

**Jelena Birovljev**Ekonomski fakultet Subotica,  
Univerzitet u Novom Sadu**Milivoje Davidović**Ekonomski fakultet Subotica,  
Univerzitet u Novom Sadu**Romana Petrović**Banca Intesa,  
Beograd**KREDITNA PODRŠKA  
MALIM I SREDNJIM  
PREDUZEĆIMA U SRBIJI**CREDIT SUPPORT TO SMALL AND  
MEDIUM ENTERPRISES IN SERBIA**Sažetak**

Mala i srednja preduzeća predstavljaju okosnicu razvoja ne samo Srbije već i EU i mnogih drugih zemalja. Uz uvažavanje značaja sektora malog biznisa za ekonomski razvoj, a imajući u vidu specifičnosti poslovanja MSP (mali obim prodaje, skromni iznosi kapitala, permanentno „napeta“ pozicija likvidnosti) modaliteti kreditne podrške ovom sektoru po definiciji obuhvataju odgovarajući „miks“ sredstava iz komercijalnih izvora i iz međunarodnih izvora, uz asistenciju državne regulative i podrške. Varijante kreditne podrške u Srbiji se kreću u rasponu od čisto komercijalnih oblika kredita, preko učešća banaka u transferu finansijskih sredstava iz javnih i međunarodnih fondova, do direktnih budžetskih davanja klasičnoj formi i u formi subvencionisanja odgovarajućeg dela kamata. Uprkos masivnoj kreditnoj podršci, MSP u Srbiji se i dalje suočavaju sa prilično oštrim uslovima za pozajmljivanje, što restriktivno utiče na razvoj ovog sektora.

**Ključne reči:** mala i srednja preduzeća, izvori kreditiranja, kreditni uslovi

**Abstract**

Small and medium enterprises are the backbone of the development of not only Serbia but also EU and many other countries. In recognition the importance of small business sector for economic development, keeping in mind the specificities of SME (small sales volume, modest amounts of capital, permanently "tense" liquidity position) modalities of credit support to this sector, by definition, include the appropriate "mix" of funds from commercial sources, from international sources, with the assistance of state regulation and support. Variants of credit support in Serbia range from purely commercial forms of credit through the participation of banks in the transfer of funds from public and international funds, to direct budget allocations and interest rate subsidies. Despite the massive credit support, SMEs in Serbia continue to face very tough lending conditions, that restrictive influence on the development of this sector.

**Key words:** small and medium enterprises, lending sources, credit terms

**Uvod**

Mala i srednja preduzeća (MSP) predstavljaju okosnicu razvoja, naročito tranzicionih zemalja. U globalizovanoj ekonomiji, veliki sistemi pokazuju priličnu rigidnost kada je reč o prilagođavanju novim trendovima u oblasti tehnologije, organizacije, inovacija i preduzetništva. Ova nefleksibilnost i tromost u reagovanju je naročito izražena kod velikih poslovnih sistema u tranzicionim zemljama, koji uprkos svojinskoj transformaciji, nisu unapredili sopstveno poslovanje. U globalnom poslovnom miljeu, osnovna jedinica biznisa je malo, odnosno srednje preduzeće koje svojom adaptibilnošću i brzinom reagovanja na poslovne trendove može da opstane u konkurentskom metežu. Međutim, da bi mala i srednja preduzeća mogla da se razvijaju, neophodno je obezbediti ambijent pogodan za njihovo osnivanje i unapređenje poslovanja. Mala i srednja preduzeća su suočena sa značajnim konkurentskim izazovima, imaju gotovo konstantan nedostatak likvidnih sredstava, imaju veoma slabu ili nikakvu kreditnu istoriju. Takođe, sektor MSP karakteriše nizak nivo kapitala, nedostatak odgovarajućih kolaterala (pre svega nekretnina pogodnih za hipoteku) za uzimanje kredita, ali i visok nivo poslovnog rizika. Ovi nedostaci značajno otežavaju malim i srednjim preduzećima zaključivanje kreditnih aranžmana pod striktno tržišnim uslovima, uprkos permanentnom finansijskom deficitu. Imajući u vidu značaj sektora malog biznisa, uz respektovanje navedenih teškoća u pogledu pristupa izvorima finansiranja, učešće javnog sektora i kvazidržavnih agencija u obla-

sti finansiranja MSP se čini logičnim i potrebnim preduslovom privrednog razvoja. Modaliteti podrške su različiti, ali se oni uvek obavljaju posredstvom banaka, kao dominantnih učesnika na finansijskom tržištu. Osnovni cilj ovih programa je dinamiziranje ekonomskog rasta putem olakšanog pristupa izvorima finansiranja malom biznisu. Pri tome, olakšan pristup izvorima finansiranja podrazumeva kreditnu i garancijsku podršku pod koncesionim uslovima, povoljnijim u odnosu na tržišne, budući da su tržišni uslovi restriktivni u pogledu osnovnih parametara: iznosa kredita, kamatne stope, rokova otplate, instrumenata obezbeđenja.

