovnih banaka za rezultat je imalo često stroge kriterijume za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća i proceduru otplate duga. Inostrana podrška je bila od značaja prilikom obuke osoblja, doprinoseći poboljšanju operativnosti poslovnih banaka. Većina sredstava je plasirano putem pet najvećih banaka koje drže polovinu aktive bankarskog

sektora. One u većoj meri kreditiraju velika preduzeća i veća MSP. Učešće manjih banaka je niže iako su one fokusirane na sektor MSP ali imaju slabiji pristup izvorima finansiranja pa to poskupljuje kreditiranje. U nastavku će biti prikazane glavne kreditne linije dostupne u našoj zemlji.

3.3.3.1. Fond revolving kredita Evropske unije za MSP

Evropska agencija za rekonstrukciju odobrila je 2001. i 2002. godine Republici Srbiji 15 miliona evra u cilju podrške sektoru MSPP. Donacija je realizovana kroz tri tranše a iz sredstava vraćenih kredita sa pripadajućim kamatama, formiran je Fond revolving kredita kojim upravlja Narodna banka Srbije (Narodna banka Srbije, 2016a).

Namena kredita je nabavka opreme i izgradnja objekata a preduzeća treba da su u mogućnosti da bar 20% vrednosti projekta finansiraju iz sopstvenih izvora. Zahtev za kredit mogu podneti *start up* ili postojeća mala, srednja preduzeća i preduzetnici.

Cilj kredita je proizvodnja, uvećanje zaposlenosti, supstitucija uvoza i promocija izvoza. Isključeno je kreditiranje trgovine, poljoprivrede, nekretnina i refinansiranje dugova.

Prema podacima Narodne banke Srbije, sredstva donacije i Fonda revolving kredita do kraja marta 2016. godine koristilo je 952 korisnika, u ukupnom iznosu od 98,9 miliona EUR (Narodna banka Srbije, 2016a).

Revolving kreditni fond trenutno je dostupan kroz devet banaka. U cilju što bolje alokacije sredstava, Evropska agencija za rekonstrukciju je u saradnji sa Narodnom bankom Srbije i poslovnim bankama koje su bile učesnice programa finansiranja, organizovala brojne seminare za zaposlene koji su se odnosili na pripremu i evaluaciju poslovnog plana, evaluaciju zahteva za kredit za mala i srednja preduzeća, analizu tokova gotovine, upravljanje kreditnim rizikom i dr.

3.3.3.2. Krediti Nemačke razvojne banke KFW

Nemačka razvojna banka – KfW, sa sedištem u Frankfurtu, osnovana je 1948. godine. Osnovala je Evropski fond za Srbiju, koji je počeo sa radom u julu 2002. godine i do sada je Republici Srbiji odobreno 100 miliona EUR sa ciljem finansiranja sektora poljoprivrede, poboljšanja energetske efikasnosti, korišćenja obnovljive energije i opštinske infrastrukture (Narodna banka Srbije, 2016b).

Kredit se odobrava za obrtni kapital, investicije u osnovna sredstva i za *start up* preduzeća u poljoprivrednom, industrijskom, proizvodnom, trgovinskom i uslužnom sektoru. Korisnici kredita mogu biti mala i srednja preduzeća, poljoprivredna gazdinstva, opštine i fizička lica. Kreditna linija je dostupna preko Komercijalne, Čačanske i ProCredit banke.

3.3.3.3. APEX Global kredit – Evropska investiciona banka

Namena kredita je investiranje u osnovna sredstva (osim zemljišta), nematerijalna ulaganja i finansiranje trajnih obrtnih sredstava.

Evropska investiciona banka odobrila je Republici Srbiji tokom 2002, 2004. i 2009. godine, četiri zajma u ukupnom iznosu od 565 miliona EUR. Prema podacima Narodne banke Srbije, odobreno je preko 630 kredita a očekivani broj novih radnih mesta je 6.920.

Zbog velike tražnje za sredstvima Apeks kredita, Evropska investiciona banka odobrila je novi kredit od 500 miliona EUR za finansiranje malih i srednjih preduzeća (Narodna banka Srbije, 2016c). Sredstva se odobravaju preko 18 poslovnih banaka, učesnica programa.

Maksimalni iznos kredita iznosi 12,5 miliona evra. Kamatna stopa predstavlja značajnu finansijsku pogodnost jer je niža u odnosu na godišnju kamatnu stopu koja bi se primenjivala na kredit bez učešća Evropske investicione banke, formirana kao varijabilna kamatna stopa najpovoljnija je na domaćem tržištu.

S obzirom na broj i visinu odobrenih zajmova te uspešnu saradnju sa bankama posrednicima, može se zaključiti da je ova kreditna linija ispunila očekivane ciljeve.

3.3.3.4. Republika Italija – krediti za mala i srednja preduzeća

Iz sredstava ove kreditne linije se finansiraju projekti nabavke opreme i tehnologije italijanskog porekla. Kredite mogu da koriste mala, srednja i komunalna preduzeća.

"Prema podacima Narodne banke Srbije, Vlada Republike Italije odobrila je Republici Srbiji 2004. godine kredit u iznosu od 33,25 miliona EUR za finansiranje malih i srednjih preduzeća. Do kraja marta 2016. godine, sredstva ove kreditne linije kao i sredstva revolving fonda, koristilo je 162 preduzeća, u ukupnom iznosu od 54,5 miliona EUR. Sredstva revolving fonda i dalje su dostupna. Novi kredit je odobren 2012. godine u iznosu od 30 miliona EUR. Do kraja marta 2016. godine, sredstva ovog kredita je koristilo 28 malih i srednjih preduzeća, u ukupnom iznosu od 5,3 miliona evra" (Narodna banka Srbije, 2016d).

Prema podacima Narodne banke Srbije, očekuje se 730 novih radnih mesta po osnovu realizovanih projekata.

3.3.3.5. Kreditna linija Evropske banke za obnovu i razvoj

Cilj ove kreditne linije je srednjoročno i dugoročno kreditiranje malih, srednjih i velikih preduzeća registrovanih u Srbiji, u privatnom vlasništvu, sa pozitivno ocenjenom kreditnom sposobnošću.

EBRD podržava razvoj MSP preko lokalnih finansijskih posrednika, uglavnom za infrastrukturu ali i za jačanje bankarskog sistema i razvoj privatnog sektora. EBRD je takođe omogućila direktne kredite za velika preduzeća.

3.3.3.6. Donacija Kaljevine Danske

Krajem 2006. godine potpisan je ugovor sa vladom Kraljevine Danske o pružanju bespovratne finansijske pomoći kroz sprovođenje programa lokalnog ekonomskog razvoja (program LEDIB).

Program sa sastoji iz dve komponente. Prva obuhvata stvaranje dobrog poslovnog okruženja za razvoj sektora MSP. Druga komponenta se odnosi na razvoj MSP kroz razvoj grupa i poboljšanje razvojne službe biznisa. Ugovor je deo "Programa lokalnog ekonomskog razvoja na Balkanu". Prema podacima Narodne banke Srbije (2016e), vrednost donacije iznosi 15 miliona danskih kruna ili oko 2 miliona EUR. Namena kredita jeste finansiranje investicionih projekata i obrtnih sredstava sektora MSPP, registrovanih poljoprivrednih gazdinstava sa sedištem na području Nišavskog, Pčinjskog, Jablaničkog, Pirotskog i Topličkog okruga.

Prema podacima Narodne banke Srbije, sredstva po osnovu ugovora sa vladom Kraljevine Danske je koristilo 340 preduzeća u iznosu od 247,9 miliona dinara.

3.3.3.7. Evropski fond za jugoistočnu Evropu (EFSE)

Evropski fond za jugoistočnu Evropu posluje u 16 zemalja. Osnovan je od strane Nemačke razvojne banke KWF. Korisnici kredita mogu biti preduzetnici, mikro i mala preduzeća. Prema podacima Komercijalne banke (2015), koja je jedan od posrednika u finansiranju, krediti su namenjeni finansiranju obrtnih sredstava, izvoza, zaliha, za refinansiranje kredita i dr. Pored obrtnih sredstava, kredit je namenjen i finansiranju investicija kao što su kupovina opreme i građevinskih objekata.

3.3.3.8. Ostale kreditne linije i vezane aktivnosti

U prethodnom delu rada su navedene najvažnije kreditne linije koje se najčešće koriste od strane malih i srednjih preduzeća. Poslovne banke realizuju dodatne kreditne linije u saradnji sa zemaljama EU za specifične aranžmane kao što je finansiranje izvoza, ali se ne koriste u širem obimu od strane malih preduzeća.

Ministarstvo privrede realizuje projekat „Program podrške MSP u Srbiji" koji se finansira iz sredstava Evropske unije sa ciljem unapređenja konkurentnosti sektora MSP putem podrške kroz „Program razvoja preduzeća" (EGP) i „Program poslovnog savetovanja" (BAS), (Ministarstvo privrede, 2014).

EGP projekat obuhvata podršku u obliku poslovnog savetovanja iz oblasti prodaje i marketinga, organizacije i upravljanja, finansija, mentoring, obuke zaposlenih i slično. BAS je projekat koji se odnosi na rešavanje poslovnih problema kroz saradnju sa konsultantima u cilju unapređenja poslovanja.

U nastavku je dat tabelarni pregled dostupnih kreditnih linija sa uslovima odobravanja kredita. Podaci su preuzeti sa zvaničnih internet prezentacija Narodne banke Srbije i poslovnih banaka koje su posrednici u kreditiranju.

Tabela 27 – *Ponuda inostranih kreditnih linija u Srbiji*

Zajmodavac	Korisnici i namena kredita	Iznos kredita	Rok kredita	Kamatna stopa	Instrumenti obezbeđenja
Fond revolving kredita Evropske Unije	Korisnici mogu biti MSPP u privatnom vlasništvu na teritoriji Republike Srbije. Krediti su namenjeni nabavci opreme i izgradnji objekata	20.000 - 200.000 EUR	5 godina uz 1 godinu grejs perioda	3,25% + tromesečni EURIBOR	menice, ovlašćenja, hipoteka na nepokretnosti, ručna zaloga na opremi, jemstva pravnih lica, depoziti fizičkih i pravnih lica ili zaloga na hartijama od vrednosti.
Krediti Nemačke razvojne banke KFW	Korisnici mogu biti MSPP u privatnom vlasništvu na teritoriji Republike Srbije. Krediti su namenjeni finansiranju obrtnog kapitala, za investicije u osnovna sredstva i za start-up preduzeća u poljoprivrednom, industrijskom, proizvodnom, trgovinskom i uslužnom sektoru.	Za poljoprivredu bez ograničenja, za energetsku efikasnost i obnovljivu energiju: do 1.000.000 EUR; za opštinsku infrastrukturu: do 1.200.000 EUR, s tim da iznos pojedinačnog projekta ne sme preći 2.500.000 EUR	7 godina uz 2 godine grejs perioda	Do visine stope koju posrednička banka naplaćuje na zajmove iz drugih izvora za iste namene	Menice, ovlašćenja, hipoteka na nepokretnosti, ručna zaloga na opremi, jemstva pravnih lica, depoziti fizičkih i pravnih lica ili zaloga na hartijama od vrednosti.
Evropska investiciona banka	Korisnici kredita mogu biti mala i srednja preduzeća i preduzetnici, u skladu sa kriterijumima EIB, lokalna samouprava (infrastrukturni projekti malog i srednjeg obima), ostali korisnici. Namena kredita je finansiranje većih projekata MSP ili infrastrukturnih projekata	Minimalni iznos kredita 200.000 EUR	Do 7 godina uz 2 godine grejs perioda	Fiksna ili varijabilna	Menice, ovlašćenja, hipoteka na nepokretnosti, ručna zaloga na opremi, jemstva pravnih lica, depoziti fizičkih i pravnih lica ili zaloga na hartijama od vrednosti.
Krediti Vlade Republike Italije	Korisnici mogu biti MSPP sa minimalno 65% kapitala u privatnom vlasništvu na teritoriji Republike Srbije. Preduzeće mora da posluje minimalno 2 godine u delatnosti za čije obavljanje se podnosi zahtev. Krediti namenjeni finansiranju nabavke opreme i tehnologije italijanskog porekla, kao i njihovo održavanje, nabavka rezervnih delova i dr.	50.000 - 1.000.000 EUR	do 8 godina uz 2 godine grejs perioda	EKS do 4,85% godišnje	Menice, ovlašćenja, hipoteka na nepokretnosti, ručna zaloga na opremi, jemstva pravnih lica, depoziti fizičkih i pravnih lica ili zaloga na hartijama od vrednosti.
Donacija Kaljevine Danske	Finansiranje investicionih projekata i obrtnih sredstava sektora MSP registrovanih poljoprivrednih gazdinstava i zadruga sa sedištem na teritoriji Nišavskog, Jablaničkog, Pčinjskog, Topličkog i Pirotskog okruga	do 50.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti	u zavisnosti od potreba korisnika a najkasnije do 2018. godine uz 1 godinu grejs perioda	za dinarske kredite bez valutne klauzule: referentna stopa NBS + do 4,5% za dinarske kredite s valutnom klauzulom: do 8,0%	Menice, ovlašćenja, hipoteka na nepokretnosti, ručna zaloga na opremi, jemstva pravnih lica, depoziti fizičkih i pravnih lica ili zaloga na hartijama od vrednosti.
Evropski fond za jugoistočnu Evropu	Korisnici kredita obuhvataju sektor MSPP. Kredit se odobrava za finansiranje obrtnih sredstava i investicija.	Za obrtna sredstva: 1.000 - 100.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti; Za finansiranje investicija: 3.000 - 100.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti	Obrtna sredstva: 36 meseci uz 3 meseca grejs perioda; Investicije: 72 meseca uz 12 meseci grejs perioda	Kamatna stopa na kredite za obrtna sredstva zavisi od roka otplate kredita; kamatna stopa na kredite za investicije iznosi šestomesečni EURIBOR+7,35 pp na godišnjem nivou	Menice, ovlašćenja, hipoteka na nepokretnosti, ručna zaloga na opremi, jemstva pravnih lica, depoziti fizičkih i pravnih lica ili zaloga na hartijama od vrednosti.
EBRD	Korisnici kredita mogu biti mala, srednja i velika preduzeća, registrovana u Republici Srbiji, u privatnom vlasništvu uz obavezno učešće korisnika kredita od 15%. Namena kredita je finansiranje preduzeća na srednji i dugi rok: za proizvodnju, investicije, trgovinu, usluge i obrtna sredstva.	100.000 - 2.000.000 EUR	5 godina uz 2 godine grejs perioda	U zavisnosti od kreditne sposobnosti	Menice, ovlašćenja a za kredite čija ročnost prelazi 24 meseca, obavezna je hipoteka na nepokretnostima

Izvor: Podaci Narodne banke Srbije i internet prezentacije banaka posrednika u kreditiranju

3.3.4. Finansiranje od strane javnih institucija

3.3.4.1. Fond za razvoj Republike Srbije

Fond za razvoj Republike Srbije je državna institucija koja finansira investicione programe, uključujući i mala preduzeća, naročito ona koja se bave proizvodnjom.

Prema Zakonu i Statutu Fonda iz 20[3]. godine, Fond obavlja poslove odobravanja kredita, izdavanja garancija, bavi se kupovinom hartija od vrednosti i drugim poslovima u ime i za račun Republike Srbije.

Tokom poslednjih desetak godina velik deo plasiranih sredstava odobren je upravo preduzećima u sektoru male privrede. Oblast poljoprivrede[53] imala prioritet u kreditiranju. Kreditna podrška malim i srednjim preduzećima odnosila se na sledeće namene:

- Ulaganje u nove programe;
- Ulaganje u tehničko-tehnološku modernizaciju;
- Ulaganje u trajna obrtna sredstva i
- Osvajanje novih tržišta i preorijentaciju na izvozne programe.[53]

Prednost u korišće[53] sredstava imali su programi koji su ostvarivali veći nivo rentabilnosti, brži povraćaj uloženih sredstava, veće sopstveno učešće i učešće drugih izvora, zapošljavanje većeg broja radnika i veći izvoz. Prioritetno su se kreditirali preduzetnici koji zapošljavaju radnike koji su ostali bez posla odobravanjem mikrokredita.

U skladu sa Uredbom iz 2011. i 2013. godine, Fond odobrava i subvencionisane kredite za investicije i kredite za likvidnost. Zahtevi za kredit se podnose banci sa kojom Fond ima zaključen ugovor.

Krediti za *start up* i za finansiranje ženskog preduzetništva u prethodnom periodu imali su takođe značajan udeo u plasmanima Fonda.

Malo je preduzetnika kojima već na samom početku obavljanja delatnosti nije potrebna kreditna podrška banke ili fonda. Najveća je tražnja preduzetnika za investicionim kreditima koji omogućavaju otvaranje malih radnji u oblasti starih i proizvodnih zanata, a manje trgovine.

Krediti za početnike najčešće se usmeravaju na razvoj sektora usluga i razvoj starih zanata, a ne bi trebalo zanemariti ni ulaganja u porodični turizam u banjama i restoranima.

Iako je Fond u prethodnom periodu odobravao[205] kredite sa povoljnijom kamatnom stopom u odnosu na poslovne banke, glavne zamerke preduzetnika idu u smeru nedovoljne transparentnosti postupaka i odluka, dugotrajne procedure i visokih troškova pribavljanja bankarske garancije. Pored toga, centralizacija odluka otežava kontakt preduzeća sa donosiocima odluka u Fondu.

3.3.4.2. Razvojni fond Autonomne pokrajine Vojvodine[140]

Fond za razvoj Autonomne Pokrajine Vojvodine osnovan je početkom 2002. godine a od 2013. godine posluje kao Razvojni fond AP Vojvodine.

Programom Fonda predviđeno je kreditiranje[1] poljoprivrede, malih i srednjih preduzeća i preduzetnika i započinjanje delatnosti novih preduzeća.

Fond je osnovan sa sledećim ciljevima (Razvojni fond Autonomne Pokrajine Vojvodine, 2015):

- Razvoj privrede;
- Razvoj poljoprivrede;
- Podrška osnivanju malih i srednjih preduzeća i razvoj preduzetništva;
- Podrška socijalnom preduzetništvu;
- Podsticanje zapošljavanja;
- Podsticanje izvoza, ravnomernog regionalnog razvoja i druge aktivnosti;

U periodu od 2002. do 2012. godine Fond je odobrio kredite za ukupno 5.391 korisnika a plasirana su sredstva u ukupnom iznosu od 21,6 milijardi dinara, odnosno 253.027.000 EUR (Fond za razvoj APV, 2013, str. 2).

Kamatne stope se u posmatranom periodu nisu menjale i iznosile su od 2,8% do 4,2% za dugoročne kredite i do 4% za kratkoročne kredite na godišnjem nivou.

Za mala i srednja preduzeća i preduzetnike posebno su bili namenjeni programi dugoročnog kreditiranja *start up* projekata i projekti preduzetnika i pravnih lica koji posluju manje od tri godine.

Finansiranjem *Start up* programa za nezaposlena lica koja započinju poslovanje, realizovano je 676 kredita, a plasirano 6.793.000 EUR.

Posebnim konkursima finansirani su i projekti preduzetnika i pravnih lica koji posluju manje od tri godine. Realizovano je 127 kredita u ukupnoj vrednosti od 2.283.000 EUR. Finansirana je nabavka opreme u oblasti proizvodnje i proizvodnih usluga, prerađivačke delatnosti, transporta, u sektoru turizma, konsaltinga i inženjeringa i ostalih usluga.

Stepen naplate potraživanja po kreditima u periodu od 2006. do 2012. godine kretao se u rasponu od 86,90% do 100% kada su u pitanju krediti obezbeđeni bankarskom garancijom, odnosno od 65,55% do 78% kada su u pitanju krediti obezbeđeni hipotekama na nepokretnostima (Ibidem, str. 11).

Prema Programu rada Fonda za 2015. godinu planirani plasmani iznosili su 1.775.757.983 dinara od čega dugoročni krediti privredi i preduzetnicima 400.000.000 dinara.

Za realizaciju programa odobravanja kratkoročnih kredita za privredu i preduzetnike izdvojeno je 200.000.000 dinara.

Sektor malih i srednjih preduzeća se mora osposobiti da kompenzuje očekivana otpuštanja radnika u velikim preduzećima nakon njihove privatizacije i zato je njihovo finansiranje veoma važno. Razvojni fond planira saradnju sa međunarodnim finansijskim institucijama u cilju obezbeđivanja dodatnih povoljnih izvora finansiranja.

3.3.4.3. Garancijski fond

Garancijski fond AP Vojvodine osnovan je 2003. godine sa ciljem izdavanja garancija za uredno vraćanje kredita bankama i obezbeđenja povoljnijih uslova kreditiranja za sektor MSPP kao i za individualne poljoprivredne proizvođače.

Prema Izveštaju o poslovanju Garancijskog fonda AP Vojvodine za 2014. godinu, izdate su 162 garancije, od toga 16 za žensko preduzetništvo, što je za efekat imalo otvaranje 50 novih radnih

mesta. Ostali projekti su se odnosili na individualne poljoprivredne proizvođače. Posmatrajući dostupne podatke za period od 2005. do 2014. godine, za podršku ženskom preduzetništvu je odobreno 212 garancija što je za rezultat imalo otvaranje 804 nova radna mesta. Teško je utvrditi uspešnost ostalih programa jer ne mere precizno koliko kredita se odobrava malim preduzećima i zato što poistovećuju poljoprivrednike sa malim preduzećima i preduzetnicima.

Garancijski fond Republike Srbije o[204]an je 2003. godine sa ciljem obezbeđivanja garancija i supergarancija za obezbeđenje dela kredita koji banke i druge finansijske institucije odobravaju malim i srednjim preduzećim i preduzetnicima.

Fond je uglavnom dao rezultate u podsticanju razvoja poljoprivrednika a slabije u podršci sektoru MSPP. Trenutno, Fond nije operativan.

U narednom delu rada u okviru Analize raspoloživih finansijskih instrumenata u funkciji razvoja malih preduzeća, detaljnije će biti opisana ponuda garancija u Republici Srbiji kao i uslovi odobrenja garancija.

3.3.4.4. Nacionalna služba za zapošljavanje

Nacionalna služba za zapošljavanje je javna institucija zadužena za pružanje usluga nezaposlenim licima i poslodavcima. Služba organizuje kurseve za otpočinjanje poslovanja i razvija program finansiranja razvoja preduzetništva i otvaranja novih radnih mesta.

Korisnici usluga poslovnih centara Službe su nezaposlena lica koja su zainteresovana za otpočinjanje sopstvenog biznisa i potencijalni viškovi zaposlenih, ali i sami preduzetnici.

Model razvoja preduzetništva koji se promoviše edukativnim programima za osnivanje i vođenje posla i formiranjem preduzetničkih centara je veoma značajan za preduzetnike početnike.

Razvoj preduzetništva Služba sprovodi putem informativno savetodavnih usluga, edukativnih i mentoring usluga i jednodnevnih seminara za preduzetnike.

U okviru usluga edukativne podrške, nudi se dvodnevna obuka "Put do uspešnog preduzetnika" (Nacionalna služba za zapošljavanje, 2015). Cilj obuke je da se preduzetnici osposobe da provere mogućnost realizacije svoje preduzetničke ideje, sastave biznis plan i sve ostalo što im je neophodno za započinjanje posla.

Da bi nezaposlena lica mogla da dobiju subvenciju, moraju da završe obuku za započinjanje sopstvenog posla. Subvencija se daje u cilju započinjanja sopstvenog posla a nezaposleni koji je koristi obavezan je da obavlja delatnost minimum 12 meseci.

Pored navedenih obuka, Nacionalna služba za zapošljavanje učestvuje u IPA programu koji se odnosi na saradnju sa Mađarskom preko mreže poslovnih savetnika, koji se finansira od strane EU. Učesnici projekta mogu biti sektor MSPP, *start up* preduzeća, klasteri i dr. Cilj projekta je razvoj saradnje kroz razmenu iskustava kroz treninge i radionice.

Tabela 28 – *Finansiranje preduzetnika i malih preduzeća od strane javnih institucija u Republici Srbiji u 2015. godini*

Institucija	Namena	Iznos	Kamatna stopa	Rok otplate i grejs period	Instrumenti obezbeđenja
Fond za razvoj Republike Srbije	Krediti za preduzetnike	300.000 do 7.000.000.000 dinara	2% na godišnjem nivou uz garanciju ili avaliranu menicu banke, u svim ostalim slučajevima 3%	Rok otplate: do 7 godina za investicione kredite, do 5 godine za trajna obrtna sredstva	pored menica se traži garancija banke ili hipoteka na nepokretnostima
	Krediti za održavanje tekuće likvidnosti	minimalno 500.000 dinara	2,5% na godišnjem nivou uz garanciju ili menicu poslovne banke ili 3,5% u drugim uslovima	18 meseci uz 3 meseca	garancija poslovne banke, menice i/ili jemstvo drugog pravnog lica i hipoteka na nepokretnostima
	Kratkoročni krediti za obrtna sredstva		2,5% na godišnjem nivou uz primenu valutne klauzule	3 do 12 meseci	avalirane menice ili garancija banke
	Krediti za početnike - preduzetnici				
	za investiciono ulaganje	od 300.000 do 1.500.000 din	2% na godišnjem nivou uz garanciju ili avaliranu menicu banke, u svim ostalim slučajevima 3%	5 godina uz 1 godinu grejs perioda	menice i hipoteka I reda ili ugovorno jemstvo
	za TOS	od 300.000 do 1.000.000 din	2% na godišnjem nivou uz garanciju ili avaliranu menicu banke, u svim ostalim slučajevima 3% uz primen v.k.	3 godine uz godinu dana grejs perioda	menice i hipoteka I reda ili ugovorno jemstvo
	Krediti za početnike - pravna lica				
	za investiciono ulaganje	od 500.000 do 3.000.000 dinara	2% na godišnjem nivou uz garanciju ili avaliranu menicu banke, u svim ostalim slučajevima 3% uz primenu v.k.	5 godina uz 1 godinu grejs perioda	menice i hipoteka I reda ili ugovorno jemstvo
	za TOS	od 500.000 do 1.000.000 dinara	2% na godišnjem nivou uz garanciju ili avaliranu menicu banke, u svim ostalim slučajevima 3% uz primenu v.k.	3 godine uz godinu dana grejs perioda	menice i hipoteka I reda ili ugovorno jemstvo
	Investicioni krediti i TOS	300.000 do 00.000 dinara	2% na godišnjem nivou uz garanciju ili avaliranu menicu banke, u svim ostalim slučajevima 3% uz primenu v.k.	10 godina uz 2 godine grejs perioda za investicione kredite i 5 godina uz 1 godinu grejs perioda za trajna obrtna sredstva	ili avalirana menici i/ili jemstvo drugog pravnog lica i/ili hipoteka I reda na nepokretnosti
Razvojni fond AP Vojvodi	Dugoročni krediti za TOS	Iznos kredita: od 1.000.000 dinara do 20.000.000,00 dinara	3% na godišnjem nivou uz garanciju ili 4% na godišnjem nivou uz hipoteku	rok otplate kredita je 36 meseci uz 6 meseci grejs perioda	pored menica se traži garancija banke ili hipoteka na nepokretnostima
	Kratkoročni krediti za finansiranje izvoza	Iznos kredita: do 200.000.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti uz garanciju banke ili do 100.000 EUR uz hipoteku	4% na godišnjem nivou	rok kredita je 12 meseci	garancija poslovne banke i menice
	Kratkoročni krediti za obrtna sredstva	do 15.000.000 garanciju banke ili do 00.000 dinara ipoteku	3% na godišnjem nivou uz garanciju ili 4% na godišnjem nivou uz hipoteku	12 meseci uz grejs period od 3 meseca	pored menica se traži garancija banke ili hipoteka na nepokretnostima
	Dugoročni krediti za finansiranje prehrambeno prerađivačke industrije	Iznos kredita: do 200.000.000 EUR u koj vrednosti	3% na godišnjem nivou uz garanciju ili 4% na godišnjem nivou uz hipoteku	rok kredita je 5 godina uz 24 meseca grejs perioda	pored menica se traži garancija banke ili hipoteka na nepokretnostima
	Dugoročni krediti za investiciona ulaganja	Iznos kredita: od 1.000.000 dinara do 30.000.000,00 dinara	3% na godišnjem nivou uz garanciju ili 4% na godišnjem nivou uz hipoteku	84 meseca uz 24 meseca grejs perioda	pored menica se traži garancija banke ili hipoteka na nepokretnostima
Garancijski fond AP Vojvodine	Garancije za obezbeđenje dugoročnih kredita za monta (samo za projek ane na teritoriji APV). Banke partneri su Banca Intesa, Aik banka, Credit Agricole, Komercijalna i Hypo Alpe Adria banka	Podaci nisu bili dostupni	-	-	Hipoteka na nepokretnostima - na građevinskim objektima u odnosu 1:2, hipoteka na zemljište u odnosu 1:1 do 1,5 ili jemstvo pravnog lica, menice
	Garancije za obezbeđenje kredita za finansiranje *start up* programa radno neaktivnih žena sa teritorije A	Podaci nisu bili dostupni	-	-	Hipoteka na nepokretnostima - na građevinskim objektima u odnosu 1:2, hipoteka na zemljište u odnosu 1:1 do 1,5 ili jemstvo pravnog lica, menice
	Garancije za obezb kredita za nabavku opreme preduzetnicama i ženama osnivačima malih preduzeća koje delatnost obavljaju manje od tri godine na teritoriji APV	Podaci nisu bili dostupni	-	-	Hipoteka na nepokretn na građevinskim objektima u odnosu 1:2, hipoteka na zemljište u odnosu 1:1 do 1,5 ili jemstvo pravnog lica, menice
Nacionalna služba za zapošljavanje	Subvencije za samozapošljavanje za započinjanje sopstvenog posla	160.000 dinara	-	-	-

Izvor: Fond za razvoj Republike Srbije (2015). Program Fonda za razvoj Republike Srbije za 2015. godinu
Razvojni fond Autonomne Pokrajine Vojvodine (2015). Konkursi, dostupno na: http://www.rfapv.rs/index-4.html, konkursi, preuzeto 28.04.2015.
Garancijski fond Autonomne Pokrajine Vojvodine (2015). Konkursna dokumentacija, dostupno na: http://www.garfondapv.org.rs/konkursi/, preuzeto 28.04.2015.

3.3.5. Davaoci finansijskog lizinga

Finansijski lizing u Republici Srbiji pravno je regulisan Zakonom o finansijskom lizingu, donetom u maju 2003. godine.

Na dan 30.09.2015. godine u Republici Srbiji je poslovalo 16 davaoca lizinga. Od tog broja, osnivači 14 davalaca lizinga su banke ili ostale finansijske institucije. Prema izveštaju Sektora finansijskog lizinga u Srbiji za treće tromesečje 2015. godine, ukupna bilansna suma svih davaoca lizinga na dan 30.09.2015. godine iznosila je 56,9 mlrd dinara dok je kapital iznosio 7,4 mlrd dinara što u odnosu na kraj 2014. godine kada je iznosio 7,0 mlrd dinara predstavlja trend rasta (Narodna banka Srbije, 2016).

Za razliku od razvijenih zemalja, davaoci finansijskog lizinga u našoj zemlji imaju malu ulogu u podršci malim preduzećima.

U narednom delu rada u okviru Analize raspoloživih finansijskih instrumenata u funkciji razvoja malih preduzeća, biće detaljnije navedeni uslovi odobrenja lizinga, prednosti i nedostaci lizinga kao i funkcionisanje tržišta lizinga u Republici Srbiji.

3.4. Analiza raspoloživih finansijskih instrumenata u funkciji razvoja malih preduzeća

U okviru ove tačke će se analizirati dostupni instrumenti finansiranja malih preduzeća u Srbiji. Analiziraće se krediti poslovnih banaka, lizing, garancije garancijskih fondova i banaka.

3.4.1. Krediti poslovnih banaka

Prema Zakonu o bankama iz 2010. godine, u Republici Srbiji se samo banka može baviti odobravanjem kredita ako zakonom nije drugačije propisano.

Posmatrajući ponudu banaka analizom njihovih internet prezentacija, uočava se da čak 22 banke svoje usluge usmeravaju ka sektoru malih i srednjih preduzeća i preduzetnika s tim da se ProCredit banka izdvaja kao jedna od prvih banaka koja je bila posebno usmerena na sektor preduzetništva i to ostala do današnjeg dana.

Za mala preduzeća i preduzetnike postoje kreditne linije međunarodnih finansijskih institucija (EAR, EIB, KWF i druge), koje nude povoljnije uslove finansiranja sa nižim kamatnim stopama i dužim rokovima otplate kredita. Pregled dostupnih kreditnih linija sa uslovima odobravanja kredita prikazan je u okviru tačke 3.3.3.

Pored ovih, banke i iz sopstvenog potencijala odobravaju kredite malim preduzećima koja ispunjavaju uslove propisane poslovnim politikama banaka. Najčešće korišćeni izvori finansiranja od strane malih preduzeća su kratkoročni i dugoročni krediti, *overdraft* odnosno dozvoljeni minus na računu i nešto ređe garancije.

Analizirajući uslove odobrenja kredita pojedinih banaka, može se zaključiti da većina poslovnih banaka kredite odobrava preduzećima koja raspolažu finansijskim izveštajima za prethodne dve do tri godine, sa pozitivnim novčanim tokom, koja imaju nekretnine kao obezbeđenje za dobijanje kredita u najmanjem odnosu 2:1 u odnosu na iznos traženog kredita. Fond za razvoj Republike Srbije odobrava kredite preduzećima na osnovu avalirane menice, bankarske garancije ili hipoteke koju vlasnik malog preduzeća nudi, ali se situacija komplikuje kada poslovna banka izdaje garanciju ili aval menice za dobijeni kredit kod Fonda za razvoj, te traži dodatno obezbeđenje.

Kada su u pitanju *start up* preduzeća, problemi su još složeniji jer ona ne raspolažu sa finansijskim izveštajima za prethodni period, pa preduzeća nemaju istorijat poslovanja a ni sredstva obezbeđenja. Pored toga, mala preduzeća i preduzetnici imaju skromne godišnje iznose prihoda i nivoa kapitala i nedovoljno dokumentacije koja bi potvrdila njihov kredibilitet.

Potrebe i zahtevi klijenata i konkurencija na tržištu utiču da poslovne banke konstantno prilagođavaju i poboljšavaju uslove za odobravanje kredita. Ipak, poslovni modeli mnogih banaka su usmereni na klasično korporativno kreditiranje koje nije dovoljno prilagođeno potrebama i rizicima malih preduzeća.

Prema Nacionalnoj anketi o poslovanju koju je sproveo USAID (2012, str. 16; 21; 31), čak 13% malih i srednjih preduzeća ne koristi kredite iz formalnih izvora. Preko 60% njih smatra da teško dolazi do kredita kao i da se njihov pristup finansijama nije poboljšao što je mnogo lošiji rezultat od 30% malih i srednjih preduzeća u srednje razvijenim zemljama ili samo 15% u veoma razvijenim zemljama.

Prema istom istraživanju, prosečan iznos kredita za 39% preduzeća iznosi od 10.000 do 50.000 EUR a za 36% preduzeća taj iznos je do 10.000 EUR. Prema istom izvoru, čak 80% preduzeća koja se zadužuju koriste kredite za finansiranje obrtnih sredstava. Najčešće se koriste kratkoročni i dugoročni krediti, *overdraft*, garancije i revolving krediti. Takođe, preduzeća smatraju da usluge nisu prilagođene njihovim potrebama, pa tako čak 60% sektora MSPP smatra da trajanje kredita, uslovi otplate i sredstva obezbeđenja ne odgovaraju njihovim trenutnim potrebama.

Prema istraživanju Nacionalne agencije za regionalni razvoj (NARR, 2013, str. 23), od eksternih izvora finansiranja, preduzeća najčešće koriste kredite banaka (76%), dok se pozajmice rođaka i prijatelja (20%) koriste u manjem obimu kao i krediti državnih fondova (13%). Zbog manjih iznosa potrebnih sredstava, mikro preduzeća i preduzetnici se češće nego mala i srednja preduzeća oslanjaju na rodbinsku i porodičnu pomoć (25%, odnosno 27%). Inostrane kreditne linije i kredite državnih fondova češće koriste srednja preduzeća (16%, odnosno 23%).

Prema nameni, banke u Republici Srbiji odobravaju sledeće vrste kredita:

- *overdraft* ili dozvoljeno prekoračenje (minus) po tekućem računu;
- kratkoročni krediti za obrtna sredstva i finansiranje tekuće likvidnosti;
- krediti za refinansiranje;
- srednjoročni krediti za finansiranje trajnih obrtnih sredstava;
- investicioni krediti (krediti za kupovinu opreme, vozila, kupovine ili izgradnje poslovnog prostora).

Prema valuti u kojoj se kredit odobrava, banke odobravaju dinarske kredite, dinarske kredite sa valutnom klauzulom i devizne kredite.

Mala preduzeća zbog jednostavnije procedure najčešće koriste kratkoročne kredite za finansiranje obrtnih sredstava i dozvoljene minuse po tekućem računu (*overdrafts*).

U razvijenim zemljama mikrokrediti predstavljaju važan instrument finansiranja malih preduzeća, posebno novoosnovanih. Odsustvo zakonske regulative ograničava šire korišćenje mikrokredita za finansiranje preduzetnika. U Srbiji mikro kreditne institucije funkcionišu kao nevladine organizacije

ili različita udruženja građana. One odobravaju kredite preko banaka, na način da im ustupaju planirana finansijska sredstva a banke direktno vrše isplatu kredita klijentima. Mikro kreditne organizacije vrše samo deo poslova kao što je obrada zahteva za kredit, kontrola namenskog korišćenja kredita i druge administrativne aktivnosti. Mikrokrediti u Srbiji su skupi jer po Zakonu o bankama, mikro kreditne organizacije mogu da odobravaju kredite isključivo preko banaka.

Prema istraživanju mogućnosti finansiranja malih preduzeća u Srbiji koje je autor sproveo i analizirao u IV delu disertacije, a korisno je neke rezultate navesti i ovde, postoje značajne razlike u zastupljenosti bankarskih usluga i instrumenata finansiranja koje su preduzeća koristila. Mala preduzeća i preduzetnici najčešće koriste kratkoročne kredite (32,2%), potom prekoračenja po tekućem računu ili *overdraft* (28%), garancije i avale (14,9%), lizing (10,7%), dok su dugoročni (6,6%) i srednjoročni krediti (5,8%) slabije zastupljeni. Od anketiranih malih preduzeća, čak 70,59% njih je koristilo ili koristi neku bankarsku uslugu.

