

Dejan D. Erić
Isidora A. Beraha
Sonja O. Đuričin
Nataša Đ. Kecman
Božana B. Jakišić

FINANSIRANJE MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SRBIJI



FINANSIRANJE MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SRBIJI

Dejan D. Erić
Isidora A. Beraha
Sonja O. Đuričin
Nataša Đ. Kecman
Božana B. Jakišić

Beograd, 2012.

Izdavači

Institut ekonomskih nauka

Beograd, Zmaj Jovina 12

Tel. (011) 2622-357, 2623-055; faks: (011) 2181-471

www.ien.bg.ac.rs

office@ien.bg.ac.rs

Privredna komora Srbije

Beograd, Resavska 13 – 15

Tel. (011) 3300-900; faks: (011) 323-0949

www.pks.rs

info@pks.rs

Za izdavače

Prof. dr Dejan Erić, direktor

Miloš Bugarin, predsednik

Recenzenti

Prof. dr Mirjana Radović – Marković

Prof. dr Slobodan Aćimović

Dr Zoran Grubišić, vanredni profesor

Dr Igor Mladenović, docent

Kompjuterska obrada

Institut ekonomskih nauka

Štampa

Čugura print, Beograd

Tiraž

500 primeraka

ISBN 978-86-80315-94-2

© 2012. Sva prava zadržana. Ni jedan deo ove knjige ne može biti reprodukovan u bilo kom vidu i putem bilo kog medija, u delovima ili celini bez saglasnosti izdavača, odnosno autora priloga.

ZAHVALNOST

Izlazak svake knjige je povezan sa velikom radošću stvaranja. Nastanak ove monografije karakteriše zajednički rad pet autora iz dve institucije. Ona je delo saradnika Instituta ekonomskih nauka i Privredne komore Srbije. Naši dobri partnerski odnosi koji traju decenijama su ovim monografijom još više produbljeni.

U radosti stvaranja autori su imali pomoć većeg broja ljudi, čije doprinose smatramo da je nepohodno pomenuti.

Pre svega, veliku zahvalnost dugujemo gospodinu Milošu Bugarinu, predsedniku Privredne komore Srbije, koji je uvek imao razumevanje za probleme malih i srednjih preduzeća i čiji tim je tako uspešno sarađivao sa saradnicima Instituta ekonomskih nauka.

Bez drage gospođe Radmile Milivojević, specijalne savetnice predsednika Privredne komore Srbije, ove monografije verovatno ne bi ni bilo. Njena energija, posvećenost poslu, profesionalizam i spremnost na saradnju su nam značajno olakšali istraživački i stvaralački napor.

Zahvaljujemo se Vojislavu Ignjatovu, direktoru sektora za privredu, ProCredit Bank, Dragici Mujković, marketing menadžeru, S-Leasing, Davidu Schoch, predsedniku Srpske asocijacije Private Equity fondova, Nikoli Makojeviću, direktoru istraživačkog centra, Srpske asocijacije Private Equity fondova, Đorđu Laziću, menadžeru projekta, Belit i Slađani Jelić, zamenici direktora Divizije za poslovanje sa privredom, Banca Intesa, za intervju koji su posebno doprineli kvalitetu istraživanja. Duboko verujemo da samo kroz adekvatan spoj prakse i teorije možemo pronaći odgovore za mnoga pitanja. Naši dragi prijatelji su svojim mislima, stavovima, iskustvom učinili da ova monografija bude makar malo različitija od drugih knjiga koje se objavljuju na našim prostorima iz ove oblasti.

Za uspešno sprovedeno istraživanje zahvalnost dugujemo svim malim i srednjim preduzećima, preduzetnicima i bankama koji su učestvovali u

popunjavanju anketnih upitnika. Ponekad je pored gomile operativnih problema, borbe za preživljavanje dodatan napor, pa možda i gubitak vremena popunjavanje "nekih tamo" anketa i upitnika. Svima koji su to učinili izuzetno zahvaljujemo, pošto su nam omogućil da dobijemo realniju sliku o problemima koje smo analizirali i za koje smo pokušali da pronađemo rešenja.

Posebno se zahvaljujemo dragim kolegama iz Instituta ekonomskih nauka, Dušku Bodroži, Ivani Stanković i Aidi Hanić na uloženom trudu prilikom obrade anketnih upitnika.

Zahvalnost dugujemo i našim recenzentima na kvalitetnim komentarima, sugestijama i smernicama za poboljšanje originalnog teksta.

Na kraju, ali nikako poslednja zahvalnost pripada i Zorici Božić iz Instituta ekonomskih nauka koja je svojim nesebičnim i predanim angažmanom na tehničkoj pripremi pomogla da ova monografija ugleda svetlost dana.

Zahvalnost dugujemo i članovima naših porodica koji su nas malo ređe viđali u toku pisanja ove knjige. Za njihovu podršku, razumevanje i ljubav malo je reći hvala.

Sa zahvalnošću

Autori

**FINANSIRANJE
MALIH I SREDNJIH
PREDUZEĆA
U SRBIJI**

PROLOG

Mala i srednja preduzeća i preduzetnici predstavljaju najefikasniji segment privreda u gotovo svim zemljama sveta. Pojedinačno posmatrano, ova preduzeća ostvaruju najveći doprinos povećanju zaposlenosti, bruto dodate vrednosti i prometa zbog čega se smatraju okosnicom rasta i razvoja nacionalnih ekonomija. Njihova uloga posebno je značajna u zemljama u tranziciji koje se suočavaju sa problemima visoke nezaposlenosti, niskog stepena privredne aktivnosti, nedovoljne konkurentnosti i nedostatka investicija i u kojima su još uvek prisutna velika neefikasna državna preduzeća. Kao stabilan izvor kreiranja novih radnih mesta, mala i srednja preduzeća ostvaruju i važnu socijalnu funkciju tako što apsorbuju viškove radne snage nastale u procesima tranzicije i svojinske transformacije državnih i društvenih preduzeća.

Osnovne karakteristike malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, pri čemu se pre svega misli na njihovu veličinu, fleksibilnost, sklonost ka inovativnim i rizičnim poduhvatima i veću mogućnost za specijalizaciju, omogućavaju ovim preduzećima da se mnogo lakše od velikih poslovnih sistema prilagode kontinuiranim promenama u zahtevima potrošača i uslovima poslovanja na globalnom tržištu. Na taj način, mala i srednja preduzeća podstiču jačanje konkurencije koja za posledicu ima unapređenje kvaliteta proizvoda i usluga i snižavanje cena, razvoj inovacija i novih tehnologija i privredni rast nacionalnih ekonomija uopšte.

U Srbiji, sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetnika je značajno doprineo privrednom rastu ostvarenom u periodu od političkih promena 2000. godine do pojave preliivanja efekata svetske finansijske krize 2008. godine. U tom periodu, ostvaren je dinamičan rast zaposlenosti, bruto dodate vrednosti i izvoza. Mala i srednja preduzeća su važan faktor u procesu približavanja srpske privrede razvijenim tržišnim ekonomijama, kao i na putu integracije u EU. Posledično, podsticanje razvoja ovog sektora je definisano kao jedan od prioritarnih ciljeva ekonomske politike Srbije.

Opstanak, rast i razvoj malih i srednjih preduzeća primarno je determinisan mogućnostima finansiranja iz povoljnih izvora. Ograničen pristup izvorima finansiranja i na tržištu novca i na tržištu kapitala, naročito u pogledu cene

i uslova korišćenja, predstavlja možda najvažniju odliku i najveći problem ovih preduzeća. U nastojanju da se potrebna finansijska sredstva obezbede iz najpovoljnijih izvora, preduzeća se tokom svog životnog veka suočavaju sa sledećim dilemama: da li investicije i razvoj poslovanja finansirati iz sopstvenih ili pozajmljenih izvora, koliko kapitala pribaviti iz pozajmljenih izvora, da li kapital obezbediti putem banaka i drugih finansijskih institucija, na tržištu hartija od vrednosti ili privlačenjem formalnih ili neformalnih investitora i kakva je željena struktura kapitala preduzeća. U zavisnosti od ciljeva rasta i razvoja, faze u životnom ciklusu, finansijskog položaja, karaktera poslovnih aktivnosti i strukture ulaganja, stabilnosti novčanih tokova, odnosa menadžmenta prema riziku i dostupnosti pojedinih izvora, preduzeća se opredeljuju za pribavljanje kapitala iz jednog ili kombinacije više izvora finansiranja, pri čemu teže optimalnoj strukturi kapitala. Broj raspoloživih izvora finansiranja malih i srednjih preduzeća je mali, i ona mnogo teže od velikih poslovnih sistema zadovoljavaju svoje potrebe za kapitalom.

U uslovima pomenutih ograničenja u pristupu izvorima finansiranja, od izuzetne je važnosti da mala i srednja preduzeća budu upoznata sa svim dostupnim alternativama kao i njihovim pojedinačnim prednostima i nedostacima. Upravo iz tog razloga, autori su ovu monografiju posvetili upravo problematici finansiranja malog i srednjeg biznisa u nadi da će ona poslužiti kao korisno štivo, pre svega preduzetnicima i vlasnicima malih i srednjih preduzeća u Srbiji.

Uvereni smo da će ova monografija značajno obogatiti domaću literaturu iz pomenute oblasti, da će podstaći naučnu i stručnu javnost na konstruktivan dijalog koji će imati za cilj unapređenje podrške finansiranju malog i srednjeg biznisa, ali pre svega da će pomoći malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima u Srbiji da unaprede svoja znanja iz oblasti finansijskog menadžmenta i donose bolje i kvalitetnije finansijske odluke.

Sadržaj

PROLOG.....	1
PREDGOVOR.....	7
DEO I. TEORIJSKO–METODOLOŠKE OSNOVE FINANSIRANJA MALOG I SREDNJEG BIZNISA.....	11
GLAVA 1. POTREBE ZA KAPITALOM SEKTORA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA.....	13
1.1. DIMENZIJE I ZNAČAJ SEKTORA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA.....	13
1.1.1. Osnovne dimenzije malih i srednjih preduzeća.....	17
1.1.2. Značaj malih i srednjih preduzeća.....	20
1.2. ŽIVOTNI CIKLUS PREDUZEĆA.....	27
1.2.1. Modeli životnog ciklusa preduzeća.....	29
1.2.2. Modeli životnog ciklusa malih i srednjih preduzeća.....	33
1.3. FINANSIRANJE MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U RAZLIČITIM FAZAMA ŽIVOTNOG CIKLUSA.....	41
GLAVA 2. ANALIZA MOGUĆIH IZVORA FINANSIRANJA PREDUZEĆA.....	48
2.1. ZNAČAJ STRATEGIJSKOG PRISTUPA FINANSIRANJA PREDUZEĆA.....	48
2.2. SPRECIFIČNOSTI U OBEZBEĐIVANJU IZVORA FINANSIRANJA ZA SEKTOR MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA.....	57
2.3. SOPSTVENA SREDSTVA VLASNIKA.....	62
2.4. POZAJMLJENI IZVORI – KREDITI I INSTRUMENTI DUGA.....	64
2.5. ALTERNANTIVNI IZVORI FINANSIRANJA – KONCEPTUALNI OKVIR ZA RAZUMEVANJE RIZIČNOG KAPITALA (<i>VENTURE CAPITAL</i>) I PRIVATNIH INVESTICIONIH FONDOVA (<i>PRIVATE EQUITY FUNDS</i>).....	71
2.6. EMISIJA AKCIJA KAO OBLIK FINANSIRANJA.....	80

DEO II. NAČINI FINANSIRANJA MALOG I SREDNJEG BIZNISA U REPUBLICI SRBIJI	87
GLAVA 3. TRŽIŠNI IZVORI FINANSIRANJA	89
3.1. KREDITI KOMERCIJALNIH BANAKA	90
3.2. FINANSIJSKI LIZING	108
3.3. FAKTORING	124
3.4. POSLOVNI ANĐELI	131
3.5. MIKROKREDITIRANJE	138
3.6. FINANSIRANJE PUTEM FINANSIJSKOG TRŽIŠTA	142
GLAVA 4. RAZVOJNI NACIONALNI PROGRAMI PODRŠKE FINANSIRANJU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA I PREDUZETNIKA	147
4.1. PROGRAMI MINISTARSTVA EKONOMIJE I REGIONALNOG RAZVOJA	152
4.1.1. Mere podrške malim i srednjim preduzećima, preduzetnicima i zadugama za jačanje inovativnosti	154
4.1.2. Mere podrške malim i srednjim preduzećima koja imaju tendenciju brzog rasta – Gazele	159
4.1.3. Mere podrške razvoju inovativnih klastera	163
4.2. PROGRAMI MINISTARSTVA PROSVETE I NAUKE	170
4.3. PROGRAMI DRUGIH RELEVANTNIH INSTITUCIJA REPUBLIKE SRBIJE	175
4.3.1. Fond za razvoj Republike Srbije	175
4.3.2. Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI)	189
4.3.3. Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA)	194
4.3.4. Nacionalna služba za zapošljavanje	201
4.4. PROGRAMI AP VOJVODINE	206
4.4.1. Fond za razvoj AP Vojvodine	206
4.4.2. Garancijski fond AP Vojvodine	212
GLAVA 5. MEĐUNARODNI PROGRAMI FINANSIJSKE PODRŠKE MALIM I SREDNJIH PREDUZEĆIMA I PREDUZETNICIMA	219
5.1. PROGRAMI SVETSKE BANKE	220
5.2. FOND REVOLVING KREDITA	221

5.3. PROGRAMI EVROPSKE BANKE ZA OBNOVU I RAZVOJ	222
5.4. PROGRAMI EVROPSKE INVESTICIONE BANKE	226
5.5. BILATERALNI PROGRAMI	229
5.5.1. Kreditna linija Vlade Republike Italije.....	229
5.5.2. Donacija Kraljevine Danske – Program LEDIB	230
5.6. SEDMI OKVIRNI PROGRAM (FP7) EU ZA ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ	231
5.6.1. Istorijat.....	232
5.6.2. Struktura i karakteristike 7. okvirnog programa.....	233
5.6.3. Proces upravljanja projektom FP7.....	239
5.6.4. Mala i srednja preduzeća u FP7.....	244
5.6.5. Prednosti i izazovi učešća u FP7	247
5.7. OKVIRNI PROGRAM EU ZA KONKURENTNOST I INOVACIJE	248
5.7.1. Program za preduzetništvo i inovacije, EIP.....	249
5.7.2. Program za podršku politike informaciono–komunikacionih tehnologija, ICT PSP.....	256
5.7.3. Inteligentna energija Evrope, IEE	262
5.8. EUREKA.....	263
5.8.1. Istorijat i organizacija	263
5.8.2 Organizaciona struktura programa Eureka	263
5.8.3. Učešće Srbije u Eureka programu	265
LITERATURA.....	277
PRILOG	285
O AUTORIMA	305

PREDGOVOR¹

Poštovani čitaoče,

Pred Vama se nalazi monografija nacionalnog značaja koja predstavlja samostalni, naučni i istraživački napor pet autora. Korišćenjem više naučnih metoda i razvojem jedinstvene metodologije istraživanja pokušali smo na sveobuhvatan način da obradimo problematiku finansiranja malih i srednjih preduzeća (MSP) u Republici Srbiji. Na relevantnost i aktuelnost ove teme uticale su dve grupe faktora. Sa jedne strane, to su značaj, doprinos i perspektive sektora malih i srednjih preduzeća oporavku i rastu privrede Srbije, na šta je puno ukazivano u poslednje vreme sa različitih nivoa. Sa druge strane, to je spoznaja da finansiranje predstavlja faktor koji u značajnoj meri opredeljuje opstanak, rast i razvoj ovog sektora naše privrede.

Za domaća mala i srednja preduzeća finansiranje predstavlja jedno od najosetljivijih pitanja i najbolnijih problema sa kojima se suočavaju. Otuda slika sa korica ove monografije predstavlja svojevrsnu metaforu koja opisuje našu bazičnu ideju. Kao što nam sunce daje svetlost i toplotu neophodnu za opstanak, tako i šira lepeza izvora finansiranja malim i srednjim preduzećima (MSP) daje resurse i energiju potrebnu za njihov rast i razvoj.

Kod nas postoji izraženo sthvanje da u dovoljnoj meri nema pravog spoja teorije i prakse. Mnogi istraživači i profesori analiziraju i predaju odgovarajuće koncepte često bez dodira sa realnim životom. Sa druge strane, za poslovne ljude plaćanje konsultanata se tretira kao nepotreban trošak, pošto *„oni i onako nemaju šta da mi kažu ili mi kažu ono što već i sam znam“*. U kreiranju ove monografije želja nam je bila da pokušamo da smanjimo taj jaz i teorijske koncepte približimo praksi, a realan život teoriji. Otuda, dragi čitaoče u ovoj knjizi ćete moći da se upoznate sa pojedinim teorijskim pristupima, kao što su na primer o životnom ciklusu organizacije, fazama kroz koje u svom rastu može da prodje malo i srednje

¹ Ova monografija je deo rezultata istraživanja na projektu OI broj 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanja sa zahtevima EU) i projektu III broj. 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) koje finansira Ministarstvo prosvete i nauke Republike Srbije.

preduzeće, ili ponešto o strukturi kapitala, troškovima kapitala i kapitalnom budžetiranju. Na taj način ćete biti u prilici da se podsetite na neke stvari, sistematizujete a možda i proširite svoja saznanja iz oblasti preduzetništva, menadžmenta, organizacione teorije, finansija. Sa druge strane, u monografiji se nalazi i prezentacija velikog broja praktičnih pitanja vezanih za to kako se možda može doći do kapitala, kojim organizacijama i institucijama se obratiti, o čemu treba voditi računa prilikom procesa apliciranja i tako dalje.....

U stvaranju ovog dela ideja vodilja nam je bila da pokušamo da pomerimo granice postojećih teorijskih saznanja iz oblasti finansiranja malih i srednjih preduzeća, posebno imajući u vidu da ne postoji previše naslova i literature koja tretira ovu problematiku. Klasični finansijski principi, koji se izučavaju u disciplinama poslovnih ili korporativnih finansija ili finansijskog menadžmenta često u prvi plani ističu korporativne i velike privredne organizacije. Iako su osnovni principi zajednički, upravljanje finansijama preduzetnika ili malog i srednjeg preduzeća je po mnogo čemu specifično. Cilj istraživanja u okviru monografije je da se analizom i ocenom specifičnih potreba preduzeća za kapitalom i mogućih načina finansiranja, preduzetnicima i vlasnicima malih i srednjih preduzeća u Srbiji pomogne prilikom razmatranja i odabira najpovoljnijih izvora. Posebnu pažnju smo otuda fokusirali upravo ka analizi i sistematizaciji mogućih alternativa u finansiranju ovog sektora privrede.

Kao posebnu vrednost ove monografije ističemo sprovedeno terensko istraživanje, čije rezultate u potpunosti možete pronaći u prilogu na njenom kraju. Na taj način smo većini naših stavova želeli da obezbedimo empirijsko utemeljenje i ostvarimo određeni naučni doprinos, koji može biti od koristi budućim istraživačima ove problematike. Istraživanje je imalo dva osnovna stuba. Jedan je bio usmeren ka nastojanju da što realnije sagledamo najveće probleme u finansiranju malih i srednjih preduzeća. U tom smislu anketirali smo preko 600 MSP i preduzetnika na teritoriji cele Republike Srbije. Uz veliku pomoć naših prijatelja iz Privredne komore Srbije i naporima stručnog tima Instituta ekonomskih nauka uspeli smo da kreiramo uzorak za koji verujemo da je reprezentativan i da stavovi oslikavaju realno stanje dela domaće privrede po analiziranim pitanjima. Drugi stub istraživanja bio je usmeren ka domaćim poslovnim banaka koje su često najveći finansijski malih i srednjih preduzeća. U tom smislu smo anketirali 10 poslovnih banaka odabranih po kriterijumu tržišnog učešća. Upitnik namenjen malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima sadržavao je 18 pitanja kojima su obuhvaćeni svi bitni segmenti

finansiranja. Upitnik koji je distribuiran poslovnim bankama obuhvatio je 10 pitanja koja prodiru u srž problematike kreditiranja malih i srednjih preduzeća u našoj zemlji.

Metodologija naučnoistraživačkog rada u ovoj monografiji obuhvatila je primenu više naučnih metoda. Metod deskripcije je poslužio da se ukaže na ulogu i značaj malih i srednjih preduzeća u savremenim tržišnim ekonomijama, sagledaju različite potrebe za kapitalom tokom životnog ciklusa preduzeća, predstave i analiziraju mogući načini finansiranja i osnovne prednosti i nedostaci alternativnih izvora finansiranja preduzeća, kao i da se opišu nacionalni i međunarodni programi finansijske podrške malim i srednjim preduzećima. Induktivno – deduktivni metod omogućio je donošenje zaključaka i sugerisanje osnovnih preporuka i smernica malim i srednjim preduzećima u pogledu izbora adekvatnih izvora finansiranja. Korišćenjem statističko-matematičkih metoda analizirali smo prikupljene ankete, čime smo analizirali dobijene podatke i kasnije ih koristili kao informacionu osnovu na bazi koje smo izvodili zaključke ostvarivali osnovne ciljeve istraživanja.

Na kraju želimo ukazati i na još par bitnih momenata. U želji da što bolje dočaramo praktične aspekte istraživanih pitanja koristili smo i metod intervjuisanja ljudi iz prakse, posebno onih koji rade sa sektorom malih i srednjih preduzeća na pitanjima njihovog finansiranja. Njihovi konkretni saveti sigurno mogu pomoći svima – i kreatorima politika iz domena razvoja malih i srednjih preduzeća, i samim privrednicima, ali i istraživačima iz ove oblasti. Takođe, pokušali smo na jednom mestu da damo vrlo detaljne preglede programa finansiranja od strane države i državnih agencija-organizacija. Konačno, u knjizi je dat i vrlo detaljna i pregledna analiza mogućih alternativa za finansiranje sektora MSP od strane međunarodnih organizacija i institucija. Posebno ističemo deo o mogućnosti u okviru FP7 programa i drugih međunarodnih izvora.

Jedna od najgorih stvari kada se uzme neka knjiga u ruke jeste da bude dosadna i beskorisna. Duboko se nadamo da ova koju držite u rukama neće pripadati toj grupi. Želimo vam da uživajte čitajući je makar onoliko koliko smo mi stvarajući je.

D E O



**TEORIJSKO–METODOLOŠKE
OSNOVE FINANSIRANJA
MALOG I SREDNJEG BIZNISA**

POTREBE ZA KAPITALOM SEKTORA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

GLAVA

1.

1.1. DIMENZIJE I ZNAČAJ SEKTORA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Mala i srednja preduzeća i preduzetnici (u daljem tekstu MSPP) imaju značajnu ulogu u svim ekonomijama, a posebno u tranzicionim i zemljama u razvoju koje se nalaze pred velikim izazovima u pogledu rešavanja problema visoke nezaposlenosti i nejednake distribucije zarada. MSPP ostvaruju značajan doprinos povećanju dohotka i kreiranju novih radnih mesta sa jedne strane. Sa druge strane one ujedno predstavljaju narednu i veoma važnu fazu u razvoju mikro preduzeća, podstiču inovativnost i razvoj novih tehnologija i ostvaruju direktan uticaj na nivo agregatne tražnje i investicija. U nastojanjima da se ukaže na ulogu i značaj sektora MSPP na rast i razvoj nacionalnih ekonomija, neophodno je pored analiziranja učešća ovog sektora u osnovnim makroekonomskim pokazateljima sa posebnom pažnjom se osvrnuti na uticaj koji se postojanjem velikog i dinamičnog sektora MSPP ostvaruje na nivo ukupnih ekonomskih performansi jedne privrede.

Poslednjih decenija XX veka, uporedo sa narastanjem problema velikih nacionalnih i multinacionalnih korporacija u domenu organizacije i menadžmenta, kontinuirano je rastao i značaj malih i srednjih preduzeća (MSP). Zahvaljujući svojoj fleksibilnosti, vitalnosti, sklonosti ka preduzimanju inovativnih i rizičnih poduhvata i većoj mogućnosti za specijalizaciju, MSP se superiornije od velikih poslovnih sistema prilagođavaju zahtevima potrošača i dinamičnim promenama u uslovima poslovanja na globalnom tržištu (*Beraha, I. 2011, str. 316*). Snaga ovih preduzeća potiče upravo iz njihove veličine i organizacione strukture koja je u odnosu na glomazna i kompleksna velika preduzeća jednostavna i fleksibilna. Najveći deo sektora MSPP su mikro preduzeća koja zapošljavaju do 5 ljudi a neretko i samo par članova porodice, dok se funkcionisanje velikih sistema odvija u uslovima velikog broja hijerarhijskih odnosno nivoa menadžmenta, jasne podele rada, formalnih procedura i pravila i često sporog i birokratizovanog procesa odlučivanja.

U EU, pod pojmom MSP se podrazumevaju sva preduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenih i zadovoljavaju barem jedan od sledeća dva kriterijuma: godišnji prihod koji ne prelazi 50 mil. eura i vrednost ukupne aktive koja nije veća od 43 mil. eura.² Na osnovu pomenutih kriterijuma u okviru sektora je izvršena distinkcija na mikro, mala i srednja preduzeća, pri čemu je broj zaposlenih bazičan i najvažniji kriterijum. Shodno tome, mikro preduzeća su ona koja zapošljavaju do 10 ljudi, ostvaruju ukupan prihod do 2 mil. eura i/ili vrednost njihove aktive ne prelazi 2 mil. eura. Mala preduzeća zapošljavaju između 10 i 50 lica, ostvaruju ukupan prihod do 10 mil. eura i/ili vrednost njihovih ukupnih sredstava nije veća od 10 mil. eura. Konačno, kod srednjih preduzeća broj zaposlenih ne prelazi 250 lica, ukupan prihod nije veći od 50 mil. eura i/ili vrednost ukupne aktive je manja ili jednaka 43 mil. eura.