### Determinante malih i srednjih preduzeća

Mala i srednja preduzeća (MSP) predstavljaju okosnicu razvoja, naročito tranzicionih zemalja. U globalizovanoj ekonomiji, veliki sistemi pokazuju priličnu rigidnost kada je reč o prilagođavanju novim trendovima u oblasti tehnologije, organizacije, inovacija i preduzetništva. Ova nefleksibilnost i tromost u reagovanju je naročito izražena kod velikih poslovnih sistema u tranzicionim zemljama, koji uprkos svojinskoj transformaciji, nisu unapredili sopstveno poslovanje. Razvoj privredne strukture u zemljama u tranziciji bazira se na razvoju malih i srednjih preduzeća. S tim u vezi, programi podrške razvoju MSP imaju „specifičnu težinu“ i ključnu ulogu u dinamiziranju ekonomskog rasta u ovom bloku zemalja. Mala i srednja preduzeća su pokretač razvoja u zemljama tržišne privrede i zemljama u tranziciji. Razvoj malih i srednjih preduzeća omogućava:

- Povećanje društvenog proizvoda
- Povećanje broja privrednih subjekata
- Ravnomerniji regionalni razvoj
- Otvaranje novih radnih mesta – smanjenje nezaposlenosti
- Supstituciju uvoza i
- Veću izvoznu konkurentnost domaće privrede.<sup>1</sup>

Mala i srednja preduzeća karakteriše visok stepen adaptibilnosti na promene u okruženju, efikasnost u usvajanju novih tehnoloških i inovativnih trendova, sposobnost determinisanja potencijalnih mogućnosti i fleksibilna

strategija tržišnog nastupa. Osim toga, bazične karakteristike MSP su:

- u vlasničkom smislu, reč je o inokosnim ili ortaćkim poslovnim sistemima,
- deluju na užem geografskom području i opslužuju manje tržišne segmente (tržišne niše),
- neodvojivost vlasništva i upravljanja;
- nije jasno definisana organizaciona struktura,
- u hijerarhijskom smislu, ključnu ulogu ima prvi nivo odlučivanja (nivo vlasnika sredstava)
- visok stepen adaptibilnosti u odnosu na tržišne trendove,
- imaju uglavnom lokalni značaj u pogledu zapošljavanja, pribavljanja sirovina,
- u okviru svoje delatnosti, imaju skromne performanse mereno ukupnim prihodom, brojem zaposlenih, ukupnom imovinom.

Ako se posmatra ova poslednja determinanta, može se istaći da su uglavnom broj zaposlenih, ukupan prihod i ukupna aktiva ključni parametri prilikom identifikacije ovog sektora, i to na dva nivoa. Sa jedne strane, ovi parametri su odlučujući prilikom podvlačenja demarkacione linije između sektora MSP i velikih privrednih društava. Sa druge strane, nijansiranim pristupom se u okviru sektora MSP može identifikovati nekoliko grupacija poslovnih subjekata: mikro preduzeća, mala preduzeća, srednja preduzeća. Na osnovu ovih parametara moguće je ne samo identifikovati ovaj sektor biznisa, već je na osnovu toga moguće koncipirati odgovarajuće mere podrške, finansijske i nefinansijske prirode.

Komitet za razvoj u SAD je takođe definisao nekoliko kriterijuma koji treba respektovati prilikom definisanja MSP sektora: vlasništvo i kontrola nad preduzećem nalaze se u rukama vlasnika (osnivača); kapital obezbeđuje pojedinac ili mala grupa ljudi; poslovi preduzeća su po svom karakteru lokalni i ne dominiraju postojećom industrijom; po obimu prodaje preduzeće mora da bude malo u poređenju sa najvećim preduzećima u istoj oblasti poslovanja.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> www.merr.gov.rs

<sup>2</sup> Scheedy, E., Start and Run Home Based Business, Self. Council Ltd., 2001., str. 32.

Tabela 1: Standardi za definisanje sektora malih i srednjih preduzeća

Na osnovu naših propisa <sup>2</sup>		<b>Mala</b>	<b>Srednja</b>
Broj zaposlenih		≤ 50	≤ 250
Ukupan godišnji prihod		≤ 2,5 mil €	≤ 10 mil €
Ukupna aktiva		≤ 1 mil €	≤ 10 mil €
Kriterijumi Svetske banke	<b>Mikro</b>	<b>Mala</b>	<b>Srednja</b>
Broj zaposlenih	≤ 10	≤ 50	≤ 300
Ukupan godišnji prihod	≤ 0,1 mil €	≤ 3 mil €	≤ 15 mil €
Ukupna aktiva	≤ 0,1 mil €	≤ 3 mil €	≤ 15 mil €
Definicija EU <sup>3</sup>	<b>Mikro</b>	<b>Mala</b>	<b>Srednja</b>
Broj zaposlenih	≤ 10	≤ 50	≤ 250
Ukupan godišnji prihod	≤ 2 mil €	≤ 10 mil €	≤ 50 mil €
Ukupna aktiva	≤ 2 mil €	≤ 10 mil €	≤ 43 mil €

Izvor: World Bank, European Commission, Zakon o računovodstvu i reviziji

## Razvoj sektora MSP u Srbiji

Razvoj ovog sektora zasniva se na nekoliko nacionalnih bazičnih dokumenata koju su kreirani u skladu sa međunarodnim standardima i preporukama koji uređuju MSP sektor. Usmeravanje razvoja MSP u Srbiji bazirano je na Strategiji razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Republici Srbiji za period 2003-2008. godine i Akcionom planu za stimulaciju razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva 2005-2007. godine koji su poslužili kao polazna osnova za definisanje Strategije razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine. Ova strategija predstavlja strateški dokument kreiranja politike razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva koji na konzistentan i celovit način definiše osnovne prioritete i načine njihovog ostvarivanja u narednim godinama. Ekonomski napredak i razvoj Republike Srbije zahteva potrebu razvoja konkurentne ekonomije zasnovane na znanju, novim tehnologijama i inovativnosti. U ostvarivanju tog cilja, od preduzetništva se očekuje važan doprinos u ekonomskom i društvenom razvoju, a naročito u zemljama u tranziciji, kao što je Republika Srbija. Pri tome, od posebnog zna-