Iako postoje razlike u korišćenju finansijskih usluga u odnosu na veličinu preduzeća, kratkoročni krediti su najčešće korišćena usluga kod svih vrsta preduzeća dok sa veličinom preduzeća raste i ročnost traženih i odobrenih kredita. Prekoračenja po tekućem računu odnosno *overdraft* najčešće koriste mala preduzeća a ponekad su ona i jedini vid finansiranja ovih preduzeća, naročito kada su u pitanju preduzetnici, zbog malih iznosa i jednostavnije procedure odobravanja ovih kredita. Garancije i avali su 30 đe nešto češće korišćeni od strane malih preduzeća jer su ona često bila korisnici kredita kod Fonda za razvoj Republike Srbije i Fonda za razvoj APV, koji za obezbeđenje traže garanciju ili aval banke.

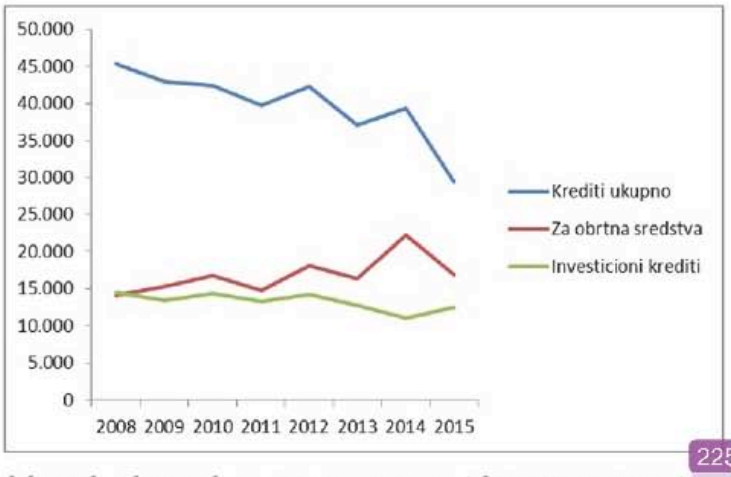
Sledeća tabela prikazuje kredite i strukturu ukupnih potraživanja bankarskog sektora od preduzetnika za period od 2008. do 2015. godine.

Tabela 29 - *Struktura potraživanja banaka od preduzetnika po namenama za period od 2008. do 2015. godine u mil dinara*

	Dinarska i dinarska indeksirana potraživanja										Devizna potraživanja							Ukupno (10 + 17)	
	Krediti						Ostala potraživanja			Ukupno (6 do 9)	Krediti			Ostala potraživanja			Ukupno (13 do 16)		
	Po transakcionim računima	Za likvidnost i obrtna sredstva	Investicioni	Za izvoz	Ostali	Ukupni (1 do 5)	Plasmani i depoziti	HOV	Kamate i naknade		Za uvoz	Ostali	Ukupno (11 + 12)	Plasmani i depoziti	HOV	Kamate i naknade			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
2008.	3.542	14.056	14.523	0	13.149	45.269	128	83	585	46.066	89	64	133	55		6	193	46.259	2008.
2009.	2.957	15.331	13.505	12	11.072	42.876	144	43	836	43.899	83	34	117	26		6	149	44.047	2009.
2010.	2.513	16.833	14.368	1	8.663	42.378	162	31	1.031	43.602	39	48	87	48		7	143	43.744	2010.
2011.	2.485	14.737	13.340	17	9.100	39.659	241	27	1.212	41.139	32	57	89	138		7	232	41.370	2011.
2012.	2.288	18.111	14.236	2	7.517	42.154	219	36	1.360	43.769	59	45	104	159		10	273	44.042	2012.
2013.	2.254	16.449	12.832	1	5.537	37.073	327	63	1.096	38.559	17	33	50	165		10	225	38.784	2013.
2014.	1.743	22.200	10.986	0	4.402	39.330	167	13	1.132	40.641	15	26	41	170	0	8	219	40.860	2014.
2015.	1.793	16.867	12.565	0	4.315	35.540	155	10	1.019	36.724	20	57	76	172	0	7	255	36.9	2015.

20

Izvor: Narodna banka Srbije (2016). Statistika, Struktura potraživanja banaka od preduzetnika po namenama, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/potrazivanja.html, preuzeto 15.04.2016. godine



Grafikon 15. Odobreni krediti preduzetnicima po nameni (obrtni i investicioni) za period od 2008. do 2015. godine u mil dinara

Izvor: Narodna banka Srbije (2016). Statistika, Struktura potraživanja banaka od preduzetnika po namenama, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/potrazivanja.html, preuzeto 15.04.2016. godine

Na osnovu prezentovanih podataka se može zaključiti da u posmatranom periodu postoji trend smanjenja odobrenih kredita preduzetnicima (u 2008. godini je odobreno 45.402 miliona dinarskih i deviznih kredita, dok je u 2015. godini odobreno 35.616 miliona dinara. U celom posmatranom periodu primećuje se smanjenje odobrenih plasmana osim u 2012. godini kada se primećuje manji rast odobrenih kredita. Posmatrajući navedene podatke, u strukturi odobrenih kredita uočava se rast kredita za obrtna sredstva i pad obima investicionih kredita osim u 2015. godini kada obim odobrenih investicionih kredita raste.

Razlog za uzdržanost banaka od kreditiranja preduzetnika može se naći i u visokoj strukturi problematičnih kredita preduzetnika o kojoj je bilo reči u okviru tačke 3.3.2. ovog dela disertacije gde su se analizirali određeni pokazatelji ukupnog bankarskog sektora. U prilog ovoj tvrdnji govore podaci Narodne banke Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, izveštaji od 2008. do 30.09.2015. godine, gde je u 2008. godini iznos problematičnih kredita preduzetnika (NPL) iznosio 2,79 mlrd dinara a u 2014. godini 10,8 mlrd dinara. Udeo problematičnih plasmana preduzetnika (bruto NPL) raste sa 14,9% u 2009. godini na 28,6% sa 30.09.2015. godine (prikazano u tabelama 23 i 24).

Kada je reč o uslovima kreditiranja, kamatne stope su generalno visoke zbog visokog nivoa rizika i one zavise od vrste kredita, ročnosti, instrumenata obezbeđenja i dr.

Sledeća tabela prikazuje kretanje referentne kamatne stope Narodne banke Srbije i Evropske centralne banke u periodu od 2008. godine do 2015. godine (prikazan je nivo kamatne stope u decembru svake godine). Tabela sadrži i podatke o prosečno ponderisanim kamatnim stopama na kredite privredi i stanovništvu u istom periodu u %.

Tabela 30 - *Referentna kamatna stopa NBS, ECB i prosečno ponderisane kamatne stope na kredite u dinarima u periodu od 2008-2015. godine, u %*

	2008 dec	2009 dec	2010 dec	2011 dec	2012 dec	2013 dec	2014 dec	2015 dec
Referentna kamatna stopa NBS	17,75	9,5	11,5	9,75	11,25	9,5	8,0	4,5
Prosečno ponderisane kamatne stope na kredite	18,11	11,78	11,29	10,44	10,07	9,63	8,77	7,40
Referentna kamatna stopa ECB	2,50	1,0	1,0	1,0	0,75	0,25	0,05	0,05

Izvor: Narodna banka Srbije (2016). Istorijski pregled kamatnih stopa NBS na novčanom tržištu, dostupno na: http://www.nbs.rs/internet/latinica/30/30_4/30_4_5/, preuzeto 15.04.2016. godine

Udruženje banaka, Bankarski sektor Srbije, Izveštaji od 2008-2013. godine, dostupno na: http://www.ubs-asb.com/Default.aspx?tabid=9594, preuzeto 13.05.2015. godine

Narodna banka Srbije (2016). Statistika, Kamatne stope na kredite odobrene stanovništvu i nefinansijskom sektoru, http://nbs.rs/internet/latinica/80/index.html, preuzeto 15.04.2016. godine

Evropska Centralna banka (2016). Key ECB interest rates, dostupno na: https://www.ecb.europa.eu/stats/monetary/rates/html/index.en.html, preuzeto 15.04.2016. godine

Posmatrajući prethodnu tabelu, primećuje se da je Narodna banka Srbije snižavala referentnu kamatnu stopu i to sa 17,75% u 2008. godini na 4,5% u decembru 2015. godine (u 2016. godini ona iznosi 4,25%). Kamatne stope na dinarske i devizne kredite su pratile pad referentne kamatne stope ali ne u dovoljnoj meri. U 2008. godini, prosečno ponderisana kamatna stopa na kredite privredi i stanovništvu je iznosila 18,11% a krajem 2015. godine 7,40%.

Da su kamatne stope na odobrene kredite kako sektoru MSP tako i ostalim preduzećima u našoj zemlji visoke, govori i podatak o referentnoj kamatnoj stopi ECB koja je mnogo niža nego u našoj zemlji a ona svakako jednim delom utiče i na visinu kamatnih stopa na odobrene kredite. Sa druge strane i visok nivo rizika i problematičnih kredita u Republici Srbiji utiču na visinu kamatnih stopa. U prilogu disertacije data je tabela sa učešćem NPL kredita u pojedinim zemljama u okruženju (prilog 4). Posmatrani su podaci Svetske banke za sledeće zemlje: Austrija, Belgija, BIH, Bugarska, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francuska, Holandija, Hrvatska, Italija, Kanada, Latvija, Litvanija, Mađarska, Makedonija, Nemačka, Poljska, Rumunija, SAD, Slovenija, Slovačka, Srbija, Švajcarska, Ukrajina i Velika Britanija

Srbija sa ukupnim problematičnim kreditima od 22,8% u 2015. godini je jedna od zemalja u okruženju sa najvećim udelom problematičnih kredita ne samo u 2015. godini već u celokupnom posmatranom periodu od 2008. godine do 2015. godine.

Pored navedenih podataka i sledeći podaci Svetske banke govore u prilog tvrdnji da su kamatne stope na odobrene kredite preduzećima visoke. U prilogu disertacije (prilog 5) prikazana je tabela sa prosečnim kamatnim stopama na odobrene kredite u pojedinim zemljama u tranziciji, zemljama EU, SAD i Kanadi (posmatrane su BIH, Bugarska, Estonija, Hrvatska, Češka, Holandija, Italija, Latvija, Kanada, Mađarska, Makedonija, Rumunija, SAD, Srbija, Švajcarska, Ukrajina, Velika Britanija). Na osnovu navedenih podataka u prilogu, primećuje se da samo Ukrajina od posmatranih zemalja ima više kamatne stope na odobrene kredite od Srbije.

Dodatne naknade i takse mogu uvećati cenu kredita i do 2%. Nisu zanemarljive ni ostale naknade kao što su naknade za obradu zahteva za kredit, troškovi pripreme dokumentacije, trošak povlačenja

izveštaja Kreditnog biroa, procene sudskih veštaka ako preduzeće daje nepokretnost kao obezbeđenje, naknade za upis založnih prava, osiguranje nepokretnosti i zaloge i dr.

Prema već pomenutom Istraživanju o stanju, potrebama i problemima MSPP u Srbiji u 2013. godini, čak 78% preduzeća smatra da im visoke kamatne stope predstavljaju najveći problem u poslovanju (NARR, 2013, str. 25).

Instrumenti obezbeđenja kredita predstavljaju važan uslov kreditiranja (često i odlučujući) i mogu značajno uticati da konačan nivo rizika bude niži. Svojim kvalitetom mogu uticati i na visinu kamatnih stopa. Instrumenti obezbeđenja koji se zahtevaju od preduzeća su blanko menice sa ovlašćenjima, jemstvo drugih pravnih lica, zaloga na pokretnim stvarima (oprema i vozila), hipoteka na nepokretnostima, namenski oročen depozit za vreme trajanja kredita i ostali instrumenti obezbeđenja.

Zbog veoma strogih uslova kreditiranja, broj odbijenih zahteva je velik. "Od ukupnog broja primljenih zahteva za odobrenje kredita malim i srednjim preduzećima, kod 50% anketiranih banaka procenat odbijenih kredita se kreće u intervalu od 5 do 10%, kod 30% banaka u intervalu od 10 do 25%, a kod 20% banaka taj procenat iznosi 5%" (Privredna komora Srbije i Institut ekonomskih nauka 2012, str. 95).

Prema istom istraživanju (2012, str. 103), "više od polovine anketiranih malih i srednjih preduzeća u Srbiji smatra da su nedovoljno informisani o raspoloživim bankarskim uslugama u pogledu vrste kredita koja se nudi, dužine roka otplate, visine kamatne stope i traženih instrumenata obezbeđenja".

Sa druge strane, i pomenuto istraživanje USAID-a pokazuje da postoji nedostatak transparentnosti postupaka u bankama kao i nepoznavanje dostupnih programa finansiranja.

U narednoj tabeli će se prikazati instrumenti finansiranja i uslovi odobravanja kredita malim i srednjim preduzećima u Srbiji. Analizirana je ponuda kredita pet vodećih banaka (Banca Intesa AD Beograd, Komercijalna banka AD Beograd, Unicredit bank Srbija AD Beograd, Raiffeisen bank AD Beograd i Societe Generale banka AD Beograd) koje prema podacima Narodne banke Srbije imaju udeo u aktivi bankarskog sektora Srbije 54% i ponuda ProCredit banke koja je nezaobilazna u pružanju podrške sektoru MSPP.

Tabela 31 – *Uslovi kreditiranja malih i srednjih preduzeća u vodećim bankama u Srbiji*

Vrsta kredita	Namena kredita	Uslovi kreditiranja
Overdraft krediti	Krediti predstavljaju odobrenu pozajmicu na tekućem računu. Koriste se za kratkoročno finansiranje tekuće likvidnosti i obrtnih sredstava, a sredstva se mogu koristiti u svakom momentu, bez prethodne najave, do dospeća. Kamata se plaća samo za dane korišćenja dozvoljenog minusa na iznos prekoračenja. Odobrava se u dinarima, a maksimalni iznos pozajmice zavisi od kreditne sposobnosti preduzeća.	Rok vraćanja do 12 meseci, uz nominalnu kamatnu stopu od 2,00% do 3,00% mesečno na iskorišćeni deo prekoračenja. Kredit se odobrava u zavisnosti od kreditne sposobnosti i prometa preko računa. Najčešći instrumenti obezbeđenja su blanko sopstvene menice preduzeća/preduzetnika sa ovlašćenjima. Naknada za obradu kreditnog zahteva iznosi od 0,5% do 2%. Efektivna kamatna stopa iznosi od 28,06% do 29,84%.
Kratkoročni krediti sa rokom vraćanja do 12 meseci	Odobravaju se za finansiranje tekuće likvidnosti, obrtnih sredstava, izvoza, finansiranja zaliha, obaveza prema dobavljačima, refinansiranja obaveza i kredita kod drugih banaka i za ostale namene. Jedan od modaliteta kratkoročnih kredita koji je često u ponudi jeste i okvirno obnovljiv revolving kredit koji se odobrava za finansiranje povremenih potreba za obrtnim sredstvima.	Banke u svojoj ponudi imaju različite modele ovih kredita u zavisnosti od potreba pojedinih klijenata, sa različitim rokovima otplate, najčešće do 12 meseci. Krediti se odobravaju u dinarima, u dinarima sa valutnom klauzulom i u devizama (EUR). Kamatna stopa iznosi od 7% do 23% godišnje za dinarske kredite, bez valutne klauzule ili 11% do 15% godišnje za kredite indeksirane u evrima i devizne kredite, uz naknadu za obradu zahteva od 1 do 2%. Kada je u pitanju revolving kredit, povučene tranše kredita se vraćaju u toku roka vraćanja kredita a prema mogućnostima klijenta. Instrumenti obezbeđenja se razlikuju od slučaja do slučaja. Zavise od kreditne sposobnosti i visine kredita. Najčešće su u pitanju menice ili jemstvo drugog pravnog lica, a kada se radi o većem iznosu, ugovara se zaloga na pokretnim stvarima ili hipoteka.
Krediti pokriveni 100% depozitom	Kod ovog modela kredita koji je obezbeđen depozitom, polaže se depozit u istoj valuti u kojoj se odobrava kredit i oročava se na period otplate kredita.	Rok otplate ovih kredita je do 60 meseci uz grejs period po potrebi klijenta. Nominalna kamatna stopa zavisi od vrste kredita: Dinarski krediti (bez valutne klauzule): 4,00% godišnje + kamata na dinarski depozit u zavisnosti od ročnosti; Dinarski krediti sa valutnom klauzulom i devizni krediti: 3,50% godišnje + kamata na devizni depozit u zavisnosti od ročnosti. Instrumenti obezbeđenja su menice i 100% pokriven depozit.
Krediti za trajna obrtna sredstva	Kredit se koristi za nabavku robe, repromaterijala, za izmirenje obaveza, a rok otplate je do 36 meseci.	Rok otplate ovih kredita je do 36 meseci, u zavisnosti od kreditne sposobnosti klijenta, grejs period do 6 meseci. Kamatna stopa: 17% - 22% godišnje za dinarske kredite i 11% - 16% godišnje za dinarske kredite sa deviznom klauzulom i devizne kredite. Naknada za obradu kreditnog zahteva iznosi 1% do 1,5%. Instrumenti obezbeđenja zavise od kreditne sposobnosti, ali najčešće je u pitanju jemstvo drugog pravnog lica, zaloga ili hipoteka uz menice.
Dugoročni (investicioni) krediti	Dugoročni, investicioni krediti se odobravaju za kupovinu opreme i vozila, kupovinu i izgradnju poslovnog prostora, refinansiranje investicionih kredita u drugim bankama i dr.	Krediti se odobravaju u dinarima sa valutnom klauzulom i u devizama (EUR), do 84 meseca, uz grejs period od 12 meseci. Minimalno učešće iznosi 20%. Kamatne stope su najčešće promenljive, definisane kao odgovarajući procenat iznad tromesečnog ili šestomesečnog EURIBOR-a, a najčešće prelaze 10%, uz naknadu za obradu kredita koja iznosi 1 do 2%. Instrumenti obezbeđenja obuhvataju ručnu zalogu i/ili hipoteku uz menice.

Izvor: Internet prezentacije banaka

Na osnovu prethodne tabele, može se zaključiti da se ponuda banaka zasniva na klasičnim bankarskim kreditima. Iako je ponuda raznolika, nameću se visoki kreditni kriterijumi koji predstavljaju poteškoće za mnoga mala preduzeća. Dodajući uz to i visoke troškove finansiranja i zahtevane instrumente obezbeđenja, može se zaključiti da kreditiranje malih preduzeća predstavlja izazov kako za banke tako i za sama preduzeća.

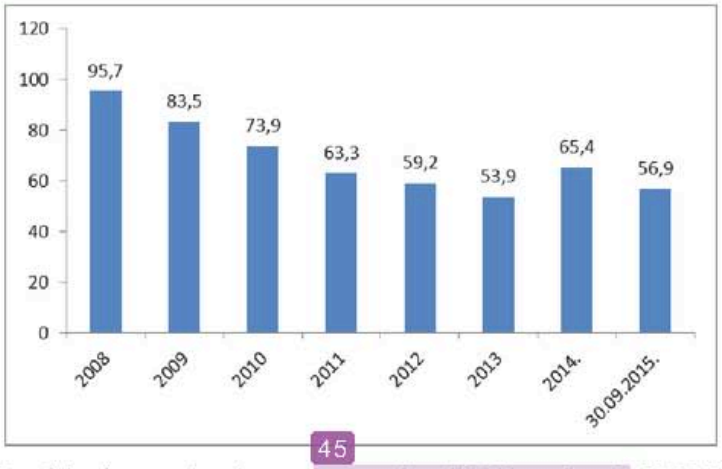
3.4.2. Lizing

Rad i poslovanje davaoca lizinga uređeno je Zakonom o finansijskom lizingu (2011) a kontrolu nad poslovanjem vrši Narodna banka Srbije.

Registar finansijskog lizinga je formiran 2004. godine. U Republici Srbiji je registrovano 16 davaoca finansijskog lizinga koji nude finansijski lizing za nabavku putničkih i komercijalnih vozila, građevinske i poljoprivredne mehanizacije i ostale opreme i mašina.

S obzirom da mala preduzeća obično ne raspolažu instrumentima obezbeđenja pa tako ne mogu da dobiju kredite kod banaka, lizing im omogućava da na lakši i brži način dođu do neophodne opreme. Iako su izmene Zakona o finansijskom lizingu u 2011. godini omogućile da osim pokretnih stvari, predmet finansijskog lizinga mogu biti i nepokretnosti, ovo još uvek nije zaživelo u praksi. Lizing nepokretnosti bi mogao imati pozitivne efekte i na osnivanje malih preduzeća, jer bi se na taj način mogao rešiti problem finansiranja proizvodnih hala ili poslovnih prostora.

Ukupan portfolio finansijskog lizinga u Republici Srbiji sa 30.09.2015. godine iznosio je 56,9 mlrd dinara. Sledeća tabela prikazuje visinu portfolia finansijskog lizinga u periodu od 2008. godine do 30.09.2015. godine.



Grafikon 16. Portfolio finansijskog lizinga u periodu od 2008. godine do 30.09.2015. godine, u mlrd dinara

Izvor: Narodna banka Srbije, Sektor finansijskog lizinga u Srbiji, Izveštaji od 2008. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/57/index.html, preuzeto 15.04.2016. godine

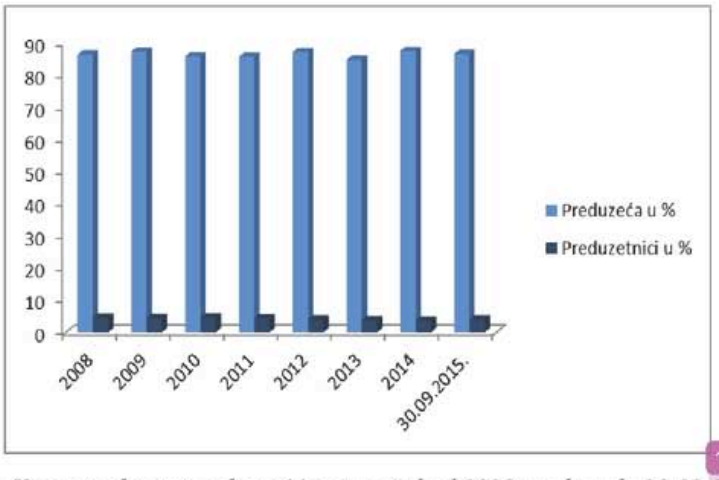
Na osnovu prikazanih podataka, može se uočiti značajno smanjenje portfolia lizinga u periodu od 2008. do 30.09.2015. godine sa 95,7 mlrd dinara na svega 56,9 mlrd dinara sa 30.09.2015. godine uz blago povećanje tokom 2014. godine.

Sledeća tabela i grafikon prikazuju udeo preduzeća i preduzetnika u lizingu u periodu od 2008. godine do 30.09.2015. godine.

Tabela 32 – *Korisnici lizinga, udeo u %, period od 2008. godine do 30.09.2015. godine*

Udeo u lizingu	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014.**	**30.09.2015.**
Preduzeća u %	86,2	87,1	85,6	85,5	86,9	84,6	87,3	86,4
Preduzetnici u %	4,5	4,4	4,6	4,3	3,9	3,8	3,6	3,9

Izvor: *Narodna banka Srbije, Sektor finansijskog lizinga u Srbiji, Izveštaji od 2008. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/57/index.html, preuzeto 15.04.2016. godine*



Grafikon 17. Korisnici lizinga, udeo u %, za period od 2008. godine do 30.09.2015. godine

Izvor: Narodna banka Srbije, Sektor finansijskog lizinga u Srbiji, Izveštaji od 2008. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/57/index.html, preuzeto 15.04.2016. godine

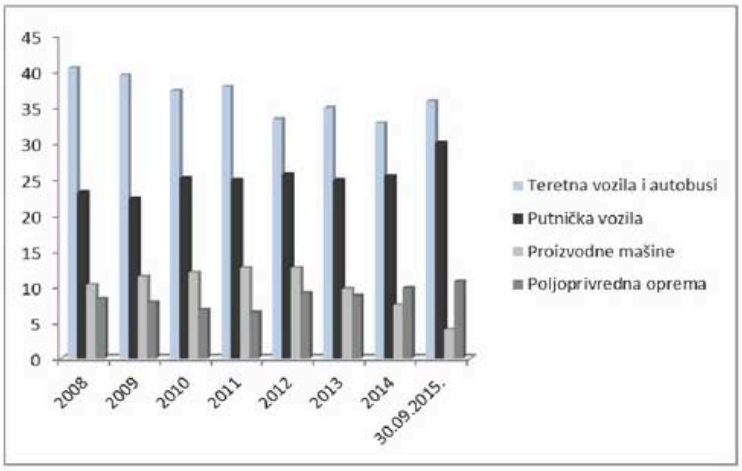
Prema Izveštaju Narodne banke Srbije, Sektor finansijskog lizinga u Srbiji, na kraju trećeg tromesečja 2015. godine, u ukupnim plasmanima lizinga, preduzeća su imala udeo od 86,4% a preduzetnici 3,9%. Primećuje se da je u posmatranom periodu udeo preduzeća na približnom istom nivou, dok se udeo preduzetnika kao korisnika lizinga blago smanjuje sa 4,5% u 2008. godini na 3,9% sa 30.09.2015. godine.

Sledeća tabela i grafikon prikazuju strukturu plasmana prema predmetu lizinga za period od 2008. godine do 30.09.2015. godine.

Tabela 33 – *Struktura plasmana prema predmetu lizinga u periodu od 2008. godine do 30.09.2015. godine*

Predmet lizinga	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014.**	**30.09.2015.**
Teretna vozila i autobusi	40,4	39,4	37,3	37,8	33,3	34,9	32,7	35,8
Putnička vozila	23,1	22,2	25,1	24,8	25,6	24,8	25,4	30,0
Proizvodne mašine	10,3	11,4	12	12,6	12,6	9,7	7,4	4,0
Poljoprivredna oprema	8,3	7,8	6,8	6,4	9,1	8,7	9,8	10,7

Izvor: Narodna banka Srbije, Sektor finansijskog lizinga u Srbiji, Izveštaji od 2008. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/57/index.html, preuzeto 15.04.2016. godine



Grafikon 18. Struktura plasmana prema predmetu lizinga u periodu od 2008. godine do 30.09.2015. godine

Izvor: Narodna banka Srbije, Sektor finansijskog lizinga u Srbiji, Izveštaji od 2008. godine do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/57/index.html, preuzeto 15.04.2016. godine

Predmet lizinga su sa 30.09.2015. godine najvećim delom bila teretna vozila i autobusi sa 35,8% a potom putnička vozila sa udelom od 30%. Proizvodne mašine su bile predmet lizinga tek sa 4% a poljoprivredna oprema sa 10,7%. U posmatranom periodu se primećuje smanjenje nabavke teretnih vozila i autobusa, dok nabavka poljoprivrednih mašina pokazuje blagi rast.

Dospela nenaplaćena bruto potraživanja sa 30.09.2015. godine iznosila su 13,3%. Ovaj pokazatelj je nešto povoljniji u odnosu na nenaplaćena potraživanja u bankarskom sektoru. Podaci koji se odnose na mala i srednja preduzeća nisu bili dostupni.

Prema istraživanju Nacionalne agencije za regionalni razvoj (NARR, 2013, str. 22), od eksternih izvora finansiranja, 7% malih i srednjih preduzeća je koristilo lizing u 2012. godini. Ovaj procenat bi bio još niži da se odnosio na sva mala i srednja preduzeća a ne samo na ona koja koriste spoljne izvore finansiranja.

Prema podacima sa internet sajtova lizing kompanija, lizing se odobrava na period od 2 do 5 godina, uz naknadu za obradu zahteva od 1 do 2% i učešće korisnika lizinga u zavisnosti od predmeta lizinga.

Sektor lizinga ima važnu ulogu u finansiranju malih preduzeća koja se generalno suočavaju sa otežanim pristupom sredstvima banaka. Finansijski lizing može da osnaži ukupnu finansijsku podršku sektoru malih preduzeća i dopuni ponudu bankarskog sektora. I pored činjenice da lizing može biti važan način rasta investicija, u našoj zemlji ovaj vid finansiranja još uvek nije dovoljno zaživeo. Potrebna je veća informisanost o ponudi lizing kompanija i unapređenje zakonodavnog okvira koji bi unapredio poslovanje lizing kompanija a time omogućio da lizing postane dostupniji za mala preduzeća i preduzetnike.

3.4.3. Garancije

Poslovne banke u Republici Srbiji najče[44] izdaju plative i činidbene garancije za obezbeđenje plaćanja. Plative garancije se izdaju kao garancije za plaćanje i garancije za obezbeđenje kredita.

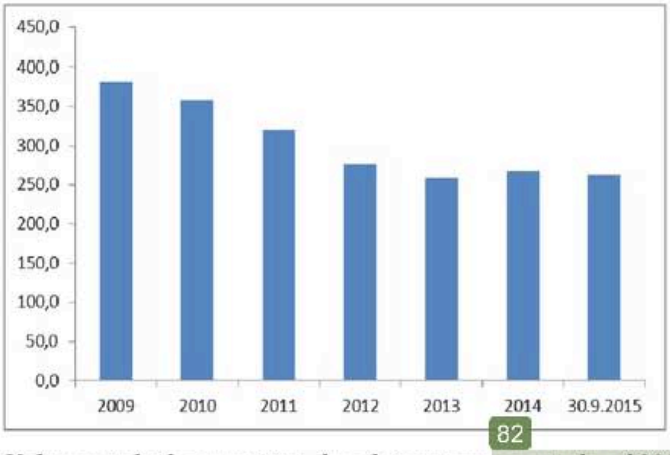
Činidbene garancije obuhvataju garancije za povraćaj avansa, garancije za dobro izvršenje posla i licitacione (tenderske) garancije. Ove garancije predstavljaju klasične bankarske poslove koje se odavno nalaze u ponudama domaćih banaka.

Sledeća tabela i grafikon prikazuju volumen izdatih garancija i drugih jemstava u bankarskom sektoru Republike Srbije u periodu od 2009. godine do 30.09.2015. godine.

Tabela 34 – *Volumen izdatih garancija i drugih jemstava u periodu od 2009. godine do 30.09.2015. godine u mlrd dinara*

	2009	2010	2011	2012	2013	2014.	30.09.2015.
Date garancije i druga jemstva u mlrd dinara	381,9	357,1	320,3	275,5	259,7	267,7	263,2

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2009. do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine



Grafikon 19. Volumen izdatih garancija i drugih jemstava u periodu od 2009. godine do 30.09.2015. godine u mlrd dinara

Izvor: Narodna banka Srbije, Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaji od 2009. do 30.09.2015. godine, dostupno na http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html, preuzeto 04.04.2016. godine

Na osnovu prezentovanih podataka, uočava se smanjenje obima izdatih garancija (počevši od 2009. godine kada je vrednost izdatih garancija iznosila 381,9 mlrd dinara do 2013. godine kada vrednost izdatih garancija iznosi 259,7 mlrd dinara). U periodu od 2014. do 30.09.2015. godine primetan je blagi rast obima izdatih garancija.

Iako garancije mogu olakšati pristup malih preduzeća sredstvima banaka zbog nižeg nivoa rizika i zahtevanog obezbeđenja, u Srbiji ova uloga nije dovoljno izražena.

I „Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine" prepoznala je značaj garancija u finansiranju malih preduzeća i preduzetnika pa je razvila set mera i preporuka za veći udeo garancija u ukupnoj finansijskoj podršci malim preduzećima. Kako bi se ublažili problemi sa kojima se mala preduzeća suočavaju, garancije mogu predstavljati dobro rešenje ali je neophodno obezbediti sledeće pretpostavke:

- „usvajanje zakonske regulative za osnivanje i funkcionisanje nacionalih, lokalnih i uzajamnih šema kreditnih garancija;

- razvoj nacionalne garancijske šeme za obezbeđenje kredita komercijalnih banaka za MSPP" (detaljnije u „Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine", str. 25).

Prema istraživanju Nacionalne agencije za regionalni razvoj (NARR, 2013, str. 22) u 2012. godini, garancije kao instrument finansiranja je koristilo svega 2% malih i srednjih preduzeća.

Fond za razvoj Republike Srbije u svom portfoliu je imao mali, gotovo zanemarljiv udeo garancija, koje pri tome nisu bile posebno usmerene na mala preduzeća i preduzetnike.

Garancijski fond Vojvodine je jedini imao ponudu garancija usmerenu na sektor MSPP. Na taj način, Fond ohrabruje razvoj malih preduzeća i preduzetnika putem izdavanja garancija i obezbeđivanjem povoljnijih uslova kreditiranja. Prednost u izdavanju garancija imaju programi preduzetnika koji ostvaruju veći rast prihoda i veći broj otvorenih radnih mesta.

Fond odobrava garancije od 30 do 100% visine kredita što zavisi od boniteta klijenta. Garancije se odobravaju ukoliko su krediti odobreni uz nižu kamatnu stopu u odnosu na uobičajene kamatne stope. Na taj način Fond utiče na banke da odobravaju povoljnije kredite sektoru MSPP. U periodu važenja garancije, Fond vrši mentoring *start up* projekata i monitoring odobrenih kredita. Kao instrumente obezbeđenja, Fond uzima zalogu na nepokretnostima, poljoprivrednom zemljištu, jemstva pravnih i fizičkih lica, zalogu na predmetu kreditiranja, menicu i dr. Naknada za izdavanje garancije iznosi 2% od vrednosti odobrene garancije. U prilogu disertacije prikazana je ukupna vrednost izdatih garancija Garancijskog fonda Vojvodine u periodu od 2005. godine do 2014. godine po namenama (prilog 6).

Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI) izdaje garancije i kontragarancije za izvozne poslove domaćih privrednika. Uslov koji je potrebno ispuniti, između ostalog, da je ostvaren izvoz u prethodnoj godini veći od 300.000 EUR. Pored toga, potrebno je ispuniti i druge uslove kao što je neto dobit u prethodnoj godini i pozitivna ocena boniteta preduzeća kao i kvalitetni instrumenti obezbeđenja.

Na kraju ovog poglavlja daje se tabelarni prikaz vrsta garancija i njihovih emitenata u Republici Srbiji.

Tabela 35 – *Pregled emitenata i vrsta garancija u Republici Srbiji*

Emitenti	Vrsta garancije
Poslovne banke	Garancije za plaćanje
	Garancije za obezbeđenje kredita
	Garancije za povraćaj avansa
	Garancije za dobro izvršenje posla
	Garancije za vraćanje garantnog depozita
	Garancije za lizing poslove
	Licitacione (tenderske) garancije
Garancijski fond Vojvodine	Garancije za obezbeđenje dugoročnih kredita za nabavku nove poljoprivredne mehanizacije i opreme
	Garancije za obezbeđenje dugoročnih kredita za kupovinu poljoprivrednog zemljišta
	Garancije za podršku programa radno neaktivnih žena

Emitenti	Vrsta garancije
	Garancije za finansiranje nabavke opreme ženama preduzetnicama koje delatnost obavljaju manje od tri godine
Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI)	Garancije i kontragarancije za izvozne poslove domaćih privrednika za: • *učešće na tenderu* • *povraćaj avansnog plaćanja* • *dobro izvršenje posla* • *održavanje u garantnom periodu*
Fond za razvoj Republike Srbije	Garancije za obezbeđenje plaćanja

Izvor: Prikaz autora

3.5. Alternativni izvori finansiranja

Iako je bankarski sektor dominantan u pružanju finansijskih usluga svim vrstama preduzeća, neophodno je otvoriti tržište i za druge finansijske, nebankarske institucije koje bi svojim finansiranjem popunile trenutnu prazninu u formalnom finansiranju. Odsustvo regulatornog okvira za mikrokreditne institucije, faktoring kompanije i za tržište kapitala, ograničava mogućnosti razvoja malih preduzeća u Srbiji.

3.5.1. Faktoring

Faktoring je moderan i često korišćen finansijski instrument, koji ima veliku primenu u razvijenim zemljama. Iako se u Srbiji tek počeo razvijati, može imati velik značaj za mala preduzeća jer se ne zasniva na oceni kreditne sposobnosti već zavisi od kvaliteta samog potraživanja.

Faktoringom u Republici Srbiji se bave poslovne banke, faktoring kompanije i Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI).

Prema podacima Privredne komore Beograda, sa 31.12.2015. u Republici Srbiji je poslovalo 12 faktoring kompanija. Provizija faktoringa je fiksni trošak a obično iznosi od 1,5% do 2,5% od iznosa potraživanja.

Iako postoje mnoge prednosti, javljaju se i prepreke koje utiču na usporavanje razvoja faktoringa u Srbiji zbog čestih kašnjenja pri izmirenju obaveza i sve dužih rokova plaćanja koji zahtevaju kupci. Novi zakon o faktoringu (2013) doprineće povećanju nivoa naplate potraživanja a time i povećanju likvidnosti preduzeća i povećanju pravne sigurnosti svih učesnika u faktoringu. Ovo bi moglo uticati na poboljšanje kreditne sposobnosti a time veće dostupnosti izvora finansiranja.

O značaju faktoringa govori i sledeća tvrdnja: "S obzirom da faktoring ima za cilj poboljšanje likvidnosti preduzeća putem prodaje nedospelih potraživanja, faktoring bi morao biti instrument bez koga privreda ne može uspešno da posluje" (Jelenković, Milić, 2010, str. 54).

Prema podacima Međunarodnog udruženja faktoring kompanija - *Factor Chain International* (FCI), promet faktoringa u Srbiji u 2013. godini iznosio je 679 miliona EUR od toga se 642 miliona EUR odnosilo na domaći faktoring, što znači da je međunarodni faktoring u našoj zemlji još uvek slabo zastupljen.