U Srbiji na početku moramo ukazati na jedan paradoks. Iako se uveliko koristi pojam mala i srednja preduzeća, prema aktuelnom Zakonu o privrednim društvima pojam preduzeće zvanično ne postoji. Ipak, klasifikacija privrednih društava lica na mala, srednja i velika je izvršena shodno odredbama Zakona o računovodstvu i reviziji³ u zavisnosti od 3 osnovna kriterijuma i to:

- broja zaposlenih,
- godišnjeg prihoda i
- vrednosti imovine utvrđene na dan sastavljanja finansijskih izveštaja u poslovnoj godini.

Polazeći od ova tri kriterijuma podela je izvršena na sledeći način:

1) **Mala** su ona preduzeća kod kojih broj zaposlenih nije veći od 50, godišnji prihod ne prelazi 2.5 mil. eura a prosečna vrednost poslovne imovine nije veća od 1 mil. eura.

2) **Srednja** su preduzeća kod kojih broj zaposlenih nije veći od 250, godišnji prihod nije veći od 10 mil. eura i vrednost imovine nije veća od 5 mil. eura; velika su ona preduzeća koja zapošljavaju više od 250 ljudi, ostvaruju godišnji prihod veći od 10 mil. eura i kod kojih vrednost imovine prevazilazi 5 mil. eura, pri čemu da bi pravno lice bilo klasifikovano u

² Preporuka 2003/361/EC, usvojena 06. maja 2003. godine u vezi sa definicijom malih i srednjih preduzeća, Official Journal L 124, st. 36-41, 20 maj 2003. godine

³ Zakon o računovodstvu i reviziji, Službeni glasnik RS, br. 46/06 i 111/09

jednu od pomenute tri kategorije ono mora da zadovolji najmanje dva od pomenuta tri kriterijuma.

Klasifikacija u okviru sektora MSP na mikro, mala i srednja izvršena je prema broju zaposlenih na sledeći način: mikro preduzeća – broj zaposlenih do 9; mala preduzeća – broj zaposlenih od 10 do 49; srednja preduzeća – broj zaposlenih od 50 do 249. **Mikro preduzeća** obuhvataju i preduzetnike, kao fizička lica koja samostalno obavljaju delatnost.

Iskustva pokazuju da postoji direktna korelacija između stepena industrijalizacije jedne zemlje i udela sektora MSPP u njenoj privredi. U bogatim i visoko industrijalizovanim zemljama MSP, po pravilu, ostvaruju značajno učešće u ukupnom broju privrednih subjekata, ukupnoj zaposlenosti, kreiranju bruto domaćeg proizvoda (u daljem tekstu BDP) i generisanju novih radnih mesta. Opšte je prihvaćeno stanovište prema kome industrijalizacija predstavlja jedan od osnovnih pokretača privrednog rasta i razvoja, što posebno dobija na značaju u uslovima aktuelnog stanja u privredama tranzicionih i zemalja u razvoju. Za zemlje u razvoju, industrijalizacija je osnovni izvor zaposlenosti, rasta zarada, tehnološkog napretka i kreiranja države blagostanja. Uloga MSP je značajna na svim nivoima ekonomskog i naročito industrijskog razvoja iz razloga što ova preduzeća predstavljaju kičmu privatnog sektora svake privrede učestvujući sa preko 90% u ukupnom broju privrednih subjekata i generišući između 50 i 60% ukupne i 40 i 80% zaposlenosti u proizvodnji. U zemljama u tranziciji, u kojima još uvek dominiraju velika, pretežno neefikasna državna preduzeća, podsticanje dinamičnijeg razvoja sektora MSPP predstavlja možda jednu od najvećih razvojnih šansi.

MSP karakteriše ispodprosečna produktivnost rada iz razloga što su ova preduzeća suviše mala da bi ostvarivala efekte ekonomije obima ili ekonomije širine. Pored toga ona su manje kapitalno, a više radno intenzivna. Međutim, na određenom stupnju razvoja nacionalne ekonomije, ostvarivanje efekata ekonomije obima što je imanentno velikim preduzećima, gubi na značaju i javlja se potreba za kreiranjem uslova u kojima će se jedan deo proizvodnje obavljati izvan kapitalno intenzivnih sektora privrede, što se postiže uključivanjem manjih radno intenzivnih preduzeća u lance snabdevanja velikih sistema odnosno formiranjem mreža dobavljača iz sektora MSP. Strategija uključivanja MSP u lance snabdevanja velikih preduzeća posebno dobija na značaju u uslovima globalizacije i *outsourcing*-a mnogih aktivnosti. Ostvarivanje jake konkurentske pozicije na globalnom tržištu zahteva visoku stopu

produktivnosti što *a priori* u povoljniji položaj stavlja velika preduzeća koja imaju mogućnost ostvarivanja efekata ekonomije obima. Međutim, globalni uslovi poslovanja stvaraju i nove šanse za MSP koja treba za preuzmu ulogu podugovarača odnosno dobavljača velikih preduzeća i to naročito u onim situacijama kada su transakcioni i transportni troškovi visoki. U domenu internacionalizacije poslovanja, uspostavljanje čvrste saradnje, kroz podugovaranje, između velikih preduzeća i MSP sektora postaje izuzetno važno posebno kada su u pitanju proizvodi iz radno intenzivnih sektora.

Uprkos činjenici da produktivnost radne snage nesumnjivo raste sa povećanjem veličine preduzeća, doprinos MSP rastu i razvoju privreda postaje sve značajniji. To se posebno ogleda u pogledu mogućnosti za povećanje zaposlenosti i kreiranju novih radnih mesta, povećanju efikasnosti i ravnomernijoj distribuciji dohotka. Manja produktivnost MSP je posledica uloge koju ova preduzeća imaju u nacionalnim ekonomijama.

Povećanje zaposlenosti i kreiranje novih radnih mesta predstavlja jedan od ključnih ciljeva ekonomskih politika razvijenih zemalja sveta. MSP su potencijalno značajan generator zaposlenosti, pri čemu to posebno važi za kreiranje "pristojnih"⁴ odnosno dovoljno dobrih radnih mesta. U EU, MSP kreiraju dve trećine radnih mesta u privatnom sektoru. Rezultati jednog istraživanja⁵ su pokazali da je 85% novih radnih mesta u EU u periodu od 2002. do 2010. godine kreirano u sektoru MSP, pri čemu treba imati u vidu da je u pomenutom periodu ostvaren dinamičan rast neto zaposlenosti od u proseku 1,1 miliona novih radnih mesta godišnje. U poređenju sa velikim preduzećima, sa izuzetkom sektora trgovine, u sektoru MSP ostvaren je dvostruko veći rast zaposlenosti. Mikro preduzeća su apsorbirala 58% ukupnog neto povećanja zaposlenosti u privatnom nefinansijskom delu ekonomije EU. Istraživanje je takođe pokazalo da su nova, odnosno preduzeća mlađa od 5 godina, ubedljivo najzaslužnija za otvaranje novih radnih mesta. U tranzicionim privredama, sektor MSP ukoliko ostvaruje dovoljno brz i dinamičan rast, povećava zaposlenost apsorbujući viškove radne snage nastale kao posledica procesa privatizacije i svojinske transformacije velikog broja društvenih i državnih

⁴ Termin "pristojno radno mesto" odnedavno su popularizovale Međunarodna organizacije rada i druge relevantne institucije kao termin koji označava radno mesto koje zaposlenom obezbeđuje adekvatnu zaradu, prihvatljive uslove rada i druge odlike koje su od značaja za zaposlene.

⁵ Study on the SME's impact on the EU labour market, European Commission, 2012.

preduzeća, čime on ostvaruje i važnu socijalnu funkciju. Ekonomije u kojima MSPP, isključujući mikro preduzeća, ostvaruju dominantno učešće po pravilu karakteriše niži nivo nejednakosti u distribuciji dohotka.

Za razliku od velikih preduzeća koja prirodno teže ostvarivanju monopolskog ili duopolskog položaja na tržištu, MSP doprinose stvaranju konkurencije odnosno konkurentne privredne strukture kao preduslova povećanja efikasnosti privrede. Prisustvo većeg broja MSP dovodi do snižavanja cena i unapređenja kvaliteta proizvoda i usluga. Polazeći od činjenice da je u svakoj ekonomiji prisutna oskudica kapitala, velika preduzeća ostvaruju niži nivo ukupne produktivnosti faktora u poređenju sa MSP, a čak i kada to ne bi bio slučaj postojala bi velika verovatnoća da bi velika preduzeća svojim monopolskim težnjama uzrokovala smanjenje bruto nacionalnog proizvoda i socijalnog blagostanja (*Berry, A. 2007, str. 4*).

MSP su potencijalno značajan generator privrednog rasta. Doprinos ekonomskom rastu MSP ostvaruju zahvaljujući svojoj sklonosti ka inovativnim poduhvatima i riziku, iako zbog toga plaćaju cenu visokih stopa gašenja i nižih stopa profitabilnosti. Sektor MSP je mesto u kojem se rađaju i realizuju uspešne preduzetničke ideje. Većina malih preduzeća započela je svoj životni ciklus kao mikro preduzeće, dok su mnoga velika preduzeća izrasla iz sektora MSP. Upravo ova velika preduzeća su sklonija uključivanju MSP u svoje lance snabdevanja, čime značajno doprinose povećanju efikasnosti privrede.

1.1.1. Osnovne dimenzije malih i srednjih preduzeća

Pod osnovnim dimenzijama MSP najčešće se podrazumevaju sledeće:

- Veličina - u smislu da manja preduzeća imaju veću mogućnost za specijalizaciju i uspešnija su u realizaciji strategije fokusiranja na određene tržišne niše. Međutim, manja preduzeća raspolažu manjim/ograničenim resursima (manji iznos uloženog kapitala i manji broj zaposlenih). Jedan od najvećih problema MSP vezan je upravo za nedostatak potrebnog kapitala, što sa svoje strane limitira mogućnosti za dalji rast i razvoj.
- Mali broj zaposlenih - usled čega je vlasnik ujedno i menadžer preduzeća što sa jedne strane obezbeđuje stabilnost i dugoročnu orijentisanost u poslovanju, visok stepen posvećenosti i

identifikacije sa preduzećem i odsustvo pritiska za ostvarivanjem kratkoročnog uspeha. Sa druge strane ovo indukuje razmišljanje koje je statičko i ograničeno znanjem i iskustvom vlasnika, poslovanje u uslovima kada vlasnik ne poseduje znanja, sposobnosti i iskustva neophodna za upravljanje preduzećem i kada postoji velika šansa za pojavu konflikata između vlasničkih interesa i interesa menadžera. Mnogi problemi i uzroci krize kod ovih preduzeća upravo leže u limitiranim znanjima, veštinama i sposobnostima samih vlasnika = menadžera.

- Razvijanje bliskog odnosa sa potrošačima i poslovnim partnerima - čime se kreira stabilna baza za dalje poslovanje preduzeća, otvaraju mogućnosti da se kroz uspešnu poslovnu saradnju obezbede brojne pogodnosti kao i sklapaju partnerstva. Isto tako tu može da leži i opasnost, pošto se fokusiranjem na postojeće poslove mogu propustiti šanse iz okruženja. MSP su često ugovornim odnosima povezana sa velikim preduzećima, usled čega su ponekad veoma zavisna od njih i prinudjena da „dele“ njihovu sudbinu.
- Jednostavna, često neformalna organizaciona struktura - koja je fleksibilna i adaptibilna, sa mogućnošću brzog reagovanja na pretnje i izazove iz okruženja i promene u zahtevima potrošača, brzog i jednostavnog donošenja odluka i međufunkcionalne komunikacije i saradnje između zaposlenih u preduzeću. Ovakva struktura, međutim, često nije adekvatna za obavljanje složenijih poslovnih poduhvata i donošenje i realizaciju planova u domenu internacionalizacije poslovanja.

Pored navedenih karakteristika, u kontekstu doprinosa MSP privrednom rastu i razvoju nacionalnih ekonomija često se ističu i sledeće njihove dimenzije (*Hobohm, S. 2001, str. 4*):

- U poređenju sa velikim preduzećima, MSP su više radno intenzivna i utiču na smanjivanje nejednakosti u distribuciji dohotka. Ova preduzeća imaju značajnu ulogu u generisanju zaposlenosti i posledično smanjenju siromaštva, posebno kreiranjem radnih mesta za osobe iz siromašnijih slojeva društva i žene sa manjim brojem alternativnih izvora prihoda.
- U zemljama u razvoju MSP doprinose efikasnijoj alokaciji resursa tako što primenjuju radno intenzivne proizvodne metode čime obezbeđuju uspostavljanje ravnoteže između veće raspoloživosti radne snage i oskudice kapitala.

- MSP podržavaju kreiranje sistemskih proizvodnih kapaciteta apsorbujući proizvodne resurse na svim nivoima u privredi i doprinoseći stvaranju dinamičnih i elastičnih proizvodnih sistema u kojima su mala i velika preduzeća međusobno povezana. U poređenju sa velikim preduzećima, MSP su geografski ravnomernije alocirana čime doprinose razvoju i difuziji preduzetničkih ideja i veština i smanjuju ekonomske razlike između urbanih i ruralnih područja.

Visoke stope gašenja su, takođe, jedna od bitnih odlika MSP. Neizvesnost opstanka je cena koju ova preduzeća plaćaju zbog svoje orijentisanosti ka inovativnim i rizičnim poslovnim poduhvatima i brzog i dinamičnog rasta. U uslovima visokog stepena specijalizacije i nedovoljne diversifikacije poslovnih aktivnosti, nedostatak preduzetničkih veština, znanja i iskustva, strategija fokusiranja na pogrešnu tržišnu nišu ili nedostupnost adekvatnih izvora finansiranja vodi gašenju preduzeća. Visoka stopa smrtnosti MSP ima negativne implikacije na prosečnu efikasnost upotrebe resursa i sigurnost radnog mesta zaposlenih.

MSP karakteriše i neujednačenost distribucije u različitim industrijskim granama, pa je tako najveći broj ovih preduzeća prisutan u radno intenzivnim i uslužnim delatnostima, odnosno u sferama trgovine, nekretnina, izdavanja i poslovnih aktivnosti.

Polazeći od cikličnog karaktera savremenog privrednog razvoja, od posebne važnosti je na ovom mestu posebno napomenuti da su MSP u uslovima krize mnogo osetljivija i ranjivija od velikih preduzeća. Kada je privreda u recesiji problemi MSP, među kojima se posebno ističe nedostatak potrebnog kapitala, se dodatno produbljuju a pojavljuju se i novi i to pre svega u domenu tražnje za proizvodima i uslugama. Ranjivost MSP u uslovima krize objašnjava se sledećim njihovim karakteristikama⁶:

- MSP mnogo teže od velikih preduzeća sprovode pojedine aktivnosti restrukturiranja ili *downsizing*-a iz razloga što su ova preduzeća već mala,
- nizak stepen diversifikacije poslovnih aktivnosti,
- slaba finansijska struktura,

⁶ Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, OECD, The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship, Financing and Policy Responses, 2009, str. 6.

- nizak ili nikakav kreditni rejting,
- zavisnost od kredita, kao osnovnog eksternog izvora finansiranja i
- dostupnost manjeg broja alternativnih izvora finansiranja.

Teškoće prilikom obezbeđivanja finansijskih sredstava, odnosno ograničen pristup povoljnim izvorima finansiranja, predstavlja možda najvažniju karakteristiku MSP. Mogućnost pribavljanja kapitala je ključna determinanta opstanka, rasta i razvoja ovih preduzeća. Oslanjanje prevashodno na sopstvena sredstva je problematično usled njihove ograničenosti i nemogućnosti da zadovolje rastuće potrebe preduzeća za kapitalom, naročito u kasnijim fazama životnog ciklusa. Pozajmljena sredstva iz različitih izvora su mnogo manje dostupna MSP nego velikim poslovnim sistemima. Kao najčešće prepreke korišćenju bankarskih kredita izdvajaju se: nedostatak odgovarajućih sredstava obezbeđenja kredita, nepostojanje dokumentacije o poslovnom poduhvatu i preduzeću, odsustvo znanja da se projekat na odgovarajući način predstavi kreditorima, orijentacija kreditora na finansiranje velikih preduzeća i, posledično, nepostojanje metodologije za ocenu malih projekata što čini postupak ocenjivanja skupim, posebno u odnosu na male, pojedinačne iznose kredita (*Paunović, B., Novković, N. 2003, str. 12*). Obezbeđivanje potrebnih sredstava posredstvom privatnih investicionih fondova, fondova rizičnog kapitala (*venture capital*) i poslovnih anđela, o čemu će u nastavku biti više reči, uglavnom je rezervisano samo za inovativna i MSP sa visokim potencijalom rasta. Učešće ovih izvora u finansiranju MSP idalje je izuzetno skromno. Prikupljanje kapitala na berzi, putem inicijalne javne ponude akcija, je jedna od mogućih alternativa za finansiranje MSP koja je takođe problematična iz razloga što je većina ovih preduzeća nedovoljno atraktivna za investitore. U uslovima pomenutih ograničenja u pristupu izvorima finansiranja, od izuzetne je važnosti da MSP budu upoznata sa svim dostupnim alternativama kao i njihovim pojedinačnim prednostima i nedostacima.

1.1.2. Značaj malih i srednjih preduzeća

Sektor MSP je pojedinačno posmatrano najznačajniji segment u privredama gotovo svih zemalja sveta (*Beraha, I., Đuričin, S. 2010, str. 37*). Postojanje zdravog i dinamičnog sektora MSP predstavlja stabilan izvor novih radnih mesta, povećanja zaposlenosti, inovacija, kreiranja blagostanja i poreskih prihoda kroz doprinos smanjenju neformalne i sive ekonomije. Veličina i fleksibilnost MSP omogućavaju im da se lakše i brže prilagode promenama na tržištu. Delujući lokalno, ova preduzeća uspevaju

da svojim proizvodima i uslugama zadovolje specifične potrebe i zahteve potrošača. Značaj MSP za lokalne zajednice ogleda se u kreiranju mogućnosti za zapošljavanje pre svega niskokvalifikovanih radnika, žena i mladih koji inače imaju dominantan udeo u strukturi ukupne nezaposlenosti. MSP ostvaruju značajnu ulogu na lokalnom, ali još izraženije na nacionalnom nivou. Ova preduzeća doprinose privrednom razvoju i smanjenju siromaštva u nacionalnim ekonomijama i značajan su faktor u globalnom poslovanju. Posebno je važna njihova uloga u odnosima sa velikim preduzećima. Naime, kao partneri i učesnici u lancima stvaranja vrednosti, MSP nude proizvode i usluge i mogućnosti za razvoj novih baza potrošača koje korišćenjem tradicionalnih kanala distribucije velikim preduzećima nisu dostupne. Uključivanje MSP u lance snabdevanja velikih poslovnih sistema je, takođe, značajan izvor unapređenja produktivnosti i efikasnosti celokupnih privreda i preduslov ostvarivanja cilja lokalizacije stvaranja vrednosti. Fokusiranjem na specijalizovane tržišne niše i sledeći strategiju unapređenja konkurentnosti, ova preduzeća su sklonija preduzimanju inovativnih aktivnosti doprinoseći na taj način razvoju novih ili unapređenih proizvoda i usluga, novih tehnika prodaje i distribucije i novih neotkrivenih tržišta. MSP su značajna i iz perspektive lokalnih finansijskih institucija, naročito u tranzicionim i zemljama u razvoju, iz razloga što predstavljaju potencijalni izrazito profitabilno tržište.⁷

Značaj MSP se najbolje može uočiti sagledavanjem njihovog učešća u osnovnim makroekonomskim indikatorima nacionalnih ekonomija. Na ovom mestu, međutim, treba napomenuti da su svi bitni pokazatelji učešća sektora MSP u makroekonomskim indikatorima osetno lošiji u periodu od 2009. godine nadalje, usled delovanja negativnih efekata svetske finansijske krize. Efekti svetske finansijske krize su usloveli drastičan pad obima svetske trgovine, proizvodnje, izvoza, investicija i privatne potrošnje i, pogodivši najteže upravo MSP, prouzrokovali njihove lošije performanse u odnosu na period pre krize (*Beraha, I. 2011, str. 320*), što nesumnjivo ukazuje da je u periodima privrednog rasta značaj ovih preduzeća još izraženiji. Zahvaljujući visokom stepenu adaptibilnosti i fleksibilnosti, kao njihovim ključnim karakteristikama, MSP u periodima krize doprinose oporavku i daljem rastu nacionalnih privreda.

⁷ Grupa autora, *Promoting Small and Medium Enterprises for Sustainable Development*, Corporate SNV i World Business Council for Sustainable Development, 2007, str. 2.

Tabela 1.1. Broj preduzeća, zaposlenost i bruto dodata vrednost u EU–27, procene za 2010. godinu

	Mikro	Mala	Srednja	MSP	Velika	Ukupno
Preduz.						
Br.	19.198.539	1.378.401	219.252	20.796.192	43.034	20.839.226
%	92,1	6,6	1,1	99,8	0,2	100
Zaposl.						
Br.	38,905,519	26,605,166	21,950,107	87,460,792	43,257,098	130,717,890
%	29,8	20,4	16,8	66,9	33,1	100
BDV						
U mil. eura	1.293.391	1.132.202	1.067.387	3.492.979	2.485.457	5.978.436
%	21,6	18,9	17,9	58,4	41,6	100

Izvor: Eurostat/National Statistics Offices of Member States/Cambridge Econometrics/Ecorys

U nefinansijskom delu privrede EU, u 2010. godini, poslovalo je preko 20,8 miliona preduzeća, od čega su 99,8% činila MSP. Sektor MSP generisao je oko 67% ukupne zaposlenosti (mikro preduzeća 30%, mala preduzeća 20% i srednja preduzeća 17%), odnosno obezbedio radna mesta za preko dve trećine zaposlenih. Doprinos MSP ukupno ostvarenom prometu i bruto dodatoj vrednosti, kao merilima stvarnog doprinosa ekonomskom bogatstvu EU, nešto je slabiji, pre svega zbog razmera i veće kapitalne intenzivnosti velikih preduzeća, mada je i dalje izuzetno značajan

U periodu od 2002. do 2010. godine neto zaposlenost se povećavala po godišnjoj stopi od 0,9%, od čega je 85% ostvareno u sektoru MSP što govori u prilog tvrdnji prema kojoj su MSP stabilan izvor novih radnih mesta. U sektoru MSP u posmatranom periodu godišnja stopa rasta zaposlenosti iznosila je 1% dok je u velikim preduzećima iznosila 0,5%, izuzev u sektoru trgovine (0,7% i 2,2% respektivno).

U pogledu stope profitabilnosti, odnosno učešća u stvaranju bruto operativnog viška, ona je najmanja u mikro a najveća u velikim preduzećima. U 2009. godini najprofitabilnija MSP su evidentirana u sektorima nekretnine, izdavanje i poslovne aktivnosti i vađenje ruda i kamena, u kojima fokusiranjem na tržišne niše ova preduzeća posluju sa izrazito visokim profitnim marginama (*Beraha, I. 2011, str. 320*). Iako je sklonost preduzeća ka investiranju u neposrednoj korelaciji sa stepenom

profitabilnosti iz razloga što je profit značajan izvor finansiranja investicija, interesantno je da je najveća sklonost u 2009. godini zabeležena upravo kod mikro preduzeća (20,4%). Razloge tome treba tražiti u činjenici da je određeni minimum fiksnih investicija imanentan svim poslovnim subjektima, nezavisno od njihove veličine i ostvarenog prometa, odnosno investicije mikro preduzeća su značajne kada se imaju u vidu njihova veličina i ostvareni prihod.⁸

Tabela 1.2. Profitabilnost i sklonost ka investiranju u nefinansijskom sektoru privrede EU u 2009. godini

	– u % –					
	Mikro	Mala	Srednja	MSP	Velika	Ukupno
Profitabilnost	7	10	10	9	10	10
Sklonost ka investiranju	20,4	14,1	16,6	17,2	18,9	17,9

Izvor: Annual Report on EU SMEs 2010/2011

U Srbiji, u periodu od 2000. godine do pojave prvih efekata svetske finansijske krize 2009. godine, sektor MSP je bio najefikasniji segment privrede. Kontinuiranim povećanjem učešća u najznačajnijim indikatorima nacionalne ekonomije, MSP su obezbedila ulogu nosioca privrednog rasta i razvoja. U periodu od 2004. do 2008. godine, u sektoru MSP je ostvaren dinamičan rast zaposlenosti (24,9%), što je u određenoj meri neutralisalo smanjenje broja zaposlenih u velikim preduzećima usled procesa restrukturiranja i doprinelo smanjenju socijalnih tenzija u zemlji (*Beraha, I. 2011, str. 322*). U 2008. godini sektor MSP učestvovao je sa 43,2% u ukupnoj zaposlenosti, 35% u BDV i 45,5% u ukupnom izvozu zemlje. I u 2010. godini, uprkos negativnim tendencijama koje su uslovile usporavanje dinamike razvoja sektora MSP, ova preduzeća predstavljala su veoma značajan faktor oporavka domaće privrede generišući oko 2/3 zaposlenosti, prometa i BDV i oko 50% izvoza, uvoza, profita i investicija nefinansijskog sektora⁹.