3 Pravna lica koja imaju niže od najnižih iznosa u pokazateljima kod najmanje dva od navedenih kriterijuma, razvrstavaju se u mala pravna lica, a pravna lica koja imaju veće iznose od najvećih u pokazateljima kod najmanje dva od navedenih kriterijuma, razvrstavaju se u velika pravna lica. (Zakon o računovodstvu i reviziji, Službeni glasnik RS br. 46/2006 i 111/2009).

4 Kada je reč o definiciji EU, ukoliko se ispunila standard koji se odnosi na broj zaposlenih, da bi se firma svrstala u sektor SME neophodno je da se ispunila samo još jedan od prethodna dva kriterijuma.

Tabela 2: Implementacija Evropske povelje o malim i srednjim preduzećima u Srbiji

PRINCIP	OCENA ZA SRBIJU
1. <i>Obrazovanje i obuka za preduzetništvo</i>	Istaknut je ostvareni iskorak kroz otvorenu raspravu o uvođenju preduzetništva u osnovno obrazovanje.
2. <i>Jeftinije i brže osnivanje (start-up)</i>	Ostvaren je značajan napredak u reformi registracije preduzeća; Srbija je jedna od samo dve zemlje koja ima definisanu politiku uspostavljanja on - line sistema registracije.
3. <i>Bolji zakoni i propisi</i>	Naglašen je napredak u uklanjanju barijera za strana ulaganja, osnovan je Savez za MSP kao koordinaciono telo, istaknute su komplikovane administrativne procedure, nema akcionog plana za smanjivanje administrativnih barijera za osnivanje i rad MSP.
4. <i>Dostupnost veština</i>	Nedostatak systemske analize u vezi sa potrebnom obukom kadrova, nizak nivo obuke preduzetnika, nedostatak javnih izvora finansiranja projekata obuke, istaknut je značaj obuke na osnovu mreže regionalnih agencija za mala i srednja preduzeća.
5. <i>Unapređenje on - line pristupa</i>	Izuzev Hrvatske ceo region je klasifikovan sa niskim kapacitetom odgovarajuće digitalne infrastrukture kao preduslova za uspostavljanje on - line pristupa. Raspoložive on - line informacije relevantne za MSP sektoru su samo dostupne na internet prezentaciji Agencije za MSP i delimično u okviru EU portala privredne komore Srbije.
6. <i>Više koristi od jedinstvenog tržišta</i>	Srbija je jedina zemlja u regionu koja nije uključena u mrežu Uro-info korespondentnih centara. Vlada, kroz SIEPU, trenutno obezbeđuje značajna sredstva za promociju izvoza MSP, finansirajući različite vrste obuka, marketinga i prisustva međunarodnim sajmovima.
7. <i>Oprezivanje i finansijska podrška</i>	Srbija uz Makedoniju ima najniže stope poreza na profit i na zarade, kod troškova oporezivanja Srbija je uvela smanjenje broja poreskih plaćanja, ali nije usvojila Smernice EU za povraćaj PDV-a u roku od 30 dana; potreban kolateral je i dalje visok; sistem katastra u Srbiji ne pokriva celu teritoriju i nije ažuran; restriktivna monetarna politika NBS je posredno uticala na ekspanziju lizinga; u oblasti riziko kapitala, nedostatak regulative posledično ograničava razvoj finansijskih izvora za preduzetnički sektor.
8. <i>Jačanje tehnoloških kapaciteta malih preduzeća</i>	Uspostavljen okvir politike i aktivne mere za jačanje tehnološke saradnje i podsticanje razvoja inovativnosti; u zaštiti intelektualnih prava Srbija je harmonizovala propise sa EU i STO; Srbija je ostvarila napredak u formulisanju adekvatne politike za razvoj klastera i inkubatora.
9. <i>Uspešni modeli elektronskog poslovanja i prvoklasna poslovna podrška</i>	Usvojen je Program razvoja inkubatora i klastera, razvijena je mreža regionalnih agencija za MSP, Razmatra se mogućnost uvođenja akreditacije konsultanata, on - line informacije za potrebe MSP su dostupne u određenoj meri.
10. <i>Razvoj snažnijeg i efektivnijeg predstavljanja interesa malih preduzeća</i>	U sprovođenju ovog principa Srbija je na začelju sa najnižom pojedinačnom ocenom; ne postoji forum za dijalog javnog i MSP sektora, ali je formiran Savet za MSP u kome imaju učešće predstavnici Komore i Unije poslodavaca.