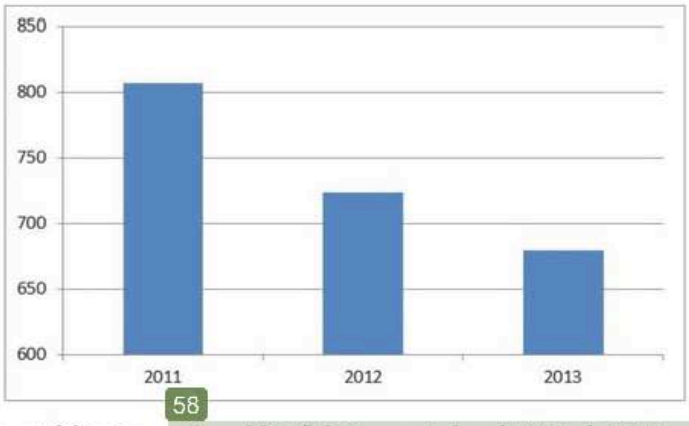
Sledeća tabela i grafikon prikazuju obim faktoringa u periodu od 2011. do 2013. godine u Republici Srbiji prema podacima Privredne komore Beograda.

Tabela 36 – *Promet faktoringa u Republici Srbiji u periodu od 2011. do 2013. godine u mil EUR*

	2011	2012	2013
Vrednost faktoringa	807	724	679
Učešće domaćeg faktoringa	83,00%	93,63%	94,51%
Učešće banaka u ostvarenom prometu	53,40%	44,60%	39,95%

Izvor: Privredna komora Beograda (2012). Izveštaj "Faktoring promet u 2012. godini" dostupno na: http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeFinansijskihOrganizacija.aspx?veza=1707, preuzeto 27.05.2015. godine

Privredna komora Beograda (2013). "Rezultati ankete o prometu faktoringa u 2013. godini", dostupno na: http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeFinansijskihOrganizacija.aspx?veza=1707, preuzeto 27.05.2015. godine



Grafikon 20. Promet faktoringa u Republici Srbiji u periodu od 2011. do 2013. godine u mil EUR

Izvor: Ibidem

Na osnovu podataka se može uočiti pad prometa faktoringa u posmatranom periodu kao i smanjenje učešća banaka u poslovima faktoringa. Naime, vrednost faktoringa u 2011. godini je iznosila 807 mil EUR d[illegible] u 2013. godini vrednost faktoringa pala na 679 mil EUR. Udeo banaka u prometu faktoringa se smanjila sa 53,4% u 2011. godini na 39,95% u 2013. godini. Ovo govori u prilog činjenici da raste broj i uloga faktoring organizacija. Međunarodni faktoring u našoj zemlji je veoma malo zastupljen.

Može se zaključiti da je i pored edukacije preduzeća, faktoring slabo zastupljena opcija za ubrzanje naplate potraživanja u Srbiji.

3.5.2. Forfeting

Forfeting se koristi za otkup dugoročnih potraživanja koja još nisu d[illegible]pela, bez prava na regres. Forfeting ima prednosti prilikom podsticanja izvoza iako je moguć i u slučajevima kada se prodaja opreme obavlja i na domaćem tržištu ili kombinovano.

Forfeting kao i faktoring poboljšava tokove gotovine i likvidnost preduzeća ne umanjujući kreditnu sposobnost. Nabavka opreme se vrši na jednostavniji i brži način u odnosu na kredite dok izvoznik kreditni posao pretvara u gotovinski.

Značaj forfetinga može biti velik ali je u Srbiji nedovoljno poznat. Da bi domaći izvoznici mogli da ponude prodaju na odloženo plaćanje i da u njihovim ponudama bude zastupljen forfeting, neophodno je da se raspolaže jakom podrškom ukupne finansijske infrastrukture kao što je finansijsko tržište, učesnici na tržištu, finansijski instrumenti kao i zakonska regulativa.

Kako je u strukturi izvoza Srbije, prodaja opreme sa dužim rokovima slabije zastupljena, forfeting se veoma retko koristi.

3.5.3. *Venture capital*, investicioni fondovi i poslovni anđeli

Nakon početne faze razvoja preduzeća, potrebe za kapitalom sve su veće. U razvijenim zemljama, u fazi rasta preduzeća veliku ulogu imaju fondovi rizičnog kapitala ili *venture capital*, investicioni fondovi i poslovni anđeli. Zbog nedostatka dugoročnih izvora finansiranja, razvoj malih preduzeća u Srbiji, kao i u svetu, nije jednostavan. Tek osnovana preduzeća obično nemaju pristup *venture capital* fondovima, a ni pristup bankarskim kreditima često nije moguć. Zbog nepostojanja alternativnih izvora finansiranja, mnoga preduzeća obustavljaju svoje poslovanje već na samom početku.

Kao i u ostalim zemljama u razvoju, tako i u Srbiji rizični kapital još uvek igra sporednu ulogu kao izvor finansiranja preduzeća. Osim početnih aktivnosti Mreže poslovnih anđela Srbije koja je osnovana 2010. godine, ulaganje rizičnog kapitala i *mezzanine* finansiranja je tek u povoju.

U Srbiji posluje SEAF fond (*Small Enterprise Assistance Fund*), sa ciljem obezbeđenja kapitala i usluga poslovne podrške preduzećima koja ne mogu da dobiju tradicionalne izvore finansiranja kao što su bankarski krediti. SEAF fond je investicioni fond profitnog karaktera koji ulaže kapital u privatna preduzeća u Srbiji, Crnoj Gori i Makedoniji a zauzvrat postaje suvlasnik u preduzeću. Podrška investicionih fondova bila bi od velike pomoći za sektor malih preduzeća koja imaju dobru poslovnu ideju, potencijale rasta ali im nedostaje kapital i iskustvo.

U Republici Srbiji još uvek ne postoji efikasan zakon koji reguliše osnivanje investicionih fondova, pa samim tim ni finansijskih instrumenata kao što su *venture capital*, poslovni anđeli, *mezzanine* finansiranje i sl. Osim izmene zakona koji se odnose na registraciju, finansiranje, postupak ulaganja u preduzeće a potom i izlazak iz nje potrebno je učiniti napore u cilju motivisanja za ulaganje u fondove rizičnog kapitala. Prema "Indeksu privlačnosti za rizični kapital i ulaganja u privatne kompanice preduzeća", Srbija je u 2015. godini bila na 81. mestu od 120 posmatranih zemalja (IESE, *The Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2015 Annual,* 2015). Ovaj podatak govori da je potrebno ojačati poverenje investitora kroz promenu regulative. Novi zakon o tržištu kapitala trebalo bi da omogući veću zaštitu investitorima, da smanji sistemski rizik i obezbedi stvaranje transparentnog tržišta.

Cilj Mreže poslovnih anđela Srbije je da spoji poslovne ljude koji žele da investiraju i preduzetnike sa dobrim projektom i poslovnim planom. Reč je o neformalnim investitorima koji ulažu sopstvena sredstva za vlasnički udeo u preduzeću ili procenat dobiti. Mogu biti fizička ili pravna lica koja osim kapitala, ulažu i svoje iskustvo i pomoć u upravljanju.

I *mezzanine* finansiranje je odavno poznato u razvijenim zemljama, dok u Srbiji još uvek nisu stvoreni institucionalni uslovi za razvoj instrumenata *mezzanina*, niti su do sada postojale konkretne inicijative za finansiranje ovim instrumentima (Ljumović, Pavlović, Milačić, 2013, str. 30).

I „Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine" (2015, str. 25), stimuliše razvoj okruženja za ulaganje alternativnih izvora finansiranja kroz sledeće aktivnosti:

- kreiranje odgovarajućeg zakonodavnog okvira za ulaganje rizičnog kapitala i privatne investicione fondove u skladu sa propisima Evropske unije;
- usvajanje novog Zakona o društvima rizičnog kapitala sa ciljem stvaranja podsticajnog okruženja za razvoj fondova rizičnog kapitala;
- osnivanje javnih fondova za sufinansiranje, koji bi zajednički ulagali sa privatnim fodovima;
- formiranje baze projekata koji bi bili atraktivni za privlačenje rizičnog kapitala.

Ipak, nisu sva preduzeća pogodna za finansiranje od strane *venture capital* fondova ili poslovnih anđela. Predmet ulaganja su projekti sa visokim internim stopama rasta koji mogu da ispune visoke poslovne standarde u cilju maksimizacije prinosa za potencijalne investitore. Stoga je selekcija preduzeća veoma rigorozna.

Na kraju ovog poglavlja daje se rezimirani pregled alternativnih izvora finansiranja u Republici Srbiji.

Tabela 37 – *Pregled alternativnih izvora finansiranja u Republici Srbiji*

Alternativni izvor finansiranja	**Opis stanja**	**Institucije na tržištu**
Faktoring	Ima velik potencijal za mala preduzeća jer se bazira na kvalitetu potraživanja, a ne na oceni kreditne sposobnosti. Dodatna edukacija i novi Zakon o faktoringu trebalo bi da utiču na povećanje značaja faktoringa u Srbiji koji trenutno nije dovoljno zastupljen.	Poslovne banke, 11 faktoring organizacija i Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza
Forfeting	Forfeting je slabo zastupljen zbog nepostojanja finansijske infrastrukture kao što je finansijsko tržište, finansijski instrumenti kao i zakonska regulativa.	Poslovne banke
Venture capital	Potreban je zakonodavni okvir za ulaganje rizičnog kapitala i privatne investicione fondove a potrebno je učiniti i napore u cilju motivisanja za ulaganje u fondove rizičnog kapitala.	U Srbiji posluje SEAF fond sa ciljem obezbeđenja kapitala i savetodavnih usluga
Mezzanine		Mezzanine finansiranje nije razvijeno
Poslovni anđeli		2010. godine je osnovana Mreža poslovnih anđela Srbije sa ciljem povezivanja perspektivnih preduzeća i investitora

Izvor: Prikaz autora

3.6. Polazne osnove institucionalnog uređenja položaja mikrofinansijskih institucija u Srbiji

U okviru sledeće tačke predstaviće se polazne osnove i pretpostavke za institucionalno uređenje mikrofinansijskih institucija u Srbiji, počevši od moguće forme osnivanja do dizajniranja modela mikrofinansiranja.

3.6.1. Institucionalna forma mikrofinansiranja

Kao što je već pomenuto u prethodnom izlaganju, mikrofinansijske institucije u svetu se javljaju u različitim institucionalnim oblicima a najčešće u obliku nevladinih organizacija, kao nebankarske institucije mikrofinansiranja ili mikrofinansijske jedinice u komercijalnim bankama.

U našoj zemlji ne postoji zakonska regulativa koja bi regulisala osnivanje mikrofinansijskih institucija jer prema Zakonu o bankama (broj 107/2005 i 91/2010, član 5), samo banke imaju pravo da odobravaju kredite.

Kao posledica navedenog, prisutno je sledeće:

- Pravni položaj mikrofinansijskih institucija na finansijskom tržištu je nelegalan, one deluju samo kao udruženja građana ili putem komisionih ugovora sa bankama;
- Vlasništvo nad kapitalom nije definisano;
- Kvalifikaciona struktura zaposlenih a često i upravljačkih struktura i njihova obučenost ne odgovaraju zahtevima finansijskih institucija;
- Procedure upravljanja rizicima su slabija strana ovih institucija (Centar za razvoj preduzetničkog društva, 2007, str. 15).

Uslov za brži razvoj mikrofinansijske podrške u Srbiji jeste donošenje zakonske regulative o mikro kreditiranju kroz osnivanje nedepozitnih mikrofinansijskih institucija, u cilju jasnog definisanja načina delovanja mikrofinansijskih organizacija na finansijskom tržištu i pitanja kontrole njihovog rada. Ovo bi bilo od velikog značaja kako za preduzeća, tako i za kreditore, donatore i investitore.

Za ove organizacije je važno da obavljanjem delatnosti obezbede svoju dugoročnu održivost i razvoj. Pri tome, posebno je značajna transparentnost. U sistem upravljanja moraju biti uključeni predstavnici investitora, kreditora i donatora.

3.6.2. Dizajniranje modela mikrofinansiranja

3.6.2.1. Pristup finansijskim izvorima

Pristup finansijskim izvorima se još uvek posmatra kao veliko poslovno ograničenje od strane malih preduzeća. Dodatni problem predstavlja činjenica da preduzetnici ne pripadaju ciljnoj grupi najvećeg broja banaka.

Postojeća mikrofinansijska podrška je na niskom nivou, s obzirom da ne postoji adekvatna finansijska infrastruktura. Dostupni izvori sredstava su vezani za ponudu kredita Fonda za razvoj Republike Srbije i AP Vojvodine. Ovi *start up* krediti se dobijaju na osnovu konkursa i dostupni su ograničenom broju preduzeća u ograničenom iznosu.

Pored toga, postojeća zakonska regulativa ne omogućava osnivanje i rad posebnih mikrofinansijskih institucija. Aktivnosti nekoliko nevladinih organizacija koje se odvijaju u oblasti mikrofinansiranja u Srbiji, realizuju se kroz bankarski sektor.

3.6.2.2. Procena rizika i kreditni skoring

Korisnici mikrokredita uglavnom su preduzetnici koji po pravilu teže dobijaju kredite od banaka, jer imaju poteškoće da obezbede validnu dokumentaciju, kreditnu istoriju i ispune stroge kreditne uslove banaka. Ta grupa korisnika podložnija je promenama u poslovnom ciklusu, što za posledicu ima otežanu otplatu kredita i time pogoršanje kvaliteta kreditnog portfolija. Sa druge strane, preduzetnici pristup finansijama posmatraju kao glavno poslovno ograničenje za osnivanje ali i za razvijanje preduzeća.

Mikro kreditne institucije treba da teže trajnoj održivosti a ona se ostvaruje obračunavanjem tržišne kamatne stope. Viša kamatna stopa je prihvatljiva u slučaju većeg rizika ili dužih rokova kredita s obzirom da se oko 50% novih preduzeća ugasi tokom pet godina.

Velik broj mikro kreditnih organizacija izabrao je različite razvojne puteve. Praksa netržišnih kamatnih stopa (subvencionisani ili čak beskamatni krediti) još uvek postoji ali bi trebalo da je ograničenog dometa i vremena jer takvo poslovanje nije održivo i samim tim zavisi od subvencija.

Smanjenje troškova se može realizovati na sledeće načine:

- Ušteda u operativnim troškovima putem ekonomije obima i standardizacije, efikasnije procedure upravljanja kreditima i decentralizacije donošenja odluka;
- Uštede putem smanjenja rizika neizvršenja obaveza kroz detaljno proveravanje kako ličnosti preduzetnika tako i analize priliva gotovine, praćenje i monitoring, upravljanje portfoliom kredita i prihvatanje novih tipova garancija (grupne garancije);
- Redukovanje troškova izvora sredstava putem dobijanja kvalitetnih dugoročnih izvora i mogućnosti privlačenja štednje.

Cilj kreditnog skoringa je brže i efikasnije donošenje odluka o odobravanju kredita. Bitan element kreditnog skoringa je i obrazovanje preduzetnika i njegove prethodne reference posebno kada su u pitanju novoosnovana preduzeća. Ovaj model treba da se zasniva na inostranim pristupima ali s druge strane mora biti prilagođen našim iskustvima i činjenici da banke i mikro kreditne organizacije u najvećoj meri ne raspolažu podacima o finansijskoj i kreditnoj istoriji preduzetnika. Stoga ocena kreditne sposobnosti ne bi trebalo da je zasnovana na modelima koji se primenjuju za veća preduzeća.

3.6.2.3. Efekti na poslovanje malog preduzeća

O efektima i rezultatima dosadašnje mikrofinansijske podrške vrlo je teško dati precizan odgovor, s obzirom da ne postoje istraživanja koja bi se bavila analiziranjem efekata pružene mikrofinansijske pomoći malim preduzećima i preduzetnicima.

Često se prilikom odobravanja sredstava ne vodi računa o uzajamnoj povezanosti poslovne i finansijske podrške. Usluge poslovne podrške kao što su obuka i savetovanje, pomoć u izradi poslovnih planova i marketingu nisu finansijske usluge ali ih nanjuju. Ove usluge su ključni faktor za povećanje održivosti preduzeća i predstavljaju primer dobre prakse razvijenih zemalja a sve češće i zemalja u tranziciji. Kada je intenzitet usluga poslovne podrške viši i stopa opstanka preduzeća je veća.

3.6.3. Analiza moguće primene u Srbiji

Banke su dominantni subjekti u finansiranju malih preduzeća. Mikrofinansijske institucije treba da budu komplementarne sa postojećim bankarskim sistemom. One treba da su komercijalno usmerene i da slede održivi poslovni model.

Usvajanje uspešnih primera zemalja iz okruženja zahteva sledeće:

- Definisanje zakonskog okvira i okruženja, donošenjem Zakona o mikrofinansijskim institucijama i fondovima;
- Razmatranje samoodrživosti kao glavnog cilja mikro kreditne aktivnosti. Veliki broj mikrofinansijskih institucija ostvario je finansijsku održivost zbog velike tražnje za mikrokreditima. Intenzitet javne podrške mikrokreditima bi trebalo da je vremenom sve slabiji i da zavisi od postignutih rezultata. Potrebno je proceniti operativnu održivost mikro kreditne šeme, uz prikaz postignutog napretka. Organizacije koje ne mogu ostvariti održivost moraju precizno definisati svoje programe uz pregled ostvarivih rezultata razvoja;
- Jačanje saradnje između mikrofinansijskih institucija i usluga poslovne podrške, kao i razmatranje tehničke podrške i obuke za rad na mikrokreditima.

4. ANALIZA OGRANIČENJA U FINANSIRANJU MALIH PREDUZEĆA

4.1. Analiza ograničenja sa aspekta banaka

4.1.1. Uzorak i prikupljanje podataka, način statističke obrade

Nakon eliminisanja 8 anketa koje su nepotpuno popunjene, dobijeno je 80 ispravnih i kompletnih anketa. Obrazac ankete dat je u prilogu disertacije, prilog 7. Ukupan uzorak za istraživanje je sastavljen od 80 kreditnih analitičara ili zaposlenih u risk menadžmentu banke koji se bave odobravanjem kredita preduzećima u Republici Srbiji i procenom kreditne sposobnosti odnosno poslovima upravljanja rizicima.

Sledeća tabela prikazuje broj i strukturu ispitanika s obzirom na banke koje su analizirane.

Tabela 38 – *Struktura ispitanika po bankama*

Redni broj	Naziv banke	Udeo u aktivi bankarskog sektora na dan 30.06.2014. u %*	Broj ispitanika	Udeo u ukupnom broju ispitanika, %
1.	Banca Intesa AD Beograd	15,1	11	13,75
2.	Komercijalna banka AD Beograd	13,4	10	12,50
3.	Unicredit Bank Srbija AD Beograd	9,1	7	8,75
4.	Raiffeisen banka AD Beograd	7,7	7	8,75
5.	Societe General Banka Srbija AD Beograd	7,6	6	7,50
6.	Vojvođanska banka AD Novi Sad	4,0	6	7,50
7.	Hypo Alpe Adria bank AD Beograd	4,1	6	7,50
8.	Eurobank AD Beograd	5,5	5	6,25
9.	Procredit bank AD Beograd	2,5	5	6,25
10.	AIK banka AD Niš	5,3	4	5,00
11.	Erste bank AD Novi Sad	3,5	4	5,00
12.	Banka Poštanska štedionica AD Beograd	3,8	3	3,75
13.	SBER bank Srbija AD Beograd	3,4	2	2,50
14.	OTP bank Srbija AD Novi Sad	1,2	2	2,50
15.	Credit Agricole banka Srbija AD Novi Sad	2,2	2	2,50
	Ukupno:	**88,4%**	**80**	**100**

*Izvor: *Narodna banka Srbije (2015). Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaj za II tromesečje 2014. godine*

Na osnovu prethodne tabele se može zaključiti da su analizirani odgovori ispitanika iz 15 banaka koje su učestvovale u ukupnoj aktivi bankarskog sektora sa 88,4% u trenutku istraživanja, što govori o reprezentativnosti uzorka. Najveći broj anketa dobijen je iz banaka koje imaju najveći udeo u aktivi zbog većeg broja zaposlenih u tim bankama, većeg obima kreditiranja ali i zbog rasprostranjenije poslovne mreže. Tako je iz tri najveće banke u Srbiji dobijeno čak 35% anketa, s tim da je približno toliki i udeo ovih banaka u aktivi bankarskog sektora.

Mnogo više od kvantitativne reprezentativnosti uzorka, težilo se kvalitativnoj reprezentativnosti.

Kreditni analitičari su odgovarali na 9 pitanja (označenih kao P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8 i P9), posebno za tri grupe preduzeća po veličini (za mala preduzeća i preduzetnike, za srednja i na kraju za velika preduzeća). Kriterijum za razvrstavanje preduzeća po veličini je prema novom Zakonu o

računovodstvu iz 2013. godine, broj zaposlenih, visina poslovnog prihoda i prosečna vrednost poslovne imovine. Anketa je formirana u vidu Likertove skale procene sa pet ponuđenih ocena sa uputstvom 16 ocenjivanje za svako postavljeno pitanje. Ispitanici su upisivali odgovarajuću ocenu od 1 do 5 (1 – veoma loše, 2 – loše, 3 – srednje, 4 – dobro, 5 – veoma dobro). Kreditni analitičari su ocenjivali sledeća pitanja:

1. Nivo uspostavljene saradnje (P1)
2. Dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća (dostupnost kreditne istorije, finansijski izveštaji u prethodnom periodu, izveštaji Kreditnog biroa i sl.) (P2)
3. Sigurnost finansiranja preduzeća (P3)
4. Realnost dostavljenih projekcija (P4)
5. Kvalitet komunikacije sa menadžmentom preduzeća (P5)
6. Kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja i mogućnost obezbeđenja naplate potraživanja (P6)
7. Stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka od strane preduzeća (P7)
8. Poslovna politika banke podržava saradnju sa svim vrstama preduzeća bez obzira na veličinu preduzeća (P8)
9. Banka nudi usluge prilagođene veličini preduzeća i ima odgovarajuću širinu ponude (P9).

Podaci su prikupljeni od februara do juna 2014. godine, na području Republike Srbije. Podaci su obrađeni u statističkom programu *SPSS Statistics 17.0.*

Od analiza je korišćena deskriptivna statistika za kvantitativno opisivanje uzorka i posmatranih fenomena, analiza varijanse i razlika između aritmetičkih sredina za ispitivanje razlika između posmatranih grupa i hi kvadrat test. Sledi kraći opis korišćenih statističkih tehnika u istraživanju.

Deskriptivna statistika za kvantitativno opisivanje uzorka pokazuje minimalnu vrednost dobijenih ocena (Min), maksimalnu vrednost (Max), srednju vrednost odnosno prosečnu ocenu (AS) i odstupanje od te srednje vrednosti odnosno SD ili standardnu devijaciju.

Aritmetička sredina predstavlja meru centralne tendencije, odnosno meri srednju vrednost podata 194 u našem slučaju prosečnu ocenu dobijenu od strane svih ispitanika za svako postavljeno pitanje. To je broj koji se dobije kada se zbir niza brojeva podeli sa ukupnim brojem članova tog niza. Izračunava se na sledeći način:

$$x_1,\ldots,x_n \Rightarrow \bar{x} = \frac{1}{N}\left(x_1 + \ldots + x_n\right) = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{n} x_i$$

gde $\bar{x}$ predstavlja aritmetičku sredinu, N predstavlja broj podataka u uzorku a x_i pojedinačne vrednosti obeležja odnosno pojedinačne ocene.

Varijansa predstavlja prosek kvadrata odstupanja vrednosti pojedinih obeležja od njihove aritmetičke sredine. Varijansa i standardna devijacija pokazuju raspršenost podataka oko aritmetičke sredine. Varijansa uzorka se računa na sledeći način:

Varijansa = $\frac{\sum(x-\bar{x})^2}{n-1}$

gde je $\sum(x-\bar{x})^2$ zbir kvadrata odstupanja a *n-1* broj stepeni slobode.

Standardna devijacija je kvadratni koren varijanse i izražava se u apsolutnim vrednostima i meri se u jedinicama u kojima je izražena aritmetička sredina. Standardna devijacija uz aritmetičku sredinu daje korisne informacije za analizu rezultata.

Analiza varijanse je još jedna od analiza koja je korišćena prilikom analize dobijenih rezultata. To je statistički postupak za testiranje značajnosti razlika između aritmetičkih sredina kada postoji više od dve grupe ispitanika. U našem slučaju testirale su se razlike u odgovorima tri grupe ispitanika (malih preduzeća i preduzetnika, srednjih i velikih preduzeća).

Za računanje varijanse koriste se sledeći parametri: ss (*sum of squares*) ili suma kvadrata odstupanja, df (*degrees of freedom*) ili broj stepeni slobode, MS (*mean square*) ili prosek kvadrata odstupanja, F test za analizu varijanse i p koji predstavlja nivo statističke značajnosti za vrednost F.

Vrednost F se računa deljenjem varijanse između grupa sa varijansom unutar grupa, a zatim se dobijena vrednost upoređuje sa vrednošću iz tablice za odabrani nivo značajnosti i broj stepeni slobode.

Ako je izračunata p vrednost manja od 0,05 može se smatrati da između srednjih vrednosti ocena posmatranih grupa ispitanika postoje statistički značajne razlike. U suprotnom, odgovori se ne razlikuju statistički značajno.

Nakon što se utvrdi da li postoje značajne razlike između srednjih vrednosti za tri grupe ispitanika, naknadnim testiranjem se mora utvrditi koje grupe se međusobno razlikuju. S obzirom da vrednost F ne daje odgovor na pitanje da li je značajna razlika između svih srednjih vrednosti, ili samo između pojedinih i da bi se utvrdilo između kojih srednjih vrednosti postoji značajna razlika, koristi se ***post hoc* test ili naknadni test**. Analiza varijanse pokazuje ukupnu značajnost razlika među grupama i ako je ona manja od 0,05, smatra se značajnom i tada se pristupa naknadnom, *post hoc* testu. Tabele vezane za analizu varijanse – *post hoc* test u prilogu disertacije (prilozi broj 10-15), u svojoj poslednjoj koloni *p* pokazuju između kojih grupa postoje statistički značajne razlike (malo-srednje, srednje-veliko, malo-veliko preduzeće).

Hi-kvadrat test je neparametarski test koji se koristi za analizu statističkog značaja razlika između dobijenih (fd) i očekivanih (fo) frekvencija. Definiše se formulom:

$X^2 = \sum\frac{(fd-fo)^2}{fo}$

Stepen slobode se izračunava po obrascu: df = (R-1) x (K-1),

gde je K - broj kolona, a R – broj redova.

Prilikom predstavljanja rezultata hi-kvadrat testa navodi se najpre vrednost hi kvadrat (x^2), broj stepeni slobode (*degrees of freedom - df*) i verovatnoća slučajne pojave (*p*).

Za svaki broj stepeni slobode (df) određuje se X^2 raspored i oblast u okviru koje se prihvata ili odbacuje nulta hipoteza.

Da bi rezultat odnosno razlika bili statistički značajni, vrednost *p* treba da je manja od 5% odnosno manja od 0,05.

4.1.2. Cilj i rezultati istraživanja

Osnovni cilj ovog dela istraživanja jeste analiza problema u upravljanju rizicima prilikom kreditiranja malih preduzeća. Ovi problemi odnose se na nedovoljno formalne finansijske izveštaje, nedostatak podataka o tržišnoj poziciji, kreditnoj istoriji preduzeća naročito preduzetnika i nedostatak obezbeđenja. Nedovoljna informisanost dodatno sputava finansiranje malih preduzeća a informacije dobijene od strane malih preduzeća imaju manju iskaznu moć od informacija dobijenih od strane srednjih i velikih preduzeća.

U ovom delu istraživanja cilj je da se dokaže da postoje razlike u stavovima banaka u odnosu na veličinu preduzeća iz čega proizilazi da većina banaka preferira poslovanje sa velikim preduzećima u odnosu na mala preduzeća i preduzetnike.

Sledeća tabela prikazuje deskriptivnu analizu na osnovu odgovora na 9 postavljenih pitanja. Odgovori su grupisani u zavisnosti od veličine preduzeća u tri grupe: mala preduzeća i preduzetnici, srednja preduzeća i velika preduzeća kako bi se uočile razlike u stavovima banaka po osnovu veličine preduzeća.

Tabela 39 – *Deskriptivna analiza odgovora po veličini preduzća – aspekt kreditnih analitičara*

Mala preduzeća i preduzetnici				
	Min*	**Max**	**AS**	**SD**
1. Nivo uspostavljene saradnje	2	5	3.340	0.760
2. Dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća (dostupnost kreditne istorije, finansijski izveštaji u prethodnom periodu, izveštaji Kreditnog biroa i sl).	1	5	2.910	1.270
3. Sigurnost finansiranja preduzeća	2	5	2.760	0.733
4. Realnost dostavljenih projekcija poslovanja i biznis planova	1	4	2.100	0.870
5. Kvalitet komunikacije sa menadžmentom preduzeća	1	5	3.060	1.070
6. Kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja i mogućnost obezbeđenja naplate potraživanja	2	5	3.050	0.860
7. Stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka od strane preduzeća	1	5	2.425	0.950
8. Poslovna politika banke podržava saradnju sa svim vrstama preduzeća bez obzira na veličinu preduzeća	1	5	3.790	1.000
9. Banka nudi usluge prilagođene veličini preduzeća i ima odgovarajuću širinu ponude	1	5	3.600	1.000
Srednja preduzeća				
	Min	**Max**	**AS**	**SD**
1. Nivo uspostavljene saradnje	2	5	3.810	0.700
2. Dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća (dostupnost kreditne istorije, finansijski izveštaji u prethodnom periodu, izveštaji Kreditnog biroa i sl).	2	5	3.690	0.880
3. Sigurnost finansiranja preduzeća	2	5	3.440	0.570
4. Realnost dostavljenih projekcija poslovanja i	2	4	2.910	0.680

	biznis planova				
5.	Kvalitet komunikacije sa menadžmentom preduzeća	2	5	3.700	0.750
6.	Kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja i mogućnost obezbeđenja naplate potraživanja	2	5	3.480	0.670
7.	Stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka od strane preduzeća	2	5	3.510	0.800
8.	Poslovna politika banke podržava saradnju sa svim vrstama preduzeća bez obzira na veličinu preduzeća	3	5	4.310	0.630
9.	Banka nudi usluge prilagođene veličini preduzeća i ima odgovarajuću širinu ponude	1	5	4.010	0.890
Velika preduzeća					
		Min	**Max**	**AS**	**SD**
1.	Nivo uspostavljene saradnje	2	5	4.060	0.750
2.	Dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća (dostupnost kreditne istorije, finansijski izveštaji u prethodnom periodu, izveštaji Kreditnog biroa i sl).	3	5	4.310	0.720
3.	Sigurnost finansiranja preduzeća	2	5	3.750	0.560
4.	Realnost dostavljenih projekcija poslovanja i biznis planova	2	5	3.610	0.580
5.	Kvalitet komunikacije sa menadžmentom preduzeća	2	5	4.130	0.660
6.	Kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja i mogućnost obezbeđenja naplate potraživanja	2	5	3.890	0.660
7.	Stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka od strane preduzeća	3	5	4.200	0.620
8.	Poslovna politika banke podržava saradnju sa svim vrstama preduzeća bez obzira na veličinu preduzeća	3	5	4.540	0.550
9.	Banka nudi usluge prilagođene veličini preduzeća i ima odgovarajuću širinu ponude	1	5	4.260	0.870

Napomena: Min – minimalna vrednost ocene, Max – maksimalna vrednost ocene, AS – prosečna vrednost ocene, SD – odstupanje od srednje vrednosti ili standardna devijacija

Posle deskriptivne analize, cilj istraživanja je da se utvrdi da li postoji *statistički značajna razlika* ($p < 0,05$) između srednjih vrednosti za sve tri grupe preduzeća. Izračunate vrednosti su prikazane u tabeli ispod.

Tabela 40 – *Analiza varijanse – razlike u odgovorima kreditnih analitičara u odnosu na veličinu preduzeća*

Varijabla	SS*	df	MS	F	p
p1	21.7	2	10.85	19.97	**.00**
p2	78.7	2	39.35	40.414	**.00**
p3	40.758	2	20.379	51.836	**.00**
p4	91.675	2	45.838	88.627	**.00**
p5	45.758	2	22.879	31.852	**.00**

Varijabla	SS*	df	MS	F	p
p6	28.058	2	14.029	26.029	**.00**
p7	128.158	2	64.079	99.692	**.00**
p8	23.7	2	11.85	20.886	**.00**
p9	17.908	2	8.954	10.523	**.00**

**Napomena*: SS – suma kvadrata odstupanja, df – broj stepeni slobode, MS – prosek kvadrata odstupanja, F – F test za analizu varijanse i p - nivo statističke značajnosti za F

Ukoliko se dobiju *p* vrednosti manje od 0,05 može se smatrati da između posmatranih kategorija postoje *statistički značajne razlike*. Analiza varijanse pokazala je da se odgovori kreditnih analitičara razlikuju po svih devet pitanja a se posmatraju mala, srednja i velika preduzeća jer je dobijena *p* vrednost za sva pitanja manja od 0,05, što znači da postoje statistički značajne razlike u ocenama bankara u odnosu na veličinu preduzeća.

Koristeći *post-hoc* test za značajne razlike za poređenje svake grupe sa svakom (mala preduzeća sa srednjim preduzećima, srednja sa velikim i mala sa velikim) može se doći do zaključka da kod svih pitanja postoje statistički značajne razlike u odgovorima kreditnih analitičara, osim kod sledećih (prilog disertacije broj 10):

- Kod 8. pitanja – "Poslovna politika V banke podržava saradnju sa svim vrstama preduzeća bez obzira na veličinu preduzeća" - ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima koji se odnose na srednja i velika preduzeća. Statistički značajna razlika postoji u odgovorima koji se odnose na mala i srednja kao i na mala i velika preduzeća.
- Kod 9. pita – "Banka nudi usluge prilagođene veličini preduzeća i ima odgovarajuću širinu ponude" - ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima koj se odnose na srednja i velika preduzeća. Statistički značajna razlika postoji u odgovorima koji se odnose na mala i srednja kao i na mala i velika preduzeća.

Zaključuje se da u svim posmatranim slučajevima postoje statistički značajne razlike u odgovorima malih i velikih preduzeća što je bitno za istraživanje.

4.1.2.1. Analiza anketnog istraživanja

U nastavku će biti prikazana analiza rezultata istraživanja i analiza razlika u odgovorima na postavljena pitanja u odnosu na veličinu preduzeća.

Nivo uspostavljene saradnje (P1)

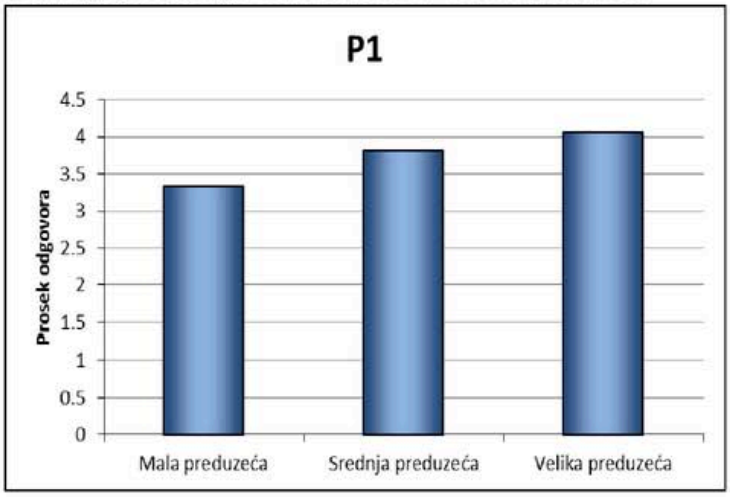
Prvo pitanje koje se ocenjivalo odgovarajućom ocenom od 1 do 5 (1 – veoma loše, 2 – loše, 3 – srednje, 4 – dobro, 5 – veoma dobro) jeste nivo uspostavljene saradnje. Konkretno, bankarski stručnjaci trebalo je da ocene saradnju finansijske institucije u kojoj su zaposleni, sa malim preduzećima i preduzetnicima, potom sa srednjim preduzećima i na kraju sa velikim preduzećima. Nivo uspostavljene saradnje se odnosi na kvalitet, jačinu i dužinu saradnje.

Istraživanje je pokazalo da su bankarski analitičari saradnju sa malim preduzećima i preduzetnicima ocenili sa prosečnom ocenom 3,34, sa srednjim preduzećima 3,81 a najveću ocenu su dobila velika preduzeća i to 4,06.

Na osnovu deskriptivne analize primećuje se da je minimalna ocena koju su kreditni analitičari dali svim preduzećima 2 a maksimalna ocena 5. Nije dobijen ni jedan odgovor koji bi saradnju

generalno sa malim, srednjim ili velikim preduzećem ocenio veoma loše (ocena 1). Međutim, saradnja sa malim preduzećima i preduzetnicima ocenjena je najnižom prosečnom ocenom, dok je saradnja sa velikim preduzećima ocenjena najvišom prosečnom ocenom. Analiza varijanse pokazala je da su ove razlike statistički značajne (tabela 40).

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 21. Nivo uspostavljene saradnje - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu grafikona možemo zaključiti da su mala preduzeća i preduzetnici ocenjeni najnižom ocenom a velika preduzeća najvišom što upućuje na činjenicu da banke imaju najviše problema u saradnji sa malim preduzećima. Na osnovu dobijenih podataka i grafikona zaključuje se da sa rastom preduzeća, raste i uspešnost saradnje.

Razvoj malih preduzeća u savremenim tržišnim ekonomijama prati otežan pristup finansijskim izvorima za njihovo osnivanje i poslovanje u poređenju sa velikim preduzećima. Prilikom finansiranja malih preduzeća, a posebno kad su u pitanju *start up* preduzeća ili preduzetnici, banke se često suočavaju sa visokim kreditnim rizicima i niskom zaradom u poslovanju. Osnovni preduslov za odobravanje kredita jeste da banke imaju dovoljno informacija o preduzećima. Problem nedovoljne informisanosti je jedan od glavnih uzroka koji sputava finansiranje malih preduzeća.

Pored navedenog, postoji nespremnost banaka za značajniju saradnju sa ovim segmentom privrede jer banke nemaju interes da plasiraju dugoročna sredstva sektoru malih preduzeća već se radije odlučuju za kratkoročne kredite fizičkim licima i velikim preduzećima što je pokazalo i ovo istraživanje gde je saradnja sa velikim preduzećima ocenjena znatno bolje od saradnje sa malim preduzećima.

Finansiranje konstantno dovodi banke do novih izazova. To posebno važi za mala preduzeća. Uzrok tome je jednim delom i u visokim troškovima i u relativno visokom nivou gubitaka. Sa druge strane, vlasnici nisu spremni za potpunu saradnju sa bankama iz više razloga a u prvom planu je nepoverenje prema banci.