⁸ Wymenga, P., Spanikova, V., Derbyshire, J., Barker, A. za European Commission, DG-Enterprise, Are EU SMEs recovering from the Crisis, Annual Report on EU SMEs 2010/2011, Rotterdam, Cambridge, 2011, str. 14.

⁹ Grupa autora, Izveštaj omalim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2010. godinu, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, Beograd, 2011, str. 13.

Tabela 1.3. Indikatori razvijenosti sektora MSPP u Republici Srbiji

- u mil. RSD -

	MSPP		Velika preduzeća		Nefinansijski sektor		Učešće MSPP	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Br. preduz.	314.827	318.54	529	504	315.356	319.044	99,8	99,8
Br. zaposl.	872.54	814.585	435.751	412.966	1.308.291	1.227.551	66,7	66,4
Promet	4.380.545	4.677.933	2.078.312	2.482.401	6.458.857	7.160.334	67,8	65,3
BDV	778.108	817.417	584.771	645.309	1.362.879	1.462.726	57,1	55,9
Izvoz	275.378	339.845	270.437	393.232	545.814	733.077	50,5	46,4
Uvoz	627.147	680.549	402.03	573.291	1.029.177	1.253.840	60,9	54,3
Robni bilans	- 351.769	- 340.704	- 131.593	- 180.059	- 483.363	- 520.764	72,8	65,4
Investicije	259.796	...	234.17	...	493.966	...	52,6	...

Izvor: Izveštaj o MSPP za 2010. godinu

U 2010. godini nefinansijski sektor domaće privrede je zapošljavao ukupno 1.227.551 lica, od čega je 814.585 ili 66,4% bilo angažovano u sektoru MSP. U periodu od 2004. do 2008. godine ostvareno je kontinuirano povećanje zaposlenosti u pomenutom sektoru, što je u određenoj meri kompenzovalo smanjenje zaposlenosti u velikim preduzećima. Međutim, u uslovima krize prekinut je pozitivan trend povećanja zaposlenosti u sektoru MSP što je uslovalo smanjenje ukupne zaposlenosti u privredi Srbije. U 2010. u odnosu na prethodnu godinu zaposlenost u MSP sektoru je smanjena za 6,6% ili za 57.655 radnika.

U pogledu BDV, kao merila razvijenosti tržišne ekonomije, učešćem od 55,9% u ukupnoj BDV nefinansijskog sektora MSP su u 2010. godini ostvarila značajan doprinos kretanju ukupnih poslovnih aktivnosti u privredi. U periodu od 2004. do 2008. godine MSP su ostvarila iznadprosečne stope rasta BDV, a samo u 2007. godini BDV sektora povećan je po stopi tri puta višoj od stope u velikim preduzećima. U 2010. godini, BDV sektora MSP, za razliku od velikih preduzeća, nije pala ispod nivoa vrednosti iz 2006. godine. MSP, takođe, ostvaruju dominantno učešće u kreiranju profita nefinansijskog dela srpske privrede (51,6%) dok u ukupnom prometu učestvuju sa 65,3%. Ovako veliki uticaj MSP na visinu ostvarenog profita duguje se njihovoj koncentraciji u radno intenzivnim i uslužnim delatnostima sa bržim obrtom kapitala i kraćim proizvodnim ciklusom (oko 70% profita sektora MSPP je ostvareno u

sektorima Trgovina na veliko i malo, Prerađivačka industrija i Građevinarstvo).

MSP doprinose produktivnosti i efikasnosti privrede, iako su one prevashodno determinisane aktivnostima velikih preduzeća. Produktivnost merena BDV po preduzeću i BDV po zaposlenom je najveća kod velikih preduzeća. U 2010. godini realna vrednost BDV po preduzeću u sektoru MSPP je smanjena za 2,5%, dok je BDV po zaposlenom povećana za 5,7% što se međutim duguje smanjenju zaposlenosti u ovom sektoru od 6,6%.

U 2009. u odnosu na prethodnu godinu smanjena su ulaganja u sektoru MSPP, međutim njegovo učešće u strukturi ukupnih investicija nefinansijskog sektora je povećano i ono je iznosilo 52,6%. Doprinos MSP ukupnoj investicionoj aktivnosti je značajan imajući u vidu da su investicije jedan od važnih preduslova tehnološkog napretka, unapređenja konkurentnosti domaće privrede i ekonomskog razvoja uopšte. Prema podacima predstavljenim u Izveštaju o MSPP za 2010. godinu, u periodu od 2006. do 2009. godine, kumulativno posmatrano, velika preduzeća su za investicije izdvojila 10,9 mlrd. eura a MSP 11,6 mlrd. eura. Iako su efektima svetske finansijske krize najviše pogođena MSP, vrednost investicija velikih preduzeća je u 2009. u odnosu na 2008. godinu bila realno manja za 26,4%, dok je vrednost investicija MSPP bila manja za 7,6%. Očigledno je da su MSP sklonija investiranju i da i u uslovima krize izdvajaju značajan deo BDV u investicione projekte.

Tabela 1.4. Investicije, Srbija, 2009. godina

	Tehnička struktura				Struktura prema veličini preduzeća			
	Σ	Građev. radovi	Oprema sa montažom	Ostalo	Σ	Građev. radovi	Oprema sa montažom	Ostalo
Ukupne investicije	100,0	47,9	45,6	6,5				
Nefinansijski sektor	100,0	44,3	49,4	6,4	100,0	100,0	100,0	100,0
Velika	100,0	39,6	52,9	7,4	47,4	42,4	50,8	55,4
MSPP	100,0	48,5	46,1	5,4	52,6	57,6	49,2	44,6
Srednja	100,0	50,2	42,4	7,5	14,0	15,9	12,0	16,4
Mala	100,0	39,8	56,2	3,9	20,3	18,2	23,1	12,5
Mikro	100,0	49,9	43,5	6,5	8,2	9,2	7,2	8,4
Preduzetnici	100,0	62,1	33,4	4,5	10,2	14,3	6,9	7,3

Izvor: Izveštaj o MSPP za 2010. godinu

Polazeći od postojećeg stepena razvijenosti srpske privrede, unapređenje intenziteta investicionih aktivnosti nameće se kao jedan od strateških ciljeva i prioriteta ekonomske politike u godinama koje dolaze. Od MSP se očekuje da preuzmu vodeću ulogu na putu ostvarivanja pomenutog cilja, odnosno da značajno povećaju nivo sopstvenih investicija koji je trenutno daleko ispod proseka zemalja EU (tabela 1.5.)

Tabela 1.5. Investicije nefinansijskog sektora, odabrane zemlje EU i Srbija

– u 000 eura –

		Investicije po zaposlenom		Investicije po preduzeću	
		MSPP	Ukupno	MSPP	Ukupno
EU 27	2008	7.7	8.8	33.4	56.7
Rumunija	2008	9.9	12.9	59.2	121.1
Mađarska	2008	4.4	5.4	14.6	25.1
Bugarska	2008	4.4	4.8	24.2	35.7
Srbija	2008	3.0	3.9	9.2	18.2
	2009	3.4	5.1	8.7	19.8

Izvor: Prema podacima iz Izveštaja o MSPP za 2010. godinu

Puno iskorišćavanje svih potencijala MSP, u smislu njihovog doprinosa rastu i razvoju nacionalnih ekonomija i smanjenju siromaštva, u velikoj meri je uslovljeno stepenom institucionalne podrške koju posredstvom svojih mehanizama za njih obezbeđuje država. Postojanje bilo kakve neperfektnosti na tržištu *a priori* favorizuje velika preduzeća, što u uslovima čestog odsustva adekvatnih podsticaja i poreskih olakšica za MSP dodatno utiče na njihov nepovoljniji položaj. MSP najčešće ne raspolažu sa dovoljno finansijskih i ljudskih resursa usled čega mnogo teže od velikih preduzeća podnose teret visokih nameta i skupih i dugih birokratskih procedura. Postojanje zdravog, jakog i dinamičnog sektora MSP u velikoj meri je uslovljeno karakteristikama poslovnog okruženja u kojem se ova preduzeća osnivaju, posluju i razvijaju. Kreiranje stimulativnog poslovnog okruženja i povoljnog institucionalnog okvira je izazov sa kojim se suočavaju kreatori ekonomskih politika i donosioci odluka u svim zemljama koje su prepoznale ulogu i značaj sektora MSPP, a posebno u tranzicionim i zemljama u razvoju.

Mere i programi institucionalne podrške treba da budu dizajnirani tako da adresiraju one aspekte poslovanja u kojima MSP imaju najviše poteškoća, pri čemu se pre svega misli na sledeće:

- Regulatorno okruženje u smislu jednostavnosti i transparentnosti procedura, visine troškova i vremena potrebnog za registraciju preduzeća, poreske politike, opterećenosti regulatornim merama, korupcije, stepena razvijenosti neformalne i sive ekonomije, itd.
- Obezbeđivanje finansijskih podsticaja za osnivanje preduzeća i unapređenje dostupnosti izvora finansiranja, i
- Izgradnja kapaciteta (*capacity building*) kroz razvoj programa stručne edukacije i treninga, jačanje preduzetničkih znanja i veština i promovisanje preduzetništva kroz sistem formalnog i neformalnog obrazovanja.

Kreiranje okruženja koje je povoljno i prijateljski orijentisano ka investitorima je jedna od bitnih dimenzija regulatornog okvira. Podsticanjem javno – privatnog partnerstva (*public-private parthership - PPP*) stvaraju se uslovi za privlačenje investicija i fondova rizičnog kapitala, a ulazak stranog kapitala na domaće tržište otvara brojne mogućnosti za razvoj sektora MSP. Uključivanjem u lance snabdevanja velikih kompanija ostvaruju se višestruke pozitivne implikacije na sektor MSP koje se ogledaju u jačanju konkurentnosti i unapređenju poslovnih performansi MSP. Velike kompanije pronalaze svoj interes u razvoju čvrstih odnosa sa lokalnim dobavljačima zbog čega su voljne da podrže razvoj njihovih bazičnih veština i to u oblasti menadžmenta, knjigovodstva, poslovnog planiranja, marketinga, kontrole kvaliteta i distribucije.

1.2. ŽIVOTNI CIKLUS PREDUZEĆA

"Ko hoće nešto da učini, nađe način, ko neće ništa da učini, nađe opravdanje"

Pikaso

Pokretanje sopstvenog biznisa najčešće je proizvod želje i težnje pojedinca da ostvari snove i realizuje svoje preduzetničke ideje. To je put kojim su mnogi krenuli ali je mali broj na tom putu uspeo. U literaturi se često navodi da prosečan životni vek MSP nije duži od 5 godina, odnosno da

više od polovine novih preduzeća ne preživi prvih 5 godina postojanja. Neuspeh u ranim fazama razvoja preduzeća obično je posledica odsustva menadžerskih sposobnosti i nedostatka finansijskih sredstava. Da bi biznis bio uspešan potrebno je da preduzetnik ima veoma dobru ideju, da poseduje energiju i da raspolaze finansijskim sredstvima. Biti uspešan u privatnom biznisu znači biti u stanju da prepoznaš potrebe i probleme i na njih odreaguješ na pravi način i u pravo vreme. Nije retko da se poslovni ljudi, koji su bili izrazito uspešni u velikim kompanijama, oprobaju kao preduzetnici i da ne uspeju. Razloge tome treba tražiti u činjenici da oni umeju dobro da delegiraju zadatke ali ne i da ih sami obavljaju.

Jedan od mogućih načina za razumevanje niske stope opstanka MSP i uzroka pojave krize, koja je u određenoj fazi razvoja imanentna svakom preduzeću i koja neretko za rezultat ima gašenje preduzeća, jeste sagledavanje koncepta životnog ciklusa. Modeli rasta prema kojima preduzeća u toku svog života prolaze kroz unapred poznate faze, pri čemu se u svakoj susreću sa specifičnim problemima i izazovima, je veoma korisno oruđe koje menadžerima i preduzetnicima pomaže da anticipiraju, pripreme se i sprovedu promene na način koji će obezbediti preživljavanje i dalji rast i razvoj preduzeća.

Koncept životnog ciklusa preduzeća zasnovan je na analogiji između preduzeća i bioloških organizama, odnosno na stanovištu prema kojem preduzeća prolaze kroz slične faze razvoja kao živa bića i to kroz fazu rađanja i detinjstva, mladosti, zrelosti, starenja i umiranja. Tok promena koje se u toku životnog ciklusa dešavaju unutar preduzeća je predvidiv, a promene su kumulativne i prouzrokovane internim faktorima. Svaki preduzetnički poduhvat evoluirá tokom vremena prolazeći kroz unapred poznate faze od start-up faze preko faze rasta i razvoja do opadanja i zatvaranja. U svakoj od faza rasta dešavaju se promene u karakteristikama preduzeća, a upravljanje tim promenama zahteva različite veštine, strukture i resurse. Pokretanje biznisa može da bude različito, ali nakon osnivanja postoji određen stepen sličnosti između svih preduzeća koja se nalaze na istom stadijumu razvoja. U početnim fazama razvoja najveći problemi preduzeća su u domenu finansija i marketinga, a u kasnijim fazama u domenu strategije i menadžmenta.

1.2.1. Modeli životnog ciklusa preduzeća

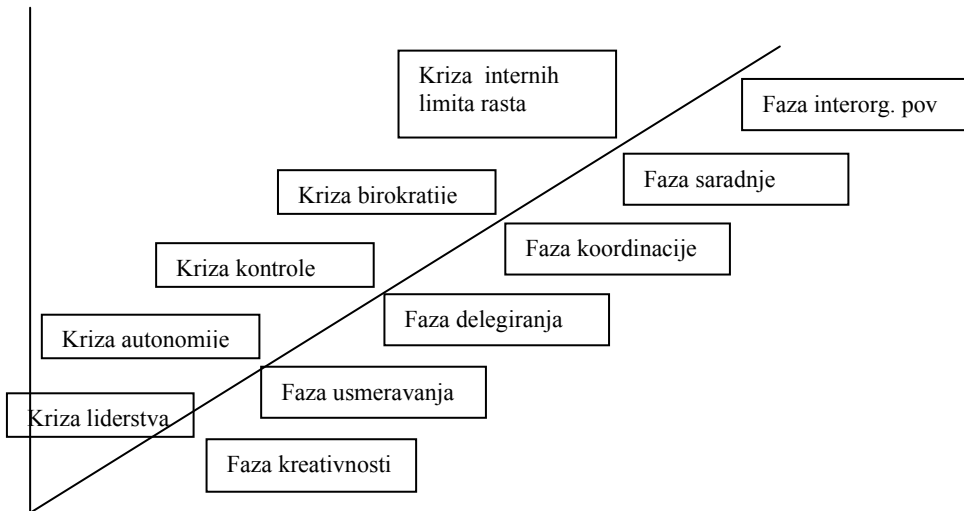
Začeci razvoja teorije životnog ciklusa preduzeća vezuju se za američkog ekonomskog teoretičara *Lawrence Greiner*–a koji 1972. godine uvodi model kojim se rast preduzeća objašnjava kao unapred definisana serija evolutivnih i revolucionarnih perioda. Uvidevši da preduzeća koja rastu pokazuju tendenciju prolaska kroz identične faze, pri čemu u svakoj postoji relativno miran period rasta koji se završava krizom menadžmenta, Greiner je razvio model rasta koji se sastoji od sledećih pet faza:

- faza rasta kroz kreativnost, praćena krizom rukovođenja,
- faza rasta kroz usmeravanje, praćena krizom autonomije,
- faza rasta kroz delegiranje, praćena krizom kontrole,
- faza rasta kroz koordinaciju, praćena krizom birokratije i
- faza rasta kroz saradnju, praćena krizom internih ograničenja rasta.

Evolucija preduzeća se odvija kroz faze odnosno stadijume, a svaki prelazak u naredni stadijum je praćen krizom koja uzrokuje revolucionarne promene. Ukoliko preduzeće preživi krizu i uspe da se prilagodi promenama koje ona neminovno nameće, ono prelazi u narednu fazu rasta, u suprotnom se gasi odnosno umire.

U početnoj ili "start–up" fazi preduzeće je malo sa jednostavnom organizacionom strukturom koju karakterišu nizak stepen specijalizacije (svi rade sve), nizak stepen formalizacije (odsustvo formalnih pravila, procedura i propisa), visok stepen centralizacije (vlasnik odlučuje o svemu), neformalna i intenzivna komunikacija između zaposlenih, požrtvovanost i spremnost zaposlenih na prekovremeni rad i orijentisanost preduzeća na razvoj proizvoda i tržišta. Razvoj preduzeća direktno zavisi od sposobnosti i kreativnosti lidera koji je u ovoj fazi orijentisan na preživljavanje i rast preduzeća. Vremenom kako preduzeće raste, postojeći kanali komunikacije postaju neefikasni a nejasna podela rada i centralizovan proces donošenja odluka ograničavaju njegov dalji rast. Kada upravljanje preduzećem na neformalan način više nije moguće, a lider više nema ni vremena ni kapacitet da donosi sve odluke, rešava probleme i kontroliše sve što se u preduzeću dešava znači da je nastupila kriza rukovođenja. Izlazak preduzeća iz krize zahteva delegiranje upravljačkog autoriteta i odgovornosti, uspostavljanje formalne organizacione strukture sa jasnom podelom zadataka i izgradnju profesionalnog menadžmenta.

Slika 1.1. Životni ciklus preduzeća prema Greiner-u



Izvor: prema Greiner, L. Evolution and Revolution as Organizations Grow, Harvard Business Review, July–August 1972.

U fazi rasta kroz usmeravanje preduzeće poprima obeležja razvijene funkcionalne organizacije, povećava se broj hijerarhijskih nivoa, kao i stepen specijalizacije, raste broj zaposlenih, usvajaju se brojna pravila i procedure i razvijaju sistemi planiranja, kontrole, komunikacije i nagrađivanja. Preduzeće postaje manje fleksibilno uz istovremeno povećanje efikasnosti i orijentaciju na širenje tržišta i/ili proizvodnog asortimana. Vremenom se, međutim, poslovanje razvija a zadaci usložnjavaju što u uslovima kada top menadžment ima autoritet ali ne i neophodne informacije, a srednji i niži nivo menadžmenta raspolaže informacijama ali ne i autoritetom za donošenje odluka uzrokuje pojavu krize autonomije. Prevazilaženje krize zahteva veću autonomiju odnosno delegiranje autoriteta na niže nivoe menadžmenta i izgradnju sistema kontrole operativnog poslovanja.

Ako preduzeće uspešno savlada krizu autonomije nastupa period rasta u kojem se razvija decentralizovana organizaciona struktura. Izdvajaju se organizacione jedinice sa statusom profitnih centara, sistem nagrađivanja se sve više bazira na profitu, preduzeće postaje fleksibilnije, strateške odluke se idalje donose na vrhu preduzeća ali je srednjem menadžmentu sada delegiran autoritet za vođenje operativnog poslovanja. Sa daljim rastom i razvojem preduzeća javlja se problem kontrole delegiranih odluka

odnosno nastupa kriza kontrole. Izlazak preduzeća iz krize zahteva izgradnju kompleksnog sistema planiranja i kontrole.

U fazi rasta kroz koordinaciju, u preduzeću se razvija složen i formalizovan sistem planiranja i kontrole a organizacija postaje ponovo mehanička i sve izraženije birokratska. U uslovima visokog stepena birokratije, procedure postaju važnije od rezultata, proces odlučivanja postaje spor i smanjuje se efikasnost što uzrokuje pojavu krize birokratije. Preduzeće se sada nalazi pred izazovom iznalaženja načina da se oslobodi od stega pravila i procedura i da uspostavi odnos sa potrošačima, tržištem i konkurencijom a da ne upadne ponovo u zamku anarhije kao u nekim prethodnim fazama. Prelazak u fazu rasta kroz saradnju je veoma rizičan i podrazumeva definisanje novog evolutivnog puta, izgradnju timske i matične organizacione strukture, razvoj mehanizama vertikalne komunikacije i koordinacije, formiranje timova za rešavanje konkretnih problema, pojednostavljivanje kontrolnih mehanizama i razvoj sofisticiranog informacionog sistema. Nakon određenog vremena preduzeće se razvija do tačke kada su iscrpljene sve mogućnosti za dalji rast, što označava ulazak preduzeća u krizu internih ograničenja rasta kada su neophodne nova misija i vizija i ulazak u partnerstva i saveze za drugim preduzećima.

Greinerov model rasta sugerise postojanje linearnog i kontinuelnog odnosa između vremena i rasta i smenjivanje mirnih perioda inkrementalnog rasta (evolucije) i perioda krize (revolucije) (*Deekins, D., Freel, M. 2009, str. 181–184*). Svaki period evolucije karakterise set precizno utvrđenih atributa, a svaka faza rasta koja se neminovno završava krizom predstavlja i rešenje za krizu iz prethodne faze. U svakoj fazi rasta menadžment preduzeća se suočava sa izazovom koji zahteva organizacione promene kako bi se obezbedio kontinuitet i opstanak preduzeća. Kao rezultat daljih istraživanja, autor 1982. godine modelu životnog ciklusa preduzeća dodaje i šestu fazu rasta koju naziva faza interorganizacionog povezivanja, sugerisući da je dalji rast moguć primenom strategije *outsourcing*-a, formiranjem različitih mrežnih organizacija ili alijansi. Brzina rasta razlikuje se između i čak unutar pojedinih faza, pri čemu je trajanje svake faze gotovo u potpunosti uslovljeno brzinom rasta tržišta na kojem preduzeće posluje. Što je trajanje pojedine faze duže, to će biti teže sprovesti neophodne organizacione promene. Na ovom mestu je veoma značajno istaći da su za manja preduzeća relevantne samo prve četiri faze modela (*Burns, P. 2008, str.52*).

Greinerov model rasta kao korisno oruđe za preduzeće

Svako preduzeće može da koristi Greinerov model kao polaznu osnovu kada razmišlja o svom rastu i može da ga prilagodi konkretnim okolnostima u kojima se njegovo preduzeće nalazi. Model može da pomogne preduzeću da bolje sagleda i razume fazu rasta u kojoj se trenutno nalazi i da se bolje pripremi za promene koje predstoje.

Za korišćenje modela sugerišu se sledeći koraci:

1. Na osnovu prethodno opisanih faza, razmislite gde se trenutno nalazi Vaše preduzeće.
2. Razmislite da li se Vaše preduzeće približava kraju stabilnog perioda rasta kada će nastupiti kriza. Neki od znakova nastupajuće krize mogu biti:
 - Zaposleni osećaju da ih menadžment i pravila i procedure sputavaju u obavljanju njihovih radnih zadataka;
 - Zaposleni osećaju da nisu adekvatno nagrađeni za uloženi trud i rad;
 - Zaposleni su nezadovoljni i stopa fluktuacije je veća nego obično.
3. Zapitajte se šta će promene značiti za Vas lično a šta za Vaš tim. Da li ćete morati da:
 - Delegirate više?
 - Preuzmete više odgovornosti?
 - Više se specijalizujete za određeni proizvod ili tržište?
 - Promenite način na koji komunicirate sa drugima?
 - Drugačije se ophodite i nagrađujete svoj tim?

Dok razmišljate o ovome probajte da se pripremite za promene koje ćete morati da sprovedete i pokušajte da pomognete drugima da učine isto.

4. Planirajte i započnite pripremne radnje kako bi se promene sprovele što bezbolnije za Vas i Vaš tim.
5. Ponovo razmotrite Greinerov model svakih 6 do 12 meseci i razmislite kako faza rasta u kojoj se Vaše preduzeće trenutno nalazi utiče na Vas i ljude oko Vas.

Izvor: http://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_87.htm

Nakon Greinerovog pionirskog modela, brojni autori su sledili i dalje proširivali njegov rad čime su doprineli značajnijem obogaćivanju literature iz oblasti životnog ciklusa preduzeća. Ispitivanjem različitih modela i kombinovanjem njihovih elemenata, važan doprinos razvoju teorije iz ove oblasti dali su Quinn i Cameron još 1983. godine. Njihov model sugerše da preduzeće u toku svog života prolazi kroz sledeće faze (*Quinn, R., Cameron, K. 1983, str. 33–51*):

- faza preduzetništva koju karakterišu inovativnost i kreativnost vlasnika,
- faza zajedništva koju karakteriše visok stepen kohezije i posvećenosti,
- faza formalizacije i kontrole čije odlike su institucionalizacija i stabilnost i
- faza doterivanja/usavršavanja i prilagođavanja.

Oslanjajući se na Greinerov rad, autori Scott i Bruce (1987.) su kreirali model koji takođe sugerše pet faza: osnivanje, opstanak, rast, ekspanzija i zrelost. Model naglašava da kriza u nekom pojavnom obliku uvek prethodi narednoj fazi rasta ili razvoja, kao i da prelazak u sledeću fazu nije moguć ukoliko se ne otklone problemi koji su uzrokovali pojavu krize.

1.2.2. Modeli životnog ciklusa malih i srednjih preduzeća

Faze rasta definisane Greinerovim modelom odslikavale su životni ciklus velikih poslovnih sistema ali su se u mnogo manjoj meri odnosile na MSP, zbog čega se javila potreba za kreiranjem posebnog modela rasta koji će uvažiti specifičnosti manjih preduzeća. Churchill & Lewis (*Churchill, N., Lewis, V. 1983, str. 2*) su 1983. godine razvili model rasta malih preduzeća koji se sastoji iz pet faza i koji je mnogo relevantniji za MSP od Greinerovog modela. Model naglašava da se u svakoj fazi rasta javlja potreba za promenom stila menadžmenta, odnosno da sa rastom preduzeća preduzetnici moraju da menjaju svoje menadžerske sposobnosti i veštine i to od operativnih ka strategijskim. Prema ovom modelu preduzeće raste prolazeći kroz sledeće faze: egzistencija, opstanak, uspeh, uzletanje, zrelost.