Izvor: www.merr.gov.rs

čaja je i spremnost sektora MSP za brže osvajanje tržišta Evropske Unije, usvajanje potrebnih standarda i smanjivanje razlika u nivou razvijenosti.<sup>5</sup>

Ukoliko se uzmu u obzir statistički podaci za privredu Srbije, sektor MSP ima izrazito dominantnu ulogu: udeo preduzeća iz ovog sektora u ukupnom broju preduzeća je 99,8%, on zapošljava 65,5% od ukupnog broja zaposlenih; ovaj sektor stvara 36% bruto domaćeg proizvoda, 58,3% bruto dodate vrednosti, 38,6% ukupnog profita; MSP obave 67,6% prometa, 50,2% izvoza, i investiraju u nefinansijski sektor oko 50% ukupnih investicija. U okviru samog sektora dominiraju mikro preduzeća (95,6% od ukupnog broja preduzeća, zapošljavaju skoro 50% od ukupnog broja zaposlenih). Ovi podaci potkrepljuju tvrdnju da je razvoj MSP prioritetni ekonomski zadatak u narednom periodu, u funkciji ukupnog ekonomskog razvoja.

Kada je reč o koncepciji razvoja i institucionalne podrške MSP, ona se zasniva na respektovanju deset osnovnih principa prezentiranih u Evropskoj povelji o malim i srednjim preduzećima. Na osnovu izveštaja iz 2007. godine (Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in the Western Balkans 2007), moguće je identifikovati nekoliko ključnih parametara vezanih za razvoj ovog sektora u Srbiji.

Poslednjih godina učinjeni su brojni koraci u administrativnom i funkcionalnom smislu kako bi se poboljšao položaj malih i srednjih preduzeća. Kada je reč o administrativnim teškoćama, uočena je potreba za deregulacijom i sistematizacijom normativnih odredbi koje uređuju ovu oblast. Ključni izazovi na ovom području su: jačanje institucionalnih kapaciteta za podršku MSP, pojednostavljenje pravnih propisa, smanjenje administrativnih barijera i pojednostavljenje administrativnih procedura u poslovanju MSP.<sup>6</sup> Realizacija podrške MSP nije koherentna, dovoljno integrisana i ne finansira se adekvatno iz budžetskih sredstava. To je dovelo do određenih problema u pristupu MSP odgovarajućim oblicima podrške i nedovoljne fokusiranosti na MSP u kontekstu njihovog investicionog i izvoznog potencijala.<sup>7</sup> Imajući u vidu zna-

čaj ovog sektora za privredu Srbije, kako u pogledu stvaranja dodate vrednosti tako i u pogledu zapošljavanja, unapređenjem poslovne klime za razvoj malih i srednjih preduzeća je moguće dinamizirati ekonomski rast, smanjiti nezaposlenost, povećati izvozni potencijal zemlje i unaprediti tehnološku bazu domicilne privrede.

### Modaliteti kreditne podrške malim i srednjim preduzećima

Priroda kreditne podrške malim i srednjim preduzećima je veoma specifična. Naime, radi se o poslovnim sistemima koji imaju skromnu kapitalnu bazu, relativno kratku istoriju poslovanja, skromne godišnje iznose prihoda i profita, sekundarnu ulogu u pripadajućoj delatnosti. Osim toga, veoma često se susreću sa brojnim finansijskim teškoćama, naročito u početnim periodima poslovanja. Samim tim se veoma često pojavljuju kao tražioci odgovarajućeg iznosa sredstava. Sredstva su im potrebna na regularnoj osnovi pa često zaključuju kreditne linije. Zbog značaja ovog sektora za svaku zemlju, neophodno je obezbediti koordinirano finansiranje MSP putem odobravanja zajmova iz javnih i međunarodnih izvora, i podsticanje banaka za finansiranje malih i srednjih preduzeća. Naravno, finansijska podrška iz javnih izvora se takođe realizuje putem bankarskog sektora. Pri tome, uloga bankarskog sektora u kreditnoj podršci MSP u Srbiji naročito dolazi do izražaja, s obzirom na činjenicu da je naš finansijski sistem izrazito bankocentričan.

### Kreditna podrška MSP od strane banaka

Mala i srednja preduzeća se veoma često susreću sa problemima finansijske prirode, pa su ona značajni kreatori tražnje za dodatnim finansijskim sredstvima. Sa druge strane, komercijalne banke su dominantni subjekti na strani ponude finansijskih sredstava MSP. Modaliteti kreditne podrške su različiti, uglavnom se fokusiraju na finansiranje obrtnih sredstava, investicije u materijalnu i nematerijalnu imovinu, uz kraće rokove povrata. Kada je reč o uslovima kreditiranja, banke obično zaračunavaju znatno veće kamate na kredite malim i srednjim preduzećima, što

5 Strategije razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine, Službeni glasnik RS br. 59/2008.

6 Izveštaj o primeni Evropske povelje o malim preduzećima na Zapadnom Balkanu - SME Policy Index 2007

7 Strategije razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća

za period od 2008. do 2013. godine, Službeni glasnik RS br. 59/2008.

se objašnjava visokim kreditnim rizikom. U okviru studija na temu dostupnosti kredita MSP, interesantno je i da je identifikovana velika nezainteresovanost banaka za kreditiranje malih i srednjih preduzeća. Analiza u ovom delu se fokusira na ponudu kreditne podrške „velike trojke“<sup>8</sup> banaka u Srbiji malim i srednjim preduzećima.