Međutim, saveti bankarskih analitičara su neophodni preduzetnicima te je poželjno da se saradnja sa bankarima uspostavi znatno pre otpočinjanja delatnosti. Ako preduzetnik upozna banku sa svojim namerama i potraži savetodavnu pomoć ranije, bankarski analitičari će biti u mogućnosti da bolje upoznaju i njegov projekat i poslovnu ideju. Na ovaj način, kreditni zahtev će imati veće šanse za uspeh a saradnja će biti uspešnija za obe strane.

Dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća (dostupnost kreditne istorije, finansijski izveštaji u prethodnom periodu, izveštaji Kreditnog biroa i sl.) (P2)

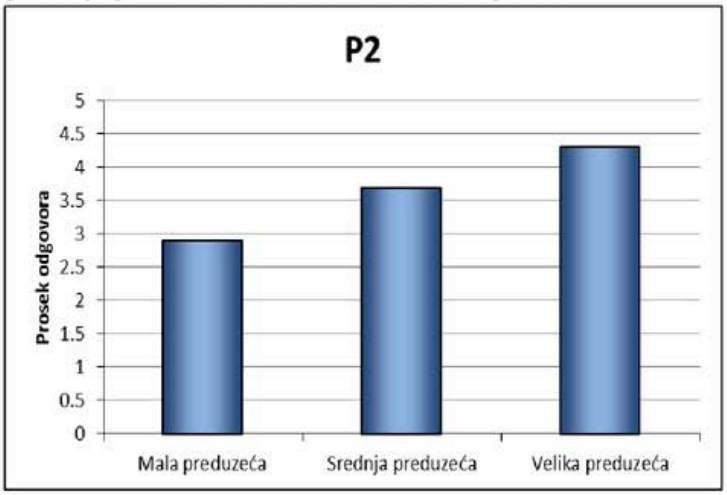
Dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća je sledeća stavka koju su kreditni analitičari ocenjivali. Kako bi banka bila u mogućnosti da izvrši ocenu kreditne sposobnosti preduzeća, potrebni su joj različiti podaci u zavisnosti od vrste i namene kredita.

Ključni podaci za ocenu kreditne sposobnosti mogu se grupisati u sledeće celine:

- Zahtev za kredit uz prateću dokumentaciju;
- Finansijski izveštaji u prethodnom periodu i trenutan presek stanja;
- Biznis plan;
- Finansijske projekcije sa tokovima gotovine;

Istraživanje je pokazalo da su bankari dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti malih preduzeća i preduzetnika ocenili prosečnom ocenom 2,91, srednjih preduzeća 3,69 a najveću prosečnu ocenu su dobila velika preduzeća i to 4,31.

Sledeći grafikon prikazuje prosek ocena u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 22. Dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Kako grafikon pokazuje, dostupnost informacija za ocenu kreditne sposobnosti malih preduzeća i preduzetnika ocenjena je najnižom prosečnom ocenom, i to samo 2,91 dok ona za velika preduzeća iznosi čak 4,31. Analizom varijanse dokazano je da su ove razlike statistički značajne (tabela 40).

Na osnovu prethodne slike može se zaključiti da postoji pozitivna korelacija između veličine preduzeća i informacija dostavljenih bankama. Na osnovu deskriptivne analize primećuje se da je

minimalna ocena koju su kreditni analitičari dali malim preduzećima 1 a maksimalna ocena 5. Minimalna ocena koju su dobila srednja preduzeća je 2 a maksimalna 5, dok su velika preduzeća kao minimalnu ocenu dobila 3 a maksimalnu 5.

Iz navedenog se zaključuje da mala preduzeća i preduzetnici imaju najviše problema prilikom dostavljanja neophodne dokumentacije što samim tim negativno utiče na ocenu kreditne sposobnosti i na kraju (ne) dobijanje kredita. Ovo je u uskoj vezi sa prethodno ispitivanom varijablom a to je nivo uspostavljene saradnje, gde je saradnja sa malim preduzećima ocenjena najnižom ocenom a jedan od razloga je slabija dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti.

I u razvijenim zemljama je slična situacija. Prema istraživanju Evropske komisije, samo oko 60% malih preduzeća redovno bankama dostavlja finansijske izveštaje (European Commision, 2003a, str. 24). Ovo potvrđuje da mala preduzeća i p[illegible]zetnici i u razvijenim zemljama imaju poteškoća u dostavljanju potrebnih informacija bankama što je u skladu sa dobijenim rezultatima istraživanja u ovom radu gde su banke najlošije ocenile dostupnost podataka upravo od strane malih preduzeća.

Istraživanje u zemljama u tranziciji pokazuje da su finansijski izveštaji malih preduzeća u zemljama u tranziciji takođe nekompletni jer se uglavnom sastavljaju za potrebe plaćanja poreza te se banke suočavaju sa problemom informativne asimetrije (Tsaih *et al*, 2004, str. 91).

Mnogo je razloga za slabiju dostupnost informacija od strane malih preduzeća:

- Visoki troškovi prikupljanja informacija;
- Nespremnost da se dostave određeni podaci često ima uzrok u nepoverenju prema banci jer se vlasnik plaši da će njegovi podaci biti otkriveni konkurenciji, javnosti i sl;
- Mnogim malim preduzećima nedostaje kapacitet za pružanje potrebnih informacija na vreme, posebno kada banke traže dodatne informacije u cilju analize zahteva za finansiranje.

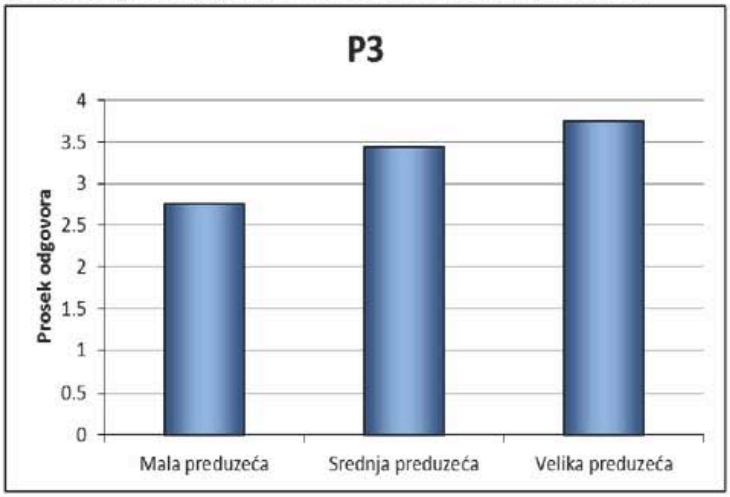
Niska kreditna kultura može biti uzrok najznačajnijih bankarskih rizika. Čak i kada mala preduzeća imaju dobre projekte i uspešno poslovanje, te informacije se često ne mogu videti iz njihovih finansijskih izveštaja jer njihovi vlasnici nemaju dovoljno veština i znanja za izradu poslovnih i finansijskih planova. S obzirom na to da velika i mala preduzeća posluju na različite načine, nije moguće primeniti isti računovodstveni okvir za sve. Pored toga, nepouzdani finansijski izveštaji kod velikog broja preduzeća otežavaju finansij[illegible]im institucijama procenu rizika. Finansijski izveštaji često nisu relevantni jer je velik jaz između stvarnih poslovnih rezultata i rezultata koji su prikazani, što je posledica dela poslovanja u sivoj zoni.

Sigurnost finansiranja preduzeća sa aspekta banke (P3)

Sigurnost finansiranja preduzeća sa aspekta banke je treća varijabla po redu koju su kreditni analitičari ocenjivali. S obzirom na to da je poslovanje svih preduzeća, a posebno malih i onih tek osnovanih neizvesno, banke se često suočavaju sa visokim kreditnim rizicima. Finansijske institucije pozajmljivanje malim a često i srednjim [illegible]uzećima vide kao visoko rizičnu aktivnost, a faktor rizika koji je vezan za pozajmice sektoru malih i srednjih preduzeća nameće potrebu za visokim kamatama i velikim nivoima obezbeđenja. U cilju poređenja nivoa rizika i visine sigurnosti kod malih, srednjih i velikih preduzeća, bankarski analitičari trebalo je da ocene sigurnost finansiranja preduzeća ocenom od 1 do 5.

Istraživanje je pokazalo da su bankari sigurnost finansiranja malih preduzeća i preduzetnika ocenili sa prosečnom ocenom 2,76, srednjih preduzeća 3,44 a najveću ocenu su dobila velika preduzeća i to 3,75.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 23. Sigurnost finansiranja preduzeća - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu deskriptivne analize primećuje se da je minimalna ocena koju su kreditni analitičari dali svim preduzećima 2 a maksimalna ocena 5. Nije dobijen ni jedan odgovor koji bi sigurnost finansiranja konkretno malih, srednjih ili velikih preduzeća ocenio veoma loše (ocena 1). Ipak, sigurnost finansiranja malih preduzeća i preduzetnika ocenjena je najnižom prosečnom ocenom, i to samo 2,76 dok je sigurnost finansiranja velikih preduzeća ocenjena najvišom prosečnom ocenom 3,75 što je prikazano na prethodnom grafikonu. Analizom varijanse dokazano je da su ove razlike statistički značajne.

Kako ovo istraživanje pokazuje, finansiranje malih preduzeća i preduzetnika predstavlja veći rizik od finansiranja srednjih ili velikih preduzeća pa je stoga njihovo kreditiranje uglavnom kratkoročno. Visok rizik proizilazi iz nepouzdanih finansijskih izveštaja, nedostatka iskustva preduzetnika, neodgovarajuće hipoteke, nedostatka podataka o tržištu, konkurenciji, nerealnih biznis planova i slično. Visok rizik podrazumeva visoku kamatnu stopu kao cenu rizika, pa u slučaju da banke odluče da podrže neki projekat, troškovi finansiranja postaju visoki za preduzetnika početnika. Ovo potvrđuje i istraživanje (Ayyagari *et al*, 2008, str. 510) gde se došlo do zaključaka da visoke kamatne stope kao cena rizika utiču na visoke nivoe zahtevanog obezbeđenja i broj traženih dokumenata, potrebe za kontinuiranim vezama sa bankama, kao i nedostupnost dugoročnih kredita.

Zbog rizika sa kojima su suočene, banke moraju pažljivo donositi odluke o finansiranju preduzeća. Svi mogući rizici moraju biti procenjeni i kontrolisani. To uglavnom nije lak posao, naročito kad su u pitanju *start up* preduzeća gde je poslovni plan jedini dokument na osnovu kojeg banka vrši procenu.

Smanjenje finansijskih rizika banaka može se delom postići kroz sledeće mere podrške:

- Ponudom garancija za kredite za mala i srednja preduzeća od strane javnih institucija;

- Ponudom kontragarancija i zajedničkih garancija u saradnji sa evropskim bankama;
- Snabdevanjem banaka komplementarnim proizvodima, kako bi se omogućilo malim i srednjim preduzećima da dobiju odgovarajuće izvore finansiranja;
- Asistiranjem bankama kroz nadgledanje i mentorstvo;
- Proširenje usluga podrške malim i srednjim preduzećima putem profesionalnih saveta;
- Povećanjem odgovornosti osoblja prepuštajući u određenim granicama, donošenje odluka menadžerima nižih nivoa;
- Posredovanjem i povezivanjem preduzeća i potencijalnih neformalnih tj. privatnih investitora.

Finansiranje sektora malih preduzeća je rizično zbog neizvesnosti sa kojom se mala preduzeća konstantno suočavaju. Nedostatak adekvatnog obezbeđenja, izostanak podataka o dosadašnjem poslovanju i zaduživanju ili nekompletirani finansijski podaci i izveštaji, predstavljaju samo neke od problema sa kojima se banke susreću i koji utiču na neizvesnost odnosno rizike što možemo zaključiti i na osnovu rezultata dobijenih u ovom istraživanju.

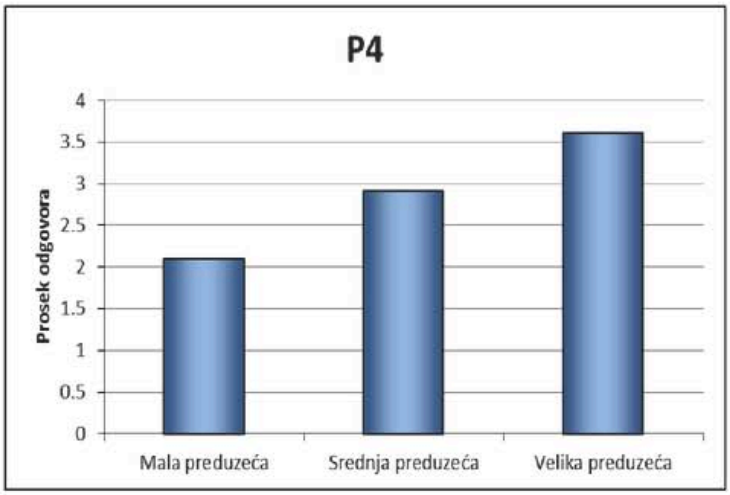
Realnost dostavljenih projekcija poslovanja i biznis planova (P4)

Realnost dostavljenih projekcija poslovanja i biznis planova je četvrta stavka koju su kreditni analitičari ocenjivali. Kako bi banka ocenila kreditnu sposobnost preduzeća, pored dostavljenih finansijskih izveštaja, potrebno je da preduzeća dostave finansijske projekcije za period korišćenja kredita kao i biznis plan kako bi se sagledali efekti investicionog projekta koji se finansira. Često se dešava da projekcije poslovanja nisu sastavljene na realnim pretpostavkama a biznis planovi se često sastavljaju šablonski. Projekcije treba da su usklađene sa biznis planom ali i sa finansijskim rezultatima ostvarenim u prošlosti.

Istraživanje je pokazalo da su kreditni analitičari realnost dostavljenih projekcija poslovanja i biznis planova malih preduzeća i preduzetnika ocenili prosečnom ocenom 2,1, srednjih preduzeća 2,91 a najveću prosečnu ocenu su dobila velika preduzeća i to 3,61.

Razlog tome leži u činjenici da su informacije dobijene od strane malih preduzeća manje sofisticirane i nisu tako struktuirane i validne kao informacije koje dostavljaju srednja i velika preduzeća. Često podaci nisu kompletni, što se odnosi na strateške informacije (finansijske planove i projekcije novčanog toka). Takođe, finansijske projekcije su uglavnom suviše optimistične.

Sledeći grafikon prikazuje prosek ocena u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 24. Realnost dostavljenih projekcija poslovanja i biznis planova - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Kako grafikon pokazuje, realnost dostavljenih projekcija poslovanja i biznis planova malih preduzeća i preduzetnika ocenjena je najnižom prosečnom ocenom, i to samo 2,1 dok ona za velika preduzeća iznosi 3,61. Analiza varijanse pokazuje da su ove razlike statistički značajne.

Na osnovu deskriptivne analize primećuje se da je minimalna ocena koju su kreditni analitičari dali malim preduzećima i preduzetnicima 1 a maksimalna ocena 4. Minimalna ocena koju su dobila srednja preduzeća je 2 a maksimalna 4, dok su velika preduzeća kao minimalnu ocenu dobila 2 a maksimalnu 5.

Ovo je u skladu sa dobijenim ocenama za varijablu "Dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća" gde su mala preduzeća lošije ocenjena u odnosu na srednja i velika. Iz toga se može zaključiti da upravo mala preduzeća i preduzetnici imaju najviše poteškoća prilikom dostavljanja neophodne dokumentacije koja najče75 ili nije potpuna ili nije relevantna. Za kvalitetnu i pouzdanu analizu poslovanja preduzeća, potrebno je da knjigovodstveni i drugi podaci o poslovanju preduzeća budu ispravni, objektivni i sastavljeni u skladu sa važećom regulativom.

Iako je biznis plan na neki način propusnica, odnosno instrument za pristup potencijalnim izvorima finansiranja, on nije sam po sebi garancija uspeha. On mora biti sastavljen realno i na krajnje profesionalan način.

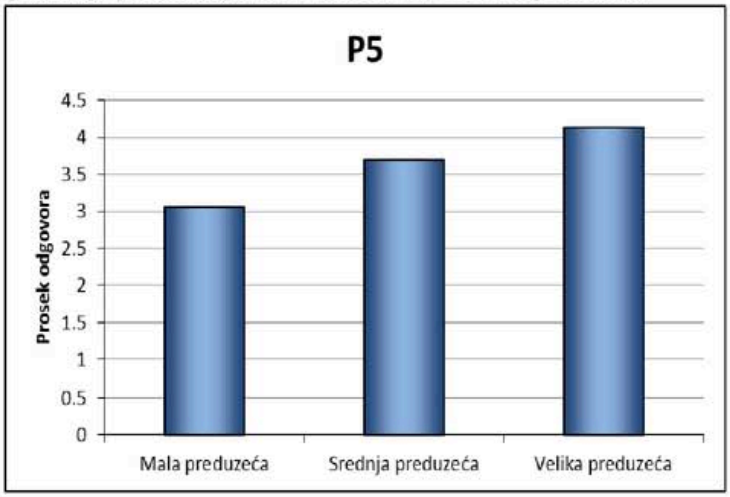
Kvalitet komunikacije sa menadžmentom preduzeća (P5)

Sledeće pitanje koje su kreditni analitičari ocenjivali jeste kvalitet komunikacije sa menadžmentom preduzeća. Zadatak kreditnih analitičara je bio da ocenom od 1 do 5 ocene kvalitet komunikacije posebno sa malim, srednjim i velikim preduzećima kako bi se uočile eventualne razlike i potencijalni izvori problema u komunikaciji.

Poznato je da je loše upravljanje često glavni uzrok poslovnog neuspeha. Da bi se pravilno procenio kvalitet menadžera ili vlasnika, veoma je važno da zajmodavac objektivno proceni upravljanje preduzećem.

Istraživanje je pokazalo da su kreditni analitičari kvalitet komunikacije sa menadžmentom malih preduzeća ocenili sa prosečnom ocenom 3,06, menadžment srednjih preduzeća je dobio 3,7 a najveću ocenu su dobila velika preduzeća i to 4,13.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 25. Kvalitet komunikacije sa menadžmentom preduzeća - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu prethodnog grafikona, primećuje se da banke imaju najniži kvalitet komunikacije sa menadžmentom malih preduzeća i preduzetnika, dok je on značajno veći kod srednjih a potom i velikih preduzeća što je pokazala i analiza varijanse i potvrdila statističku značajnost razlika u ocenama.

Deskriptivna analiza pokazuje da je minimalna ocena koju su kreditni analitičari dali malim preduzećima 1 a maksimalna ocena 5, dok su srednja i velika preduzeća kao minimalnu ocenu dobila 2 a maksimalnu 5.

Analiza kvaliteta menadžmenta i vlasnika te komunikacija sa njima je veoma bitna posebno imajući u vidu da se upravljanje najčešće vezuje za samo jednu osobu od koje zavisi uspešnost i kontinuitet poslovanja. Loše upravljanje je jedan od razloga neuspeha poslovnog poduhvata, stoga je analiza menadžmenta neophodna, tim više što je kod malih preduzeća i preduzetnika evidentan nedostatak obimnijih kvantitativnih informacija. Ovo je dokazano u dosadašnjem istraživanju prilikom ocene druge varijable po redu a to je dostupnost informacija za ocenu kreditne sposobnosti. Mala preduzeća obično imaju mala odeljenja računovodstva pa je najčešće zaposlena samo jedna osoba kao knjigovođa a često ga nemaju uopšte što komunikaciju dodatno otežava.

Pojedinačno vlasništvo je veoma rizičan oblik organizovanja preduzeća. Završava se povlačenjem u penziju, bankrotstvom ili smrću vlasnika. Ovo nije problem gde kontinuitet nije važan, ali u slučaju procene kreditne sposobnosti od strane banaka i drugih finansijskih institucija, kontinuitet postaje veoma bitan čak i odlučujući činilac.

Dobra komunikacija postoji u slučaju uzajamne otvorenosti učesnika u komunikaciji i u slučaju da su obe strane spremne da međusobnom odnosu posvete vreme i energiju.

Rezultat će biti dobra komunikacija samo ako postoje navedeni elementi, što je činjenica koju uvek treba imati u vidu kada se istražuje poboljšanje odnosa između banaka i malih preduzeća.

Sa druge strane, mala preduzeća takođe imaju potrebu za informacijama iz svojih banaka. Takva komunikacija treba da stvori osnov zajedničkog poverenja i da ohrabri preduzeća da preduzmu više inicijative.

Prema istraživanju Ennew i Binks (1996, str. 228), odnosi između malih preduzeća i njihovih banaka u razvijenim zemljama se popravljaju a bankarstvo malih preduzeća postaje konkurentno. Banke su razvile posebne jedinice i sektore za poslovanje sa malim preduzećima, kao odraz prihvatanja potrebe za unapređenjem odnosa i signaliziranja važnosti odnosa.

Dobra, intenzivna komunikacija između banaka i preduzeća, rezultira bliskim odnosom uz ostvarivanje koristi za obe strane. Banke će biti u mogućnosti da ranije prepoznaju probleme ili uoče potrebe klijenata. Povratna informacija od strane klijenata daje vredne informacije koje banke mogu da koriste u razvoju i usavršavanju svoje poslovne politike, kako bi poboljšale internu organizaciju i usluge koje nude.

U petom delu disertacije, biće predloženi metodi ocene menadžmenta sa predlozima za prevazilaženje postojećih ograničenja.

Kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja i mogućnost obezbeđenja naplate potraživanja (P6)

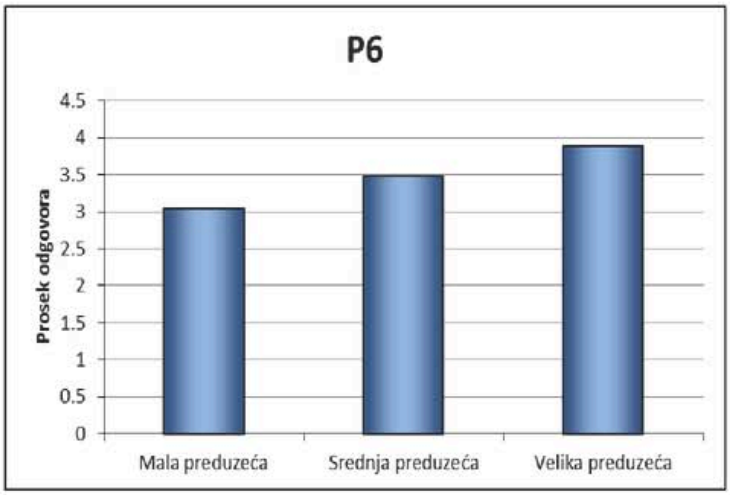
Sledeće pitanje koje su kreditni analitičari ocenjivali jeste kvalitet ponuđenih 190 umenata obezbeđenja kao i mogućnost obezbeđenja naplate potraživanja za odobrene kredite kako malim, tako i srednjim i velikim preduzećima.

Istraživanje je pokazalo da su kreditni analitičari kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja kao i mogućnost obezbeđenja naplate potraživanja za kredite odobrene malim preduzećima ocenili prosečnom ocenom 3,05, za kredite odobrene srednjim preduzećima 3,48 a najveću ocenu su dobila velika preduzeća i to 3,89.

Deskriptivna analiza pokazuje da je minimalna ocena koju su kreditni analitičari dali svim preduzećima 2 a maksimalna ocena 5. Nije dobijen ni jedan odgovor koji bi kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja za bilo koje preduzeće ocenio veoma loše (ocena 1). Međutim, na osnovu prosečnih ocena, primećuje se da je kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja najniži kod malih preduzeća i preduzetnika, dok je značajno veći kod srednjih a potom i velikih preduzeća što je pokazala i analiza varijanse i potvrdila statističku značajnost razlika u ocenama.

Visok rizik pozajmljivanja sek 11 malih preduzeća i preduzetnika, predstavlja samo deo problema banaka prilikom kreditiranja, jer veliki broj odobrenih kredita ostaje nerealizovan usled problema oko sredstava obezbeđenja.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 26. Kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Srednja i velika preduzeća i sa ovog aspekta su u prednosti prilikom podnošenja zahteva za kredite, naročito dugoročne kada se obično traži obezbeđenje u vidu hipoteke na nepokretnostima ili pokretnostima. Velika preduzeća, naročito proizvodna, raspolažu osnovnim sredstvima u svom vlasništvu te tako ispunjavaju jedan od glavnih preduslova za dobijanje kredita. Njihova imovina je u većem broju slučajeva uknjižena i nalazi se u bilansima preduzeća za razliku od malih preduzeća i preduzetnika koji su najčešće početnici u obavljanju delatnosti i stoga nemaju imovinu u svojini preduzeća a ako je i imaju ona obično nema dovoljno veliku vrednost. Pored toga, mala preduzeća i preduzetnici se često osnivaju u sektoru usluga i trgovine, pa je samim tim vrednost osnovnih sredstava veoma mala a delatnost se obavlja u iznajmljenim prostorima ili u prostoru koji je u ličnoj svojini osnivača. U prilog ovome, govore i dobijene prosečne ocene koje su prikazane na prethodnom grafikonu.

U domaćim uslovima teško je dokazati svojinu nad imovinom i uzeti je kao obezbeđenje jer građevinski objekti često nisu registrovani a Registar zaloge pokretnih stvari nije postojao sve do 15.08.2005. godine kada je u okviru Agencije za privredne registre počeo sa radom. Time je olakšan pristup preduzeća kreditima, pošto se u zalog može ponuditi i pokretna imovina.

I istraživanje Republičke agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (RAMSPP) (2009, str. 8) ukazuje na nepovoljne pokazatelje o katastarskoj uknjižbi poslovne imovine, posebno ako se posmatra sa aspekta mogućnosti korišćenja hipotekarnih kredita. Samo 38% privatnog poslovnog prostora je upisano u liste nepokretnosti. Nešto povoljnija slika od proseka zabeležena je u Gradu Beogradu (54%), Severnobačkom, Zapadnobačkom i Nišavskom okrugu (po 48%), kao i Borskom okrugu (45%).

Prema studiji "*Doing Business*" Svetske banke za 2016. godinu, po indeksu brzine dobijanja i efikasnosti izdavanja građevinskih dozvola, Srbija se nalazi na 139. mestu, od ukupno 189 zemalja, što je rast u odnosu na 2015. godinu kada je zauzimala 178. mesto (World Bank Group, 2016).

Osnovni problemi prilikom izdavanja građevinskih dozvola kao što su nerešeni imovinsko-pravni odnosi, loše stanje registra i drugo, trebalo bi da se reše usvajanjem novog Zakona o planiranju i izgradnji.

Na osnovu navedenog se može zaključiti da nedostatak sredstava obezbeđenja dodatno komplikuje još uvek nesređeno stanje u zemljišnim knjigama na najvećem [illegible] teritorije Srbije. Garancijski fond koji je osnovan sa ciljem izdavanja garancija za kredite malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima sa dobrim projektima i nedostatkom sredstava odezbeđenja, trebalo bi da ublaži ovaj problem. Na ovaj način, Garancijski fond bi preuzeo deo rizika banaka što bi dovelo i do snižavanja kamatnih stopa. Međutim, osim izdavanja garancija za kredite individualnim poljoprivrednim proizvođačima, ovaj Fond nije ostvario veći pomak u oblasti izdavanja garancija.

Donošenje novih zakonskih propisa koji bi unapredili sistem obezbeđenja i naplate potraživanja, pozitivno bi delovalo na smanjenje rizika kreditiranja malih preduzeća.

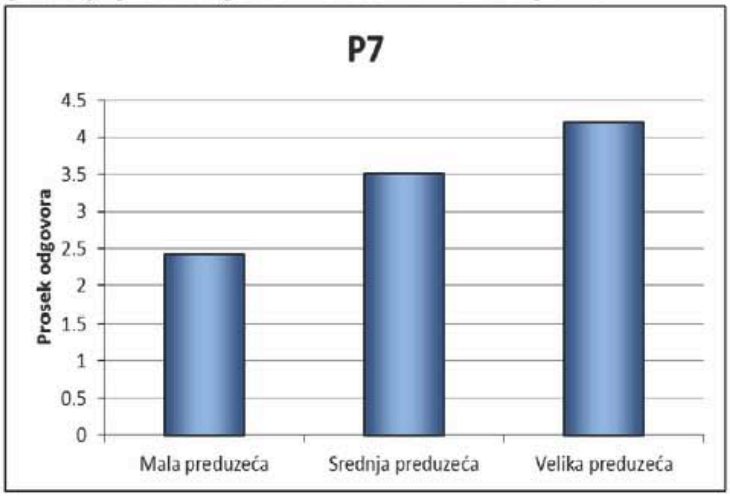
Stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka od strane preduzeća (P7)

Sedmo pitanje po redu koje su kreditni analitičari ocenjivali jeste stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka od strane pojedinačno malih, srednjih i velikih preduzeća.

Istraživanje je pokazalo da su kreditni analitičari stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka od strane malih preduzeća i preduzetnika ocenili prosečnom ocenom 2,43, srednja preduzeća su dobila prosečnu ocenu 3,51 a najveću ocenu su dobila velika preduzeća i to 4,2.

Deskriptivna analiza pokazuje da je minimalna ocena koju su kreditni analitičari dali malim preduzećima 1 a maksimalna ocena 5. Srednja preduzeća su kao minimalnu ocenu dobila 2 a maksimalnu 5 dok su velika preduzeća kao minimalnu ocenu dobila 3 a maksimalnu 5. Iz navedenih minimalnih i maksimalnih ocena, kao i na osnovu prosečnih ocena se zaključuje da je stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka najniži od strane malih preduzeća pa su ga tako banke ocenile najnižom ocenom. Kao i kod ostalih ispitivanih varijabli, i ovde su srednja i velika preduzeća bolje ocenjena a razlike u ocenama su prilično velike. Analizom varijanse potvrđena je statistička značajnost razlika u ocenama.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 27. Stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka od strane preduzeća - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Iz navedenog se može zaključiti da veliki broj malih preduzeća ne poznaje i ne ispunjava minimum zahteva postavljenih od strane banaka. Mnoge banke se slažu u jednom: *Kreditnih zahteva je mnogo, ali dobrih projekata i kvalifikovanih preduzeća je malo.*

"Stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka" kao varijabla koju su kreditni analitičari istraživali u uskoj je vezi sa varijablom "Kvalitet komunikacije sa menadžmentom preduzeća" što je bilo 5. pitanje u anketi. U oba slučaja obrazovanje i obučenost vlasnika i zaposlenih ima veliku ulogu u saradnji sa bankom. Kao što se može i zaključiti, u oba slučaja mala preduzeća su ocenjena slabije u odnosu na velika.

Prema istraživanju Nacionalne agencije za regionalni razvoj, stepen obrazovanja domaćih preduzetnika nije na visokom nivou (NARR, 2013, str. 9). Naime, primećuje se da je najveći nivo obrazovanih vlasnika kod srednjih preduzeća (70%) a najmanji kod radnji (13,4%). Prema istom istraživanju, tek trećina anketiranih vlasnika ima usklađene kvalifikacije sa delatnošću kojom se bavi, što je češći slučaj kod tehničkih a ređe kod ekonomskih profila. Posmatrajući mala preduzeća, 40,3% anketiranih ima visoko obrazovanje 22,6% ima višu stručnu spremu dok sa srednjom stručnom spremom radi 32,1% anketiranih. Prema istom istraživanju, anketirani preduzetnici najčešće, pre osnivanja sadašnjeg preduzeća, nisu imali sopstveno preduzeće (čak njih 83%). Trećina je imala prethodno preduzetničko iskustvo, pri čemu su svoje nekadašnje firme otuđili (njih 8%) ili ugasili zbog neuspešnog poslovanja (8%).

Ovi podaci su navedeni kako bi ukazali na nedovoljnu obučenost preduzetnika i vlasnika malih preduzeća i u uskoj su vezi sa rezultatima istraživanja u ovom radu. U najvećem broju slučajeva malo preduzeće ima skroman broj zaposlenih i samo jednog vlasnika. Pored toga, većina malih preduzeća i radnji ne mogu sebi priuštiti dobro plaćene izvršne službenike. Time je vlasnicima otežano da zaposle i zadrže obučene i motivisane kadrove za obavljanje onih poslova za koje sami nemaju sposobnosti da ih obave.

Za pokretanje posla nije dovoljno samo stručno znanje već je potrebno imati i znanje iz oblasti finansija što preduzetnici često nemaju. Ovaj problem naročito dolazi do izražaja kada preduzetnik zatraži kredit od banke i kada je prinuđen da sastavi biznis plan sa projekcijama poslovanja. Iz svega proizilazi da je neophodno da mala preduzeća i preduzetnici razviju veći stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka.

Poslovna politika banke podržava saradnju sa svim vrstama preduzeća bez obzira na veličinu preduzeća (P8)

Sledeće pitanje koje su kreditni analitičari ocenjivali ocenama od 1 do 5, jeste nivo saradnje sa preduzećima, koji je podržan poslovnom politikom banke. Poslovna politika banke je akt kojim se definišu određene oblasti poslovanja, pa je stoga cilj ovog dela istraživanja bio da se utvrdi da li banke u svom poslovanju i kroz usvojena akta podržavaju saradnju sa malim preduzećima i preduzetnicima jednako kao i sa srednjim i velikim preduzećima.

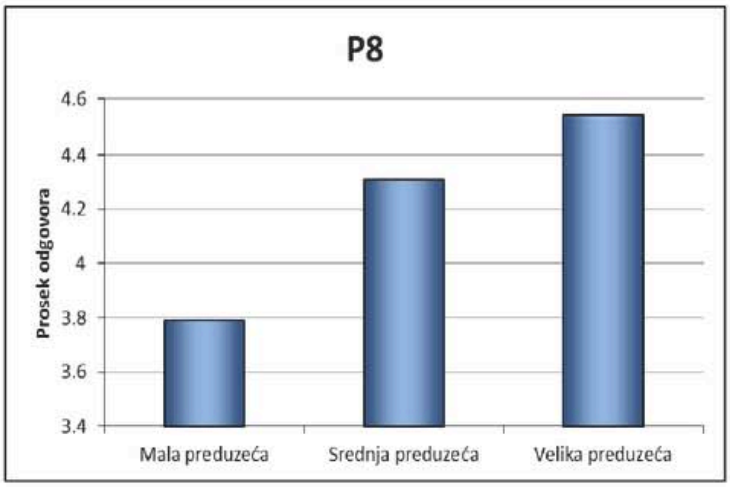
Prema dobijenim podacima vidi se da kreditni analitičari generalno smatraju da njihove banke i kroz svoju poslovnu politiku podržavaju saradnju sa svim preduzećima. Ipak, smatraju da je saradnja sa malim preduzećima i preduzetnicima nešto slabija pa su tako dali prosečnu ocenu 3,79,

srednja preduzeća su dobila prosečnu ocenu 4,31 a saradnja sa velikim preduzećima je značajno podržana i kroz poslovnu politiku banke pa je tako dobijena prosečna ocena 4,54.

Prema deskriptivnoj analizi, saradnju banke sa malim preduzećima inkorporiranu u poslovnu politiku banke, kreditni analitičari su ocenili sa minimalnom ocenom 1 a maksimalnom 5. Srednja i velika preduzeća su kao minimalnu ocenu dobila 3 a maksimalnu 5 te se primećuje da je raspon ocena kod srednjih i velikih preduzeća manji.

Analizom varijanse potvrđena je statistička značajnost razlika u ocenama koji se odnose na mala i srednja kao i na mala i velika preduzeća. Izuzetak postoji kod ocena koje se odnose na srednja i velika preduzeća te se smatra da ove razlike nisu statistički značajne.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 28. Podržavanje saradnje kroz poslovnu politiku banke - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Iako banke kroz poslovnu politiku uglavnom jednako podržavaju saradnju sa svim preduzećima bez obzira na veličinu, u praksi to najčešće nije slučaj što navedeni grafikon i pokazuje.

Ipak, zahvaljujući činjenici da su u većoj meri tržišno orijentisana nego veliki sistemi, malim preduzećima i njihovim interesima se sve više poklanja pažnja u poslovnim politikama banaka i drugih finansijskih institucija. To pokazuje i činjenica da se u sve većem broju banaka formiraju posebni organizacioni delovi za poslovanje sa malim i srednjim preduzećima.

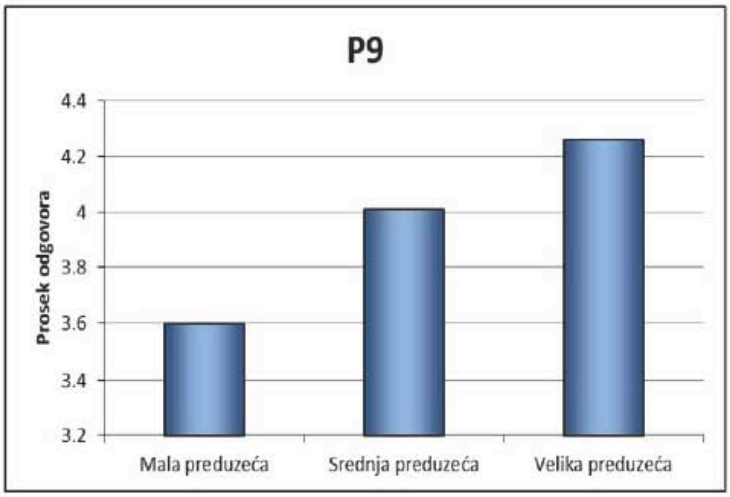
Banka nudi usluge prilagođene veličini preduzeća i ima odgovarajuću širinu ponude (P9)

Poslednja stavka u anketi koju su kreditni analitičari ocenjivali jeste širina ponude i prilagođenost usluga potrebama i veličini preduzeća.

Zbog podsticanja i ohrabrivanja ulaska *start up* preduzeća u svet biznisa, potrebno je bolje upoznati probleme finansiranja i potrebe ove osetljive grupacije preduzeća. Mala preduzeća smatraju da je glavni problem finansiranja to što banke ne prepoznaju njihove specifične potrebe i imaju stroge kriterijume prilikom odobravanja sredstava. Sa druge strane, ni bankama nije lako da na pravi način ocene kreditnu sposobnost malog preduzeća.