U fazi egzistencije osnovni problemi preduzeća su vezani za osvajanje tržišta, odnosno sticanje kupaca i isporuku ugovorenih proizvoda i usluga. Preduzeće se suočava sa sledećim ključnim pitanjima (*Churchill, N., Lewis, V. 1983, str. 3*):

- Da li možemo da obezbedimo dovoljno kupaca, da isporučimo naše proizvode i pružimo uslugu na dovoljno dobar način da održimo naše preduzeće?
- Da li možemo da razvijemo poslovanje – proširimo bazu sa jednog ključnog kupca na veći broj kupaca ili proširimo proces proizvodnje?
- Da li imamo dovoljno novca da u ovoj početnoj fazi zadovoljimo značajne potrebe za gotovinom?

Organizacija preduzeća u ovoj fazi je veoma jednostavna a između vlasnika i preduzeća postoji znak jednakosti. Vlasnik preduzeća obavlja sve važnije zadatke, on upravlja i kontroliše sve aspekte poslovanja, obezbeđuje tok kojim se preduzeće razvija i zajedno sa članovima svoje porodice i rođacima obezbeđuje potreban kapital. Strategija preduzeća je orijentisana na prosto preživljavanje. Mnoga preduzeća, od restorana i malih trgovina do proizvođača sofisticiranih IT proizvoda, ne uspeju da budu prihvaćena od strane kupaca ili njihovi proizvodi ne dostignu neophodan nivo kvaliteta zbog čega, kada se potroši početni kapital vlasnika, ova preduzeća bivaju zatvorena. Ukoliko vlasnik ima sreće on će uspeti da proda preduzeće po ceni koja odgovara vrednosti aktive. U nekim slučajevima vlasnik jednostavno ne može da se izbori za zahtevima i pritiskom koje vođenje biznisa nameće u smislu vremena, energije i finansija i on odustaje. Preduzeća koja prežive prelaze u narednu fazu – fazu opstanka.

U fazi opstanka preduzeće već ima dovoljno kupaca čije potrebe je u stanju da zadovolji svojim proizvodima i uslugama. Osnovni problemi preduzeća u ovoj fazi više nisu vezani za egzistenciju, već za odnos između prihoda i rashoda. Ključna pitanja sa kojima se preduzeće susreće su sledeća (*Churchill, N., Lewis, V. 1983, str. 4*):

- Da li na kratak rok možemo da obezbedimo dovoljno gotovine kako bismo bili "na nuli" i kako bismo mogli da održimo nivo postojeće poslovne aktivnosti?
- Da li možemo da obezbedimo barem minimalan novčani tok neophodan da bismo ostali u biznisu i finansirali rast do veličine koja je dovoljna za ostvarivanje prinosa na ukupno angažovana sredstva?

Organizaciona struktura je i u ovoj fazi veoma jednostavna, broj zaposlenih je mali, formalne procedure gotovo i da ne postoje izuzev,

možda, predviđanja tokova gotovine, a sve bitnije odluke idalje donosi vlasnik koji se još uvek potpuno poistovećuje sa preduzećem. Preživljavanje nastavlja da bude najvažniji cilj vlasnika preduzeća. Preduzeća koja u fazi opstanka uspeju da ostvare zadovoljavajući rast, u smislu veličine i profita, prelaze u narednu fazu rasta, dok ona koja to ne uspeju ostaju još neko vreme u ovoj fazi, ostvarujući marginalne prinose na angažovana sredstva, do momenta dok vlasnik ne odustane ili se ne penzionise. Ukoliko se preduzeće tokom vremena razvilo na način da pokazuje određeni stepen ekonomske održivosti vlasnik će ga, najčešće uz određene gubitke prodati, u suprotnom preduzeće se jednostavno gasi i nestaje.

U fazi uspeha vlasnici se nalaze pred velikom dilemom – dalji rast na bazi iskorišćavanja postojećih potencijala preduzeća ili održavanje stabilnog i profitabilnog biznisa kao osnove za alternativne aktivnosti vlasnika. Ukoliko se vlasnik odluči za dalji rast (alternativa uspeh – rast) sprovodi se konsolidacija preduzeća i svi postojeći resursi se stavljaju u funkciju rasta. Vlasnik rizikuje angažujući sopstvena i pozajmljena sredstva kako bi finansirao rast preduzeća. Veoma je važno da biznis ostane profitabilan kako bi se osigurao priliv gotovine. Sistem operativnog planiranja je na nivou finansijskog planiranja u formi budžetiranja. Zapošljavaju se menadžeri koji su sposobni da odgovore zahtevima preduzeća koje raste i koji su više orijentisani ka budućnost nego na tekuće aktivnosti. Vlasnik se sve intenzivnije fokusira na aktivnosti strategijskog planiranja. Ukoliko je uspešno, preduzeće prelazi u sledeću fazu rasta, u suprotnom se ako je moguće orijentiše na alternativni pristup (uspeh – neangažovanost) ili se vraća u prethodnu fazu pre nego što biva ugašeno ili prodato.

U slučaju da se vlasnik odluči za alternativnu orijentaciju (uspeh – neangažovanost) to najverovatnije znači da je zadovoljan postojeći stanjem, da je vođen ciljem održati *status quo* i da želi da se posveti drugim aktivnostima bilo da je u pitanju započinjanje drugog biznisa, politički angažman ili jednostavno neki hobi. U ovom slučaju preduzeće je ekonomski zdravo, osvojilo je dovoljan deo postojećeg tržišta i posluje sa prosečnom ili iznadprosečnom profitabilnošću. Preduzeće je dostiglo veličinu kada vlasnik više ne može da se izbori sa svim obavezama zbog čega se uvode funkcionalni menadžeri. Bazični sistemi za finansije, proizvodnju i marketing su razvijeni, kao i sistem operativnog budžetiranja. Strategija preduzeća i dalje je u najvećoj meri odgovornost vlasnika, mada se povremeno uključuju i funkcionalni menadžeri. Preduzeće u ovom stadijumu može da ostane neograničeno dugo, pod

uslovom da je eksterno okruženje stabilno a menadžment dovoljno sposoban da održi konkurentnost preduzeća. Ostanak u fazi uspeha nekada je odluka vlasnika a u slučaju ograničenog tržišta koje ne dozvoljava rast, kao npr. kod franšiza na određenoj teritoriji, i jedina moguća alternativa. Ukoliko preduzeće uspešno posluje vlasnik u nekom trenutku može da odluči da preduzeće proda, pripoji ili spoji sa drugim preduzećem ostvarivanje metoda eksternog rasta kroz takozvane merdžer i akvizicije – M&A. Druga mogućnost je da se orijentiše na metod internog rasta, kroz investicije. Ukoliko do toga ne dođe vraća se u prethodnu fazu razvoja – fazu opstanka.

U fazi uzletanja osnovna preokupacija menadžmenta je kako ostvariti i finansirati ubrzani rast preduzeća. Posledično, potrebno je dati odgovore na sledeća pitanja (*Churchill, N., Lewis, V. 1983, str. 7*):

- Da li je vlasnik u stanju da delegira odgovornost na druge kako bi se unapredila efektivnost brzo rastućeg preduzeća?
- Da li će moći da se zadovolje potrebe za gotovinom koje nameće ubrzani rast (što često podrazumeva i spremnost vlasnika da toleriše visok racio pozajmljenog kapitala) odnosno da li iznos novčanog toka odgovara potrebama preduzeća?

Organizacija preduzeća u ovoj fazi postaje decentralizovana i formiraju se divizije najčešće za proizvodnju ili prodaju. Vođenje biznisa u uslovima kompleksnog okruženja i izazova koje nameće implementacija strategije ubranog rasta zahteva prisustvo sposobnih i kompetentnih menadžera. Aktivnosti operativnog i strategijskog planiranja su intenzivne, razvijeni su ekstenzivni sistemi i neminovno dolazi do razdvajanja preduzeća od vlasnika, iako on i dalje zadržava dominantnu ulogu u preduzeću. Faza uzletanja je ključan period u životu jednog preduzeća koja će opredeliti da li će se ono razviti u veliki biznis ili će biti prodato. Veliki broj preduzeća koja opstanu u fazi uzletanja su neuspešna u narednoj fazi, bilo zato što žele da ostvare suviše dinamičan rast pa im ponestane gotovine ili zato što vlasnici nisu u stanju da dovoljno efektivno delegiraju odgovornost. Ukoliko preduzeće ne uspe da se razvije u veliki biznis ono će ili nastaviti da bude uspešno i održava *status-quo* ili će se vratiti u fazu uspeha, a ako su problemi suviše veliki i u fazu opstanka, a u krajnjem slučaju može i da propadne.

Preduzeće koje sa uspehom pređe fazu uzletanja ulazi u fazu zrelosti. Najveći izazov ove faze odnosi se na konsolidovanje i kontrolu finansijskih

ciljeva koje je nametnuo ubrzani rast sa jedne strane, kao i zadržavanje fleksibilnosti i preduzetničkog duha kao karakteristika koje su imanentne manjim preduzećima sa druge strane. Jačanje i profesionalizacija menadžmenta širom primenom strategijskog planiranja, budžeta, sistema kontrole troškova, upravljanja pomoću ciljeva, itd. je neminovnost, u suprotnom će narastanje preduzeća uzrokovati opadanje efektivnosti. Preduzeće ja sada dovoljno jako u pogledu menadžerskih i finansijskih kapaciteta i već je u priličnoj meri odvojeno od vlasnika. Zadržavanje preduzetničkog duha je faktor koji će u najvećoj meri odrediti dalju sudbinu preduzeća, odnosno opredeliti da li će preduzeće postati bitan igrač na tržištu ili će neminovno ući u narednu fazu – fazu okoštavanja. Ulazak u fazu okoštavanja obično je karakteristika velikih preduzeća koja ne uspeju da se promenama na tržištu prilagode pre konkurenata. U kontekstu MSP, ova faza nastupa onda kada preduzeće prestaje da bude inovativno i sklono riziku.

Autori Churchill i Lewis (*Churchill, N., Lewis, V. 1983, str. 9*) naglašavaju da postoji niz faktora, od kojih se deo odnosi na preduzeće a deo na vlasnike, koji u različitim fazama životnog ciklusa preduzeća dobijaju na značaju i u priličnoj meri determinišu njegov dalji opstanak i rast. Među faktorima koji se odnose na preduzeće posebno se ističu: finansijski resursi uključujući i sopstvena i pozajmljena sredstva; ljudski resursi u smislu broja, kompetencija i stručnosti zaposlenih posebno u domenu menadžmenta; resursi u okviru sistema pri čemu se misli na stepen primene i kompleksnost informacionog i sistema planiranja i kontrole; i resursi preduzeća pod kojim se podrazumevaju odnosi sa potrošačima, odnosi sa dobavljačima, tržišno učešće, sistemi proizvodnje i distribucije, tehnologija i reputacija. Kada je reč o ključnim faktorima koji se tiču vlasnika preduzeća tu se pre svega misli na njegove: lične i profesionalne ciljeve; operativne kompetencije u domenu menadžmenta, marketinga, proizvodnje itd; menadžersku sposobnost i spremnost da delegira autoritet i upravlja aktivnostima drugih; sposobnost strategijskog razmišljanja i kreiranja vizije na način koji uspostavlja ravnotežu između snaga i slabosti preduzeća i njegovih ličnih ciljeva.

Pored Churchilla i Lewisa i brojni drugi autori su smatrali da tradicionalni modeli rasta ne prikazuju na najbolji mogući način faze u životnom ciklusu MSP, kao i da ne poklanjaju dovoljno pažnje samom preduzetniku, njegovim razlozima za pokretanje biznisa i dešavanjima u ranim fazama rasta i razvoja preduzeća. U svom empirijskom istraživanju, Kees Van Montfort (*Van Montfort, K, 2006*) je, takođe, ustanovio da se mala

preduzeća menjaju tokom svog životnog ciklusa prolazeći kroz određene faze. Prema pomenutom autoru, sa razvojem preduzeća povećava se diversifikacija prodaje u smislu tipova proizvoda, kupaca i aktivnosti. Nakon izlaska preduzeća iz faze zrelosti i ulaska u fazu opadanja, stepen diversifikacije opada i broj sektora, tipova kupaca i aktivnosti ponovo postaje ograničen. Po istom principu se menja i kompozicija radne snage: u početnim fazama rasta u preduzeću dominira neprofesionalni kadar, što je slučaj i u periodima rasta i zrelosti. Kada preduzeće dospe u fazu opadanja, povećava se procentualno učešće profesionalnog kadra dok neprofesionalni napušta preduzeće.

Prema Kees Van Montfort, životni ciklus MSP se sastoji iz četiri faze i to: start– up faza, faza stabilizacije, faza konsolidacije biznisa i faza tzv. "duge vuče". Završetak svake faze i prelazak u narednu praćen je pojavom krize, koja ukoliko se njom ne upravlja na adekvatan način vodi preduzeće u propadanje. U početnoj fazi, preduzetnik raspolaže znanjem, veštinama i kapitalom neophodnim za otpočinjanje biznisa. Preduzetnika karakterišu entuzijazam i energija koju prenosi na još nekoliko zaposlenih, najčešće članova porodice, prijatelja ili bivših kolega. Najveći izazov ove faze odnosi se na komercijalizaciju preduzetničke ideje i prenošenje privrženosti sa vlasnika na čitavo preduzeće. Preduzeće vrlo brzo poprima obeležja porodičnog posla u kojem svi rade sve a niko nije ni za šta odgovoran. Odluke se donose u hodu, vlasnik je uključen u sve aktivnosti a administrativne procedure skoro i da ne postoje. Obim prodaje počinje da raste, tržište se rapidno povećava a posledično i prihodi od prodaje i stiče se utisak da raste i profitabilnost preduzeće što zapravo nije slučaj. Neretko se takav početni uspeh duguje činjenici da u prodajnu cenu nisu uključeni svi troškovi zbog čega prei opasnost od propadanja biznisa. Sa rastom preduzeća povećava se tražnja za proizvodima ali i zahtevi u pogledu kvaliteta proizvoda, distribucije i transporta, potrebnog obrtnog kapitala, itd. Vlasnik najčešće ne vidi ove probleme, veruje da će se oni sami od sebe rešiti ili nije siguran kako da ih otkloni zbog čega ih zanemaruje. Narastanje problema dovodi do pojave prve krize. Preduzetnik se tada suočava sa dve moguće alternative – jedna je da ne preduzme ništa i ostavi preduzeće takvo kakvo jeste što će prouzrokovati propadanje. Druga podrazumeva usporavanje rasta, uvođenje formalne organizacione strukture sa jasnom podelom rada i odgovornosti, administrativnim procedurama i sistemima, kao i definisanje misije i vizije i postavljanje operativnih i stratejskih ciljeva koji će determinisati dalji tok razvoja preduzeća. Prva kriza najčešće nastupi u prvih 12–18 meseci postojanja

preduzeća a njeno prevazilaženje odnosno osposobljavanje preduzeća za prelazak u narednu fazu rasta ne traje duže od 6 meseci.

U drugoj fazi, koja će potrajati narednih 12–18 meseci, rast preduzeća počinje polako da se stabilizuje, ostvaruju se prvi uspesi, razvija se biznis i javlja potreba za povećanjem broja proizvodnih radnika kako bi se odgovorilo tražnji. U cilju obezbeđenja optimalne efikasnosti i efektivnosti uvode se sistemi kontrole kvaliteta. Hijerarhijska struktura postaje razuđenija i postavljaju se supervizori za proizvodnju, održavanje, skladištenje i transport, administraciju, kao i menadžeri za proizvodnju i kontrolu kvaliteta, marketing i prodaju, administraciju i finansije. Preduzetnik počinje da obavlja osnovne menadžerske funkcije i, umesto na samu proizvodnju, sada je mnogo više fokusiran na odnose sa dobavljačima i kupcima. U ovom stadijumu preduzeće funkcioniše uhodano i mirno, svima su jasna njihova zaduženja i odgovornosti i ostvaruju se veoma dobri finansijski rezultati. Izvori budućih problema potiču od samog preduzetnika koji je opterećen tzv. birokratijom i ne snalazi se najbolje u domenu upravljanja i delegiranja autoriteta što implicira pojavu konflikata između različitih funkcionalnih celina i različitih nivoa menadžmenta. Neadekvatna komunikacija i saradnja unutar preduzeća, a posebno između proizvodnje i prodaje, uzrokuju kašnjenja u nabavkama i isporukama gotovih proizvoda što sa svim svojim konsekvencama na novčane tokove stvara ozbiljne probleme za preduzeće.

Druga kriza obično nastupa u trećoj godini života preduzeća, stavljajući preduzetnika pred identičnu dilemu kao u prethodnoj krizi – ne menjati ništa i pustiti da biznis propadne ili usporiti rast i rešavati nastale probleme. U periodu od 6 meseci ili nešto duže, preduzeće iznalazi rešenja za najveće probleme među kojima se posebno ističu oni vezani sa vlasnika, odnosno preduzetnika, i njegove menadžerske sposobnosti i kompetencije. U ovom periodu se donosi odluka da li će preduzetnik nastaviti da bude glavni izvršni direktor ili će se na to mesto regrutovati neko drugi. Takođe, sada je neophodno zameniti neke od postojećih članova porodice i prijatelja na menadžerskim pozicijama drugim mnogo kvalifikovanijim i sposobnijim. Nije retko da preduzetnik u ovom stadijumu zatraži profesionalnu konsultantsku pomoć za razumevanje trenutnog položaja i definisanje strategije za otklanjanje problema. U tom slučaju se koriste neki od brojnih dijagnostičkih alata kao što je SWOT analiza¹⁰. Uz pomoć

¹⁰ SWOT analiza, autora Albert S. Humphrey-a, predstavlja analitičku metodu kojom se definišu kritični faktori koji imaju najveći uticaj na poslovanje preduzeća. Ona se

konsultanata u preduzeću se primenjuje pažljivo pripremljen Akcioni plan koji obuhvata promene u svim aspektima poslovanja u kojima su prethodno identifikovani problemi. Nakon sprovođenja plana, preduzeće ulazi u treću fazu razvoja – fazu konsolidacije.

U fazi konsolidacije, preduzeće raste i sazreva i spremno je da koristi šanse i mogućnosti iz okruženja. Primena strategija proizvodne i tržišne diversifikacije rađa nove i drugačije probleme i izazove ali je preduzeće, zahvaljujući profesionalnijem top menadžmentu, sada osposobljeno za njihovo efikasnije rešavanje. Preduzetnik/vlasnik je u ovom stadijumu najverovatnije preuzeo funkciju Predsednika, prepuštajući operativno poslovanje generalnom direktoru ili top menadžment timu. Dalji rast biznisa zahteva razvijanje i proširivanje postojećih sistema i uvođenje novih odeljenja, što stvara opasnost od preterane birokratizacije i gubitka fleksibilnosti i sposobnosti brzog prilagođavanja promenama u zahtevima i potrebama potrošača, što se inače smatra najvećom snagom preduzeća u ovoj fazi rasta.

Razvojne tendencije imanentne fazi konsolidacije neminovno vode preduzeće u novu krizu, kada se vlasnik po treći put nalazi pred dilemom „ne činiti ništa - *status quo*“ uz rizik propadanja ili iniciranje promena u cilju opstanka i daljeg rasta. Rast izvan sopstvenih mogućnosti je veoma česta greška preduzeća u ovoj fazi. Ova greška je najčešće posledica nekih internih planova i odluka, kao što su preambiciozne investicije, proizvodna i tržišna diversifikacija koje nisu u skladu sa mogućnostima preduzeća ili potrebama tržišta itd., kao i delovanja eksternih faktora poput promena u uslovima poslovanja na globalnom tržištu, fluktuacije kursa i sl. Kada preduzeće nije u stanju da upravlja sopstvenim rastom nastupaju finansijski problemi koji mogu dovesti do njegovog propadanja, a neretko i do spajanja ili pripajanja sa drugim, obično konkurentskim, preduzećem. U cilju prevazilaženja krize u ovoj fazi rasta, neophodno je redefinisane misije, vizije i dugoročnih planova rasta, kao i sprovođenje temeljne analize koja će imati za posledicu promene u svim elementima organizacione strukture preduzeća. Moguća strategija izlaska iz krize može podrazumevati akviziciju ili merdžer sa konkurentskim ili drugim preduzećem iz iste industrijske grane, konsolidaciju trenutne tržišne pozicije kako bi se održalo tržišno učešće, kao i osvajanje novih tržišta.

obavlja kroz matricu koju čine 4 elementa – polja: S – Strengths (snage), W – Weaknesses (slabosti), O – Opportunities (šanse i mogućnosti), T – Threats (opasnosti i pretnje).

Kada su razrešeni svi problemi koji su uzrokovali pojavu krize u fazi konsolidacije, nastupa faza tzv. "duge vuče". Preduzeće je modernizovalo tehnologiju, obezbedilo nastup na novim tržišnim segmentima i proširilo svoj proizvodni asortiman, i sada je spremno za dalju ekspanziju. Kontinuiran rast i razvoj donosi nove probleme i izazove koji će ponovo uzrokovati nastanak krize kada će preduzeće biti suočeno sa dilemom "ostaviti sve kako jeste" ili se posvetiti rešavanju problema i obezbediti dalji rast preduzeća.

1.3. FINANSIRANJE MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U RAZLIČITIM FAZAMA ŽIVOTNOG CIKLUSA

Finansiranje je značajan faktor koji determiniše opstanak i rast MSP. Osnivanje preduzeća, širenje poslovnih aktivnosti, razvoj novih proizvoda i investicije u postrojenja, opremu i ljudske resurse direktno je uslovljeno mogućnošću preduzeća da zadovolji potrebe za kapitalom. Mala preduzeća, po pravilu, osniva pojedinac (preduzetnik) ili grupa od nekoliko ljudi koji imaju preduzetničku ideju, raspoložu sopstvenim sredstvima i/ili imaju finansijsku pomoć porodice ili prijatelja u zamenu za učešće u preduzeću. Ukoliko je preduzeće uspešno vrlo brzo će se javiti potreba za širenjem biznisa i inovacijama. Tada nastupaju problemi iz razloga što je obezbeđivanje finansijskih sredstava mnogo teže za mala nego za velika preduzeća.

MSP se obično suočavaju sa ograničenom pristupom povoljnim izvorima finansiranja i na tržištu novca i na tržištu kapitala, i to posebno u pogledu uslova i cene njihovog korišćenja (*Erić, D., Beraha, I., Đurićin, S. 2012, str. 64*). Otežano finansiranje je najveća prepreka rastu i razvoju MSP. U početnim fazama rasta, većina malih preduzeća se oslanja na sopstvene izvore finansiranja. U kasnijim fazama životnog ciklusa potrebe za kapitalom prevazilaze interne mogućnosti vlasnika, i on tada mora da razmotri korišćenje eksternih izvora finansiranja kako bi obezbedio sredstva za neophodne investicije i razvoj poslovanja. Finansiranje iz eksternih izvora posebno je problematično za start-up i veoma mlada preduzeća koja nemaju istoriju poslovanja i nedostaju im sredstva obezbeđenja, kao i za inovativna preduzeća čiji poslovni poduhvati su veoma rizični.

Za obezbeđivanje finansijskih sredstava, MSP mogu koristiti interne i eksterne izvore, kao i različite njihove kombinacije. MSP najčešće koriste interne izvore finansiranja pod kojima se podrazumevaju sopstvena novčana sredstva, sredstva od neraspoređene dobiti i/ili od prodaje imovine. Među eksternim izvorima razlikuju se neformalni i formalni izvori finansiranja. Neformalni izvori su sredstva prikupljena od porodice, prijatelja i bogatih pojedinaca – tzv. poslovnih anđela, dok formalni izvori obuhvataju različite vidove tradicionalnog zaduživanja (krediti komercijalnih banaka i drugih finansijskih institucija, mikrokreditiranje lizing), kao i fondove rizičnog kapitala, faktoring, trgovačke kredite itd. Preduzeća najčešće koriste kombinaciju više različitih izvora finansiranja, vodeći pritom uvek računa o odnosu između sopstvenog i pozajmljenog kapitala. Dostupnost različitih izvora finansiranja se menjaju tokom životnog ciklusa preduzeća u zavisnosti od faze rasta, ciljeva i potencijala rasta, sektora u kojem preduzeće posluje i odnosa menadžmenta prema riziku.¹¹

Rezultati istraživanja koje smo sprovedi za potrebe ove monografije pokazuju da bi od vanbankarskih eksternih izvora finansiranja MSP u Srbiji najradije koristila pomoć države, zatim mikrofinansiranje od strane vanbankarskih subjekata, pomoć prijatelja i rodbine, poslovne anđele i na kraju rizični kapital, što je moguće videti u narednoj tabeli.