Tabela 3: Uslovi kreditiranja za MSP

Vrsta kredita	Namena i uslovi kreditiranja
I kategorija kredita (kredit koji se otplaćuju u periodu od 12-24 meseca)	Kredit koji se odobravaju u cilju održavanja tekućeg poslovanja; modaliteti su različiti: krediti po tekućem računu firme, klasične i revolving kreditne linije, krediti za finansiranje obrtnih sredstava, za održavanje tekuće likvidnosti; instrumenti obezbeđenja su prilično fleksibilni: neki krediti se odobravaju bez instrumenata obezbeđenja, dok najveći broj kredita podrazumeva neki od instrumenata obezbeđenja – ručna zaloga, sadužnik, hartije od vrednosti ili hipoteka, za kredite veće vrednosti obavezna je hipoteka prvog reda; kamatne stope su fiksne, ali prilično visoke: najčešće preko 20% za dinarske kredite i preko 12% za kredite indeksirane valutnom klauzulom i kredite u stranoj valuti; retko se predviđa grejs period u trajanju od 6 meseci.
II kategorija kredita (kredit koji se vraćaju u periodu dužem od 24 meseca)	Kredit se odobravaju u cilju zadovoljavanja investicionih finansijskih potreba, za dugoročna ulaganja u razvoj poslovanja, finansiranje investicionih projekata ili refinansiranja investicija koje su prethodno finansirane iz sopstvenih izvora; obavezni su instrumenti obezbeđenja – ručna zaloga ili hipoteka, kamatne stope su fleksibilne, definisane kao odgovarajući procenat iznad tromesečnog Euribor-a, uglavnom su iznad deset procenata; predviđen je najčešće grejs period do 6 meseci.

Izvor: Zvanične internet prezentacije banaka

Ako bi se analizirali parametri iz ponude klasičnih bankarskih kredita, jasno je da su postavljeni prilično visoki kreditni standardi, povezani sa visokim troškovima i kratkim rokovima finansiranja. Takođe, često vezivanje kredita za kretanje deviznog kursa može da predstavlja otežavajuću okolnost prilikom odlučivanja za vrstu kredita i obim pozajmljenih sredstava, budući da je devizni kurs u Srbiji izuzetno volatilan. Jednostavno, banke su nepoverljive prema klijentima iz sektora MSP, ređe se odobravaju gotovinski krediti i krediti za nabavku opreme, pa su MSP uglavnom upućena na zaključivanje lizing aranžmana za nabavku proizvodne opreme. Ekonomska kriza je

8 Tri najveće banke u bankarskom sektoru Srbije, mereno prema ukupnoj aktivi, u skladu sa izveštajima Narodne banke Srbije.

dodatni otežavajući faktor. Opšti ekonomski uslovi deluju na ponudu kredita na dvostrukom nivou. Sa jedne strane, banke nisu više agresivne u ponudi raznih vrsta kredita, već se ipak opredeljuju za sigurnost plasmana, a manje za ekonomiju obima. Sa druge strane, primetan je trend pooštavanja uslova kreditiranja.

## Sredstva iz međunarodnih izvora

Zbog ograničenih i često rigoroznih uslova kreditiranja MSP u tranzicionim zemljama, a imajući u vidu značaj ovog sektora, mnoge međunarodne finansijske institucije i fondovi usmeravaju finansijska sredstva (posredstvom banaka) u ove sektore, kako bi MSP pod koncesionim uslovima u odnosu na tržišne imale pristup finansijskim sredstvima. Putem ovih kreditnih izvora se u mnogome amortizuje problem nedostatka finansijskih izvora za MSP i delimično se supstituiše ograničena i skupa ponuda bankarskih kredita. Provajderi kreditne podrške iz inostranstva su fondovi i međunarodne finansijske institucije: Evropski fond za jugoistočnu Evropu, Evropska investiciona banka, Evropska banka za obnovu i razvoj, Evropska agencija za rekonstrukciju i vlade nekih razvijenih zemalja.

**Evropski fond za jugoistočnu Evropu** operiše na prostoru četrnaest zemalja uglavnom iz regiona, uz neke bivše sovjetske republike. Fond svoje aktivnosti koordinira putem mreže lokalnih kancelarija koje prikupljaju informacije na terenu i održavaju komunikaciju sa partnerima fonda u zemljama u kojima fond investira. Primarni cilj fonda je usmeravanje finansijskih tokova ka MSP posredstvom komercijalnih banaka, institucija za mikrofinansiranje, nebankarskih finansijskih institucija, investicionih kompanija i fondova sa regionalnom orijentacijom. Fond svoju misiju ostvaruje posredstvom srednjoročnih i dugoročnih zajmova, subordiniranih kredita, sindiciranih kredita, stand by kreditnih aranžmana, garancija i sl. Fond takođe pruža i tehničku pomoć institucijama partnerima u funkciji povećanja kapaciteta i usmeravanja finansijskih sredstava krajnjoj ciljnoj grupi-MSP. Investiciona politika Fonda se zasniva na sledećim principima: finansiranje razvoja u jugoistočnoj Evropi posredstvom kvalifikovanih finansijskih institucija usmeravanjem sredstava malim i srednjim preduzećima i domaćinstvima, unapre-

denje funkcionisanja domicilnog finansijskog tržišta u cilju efikasnijeg finansiranja finansijskih potreba malih i srednjih preduzeća i domaćinstava, obezbeđivanje dugoročnih finansijskih sredstava za dodatak postojećim finansijskim inicijativama.<sup>9</sup> Uslovi pod kojima Fond investira su standardizovani: investicije Fonda imaju dospeće od najviše deset godina (u specifičnim slučajevima do 15 godina); kamatna stopa zavisi od tržišnih kretanja i konkurencije, kamata se uglavnom plaća polugodišnje, model otplate kredita je predmet pregovora između Fonda i partnerske institucije, partnerska institucija ima obavezu da izveštava Fond o razvoju svog kreditnog portfolija koji je usmeren malim i srednjim preduzećima, uz dostavljanje finansijskih izveštaja na regularnoj osnovi.