Istraživanje je pokazalo da su kreditni analitičari adekvatnost usluge i širinu ponude za ciljnu grupu malih preduzeća ocenili srednjom ocenom 3,6, ponuda za srednja preduzeća ocenjena je dobrom ocenom 4,01 a velika preduzeća su dobila ocenu 4,26.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 29. Širina ponude i prilagođenost usluga potrebama i veličini preduzeća - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu prethodnog grafikona, primećuje se da je ocena za širinu ponude i prilagođenost usluga potrebama i veličini preduzeća najniža za mala preduzeća - preduzetnike, dok je nešto veća kod srednjih i velikih preduzeća. Analiza varijanse je potvrdila da ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima koji se odnose na srednja i velika preduzeća. Statistički značajna razlika postoji u odgovorima koji se odnose na mala i srednja kao i na mala i velika preduzeća.

Deskriptivna analiza pokazuje da je minimalna ocena koju su kreditni analitičari dali svim preduzećima 1 a maksimalna ocena 5.

Gore navedene rezultate potvrđuje i USAID istraživanje, Projekat za bolje uslove poslovanja gde čak 60% malih preduzeća smatra da trajanje kredita, uslovi otplate, vrsta obezbeđenja i drugi elementi usluge, malo ili nimalo ne odgovaraju njihovim potrebama. Rezultati nisu bili dobri ni u pogledu kvaliteta usluge kao ni efikasnosti pružanja usluge. Takođe, usluge koje nude banke u Srbiji su u većoj meri slične a stepen raznovrsnosti je nizak (detaljnije u USAID, 2012, str. 32).

Osnovati preduzeće sa pravom idejom, na pravom mestu i u pravo vreme je ključ poslovnog uspeha. Iako je ideja srce svakog *start up* preduzeća, ona neće zaživeti ako se na početku ne obezbedi novac i ne zaposle najbolji ljudi za posao. Prilagođenost usluga veličini preduzeća važno je za sva preduzeća a naročito za mala i ona tek novoosnovana. Pristup kreditima je veoma važan. Banke su zainteresovane za što brži povrat uloženih sredstava, pa češće odobravaju kratkoročne kredite. Sa druge strane, s obzirom da se uz dugoročne kredite vezuje veći rizik, banke izbegavaju odobravanje ovih kredita preduzetnicima a upravo su njima najpotrebniji. Stoga je potrebno poznavati tip posla koji se finansira i s time povezanu potrebu za odgovarajućim finansijama. Detaljan prikaz instrumenata finansiranja malih preduzeća koji su prilagođeni potrebama ovih preduzeća dat je u II delu disertacije.

U studiji malih biznisa, Schlesinger (1987, str. 50) je primetio da pored kamatne stope i lakoće pristupa kreditima i širina finansijske ponude ima velik značaj pri pružanju finansijskih usluga. Širina ponude važna je za mala preduzeća koja imaju tendenciju rasta u skladu sa kojim raste i njihova potreba za različitim finansijskim uslugama, međutim rezultati istraživanja pokazuju da banke imaju osrednju širinu ponude i prilagođenost usluga malim preduzećima (prosečna ocena je 3,6). Ovi faktori će se posebno analizirati u drugom delu istraživanja koje se odnosi na ograničenja u finansiranju sa aspekta malih preduzeća.

Na osnovu sprovedenog istraživanja i dobijenih ocena, može se zaključiti da su i bankarski analitičari svesni da širina ponude nije sasvim odgovarajuća kao što ni usluge nisu u potpunosti prilagođene malim preduzećima.

4.2. Analiza ograničenja sa aspekta preduzeća

4.2.1. Uzorak i prikupljanje podataka, način statističke obrade

Drugi deo istraživanja se odnosi na analizu preduzeća. Nakon eliminisanja 25 nepotpunih anketa, dobijen je uzorak od 167 ispravnih i kompletnih anketa. Obrazac ankete dat je u prilogu disertacije, prilog broj 8. Preduzeća su podeljena u tri grupe, s tim da prvu grupu čine mala preduzeća i preduzetnici, drugu grupu srednja preduzeća i treću grupu velika preduzeća. Kriterijum za razvrstavanje preduzeća po veličini je prema novom Zakonu o računovodstvu iz 2013. godine, broj zaposlenih, visina poslovnog prihoda i prosečna vrednosti poslovne imovine. Sledeća tabela prikazuje strukturu uzorka sa aspekta veličine preduzeća.

Tabela 41 – *Opis uzorka po veličini preduzeća*

Varijabla	Kategorija	f*	%
Veličina preduzeća	Mala preduzeća i preduzetnici	85	50.9
	Srednja preduzeća	44	26.3
	Velika preduzeća	38	22.8
	Ukupno	**167**	**100**

**Napomena*: f (frekvencija) predstavlja broj preduzeća u okviru jedne grupe po veličini a % predstavlja udeo u ukupnom broju preduzeća.

Primećuje se da uzorak čini 167 preduzeća od čega 85 malih preduzeća i preduzetnika (50,9%), 44 srednja (26,3%) i 38 velikih preduzeća (22,8%).

Pored navedenog, podela uzorka je izvršena i sa aspekta delatnosti preduzeća što je prikazano u tabeli ispod.

Tabela 42 – *Opis uzorka po delatnosti preduzeća*

Varijabla	Kategorija	f*	%
Delatnost preduzeća	Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	11	6.6
	Prerađivačka industrija	40	24.0
	Građevinarstvo	18	10.8
	Trgovina	46	27.5
	Saobraćaj i veze	9	5.4
	Usluge smeštaja i ishrane	13	7.8
	Finansije i osiguranje	3	1.8

Varijabla	Kategorija	f*	%
	Ostalo	27	16.2
	Ukupno	**167**	**100.0**

**Napomena*: f (frekvencija) predstavlja broj preduzeća u okviru jedne delatnosti a % predstavlja udeo u ukupnom broju preduzeća.

Na osnovu uzorka se primećuje da su sve grane delatnosti zastupljene. S obzirom na to da mala preduzeća i preduzetnici nemaju velik iznos kapitala za započinjanje poslovanja, svoju delatnost obavljaju uglavnom u sektorima trgovine i prerađivačke industrije koja se najvećim delom odnosi na zanatstvo.

Dužina obavljanja delatnosti je treći kriterijum za podelu uzorka i prikazana je u sledećoj tabeli.

Tabela 43 – *Opis uzorka prema dužini obavljanja delatnosti preduzeća*

Varijabla	Kategorija	f*	%
Dužina obavljanja delatnosti	Manje od 5 godina	30	18.0
	Od 5 do 15 godina	71	42.5
	Duže od 15 godina	66	39.5
	Ukupno	**167**	**100.0**

**Napomena*: f (frekvencija) predstavlja broj preduzeća u okviru jedne grupe formirane prema dužini obavljanja delatnosti a % predstavlja udeo u ukupnom broju preduzeća.

Na osnovu tabele se primećuje da 18% ispitanih preduzeća posluje kraće od 5 godina, 42,5% preduzeća delatnost obavlja između 5 i 15 godina a 39,5% duže od 15 godina.

Podaci su prikupljeni od februara do juna 2014. godine, na području Republike Srbije.

Podaci su obrađeni u statističkom programu *SPSS Statistics 17.0.* Od analiza je korišćena deskriptivna statistika za kvantitativno opisivanje uzorka i posmatranih fenomena, hi kvadrat test, analiza varijanse i razlika između aritmetičkih sredina za ispitivanje razlika između posmatranih grupa. Navedene tehnike su detaljno opisane u okviru prvog dela istraživanja.

Anketa je struktuirana iz četiri glavna dela:

- Osnovni podaci o preduzeću
- Značaj i važnost pojedinih stavki u saradnji sa bankama
- Potencijalna ograničenja u finansiranju preduzeća
- Savetodavne i bankarske usluge, uticaj pojedinih instrumenata kreditne politike i razlozi za napuštanje banke.

Ispitanici su odgovarali na 4 grupe pitanja. Prva grupa pitanja obuhvata osnovne podatke o preduzeću koji se odnose na kategorizaciju po veličini, osnovnu delatnost preduzeća i dužinu obavljanja delatnosti.
Drugi deo ankete je koncipiran u vidu Likertove skale procene sa pet ponuđenih ocena sa uputstvom za ocenjivanje za svako postavljeno pitanje. Ispitanici su upisivali odgovarajuću ocenu od 1 do 5 (1 – bez značaja, 2 – uglavnom bez značaja, 3 – neodlučan sam, 4 – uglavnom značajno, 5 – velik značaj). Ispitanici su ocenjivali značaj i važnost određenih stavki u saradnji sa bankama. Stavke koje su se ocenjivale su:

- Jednostavnija procedura u poslovanju sa bankom (P1);
- Širina ponude bankarskih proizvoda/usluga (P2);
- Niske kamatne stope i ostale naknade (P3);
- Ljubaznost bankarskih službenika (P4);
- Mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita (P5);
- Mogućnost dobijanja dugoročnih kredita (P6).

U trećem delu ankete ispitanici su ocenjivali ograničenja sa kojima se susreću u finansiranju svojih preduzeća. Ovaj deo ankete je koncipiran tako da ispitanici upisuju odgovarajuću ocenu od 1 do 5 (1 – veoma loše, 2 – loše, 3 – srednje, 4 – dobro, 5 – veoma dobro). Kao stavke koje mogu biti potencijalna ograničenja navode se:

- Mogućnost ponude kvalitetnih instrumenata obezbeđenja banci (P1);
- Visina bankarskih kamatnih stopa i naknada za kredite i druge usluge (P2);
- Mogućnost dostavljanja traženih podataka bankama za ocenu kreditne sposobnosti (P3);
- Brzina pristupa kreditima (P4);
- Širina ponude bankarskih proizvoda i usluga (P5);
- Razvijenost službi podrške van preduzeća (pravna, poslovna, institucionalna podrška) (P6);
- Stavovi kreditora (poslovne politike banke) u saradnji sa preduzećem i sklonost ka riziku (P7);
- Kvalitet komunikacije sa bankama (P8).

Poslednji, četvrti deo ankete se sastoji iz pet delova. Prvi deo se odnosi na analizu korišćenja savetodavnih usluga te se posebno ispituje da li se one koriste u okviru banaka ili u okviru savetodavnih agencija. U drugom delu se ispituje da li su preduzeća koristila neku bankarsku uslugu i ako jesu, potrebno je da navedu vrste kredita i usluga koje su koristili. Treći deo analizira uticaj pojedinih instrumenata kreditne politike banke putem Likertove skale ocena, a analizira se procedura dobijanja kredita, lizinga ili garancije (P1), visina kamatnih stopa i ostalih naknada (P2), rok otplate (P3) i grejs period (P4). Četvrti deo ispituje broj banaka sa kojima preduzeća posluju dok se peti deo odnosi na istraživanje najvažnijih razloga napuštanja banke. Pored toga, izvršena je analiza sa aspekta dužine obavljanja delatnosti pa su preduzeća podeljena u tri grupe u zavisnosti od toga da li posluju do 5 godina, od 5 do 15 godina ili duže od 15 godina. U tom smislu, ispitivane su sledeće stavke iz ankete:

- Vrste kredita i usluga koje su ispitanici koristili;
- Uticaj pojedinih instrumenata kreditne politike banke na poslovanje preduzeća;
- Broj banaka sa kojima se posluje.

4.2.2. Cilj i rezultati istraživanja

Osnovni zadatak ovog dela istraživanja jeste analiza specifičnih potreba malih preduzeća za finansijskim uslugama.

Cilj je da se dokaže da postoje razlike u potrebama za finansijskim uslugama, ograničenjima u finansiranju i uticaju pojedinih instrumenata kreditne politike na poslovanje u odnosu na veličinu preduzeća. Ankete su popunjavali vlasnici ili direktori preduzeća uz konsultacije sa finansijskim direktorima ako su u pitanju velika preduzeća.

Nakon analize uzorka, analizira se drugi deo rezultata anketnog istraživanja koji se odnosi na značaj i važnost određenih stavki u saradnji sa bankama.

4.2.2.1. Analiza II dela anketnog istraživanja

Sledeća tabela prikazuje deskriptivnu analizu odgovora na šest postavljenih pitanja. Pitanja se odnose na rangiranje značaja i važnosti pojedinih stavki u saradnji sa bankama pojedinačno za mala, srednja i velika preduzeća. Zadatak preduzeća je bio da upišu odgovarajuću ocenu od 1 do 5 (1 – bez značaja, 2 – uglavnom bez značaja, 3 – neodlučan sam, 4 – uglavnom značajno, 5 – velik značaj). Cilj je da se uoče razlike u odgovorima između malih, srednjih i velikih preduzeća i da se oceni da li su te raz statistički značajne. Odgovori su grupisani u zavisnosti od veličine preduzeća u tri grupe: mala preduzeća i preduzetnici, srednja preduzeća i velika preduzeća kako bi se uočile razlike u stavovima u zavisnosti od veličine preduzeća.

Tabela 44 – *Deskriptivna analiza odgovora po veličini preduzeća – aspekt preduzeća*

Mala preduzeća i preduzetnici					
	N*	**Min**	**Max**	**AS**	**SD**
1. Jednostavnija procedura u poslovanju sa bankom	85	2	5	4.5412	.69954
2. Širina ponude bankarskih proizvoda/usluga	85	2	5	3.8824	.80787
3. Niske kamatne stope i ostale naknade	85	3	5	4.8118	.44971
4. Ljubaznost bankarskih službenika	85	1	5	3.4941	1.0648
5. Mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita	85	2	5	4.6235	.65423
6. Mogućnost dobijanja dugoročnih kredita	85	1	5	3.7294	.98062
Srednja preduzeća					
	N	**Min**	**Max**	**AS**	**SD**
1. Jednostavnija procedura u poslovanju sa bankom	44	3	5	4.1591	.47949
2. Širina ponude bankarskih proizvoda/usluga	44	3	5	4.2955	.63170
3. Niske kamatne stope i ostale naknade	44	4	5	4.5227	.50526
4. Ljubaznost bankarskih službenika	44	1	5	3.4545	.97538
5. Mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita	44	3	5	4.5227	.69846

6.	Mogućnost dobijanja dugoročnih kredita	44	1	5	4.4773	.82091
Velika preduzeća						
		N	**Min**	**Max**	**AS**	**SD**
1.	Jednostavnija procedura u poslovanju sa bankom	38	3	5	3.9211	.67310
2.	Širina ponude bankarskih proizvoda/usluga	38	3	5	4.9211	.35880
3.	Niske kamatne stope i ostale naknade	38	3	5	4.0526	.51713
4.	Ljubaznost bankarskih službenika	38	1	5	2.4211	.91921
5.	Mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita	38	3	5	4.7105	.56511
6.	Mogućnost dobijanja dugoročnih kredita	38	4	5	4.7895	.41315

**Napomena*: N – broj preduzeća u okviru određene grupe po veličini, Min – minimalna vrednost ocene, Max – maksimalna vrednost ocene, AS – prosečna vrednost ocene, SD – odstupanje od srednje vrednosti ili standardna devijacija

Posle deskriptivne analize, cilj istraživanja je da se utvrdi da li postoji *statistički značajna razlika* ($p < 0,05$) između srednjih vrednosti za sve tri grupe preduzeća. Izračunate vrednosti su prikazane u tabeli ispod.

Tabela 45 – *Analiza varijanse – razlike u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća*

Varijabla	SS*	df	MS	F	p
p1	11.275	2	5.637	13.645	**.000**
p2	28.608	2	14.304	30.566	**.000**
p3	15.230	2	7.615	32.985	**.000**
p4	33.000	2	16.500	16.163	**.000**
p5	1.737	2	.869	.867	.422
p6	38.658	2	19.329	24.893	**.000**

**Napomena*: SS – suma kvadrata odstupanja, df – broj stepeni slobode, MS – prosek kvadrata odstupanja, F – F test za analizu varijanse i p - nivo statističke značajnosti za F

Ukoliko se dobiju *p* vrednosti manje od 0,05 može se smatrati da između posmatranih kategorija postoje *statistički značajne razlike*. Analiza varijanse pokazala je da se odgovori vlasnika ili menadžera preduzeća statistički značajno razlikuju za prva četiri pitanja i za šesto pitanje jer je dobijena p vrednost za ove odgovore manja od 0,05, što znači da postoje statistički značajne razlike u stavovima i tvrdnjama preduzeća u odnosu na veličinu. Kod pitanja pod rednim brojem 5. koje se odnosi na mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita, dobijene razlike nisu statistički značajne (p iznosi 0,422).

Koristeći *post-hoc* test za značajne razlike za poređenje svake grupe sa svakom (mala preduzeća sa srednjim preduzećima, srednja sa velikim i mala sa velikim) može se doći do zaključka da statističi značajne razlike u odgovorima preduzeća ne postoje u sledećim slučajevima (prilog 10):

- Kod 1. pitanja – "Jednostavnija procedura u poslovanju sa bankom" - ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima koji se odnose na srednja i velika preduzeća. Statistički

značajna razlika postoji u odgovorima koji se odnose na mala i srednja kao i na mala i velika preduzeća.

- Kod 4. pitanja – "Ljubaznost bankarskih službenika" - ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima koji se odnose na mala i srednja preduzeća kao i na odgovore koji se odnose na srednja i velika preduzeća. Statistički značajna razlika postoji u odgovorima koji se odnose na mala i velika preduzeća.
- Kod 5. pitanja – "Mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita" – ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima ni za jednu grupu preduzeća.
- Kod 6. pitanja – "Mogućnost dobijanja dugoročnih kredita" - ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima koji se odnose na srednja i velika preduzeća. Statistički značajna razlika postoji u odgovorima koji se odnose na mala i velika preduzeća kao i na mala i srednja preduzeća.

Zaključuje se da osim kod 5. pitanja, u svim drugim slučajevima postoje statistički značajne razlike u odgovorima malih i velikih preduzeća što je bitno za istraživanje.

U nastavku će biti prikazana analiza pojedinačnih rezultata istraživanja i analiza razlika u odgovorima na postavljena pitanja u odnosu na veličinu preduzeća.

Jednostavnija procedura u poslovanju sa bankom (P1)

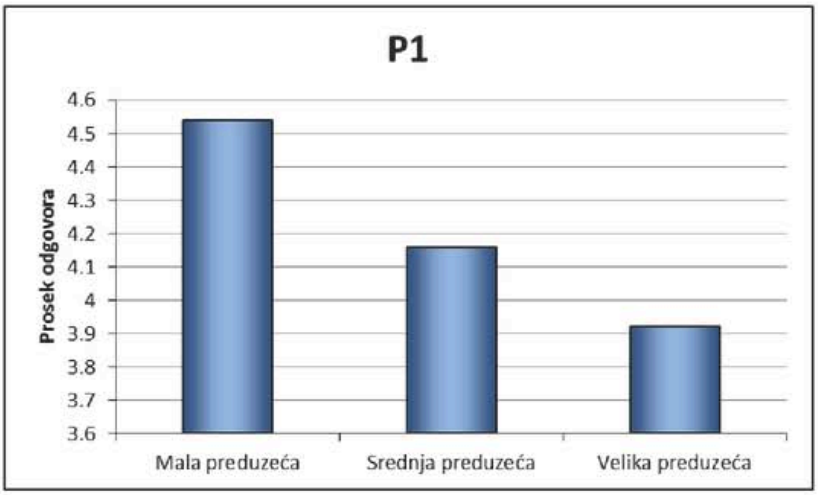
Prva stavka koju su vlasnici preduzeća i menadžeri ocenjivali ocenom od 1 do 5 (1 – bez značaja, 2 – uglavnom bez značaja, 3 – neodlučan sam, 4 – uglavnom značajno, 5 – velik značaj) jeste značaj i važnost jednostavnije procedure u poslovanju sa bankom.

Banke u procesu analize zahteva, obično zahtevaju od preduzeća dokumentaciju kao što su poslovni planovi, finansijske projekcije poslovanja, informacije o tržištu, konkurenciji i slično. Međutim, za mala preduzeća a naročito preduzetnike, ovo postaje teret kada konkurišu za kredit. Istraživanje je pokazalo da su mala preduzeća i preduzetnici značaj jednostavnije procedure ocenili prosečnom ocenom 4,54, srednja preduzeća sa 4,16 a velika preduzeća nešto nižom ocenom 3,92.

Na osnovu deskriptivne analize vidi se da je minimalna ocena kojom su mala preduzeća ocenila ovu stavku 2 a maksimalna ocena 5 dok su srednja i velika preduzeća kao minimalnu ocenu dala 3 a maksimalnu 5. Međutim, primećuje se da je jednostavnija procedura najvažnija malim preduzećima i preduzetnicima a najmanje važna velikim preduzećima koji zbog svoje veličine i kapaciteta lakše ispunjavaju procedure banaka.

Analizom varijanse (tabele 45 i prilog 10) potvrđena je statistička značajnost razlika u ocenama koji se odnose na mala i srednja kao i na mala i velika preduzeća. Izuzetak postoji kod ocena koje se odnose na srednja i velika preduzeća te se smatra da ove razlike nisu statistički značajne, što nije od značaja za predmet istraživanja.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 30. Značaj i važnost jednostavnije procedure u poslovanju sa bankom - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu grafikona možemo zaključiti da je malim preduzećima i preduzetnicima jednostavnost procedure veoma važna, a kako dobijeni podaci govore i važnija nego srednjim i velikim preduzećima. Naime, mala preduzeća su važnost ove stavke izrazila ocenom 4,54 dok je ona velikim preduzećima manje važna te su je ocenili sa ocenom 3,92.

Gore navedeno potvrđuju i rezultati USAID istraživanja gde se navodi da čak 43% malih preduzeća nije zadovoljno uslugom a njih 52% smatra da postupak odobravanja kredita predugo traje, dok je samo 3% preduzeća zadovoljno kvalitetom i procedurom odobravanja kredita (detaljnije u USAID, 2012, str. 33). Prema navedenoj anketi, ovi rezultati se ne razlikuju od zaključaka okruglih stolova na kojima su mnoga mala i srednja preduzeća navela da imaju problem sa bankarskim procedurama i da na odobrenje kredita čekaju i do mesec dana.

Mnoga mala preduzeća nisu upućena u postupak kreditiranja kao i regulatorne zahteve koji utiču na poslovanje banaka. Da bi preduzeća dobila adekvatne izvore za finansiranje, ona moraju da kreditorima predstave svoje poslovanje na pravi način i da ih ubede u opravdanost kreditiranja. Međutim, ona često imaju problem da to učine i da adekvatno obrazlože svoje zahteve za kreditiranjem. Na ovo utiče i nedovoljna kvalifikaciona struktura zaposlenih, neadekvatni kapaciteti za upravljanje preduzećem, izmešanost privatih i poslovnih finansija i slično. Sve ovo je kod srednjih i velikih preduzeća manje izraženo pa samim tim ona imaju manje teškoća u razumevanju procedure dobijanja kredita.

Banke često navode da preduzetnici nemaju potrebno znanje i poslovno iskustvo u vezi postupka aplicira za kredit, odnosno da ne znaju kako da prezentuju svoje poslovne ideje u formi biznis plana. Iz tog razloga priprema kreditnog zahteva traje dugo i prilično je skupa jer preduzetnici moraju da angažuju konsultante za pripremu neophodne dokumentacije, pre svega izradu biznis plana. Međutim, dobrih projekata ima, što potvrđuje broj pozitivno ocenjenih poslovnih planova koji često više puta premašuje broj odobrenih kredita.

Međutim, pored većine otežavajućih procedura pozajmljivanja, za velik broj malih preduzeća postoji i problem dostavljanja potrebne dokumentacije za konstituisanje hipoteke. Velik deo

građevinskih objekata nije legalizovan ni uknjižen, a oprema ni sada nije najpoželjniji oblik obezbeđenja od strane banaka. Pored toga, u slučaju da je predmet hipoteke obezbeđen, troškove konstituisanja koji su prilično visoki, snosi preduzeće.

Poslovanje malih preduzeća u savremenim tržišnim ekonomijama prati otežan pristup finansijskim izvorima za njihovo osnivanje i poslovanje u poređenju sa velikim preduzećima. Komunikacija sa bankama je veoma skromna a njeno poboljšanje bi bitno uticalo na povećanje poverenja između banaka i malih preduzeća. To bi motivisalo preduzeća da od banaka traže više informacija a sve u cilju razumevanja komplikovanih bankarskih procedura.

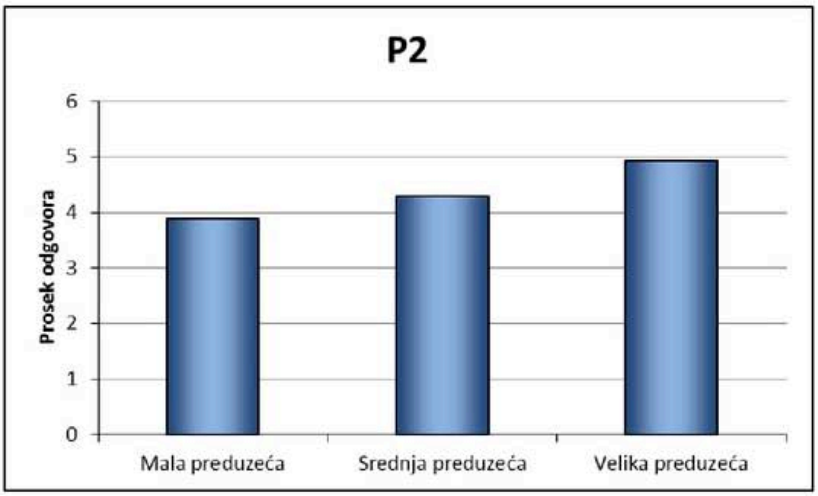
Širina ponude bankarskih proizvoda/usluga (P2)

Širina ponude bankarskih proizvoda/usluga je druga stavka po redu čiji se značaj i važnost ocenjivao od strane preduzeća. U cilju određivanja značaja, mala, srednja i velika preduzeća trebalo je da ocene ovu stavku ocenom od 1 do 5.

Širina ponude obuhvata miks proizvoda i usluga koje savremene finansijske institucije pružaju svojim klijentima od tradicionalnih kao što su krediti do savremenih finansijskih poslova kao što je finansijski lizing, poslovanje sa hartijama od vrednosti, faktoring, franšizing, konsalting i dr.

Istraživanje je pokazalo da su mala preduzeća i preduzetnici značaj širine ponude ocenili prosečnom ocenom 3,88, srednja preduzeća sa 4,3 a najveću ocenu su dala velika preduzeća i to 4,92.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 31. Značaj i važnost širine ponude bankarskih proizvoda/usluga - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu deskriptivne analize primećuje se da je minimalna pojedinačna ocena kojom su mala preduzeća ocenila ovu stavku 2 a maksimalna ocena 5 dok su srednja i velika preduzeća ocenjivala u rasponu od 3 do 5.

Ipak, primećuje se da je širina ponude bankarskih proizvoda i usluga najvažnija velikim preduzećima koja su ovu stavku ocenila sa najvećom ocenom, čak 4,92 a najmanje važna malim preduzećima i preduzetnicima koji su njenu važnost ocenili tek sa 3,88. Analizom varijanse dokazano je da su ove razlike statistički značajne.

S obzirom na to da se u malom preduzeću realizuju jednostavnije preduzetničke ideje koje ne zahtevaju dug vremenski period za razvoj proizvoda ili usluge, većina preduzetnika i malih preduzeća se finansira iz sopstvenih izvora. Kad taj izvor nije dovoljan, preduzetnik ili malo preduzeće posežu za kreditnim sredstvima. Prve faze rasta preduzeća u svetu preduzetnici uglavnom finansiraju sami zajedno sa članovima porodice, a tek kasnije posežu za manjim kreditima komercijalnih banaka. Spoljni investitori uključuju se u finansiranje rasta preduzeća nakon tri do pet godina poslovanja. Podrška komercijalnih banaka je minimalna a u početnoj, ranoj fazi i neprimeren izvor finansiranja ali dobija na značaju kasnije.

Banke, generalno, nerado pružaju podršku preduzetniku koji nema poslovnu istoriju iza sebe, osim ako je kreditni zahtev podržan značajnijim ličnim sredstvima i garancijama visokog kvaliteta.

Prema istraživanju Nacionalne agencije za regionalni razvoj (NARR, 2013, str. 23), početni kapital se najčešće obezbeđuje iz sopstvenih sredstava. Posmatrajući eksterne izvore finansiranja, preduzeća najčešće koriste kredite banaka (76%), dok se pozajmice rođaka i prijatelja (20%) koriste u manjem obimu kao i krediti državnih fondova (13%). Zbog manjih iznosa potrebnih sredstava, mikro preduzeća i preduzetnici se češće nego mala i srednja preduzeća oslanjaju na rodbinsku i porodičnu pomoć (25%, odnosno 27%). Inostrane kreditne linije i kredite državnih fondova češće koriste srednja preduzeća (16%, odnosno 23%).

Ponudom inostranih kreditnih linija namenjenih malim preduzećima, krediti postaju dostupniji, ali visoke kamate i strogi uslovi odobrenja, dodatno pooštreni kao posledica svetske finansijske krize i dalje predstavljaju veliki problem, te bi ovo pitanje trebalo da postane jedno od primarnih kada je u pitanju razvoj malih preduzeća u Srbiji.

U studiji malih biznisa, Schlesinger (1987, str. 50) je primetio da pored kamatne stope i lakoće pristupa kreditima i širina finansijske ponude ima velik značaj pri pružanju finansijskih usluga. Malim preduzećima je važnija kamatna stopa dok je širina ponude važna za mala preduzeća koja imaju tendenciju rasta u skladu sa kojim raste i njihova potreba za različitim finansijskim uslugama.

Cena nije toliko značajan faktor za velika preduzeća. Njihova veličina predstavlja prednost u pregovorima vezanim za cenu. Takođe, ona imaju pristup drugim izvorima finansiranja, što ih čini manje zavisnim od banaka i drugih finansijskih institucija.

Ovo je potvrdilo i naše istraživanje gde se vidi da malim preduzećima nije toliko bitna širina ponude koliko pristup kreditu. Mala preduzeća se uglavnom zadovoljavaju kratkoročnim i srednjoročnim bankarskim kreditima. Velika preduzeća upravo zbog svoje veličine i složenosti poslovanja zahtevaju širi asortiman bankarskih usluga počevši od dugoročnog kreditiranja, lizinga, faktoringa, devizno valutnih poslova i slično.

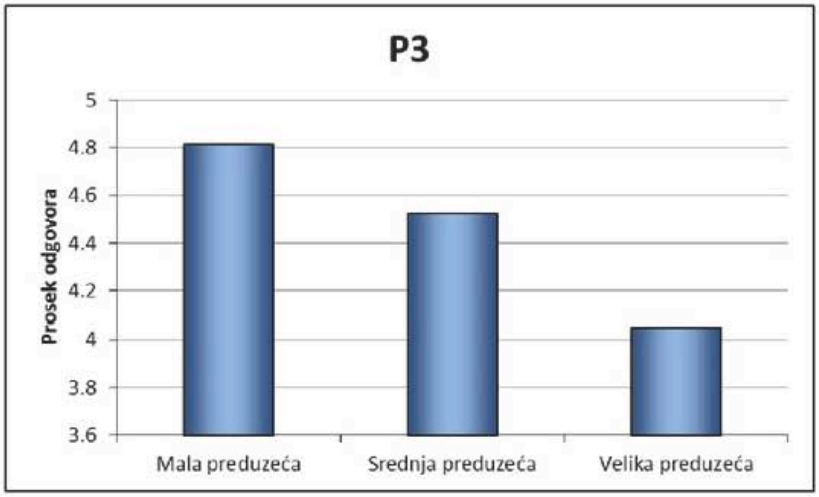
Niske kamatne stope i ostale naknade (P3)

Niske kamatne stope i ostale naknade predstavljaju treću stavku čiji su značaj i uticaj na njihovo poslovanje preduzeća ocenjivala. Banke se često suočavaju sa poteškoćama u proceni rizika a samim tim i formiranja cene kredita. Visok rizik podrazumeva visoku kamatnu stopu kao cenu rizika, pa u slučaju da banke odluče da podrže neki projekat, troškovi finansiranja postaju visoki za preduzetnika početnika.

Istraživanje je pokazalo da niske kamatne stope i ostale naknade imaju velik značaj za sve vrste preduzeća bez obzira na veličinu. Mala preduzeća su značaj ove stavke izrazila ocenom 4,81,

srednja preduzeća ocenom 4,52 a velika preduzeća ocenom 4,05. Na osnovu deskriptivne analize primećuje se da je minimalna ocena kojom su mala i velika preduzeća ocenila važnost niskih kamatnih stopa 3 a maksimalna ocena 5 dok je raspon ocena kod srednjih preduzeća manji i kreće se od 4 do 5.

Sledeći grafikon prikazuje prosek ocena u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 32. Značaj i važnost niskih kamatnih stopa i ostalih naknada - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Kako grafikon pokazuje, niske kamatne stope i naknade imaju najveći značaj za mala preduzeća i preduzetnike sa prosečnom ocenom čak 4,81 a nešto manji za velika preduzeća sa prosečnom ocenom 4,05. Analiza varijanse pokazuje da su ove razlike statistički značajne.

Ovo je u skladu sa rezultatima studije malih biznisa, (Schlesinger, 1987, str. 52) koja je već pomenuta u prethodnoj tački. Mala preduzeća se više fokusiraju na kamatnu stopu s obzirom da mnogo više zavise od banaka kao izvora finansiranja nego velika preduzeća. Pored toga, ona su zbog svoje veličine veoma osetljiva na promenu kamatnih stopa.

Prilikom formiranja aktivne kamatne stope, banka uzima u obzir bazni deo i marginu (Barjaktarović, 2013, str. 16). Kada su u pitanju dinarski krediti, bazni deo može predstavljati referentna kamatna stopa NBS ili BELIBOR a u slučaju kredita sa valutnom klauzulom bazni deo može predstavljati EURIBOR ili LIBOR. Margina se formira u zavisnosti od izvora finansiranja. Ukoliko su u pitanju domaći izvori finansiranja, marginu čine sledeći elementi (Barjaktarović, 2013, str. 16):

- troškovi pribavljanja novčanih sredstava,
- visina obavezne rezerve,
- troškovi pokrića rizika (zavise od kreditne sposobnosti preduzeća) i
- profitna margina ili zarada banke.

Ukoliko su u p[187]u strani izvori finansiranja, na prethodne elemente se dodaje i rizik zemlje i dvostruki porez ukoliko ne postoji sporazum o izbegavanju dvostrukog oporezivanja.

Na osnovu prethodno navedenih faktora koji utiču na visinu kamatne stope, primećuje se da je procena rizika veoma važna. Prepreke kao što su kvalitet obezbeđenja, nepouzdani finansijski izveštaji, nedostatak podataka o tržištu i konkurenciji kod velikog broja preduzeća, otežavaju finansijskim institucijama procenu rizika. Pored toga, ni osoblje velikog broja banaka nema iskustvo u određivanju i upravljanju rizikom malih preduzeća. Sve to uzajamno utiče na povećanje kamatnih stopa i tako otežava kreditiranje čak i onih preduzeća koja ispunjavaju uslove za kredit.

Prema Izveštaju o stanju, potrebama i problemima MSPP u Srbiji u 2013. godini, čak 78% preduzeća smatra da im visoke kamatne stope predstavljaju najveći problem u poslovanju (NARR, 2013, str. 25). Prema rezultatima Poslovne ankete, USAID Projekta za bolje uslove poslovanja u 2012. godini, čak 84% MSP nije zadovoljno visinom kamatne stope. Na osnovu ovih podataka jasni su rezultati naše ankete prema kojoj je značaj visine kamatne stope visoko ocenjen bez obzira na veličinu preduzeća.

Za razliku od malih preduzeća, kamatna stopa nije toliko značajan faktor za velika preduzeća jer ona imaju pristup i drugim izvorima finansiranja. Velika preduzeća daju prednost onoj finansijskoj instituciji koja im može pružiti široku lepezu finansijskih proizvoda i usluga što potvrđuju rezultati istraživanja analizirani u prethodnoj tački „Širina ponude bankarskih proizvoda/usluga".

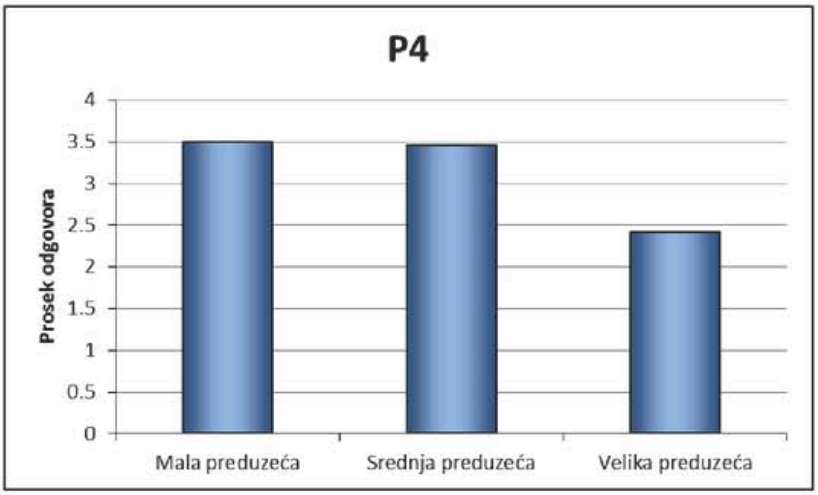
Ljubaznost bankarskih službenika (P4)

Sledeća varijabla čiji se značaj ocenjivao jeste ljubaznost bankarskih službenika. Zadatak preduzeća je bio da ocenom od 1 do 5 ocene za njih značaj i važnost ljubaznosti bankarskih službenika kako bi se uočile eventualne razlike i potencijalni izvori problema u komunikaciji.

Anketom se pokušalo utvrditi koliko je ljubaznost bankarskih službenika visoko rangirana u odnosu na ostale stavke i postoji li razlika u odnosu na veličinu preduzeća. Istraživanje je pokazalo da ljubaznost bankarskih službenika ima niži značaj u odnosu na ostale analizirane stavke kao što su jednostavna procedura, širina ponude, visina kamatne stope i drugo. Mala preduzeća i preduzetnici značaj ljubaznosti bankarskih službenika ocenili su prosečnom ocenom 3,49, srednja preduzeća sa 3,45 a najmanju ocenu su dala velika preduzeća i to 2,42.