*Tabela 1.6. Struktura odgovora na pitanje:
"Koji od navedenih vanbankarskih eksternih izvora
finansiranja biste najradije koristili?"*

Problem	Frekvencija odgovora
Pomoć države	70,0
Mikrofinansiranje od strane vanbankarskih subjekata	11,7
Pomoć prijatelja/rodaka	10,0
Poslovne anđele	5,0
Rizični kapital	3,3

Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

U nastojanju da potrebna finansijska sredstva obezbede iz najpovoljnijih izvora, preduzeća se tokom čitavog životnog veka suočavaju sa dilemom: vlasnički kapital ili zaduživanje? Imajući u vidu brojne prednosti i

¹¹ Grupa autora, Cyclicity of SME Finance, EIM Business and Policy Research, 2009, str. 21.

nedostatke obe alternative, optimalna struktura finansiranja u velikoj meri je determinisana ciljevima rasta i razvoja svakog preduzeća. U pogledu vlasničkog kapitala, MSP su na raspolaganju sledeća četiri izvora¹²:

- sopstvena sredstva,
- sredstva porodice i prijatelja,
- sredstva neformalnih investitora – bogatih pojedinaca tzv. poslovnih anđela i
- sredstva formalnih investitora – fondovi rizičnog kapitala odnosno *venture capital* fondovi ili korporacije.

Na početku životnog veka preduzeća, broj raspoloživih izvora finansiranja je mali. Usled ograničenosti pouzdanih podataka o finansijskim i drugim karakteristikama poslovnog poduhvata, privlačenje eksternih finansijera je otežano. Istovremeno, kreditna sposobnost mladih preduzeća je izrazito slaba. Kako preduzeće postaje veće i starije, dolazi do diversifikacije dostupnih izvora finansiranja. U ranim fazama, preduzeće se u najvećoj meri oslanja na sopstvena sredstva i pozajmice od prijatelja i porodice. Sa rastom preduzeća, interne finansijske mogućnosti se iscrpljuju a povećavaju se mogućnosti korišćenja spoljnog kapitala u različitim formama – poslovni anđeli, formalni investicioni fondovi, korporativne investicije, pozajmice banaka, itd. Finansiranje u velikoj meri zavisi i od tipa preduzeća, odnosno da li je u pitanju tradicionalno MSP, osnovano sa ciljem obezbeđenja prihoda za pojedinca, porodicu ili manju grupu zaposlenih, ili inovativno i preduzeće sa srednjim ili visokim potencijalom za rast.

U fazi začetka i start-up fazi, lična ušteđevina i pozajmice od porodice i prijatelja predstavljaju najznačajniji izvor finansiranja za većinu preduzetnika. Finansiranje zaduživanjem kod komercijalnih banaka i drugih finansijskih institucija se koristi samo ako je to nužno neophodno i pod uslovom da je dostupno. Zaduhivanje u ovoj fazi je izuzetno problematično usled visokog stepena rizika i neizvesnosti ishoda poslovnih poduhvata. Preduzetnici, preferiraju finansijsku fleksibilnost zbog čega nastoje da izbegnu plaćanje anuiteta, kao i visoke troškove koji prate zaduhivanje. Različiti programi državne podrške početnicima u biznisu takođe su značajan izvor obezbeđivanja finansijskih sredstava u ranim fazama razvoja.

¹² Market Failure in the Provision of Equity to SMEs, str. 171, <http://www.hm.treasury.gov.uk/d/Bankreviewchaptersix.pdf>

Tabela 1.7. Izvori finansiranja MSP po fazama životnog ciklusa

Tip MSP	Faza začetka i start-up faza	Faza rasta	Faza zrelosti
Preduzeća sa malim potencijalom za rast	Individualna ušteđevina, kapital u nekretninama, ušteđevina porodice i prijatelja, državna pomoć, krediti komercijalnih banaka	Factoring, lizing, trgovački krediti, zaduživanje kod banaka	Neraspoređena dobit, zaduživanje kod banaka
Preduzeća sa umerenim potencijalom za rast i preduzeća sa potencijalom za brz rast	Individualna ušteđevina, ušteđevina porodice i prijatelja, neformalni investitori – poslovni anđeli, fondovi "venture kapital-a", korporativne investicije	Venture kapital, zatvorena/privatna ponuda akcija, inicijalna javna ponuda akcija, zaduživanje kod banaka, korporativne investicije	Korporacije, zaduživanje kod banaka, fondovi obveznica sa visokim prinosom, penzioni fondovi, inicijalna javna ponuda akcija (IPO)

Izvor: Samostalna izrada autora

Za preduzetnike koji imaju inovativne poslovne ideje i koncepte, poslovni anđeli predstavljaju jeftiniji i dostupniji izvor pribavljanja kapitala od formalnih investitora. U ovoj fazi, poslovni projekti su rizični, sa visokim potencijalnim stopama neuspeha i još uvek su nedovoljno atraktivni za *venture capital* fondove i korporacije. Poslovni anđeli ne samo što obezbeđuju kapital već i neophodno iskustvo i veštine, zbog čega se u ranim fazama razvoja smatraju jednim od najznačajnijih izvora finansiranja inovativnih i brzorastućih MSP.

U fazi rasta, novčana sredstva preduzetnika su uglavnom iscrpljena zbog čega finansiranje iz eksternih izvora dobija na značaju. Sa rastom MSP, zaduživanje i "venture kapital" postaju atraktivniji izvori finansiranja (Erić, D., Beraha, I., Đuričin, S. 2012, str. 64). Zaduzivanje, međutim, predstavlja izrazito skup izvor finansiranja. Kreditiranje MSP nije profitabilno za banke zbog izraženog rizika povraćaja sredstava, visokih administrativnih i troškova obrade zahteva, kao i zato što MSP obično nemaju adekvatnu knjigovodstvenu evidenciju, finansijske izveštaje i

biznis planove. Tradicionalna MSP u ovoj fazi rasta često koriste faktoring, lizing i trgovačke kredite. Faktoring predstavlja prodaju potraživanja od kupaca specijalizovanim finansijskim institucijama pre roka dospeća za naplatu, iz diskont odnosno umanjena za kamatu. Lizing je veoma čest izvor finansiranja u zemljama u tranziciji u kojima preduzeća nemaju dovoljno novčanih sredstava za kupovinu opreme i tehnologije. U pitanju je ugovorni odnos između lizing kompanije i primaoca lizinga kojim se oprema, postrojenja ili vozila daju na korišćenje primaocu lizinga na određeni vremenski period uz naknadu. Trgovački krediti, kao oblik kratkoročnog finansiranja, su krediti koje dobavljači odobravaju kupcima kada im omoguće odloženo plaćanje kupljenih proizvoda i usluga. Oni su važan instrument upravljanja novčanim tokovima.

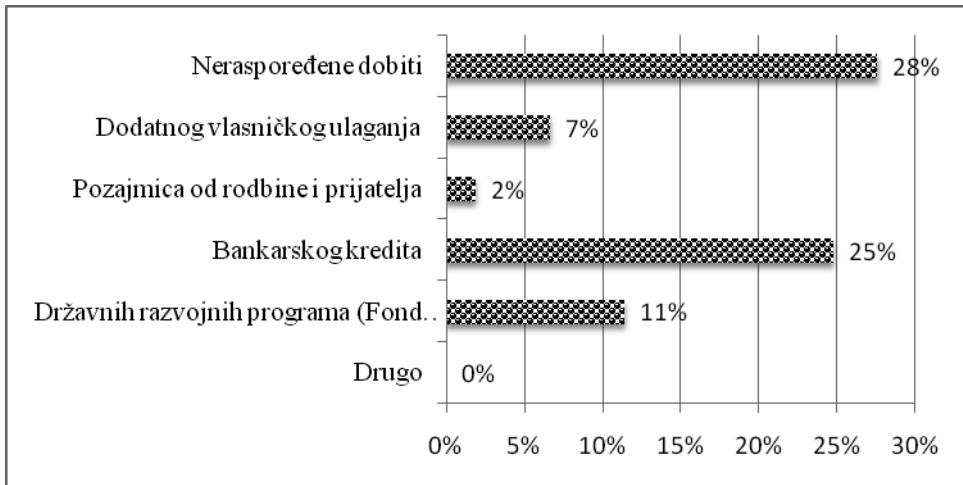
Za preduzeća sa srednjim potencijalom za rast i za brzorastuća MSP, rizični kapital odnosno *venture capital* je pogodniji izvor finansiranja rasta od zaduživanja kod banaka. *Venture capital* fondovi ulažu kapital u privatna preduzeća sa visokim potencijalom za rast, u zamenu za udeo u vlasničkoj strukturi. Za razliku od finansiranja korišćenjem bankarskih kredita, kada obaveze po osnovu kredita opterećuju novčani tok preduzeća tokom čitavog perioda trajanja kredita, u slučaju finansiranja putem fondova rizičnog kapitala dividende vlasnicima se isplaćuju samo ako je preduzeće ostvarilo profit. U slučaju finansiranja putem rizičnog kapitala nisu potrebna sredstva obezbeđenja, kao kod zaduživanja kod banaka, što je inače jedan od najvećih problema MSP. Visoko potencijalna preduzeća imaju najšire mogućnosti kombinovanja različitih izvora finansiranja. Od ostalih preduzeća razlikuju se po tome što imaju realne šanse da kapital pribavljaju javnim pozivom za otkup akcija (*Paunović, B., Novković, N. 2003, str. 13*).

Za preduzeća sa malim potencijalom za rast je karakteristično da im je tokom čitavog životnog ciklusa dostupan ograničen broj izvora finansiranja. U fazi zrelosti, ova preduzeća se dominantno oslanjaju na sredstva od neraspoređene dobiti i na zaduživanje kod banaka. Preduzeća sa visokim potencijalom za rast takođe koriste kredite komercijalnih banaka i drugih finansijskih institucija, ali u ovoj fazi neophodna sredstva prikupljaju i emisijom akcija, kao i od različitih investitora.

U Srbiji, prema rezultatima istraživanja koje su autori sprovedi za potrebe ove monografije, 28% anketiranih MSP rast i razvoj finansira sredstvima iz neraspoređene dobiti, 25% iz bankarskih kredita, 11% iz državnih

razvojnih programa, 7% od dodatnog vlasničkog ulaganja i 2% koristi pozajmice rodbine i prijatelja.

*Grafikon 1.2. Distribucija odgovora na pitanje:
"Za finansiranje rasta i razvoja koristim sredstva od:"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Prema istraživanju koje je sproveda Evropska asocijacija za *private equity* i *venture capital*¹³, adekvatnost pojedinih izvora finansiranja u različitim fazama razvoja MSP prikazana je u narednoj tabeli.

Tabela 1.8. Adekvatnost izvora finansiranja MSP u različitim fazama razvoja

Faza u životnom ciklusu MSP	Adekvatan izvor finansiranja
faza začetka	Neformalni akcijski kapital i pozajmice od osnivača i saradnika. Krediti banaka ukoliko je to neophodno i pod uslovom da su dostupni.
start-up faza	Neformalni akcijski kapital i pozajmice od osnivača i saradnika. Krediti banaka ukoliko su dostupni. Lizing za opremu.
faza ekspanzije	Akcijski kapital iz originalnih izvora, venture capital, pozajmice od banaka. Drugi izvori finansiranja kao što su lizing i faktoring. Neraspoređena dobit.
zamena kapitala	Venture capital, inicijalna javna ponuda (IPO)

Izvor: EVCA, preuzeto iz: Cyclicalitly of SME Finance, EIM Business and Policy Reseach, 2009, str.22.

¹³ European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA), <http://www.evca.eu/knowledgecenter/statistics.aspx?id=410>

Kreditni banaka su još uvek najznačajniji izvor eksternog finansiranja tokom životnog veka najvećeg broja MSP. Na ovaj način preduzeća finansiraju investicije, obrtna sredstva i zalihe. Uslovi kreditiranja MSP se razlikuju po zemljama ali su uvek manje povoljni od onih pod kojima se zadužuju velika preduzeća. Razloge tome treba tražiti u činjenici da su kreditne potrebe ove dve grupe preduzeća veoma različite, odnosno da manji iznosi kredita koji se odobravaju sektoru MSP nužno zahtevaju i više kamatne stope kako bi banke obezbedile željenu profitabilnosti. Najveći problemi banaka prilikom odobravanja kredita malim preduzećima odnose se na: nedostatak adekvatne knjigovodstvene evidencije, problem obezbeđenja kredita i nepovoljan kreditni rejting preduzeća. Najveći problemi MSP prilikom korišćenja ovog izvora finansiranja su: visoke kamatne stope, limitirani iznosi kredita, duge i skupe procedure obrade zahteva i odobravanja kredita, problematična sredstva obezbeđenja.

*Tabela 1.9. Struktura odgovora na pitanje:
"Prilikom korišćenja bankarskih kredita najveći problem/i su mi:"*

Problem	Frekvencija odgovora
Visoke kamate	45
Obezbeđenje kredita	26
Visoki bankarski troškovi	11
Spora i duga procedura obrade zahteva i odobravanja kredita	9
Limitiran iznos kredita	7
Nedovoljna informisanost	2
Nedovoljna mreža ekspozitura	0
Nešto drugo – navesti šta?	0

Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Prema rezultatima istraživanja, 45% anketiranih domaćih MSP je kao osnovni problem navelo visoke kamate, 26% obezbeđenje kredita, 11% visoke bankarske troškove, 9% spore i duge procedure obrade zahteva i odobravanja kredita, 7% limitiran iznos kredita i 2% nedovoljnu informisanost.

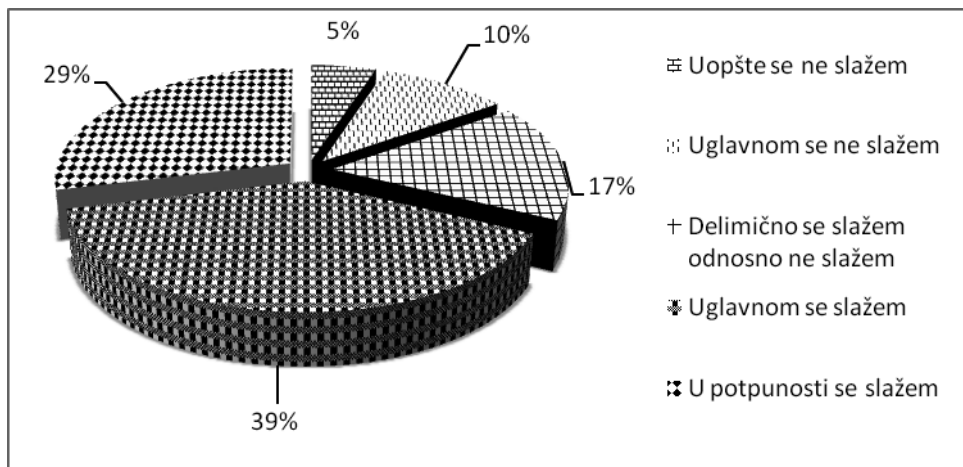
Različite faze razvoja MSP nude različite moguće izvore finansiranja. Da bismo što bolje sagledali pregled svih alternativa za finansiranje ovog sektora odlučili smo da ih analiziramo u okviru jednog poglavlja, koje upravo sledi.

ANALIZA MOGUĆIH IZVORA FINANSIRANJA PREDUZEĆA

2.1. ZNAČAJ STRATEGIJSKOG PRISTUPA FINANSIRANJA PREDUZEĆA

Izbor adekvatnih izvora finansiranja za svaku privrednu organizaciju predstavlja jedno od posebno osetljivijih pitanja. Odluka o tome na koji način i iz kojih izvora finansirati svakodnevni biznis, investicije, rast i razvoj ima strateški značaj za bilo kog vlasnika, preduzetnika ili menadžera. Od te odluke vrlo često zavisi čitav niz drugih, kako finansijskih, tako i poslovnih odluka. Visok nivo međuzavisnosti i uslovljenosti između različitih tipova odluka utiče da na ovom pitanju dolazi do svojevrsnog susretanja najmanje dve ekonomske oblasti – finansijskog i strateškog menadžmenta (*Erić, D. 1992*).

*Grafikon 2.1. Distribucija odgovora na pitanje:
"Finansijski menadžment je značajan preduslov ostvarivanja profita?"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Kako MSP u Srbiji percipiraju značaj finansijskog menadžmenta za ostvarivanje profita može se videti na osnovu rezultata sprovedenog

istraživanja. Sa tvrdnjom da je finansijski menadžment značajan preduslov ostvarivanja profita, uglavnom se slaže 39% ispitanika, 29% se u potpunosti slaže, 17% se delimično slaže, odnosno ne slaže, 10% se uglavnom ne slaže i 5% se uopšte ne slaže.

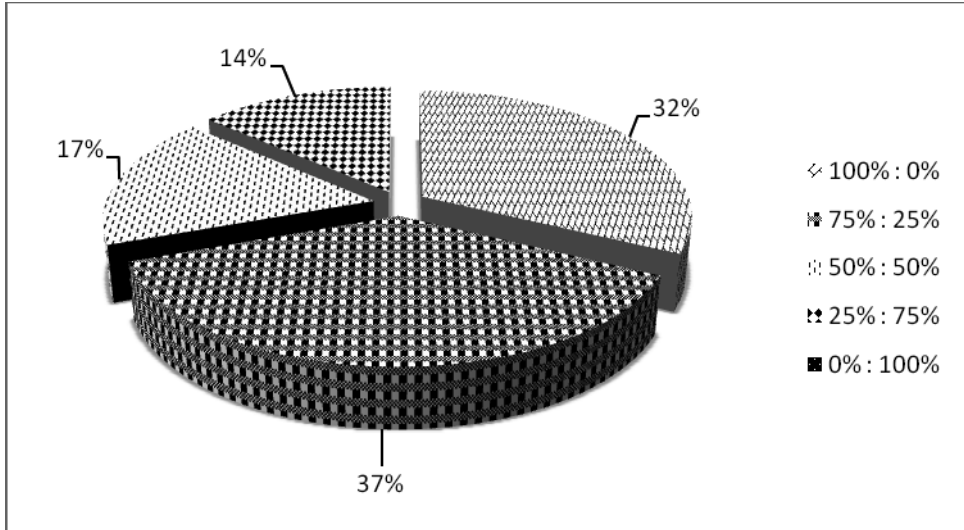
Da bismo što potpunije razumeli strategijski značaj pristupa finansiranju preduzeća u nastavku ćemo pokušati da ukažemo na par osnovnih pojmova koji se u okviru finansijskog menadžmenta (ili poslovnih– korporativnih finansija) javljaju u vezi sa analizom mogućih izvora finansiranja.

Postoji više pristupa klasifikaciji potencijalnih izvora finansiranja. Najčešće, svi se mogu svrstati u kratkoročne i dugoročne. **Kratkoročni** su oni čiji je rok dospeća kraći od jedne godine i u njih se najčešće ubrajaju: obaveze prema dobavljačima, kratkoročne pozajmice, emitovane kratkoročne hartije od vrednosti i tome slično. **Dugoročni izvori** su posebno značajni, pošto utiču na dugoročnu stabilnost finansiranja. Oni odražavaju strukturu kapitala (*capital structure*), koja se u osnovi sastoji iz dva velike grupe izvora:

- **pozajmljenih sredstava** – krediti, hartije od vrednosti instrumenti duga, i
- sopstvenih – **sopstvena sredstva** osnivača – vlasnika, udela partnera, emitovanih običnih ili preferencijalnih akcija, itd. Ovaj izvor sredstava se nadalje može podeliti na unutrašnja i spoljašnja sopstvena sredstva. **Unutrašnja** sopstvena sredstva su ono što generira sama organizacija tokom svog životnog veka. To je deo dobiti koju vlasnik zadržava u formi zadržane ili neraspoređene dobiti (*retained earnings*) koju ne želi sebi isplatiti u formi dividendi. **Spoljašnja** sopstvena sredstava znače prikupljanje dodatnog kapitala izvan organizacije na tržištu emisijom novih udela (novim suvlasnicima u slučaju društva sa ograničenom odgovornošću – Doo) ili vlasničkih hartija od vrednosti (akcija, deonica u formi akcionarskog društva – AD).

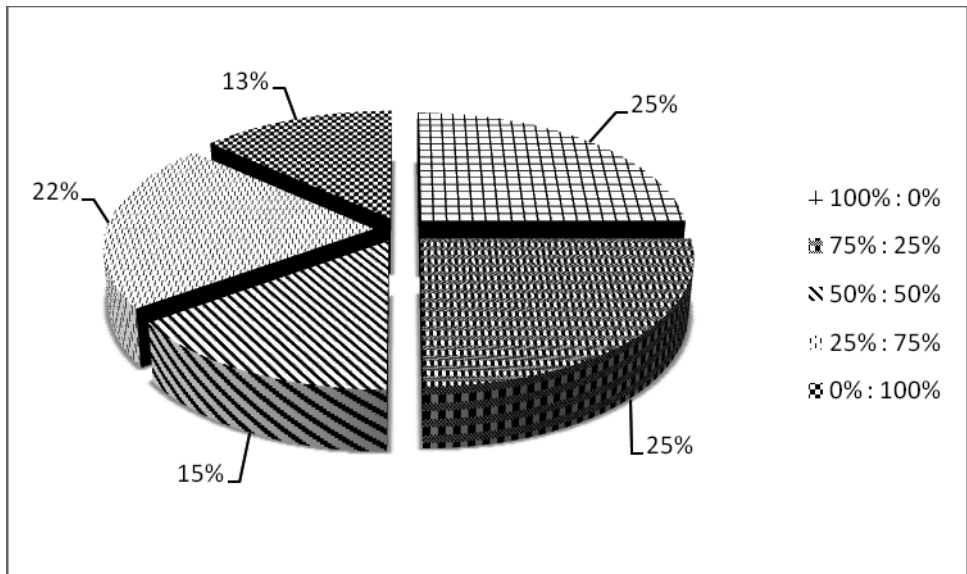
Rezultati sprovedenog istraživanja pokazuju da najveći broj anketiranih MSP u Srbiji u finansiranju tekućeg poslovanja koristi sopstvene izvore finansiranja. Kod 35% ispitanika odnos između sopstvenih (internih) i pozajmljenih (eksternih) izvora finansiranja je 75% : 25%, dok je kod 32% anketiranih taj odnos 100% : 0%. Samo 17% ispitanika koristi podjednako sredstva iz sopstvenih i pozajmljenih izvora, dok je kod 14% anketiranih MSP taj odnos 25% : 75%.

*Grafikon 2.2. Distribucija odgovora na pitanje:
"U finansiranju tekućeg poslovanja Vašeg preduzeća odnos između
sopstvenih (internih) i pozajmljenih (eksternih) izvora finansiranja je:"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 2.3. Distribucija odgovora na pitanje:
"U finansiranju investicija odnos između sopstvenih (internih) i
pozajmljenih (eksternih) izvora finansiranja je:"*

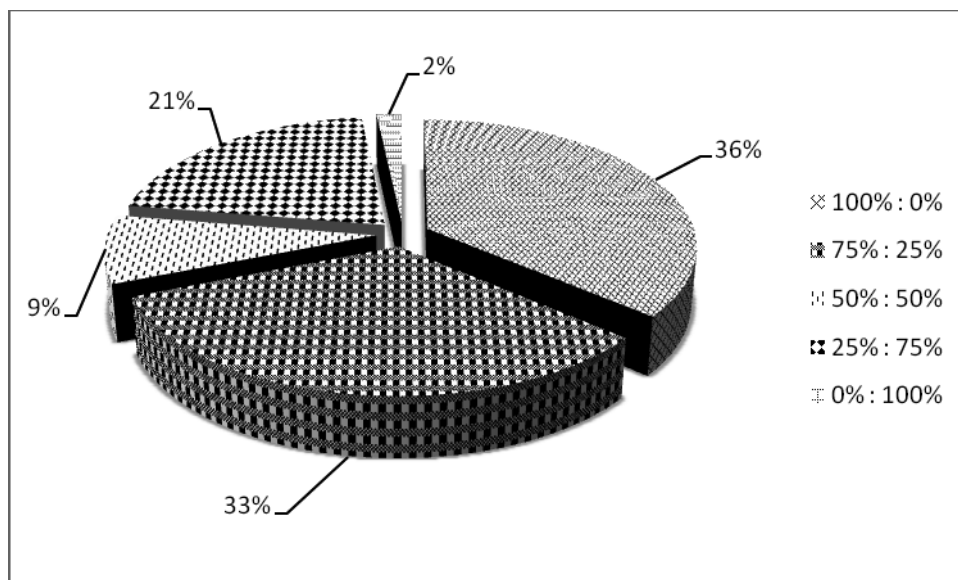


Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Kada je u pitanju finansiranje investicija, 50% ispitanika dominantno koristi sopstvene izvore. Preciznije, kod $\frac{1}{4}$ ispitanika odnos između internih i eksternih izvora je 75% : 25%, dok je kod podjednagog broja anketiranih taj odnos 100% : 0%. Kod 22% ispitanika pomenuti odnos je 25% : 75%, dok 15% anketiranih ravnomerno koristi sredstva iz oba izvora. Samo 13% anketiranih MSP finansira investicije u potpunosti iz pozajmljenih izvora.

U finansiranju obrtnih sredstava preovlađuje učešće sopstvenih izvora. Od ukupnog broja, 36% ispitanika obrtna sredstva finansira u potpunosti iz internih izvora, dok 33% anketiranih preduzeća za tu svrhu koristi $\frac{3}{4}$ sopstvenih i $\frac{1}{4}$ pozajmljenih sredstava. Podjednako se koriste sredstva iz pomenuta dva izvora kod 9% ispitanika, dok je odnos od 25% : 75% između internih i eksternih izvora zastupljen kod 21% anketiranih MSP. Samo 2% ispitanika obrtna sredstva u potpunosti finansira iz pozajmljenih izvora.