Banke u Srbiji su uspostavile partnerske odnose sa Fondom, kako bi participirale kao sub-kreditori u poslovima kreditiranja MSP. One odobravaju po ovom aranžmanu kredita za obrtna sredstva (rok otplate do 36 meseci) i za investicije (rok otplate do 84 meseca), krediti se odobravaju uz deviznu klauzulu, imaju grejs period od 3 do 12 meseci, kamatna stopa je fleksibilna - fiksni procenat iznad Euribor-a, uz definisanje minimalnog i maksimalnog iznosa kredita u zavisnosti od vrste, namene kredita i kreditne sposobnosti zajmotražioca. Krediti se odobravaju za finansiranje obrtnih sredstava, finansiranje izvoza, finansiranje zaliha i potraživanja, kupovinu opreme, kupovinu i izgradnju poslovnog prostora, refinansiranje sopstvenih investicija.

Evropska investiciona banka svojim kreditnim linijama posredstvom partnerskih institucija takođe finansijski podržava razvoj MSP, ali i projekte lokalnih samouprava manjeg obima. U prethodnih par godina, EIB je posredstvom partnerskih finansijskih intermedijata plasirala oko 30 milijardi evra u sektor malih i srednjih preduzeća. Samo u 2010. godini plasirano je putem ovog mehanizma oko 10 milijardi evra. Interesantno je da je EIB participirala u vrednosti projektnog finansiranja do visine 50% potrebnih sredstava. Trenutno aktuelni treći apeks globalnog kredita EIB ima „težinu“ od 250 miliona evra, od čega je 70% namenjeno MSP, a ostatak za infrastrukturne projekte lokalne samouprave. U okviru ove kreditne linije moguće je povlačenje kredita u 100% iznosu

vrednosti projekta, dok je raspoloživost ovih izvora ograničena na period do maja 2012. godine.

**Tabela 4: Uslovi kreditiranja MSP iz programa kreditne linije EIB**

Parametar	Uslovi kreditiranja
Korisnici kredita	Nezavisna mala i srednja preduzeća (uključujući i preduzetnike), u skladu sa kriterijumima EIB; lokalna samouprava (infrastrukturni projekti malog i srednjeg obima).
Namena kredita	Investicije u nabavku materijalne imovine, nematerijalna ulaganja, finansiranje razvoja distributivne mreže, povećanje trajnih obrtnih sredstava u precizno utvrđenom iznosu od ukupnog iznosa kredita neophodnog za realizaciju projekta.
Iznos kredita	U zavisnosti od kreditne sposobnosti, minimalni iznos kredita je 100 hiljada €, maksimalni iznos kredita je 12,5 miliona €; maksimalna vrednost projekta je 25 miliona €.
Rok otplate kredita	Projekti malih i srednjih preduzeća do 12 godina, projekti lokalnih samouprava do 15 godina, minimalni rok vraćanja kredita je dve godine.
Grace period	Za projekte lokalne samouprave do 5 godina, za ostale projekte do 4 godine.
Otplata kredita	U jednakim tromesečnim, odnosno jednakim šestomesečnim ratama.

Izvor: Zvanične internet prezentacije banaka

I druge međunarodne finansijske i javne institucije nude odgovarajuće programe finansijske podrške malim i srednjim preduzećima. Uglavnom su uslovi krajnje formalizovani, što na neki način utiče i na kreiranje kreditne ponude domaćih finansijskih institucija partnera.

## Javni izvori kreditiranja MSP

Kada je reč o javnim programima podrške koji se oslanjaju na javne izvore u Srbiji, najintenzivnija finansijska podrška se pruža putem Fonda za razvoj Republike Srbije i Nacionalne agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća. Fond za razvoj usmerava finansijska sredstva u cilju smanjenja nezaposlenosti, podsticanja izvozno orijentisanih delatnosti, poboljšanja konkurentnosti i likvidnosti, razvoja infrastrukture, rešavanja problema nezaposlenosti. Fond se finansira putem naplate ranije plasiranih kredita, iz budžetskih izvora, prodaje obveznica stare devizne štednje, prodaje društvenog kapitala i stečajne mase.<sup>10</sup> Fond odobrava različite vrste kreditne podrške preduze-