Deskriptivna analiza pokazuje da je minimalna ocena kojom su sva preduzeća bez obzira na veličinu ocenila važnost ove stavke 1 a maksimalna ocena 5, međutim prosečne ocene se razlikuju.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 33. Značaj i važnost ljubaznosti bankarskih službenika - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu prethodnog grafikona, primećuje se da je ljubaznost bankarskih službenika važnija malim i srednjim preduzećima dok velika preduzeća ne pridaju značaj ovoj stavci. Kredite lakše dobijaju oni koji bolje poznaju poslovnu praksu banaka i koji su finansijski pismeniji a to su češće velika preduzeća te ona ne pridaju značaj ljubaznosti bankarskih službenika. Ipak, ovo može biti jedan od faktora koji utiče na opredeljenje preduzeća da posluje sa nekom bankom u početnoj fazi poslovanja. Razvojem poslovnih odnosa ali i samog preduzeća ovo prestaje biti odlučujući faktor.

Analiza varijanse pokazala je da postoje statistički značajne razlike u odgovorima između malih i velikih preduzeća. Razlike u odgovorima između malih i srednjih kao i između velikih i srednjih preduzeća nisu statistički značajne.

Izgradnja bliskih odnosa je važna za uspešno poslovanje jer finansijske institucije zavise od lojalnosti njihovih korisnika. Lojalnost predstavlja rezultat zadovoljstva korisnika finansijskih usluga.

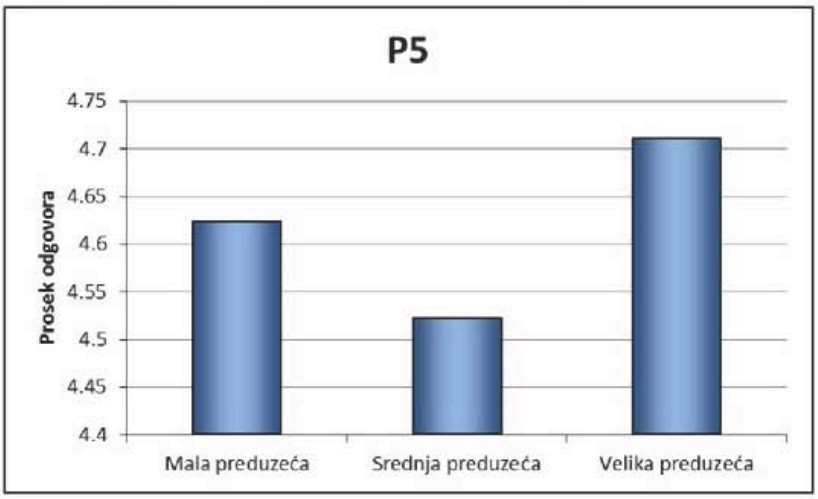
Mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita (P5)

Mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita je sledeća stavka čiji se značaj ocenjivao. Nedostatak finansijskih sredstava vrlo se često navodi kao jedna od najvećih prepreka pri osnivanju i razvoju preduzeća bez obzira na veličinu. Najčešći oblik dužničkog kapitala su bankarski krediti. Oni se pojavljuju gotovo u svim fazama životnog ciklusa preduzeća. Krediti se koriste za kratkoročna, srednjoročna i dugoročna finansiranja. Međutim, bankarski krediti bez obzira na ročnost su skup i limitiran izvor finansiranja, naročito za sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetnika.

Istraživanje je pokazalo da su mala preduzeća i preduzetnici ovu stavku ocenili ocenom 4,62, srednja preduzeća ocenom 4,52 a velika ocenom 4,71. Primećuje se da su sva preduzeća bez obzira na veličinu veoma visoko ocenila značaj i mogućnost pristupa kratkoročnim kreditima.

Deskriptivna analiza pokazuje da je minimalna ocena malih preduzeća 2 a maksimalna ocena 5, dok je minimalna ocena srednjih i velikih 3 a maksimalna 5. Analiza varijanse je pokazala da ove razlike nisu statistički značajne što znači da sva preduzeća bez obzira na veličinu podjednako vrednuju značaj pristupa kratkoročnim kreditima.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 34. Značaj i važnost mogućnosti dobijanja kratkoročnih kredita - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu navedenog se može zaključiti da je svim preduzećima pristup kreditu jedan od glavnih uslova opstanka te ovu stavku veoma visoko vrednuju po značaju. Kada je malo preduzeće u pitanju, ovo je još izraženije jer je ograničen pristup povoljnim finansijskim sredstvima ključni problem malih preduzeća i preduzetnika.

Mogućnost dobijanja dugoročnih kredita (P6)

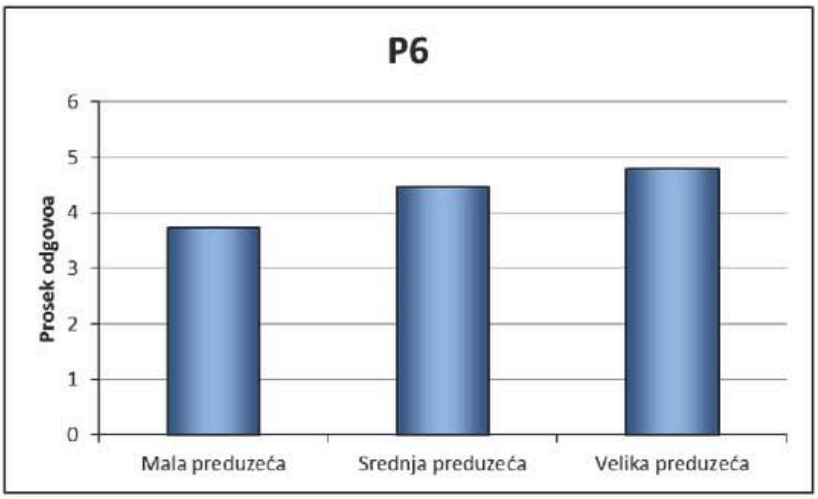
Šesto pitanje po redu koje su preduzeća analizirala i ocenjivala jeste mogućnost dobijanja dugoročnih kredita. Pristup malih preduzeća dugoročnim izvorima finansiranja je ograničen jer su banke zainteresovane za što brži povrat uloženih sredstava, pa iz tog razloga češće odobravaju kratkoročne kredite sa rokom vraćanja do godinu dana.

Sprovedeno istraživanje je pokazalo da su mala preduzeća i preduzetnici značaj dugoročnih kredita ocenila ocenom 3,73, srednja preduzeća ocenom 4,48 a velika ocenom 4,79. Primećuje se da sva preduzeća bez obzira na veličinu daju značaj dugoročnim kreditima, međutim srednja i velika preduzeća su ipak dala veću prosečnu ocenu i više rangirala ovu stavku u odnosu na mala preduzeća.

Deskriptivna analiza pokazuje da je minimalna ocena malih i srednjih preduzeća 1 a maksimalna ocena 5, dok je minimalna ocena velikih 4 a maksimalna 5. I ovi podaci ukazuju na to da mala preduzeća više cene mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita u odnosu na dugoročne kredite. Ovo tim više što su mala preduzeća mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita u prethodnoj tački ocenila većom ocenom 4,62 u odnosu na dugoročne kredite koji su ocenjeni sa 3,73. I prema Schlesingeru (1987, str. 52) pristup kreditima za mala preduzeća je važan, posebno mogućnost da se dobiju kratkoročni krediti dok su dugoročni krediti potrebniji rastućim malim preduzećima.

Analiza varijanse je pokazala da postoje statistički značajne razlike u rezultatima dobijenim za mala i velika preduzeća kao i mala i srednja preduzeća. Razlike između srednjih i velikih preduzeća nisu statistički značajne.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 35. Značaj i važnost mogućnosti dobijanja dugoročnih kredita - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Iz navedenog se može zaključiti da postoji velik značaj i potreba za dugoročnim kreditima, međutim ona je više izražena kod srednjih i velikih preduzeća. S obzirom na to da se uz dugoročne kredite vezuje veći rizik, banke izbegavaju odobravanje ovih kredita malim preduzećima i preduzetnicima. Jedan od razloga je taj što je teško oceniti kreditnu sposobnost malog preduzeća bez dovoljno informacija, bez finansijskih izveštaja kada su u pitanju nova preduzeća, bez realnih projekcija i biznis planova koji su često suviše optimistični. Ovo je poseban problem za manja preduzeća u početnim fazama poslovanja, kao i za same banke zbog prisutnog izuzetno visokog nivoa kreditnog rizika.

4.2.2.2. Analiza III dela anketnog istraživanja

Sledeća tabela prikazuje deskriptivnu analizu odgovora na sledećih osam postavljenih pitanja (P1 – P8). Pitanja se odnose na najčešća ograničenja sa kojima se susreću preduzeća prilikom osnivanja i poslovanja te njihovo rangiranje po jačini. Iako su ograničenja brojna jer postoji čitav niz izazova sa kojima se preduzeća suočavaju i koji utiču na njihovo poslovanje, anketom su obuhvaćene najčešće stavke koje mogu biti ograničenje i faktori koji tome doprinose. Cilj ovog dela istraživanja je da se uoče razlike u odgovorima malih, srednjih i velikih preduzeća i da se oceni da li su te razlike statistički značajne. Pored toga, cilj je da se istraži da li se uopšte razlikuju teškoće sa kojima se suočavaju mala, srednja ili velika preduzeća. Odgovori su grupisani u zavisnosti od veličine preduzeća u tri grupe: mala preduzeća i preduzetnici, srednja preduzeća i velika preduzeća. Zadatak preduzeća je bio da ocene pojedinačne stavke ocenom od 1 do 5 (1 – veoma loše, 2 – loše, 3 – srednje, 4 – dobro, 5 – veoma dobro).

Tabela 46 – *Deskriptivna analiza odgovora po veličini preduzeća – aspekt preduzeća*

Mala preduzeća i preduzetnici					
	N	**Min**	**Max**	**AS**	**SD**
1. Mogućnost ponude kvalitetnih instrumenata obezbeđenja banci	85	1.00	5.00	2.9529	.98689
2. Visina bankarskih kamatnih stopa i naknada za kredite i druge usluge	85	1.00	5.00	1.7529	.89849
3. Mogućnost dostavljanja traženih podataka bankama za ocenu kreditne sposobnosti	85	1.00	5.00	3.0588	.96797
4. Brzina pristupa kreditima	85	1.00	5.00	2.6000	.94112
5. Širina ponude bankarskih proizvoda i usluga	85	1.00	5.00	3.0706	.68640
6. Razvijenost službi podrške van preduzeća (pravna, poslovna, institucionalna podrška)	85	1.00	5.00	2.6588	.76459
7. Stavovi kreditora (poslovne politike banke) i sklonost ka riziku	85	1.00	5.00	2.2824	.92081
8. Kvalitet komunikacije sa bankama	85	1.00	5.00	2.6471	.89584
Srednja preduzeća					
	N	**Min**	**Max**	**AS**	**SD**
1. Mogućnost ponude kvalitetnih instrumenata obezbeđenja banci	44	1.00	5.00	3.6136	.94539
2. Visina bankarskih kamatnih stopa i naknada za kredite i druge usluge	44	1.00	5.00	2.8864	.81315
3. Mogućnost dostavljanja traženih podataka bankama za ocenu kreditne sposobnosti	44	2.00	5.00	4.0000	.74709
4. Brzina pristupa kreditima	44	1.00	5.00	3.1364	.90453
5. Širina ponude bankarskih proizvoda i usluga	44	1.00	5.00	3.5909	.87120
6. Razvijenost službi podrške van preduzeća (pravna, poslovna, institucionalna podrška)	44	2.00	5.00	3.6364	.74991
7. Stavovi kreditora (poslovne politike banke) i sklonost ka riziku	44	2.00	5.00	3.2727	.72701
8. Kvalitet komunikacije sa bankama	44	1.00	5.00	3.5000	.79241
Velika preduzeća					
	N	**Min**	**Max**	**AS**	**SD**
1. Mogućnost ponude kvalitetnih instrumenata obezbeđenja banci	38	3.00	5.00	4.3947	.59455
2. Visina bankarskih kamatnih stopa i naknada za kredite i druge usluge	38	2.00	5.00	2.9474	.95712
3. Mogućnost dostavljanja traženih podataka bankama za ocenu kreditne sposobnosti	38	3.00	5.00	4.5263	.60345
4. Brzina pristupa kreditima	38	1.00	5.00	3.0263	1.1267
5. Širina ponude bankarskih proizvoda i usluga	38	2.00	5.00	3.4737	.95115
6. Razvijenost službi podrške van preduzeća (pravna, poslovna, institucionalna podrška)	38	3.00	5.00	4.1579	.54655
7. Stavovi kreditora (poslovne politike banke) i sklonost ka riziku	38	2.00	5.00	4.1579	.59395

8. Kvalitet komunikacije sa bankama	38	4.00	5.00	4.5263	.50601

**Napomena*: N – broj preduzeća u okviru određene grupe po veličini, Min – minimalna vrednost ocene, Max – maksimalna vrednost ocene, AS – prosečna vrednost ocene, SD – odstupanje od srednje vrednosti ili standardna devijacija

Nakon deskriptivne analize, pristupilo se analizi varijanse kako bi se utvrdilo da li postoje *statističke značajne razlike* ($p < 0,05$) između srednjih vrednosti za sve tri grupe preduzeća. Izračunate vrednosti su prikazane u tabeli ispod.

Tabela 47 –*Analiza varijanse – razlike u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća*

Varijabla	SS*	df	MS	F	p
p1	56.091	2	28.045	34.499	**.000**
p2	56.401	2	28.200	35.538	**.000**
p3	64.264	2	32.132	45.357	**.000**
p4	10.079	2	5.040	5.279	**.006**
p5	9.343	2	4.672	7.249	**.001**
p6	67.588	2	33.794	65.712	**.000**
p7	97.847	2	48.923	74.983	**.000**
p8	95.144	2	47.572	75.100	**.000**

**Napomena*: SS – suma kvadrata odstupanja, df – broj stepeni slobode, MS – prosek kvadrata odstupanja, F – F test za analizu varijanse i p - nivo statističke značajnosti za F

Ukoliko se dobiju *p* vrednosti manje od 0,05 može se smatrati da između posmatranih rezultata postoje *statistički značajne razlike*. Analiza varijanse pokazala je da se odgovori vlasnika ili menadžera malih i velikih preduzeća statistički značajno razlikuju za svih osam postavljenih pitanja odnosno za svih osam potencijalnih ograničenja jer je dobijena p vrednost za ove odgovore manja od 0,05, što znači da postoje statistički značajne razlike u stavovima i tvrdnjama preduzeća u odnosu na veličinu.

Koristeći *post-hoc* test za značajne razlike za poređenje svake grupe sa svakom (mala preduzeća sa srednjim preduzećima, srednja sa velikim i mala sa velikim) može se doći do zaključka da statistički značajne razlike u odgovorima preduzeća ne postoje u sledećim slučajevima (prilog 11):

- Kod 2. pitanja – "Visina bankarskih kamatnih stopa i naknada za kredite i druge usluge" - ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima koji se odnose na srednja i velika preduzeća. Statistički značajna razlika postoji u odgovorima koji se odnose na mala i srednja kao i na mala i velika preduzeća.
- Kod 4. pitanja – "Brzina pristupa kreditima" - ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima koji se odnose na srednja i velika preduzeća dok statistički značajna razlika postoji u odgovorima koji se odnose na mala i srednja kao i mala i velika preduzeća.
- Kod 5. pitanja – "Širina ponude bankarskih proizvoda i usluga" - ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima koji se odnose na srednja i velika preduzeća. Statistički značajna razlika postoji u odgovorima koji se odnose na mala i srednja kao i mala i velika preduzeća.

Primećuje se da su sve razlike u odgovorima malih i srednjih kao i malih i velikih preduzeća statistički značajne. U nastavku će biti prikazana analiza pojedinačnih rezultata istraživanja i analiza razlika u odgovorima na postavljena pitanja u odnosu na veličinu preduzeća.

Mogućnost ponude kvalitetnih instrumenata obezbeđenja banci (P1)

Prvo potencijalno ograničenje koje se ocenjivalo jeste "Mogućnost ponude kvalitetnih instrumenata obezbeđenja banci". Zadatak preduzeća je bio da ocene ovu stavku ocenom od 1 do 5 (1 – veoma loše, 2 – loše, 3 – srednje, 4 – dobro, 5 – veoma dobro).

Do sada je već više puta bilo reči o problemima sa kojima se susreću mala preduzeća prilikom finansiranja. Jedan od njih jeste i posedovanje kvalitetnih instrumenata obezbeđenja u cilju dobijanja kredita. Ovog problema nisu pošteđena ni velika preduzeća no situacija ipak nije ista.

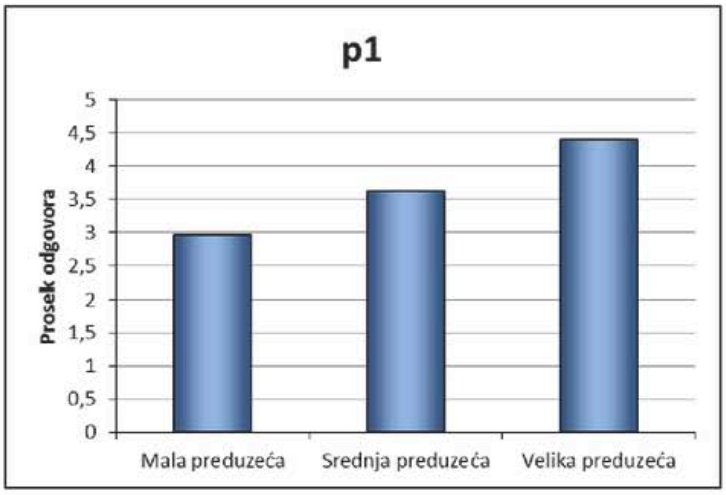
Anketom se pokušalo utvrditi da li ponuda instrumenata obezbeđenja banci predstavlja problem za preduzeća i da li postoji razlika u odnosu na veličinu preduzeća.

Analizom dobijenih rezultata uočava se da su mala preduzeća i preduzetnici ovu stavku ocenili ocenom 2,95, srednja 3,61 a velika najvišom ocenom 4,39. Ovo nam govori da mala preduzeća imaju najviše poteškoća prilikom dobijanja kredita zbog problema sa instrumentima obezbeđenja dok je taj problem kod velikih preduzeća manji.

I prvi deo ovog istraživanja koje se odnosilo na istraživanje mogućnosti finansiranja preduzeća sa aspekta banaka, bavilo se analizom instrumenata obezbeđenja gde su banke ocenjivale stavku „Kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja i mogućnost obezbeđenja naplate potraživanja", posebno za mala, srednja i velika preduzeća. Na osnovu prosečnih ocena, došlo se do zaključka da je kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja najniži kod malih preduzeća i preduzetnika, dok je značajno veći kod srednjih a potom i velikih preduzeća. I banke i mala preduzeća instrumente obezbeđenja doživljavaju kao velik problem.

Deskriptivna analiza pokazuje da je minimalna ocena kojom su mala i srednja preduzeća ocenila ovu stavku 1 a maksimalna ocena 5, dok je minimalna ocena kod velikih preduzeća 3 a maksimalna 5. Analiza varijanse pokazala je da su razlike u odgovorima statistički značajne.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 36. Mogućnost ponude kvalitetnih instrumenata obezbeđenja banci - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu prethodnog grafikona, primećuje se da mala preduzeća i preduzetnici imaju više poteškoća prilikom dostavljanja kvalitetnog obezbeđenja banci i samim tim dobijanja kredita, naročito dugoročnih kada se konstituiše hipoteka na pokretnoj i nepokretnoj imovini. U prilog navedenom govori i podatak da oko 60% malih i srednjih preduzeća smatra da instrumenti obezbeđenja nisu prilagođeni njihovim mogućnostima (detaljnije u USAID, 2012, str. 32).

Velika preduzeća su u prednosti jer ona češće imaju registrovanu i uknjiženu imovinu u svojim bilansima i raspolažu sa opremom veće vrednosti koju mogu ponuditi banci.

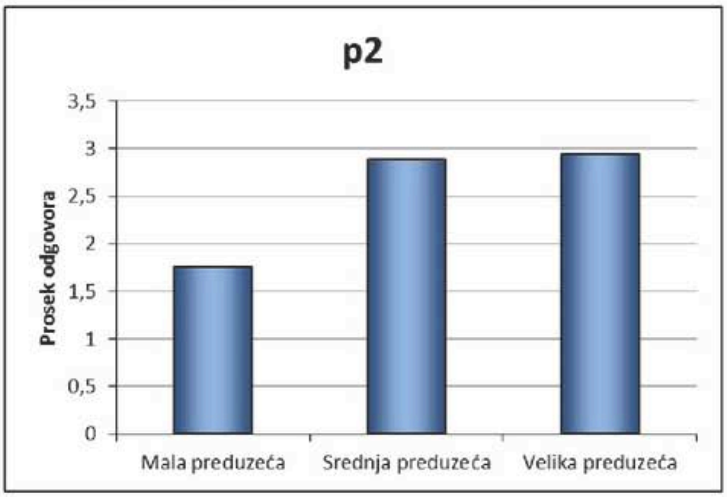
Visina bankarskih kamatnih stopa i naknada za kredite i druge usluge (P2)

Visina bankarskih kamatnih stopa i naknada za kredite i druge usluge je sledeće ograničenje koje se analiziralo.

Zadatak preduzeća je bio da ocene visinu kamatne stope i ostalih naknada ocenom od 1 do 5. Rezultati deskriptivne analize pokazuju da su mala preduzeća dala najnižu ocenu i to 1,75, srednja preduzeća 2,89 a velika 2,95.

Deskriptivna analiza pokazuje da je minimalna ocena kojom su mala i srednja preduzeća ocenila visinu kamatnih stopa i naknada 1 a maksimalna ocena 5, dok je minimalna ocena kod velikih preduzeća 2 a maksimalna 5. Analizom varijanse potvrđena je statistička značajnost razlika u ocenama koji se odnose na mala i srednja kao i na mala i velika preduzeća. Izuzetak postoji kod ocena koje se odnose na srednja i velika preduzeća te se smatra da ove razlike nisu statistički značajne, međutim to svakako nije od značaja za predmet istraživanja.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 37. Visina bankarskih kamatnih stopa i naknada za kredite i druge usluge - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Iz navedenog se može zaključiti da visina bankarskih kamatnih stopa i naknada predstavlja veliko ograničenje za mala preduzeća i preduzetnike a srednje teško ograničenje za srednja i velika preduzeća.

U prethodnom delu ankete ocenjivan je značaj i važnost niskih kamatnih stopa pa se došlo do rezultata da su sva preduzeća visoko vrednovala ovu stavku. Međutim, niske kamatne stope i naknade imaju najveći značaj za mala preduzeća i preduzetnike s obzirom da oni mnogo više zavise od banaka kao izvora finansiranja nego velika preduzeća i ona su zbog svoje veličine veoma osetljiva na promenu kamatnih stopa. Na osnovu ovih rezultata moglo se i pretpostaviti da će kamatne stope biti veće ograničenje za mala preduzeća.

Mogućnost dostavljanja traženih podataka bankama za ocenu kreditne sposobnosti (P3)

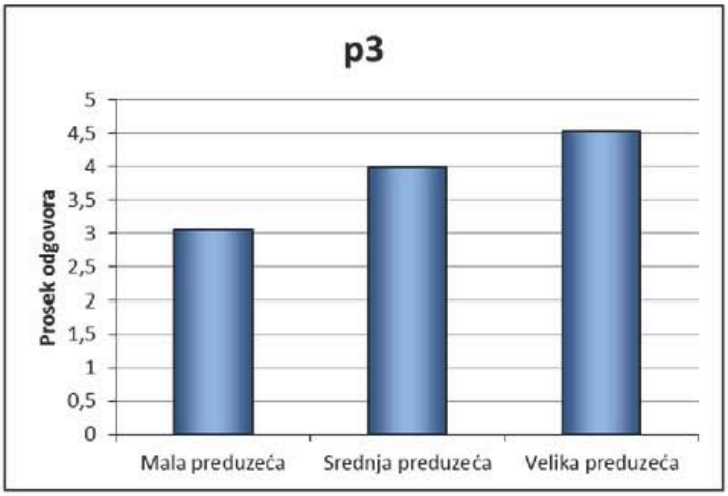
Mogućnost dostavljanja traženih podataka bankama za ocenu kreditne sposobnosti je treće po redu potencijalno ograničenje koje se ocenjivalo.

Osim podnošenja zahteva za kredit, banke od preduzeća zahtevaju brojnu dokumentaciju koja najčešće podrazumeva finansijske izveštaje za prethodni period, finansijske projekcije poslovanja za period otplate kredita, biznis plan, statusnu dokumentaciju i slično. Kada su u pitanju mala a često i srednja preduzeća ovo može biti veoma otežavajuće.

Rezultati deskriptivne analize pokazuju da su mala preduzeća i preduzetnici dali najnižu ocenu i to 3,06, srednja preduzeća 4,0 a velika najveću, čak 4,53 te za njih ova stavka ne predstavlja veliko ograničenje.

Na osnovu deskriptivne analize primećuje se da je minimalna ocena kojom su mala preduzeća ocenila ovu stavku 1 a maksimalna ocena 5, srednja preduzeća su dala minimalnu ocenu 2 a maksimalnu 5 dok su velika preduzeća ovu stavku ocenila sa minimalnom ocenom 3 a maksimalnom 5. Iz ovoga se takođe primećuje da su mala preduzeća nezadovoljnija obimom traženih podataka od strane banaka dok velika preduzeća zbog svoje veličine i kapaciteta lakše ispunjavaju procedure banaka i dostavljaju tražene podatke. Analiza varijanse potvrdila je statističku značajnost dobijenih razlika.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 38. Mogućnost dostavljanja traženih podataka bankama za ocenu kreditne sposobnosti - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu grafikona možemo zaključiti da malim preduzećima i preduzetnicima podaci koje dostavljaju bankama predstavljaju ograničenje, i to mnogo veće nego srednjim i velikim preduzećima. Dobijeni podaci pokazuju da sa rastom preduzeća, raste i mogućnost dostavljanja traženih podataka bankama.

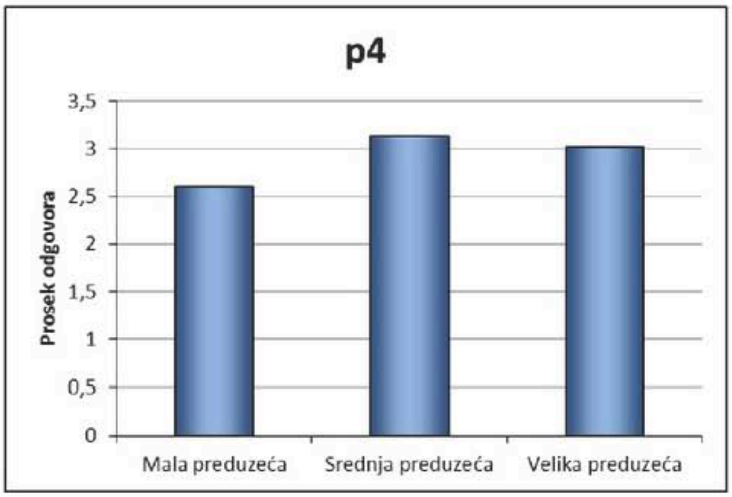
Bilo bi korisno uporediti rezultate o stavovima banaka i o stavovima preduzeća, pre svega malih o problemu dostavljanja traženih podataka. Naime, u prvom delu istraživanja koje se odnosilo na banke, analizirana je stavka „Dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća". Istraživanje je pokazalo da su bankari dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti malih preduzeća ocenili prosečnom ocenom 2,91, srednjih preduzeća 3,69 a najveću prosečnu ocenu su dobila velika preduzeća i to 4,31. Primećuje se da ovi podaci međusobno korespondiraju jer su i banke i sama mala preduzeća približno jednako ocenila ovu stavku i to 2,91 u odnosu na 3,06 što je lošije u odnosu na srednja i velika preduzeća.

Brzina pristupa kreditima (P4)

Kvalitet usluge je važan ali brzina pristupa kreditima i jednostavna procedura su nešto što bi mnoga mala preduzeća i preduzetnici rado pozdravili. Anketiranjem preduzeća došlo se do zaključka da su mala preduzeća i preduzetnici najlošije ocenili ovu stavku i to prosečnom ocenom 2,60. Srednja i velika preduzeća su nešto zadovoljnija brzinom pristupa pa su tako dala ocenu 3,14 i 3,03 respektivno. Minimalne i maksimalne ocene se ne razlikuju u odnosu na veličinu preduzeća pa su tako sva preduzeća kao minimalnu ocenu dala 1 a kao maksimalnu 5.

Analiza varijanse pokazuje da postoji statistički značajna razlika u odgovorima malih i srednjih i malih i velikih preduzeća. Razlike u odgovorima srednjih i velikih preduzeća nisu statistički značajne.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 39. Brzina pristupa kreditima - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Grafikon pokazuje da brzina pristupa kreditima predstavlja veće ograničenje za mala preduzeća i preduzetnike iako ni srednja ni velika preduzeća nisu zadovoljna navedenom stavkom.

Svaka banka razvija sopstvene procedure za poslovanje sa klijentima. Velika preduzeća s obzirom na veličinu, veći broj stručnih zaposlenih i razvijenije ostale kapacitete, lakše i brže ispunjavaju zahteve banaka pa je samim tim brzina dobijanja kredita veća.

Širina ponude bankarskih proizvoda i usluga (P5)

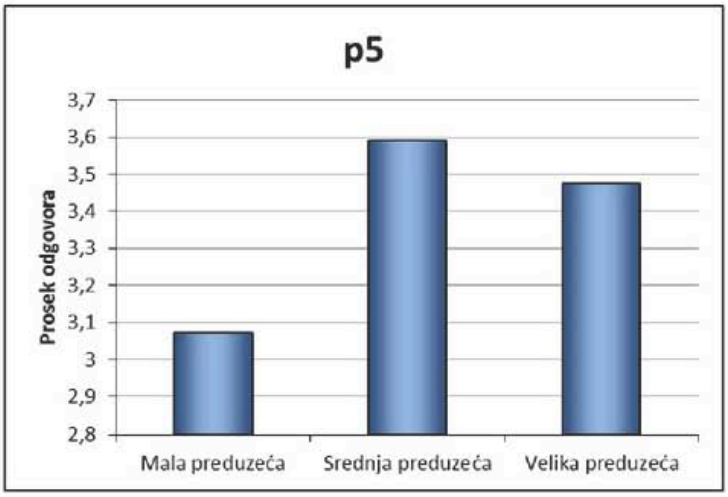
O značaju širine ponude bankarskih proizvoda i usluga je bilo reči u prethodnom delu ankete. Istraživanje je pokazalo da je širina ponude bankarskih proizvoda i usluga najvažnija velikim preduzećima koja su ovu stavku ocenila sa najvećom ocenom, čak 4,92 (velik značaj) a najmanje važna malim preduzećima i preduzetnicima koji su njenu važnost ocenili tek sa 3,88 (uglavnom značajno). Razlog tome jeste činjenica da mala preduzeća uglavnom od banaka zahtevaju kredite, najčešće kratkoročne a velika preduzeća zbog svoje veličine i složenosti poslovanja zahtevaju širi asortiman bankarskih usluga kao što je dugoročno kreditiranje, lizing, faktoring, devizno valutni poslovi i slično.

Cilj ovog dela istraživanja jeste da se oceni širina ponude kao potencijalno ograničenje. Rezultati deskriptivne analize pokazuju da su mala preduzeća najniže ocenila širinu ponude i to ocenom 3,07, srednja preduzeća su dala veću ocenu 3,59 a velika 3,47. Minimalna ocena malih i srednjih preduzeća je 1 a maksimalna 5, dok su velika preduzeća ocenjivala u rasponu od 2 do 5.

Iz ovoga proizilazi da širina ponude predstavlja veće ograničenje za mala preduzeća i preduzetnike nego za velika i srednja iako je širina ponude bitnija velikim preduzećima nego malim.

Analiza varijanse pokazuje da su razlike u odgovorima malih i srednjih i malih i velikih preduzeća statistički značajne. Ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima srednjih i velikih preduzeća.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 40. Širina ponude bankarskih proizvoda i usluga - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Na osnovu grafikona zaključujemo da širina ponude predstavlja veće ograničenje malim preduzećima i preduzetnicima u odnosu na srednja i velika preduzeća. Međutim, u odnosu na druge prethodno analizirane stavke kao što su ponuda instrumenata obezbeđenja, kamatne stope, brzina pristupa kreditima i drugo, širina ponude predstavlja manji problem za mala preduzeća i ocenjena je većom ocenom. U prvoj fazi poslovanja preduzeća, bitno je ostvariti pristup banci i njenim osnovnim uslugama a potom sa rastom preduzeća raste potreba za kompleksnijim, raznovrsnijim uslugama.

Razvijenost službi podrške van preduzeća (pravna, poslovna, institucionalna podrška) (P6)

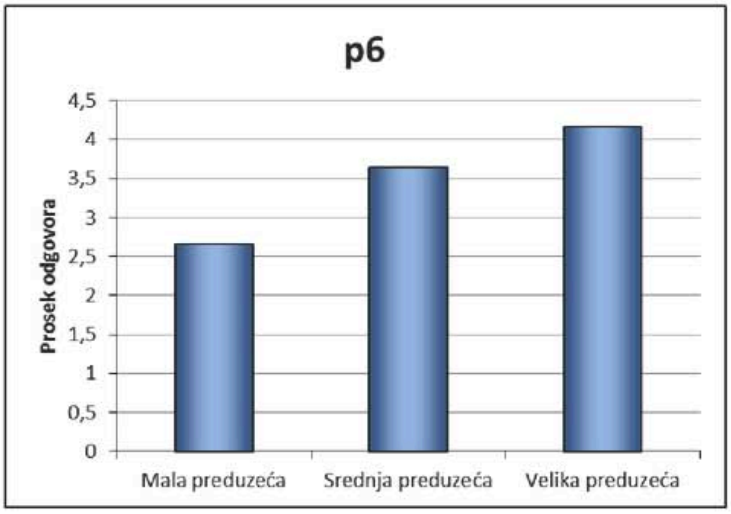
Sledeća stavka koja se ocenjivala jeste razvijenost službi podrške van preduzeća. Poslovanje malih preduzeća i preduzetnika je rizično zbog neizvesnosti sa kojima se ona suočavaju. Ovo dodatno potencira odsustvo nefinansijskih usluga koje bi mogle smanjiti rizik nefinansijskih faktora.

184

Za mala i srednja preduzeća koja su u fazi osnivanja, najznačajniju podršku predstavlja pomoć pri registraciji preduzeća, edukacija i treninzi, obezbeđenje finansijskih sredstava, pružanje stručnih usluga iz oblasti izvoza i drugo (Radulović, 2006, str.18). Međutim, podrška malim preduzećima često izostaje što će pokazati sledeći podaci.

Prema rezultatima ankete, mala preduzeća su ovu stavku ocenila prosečnom ocenom 2,66, srednja su dala ocenu 3,64 a velika preduzeća 4,16. Minimalna ocena malih preduzeća je 1, srednjih 2 a velikih čak 3, dok je maksimalna ocena svih preduzeća 5.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 41. Razvijenost službi podrške van preduzeća - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Grafikon pokazuje da su mala preduzeća i preduzetnici najnezadovoljniji uslugama podrške iako je njima ta podrška najpotrebnija. Velika preduzeća su dala veću ocenu te za njih ova stavka ne predstavlja ograničenje. Razlog tome je i činjenica da velika preduzeća raspolažu sa većim brojem stručnog kadra pa mnoge od tih usluga imaju u samom preduzeću. Analiza varijanse je pokazala da su sve razlike u odgovorima statistički značajne.

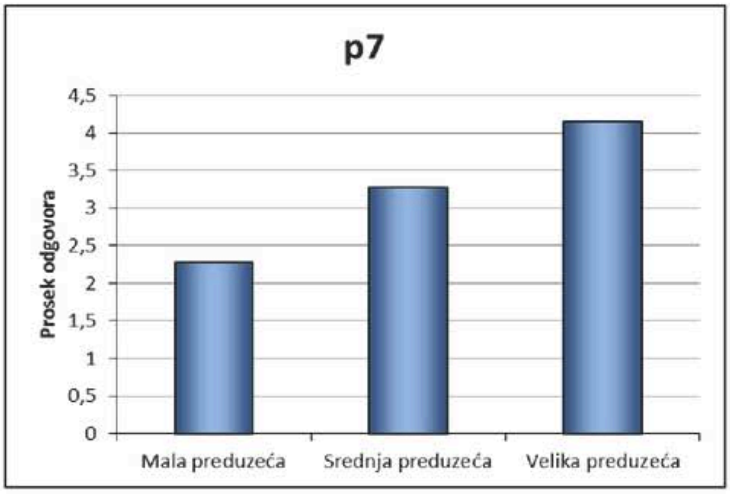
U Republici Srbiji veliku prepreku predstavlja neupućenost u mogućnosti korišćenja usluga poslovne podrške. Unazad desetak godina nisu postojale institucije specijalizovane za podršku malim preduzećima. Bile su zastupljene računovodstvene usluge i usluge privredn[18] komora. Međutim, poslednjih godina je stvorena institucionalna infrastruktura koju čine Vlada, Ministarstvo za privredu i privatizaciju, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, velik broj lokalnih agencija, Nacionalna služba za zapošljavanje, Republički zavod za razvoj, Narodna banka Srbije, finansijske institucije, univerziteti, udruženja preduzetnika i dr.

Danas u Republici Srbiji usluge poslovne podrške malim preduzećima postoje, ali ne pružaju se dosledno i organizovano.[8] Zbog svoje specifičnosti, mala preduzeća zahtevaju neprekidnu i blagovremenu podršku. I „Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine" u svojim stubovima navodi aktivnosti za razvoj usluga podrške. Edukacija je od najvećeg značaja.

Stavovi kreditora (poslovne politike banke) i sklonost ka riziku (P7)

Stavovi kreditora u saradnji sa preduzećima, sledeća je stavka koju su preduzeća ocenjivala. Zadatak preduzeća bio je da na osnovu svog dosadašnjeg poslovanja sa bankama, ocene stavove banaka odnosno kreditora prema njima i njihovu sklonost prema riziku, ocenama od 1 do 5. Stavovi kreditora obuhvataju sklonost ka saradnji, uspešnost komunikacije, spremnost preuzimanja rizika i dr. Istraživanje je pokazalo da su mala preduzeća i preduzetnici stavove kreditora ocenili dosta nisko, sa prosečnom ocenom 2,28. Srednja preduzeća su dala ocenu 3,27 a velika 4,16. Minimalna ocena malih preduzeća je 1 a maksimalna 5, dok su srednja i velika preduzeća ocenjivala u rasponu od 2 do 5.

Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 42. Stavovi kreditora (poslovne politike banke) - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Iz priloženog grafikona i prosečnih ocena može se zaključiti da mala preduzeća i preduzetnici smatraju da banke imaju u proseku lošije stavove prema njima nego što to smatraju srednja i velika preduzeća. To potvrđuje i analiza varijanse koja pokazuje da su ove razlike statistički značajne. Takođe, može se zaključiti da sa rastom preduzeća, stavovi kreditora postaju pozitivniji.

S obzirom da mala preduzeća imaju otežan pristup tržištu kapitala, prinuđena su da neophodna sredstva potraže kod banaka. Nedostatak iskustva u proceni i upravljanju kreditnim rizicima malih preduzeća, rezultira stavom da njihovo finansiranje predstavlja rizik. Nepostojanje pouzdanih tržišnih informacija i kreditne istorije o potencijalnim dužnicima kao i nedovoljna obuka osoblja banke u radu sa malim preduzećima situaciju dodatno otežava.

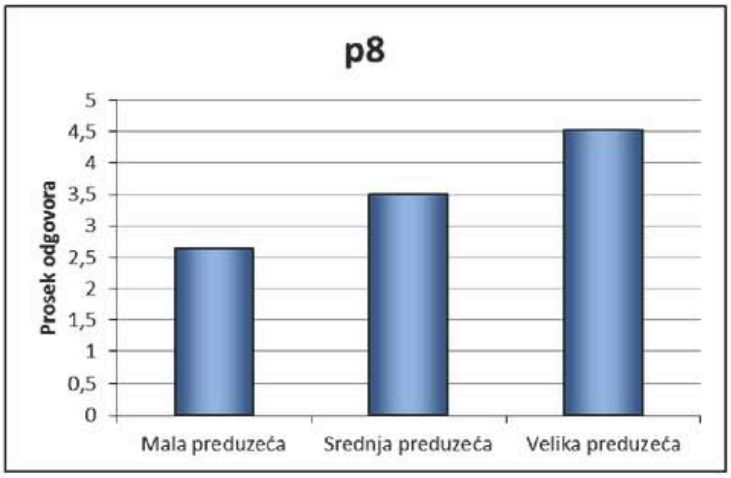
U ovom delu istraživanja korisno bi bilo ukazati na rezultate prvog dela istraživanja koje se odnosilo na banke, konkretno na 8. pitanje koje analizira da li poslovna politika konkretne banke podržava saradnju sa svim preduzećima jednako. Prema dobijenim podacima uočava se da kreditni analitičari smatraju da njihove banke kroz svoju poslovnu politiku podržavaju saradnju sa svim preduzećima ali ipak smatraju da je saradnja sa malim preduzećima nešto slabija. Pored toga, banke su većinu stavki u poslovanju sa malim preduzećima ocenile nižom ocenom, od nivoa uspostavljene saradnje, dostupnosti podataka za ocenu kreditne sposobnosti, sigurnost finansiranja, kvalitet komunikacije sa menadžmentom i druge analizirane stavke.

Može se zaključiti da i mala preduzeća osećaju negativan stav banaka u poslovanju sa njima, dok sa druge strane, banke priznaju da je saradnja sa malim preduzećima slabija u odnosu na srednja ili velika preduzeća.

Kvalitet svakodnevne komunikacije sa bankama (P8)

"Kvalitet svakodnevne komunikacije sa bankama", koja je bitan segment u poslovanju preduzeća je poslednja stavka koja je analizirana u okviru ovog dela ankete. Finansijsko savetovanje, komunikacija i kvalitetan odnos koji se izgrađuje sa poslovnim bankama u velikoj meri može da olakša i unapredi poslovanje preduzeća, posebno malih.

Prema rezultatima sprovedene ankete, mala preduzeća su kvalitet komunikacije ocenila prosečnom ocenom 2,65, srednja preduzeća ocenom 3,5 a velika 4,53. Minimalne ocene malih i srednjih preduzeća su 1 a maksimalne 5, dok su velika preduzeća dala visoku minimalnu ocenu 4 a maksimalnu 5. Analiza varijanse je pokazala da su razlike u odgovorima statistički značajne. Sledeći grafikon prikazuje prosek odgovora u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 43. Kvalitet komunikacije sa bankama - prikaz razlika u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća

Prethodni grafikon pokazuje da komunikacija sa bankama predstavlja veći problem i ograničenje u poslovanju za mala preduzeća i preduzetnike koji su kvalitet komunikacije ocenili sa najnižom prosečnom ocenom. Za razliku od njih, velika preduzeća nemaju problem u komunikaciji i smatraju da je ona kvalitetna što se može objasniti poznavanjem zahteva banke i dužim iskustvom u saradnji sa finansijskim institucijama.

I ovde se možemo osvrnuti na rezultate prvog dela istraživanja koje se odnosilo na banke, konkretno na 5. pitanje koje analizira kvalitet komunikacije sa menadžmentom preduzeća. Dobijeni podaci ukazali su da banke imaju najniži kvalitet komunikacije sa menadžmentom malih preduzeća i preduzetnika, dok je značajno veći kod srednjih a potom i velikih preduzeća.
Može se zaključiti da su problemi u komunikaciji uzajamni. Kvalitet komunikacije zavisi od zaposlenih u banci koji kreiraju i pružaju usluge preduzećima ali i od samih preduzeća i njihove volje za dobrom, intenzivnom komunikacijom koja će stvoriti osnov zajedničkog poverenja i uspešne poslovne saradnje.

4.2.2.3. Analiza IV dela anketnog istraživanja

Četvrti deo anketnog istraživanja obuhvata nekoliko pitanja:

- Analiza korišćenja savetodavnih usluga;
- Vrste kredita i usluga koje su ispitanici koristili;
- Uticaj pojedinih instrumenata kreditne politike banke na poslovanje preduzeća;
- Broj banaka sa kojima se posluje i najvažniji razlozi napuštanja banke;
- Analiza sa aspekta dužine obavljanja delatnosti gde su ispitanici podeljeni u tri grupe u zavisnosti od toga da li posluju do 5 godina, od 5 do 15 godina ili duže od 15 godina.

Cilj ovog dela istraživanja jeste da se uoče razlike u odgovorima malih, srednjih i velikih preduzeća i da se oceni da li su te razlike statistički značajne.

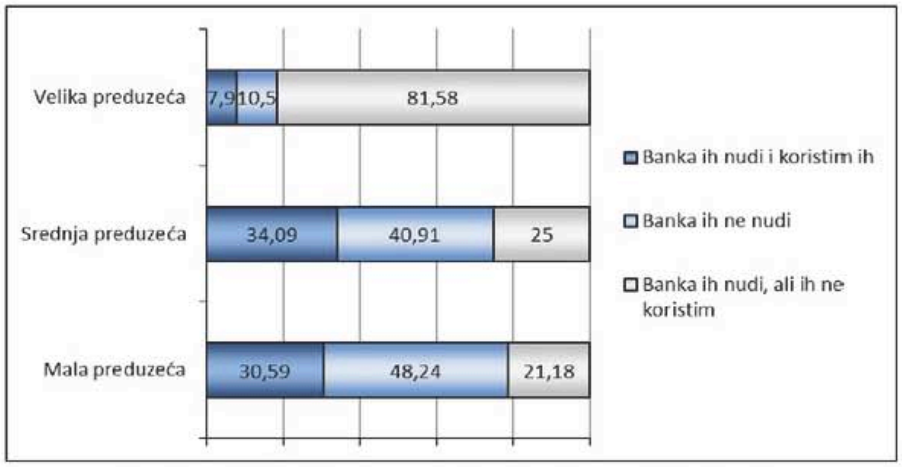
Analiza korišćenja savetodavnih usluga

Jedan od ograničavajućih faktora za rast i razvoj preduzeća jeste nedostatak odgovarajuće edukativne podrške. Iako preduzetnici veći značaj daju finansijskim uslugama, u mnogim slučajevima potrebe za finansijskim sredstvima nastaju zbog neadekvatnog upravljanja finansijskim sredstvima. Iz tog razloga je preduzećima u cilju povećanja efikasnosti, potrebna edukacija.

Razlike između malih i velikih preduzeća u donošenju finansijskih i drugih odluka su direktna funkcija ograničenja u upravljanju, slabijih veština i znanja vlasnika malih preduzeća, koji obično rade bez pristupa odgovarajućim stručnim savetima (Cassar, Holmes 2003, str. 124).

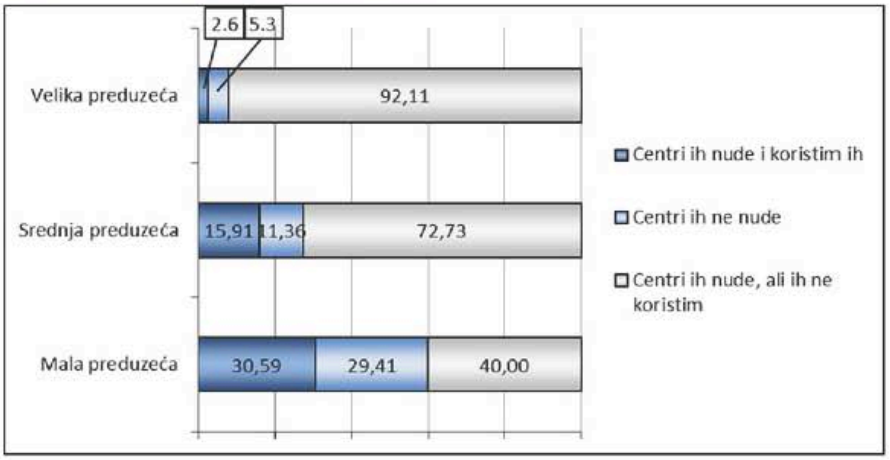
U razvijenim zemljama savetodavne usluge imaju dugu tradiciju. One se javljaju još u devetnaestom veku kroz pojavu usluga koje pružaju privredne komore. Danas postoje različite vrste institucija koje pružaju savetodavne usluge od javnih do privatnih.

Kroz anketno istraživanje želelo se otkriti da li preduzeća u Republici Srbiji koriste savetodavne usluge, ko su najčešći pružaoci savetodavnih usluga i da li postoji razlika u odnosu na veličinu preduzeća. Cilj je bio da se istraži upućenost preduzeća u mogućnosti dobijanja ove vrste usluga. Sledeći grafikon prikazuje rezultate istraživanja u odnosu na veličinu preduzeća.



Grafikon 44. Korišćenje savetodavnih usluga u okviru banaka

Na osnovu prethodnog grafikona zaključujemo da su mala i srednja preduzeća veći korisnici savetodavnih usluga u okviru banaka u odnosu na velika preduzeća. Naime, 30,6% malih i 34,1% srednjih preduzeća koristi savetodavne usluge banaka u odnosu na samo 7,9% velikih preduzeća. Čak 81,6% velikih preduzeća ne koristi ove usluge iako ih banka nudi, u odnosu na 21,2% malih i 25% srednjih preduzeća. Može se primetiti da postoji značajan procenat malih i srednjih preduzeća (48,2% i 40,9%) koji smatraju da banke ne nude ovu vrstu usluge iako se 183 pruža kroz sam proces saradnje sa bankarima koji bi trebalo da su dobro upoznati sa poslovanjem, potrebama i mogućnostima preduzeća i koji zahvaljujući tome, mogu predložiti optimalno rešenje.



Grafikon 45. Korišćenje savetodavnih usluga u okviru konsultativnih centara

Slična je situacija prilikom analize dobijenih podataka vezanih za korišćenje savetodavnih usluga u okviru konsultativnih centara. Ovu vrstu usluge najviše koriste mala preduzeća i to sa 30,6%, srednja sa 15,9% a velika tek 2,6%. Velik broj preduzeća složilo se da centri nude ovu uslugu ali ih oni ne koriste i to 40% malih preduzeća, 72,7% srednjih i 92,1% velikih preduzeća.

Upoređujući dobijene rezultate može se zaključiti da srednja i velika preduzeća nisu upućena na savetodavne agencije kao pružaoce savetodavnih usluga i da im se retko obraćaju za pomoć.

Primećuje se da je isti procenat malih preduzeća koji koristi savetodavne usluge, bilo u savetodavnim agencijama bilo u bankama (30,6%). Isto tako, velika preduzeća u izuzetno malom procentu koriste savetodavne usluge, međutim to se objašnjava činjenicom da njima te usluge nisu ni potrebne u većoj meri jer raspolažu sa svojim stručnim kadrom.

Uočava se relativno velik broj malih i srednjih preduzeća (29,4% i 11,4% respektivno) koja smatraju da konsultativni centri ne nude ovu vrstu usluge što govori o nedovoljnoj upućenosti preduzeća u mogućnost korišćenja usluga poslovne podrške.

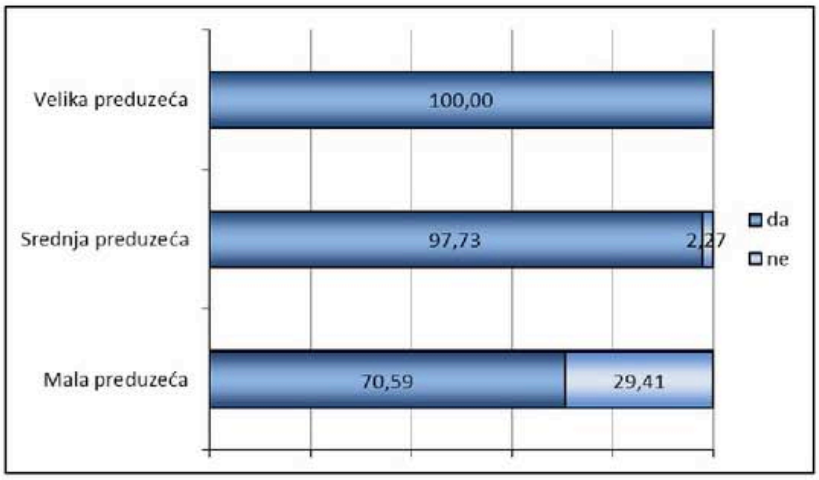
Nacionalnu mrežu za podršku razvoju malih preduzeća čine institucije koje još uvek razvijaju svoje programe i metodologiju. Pored nacionalne mreže razvija se tržište u okviru privatnog sektora pri čemu su mala preduzeća prepuštena sama sebi u proceni kvaliteta ovih usluga. Brojne su vrste savetodavnih usluga kao što su upravljanje finansijama, podrška u razvoju biznis plana, pravne usluge, marketing i dr.

Koja vrsta profesionalnog savetovanja će biti potrebna zavisi od stručnosti menadžmenta, delatnosti preduzeća i ostalih faktora, ali najčešće su to pravne usluge i finansijsko savetovanje. Finansijsko savetovanje se uglavnom odnosi na obuku o sastavljanju detaljnih finansijskih prognoza i treba da uputi preduzetnika da one budu realne i tačne. Greške koje se u ovom delu učine imaju dalekosežne implikacije na mogućnost realizacije preduzetničke ideje i na gubitak poverenja u menadžment. Nezavisno poslovno savetovanje će povećati uspešnost realizacije preduzetničkog poduhvata (Reuvid, 2011, str. 56).

Vrste kredita i usluga koje su ispitanici koristili

U ovom delu istraživanja, ispitanici su se izjasnili da li su koristili ili trenutno koriste kredit ili neku drugu bankarsku uslugu. Cilj je da se utvrde razlike u mogućnosti korišćenja bankarskih usluga u zavisnosti od veličine preduzeća i to u pristupu a potom i po vrsti usluge.

Sledeći grafikon pokazuje da su sva anketirana velika preduzeća, bez izuzetka, koristila neku od bankarskih usluga, dok je čak 97,73% srednjih preduzeća odgovorilo potvrdno a 70,59% malih preduzeća izjasnilo se pozitivno.



Grafikon 46. Da li ste do sada koristili kredite i druge usluge kod banaka?

Sledeća tabela pokazuje da su dobijene razlike u odgovorima malih, srednjih i velikih preduzeća statistički značajne jer je *p* manje od 0,05.

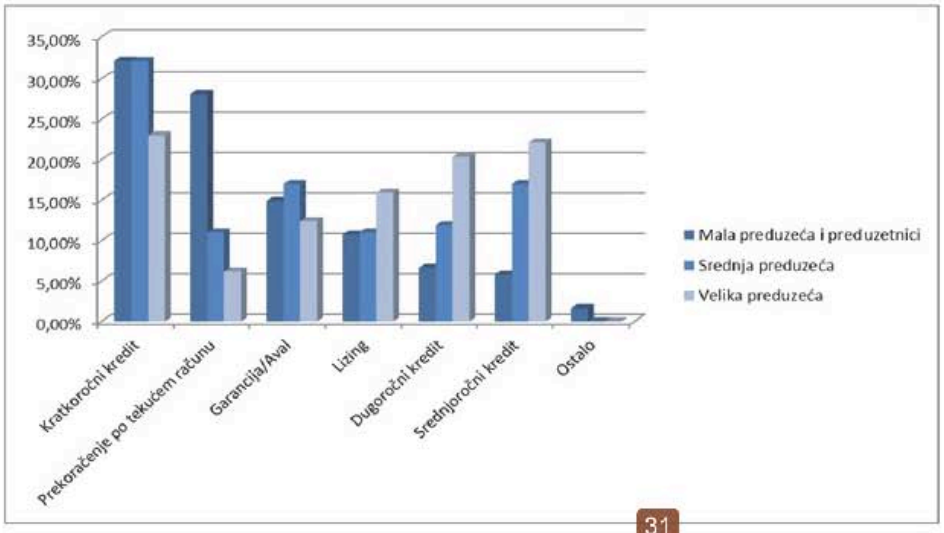
Tabela 48 - *Hi-kvadrat test – razlike između preduzeća u korišćenju kredita*

Varijabla	x^{2*}	df	p
Korišćenje kredita i drugih usluga kod banaka	25.316	2	**.000**

**Napomena:* x^2 predstavlja hi-kvadrat test, df - broj stepeni slobode (degrees of freedom - df) i p je verovatnoća slučajne pojave. Za svaki broj stepeni slobode (df) određuje se X^2 raspored i oblast u okviru koje se prihvata ili odbacuje nulta hipoteza što je detaljnije objašnjeno u uvodnom delu istraživanja.

U nastavku istraživanja, ispitanici koji su pozitivno odgovorili, trebalo je da se izjasne koju su vrstu kredita ili usluge koristili, od ponuđenih nekoliko odgovora.

Sledeći grafikon prikazuje najčešće korišćene bankarske usluge od strane malih preduzeća i preduzetnika, srednjih i velikih preduzeća.



31

Grafikon 47. Korišćenje kredita i drugih bankarskih usluga – mala preduzeća i preduzetnici, srednja i velika preduzeća

Posmatrajući prethodni grafikon, primećuje se da postoje značajne razlike u zastupljenosti bankarskih usluga koje su preduzeća koristila ili koje su im bile dostupne. Može se zaključiti da mala preduzeća i preduzetnici najčešće koriste kratkoročne kredite (32,2%). Potom sledi prekoračenje po tekućem računu (28%), garancije i avali (14,9%), lizing (10,7%), dok su dugoročni (6,6%) i srednjoročni krediti (5,8%) slabije zastupljeni.

Srednja preduzeća najčešće koriste kratkoročne kredite (32,2%), garancije i avale (17%), srednjoročne kredite (17%), dugoročne kredite (11,9%), lizing (11%) i prekoračenja po tekućem računu (11)%.

Velika preduzeća u najvećem procentu koriste kratkoročne kredite (23%), potom slede srednjoročni (22%) i dugoročni krediti (20,4%), lizing (15,9%), garancije i avali (12,4%) te prekoračenja po tekućem računu (6,2%).

Može se zaključiti da su kratkoročni krediti najčešće korišćena usluga kod svih vrsta preduzeća. Sa veličinom preduzeća raste i ročnost odobrenih kredita. Naime, srednjoročni i dugoročni krediti su drugi odnosno treći po zastupljenosti kod velikih preduzeća dok se kod malih preduzeća nalaze na samom kraju po zastupljenosti. Razlog tome jeste u strožijim uslovima za dobijanje srednjoročnih i dugoročnih kredita kao i u složenoj proceduri odobravanja kredita, neophodnosti hipoteke i u drugim bankarskim kriterijumima što mala preduzeća teže mogu da ispune. Prekoračenja po tekućem računu se najviše koriste od strane malih preduzeća a ponekad su ona i jedini vid finansiranja ovih preduzeća, naročito kada su u pitanju preduzetnici. Razlog tome leži u malim iznosima i jednostavnosti odobravanja ovih kredita. Garancije i avali su takođe nešto češće korišćeni od strane malih i srednjih preduzeća jer su ona često korisnici kredita kod Fonda za razvoj Republike Srbije i Fonda za razvoj APV, koji za obezbeđenje traže garanciju ili aval banke.

Uticaj pojedinih instrumenata kreditne politike banke na poslovanje preduzeća

U ovom delu ankete ispitanici su ocenjivali uslove odobrenih kredita i drugih bankarskih usluga ocenom od 1 do 5 (1 – veoma loše, 2 – loše, 3 – srednje, 4 – dobro, 5 – veoma dobro). Ocenjivali su se sledeći instrumenti kreditne politike:

- Procedura dobijanja kredita odnosno garancije (P1)
- Kamatna stopa i ostale naknade (P2)
- Rok otplate (P3) i
- Grejs period (P4).

Cilj je da se uoče razlike u odgovorima malih, srednjih i velikih preduzeća i da se oceni da li su te razlike statistički značajne. Odgovori su grupisani u zavisnosti od veličine preduzeća u tri grupe: mala preduzeća i preduzetnici, srednja preduzeća i velika preduzeća. U sledećoj tabeli je prikazana deskriptivna analiza odgovora preduzeća.

Tabela 49 - *Ocena instrumenata kreditne politike banke – razlike u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća*

Mala preduzeća i preduzetnici					
	N*	**Min**	**Max**	**AS**	**SD**
1. Procedura dobijanja kredita/lizinga/garancije	85	1.00	5.00	2.3176	.94127
2. Kamatna stopa i ostale naknade	85	1.00	5.00	1.8000	.82808
3. Rok otplate	85	1.00	5.00	2.7647	.82588
4. Grejs period	85	1.00	5.00	2.7059	.76879
Srednja preduzeća					
	N	**Min**	**Max**	**AS**	**SD**
1. Procedura dobijanja kredita/lizinga/garancije	44	1.00	4.00	2.9545	.74567
2. Kamatna stopa i ostale naknade	44	1.00	4.00	2.4091	.78705
3. Rok otplate	44	2.00	4.00	3.3182	.51817
4. Grejs period	44	1.00	4.00	3.2500	.78132
Velika preduzeća					
	N	**Min**	**Max**	**AS**	**SD**
1. Procedura dobijanja kredita/lizinga/garancije	38	2.00	5.00	3.5789	.64228

2. Kamatna stopa i ostale naknade	38	2.00	5.00	3.0000	.83827
3. Rok otplate	38	3.00	5.00	3.9474	.65543
4. Grejs period	38	2.00	5.00	4.0526	.56699

Napomena: N – broj analiziranih preduzeća, Min – minimalna vrednost ocene, Max – maksimalna vrednost ocene, AS – prosečna vrednost ocene, SD – odstupanje od srednje vrednosti ili standardna devijacija

Nakon deskriptivne analize, pristupilo se analizi varijanse kako bi se utvrdilo da li postoje statističke značajne razlike ($p < 0,05$) između srednjih vrednosti za sve tri grupe preduzeća. Izračunate vrednosti su prikazane u tabeli ispod.

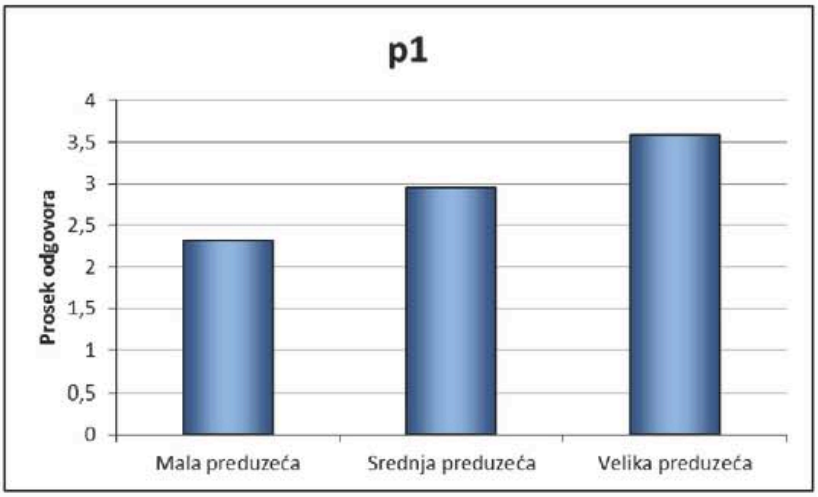
Tabela 50 - *Analiza varijanse – razlike u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća*

Varijabla	SS*	df	MS	F	p
p1	43.758	2	21.879	31.587	**.000**
p2	39.656	2	19.828	29.498	**.000**
p3	37.876	2	18.938	36.654	**.000**
p4	48.160	2	24.080	44.983	**.000**

Napomena: SS – suma kvadrata odstupanja, df – broj stepeni slobode, MS – prosek kvadrata odstupanja, F – F test za analizu varijanse i p - nivo statističke značajnosti za F

Analiza varijanse pokazala je da se odgovori vlasnika ili menadžera malih, srednjih i velikih preduzeća statistički značajno razlikuju za sva četiri postavljena pitanja, jer je dobijena p vrednost za ove odgovore manja od 0,05, što znači da postoje statistički značajne razlike u stavovima i tvrdnjama preduzeća u odnosu na veličinu. U prilogu disertacije je data tabela sa podacima potrebnim za *post hoc* test (prilog 12).

Na osnovu dobijenih podataka, došlo se do sledećih zaključaka: Prva stavka koja se ocenjivala jeste procedura dobijanja kredita, lizinga ili garancije. Na osnovu deskriptivne analize, primećuje se da su mala preduzeća i preduzetnici ovu stavku ocenili sa najnižom prosečnom ocenom 2,32. Srednja preduzeća su dala veću ocenu 2,95 a velika preduzeća najveću 3,58. Sledeći grafikon prikazuje kako su preduzeća ocenila uticaj bankarskih procedura na njihovo poslovanje.

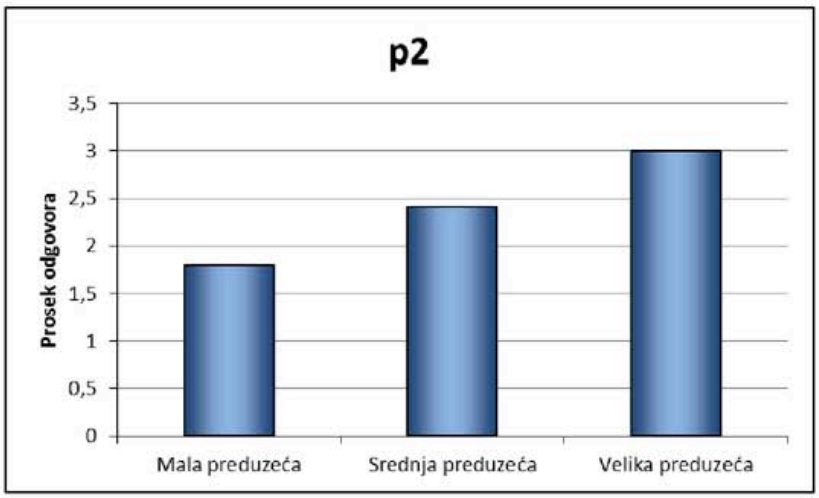


Grafikon 48. Ocena procedure dobijanja kredita, lizinga ili garancije

Iz priloženog se zaključuje da su velika preduzeća najzadovoljnija procedurom dobijanja bankarskih usluga dok je to malim preduzećima i preduzetnicima još uvek teret. Velika preduzeća su upoznata sa većinom bankarskih procedura a pored toga imaju i stručne i tehničke kapacitete za ispunjavanje istih. Sa rastom preduzeća, bankarske procedure se bolje ocenjuju.

I prvi deo ankete pokazao je da je jednostavnija procedura u dobijanju kredita najvažnija malim preduzećima i preduzetnicima, međutim, upravo su mala preduzeća iskazala najveće nezadovoljstvo istom.

Visina kamatnih stopa i drugih naknada je sledeća stavka čiji se uticaj na poslovanje preduzeća ocenjivao. Deskriptivna analiza pokazala je da su mala preduzeća ovu stavku ocenila najnižom ocenom 1,8, srednja preduzeća su dala nešto višu ocenu 2,41, a velika preduzeća su dala najvišu ocenu 3,0. Sledeći grafikon prikazuje kako su preduzeća ocenila uticaj visine kamatnih stopa i drugih naknada na njihovo poslovanje.

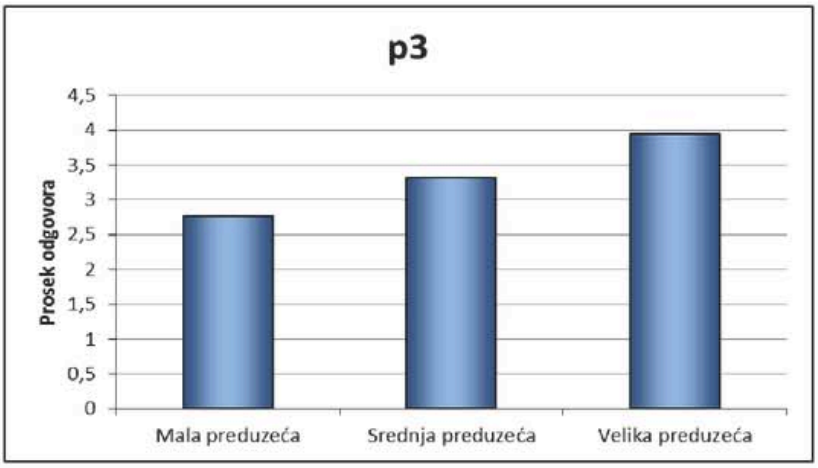


Grafikon 49. Ocena visine kamatne stope i drugih naknada

I ovde se primećuje da su velika preduzeća najzadovoljnija uslovima odobrenih kredita za razliku od malih koja su niskom ocenom pokazala nezadovoljstvo visinom kamatnih stopa i naknada. Ovo je razumljivo zbog činjenice koja je već navedena u radu da su mala preduzeća a naročito preduzetnici zbog svoje veličine osetljivi na visinu kamatnih stopa dok velika preduzeća upravo zbog svoje veličine imaju kapacitet za pregovaranje i dobijanje boljih uslova.

Dužina roka otplate kredita je treći instrument kreditne politike koji se ocenjivao. Rok otplate kredita zavisi od vrste i namene kredita, od projekcije novčanih tokova i sl. Stoga, često traženi i odobreni rok otplate nisu identični. Na osnovu dobijenih podataka mala preduzeća su najnezadovoljnija odobrenim rokom otplate kredita i ocenila su ga prosečnom ocenom 2,76. Srednja preduzeća svoje zadovoljstvo izrazila su ocenom 3,32, a velika preduzeća 3,95.

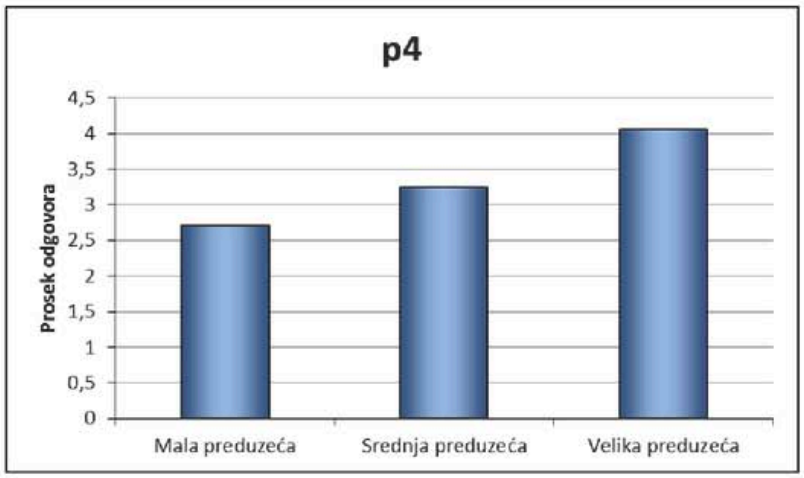
Sledeći grafikon prikazuje zadovoljstvo preduzeća odobrenim rokom otplate kredita.



Grafikon 50. Ocena odobrenog roka otplate kredita

Osim dužine roka otplate kredita, važna stavka jeste i grejs period, odnosno period mirovanja otplate glavnice. I ovaj uslov banka odobrava na osnovu svojih kriterijuma i poslovne politike i često nije u skladu sa željama preduzeća. Naime, grejs period zavisi od efekata investicije, od perioda koji je potreban da projekat generiše dobit i slično. Ako je u pitanju kredit za obavljanje poljoprivredne delatnosti i grejs period će biti duži. U slučaju kratkoročnog kredita za obrtna sredstva, grejs period se retko odobrava. I u ovom slučaju, mala preduzeća nisu zadovoljna odobrenim kreditnim uslovima pa su tako ovu stavku ocenila sa 2,71. Srednja preduzeća su dala ocenu 3,25 a velika preduzeća 4,05.

Sledeći grafikon prikazuje zadovoljstvo dužinom odobrenog grejs perioda.



Grafikon 51. Ocena dužine odobrenog grejs perioda

37

Na osnovu prethodnih podataka, može se zaključiti da su mala preduzeća i preduzetnici najnezadovoljniji odobrenim kreditnim uslovima. Takođe, uočava se da su najlošije ocenili visinu kamatnih stopa i drugih naknada, potom proceduru dobijanja kredita. Međutim, primećuje se da je bez obzira na veličinu preduzeća, visina kamatnih stopa stavka koja je od svih preduzeća dobila

najnižu ocenu. I prvi deo ankete je pokazao da kamatne stope imaju najveći značaj za sva preduzeća a naročito mala. Međutim, kako banci nije jednostavno da proceni rizik nečijeg poslovnog poduhvata a kod *start up* preduzeća situacija je još komplikovanija jer ne postoji istorija poslovanja, visok rizik investiranja povlači za sobom visoku cenu rizika koja je izražena kamatnom stopom.

Broj banaka sa kojima preduzeća sarađuju i najvažniji razlozi napuštanja banke

Sledeći deo istraživanja se odnosi na prosečan broj banaka sa kojima preduzeća sarađuju.

Tabela 51 – *Prosečan broj banaka sa kojima preduzeća sarađuju*

	Min*	Max	AS
Mala preduzeća	1	7	2.13
Srednja preduzeća	1	6	3.14
Velika preduzeća	2	6	4.06

**Napomena*: Min – minimalan broj banaka, Max – maksimalan broj banaka, AS – prosečan broj banaka.

Tabela pokazuje da mala preduzeća u proseku sarađuju sa 2,13 banaka, srednja sa 3,14 a velika sa 4,06. Primećuje se da sa rastom veličine preduzeća raste i broj banaka sa kojima preduzeće sarađuje, što se objašnjava činjenicom da sa povećanjem obima i složenosti poslovanja kao i finansijskih transakcija raste potreba i za širinom bankarske ponude.

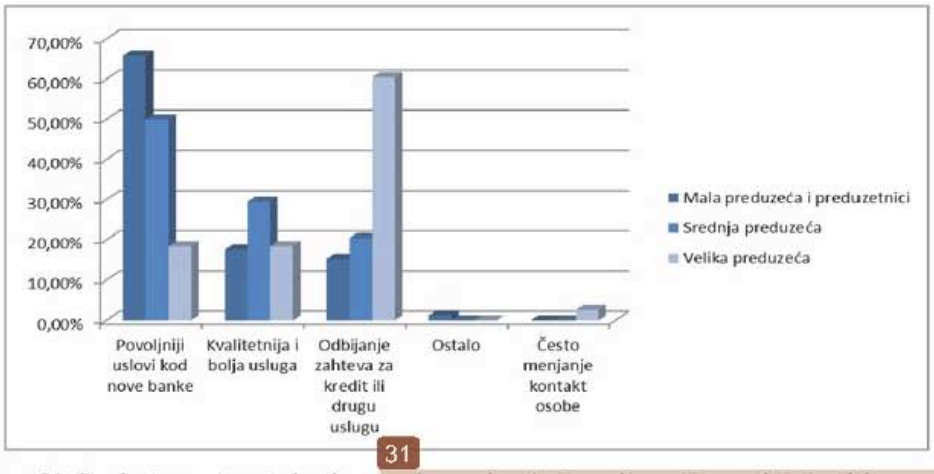
Zbog troškova transakcija kao i složenosti procedura, mala preduzeća više cene stabilan, dugoročni odnos sa jednom bankom. Pošto su velika preduzeća pod manjim uticajem takvih troškova, ona su u mogućnosti da imaju višestruke odnose, koji su važni zbog složenijih zahteva, posebno kod preduzeća koja koriste usluge investicionih banaka te imaju poslovne odnose sa desetak banaka. Analiza varijanse je pokazala da su razlike u broju banaka sa kojima se sarađuje, statistički značajne, što prikazuje sledeća tabela.

Tabela 52 – *Analiza varijanse – razlike u odgovorima u odnosu na veličinu preduzeća*

Varijabla	SS*	df	MS	F	p
Broj banaka	102.652	2	51.326	36.494	**.000**

**Napomena*: SS – suma kvadrata odstupanja, df – broj stepeni slobode, MS – prosek kvadrata odstupanja, F – F test za analizu varijanse i p - nivo statističke značajnosti za F

U prilogu disertacije je data tabela sa podacima potrebnim za *post hoc* test (prilog 13). Promena banke nije toliko izražena kod velikih preduzeća, pošto ona svakako sarađuju sa više banaka dok mala preduzeća češće vrše promenu celokupnog odnosa jer više cene saradnju samo sa jednom bankom. U okviru sprovedenog istraživanja, preduzeća su zaokružila jedan od ponuđenih razloga za napuštanje banke (povoljniji uslovi kod nove banke, kvalitetnija i bolja usluga, često menjanje kontakt osobe, odbijanje zahteva za kredit ili drugu uslugu ili ostalo). Sledeći grafikon prikazuje razloge napuštanja banaka od strane malih preduzeća i preduzetnika, srednjih i velikih preduzeća.