*Grafikon 2.4. Distribucija odgovora na pitanje:
"U finansiranju obrtnih sredstava odnos između sopstvenih (internih) i pozajmljenih (eksternih) izvora finansiranja je:"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Struktura kapitala predstavlja pojam u okviru finansijske teorije o kome su vođene velike rasprave sredinom XX veka. Naime, dugo se smatralo da struktura kapitala utiče na vrednost firme, tj. da veće korišćenje

pozajmljenih sredstava, koja pored toga što su "jeftinija" mogu dati i određene efekte poreske zaštite, može uvećati ukupnu vrednost date organizacije. Takav pristup poimanja strukture kapitala napušten je sa stavovima Modiljanija i Milera (*F. Modigliani & M.H. Miller, 1958.*) koji su afirmisali danas preovlađujući stav o irelevantnosti strukture kapitala na ukupnu vrednost preduzeća.

Svaki po pojedinačnih izvora (kako kratkoročnih, tako i dugoročnih) ima svoju cenu, koja za privrednu organizaciju predstavlja specifičnu vrstu troškova. Posebno značajni su troškovi dugoročnih izvora, pošto direktno utiču na ukupnu stabilnost poslovanja preduzeća. Troškovi dugoročnih izvora finansiranja se označavaju pojmom – **troškovi kapitala** (*cost of capital*). Njih određuje visina pojedinačnih izvora koji sačinjavaju strukturu kapitala. Troškovi pozajmljenih izvora su određeni visinom kamatne stope na uzete kredite ili emitovane hartije od vrednosti instrumente duga (obveznice, bondove, itd). Troškovi sopstvenih sredstava su nešto teži za određivanje i povezani su ili sa visinom dividendne stope (ukoliko organizacija isplaćuje dividendu na emitovane akcije) ili konceptom zahtevane stope prinosa (*required rate of return*) vlasnika organizacije. Po pravilu pozajmljena sredstava imaju nešto niže troškove, ali su ograničena kreditnom sposobnošću firme i nose značajnu dozu rizika u slučaju problema sa nemogućnošću njihovog vraćanja. Odluka koje izvore koristiti je vrlo složena. Jedno od najosetljivijih pitanja za svako preduzeće je definisanje optimalne strukture kapitala (*A. Damodaran 2001, S. Ross, R. Westerfield & B. Jordan 2007, R. Brealey, S Myers & F. Allen 2010*), tj. optimalnog nivoa korišćenja pozajmljenih i sopstvenih sredstava.

Teorijski, optimalna struktura kapitala je ona pri kojoj su troškovi kapitala najniži. Reč je više o teorijskom nego praktičnom konceptu, koji nas međutim, uvodi u još jedno važno pitanje za svaku organizaciju. Reč je o visini **prosečnih ponderisanih troškova kapitala** (*weighted average cost of capital – WACC*). Da bi ih odredili pored troškova svakog pojedinačnog izvora neophodno je da znamo i proporciju u korišćenju ove dve grupe izvora finansiranja. Ukoliko troškove pozajmljenih sredstava (duga) označimo sa D a troškove sopstvenih sredstava (akcijskog kapitala) sa E , i učešće duga u ukupnim dugoročnim izvorima finansiranja sa P_d a učešće sopstvenih izvora sa P_e , dobijamo izraz za WACC koji glasi:

$$WACC = (P_d \times D) + (P_e \times E) \quad (1)$$

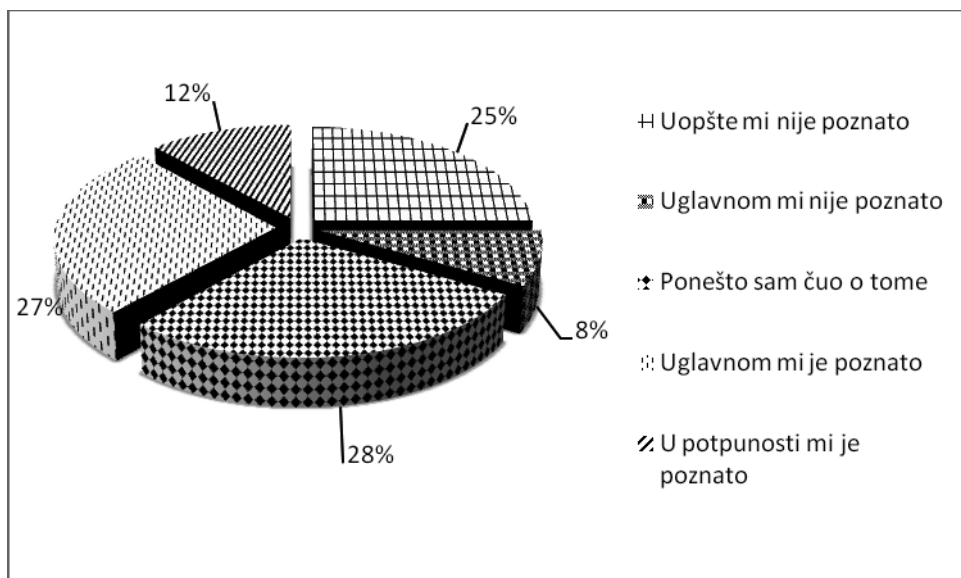
Da bi pomenutu relaciju u potpunosti razumeli zamislimo prost slučaj – Privredno društvo (preduzeće) finansira svoje poslovanja iz dugoročnih pozajmljenih sredstava sa 50% i prosečna kamatna stopa koju mora da plaća na ta sredstva iznosi 10%. Preostalih 50% su sredstva osnivača i vlasnika i njihova zahtevana stopa prinosa iznosi 15%. Prosečni ponderisani troškovi kapitala – WACC bi u tom slučaju bili:

$$WACC = (0,5 \times 0,1) + (0,5 \times 0,15) = 0,05 + 0,075 = 0,125 \text{ ili } 12,5\%$$

Ovaj krajnje uprošćen primer nam ukazuje na ogroman značaj razumevanja koncepta strukture kapitala i troškova kapitala, posebno prosečnih ponderisanih troškova (WACC). Naime, njihova visina je presudna u donošenju investicionih odluka.

O tome koliko su preduzetnici u Srbiji upoznati sa konceptom troškova kapitala svedoče rezultati sprovedenog istraživanja prema kojima 25% anketiranih MSP uopšte ne poznaje, a 8% uglavnom ne poznaje pomenuti koncept. Da je ponešto o njemu čulo navelo je 28% ispitanika, dok 27% smatra da je uglavnom, a 12% da je u potpunosti poznato sa ovim konceptom.

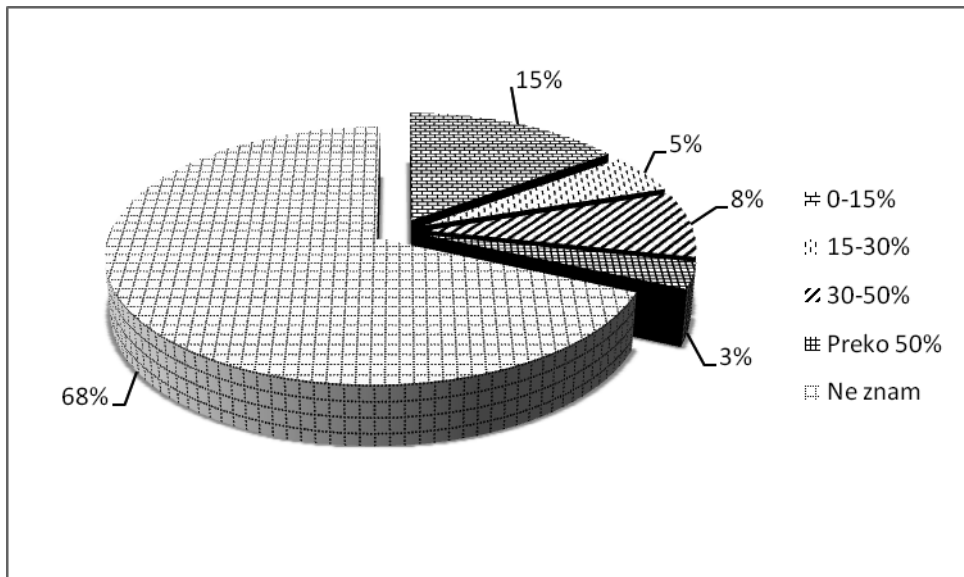
*Grafikon 2.5. Distribucija odgovora na pitanje:
"Znate li šta znači koncept troškova kapitala?"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Uprkos tome što rezultati istraživanja pokazuju da relevantan deo anketiranih MSP u Srbiji smatra da je finansijski menadžment značajan preduslov profitabilnog poslovanja, kao i da su upoznati sa konceptom troškova kapitala, poražavajuće mali broj ispitanika je naveo koliko precizno iznose prosečni troškovi kapitala u finansiranju njihovog preduzeća. Naime, čak 68% anketiranih preduzeća nije znalo odgovor na ovo pitanje! Ukoliko poznajete teorijski neki koncept logično je da znate u kojim parametrima se on kreće za poslovanje vaše organizacije. Ovaj odgovor ukazuje da relativno mali procenat anketiranih ozbiljnije pristupa analizi troškova kapitala i problematici odabira adekvatnih izvora prikupljanja kapitala. Slobodno možemo konstatovati kako se u domaćim preduzećima mnoge odluke u domenu finansijskog menadžmenta donose uglavnom *ad hoc*, na brzinu i bez dublje analize.

*Grafikon 2.6. Distribucija odgovora na pitanje:
"Koliko iznose prosečni troškovi kapitala u finansiranju Vašeg preduzeća u procentima?"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Odluke o investiranju predstavljaju još jednu vrstu posebno osetljivih odluka. I one predstavljaju domen kako strategijskog, tako i finansijskog menadžmenta (*J. Van Horne & J. Wachowicz Jr, 2007*). Investicije predstavljaju osnovu za rast i razvoja svake organizacije. Bez njih nema inovacija i tehnološkog napretka, kao ni ulaska na nova tržišta i geografske

i svake druge ekspanzije poslovanja. U savremenim uslovima izrazito dinamičnih promena, slobodno možemo konstatovati da bez investicija nema ni opstanka savremenih organizacija.

Centralno pitanje na ovome mestu jeste kako odluka o izvorima finansiranja utiče na investicionu aktivnost? Odgovor na ovo pitanje upravo tražimo u razumevanju koncepta strukture kapitala i troškova kapitala? Naime, visina prosečnih ponderisanih troškova kapitala (WACC) vrlo često je ključan parametar koji se uzima u oceni investicionih projekata. Da bi se donela pravilna investiciona odluka neophodno je formulisati investicioni projekat koji se sastoji iz više različitih elemenata – strategijskog, tržišnog (marketinškog), tehničko–tehnološkog, građevinskog, pravnog, ekološkog i naravno – ekonomskog. Ekonomisti su razvili niz tehnika koje koriste u oceni ekonomske efektivnosti investicionih projekata. Na našim prostorima to je odomaćen termin za analizu čija suština treba da se sastoji u pokušaju identifikovanja svih budućih ekonomskih efekata koje jedan projekat treba da donese. Te koristi se manifestuju u određenom gotovinskom toku finansijskih sredstava kroz realizaciju investicije (veća proizvodnja, prodaja, promet, itd.). Na zapadu, u knjigama iz ove oblasti finansija za tu analizu se koristi pojam – kapitalno budžetiranje (*capital budgeting*).

Suština tehnika kapitalnog budžetiranja se sastoji u primeni većeg broja metoda za merenje budućih prihoda i rashoda koji se zatim svode na sadašnju vrednosti matematičkom operacijom diskontovanja. U toj analizi postoji više pojedinačnih metoda i tehnika, od kojih dve najpoznatije su:

- Neto sadašnja vrednost (*Net Present Value*) – NPV i
- Interna stopa prinosa (*Internal Rate of Return*) – IRR.

Za razliku od NPV koja predstavlja apsolutnu, IRR je relativna veličina. Ona predstavlja diskontu stopu koja izjednačava sadašnju vrednost svih budućih prinosa koje donosi jedan investicioni projekat sa sadašnjom vrednošću svih rashoda koji su povezani sa tim istim projektom. I upravo visina stope IRR je ključna u donošenju investicione odluke. Jedno od zlatnih pravila u finansijama glasi da se investicioni projekat prihvata samo ukoliko je interna stopa prinosa projekta veća od stope prosečnih ponderisanih troškova kapitala, tj. samo kada važi sledeća relacija:

$$IRR > WACC$$

(2)

Samo u tom slučaju prihodi koje donosi investicioni projekat biće dovoljni da pokriju sve rashode vezane za predmetnu investiciju, da pokriju troškove finansiranja putem duga, kao i da obezbede da se vlasnicima isplati zahtevana stopa prinosa na uložena sopstvena sredstva.

Na ovdašnjim prostorima u drugoj polovini XX veka postojao je jedan krajnje kontraverzan ekonomski termin – "promašena investicija"! U doba samoupravnog socijalizma pod njima su se podrazumevale investicije koje nisu bile isplative, što je u stvari bio sinonim za pogrešnu investicionu odluku. Sama semantička konstrukcija pojma "promašena investicija" je u suštini suprotna prirodi investicija, pa često i zdravoj logici. Da podsetimo, pojam investicije vodi poreklo od latinske reči "*investitio*" što znači unosno ulaganja novca u neki posao ili neku aktivnost. Mnoge promašene investicije su najčešće nastajale zbog grešaka u procesu donošenja investicionih odluka i zanemarivanju zlatnog pravila definisanog u relaciji (2). Recidive pogrešnog investicionog odlučivanja osećamo i dan danas. Problem koji je postojao u socijalizmu jeste što nije priznavao koncept kapitala, pošto su sva sredstva za rad bila u društvenoj svojini, tj. vlasništvu "radnih ljudi i građana". Sam tim, nisu adekvatno definisani ni troškovi kapitala. U takvim slučajevima niste imali objektivni parametar kao što je WACC, koji je korišćen kao stožer u analizi i donošenju racionalne investicione odluke.

Ilustracije radi, ukoliko se vratimo na naš primer u kome jedna organizacija ima WACC u visini od 12,5% – da bi se donela racionalna investiciona odluka neophodno je da postoji projekat čija je minimalna IRR veća od tog iznosa. To znaci, da jedino projekti koji imaju profitabilnost veću od 12,5% imaju šanse da budu prihvaćeni za realizaciju. U slučaju da imamo projekat čija je IRR recimo 9%, on ne bi trebalo da bude prihvaćen. U doba samoupravnog socijalizma, bez primene koncepta WACC, investicioni projekat sa 9% IRR imao bi realne šanse da bude prihvaćen, pošto se tada rezonovalo da projekte sa pozitivnom vrednošću IRR – treba prihvatati. Međutim, potpuno je jasno da takav projekat ne bi bio u stanju da pokrije troškove kapitala pozajmljenih sredstava i zahtevanu stopu prinosa vlasnika.

Iz pomenutih razloga, velika pažnja mora da se posvećuje pravilnom strukturiranju izvora finansiranja. Od njihove kompozicije najdirektnije zavisi visina prosečnih ponderisanih troškova kapitala (WACC). Sa svoje strane WACC predstavlja donji prag rentabilnosti u prihvatanju i odabiru investicionih projekata. Otuda koncept troškova kapitala značajno

doprinosi efikasnijem investicionom odlučivanju i donošenju pravilnijih poslovnih odluka.

Strategijski značaj donošenja odluka o izvorima finansiranja se ne sastoji samo u domenu investicionog odlučivanja, već i u upravljanju obrtnim sredstvima. Iako po svojoj prirodi obrtna sredstva su kratkoročna, zdrav pristup njihovom upravljanju sugerije da ih ne treba isključivo finansirati iz kratkoročnih izvora finansiranja. Ukoliko se jedan deo tih sredstava finansira iz dugoročnih izvora to privrednoj organizaciji daje veći stepen stabilnosti i bolje performanse u upravljanju gotovinom i likvidnošću. Deo obrtnih sredstava koji se finansira iz dugoročnih izvora naziva se neto obrtni fond (*Net working capital*). Ukoliko je on negativan, što je vrlo često slučaj (kada nedostaju dugoročnih izvora za finansiranje obrtnih sredstava) mogu nastati krupni problemi u poslovanju. Mnogo slučajeva blokada računa, bankrotstava i stečaja, na našim prostorima, koji su posebno intenzivirani sa jačanjem negativnih uticaja globalne krize, nastao je upravo iz neuvažavanja koncepta neto obrtnog fonda i neadekvatnog upravljanja obrtnim sredstvima.

2.2. SPRECIFIČNOSTI U OBEZBEĐIVANJU IZVORA FINANSIRANJA ZA SEKTOR MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Ukazivanje na strategijski značaj analize izvora finansiranja imalo je za cilj da nas uvede u osnovne kategorije koje se pojavljuju pri donošenju finansijskih i strategijskih odluka za svaku organizaciju. Pitanje koje se ovde nameće jeste da li postoje određene specifičnosti vezane isključivo za finansiranje sektora malih i srednjih preduzeća (MSP)? Opšti principi su zajednički za sve privredne organizacije bez obzira na njihovu veličinu ili pravnu formu. Naravno, bez ikakve dileme odgovor na gornje pitanje je potvrđan. Postoje odgovarajuće specifičnosti koje su vezane samo za sektor MSP. Pre svega, izvori finansiranja za ovaj sektor su značajno limitirani. Pošto su ova preduzeća najčešće registrovana u pravnoj formi privatnog preduzetnika (samostalne radnje) ili društva sa neograničenom ili ograničenom (češći slučaj – Doo) pojedini izvori iz kategorije sopstvenih sredstava im prosto nisu dostupni. Veća preduzeća tipa akcionarskih društava (AD) mogu emisijom običnih ili preferencijalnih akcija da sakupljaju dodatni kapital kao oblik sopstvenih sredstava, dok MSP u formi Doo (i drugim pobrojanim) to nije omogućeno.

Veličina preduzeća je bitan faktor i kod pristupa pojedinim finansijskim institucijama. Veća organizacija, sa većim bilansnim parametrima iz svojih finansijskih izveštaja može biti atraktivnija za banku od male organizacije koja je tek u početnoj fazi životnog ciklusa. Pored toga, veća organizacija ima više mogućnosti da dodatna finansijska sredstva i kapital sakupi emisijom drugih hartija od vrednosti, kao što su zapisi, obveznice, bondovi. Sa druge strane, manje organizacije su limitirane. Konačno, čak i u slučaju prikupljanja kapitala emitovanjem hartija od vrednosti postoje određeni transakcioni troškovi, koji su značajno viši u slučaju malih emisija, što je opet prepreka za preduzeća iz grupe MSP.

Finansiranje predstavlja sigurno jedan od najvećih problema sa kojima se suočava sektor MSP. Lepeza mogućih izvora finansiranja u velikoj meri zavisi od stepena privredne razvijenosti i to posebno razvijenosti finansijskog sistema i finansijskih tržišta (*D. Erić, 2003*). Razvijeniji sistemi su oni koji imaju razvijene mehanizme takozvanog indirektnog finansiranja (*F. Mishkin & S. Eakins, 2006*) gde postoji više finansijskih institucija i posrednika. U nastavku ovog poglavlja biće više reči o različitim alternativama za finansiranje malog i srednjeg biznisa.

Postoji čitav niz specifičnosti koje su vezane za finansiranje isključivo malog i srednjeg biznisa. Mnoge od ovih firmi nastaju kao rezultat preduzetničke aktivnosti. U njenoj osnovi je želja za inovativnošću i spremnost da se prihvata rizik. Čim postoji znatna doza rizika teže je obezbediti pojedine izvore finansiranja. Otuda, posebni problemi za preduzetnike i vlasnike malog i srednjeg biznisa su vezani upravo za finansiranje investicija i posebno inovacija, istraživanja i razvoja (*D. Erić, I. Beraha, S. Đurićin, 2011*). Prema pojedinim shvatanjima (*J.K. Smth & R.L. Smth, 2004, str. 5*) postoji nekoliko karakterističnih razlika između klasičnog korporativnih (poslovnih) finansija i finansiranja preduzetnika i malog i srednjeg biznisa (kako pomenuti autori nazivaju preduzetničkog finansiranja – *entrepreneurial finance*). Te razlike ćemo pokušati u nastavku da elaboriramo.

- Nemogućnost odvajanja investicionih od finansijskih odluka – kod velikih organizacije ta dva tipa odluka su razdvojena. Oni koji donose investicione odluke ne moraju uvek da budu u poziciji onih koji razmišljaju kako će cela organizacija ili svaka pojedinačna investicija da se finansira. Između ove dve vrste odluka postoji uvek visok stepen međuzavisnosti, ali ona je kod malih biznisa mnogo više izražena. Kod velikih organizacije pojedine investicione projekte je u potpunosti

moguće izfinansirati iz sopstvenih izvora (na primer nerasporedene – zadržane dobiti). Kod manjih organizacija ne postoje takve unutrašnje rezerve i veće investicije po pravilu zahtevaju angažovanje spoljnih izvora finansiranja.

- Manja mogućnost diversifikacije rizika – sektor MSP ima mnogo manje šanse da izvrši diversifikuju proizvoda, tržišta i plasmana, tako da su značajno više izloženi delovanju faktora rizika od sektora velikih preduzeća.
- Mogućnost uključivanja u menadžment spoljnih investitora – Kod velikih organizacija tipa AD investitori u akcije, koji su istovremeno i "suvlasnici" kompanije najčešće su pasivni, tj. nisu uključeni u svakodnevni menadžment proces. Sa druge strane, pronalaženje alternativnih partnera koji bi uložili sopstveni kapital u mali biznis (novi partner, privatni akcionarski kapital – *private equity*, poslovni anđeli, itd, o čemu će u nastavku biti mnogo više reči) podrazumevaju značajno veću involviranost kako u stratejski, tako i operativni menadžment. Ovo samo još jednom potvrđuje da je kod sektora MSP jako teško razdvojiti odluke o finansiranju od odluka o investiranju.
- Informacioni problemi u realizaciji investicionih projekata – sa aspekta korporativnih finansija za spoljne investitore najvažniji su ukupne poslovne performanse kompanije, merene na primer kroz različite vrste racija – likvidnosti, aktivnosti, zaduženosti ili profitabilnosti. Ukoliko ti parametri pokazuju zadovoljavajuće vrednosti, na primer rast racija profitabilnosti prinosa na aktivu (*return on assets* – ROA) ili prinosa na akcijski kapital (*return on equity* – ROE) spoljni investitori se obično zadovoljavaju javno objavljenim podacima iz finansijskih izveštaja. Pored toga, mnogi investicioni projekti su relativno mali u odnosu na ukupnu vrednost kompanije, pa se spoljni investitori ne udubljujući previše u detalje i ne mešaju suviše u pojedinačne poslovne odluke. Ponekad se čak kaže da je forma AD (javnih kompanija) dizajnirana "sa namerom da ograniči potrebu menadžera da ubeđuju spoljne investitore u vrednost novog projekta (S.C. Myers & N.S. Mayhuf, 1984)". Za razliku od velikih preduzeća, kod sektora MSP pojedini investicioni projekti mogu imati relativno veliki udeo u odnosu na ukupnu vrednost malog biznisa, pa je otuda za spoljne investitore potrebno obezbediti značajno više informacija kako bi ih ubedili da je projekat vredno preduzimati.
- Značaj realnih opcija kao determinante vrednosti – U savremenoj literaturi iz oblasti korporativnih finansija donošenje investicionih odluka se vrlo često posmatra u relacijama postojanja realnih opcija (*real options*). Vrednost realne opcije u investicijama zavisi od nivoa

neizvesnosti koju one nose. Za pojedine manje investicione projekte, kao što su na primer zamena opreme i nabavka nove, nivo neizvesnosti je relativno mali, pa je samim tim mala i vrednost realnih opcija. Kod velikih kompanija vrlo često postoje takve odluke, mnoge od njih su rutinskog karaktera, pa realne opcije nemaju značaj kao determinatne vrednosti kao što je to slučaj za manje firme. Kod malog biznisa skoro svaka investiciona odluka može biti "sudbonosna", tj. od nje može zavisiti budućnost, egzistencija i/ili uspeh, tj. neuspeh firme. Otuda, realne opcije imaju mnogo veći uticaj na vrednost sektora MSP u odnosu na velike kompanije.

- Značaj mogućnosti napuštanja posla (u terminologiji iz oblasti strategijskog menadžmenta za ovu vrstu strategija se koristi figurativni termin – "žetva" – *harvesting*) kao aspekt određivanja vrednosti u investicionim odlukama – U teoriji investiranja u hartije od vrednosti i korporativnim finansijama vlasnici akcija velikih kompanija su slobodni da prodaju svoje akcije na berzanskom ili vanberzanskom tržištu kada god to zažele. Njihova odluka o prodaji vlasničkog udela u kompanije ne mora da ima tesnu i direktnu povezanost sa tekućim poslovanjem kompanije, već sa njihovim ličnim razlozima, procenama ili interesima. U slučaju malog i srednjeg biznisa ne postoji takva situacija u pogledu napuštanja posla. Naime, ne postoje akcije kao finansijski instrument finansiranja, kao ni visoka likvidnost i sloboda njihove prodaje kao kod velikih kompanija. Vremenski horizont vlasnika je često vezan za period realizacije određenog investicionog projekta, pa tek nakon ostvarivanja određenih rezultata moguće je tražiti "izlaz" kroz takozvanu strategiju napuštanja ili "žetve".
- Različit pogled na vrhovnu ciljnu funkciju preduzeća – kreiranje (maksimiranje) vrednosti vlasnika (*maximizing value shareholder value*) – Od sredine 80-ih godina XX veka kao dominantna ciljna funkcija savremenih privrednih organizacija prihvaćeno je shvatanje o maksimiranju vrednosti vlasnika (*A. Rappaport, 1986*). U velikim kompanijama tipa AD vrlo često postoji pojava odvajanja funkcije vlasništva i upravljanja, gde su menadžeri viđeni kao agenti vlasnika akcija koji polažu prava na buduće prihode koje kompanija ostvaruje. Njihov zadatak jeste da donose takve odluke kojima se uvećava tržišna cena akcija i stvara dobit koja može biti isplaćena u vidu dividendi. Kod sektora MSP, međutim, u najvećem broju slučajeva ne postoji pojava odvajanja funkcija vlasništva i menadžmenta, pošto su obično vlasnici malog i srednjeg biznisa ujedno i menadžeri. Njihova orijentacija ne može biti samo usmerena ka maksimiranju finansijske dimenzije poslovanja, pošto postoji čitav niz drugih ciljeva koji moraju

biti uvaženi da bi biznis uopšte opstao i da bi mogao da raste i dalje se razvija. Pored toga, isključiva orijentacija ka maksimiranju vrednosti vlasnika za preduzetnike bi mogla da znači vrlo visoke plate za njih i ostale pogodnosti, koje ne bi uvek doprinosile napretku posla. Otuda, pogled na vrhovnu ciljnu funkciju kod sektora MSP je malo drugačiji u odnosu na velika preduzeća.