<sup>9</sup> www.efse.lu

<sup>10</sup> www.fondzarazvoj.gov.rs

Tabela 5: Druge međunarodne kreditne linije za MSP

Faktor/Institucija	ERA	EBRD	Vlada Republike Italije
Namena	Finansiranje proizvodnje postojećih i novoosnovanih malih i srednjih preduzeća, povećanje kapaciteta i zaposlenosti, uvođenje savremenih tehnologija, postizanje povećanog stepena finalizacije i specijalizacije u proizvodnji, povećanje izvoza, smanjenje uvoza i nabavku opreme.	Nabavka opreme, kupovina i izgradnja poslovnog prostora, nabavka sirovina i robe namenjene prodaji; korisnici su MSP sa najviše 250 zaposlenih, u potpunom privatnom vlasništvu.	Kreditni su namenjeni za finansiranje nabavke opreme, tehnologije, usluga, industrijskih licenci, a isključeno je finansiranje poreza, carina, lizinga, nepokretne imovine. Takođe, neke delatnosti su isključene iz programa kreditiranja.
Korisnici sredstava	MSP prema EU standardima	MSP sa najviše 250 zaposlenih, u potpunom privatnom vlasništvu.	Kreditni se odobravaju malim i srednjim preduzećima prema EU standardima, odobravaju se preduzećima u većinskom privatnom vlasništvu (minimum 65%), maksimum 30% kredita se može upotrebiti za pokrivanje troškova u zemlji i/ili obrtnih sredstava, a 70% za finansiranje nabavke roba i usluga iz Italije.
Iznos	Od 20 do 200 hiljada evra	Do 150 hiljada evra	Od 50 hiljada do milion evra.
Rok otplate	5 godina	4 godine	Do 8 godina uključujući i grace period.
Grace period	Do godinu dana	Do godinu dana	Do 2 godine.
Način otplate	Tromesečni anuiteti	Tromesečni anuiteti	Polugodišnje rate.
Kamatna stopa	Tromesečni LIBOR uvećan za fikсни procenat, u zavisnosti od institucije partnera.	Od 10 do 11% godišnje na ostatak duga.	Oko 5% na godišnjem nivou.
Obezbeđenje	Hipoteka na nepokretnosti, zaloga na opremi, jemstvo pravnih lica, depoziti fizičkih lica, zaloga hartija od vrednosti.	—	Hipoteka na nepokretnosti, zaloga na opremi, jemstvo pravnih lica, depoziti fizičkih lica, zaloga hartija od vrednosti.

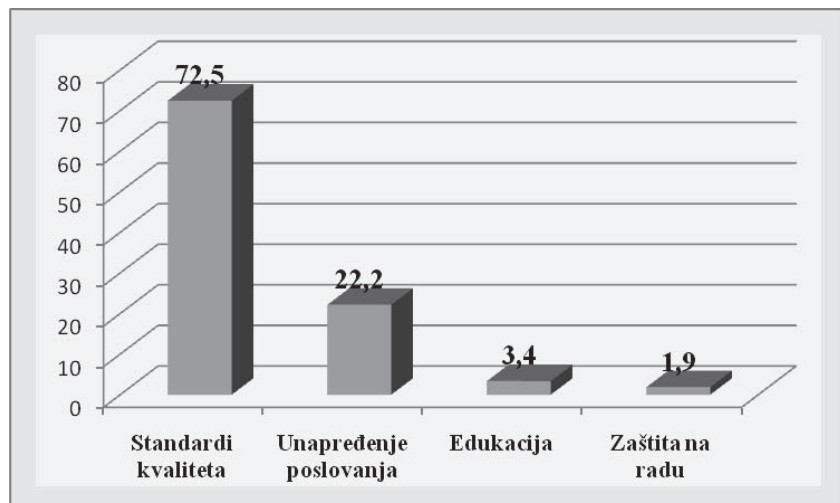
Izvor: Zvanične internet prezentacije banaka

ćima u Srbiji, uključujući i kredite za početnike u biznisu (start-up krediti). Krediti se odobravaju u skladu sa standardnim uslovima: rok otplate kredita je do pet godina, uz grejs period od godinu dana. Kamatna stopa je između 2,8 i 4,5%, u zavisnosti o polaganja sredstava obezbeđenja i vrste obezbeđenja. Kada je reč o vrstama obezbeđenja povrata kredita, modaliteti su različiti: bankarska garancija, menični aval, blanko menice, zaloga na pokretnoj stvari, hipoteka prvog reda na nepokretnosti. Amortizacioni plan otplate kredita iz sredstava Fonda se zasniva na tromesečnim anuitetima, pri čemu se primenjuje valutna klauzula. Osim direktne kreditne podrške, Fond odobrava i plative garancije za obezbeđenje kod poslovnih banaka u 100% iznosu, uz naplatu provizije od 2%. Minimalne i maksimalne granice do kojih Fond odobrava garancije zavise od pravnog statusa klijenata.

Nacionalna agencija za regionalni razvoj, kao pravni sledbenik Republičke agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća, ima široke nadležnosti kako u pogledu finansijske, tako i u pogledu nefinansijske podrške sektoru malog biznisa. Programi finansijske podrške imaju za cilj pružanje direktne podrške razvoju MSP kroz učešće u finansiranju troškova konsultantskih usluga (priprema biznis plana, istraživanje tržišta, sertifikacija i standardizacija, unapređenje procesa proizvodnje, uvođenje novih sistema kvaliteta, implementacija inovacija).<sup>11</sup> Poseban segment angažovanja ove institucije odnosi se na podršku razvoju konkurentnosti MSP. Agencija putem bespovratne finansijske pomoći finansira konsultantske usluge koje su u funkciji povećanja konkurentnosti MSP.