Grafikon 52. Razlozi napuštanja banke – mala preduzeća i preduzetnici, srednja i velika preduzeća

Čak 65,9% malih preduzeća i preduzetnika se izjasnilo da su povoljniji uslovi kod nove banke glavni razlog zbog kojeg bi napustili svoju banku i započeli saradnju sa novom bankom. Kvalitetnija i bolja usluga je na drugom mestu i zbog nje bi banku promenilo 17,6% anketiranih preduzeća, dok se njih 15,3% izjasnilo za odbijanje zahteva za kredit ili drugu uslugu.

Slično su se izjasnila i srednja preduzeća, s tim da su povoljniji uslovi kod nove banke i dalje vodeći razlog za napuštanje stare banke ali u nešto manjem procentu (50%), dok je broj preduzeća koji bi zbog kvalitetnije i bolje usluge započeo saradnju sa drugom bankom porastao na 29,5%. Na trećem mestu jeste odbijanje zahteva za kredit sa 20,5%.

Posmatrajući dobijene rezultate za velika preduzeća, uočava se nešto drugačija situacija. Naime, čak 60,5% velikih preduzeća bi napustilo postojeću banku u slučaju odbijanja zahteva za kredit ili druge usluge. Ovo se objašnjava činjenicom da velika preduzeća imaju bolju pregovaračku moć te u slučaju odbijanja zahteva za kredit, lakše i brže menjaju banku.

Primećuje se da često menjanje kontakt osobe odnosno ličnog bankara nije razlog za promenu banke (ni jedno malo ni srednje preduzeće to nije navelo kao razlog zbog kojeg bi napustilo banku, dok je kod velikih preduzeća ova stavka zastupljena sa svega 2,6%). Kvalitetnija i bolja usluga kod druge banke je razlog za napuštanje banke za 18,4% velikih preduzeća a u istom procentu su to i povoljniji uslovi kod nove banke. Kvalitetnija i bolja usluga kao i povoljniji uslovi kod nove banke su važni svim preduzećima ali ipak nešto više malim i srednjim jer su ona osetljivija na promene kamatnih stopa i ostalih uslova kreditiranja.

Hi kvadrat test je pokazao da su razlike između malih, srednjih i velikih preduzeća u razlozima za napuštanje banke statistički značajne pošto je $p<0,05$.

Tabela 53 – *Hi kvadrat test*

	x^{2*}	df	p
Razlozi napuštanja banke	38.973	8	**.000**

**Napomena:* x^2 predstavlja hi-kvadrat test, df - broj stepeni slobode (degrees of freedom - df) i p je verovatnoća slučajne pojave. Za svaki broj stepeni slobode (df) određuje se X^2 raspored i oblast u okviru koje se prihvata ili odbacuje nulta hipoteza što je detaljnije objašnjeno u uvodnom delu istraživanja.

U V delu disertacije u okviru Izgradnje lojalnosti i dugoročnog uslužnog odnosa, biće prikazane pozitivne i negativne barijere protiv napuštanja banke kao i aktivno i pasivno napuštanje banke.

Analiza sa aspekta dužine obavljanja delatnosti

U ovom, poslednjem delu istraživanja, izvršena je analiza sa aspekta dužine obavljanja delatnosti pa su preduzeća podeljena u tri grupe u zavisnosti od toga da li posluju do 5 godina, od 5 do 15 godina ili duže od 15 godina. Sledeća tabela prikazuje opis uzorka.

Tabela 54 – *Opis uzorka*

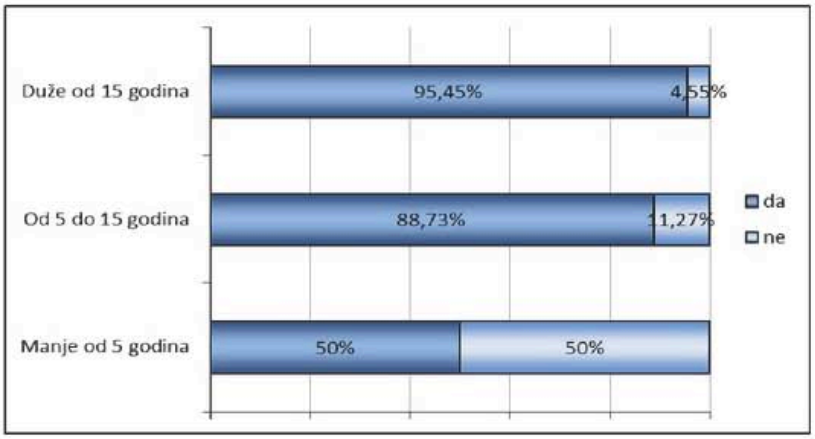
Varijabla	Kategorija	f*	%
Dužina obavljanja delatnosti	Manje od 5 godina	30	18.0
	Od 5 do 15 godina	71	42.5
	Duže od 15 godina	66	39.5
	Ukupno	167	100.0

**Napomena:* f predstavlja frekvenciju odnosno broj preduzeća u okviru svake grupe a % se odnosi na udeo svake grupe u ukupnom uzorku.

Na osnovu prethodne tabele se može zaključiti da 18% ispitanih preduzeća posluje manje od 5 godina, 42,5% posluje u periodu od 5 do 15 godina a 39,5% posluje duže od 15 godina. Ispitivane su sledeće stavke iz ankete:

- Vrste kredita i usluga koje su ispitanici koristili;
- Uticaj pojedinih instrumenata kreditne politike banke na poslovanje preduzeća;
- Broj banaka sa kojima se posluje.

Cilj istraživanja je bio da se istraži da li postoje razlike ne samo s obzirom na veličinu, već i s obzirom na dužinu obavljanja delatnosti. Prvo pitanje koje se analiziralo jeste korišćenje kredita i drugih usluga kod banaka a dobijeni rezultati su prikazani na sledećem grafikonu.



Grafikon 53. Korišćenje kredita i drugih bankarskih usluga

Primećuje se da preduzeća sa najdužim periodom poslovanja najčešće koriste bankarske kredite i druge usluge i to čak sa 95,5%. Ovo je i logično jer ta preduzeća s obzirom na kontinuitet

poslovanja i dugogodišnju tradiciju i samim tim verovatno uspešne rezultate, zadobijaju poverenje finansijskih institucija i time i pristup kreditima. Druga grupa preduzeća koja posluju od 5 do 15 godina koristila su bankarske usluge u 88,7% slučajeva a novoosnovana preduzeća, odnosno ona koja posluju manje od 5 godina svega u 50% slučajeva. I ovo je logično jer su to nova, najčešće mala preduzeća i preduzetnici o čijim problemima u poslovanju i otežanom pristupu sredstvima je bilo reči tokom analize dosadašnjih rezultata ove ankete.

Hi kvadrat test je ukazao na značajnost dobijenih razlika u korišćenju bankarskih usluga s obzirom da dužinu poslovanja preduzeća.

Tabela 55 – *Hi kvadrat test*

	x^{2*}	df	p
Korišćenje kredita i drugih usluga kod banaka	34.157	2	**.000**

**Napomena:* x^2 predstavlja hi-kvadrat test, df - broj stepeni slobode (degrees of freedom - df) i p je verovatnoća slučajne pojave. Za svaki broj stepeni slobode (df) određuje se X^2 raspored i oblast u okviru koje se prihvata ili odbacuje nulta hipoteza što je detaljnije objašnjeno u uvodnom delu istraživanja.

Prilikom analize vrste kredita i usluga koje su ispitanici koristili dolazimo do sledećih zaključaka:

- Preduzeća koja posluju manje od 5 godina, prekoračenje po tekućem računu koriste u 60% slučajeva a kratkoročni kredit u 35%. Lizing je koristilo svega 5% novoosnovanih preduzeća. Srednjoročne kao ni dugoročne kredite ova preduzeća nisu koristila. Dobijeni podaci govore u prilog veoma slaboj podršci osnivanju preduzeća i razvoju novoosnovanih preduzeća. Posmatrajući rezultate koje smo dobili za mala preduzeća gde se došlo do podataka da mala preduzeća i preduzetnici najčešće koriste kratkoročne kredite (32,2%), prekoračenje po tekućem računu (28%), garancije i avale (14,9%), lizing (10,7%), dok su dugoročni (6,6%) i srednjoročni krediti (5,8%) slabije zastupljeni, onda se može zaključiti da novoosnovana preduzeća odnosno ona sa poslovanjem do 5 godina bez obzira na veličinu teško mogu da dobiju srednjoročne ili dugoročne kredite, dok su oni dostupniji malim preduzećima sa dužim periodom poslovanja. Iako novoosnovana preduzeća ili ona koja posluju kraći period ne moraju po definiciji biti mala, ona to najčešće jesu te imaju sve poteškoće koje imaju i mala preduzeća i preduzetnici. Otežan pristup kreditu zbog nedostatka dokumentacije i time veći rizik finansiranja jesu uzrok prethodnih rezultata.
- Preduzeća koja posluju u periodu od 5 do 15 godina su u povoljnijoj situaciji. Oni najčešće koriste kratkoročne kredite (33,3%), prekoračenja po tekućem računu su na drugom mestu sa 18%, slede garancije i avali sa 14%, srednjoročni krediti sa 12,7%, lizing sa 10,7% i dugoročni krediti sa 10,7%.
- Treća grupa ispitanika su preduzeća koja posluju duže od 15 godina. Kratkoročni krediti su i kod njih najviše zastupljeni sa 25,3%, slede srednjoročni krediti sa 18,1%, garancije i avali sa 17%, dugoročni krediti sa 15,9%, lizing sa 14,8% i prekoračenja po tekućem računu sa 8,2%.

Primećuje se da sa rastom dužine obavljanja delatnosti značajno raste pristup srednjoročnim i dugoročnim kreditima, garancijama, avalima i lizingu. Primera radi, preduzeća koja posluju do 5 godina, nisu koristila dugoročne kredite, preduzeća sa poslovanjem od 5 do 15 godina koristila su dugoročne kredite u 10,67% slučajeva a preduzeća sa najdužom tradicijom čak u 15,9% slučajeva. Kratkoročni krediti su kod svih preduzeća na prvom mestu po broju korišćenja što je i uobičajeno

jer se oni koriste za kontinuitet reprodukcije. Sa rastom dužine poslovanja smanjuje se potreba za prekoračenjima po tekućem računu. Ova prekoračenja su manjih iznosa pa nisu dovoljan izvor sredstava kada su u pitanju delatnosti većeg obima. Iako dužina obavljanja delatnosti ne mora biti u direktnoj vezi sa veličinom preduzeća, ona je najčešće povezana sa kvalitetom poslovanja preduzeća, kvalitetom menadžera i dugogodišnjom saradnjom sa finansijskim institucijama što je značajan preduslov za pristup kreditima i uspešnu saradnju.

Uticaj pojedinih instrumenata kreditne politike banke na poslovanje preduzeća sledeća je stavka koja se ispitivala s obzirom na dužinu poslovanja preduzeća. U ovom delu anl[illegible], ispitanici su ocenjivali uslove odobrenih kredita i drugih bankarskih usluga ocenom od 1 do 5 (1 – veoma loše, 2 – loše, 3 – srednje, 4 – dobro, 5 – veoma dobro). Instrumenti koji su se ispitivali su:

- Procedura dobijanja kredita, lizinga ili garancije (P1)
- kamatna stopa i ostale naknade (P2)
- rok otplate kredita (P3) i
- grejs period (P4).

Analizom deskriptivne statistike došlo se do sledećih zaključaka: Analiza varijanse je pokazala da postoje statistički značajne razlike u odgovorima preduzeća s obzirom na [illegible]inu njihovog poslovanja, osim kod 3. pitanja koje se odnosi na rok otplate kredita gde ne postoji statistički značajna razlika u odgovorima između preduzeća koja posluju do 5 godina i onih koji posluju od 5 do 15 godina.

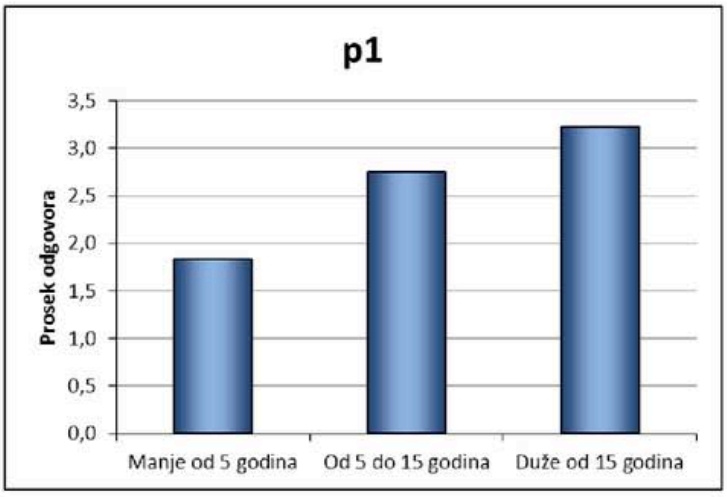
Tabela 56 - *Analiza varijanse – razlike u odgovorima s obzirom na dužinu poslovanja*

Varijabla	SS*	df	MS	F	p
p1	40.159	2	20.080	28.099	**.000**
p2	26.077	2	13.038	17.270	**.000**
p3	20.356	2	10.178	16.324	**.000**
p4	16.711	2	8.355	11.492	**.000**

**Napomena*: SS – suma kvadrata odstupanja, df – broj stepeni slobode, MS – prosek kvadrata odstupanja, F – F test za analizu varijanse i p - nivo statističke značajnosti za F

U prilogu disertacije je data tabela sa podacima potrebnim za post hoc test (prilog 14).

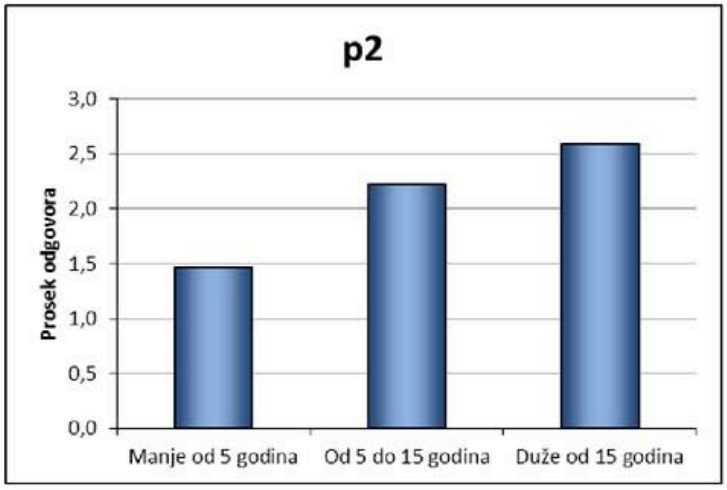
Procedura dobijanja kredita, lizinga ili garancije jeste prva stavka koja se ocenjivala. Sledeći grafikon pokazuje prosečne ocene preduzeća s obzirom na dužinu obavljanja delatnosti.



Grafikon 54. Ocena procedure dobijanja kredita, lizinga ili garancije

Preduzeća koja najkraće posluju su iskazala najmanje zadovoljstvo procedurom dobijanja bankarskih usluga pa su tako dala i najnižu prosečnu ocenu, svega 1,83. Preduzeća sa dužinom poslovanja od 5 do 15 godina dala su ocenu 2,75 dok su preduzeća sa najdužom tradicijom i opstankom na tržištu svoje zadovoljstvo bankarskim procedurama iskazala najvišom ocenom 3,23.

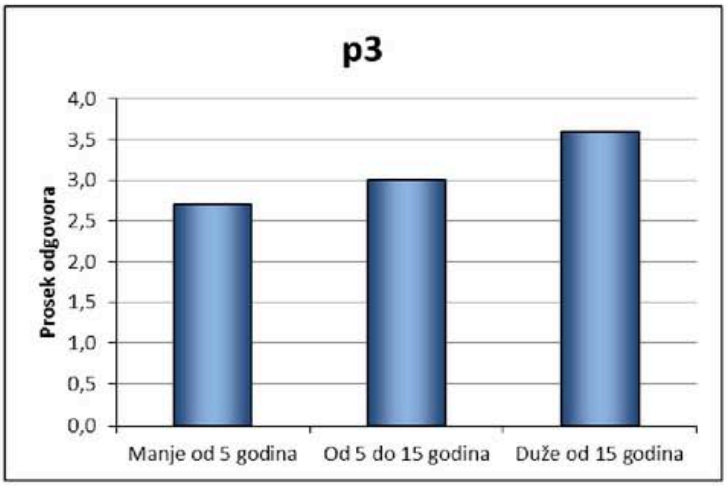
Kada je u pitanju visina kamatne stope i ostalih naknada, i po tom pitanju su novoosnovana preduzeća najnezadovoljnija što se vidi visinom prosečne ocene kojom su ocenili ovu stavku (1,47). Preduzeća koja posluju od 5 do 15 godina dala su prosečnu ocenu 2,23 dok su preduzeća sa najdužim poslovanjem dala ocenu 2,59.



Grafikon 55. Ocena visine kamatne stope i ostalih naknada

Visina kamatne stope i drugih naknada je stavka koju sva preduzeća najlošije ocenjuju, bez obzira na veličinu ili dužinu poslovanja. Sa druge strane, istraživanje je pokazalo da je to stavka kojoj mala i srednja preduzeća pridaju najveći značaj jer su najosetljivija na nju.

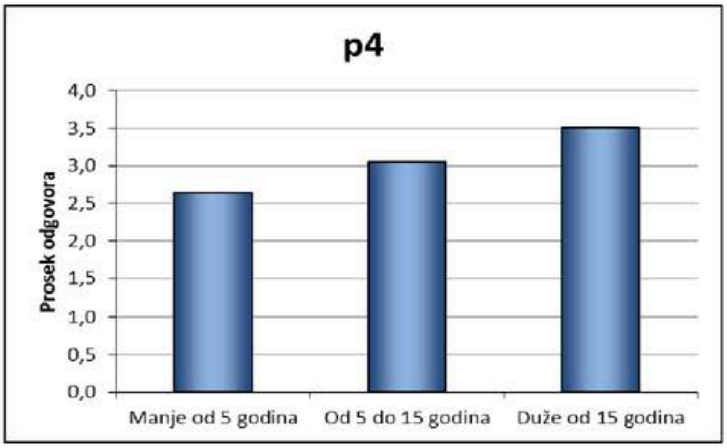
Zadovoljstvo rokom otplate kredita sva preduzeća su bolje ocenila u odnosu na kamatnu stopu. Preduzeća koja najkraće posluju dala su prosečnu ocenu 2,7, preduzeća koja posluju od 5 do 15 godina dala su ocenu 3,0 dok su preduzeća sa najdužim opstankom dala najveću ocenu 3,6.



Grafikon 56. Ocena odobrenog roka otplate kredita

Ovo su bili i očekivani rezultati jer je dosadašnje istraživanje pokazalo da preduzeća sa kraćim periodom poslovanja uglavnom koriste kratkoročne kredite, dok sa rastom dužine i obima poslovanja, raste potreba za dugoročnim kreditima i složenijim vidovima finansiranja a raste i mogućnost pristupa ovim izvorima jer preduzeća postaju kreditno sposobnija i lakše mogu dokazati opravdanost svoje investicije. Novoosnovanim preduzećima su potrebna dugoročna sredstva za nabavku opreme ili izgradnju objekata, ali imaju dosta poteškoća da ubede banke u svoju kreditnu sposobnost, što je rezultiralo niskom prosečnom ocenom roka odobrenih kredita.

Grejs period kao period mirovanja otplate glavnice kredita je sledeća stavka koja se ocenjivala. I po ovom pitanju su novoosnovana preduzeća najnezadovoljnija pa su dužinu grejs perioda ocenili sa prosečnom ocenom 2,63. Preduzeća koja posluju od 5 do 15 godina dala su ocenu 3,06 dok su preduzeća sa najdužom tradicijom na tržištu dala najveću ocenu 3,5.



Grafikon 57. Ocena odobrenog grejs perioda

Primećuje se da preduzeća bez obzira na dužinu poslovanja, izražavaju najveće nezadovoljstvo procedurama za dobijanje kredita kao i visinom kamatne stope i drugih naknada dok se rok otplate kredita i dužina grejs perioda nešto bolje ocenjuju. Isto tako, novoosnovana preduzeća i mala preduzeća dele većinu problema u pogledu pristupa izvorima finansiranja.

Izvršena je i analiza prosečnog broja banaka sa kojima preduzeća sarađuju u zavisnosti od toga koliko godina posluju na tržištu.

Tabela 57 – *Prosečan broj banaka sa kojima preduzeća sarađuju*

	Min*	Max	AS
Manje od 5 godina	1	3	1.56
Od 5 do 15 godina	1	6	2.72
Duže od 15 godina	1	7	3.53

**Napomena*: Min predstavlja minimalan broj banaka sa kojima preduzeće sarađuje, max predstavlja maksimalan broj banaka dok AS predstavlja prosečan broj banaka za svaku grupu preduzeća koja se analizirala.

Prema dobijenim podacima, može se videti da preduzeća koja najkraće posluju sarađuju u proseku sa 1,6 bankom, dok sa rastom dužine poslovanja raste i broj banaka na 3,5. Za novoosnovana preduzeća važan je kontinuitet u saradnji sa bankarskim institucijama kao i stabilnost odnosa. Kako takva preduzeća imaju jednostavnije zahteve, saradnja sa jednom ili dve banke je dovoljna. Sa pojavom većih finansijskih zahteva kao i rasta pregovaračke moći, javlja se potreba za saradnjom sa više banaka.

4.3. Zaključna razmatranja

Predmet istraživanja jeste analiza mogućnosti finansiranja malih preduzeća u Srbiji. Sprovedeno istraživanje se sastoji iz dva odvojena dela. Prvi deo se odnosi na analizu mogućnosti finansiranja preduzeća u Srbiji sa aspekta banaka a drugi deo sa aspekta preduzeća. Cilj prvog dela jeste istraživanje problema u upravljanju rizicima banaka prilikom kreditiranja malih preduzeća. U tom cilju je anketirano 80 kreditnih analitičara ili zaposlenih u risk menadžmentu banaka u Republici Srbiji. Kreditni analitičari su ocenjivali 9 stavki posebno za svaku vrstu preduzeća po veličini upisujući odgovarajuću ocenu od 1 do 5.

Kako su rezultati pokazali, mala preduzeća su lošije ocenjena po svim stavkama, bez izuzetka u odnosu na velika preduzeća. Analiza varijanse je pokazala statističku značajnost razlika u ocenama što ukazuje da postoje razlike u stavovima banaka u odnosu na veličinu preduzeća iako one kroz poslovnu politiku uglavnom podržavaju saradnju sa svim preduzećima jednako.

Bilo bi korisno prikazati kako su banke ocenile pojedine stavke u poslovanju sa malim, srednjim i velikim preduzećima. Sledeća tabela sumarno prikazuje dobijene rezultate istraživanja.

Tabela 58 – *Sumarni prikaz odgovora po veličini preduzeća – aspekt banaka*

		Mala preduzeća i preduzetnici	Srednja preduzeća	Velika preduzeća
1.	Nivo uspostavljene saradnje	3.340	3.810	4.060
2.	Dostupnost podataka za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća (dostupnost kreditne	2.910	3.690	4.310

		Mala preduzeća i preduzetnici	Srednja preduzeća	Velika preduzeća
	istorije, finansijski izveštaji u prethodnom periodu, izveštaji Kreditnog biroa i sl).			
3.	Sigurnost finansiranja preduzeća	2.760	3.440	3.750
4.	Realnost dostavljenih projekcija poslovanja i biznis planova	2.100	2.910	3.610
5.	Kvalitet komunikacije sa menadžmentom preduzeća	3.060	3.700	4.130
6.	Kvalitet ponuđenih instrumenata obezbeđenja i mogućnost obezbeđenja naplate potraživanja	3.050	3.480	3.890
7.	Stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka od strane preduzeća	2.425	3.510	4.200
8.	Poslovna politika banke podržava saradnju sa svim vrstama preduzeća bez obzira na veličinu preduzeća	3.790	4.310	4.540
9.	Banka nudi usluge prilagođene veličini preduzeća i ima odgovarajuću širinu ponude	3.600	4.010	4.260

Iz priložene tabele se vidi da su banke u poslovanju sa malim preduzećima najlošije ocenile "Realnost dostavljenih projekcija poslovanja i biznis planova", potom sledi "Stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka od strane preduzeća" i "Sigurnost finansiranja preduzeća". Ove stavke veoma su nisko ocenjene od strane banaka 97 se može zaključiti da one predstavljaju osnovni problem prilikom upravljanja rizicima i oceni kreditne sposobnosti malih preduzeća.

U cilju ocene kreditne sposobnosti preduzeća, banke pored ostale dokumentacije zahtevaju finansijske izveštaje, finansijske projekcije za period korišćenja kredita kao i biznis plan kako bi se sagledali efekti investicionog projekta koji se finansira. Velik problem u proceni jeste to što projekcije poslovanja često nisu zasnovane na realnim pretpostavkama a biznis planovi se često sastavljaju šablonski. Kako istraživanje pokazuje, upravo mala preduzeća i preduzetnici imaju najviše poteškoća prilikom dostavljanja adekvatne dokumentacije jer je stepen razumevanja i poznavanja zahteva banaka veoma nizak. Stoga, finansiranje malih preduzeća i preduzetnika predstavlja veći rizik od finansiranja srednjih ili velikih preduzeća pa je njihovo kreditiranje uglavnom kratkoročno. Situaciju dodatno otežava nedostatak iskustva preduzetnika, neodgovarajuće hipoteke, nedostatak podataka o tržištu, konkurenciji i slično. Sve to utiče na visinu kamatne stope kao cene rizika.

Pomenuti rezultati anketnog istraživanja banaka potvrđuju **petu hipotezu** koja glasi: „Problem upravljanja rizicima je ključni razlog uzdržavanja finansijskih institucija da pruže dugoročniju podršku ovom segmentu privrede".

Drugi deo istraživanja se odnosi na analizu specifičnih potreba preduzeća za finansijskim uslugama i mogućnosti njihovog finansiranja. Ispitano je 167 preduzeća u Republici Srbiji od toga 85 malih preduzeća i preduzetnika (50,9%), 44 srednja (26,3%) i 38 velikih preduzeća (22,8%). Posle analize uzorka prešlo se na drugi deo ankete koji se odnosi na značaj i važnost pojedinih stavki u poslovanju preduzeća.

Ispitanici su ocenili značaj i važnost određenih stavki u saradnji sa bankama ocenama od 1 do 5 (1 – bez značaja, 2 – uglavnom bez značaja, 3 – neodlučan sam, 4 – uglavnom značajno, 5 – velik značaj). Analiza varijanse je pokazala da osim kod 5. pitanja, koje se odnosi na značaj mogućnosti dobijanja kratkoročnih kredita, u svim drugim slučajevima postoje statistički značajne razlike u odgovorima malih i velikih preduzeća.

Sledeća tabela prikazuje kako su preduzeća ocenila značaj i važnost pojedinih stavki.

Tabela 59 – *Sumarni prikaz odgovora po veličini preduzeća – aspekt preduzeća*

	Mala preduzeća i preduzetnici	**Srednja preduzeća**	**Velika preduzeća**
1. Jednostavnija procedura u poslovanju sa bankom	4.5412	4.1591	3.9211
2. Širina ponude bankarskih proizvoda/usluga	3.8824	4.2955	4.9211
3. Niske kamatne stope i ostale naknade	4.8118	4.5227	4.0526
4. Ljubaznost bankarskih službenika	3.4941	3.4545	2.4211
5. Mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita	4.6235	4.5227	4.7105
6. Mogućnost dobijanja dugoročnih kredita	3.7294	4.4773	4.7895

Na osnovu tabele se primećuje da za mala preduzeća najveći značaj imaju niske kamatne stope i ostale naknade, mogućnost dobijanja kratkoročnih kredita i jednostavnija procedura u poslovanju sa bankom. Istraživanje je pokazalo da niske kamatne stope i ostale naknade imaju velik značaj za sva preduzeća bez obzira na veličinu, ali malim preduzećima ovo je najvažnija stavka u poslovanju i ocenjena je najvećom ocenom. To je i razumljivo s obzirom da mala preduzeća mnogo više zavise od banaka kao izvora finansiranja nego velika preduzeća i zbog svoje veličine su veoma osetljiva na promenu kamatnih stopa.

Širina ponude tek je na 4. mestu po značaju malim preduzećima, dok je velikim preduzećima ona najvažnija i ocenjena je najvišom ocenom (4,9). Ovo iz razloga, što sa rastom obima poslovanja i raznovrsnosti transakcija, rastu i potrebe za različitim bankarskim uslugama.

Prethodno navedeni rezultati istraživanja potvrđuju **prvu hipotezu koja glasi**: "Otežan pristup finansijskim izvorima za osnivanje i rast preduzeća kao i visoke kamatne stope najveća su ograničenja sa kojima se suočavaju mala preduzeća". Komplikovana i duga procedura dobijanja kredita otežava i obeshrabruje pristup preduzetnika bankama a visina kamatnih stopa koje imaju najveći značaj za mala preduzeća ne stimuliše dovoljno na ulaganja.

Takođe, prethodno navedeni rezultati istraživanja govore u prilog **drugoj hipotezi** koja glasi: „Poznavanje specifičnosti malih preduzeća i njihovih potreba je pretpostavka za formiranje odgovarajućeg seta finansijskih usluga koji bi na najbolji način doprineo razvoju malih preduzeća".

U trećem delu ankete ocenjivali su se stavke koje mogu biti potencijalna ograničenja u finansiranju preduzeća ocenama od 1 do 5 (1 – veoma loše, 2 – loše, 3 – srednje, 4 – dobro, 5 – veoma dobro).

Analiza varijanse je pokazala da su sve razlike u odgovorima malih i srednjih kao i malih i velikih preduzeća statistički značajne.

Sledeća tabela prikazuje stavke koje mogu biti potencijalna ograničenja za preduzeća i način na koji su one ocenjene.

Tabela 60 – *Sumarni prikaz odgovora po veličini preduzeća – aspekt preduzeća*

	Mala preduzeća i preduzetnici	**Srednja preduzeća**	**Velika preduzeća**
1. Mogućnost ponude kvalitetnih instrumenata obezbeđenja banci	2.9529	3.6136	4.3947
2. Visina bankarskih kamatnih stopa i naknada za kredite i druge usluge	1.7529	2.8864	2.9474
3. Mogućnost dostavljanja traženih podataka bankama za ocenu kreditne sposobnosti	3.0588	4.0000	4.5263
4. Brzina pristupa kreditima	2.6000	3.1364	3.0263
5. Širina ponude bankarskih proizvoda i usluga	3.0706	3.5909	3.4737
6. Razvijenost službi podrške van preduzeća (pravna, poslovna, institucionalna podrška)	2.6588	3.6364	4.1579
7. Stavovi kreditora (poslovne politike banke) u saradnji sa Vama i sklonost ka riziku	2.2824	3.2727	4.1579
8. Kvalitet komunikacije sa bankama	2.6471	3.500	4.5263

U cilju lakšeg uvida u redosled ograničenja po visini prosečne ocene, u prilogu se daje pregled najvećih ograničenja za mala preduzeća u obliku rang liste, počevši od najlošije ocenjenih.

Tabela 61 – *Rang lista ograničenja u finansiranju malih preduzeća i preduzetnika*

Mala preduzeća i preduzetnici	**Prosečna ocena**
1. Visina bankarskih kamatnih stopa i naknada za kredite i druge usluge	1.75
2. Stavovi kreditora (poslovne politike banke) i sklonost ka riziku	2.28
3. Brzina pristupa kreditima	2.60
4. Kvalitet komunikacije sa bankama	2.67
5. Razvijenost službi podrške van preduzeća (pravna, poslovna, institucionalna podrška)	2.68
6. Mogućnost ponude kvalitetnih instrumenata obezbeđenja banci	2.95
7. Mogućnost dostavljanja traženih podataka bankama za ocenu kreditne sposobnosti	3.06
8. Širina ponude bankarskih proizvoda i usluga	3.07

I ovde se primećuje da visina kamatnih stopa predstavlja najveće ograničenje za mala preduzeća i ocenjena je najnižom ocenom (1,75). Potom slede stavovi kreditora u saradnji sa preduzećima, brzina pristupa kreditima i kvalitet komunikacije sa bankama.

Na osnovu rezultata istraživanja može se zaključiti da mala preduzeća i preduzetnici smatraju da banke imaju u proseku lošije stavove prema njima nego što to smatraju srednja i velika preduzeća. Takođe, može se zaključiti da sa rastom preduzeća, stavovi kreditora postaju pozitivniji.

Brzina pristupa kreditima je treće ograničenje sa kojim se suočavaju mala preduzeća. Rezultati pokazuju da mala preduzeća nisu zadovoljna brzinom pristupa kreditima. Velika preduzeća lakše i brže ispunjavaju zahteve banaka pa je samim tim brzina dobijanja kredita veća. I komunikacija sa bankama predstavlja problem i ograničenje u poslovanju za mala preduzeća i preduzetnike.

Rezultati analize ograničenja u finansiranju malih preduzeća, još jednom **potvrđuju prvu hipotezu** u delu koji se odnosi na visinu kamatne stope kao najvećeg ograničenja za mala preduzeća i negativne stavove kreditora koji otežavaju pristup kreditima. Hipoteza koja se potvrđuje prethodnim stavom glasi: „Otežan pristup finansijskim izvorima za osnivanje i rast preduzeća kao i visoke kamatne stope najveća su ograničenja sa kojima se suočavaju mala preduzeća".

Sledeći deo ankete bavio se analizom sledećih pitanja:

- Analiza korišćenja savetodavnih usluga;
- Vrste kredita i usluga koje su ispitanici koristili;
- Uticaj pojedinih instrumenata kreditne politike banke na poslovanje preduzeća;
- Broj banaka sa kojima se posluje i najvažniji razlozi napuštanja banke.

Istraživanje je imalo za cilj da otkrije da li preduzeća u Republici Srbiji koriste savetodavne usluge i ko su najčešći pružaoci savetodavnih usluga. Primećuje se da isti procenat malih preduzeća koristi savetodavne usluge u savetodavnim agencijama i u bankama (30,6%). Isto tako, velika preduzeća u izuzetno malom procentu koriste savetodavne usluge, što se objašnjava činjenicom da njima te usluge nisu potrebne u većoj meri jer raspolažu sa svojim stručnim kadrom. Evidentna je prilična neupućenost u mogućnosti dobijanja savetodavnih usluga u prilog čemu govore dobijeni podaci.

Da je poznavanje finansija i bankarskih procedura važno, pokazuje i činjenica da je 70,59% malih preduzeća koristilo neku od bankarskih usluga, dok je to činilo čak 97,73% srednjih preduzeća i bez izuzetka, sva velika preduzeća. Međutim, dobijeni podaci govore da postoje statistički značajne razlike u zastupljenosti pojedinih bankarskih usluga. Može se zaključiti da su kratkoročni krediti najčešće korišćena usluga kod svih preduzeća. Sa veličinom preduzeća raste i ročnost odobrenih kredita. Naime, srednjoročni i dugoročni krediti su drugi odnosno treći po zastupljenosti kod velikih preduzeća dok se kod malih preduzeća nalaze na samom kraju po zastupljenosti. Razlog tome leži u strožijim bankarskim kriterijumima što mala preduzeća teže mogu da ispune. Prekoračenja po tekućem računu se najviše koriste od strane malih preduzeća a ponekad su ona i jedini vid finansiranja ovih preduzeća, naročito kada su u pitanju preduzetnici. Razlog tome leži u malim iznosima i jednostavnosti odobravanja ovih kredita. Garancije i avali su takođe nešto češće korišćeni od strane malih preduzeća jer su ona često korisnici kredita kod Fonda za razvoj Republike Srbije i Fonda za razvoj APV, koji za obezbeđenje traže garanciju ili aval banke.

Sledeći deo istraživanja analizirao je uticaj instrumenata kreditne politike na poslovanje preduzeća. Ocenjivali su se sledeći instrumenti:

- Procedura dobijanja kredita odnosno garancije;

- Kamatna stopa i ostale naknade;
- Rok otplate i
- Grejs period.

Analiza varijanse je i ovde pokazala da se odgovori vlasnika ili menadžera malih, srednjih i velikih preduzeća statistički značajno razlikuju za sva četiri posmatrana instrumenta.

Na osnovu dobijenih podataka, može se zaključiti da su mala preduzeća i preduzetnici najnezadovoljniji odobrenim kreditnim uslovima. Takođe, uočava se da su najlošije ocenili visinu kamatnih stopa i drugih naknada, potom proceduru dobijanja kredita. Međutim, bez obzira na veličinu preduzeća, visina kamatnih stopa je stavka koja je od svih preduzeća dobila najnižu ocenu.

Istraživanje je pokazalo da mala preduzeća u proseku sarađuju sa 2,13 banaka, srednja sa 3,14 a velika sa 4,06. Sa rastom veličine preduzeća raste i broj banaka sa kojima preduzeće sarađuje, što se objašnjava činjenicom da sa povećanjem obima i složenosti poslovanja kao i finansijskih transakcija raste potreba i za širinom bankarske ponude.

Brojni su razlozi zbog kojih preduzeća napuštaju banku ali za čak 65,9% malih preduzeća i preduzetnika su to povoljniji uslovi kod nove banke. Kvalitetnija i bolja usluga je na drugom mestu i zbog nje bi banku promenilo 17,6% anketiranih preduzeća, dok se njih 15,3% izjasnilo za odbijanje zahteva za kredit ili drugu uslugu.

U poslednjem delu istraživanja, izvršena je analiza sa aspekta dužine obavljanja delatnosti pa su preduzeća podeljena u tri grupe u zavisnosti od toga da li posluju do 5 godina, od 5 do 15 godina ili duže od 15 godina. Nakon izvršene analize u prethodnom delu rada, može se zaključiti da preduzeća bez obzira na dužinu poslovanja, izražavaju najveće nezadovoljstvo procedurama za dobijanje kredita kao i visinom kamatne stope i drugih naknada. Isto tako, novoosnovana preduzeća i mala preduzeća dele većinu problema u pogledu pristupa izvorima finansiranja.