U pogledu ocene dve osnovne grupe izvora finansiranja za sektor MSP postoje takođe određene specifičnosti.

- I – Finansiranje sopstvenim sredstvima – bazira na samofinansiranju preduzetnika, korišćenju sredstava porodice i bliskih prijatelja. Vrlo često su u finansiranje uključeni i zaposleni, neretko kroz niže plate u početku. Postoje i izvori u vidu franšizinga, faktoringa, zalaganje imovine, itd. Kod sopstvenih izvora dominiraju interni sopstveni izvori, što znači da se sva ostvarena dobit reinvestira, posebno u početnim fazama razvoja biznisa. Ovaj stav su u potpunosti potvrdili i nalazi našeg istraživanja. Spoljni sopstveni izvori su pak značajno limitirani i nemoguće ih je pribaviti bez promene pravne forme, bilo kroz uključivanje novih partnera u formi društva sa ograničenom odgovornošću (Doo), bilo kroz preregistraciju firme iz Doo u AD kako bi bilo moguće emitovati akcije.
- II – Finansiranje putem pozajmljenih sredstava – vrlo limitirane mogućnosti, usled malog kapitala i vrednosti firme. U početnim fazama ne postoje ni finansijski izveštaji za prethodne godine, pa je fokus vrlo limitiran na mikro finansiranje (u pojedinim zemljama gotovo da ne postoji – primer Srbije, ili je izuzetno skupo, kao na primer u nekim zemljama neposrednog okruženja – Crna Gora, Bosna i Hercegovina), bankarske kredite (različitih formi), državne razvojne programe (razne forme), lizing, hartije od vrednosti duga, itd.

U nastavku preći ćemo na analizu pojedinačnih alternativnih načina finansiranja. Sve njih ćemo grubo svrstati u četiri osnovne grupe i to:

- I. Sopstvena sredstva osnivača i vlasnika.
- II. Pozajmljeni izvori – u koje možemo uključiti privatne pozajmice, bankarske kredite različitih vrsta, kao i emisiju hartija od vrednosti instrumenata duga.
- III. Nacionalni programi podrške – šeme državne pomoći – koji uključuju veliki broj različitih programa koji kreira svaka vlada

u zavisnosti od potreba i mogućnosti. U ovu grupu možemo uključiti i međunarodne programe za finansijsku podršku sektoru MSP koji za pojedine zemlje, kao što je naša nisu zanemarljivi. Po svojoj suštini ova grupa izvora spada u kategoriju pozajmljenih, pošto najveći deo ovih programa je u osnovi zasnovan na kreditnoj formi. Međutim, s obzirom na njihov značaj i činjenicu da su značajno povoljniji u pogledu rokova i visine kamatne stope ističemo ih kao posebnu grupu.

- IV. Nove forme finansiranja na bazi učešća u vlasništvu povezane sa mehanizmima razvijenog finansijskog tržišta, kao što su: Venture Capital Firms, Business Angels, Private Equity Funds, IPOs, itd. Većina od ovih izvora po svojoj prirodi se može uključiti u prvu grupu, sopstvenih izvora zasnovanih na prodaji dela vlasništva u biznisu ili poslovnom entitetu. Imajući u vidu relativno mali nivo znanja o ovim izvorima na našim prostorima opredelili smo se da i ovu grupu izvora tretiramo kao posebnu, mada je po svojoj prirodi veoma heterogena.
- V. Emisija akcija kao oblik sakupljanja dodatnog kapitala – u višim fazama razvoja i životnog ciklusa, kada MSP menjaju pravnu formu iz Doo u akcionarsko društvo – AD.

Navedena podela izvora finansiranja u najvećem obimu odražava i strukturu ove monografije. U nastavku ćemo dati kratak osvrt na osnovne specifičnosti svakog od njih, da bi naredna poglavlja bila posvećena dubljoj analizi u Republici Srbiji.

2.3. SOPSTVENA SREDSTVA VLASNIKA

Prvi na listi izvora finansiranja malog i srednjeg biznisa se nalaze sredstva samih vlasnika i njihovih porodica. Reč je o inicijalnim sredstvima koja su neophodna da bi se registrovala pravna forma biznisa i da bi se uopšte započelo poslovanje. Kod mnogih mikro preduzeća (sa brojem zaposlenih manjim od 10) ta sredstva uz eventualne pozajmice predstavljaju i jedine realno moguće izvore finansiranja malog biznisa. Kada organizacije počne da funkcioniše i obavlja osnovne poslovne operacije pojavljuju se i interno generirana sopstvena sredstva koja proizilaze iz dela dobiti koju preduzetnik ili vlasnik malog i srednjeg biznisa ostvari.

Najveći problem sa sopstvenim sredstvima, bilo samih vlasnika bilo interno generiranih jeste što su uvek limitirana. To je opšte pravilo koje

važi za sve izvore, ali posebno za sopstvena sredstva samih vlasnika. Da bi ušli u određeni posao preduzetnici su vrlo često spremni da ulože celokupnu svoju ušteđevinu, prodaju nekretnine ili drugu imovinu koju poseduju. Bez traženja drugih dodatnih izvora ovaj izvor definitivno nije dovoljan za dalju ekspanziju poslovanja, za ozbiljnije investicije, istraživanje i razvoj i mnogo toga drugog. Otuda, vlasnici MSP su prinuđeni da što pre pronađu i aktiviraju druge dodatne izvore sredstava.

Pojedini autori smatraju da u grupu sopstvenih sredstava je moguće uključiti i još par izvora, kao što su (*J.K. Smth & R.L. Smth, 2004, str. 508*):

- Fondove rizičnog kapitala – *Venture capital*
- Inicijalnu (prvu) javnu ponudu akcija – *Initial Public Offering (IPO)*
- Direktnu privatnu ponudu udela ili akcija – *Direct Private Equity Placement*.

Većina pomenutih izvora predstavljaju prodaju vlasničkog udela i otuda će biti detaljnije objašnjeni u nastavku teksta.

U pogledu ocene korišćenja sopstvenih izvora finansiranja u Srbiji, pored rezultata našeg istraživanja koje smo već predstavili, poslužićemo se i rezultatima dva istraživanja koje je sprovedla republička Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (od 2010. godine postala deo Nacionalne agencije za regionalni razvoj). Prvo istraživanje je sprovedeno u jesen 2009. godine (*Stanje, potrebe i problemi preduzetnika u Srbiji, 2010*). Drugo se odnosi za 2010 godinu i sprovedeno je u proleće 2011. godine (*Stanje, potrebe i problemi preduzetnika u Srbiji, 2011*). Anketom je obuhvaćen uzorak od oko 3 hiljade malih i srednjih preduzeća, od čega preko 80% u formi Doo. Cilj istraživanja je bio da se sagleda stvarno stanje, potrebe i problemi ovog sektora preduzeća u Republici Srbiji kako bi se dali konkretni predlozi za poboljšanje stanja.

Navedena istraživanja su obuhvatala osam različitih celina, od kojih se jedna odnosila na stanje sektora finansiranja MSP. Prema rezultatima tih istraživanja u 2009. godini u finansiranju investicija domaći vlasnici MSP su se oslanjali na spoljne izvore sa 30,63%, dok na sopstvene 54,38%. Ostalih 14,79% su bili oni koji nisu odgovorili na ovo pitanje. Godinu i po dana kasnije došlo je do povećanja korišćenja spoljnih izvora za nekih 11%. Time je automatski smanjen procenat korišćenja sopstvenih izvora.

Problem na koji ukazujemo vezan za domaće vlasnike MSP je da ukoliko se skoro 50% investicija finansira iz sopstvenih izvora, koji su do definiciji vrlo ograničeni – tada postoje vrlo limitirane mogućnosti za veću investicionu aktivnost. Pomenuto smanjivanje korišćenja sopstvenih izvora u roku od godinu i po dana ukazalo je na pogoršavanje uslova finansiranja i iscrpljivanju sopstvenih izvora domaćih preduzetnika i vlasnika MSP. Veće okretanje ka spoljnim izvorima može da se tumači i sa aspekta pozitivnih implikacija, u smislu sazrevanja svesti o potrebi diversifikacije izvora finansiranja, što je svakako jedna od pretpostavki stabilnijeg rasta i razvoja.

U pogledu finansiranja obrtnih sredstava u Srbiji, prema istraživanju Agencije za MSP (2009) svega 21,73% se finansira iz spoljnih izvora a čak 71,75% iz sopstvenih izvora (6,52% nije odgovorilo na ovo pitanje). Drugo istraživanje iz proleća 2011. godine je ukazalo da je i na ovom segmentu došlo do povećanja učešća spoljnih izvora za 3%, tj. da se u proseku kretalo se na nivou od oko 24%.

Na bazi rezultata sva tri istraživanja slobodno možemo zaključiti da trenutno u Republici Srbiji pretežno dominiraju sopstveni izvori preduzetnika i vlasnika malog i srednjeg biznisa u finansiranju poslovanja. Ograničen obim ovih izvora značajno utiče na ograničene mogućnosti rasta i razvoja, pa je otuda izuzetno potrebno ukazati na potrebu diversifikaciju alternativnih izvora finansiranja.

2.4. POZAJMLJENI IZVORI – KREDITI I INSTRUMENTI DUGA

Pozajmljeni izvori spadaju u kategoriju eksternih izvora finansiranja. Njihova osnovna karakteristika je da sredstva koja se pozajme od drugih moraju biti vraćena u određenom periodu vremena. Lepeza ovih izvora je dosta široka. Ona počinje od sredstava koja mogu da se uzmu u vidu **pozajmice od članova porodice, rodbine, prijatelja**, ponekad čak i zaposlenih. Vrlo često u početnim fazama poslovanja, posebno mikro oblika preduzeća ovaj vid sredstava može da ima manje formalan oblik. Međutim, to ne može dugo da traje i definitivno je ograničenog obima. Personalne pozajmice moraju da se vrate a celokupno poslovanje mora da bude u zakonskim okvirima, inače preduzetnik ili vlasnik malog i srednjeg biznisa može da zapadne u vrlo ozbiljne pravne probleme i ugrozi opstanak svog poslovnog poduhvata.

Iako nije tipičan pozajmljeni izvor kao jedna od alternativa za kratkoročno finansiranje može se uzeti i korišćenje pogodnosti koje nam daju **dobavljači**. Ukoliko se nabavi određena oprema ili sirovine na određeno vreme, to vlasnicima MSP može dati šansu da proizvedu proizvode ili realizuju usluge, plasiraju ih na tržištu i ostvare prihod iz koga izmiruju svoje obaveze. Naravno, važno je poštovati ugovorene rokove plaćanja. Ukoliko se svesno ide na kašnjenje plaćanja faktura dobavljačima to može biti jako opasno, pošto se gubi poverenje i kredibilitet kod njih, što kasnije može dovesti do raskida poslovne saradnje i ozbiljnijih problema. U pogledu korišćenja ovog izvora finansiranja mala i mikro preduzeća su u posebno teškoj situaciji, pošto je njihova pregovaračka snaga prema dobavljačima vrlo slaba, a saglasno tome i vrlo kratki rokovi plaćanja.

Najznačajnija grupa pozajmljenih izvora odnosi se na kredite. Oni podrazumevaju obraćanje finansijskim institucijama, najčešće bankama. U pojedinim zemljama postoje i veoma razvijeni mehanizmi **mikro kreditiranja**. Ovu vrstu kredita obezbeđuju mikrofinansijske institucije (*microfinance institutions – MFIs*). Njihova osnovna misija je da pružaju finansijske usluge siromašnijim slojevima stanovništva ili mikro preduzetnicima (koji pokreću ili vode vrlo male biznise), a koji nemaju pristup drugim formalnim finansijskim institucijama, pre svega bankama. Njihova osnovna karakteristika jeste da razvijaju specifične finansijske "proizvode" i metodologiju koja može da reši jedan od osnovnih problema u poslovanju sa bankama i drugim finansijskim institucijama – nedostatak odgovarajućih instrumenata obezbeđenja (kolateral) koji klijente čini podobnim za uzimanje različitih vrsta kredita. Mnogi od njihovih klijenata nemaju stalno zaposlenje ili kreditnu istoriju koja bi ih kvalifikovala da dobiju kredit od neke druge institucije, pa im MFI predstavljaju značajnu šansu za prikupljanje sredstava.

Do sada smo pomenuli dva pojma – mikrokredit i mikrofinansiranje, koji po nekim autorima ne mogu da se prihvate kao sinonimi (*M. Elia, 2006*). Korene mikrokredita nalazimo u nekoliko finansijskih institucija u Bangladešu, posebno u poslovanju Gremin banke (*Grameen Bank*). Osnovana 1976. godine ova banka se uzima kao prva zvanična mikrokreditna institucija. Njen osnivač Muhamed Junus (*Muhammad Yunus*) je za svoj doprinos ekonomskom razvoju i pomoći milionima siromašnih dobio Nobelovu nagradu za mir 2006. godine. Osnovna specifičnost mikrokredita jeste da postoji u raznim formama, obično sa malim obezbeđenjem i uz mogućnost grupnog odobravanja kredita većem broju preduzetnika.

Bilo bi krajnje pogrešno izjednačiti mikro kredit sa mikrofinansiranjem. Mikrokrediti su samo deo mikrofinansiranja. Pored usluga mikrokreditiranja, mikrofinansiranje u sebe uključuje i druge usluge, kao što su: mikroštednja, mikroosiguranje, transfer novca, itd (M. Elia, 2006, str. 7).

Najvažniji izvor iz grupe pozajmljenih izvora predstavljaju **kredit**. Postoje različite vrste kredita. Njihova podela može da se izvrši sa aspekta rokova dospeća na – kratkoročne (rok otplate maksimalno do godine dana), srednjoročne (različito shvatanje – od 1 do 3 ili obično 5 godina) i dugoročne (5 i više godina). Mogu biti sa fiksnom ili promenljivom kamatnom stopom. Nekada su se više odobravali krediti sa fiksnom stopom, ali usled velike nestabilnosti u ekonomskim i posebno finansijskim sistemima poslednjih dvadesetak godina dominiraju krediti sa promenljivom kamatnom stopom. Promene stope se definiše u ugovoru o kreditu, obično na tromesečnom nivou. Postoji i niz drugih kriterijuma za podelu kredita, kao što su: prema nameni, načinu obezbeđivanja, načinu otplate, itd.

Svaka banka definiše ponudu kredita i način njihovog odobravanja saglasno svojim internim propisima i procedurama. Da bi se odobrio kredit MSP mora da popuni i podnese kreditni zahtev, iz koga banka pokušava da sagleda kreditni potencijalnog dužnika, tj. sposobnost da pozajmljena sredstva vrati u predviđenom roku. Banka se u slučaju odobravanja kredita suočava sa kreditnim rizikom (*credit, default risk*). Njegova suština je povezana sa verovatnoćom da dužnik neće biti u stanju da pozajmljena sredstava vrati u roku i na osnovu unapred definisanog plana otplate kredita. Da bi se banka zaštitila od kreditnog rizika vrlo često traži dodatne mehanizme obezbeđivanja, kao što su hipoteke, blanko menice, jemci, garanti, itd... Za mnoge vlasnike malog i srednjeg biznisa, posebno u početnim fazama ovo može predstavljati nepremostiv problem. Naime, često nemaju dovoljno kvalitetnu kreditnu istoriju ili adekvatne instrumente obezbeđenja plaćanja koji ih kvalifikuju za odobravanje kredita.

Ono o čemu svaki preduzetnik i vlasnik MSP mora da vodi računa jeste kreditna sposobnost i kreditni potencijal organizacije koju vodi. One su povezane sa bilansnim kategorijama, tj. veličinom bilansa stanja same kompanije. Pri tome, posebno su bitni parametri postojeće zaduženosti kompanije. U njihovoj oceni se koriste tehnike racio analize, posebno racija zaduženosti. Postoji više takvih racija, a dva su posebno značajna:

- D/A (*debt to assets*) – odnos duga i ukupne aktive (pasive), što je u stvari parametar ukupne zaduženosti organizacije.
- D/E (*debt to equity*) – odnos ukupnog duga prema ukupnom akcijskom kapitalu, koji pokazuje koliko jedinica akcijskog kapitala dođe na jedinicu duga.

Više vrednost oba racija znače viši stepen zaduženosti. Suviše visoke vrednosti oba racija smanjuju verovatnoću dobijanja kredita od strane banke ili bilo koje druge finansijske institucije. Zato, svaki preduzetnik i vlasnik MSP mora izuzetnu pažnju da posvećuje praćenju i analizi kretanja visine ovih parametara, posebno ukoliko ima nameru da deo svog poslovanja finansira iz kreditnih izvora.

O bankarskim kreditima na našim prostorima biće značajno više reči u nastavku ove monografije. Za sada samo da ukažemo na par napomena vezanih za korišćenja bankarskih kredita u Republici Srbiji. Ranije pomenuta istraživanja sprovedena od strane Agencije za razvoj MSP, tj. Agencije za regionalni razvoj ukazuju da u trenutnim okolnostima bankarski krediti nisu previše povoljan izvor finansiranja za MSP. Jedan od osnovnih razloga je visina kamatne stope koja se kreće u iznosu od prosečno oko 10–12% godišnje na kredite odobrene u EUR, kod kojih nema deviznog rizika. Na dinarske kredite, gde je ova vrsta rizika prisutna, kamatna stopa je znatno viša i iznosi prosečno preko 25% godišnje (*Stanje, potrebe i problemi preduzetnika u Srbiji, 2010, 2011*).

Bez ikakve sumnje bankarski kredit je vrlo skup i limitiran izvor finansiranja za sektor MSP u Republici Srbiji. Visoke kamatne stope su glavni razlog zašto je skup. Ovo je poseban problem za manja preduzeća u početnim fazama poslovne egzistencije, kao i same bankare koji bi trebalo da ih kreditiraju a za koje je prisutan izuzetno visok nivo kreditnog rizika. Visoke kamatne stope sa svoje strane utiču na visok trošak dela kapitala koji se odnosi na dug, što u krajnjom liniji to utiče na i visok WACC. Na taj način se značajno sužava lepeza alternativnih mogućnosti za odabir kvalitetnih i unosnih investicionih projekata. Sa druge strane, limitiranost bankarskih kredita je povezana i sa makroekonomskim i finansijskim zbivanjima u zemlji, gde su prilično ograničeni dugoročni izvori sredstava za same banke, pa je otuda izražena oskudica posebno dugoročnih kredita. Restriktivna kreditno–monetarna politika koja se sprovodi konstantno u poslednjih desetak godina sa visokim nivoom stope obaveznih rezervi smanjuje kreditni potencijal banaka i čini kredite veoma limitiranim. Konačno, do njihove oskudice dolazi i usled visokih kamatnih stopa na

kvalitetne državne hartije od vrednosti. Otuda se bankarima, motivisanim relativno visokom a sigurnom zaradom kroz investiranje u takve hartije, manje isplati odobravati kredite sektoru MSP koji su više rizičniji za njih.

Značajno povoljniji u odnosu na bankarske su različiti krediti koje odobravaju državni organi. O ovom vidu finansiranja sektora MSP biće više reči u četvrtom poglavlju ove monografije. Radi se o više različitih **razvojnih programa** specijalno dizajniranim da podrže finansiranje sektora MSP. U našim uslovima to su različiti programi koje obezbeđuju Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Ministarstvo prosvete i nauke, specijalizovani programi drugih ministarstava Vlade Republike Srbije, programi AP Vojvodine, Fonda za razvoj, Fonda za inovacionu delatnost, SIEPA, itd. Njihova osnovna karakteristika jeste da su značajno povoljniji u odnosu na klasične bankarske kredite. Imaju niže kamatne stope i duže rokove otplate. Ponekad kao posebna atraktivnost je relativno povoljan period u kome kredit ne mora da se plaća – takozvani "*grace*" period. Međutim, iznosi ovih kredita su limitirani, često su potrebni posebni uslovi (kao na primer sufinansiranje), što je za mnoge vlasnike MSP predstavlja problem.

Donekle slični ovom izvoru su i različiti **međunarodni programi finansijske podrške sektoru MSP** i preduzetnika (MSPP). U petom poglavlju ove monografije biće više reči o ovom tipu izvora. Tada ćemo detaljnije da se upoznamo sa programima Svetske banke, Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD), Evropske investicione banke (EIB), različite bilateralne programe, 7 okvirni program (*Framework Program 7 – FP7*), okvirne programe EU za konkurentnost i inovativnosti (CIP), program EUREKA, itd. Svaki od pomenutih programa i institucija ima svoje specifičnosti i uslove. Zahtevaju posedovanje određenih kvalifikacija u pogledu pripreme samog predloga projekta i poštovanje vrlo rigorozne procedure. Mnogi vlasnici MSP nemaju dovoljan nivo informacija i znanja, pa je potrebno što više afirmisati ovaj oblik korišćenja izvora finansiranja.

Konačno, kao vrlo čest oblik prikupljanja pozajmljenih sredstava javlja se i emisija **hartija od vrednosti instrumenata duga**. Reč je o dužničkim hartijama koje mogu biti različite ročnosti i načina otplate. Kratkoročni instrument je **komercijalni zapis** (*commercial paper*). Rok otplate mu je kraći od godine dana, obično se kreće od 30 do 50 dana. Emituje se radi savladavanja problema u likvidnosti ili za kratkoročno finansiranje. Istorijski je nastao 60-ih godina XX veka u SAD kao alternativa

bankarskim kreditima (*D. Erić, 2003*). Po svojoj prirodi spada u kategoriju diskontnih instrumenata, tj. emituje se po ceni nižoj od nominalne vrednosti a na dan dospeća plaća nominalnu vrednost. Razlika između te dve vrednosti predstavlja prinos (kamatu) za investitora u ovu hartiju. U međuvremenu, između emisije i dospeća komercijalni zapis ne nosi nikakva plaćanja svojim vlasnicima. U osnovi je neosigurana hartija (ne postoji neko obezbeđenje u formi hipoteke ili kolaterala), mada može biti garantovan od strane banke. U našim uslovima imali su veliku popularnost u finansiranju privrednih subjekata tokom 90-ih godina prošlog veka, ali određeni skandali su uticali na smanjivanje značaja.

Dugoročni instrumenti duga se označavaju pojmom **obveznice**. Postoje različite vrste – srednjoročne (rok otplate od 2 do 5, ponekad čak i 10 godina) i dugoročne (10 i više godina). Mogu biti neosigurane i osigurane (tada se nazivaju i bondovi). Mogu biti sa fiksnom ili promenljivom kamatnom stopom. Konačno, mogu biti bez kupona (ređi slučaj) ili sa kuponima. Način plaćanja kupona (u kojima je sadržana kamata kao prinos investitora) se razlikuje u rasponu od jednom, dva, pa do čak četiri puta godišnje. Svi elementi vezani za obveznice se definišu odlukom o njihovoj emisiji i ugovorom o kreditu (*indenture*).

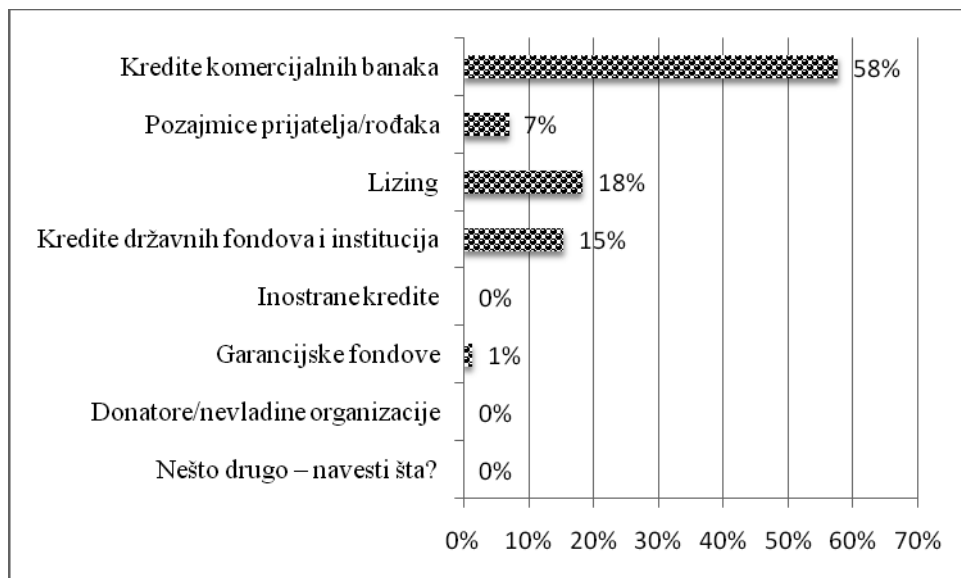
Izdavanje obveznica zahteva poštovanje odgovarajuće procedure i registraciju kod nadležnog organa – Komisije za hartije od vrednosti. Od same privredne organizacije zahteva se popunjavanje odgovarajuće dokumentacije i obavezu javnog objavljivanja najvažnijih finansijskih podataka i izveštaja. U pripremi dokumentacije privrednoj organizaciji najčešće pomaže neka finansijska institucija – banka (sektor investicionog bankarstva, ukoliko postoji) ili brokersko–dilersko društvo. U svetu postoje posebne specijalizovane banke koje obavljaju poslove investicionog bankarstva, ali kod nas je ta uloga banaka još u povoju. Obveznicama koje emituju preduzeća može se trgovati na berzi, pa je nakon odobrenja i realizacije emisije neophodno voditi računa i odnosima sa berzom i brokerima. Naravno, potrebno je pratiti i kretanje cena koje se formiraju na sekundarnom tržištu. Za mnoga MSP emisije obveznica kao oblik prikupljanja finansijskih sredstava nije realna opcija dok su relativno mali po obimu. Na našim prostorima svega par kompanija je imalo emisiju obveznica i generalno posmatrano korporativne obveznice nisu još uvek dobile značaj kakav bi trebalo da imaju. Činjenica je da obveznica predstavlja sjajan instrument za prikupljanje kapitala na kreditnoj osnovi i za očekivati je u budućnosti njihov značajno brži razvoj.