11 www.narr.gov.rs

Slika 1: Odobrena sredstva prema oblasti podrške



Najviše odobrenih zahteva odnosi se na usklađivanje poslovanja sa zahtevima standarda kvaliteta (72,5%), zatim na projekte unapređivanja poslovanja (22,2%), a u srazmerno malom obimu zastupljeni su programi edukacije (3,4%) i zaštite na radu (1,9%).<sup>12</sup>

## Zaključna razmatranja

Sektor malih i srednjih preduzeća je izuzetno značajan za privredni razvoj Srbije. Ukoliko se posmatraju statistički podaci o ekonomskom značaju ovog sektora, oni nedvosmisleno ukazuju da je reč o ključnom ekonomskom segmentu koji je neophodno razvijati. Taj razvoj podrazumeva pružanje finansijske i nefinansijske podrške MSP i jedan specifičan partnerski odnos na relaciji država-sektor malog biznisa. MSP imaju izražene potrebe za finansijskim sredstvima, budući da se suočavaju sa permanentnim gepovima u pogledu likvidnosti. Pri tome, njihova kreditna sposobnost nije zadovoljavajuća, tako da veoma teško dolaze do oskudnih finansijskih sredstava za finansiranje sopstvenog razvoja. Budući da im je bonitet uvek na granici prihvatljivosti, kreditori često izbegavaju odobranje kredita ovom sektoru, čak i uz visoke kamatne stope, jer je izražen kreditni rizik. S tim u vezi, logična posledica rigidnosti klasičnog kreditnog tržišta se koriguje putem angažovanja države i njenih institucija u procesu pružanja finansijske podrške MSP. Modaliteti podrške su različiti. Od klasične kreditne podrške, preko posredovanja u

korišćenju kreditnih linija iz međunarodnih izvora, do odobravanja garancija za uzete komercijalne zajmove. Cilj svih ovih akcija je da se MSP opskrbe nedostajućim finansijskim sredstvima u cilju zadovoljavanja njihovih likvidnosnih i investicionih potreba. Ova sredstva se uz posredstvo javnog sektora obezbeđuju pod koncesionim uslovima, kako bi se ovim preduzećima olakšao opstanak i razvoj u globalnom ekonomskom miljeu koji permanentno ističe nove zahteve, standarde u pogledu, tehnologije, organizacije, inovacija i preduzetništva.

Izvor: [www.narr.gov.rs](http://www.narr.gov.rs)

MSP u Srbiji imaju po obimu zadovoljavajuće izvore kreditiranja svojih tekućih i investicionih aktivnosti, ali su uslovi pod kojima se obezbeđuju sredstva i dalje veoma restriktivni. Ta restriktivnost se ogleda u visokim kamatnim stopama, kratkim rokovima otplate i rigoroznim zahtevima u pogledu instrumenata obezbeđenja. Sve to sprečava razvoj poslovanja u sektoru MSP i destimulativno utiče na realizaciju novih biznis ideja. Praksa je potvrdila da je na ovom području neophodno veće angažovanje države, kako bi se kreirao pogodniji ambijent za razvoj MSP.

## Literatura

1. Evropska komisija, *Izveštaj o primeni Evropske povelje o malim preduzećima na Zapadnom Balkanu (SME Policy Index)*, 2009
2. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, *Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine*, Službeni glasnik RS br. 59/2008.
3. Scheedy, E., *Start and Run Home Based Business*, Self. Council Ltd., 2001.
4. *Zakon o računovodstvu i reviziji*, Službeni glasnik RS br. 46/2006 i 111/2009
5. [www.fondzarazvoj.gov.rs](http://www.fondzarazvoj.gov.rs)
6. [www.merr.gov.rs](http://www.merr.gov.rs)
7. [www.narr.gov.rs](http://www.narr.gov.rs)
8. [www.siepa.gov.rs](http://www.siepa.gov.rs)
9. [www.kombank.com](http://www.kombank.com)
10. [www.sme.gov.rs](http://www.sme.gov.rs)
11. [www.nbs.rs](http://www.nbs.rs)
12. [www.pks.rs](http://www.pks.rs)

<sup>12</sup> [www.narr.gov.rs](http://www.narr.gov.rs)





**Jelena Birovljev**

redovni profesor Ekonomskog fakulteta u Subotici, Univerziteta u Novom Sadu. Uža istraživačka područja su joj Menadžment u agrobiznisu, Agrobiznis strategija i Menadžment proizvodnje organske hrane. Predsednik je DES-a, član predsedništva SE Vojvodine i Srbije. Član je DAES-a i prodekan za doktorske studije Ekonomskog fakulteta u Subotici. Objavila je više od 70 naučnih i stručnih radova, učestvovala na više od 20 međunarodnih konferencija i autor je 9 knjiga. Živi i radi u Subotici.



**Milivoje Davidović**

Zaposlen na Ekonomskom fakultetu u Subotici u zvanju asistenta za naučnu oblast Finansije. Uža istraživačka područja su mu Monetarne finansije, Javne finansije, Bankarstvo. Učesnik je nekoliko nacionalnih i međunarodnih naučnih konferencija. Takođe, učesnik je nekoliko naučno-istraživačkih projekata od značaja za ekonomski razvoj AP Vojvodine. Živi i radi u Subotici.



**Romana Petrović**

Završila je Ekonomski fakultet u Subotici 2003. godine i zaposlena je u BANCA INTESA ad Beograd kao Saradnik za dinarske i devizne kredite privredi u Sektoru za poslovnu podršku. Trenutno je student doktorskih studija na Ekonomskom fakultetu u Subotici, na smeru Ekonomija, modul Finansije. Uže istraživačko područje joj je Bankarstvo. Živi i radi u Novom Sadu.