U pogledu davanje grube ocene o isplativosti finansiranja putem korporativnih obveznica (*corporate bonds*) i komercijalnih zapisa sa aspekta aktuelnih troškova kapitala možemo konstatovati kako ovo nisu trenutno previše atraktivni i realni izvori finansiranja za sektor MSP. Bez obzira kako se definisala denominacija (nominalna vrednost – bilo u dinarima, bilo u eurima) zahtevana stopa prinosa (*required rate of return*) investitora morala bi biti relativno visoka, odnosno ovo bi predstavljao prilično skup izvor finansiranja za sektor MSP. Do tog zaključka smo došli analizirajući zbivanja na finansijskom tržištu Srbije, gde se poslednjih godina minimalna zahtevana stopa prinosa kreće oko 5–7% (u 2010. godini prosečan godišnji prinos na obveznice Republike Srbije denominovane u EUR je iznosio 6,6%). Ništa bolja nije situacija ni sa dinarskim sredstvima. Kada imate referentnu kamatnu stopu Narodne Banke Srbije dvocifrenu – šta može da očekuje privreda? Trenutno, u momentu pisanja ove knjige (proleće 2012). ona je konačno jednocifrena – 9,5%. Kada se država zadužuje dužničkim hartijama od vrednosti po visokim troškovima svaka druga hartija bi morala da sadrži premiju na rizik, što emisiju instrumenata duga čini manje atraktivnom za emitenta. Podsetićemo da se državne hartije od vrednosti nazivaju bezrizične (*risk free securities*). Pored toga u kalkulaciju treba dodati kako emisione troškove, što dodatno poskupljuje ovaj izvor. Ipak, da ne bi zvučali isuviše pesimistički, duboko verujemo da postoji dosta prostora i perspektive za emisiju hartija od vrednosti instrumenata duga od strane preduzeća. Nekoliko argumenata idu tome u prilog. Pre svega, još uvek su krediti veoma skupi, tj. nose visoke kamatne stope. Bankarske marže su takođe visoke. Sa druge strane, pored državnih hartije ne postoje kvalitetne korporativne hartije u koje bi pojedine kategorije investitora, pre svega institucionalnih (investicioni fondovi, osiguravajuća društva) možda mogli da ulažu i ostvare značajno više stope prinosa. Biće potrebno dosta vremena i rada da bi instrumenti duga postali sastavni deo poslovnog života privrednih subjekata u Srbiji.

Analizu pozajmljenih izvora finansiranja završićemo pregledom rezultata našeg istraživanja, gde je struktura pozajmljenih izvora u finansiranju poslovanja kod domaćih MSP sledeća:

- najveći broj preduzeća, čak njih 58% se oslanja na kredite komercijalnih banaka,
- 18% dominantno koristi lizing,
- 15% kredite državnih fondova i institucija,
- 7% pozajmice rođaka i prijatelja i
- samo 1% garancijske fondove, što se može videti na grafiku ispod.

*Grafikon 2.7. Distribucija odgovora na pitanje:
"Od pozajmljenih (eksternih) izvora za finansiranje poslovanja najčešće koristim?"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Analiza nekih od pobrojanih izvora biće posvećeno više pažnje u nastavku ove monografije.

2.5. ALTERNATIVNI IZVORI FINANSIRANJA – KONCEPTUALNI OKVIR ZA RAZUMEVANJE RIZIČNOG KAPITALA (*VENTURE CAPITAL*) I PRIVATNIH INVESTICIONIH FONDOVA (*PRIVATE EQUITY FUNDS*)

Razvijeni finansijski sistem pruža mnogo više mogućnosti za prikupljanje kapitala sektoru malih i srednjih preduzeća. Na našim prostorima često se čuje kako jedan od najvećih problema za ovu kategoriju privrednih organizacija predstavlja upravo finansiranje. To je uglavnom tačno, posebno imajući u vidu da ne postoje u dovoljnoj meri takozvanih "alternativnih" izvora finansiranja. Bez razvijene mreže ovih izvora finansiranja vlasnicima malog biznisa i preduzetnicima je potrebno puno vremena da pribave kapital i reše probleme oko finansiranja svog biznisa. Na taj način se gubi značajna kreativna i stvaralačka energija koja bi mogla

da bude usmerena ka inovacijama i razvoju. U svetu postoji više oblika alternativnog načina finansiranja preduzetnika i MSP. Na ovome mestu posebno ćemo ukazati na dva:

- Rizični kapital (*Venture Capital – VC*), i
- Privatne investicione fondove (*Private Equity Funds – PEF*).

Prvi formalno pravi PEF, dizajniran da ulaže u MSP pod nazivom *American Research and Development – ARD* kreiran je 1946. godine u SAD (*J. Lerner, F. Hardymon and A. Leamon, 2005, str. 2*). Tokom vremena VC i PEF su se vrlo brzo razvijali i proširili u razvijenim zemljama, a danas gotovo po celom svetu. Broj investitora, kao i fondova je rastao iz godine u godinu. Naročito dinamičan rast je bio krajem 70-ih i početkom 80-ih godina, kao i krajem XX veka. Samo u toku 2000. godine zabeležen je rekord od skoro 120 milijardi dolara investicija od strane ovih institucija u SAD. Narednih godina taj iznos se nešto smanjio, ali i dalje ostao piličino visok u rasponu između 40 i 50 milijardi dolara godišnje.

U terminološkom smislu u pogledu ova dva pojma često postoji izvesna konfuzija. Prema određenim shvatanjima VC imaju pet osnovnih karakteristika, koje odražavaju suštinu njihovog poslovanja (*A. Metrick, 2007, str. 3*):

- VC predstavlja u osnovi finansijsko posredovanje, što znači da se kapital prikuplja od pojedinačnih investitora, koji se nakon toga investira u jedno ili više malih i srednjih preduzeća.
- VC investira sredstva samo u privatna preduzeća, što znači da ne ulazi u aranžmane sa drugim formama vlasništva (npr. državom).
- Ovaj tip institucija zadržava aktivnu ulogu u upravljanju i kontroli kompanija u koje su uložili svoj novac. Na taj način oni pružaju niz usluga koje pomažu samim preduzetnicima da brže rastu i razvijaju svoj biznis.
- Osnovni cilj ovih institucija je maksimiranje finansijskog prinosa. Da bi se ostvario taj vrhovni cilj definiše se set strateških i operativnih ciljeva koje treba realizovati u zadatim rokovima.
- Sredstva koja ulažu se koriste za finansiranje investicija u interni rast kompanije. Kroz ostvarivanje internog metoda rasta očekuje se uvećanje ukupne vrednosti kompanije, nakon toga se analizira potencijalna strategija izlaska (*exit*).

Najprostije rečeno, kompanije koje obezbeđuju rizični kapital (*venture capital firms – VCF*) i privatni investicioni fondovi (*Private Equity Funds – PEF*) obezbeđuju privatni kapital od strane privatnih investitora (koji se označavaju pojmom – *the venture capitalists*) za sektor MSP, posebno onih koja se nalaze u početnim fazama razvoja. Bitno je istaći ka VCF i PEF ne investiraju svoj sopstveni kapital, već sredstva koja prikupljaju od institucionalnih ili individualnih investitora. Za razliku od njih, postoji i tip organizacija koje takođe finansiraju MSP u početnim fazama razvoja a nazivaju se pojmom **poslovni anđeli** (*business angel or angel investor*). Ovde se ne radi o posredničkom tipu organizacija kao što su VCF ili PEF, već kompanijama koje same investiraju sopstveni novac kao svojevrsni "anđeli".

Kod finansiranja putem VC ili PEF radi se o metodu finansiranja koji nije zasnovan na kreditnim izvorima, tj. ne postoji dužničko – poverilački odnos između ovih institucija kao investitora i malih i srednjih preduzeća u koje se ulažu sredstva. Ovde se uspostavljaju vlasnički odnosi, što znači da se ovaj oblik finansiranja mora svrstati u oblik finansiranja putem sopstvenih sredstava. Na taj način osnivači ili originalni vlasnici obezbeđuju dodatni kapital za ekspanziju poslovanja, ali i nove suvlasnike koji nisu pasivni, kao što je to ponekad slučaj kod velikih firmi tipa AD, gde investitori u akcije nisu uvek previše zainteresovani da pomognu samoj kompaniji. Privatno vlasništvo, odnosno vlasničko (*equity*) finansiranje što ima svoje implikacije na karakter opšteg i finansijskog menadžmenta u MSP (*J.R. Willis & D.A. Clark, 2005, str. 77*).

Smatra se da pored uloge investiranja VCF i PEF obično obavljaju još dve uloge – monitoring (kontrolu i pomoć organizaciji da razvije svoje poslovanje) i izlaz (*exit, A. Metrick, 2007, str. 7*). Oni najčešće ostaju manjinski vlasnici. Malo i srednje preduzeće u koje su investirali može ostati u obliku društva sa ograničenom odgovornošću ili zatvorenog akcionarskog društva, dok se ne steknu uslovi za promenu pravne forme. Vlasničkim udelima ili akcijama se ne trguje javno na organizovanom tržištu ali moguće je da se vrše pripreme za kasniju emisiju akcija javnim putem (što se naziva pojmom – *going public*).

Uloga VCF i PEF je vrlo značajna u razvijenim zemljama. Činjenica da ulažu u manje kompanije koje kasnije izlaze na berzu i postaju javna akcionarska društva čijim se akcijama trguje na vodećim sekundarnim tržištima je pojedini autori poslužila da istaknu kako "tržište privatnog

kapitala pomaže u ponovnom otkrivanju tržišta za korporativnu kontrolu (K.H. Wruck, 2008, str. 9).

Privatni investitori u obliku PEF ne moraju obavezno da bude uključeni u svakodnevni operativni menadžment kompanije u koju je investirano. Tada se radi o pasivnom tipu investitora. Međutim, mnogo češći slučaj predstavljaju aranžmani u kojima se VCF i PEF investitori aktivno uključuju ne samo u strategijski, već i operativni menadžment kako bi se pomoglo kompaniji da popravi poslovne performanse i ostvari najvažnije zajedničke targete u vidu unapred definisanih stopa prinosa. Bez obzira na nivo involviranosti u opšti menadžment VCF ili PEF sprovode monitoring funkciju koja je pre svega usmerena ka kontroli ostvarivanja finansijskih performansnih targeta.

Posebna specifičnost biznisa PEF se sastoji u njihovim zahtevanim stopama prinosa (*required rates of return*), za koje se mora reći da su prilično visoke. U većini slučajeva u razvijenim zemljama one se kreću u rasponu od 20 i više procenata interne stope prinosa (IRR). U manje razvijenim zemljama i zemljama u tranziciji ove stope su još više i kreću se u rasponu od preko 30% IRR. Jedan od razloga za ovako visoke stope IRR predstavlja nivo rizika sa kojim se VCF i PEF susreću u uslovima relativno nerazvijenih privrednih i posebno finansijskih sistema tih zemlja.

Jedno od ključnih pitanja koje se na ovom mestu može postaviti jeste da li su VCF i PEF idealan izbor finansiranja za mnoge preduzetnike i vlasnike MSP? Na žalost, odgovor je odričan! Da bi shvatili zašto je tako moramo razumeti pravu prirodu ovih organizacija. U razumevanju osnovnih principa funkcionisanja jedno od ključnih pitanja je vezana za proces selekcije i izbora potencijalnih MSP u koje oni investiraju.

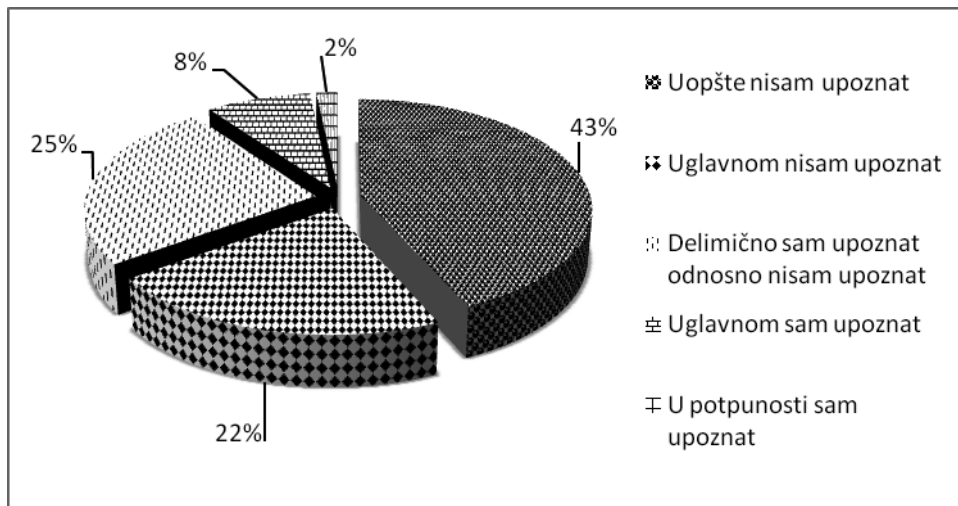
U okviru finansijske analize, a posebno tokom procesa dubinske analize potencijalnih kandidata – tzv. procesa "*due diligence*" VCF i PEF identifikuju kao targete kompanije koje se nalaze u dinamičnim privrednim granama gde postoji rastuća tražnja i visoki potencijal za internim rastom. Nisu sva MSP pogodna da budu potencijalni kandidati za ovaj tip investitora. Na ovom mestu moramo ukazati na jednu pomalo bolnu činjenicu – mnogi preduzetnici i vlasnici MSP koji traže dodatne izvore kapitala u formi VCF ili PEF jednostavno nisu interesantni za njih. Sa druge strane, ove institucije su u konstantnoj potrazi za kvalitetnim MSP koji odgovaraju njihovih kriterijumima.

Proces investiranja putem VC i PEF je veoma kompleksan. Jedno od najvažnijih pitanja je vezano za određivanje vrednosti (*valuation*) celog poslovnog poduhvata i odnosa uloženog kapitala i procenta vlasništva koje će ove institucije dobiti za uzvrat. Vrlo često vrednost MSP u koja se ulaže u pogledu obima opipljive imovine je relativno mala, pa je potrebno vršiti procene budućih prinosa, posebno analize stopa prinosa. U tom smislu važna pitanja su povezana i sa analizom vodiča vrednosti (*value drivers*), kao što su: obim rast prihoda od prodaje, operativne profitne margine, ulaganja u kapitalnu aktivu (Capex), obrtna sredstva (Opex), itd. Jedan od posebno osetljivih vodiča vrednosti je i pitanja troškova kapitala. Na žalost, obim i struktura ove monografije nam ne dozvoljava dublje da uđemo u mnoge aspekte finansijske analize.

Posebno treba istaći kako VCF i PEF gotovo bez izuzetka posluju sa vrlo sofisticiranim profesionalnim investitorima. Takvi investitori su sposobni da razumeju i prihvate nivo rizika i potencijalne stope prinosa koje nosi ovaj tip finansiranja sektora MSP. Na osnovu stavova Evropskog udruženja PR i VC (*European Private Equity and Venture Capital Association – EVCA, www.evca.eu*) ta činjenica u najvećoj meri odražava tip i nivo regulative širom Evrope. Uz to, ističe se kako ne postoji harmonizacija zakonskog okvira za "private equity" na evropskom prostoru. Na nivou Evropske unije veliki broj propisa reguliše indirektno ovu oblast. Neki od relevantnih propisa su: MiFID, UCITS, direktive o penzionim fondovima (*Pension Funds Directive*) i direktive koje se dotiču kapitalnih zahteva (*Capital Requirements Directive*). O ovim aspektima treba posebno voditi računa, pošto trenutno ne postoji jasna regulativa ovih institucija na našim prostorima, iako već postoji i posluje više institucija ovog tipa (*Erić, D., Bradić–Martinović, A., Stefanović, S. 2008, str. 565*).

U Srbiji je evidentno da su MSP nedovoljno upoznata sa konceptima rizičnog kapitala i private equity finansiranja. Prema rezultatima našeg istraživanja skoro 90% anketiranih je izjavilo da nije ili ne u dovoljnoj meri upoznato sa ovim oblicima finansiranja, što je prilično visok procenat. Konkrentije, čak 43% anketiranih preduzeća uopšte nije upoznato sa pomenutim konceptima, dok 22% uglavnom nije upoznato. Sa ovim oblikom finansiranja, delimično je upoznato, odnosno nije upoznato 25% ispitanika, uglavnom je upoznato svega 8%, dok je samo 2% u potpunosti upoznato.

*Grafikon 2.8. Distribucija odgovora na pitanje:
"U kojoj meri ste upoznati sa konceptom rizični kapital
(venture capital) i private equity finansiranje?"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Vremenski horizont investiranja VF i PEF može biti različit. Obično se radi o srednjoročnim investitorima. U pojedinim, izuzetnim slučajevima horizont može da varira od par meseci (ređe, samo u slučaju izrazito špekulativnih investitora ili većih poremećaja na tržištu), do 2 – 3 godine. Međutim, češći su aranžmani kod kojih se period zadržavanja u kompaniji kreće od 3 i više, čak i do 10 godina. Najčešći vremenski period zadržavanja iznosi oko 3 – 5 godina. Šta se dešava nakon toga? Na ovom mestu dolazimo do pitanja strategija izlaza (*Exit Strategies*).

Generalno VCF i PEF nemaju interes da ostanu „previše“ dugo u kompanijama u koje investiraju. Proces investiranja je takav da ove institucije obezbeđuju kapital od većeg broja individualnih i institucionalnih investitora koje kasnije plasiraju u portfolio kompanija koje ga koriste radi povećanje vrednosti. Pri tome, ove institucije pružaju usluge identifikovanja i ocene kandidata, vođenja pregovora i zaključivanja sporazuma sa odabranim MSP, sprovode proces monitoringa i dodavanja vrednosti i po potrebi obezbeđuju pribavljanje dodatnog kapitala u cilju rasta pojedinačnih kompanija u koje su investirali. Kada se proceni da je optimalan trenutak ide se u strategiju žetve (*harvesting*) ili izlaza (*exit*). Uspešan izlazak je od kritične važnosti za ostvarivanje atraktivnog prinosa na investicije. Postoji više strategija izlaska iz MSP u

koja se investiralo. Najčešće alternative su (*H. Cendrowski, J.P. Martin, L.W. Petro & A.A. Wadecki, 2008, J. Lerner, F. Hardymon and A. Leamon, 2005*):

I – Prodaja (*Sale*) – koja može da se obavi u 4 varijante i to:

- 1) Originalnim vlasnicima, tj. osnivačima ili pokretačima biznisa – Prodaja vlasničkog udela nazad originalnom vlasniku ili osnivačima kompanije je ređi slučaj prodaje. Postoji kao opcija, ali je nije ni malo jednostavno realizovati. Jedan od osnovnih razloga ležu u činjenici da oni obično nemaju dovoljno finansijskih sredstava. Treba imati u vidu da se u periodu od par godina vrednost kompanije višestruko uveća.
- 2) Otkup od strane ostalih internih grupa u okviru organizacije – steikholdera (*Buy Out*) – Reč je o prodaji menadžmentu kompanije (takva operacija se naziva *Management buy-out – MBO*), zaposlenima (*Empoyee buy-out – EBO*), penzionom fondu zaposlenih (kroz programe kao što je *Employee Stock Ownership Plan – ESOP*). Kao i u slučaju prodaje originalnim vlasnicima ili osnivačima i ovde se javlja veći broj praktičnih problema, od kojih je svakako najveći obezbeđivanje dovoljnog nivoa finansijskih sredstava od ove kategorije interesnih grupa. Ukoliko se oni odluče na korišćenje kredita za finansiranje kupovine takva transakcija se naziva *Leverage buy-out – LBO*.
- 3) Prodaja nekom od stratezijskih investitora (partnera) – koji imaju stratezijski interes u okviru samog biznisa malog i srednjeg preduzeća. Ovo je vrlo realna opcija prodaje i u velikom broju slučajeva se strategija izlaza tako realizuje. Sama forma transakcije može biti vrlo različita. Moguće je da bude u formi merdžera ili akvizicija (*Mergers & Acquisition – M&A*). Kod merdžera dolazi do spajanja sa većom kompanijom, gde manja postaje jedan njen organizacioni deo. Vlasnici MSP koje se pripaja dobijaju odgovarajući procenat vlasništva veće kompanije. Kasnijom prodajom tih akcija na berzi oni mogu ostvariti finansijsku dobit. Akvizicija ima različite forme i obično podrazumeva prodaju i isplatu finansijskih sredstava direktno prodavcima. Ključni element pregovora je visina cene i način plaćanja.
- 4) Prodaja finansijskom investitoru (partneru) – nekoj od finansijskih institucija koje kasnije vrše procenu kako da biznis još više poraste, kompanija uveća svoju vrednost i dalje se preproda. Ta preprodaja može da bude prodaja stratezijskom partneru ili priprema za javnu

ponudu akcija (*Initial Public Offer – IPO*), čime kompanija postaje otvoreno akcionarsko društvo čijim akcijama se kasnije javno trguje na sekundarnom finansijskom tržištu bilo u okviru berzanskog ili vanberzanskog prometa (za šta se obično koristi pojam koji smo već pomenuli – *going public*).

II – Emitovanje akcija i njihova prodaja na berzi kroz proces inicijalne javne ponuda (*Initial Public Offering – IPO*) – gde VCF ili PEF odlučuju da su se stekli uslovi da kompanija koja je bila MSP u formi društva sa ograničenom odgovornošću promeni pravnu formu u akcionarsko društvo – AD. Tada se vrši registracija akcija kod Komisije za hartije od vrednosti i njihova javna emisija. Pošto se menja forma i preduzeće postaje otvoreno akcionarsko društvo njenim akcijama počinje javno da se trguje na berzi. O emisiji akcija kao alternativnom načinu za prikupljanje kapitala biće više reči u nastavku.

Vodeći računa o osnovnim specifičnostima poslovanja VCF i PEF kao potencijalnih alternativnih izvora finansiranja koji stoje na raspolaganju sektoru MSP pokušaćemo na ukažemo na određene prednosti i nedostatke ove forme finansiranja. Pre svega, prednosti ovog načina finansiranja MSP mogle bi da predstavljaju (*D.Erić, A.Bradić-Martinović, S.Stefanović, 2008, str.566*):

- Relativno lak i pristupačan izvor kapitalu, faktički bez ograničenja.
- Ne postoji opasnost od bankrotstva, kao što je to slučaj prilikom korišćenja pozajmljenih izvora sredstava.
- Poboljšanje boniteta i finansijskih parametara čime se stvaraju mogućnosti za kasnije efikasnije korišćenje kreditnih i drugih pozajmljenih izvora finansiranja.
- Kontinuitet poslovanja, nema neminovnog gubitka kontrole kao kod klasične prodaje ili uključivanja novih partnera (tzv. *equity financing*).
- Usredsređenost menadžmenta na poslovne aktivnosti, rast i razvoj, a ne rešavanje problema "kako doći do kapitala".
- Mogućnost dobijanja stručne pomoći i konsaltinga od strane *private equity* investora.
- Prihvatanje inovacija, preduzetničkog razmišljanja i nove organizacione kulture.
- Podizanje nivoa odgovornosti za poslovne performanse.

Neke od potencijalnih opasnosti i "loših" strana finansiranja putem VCF i PEF mogu da se odnose na sledeće:

- Visoke zahtevane stope prinosa, što može obeshrabriti menadžment mnogih MSP da se uopšte uključi u razmatranje ove opcije finansiranja.
- Teže pronalaženje kvalitetnih investicionih mogućnosti – visoka zahtevana IRR dovodi do visoke vrednosti WACC koja mora da se koristi kao diskontna stopa u primeni metoda kapitalnog budžetiranja za donošenje investicione odluke. Na taj način se značajno sužava broj investicionih projekata koji mogu biti prihvaćeni. Otuda ova forma finansiranja je isplativa samo za visoko profitne organizacije.
- Strah od gubitka kontrole i sukoba između osnivača (ranijih vlasnika) i menadžera ili novih vlasnika, što može rezultirati u pojavi niza problema.

U Evropi investicije VCF i PEF variraju iz godine u godinu. Prema podacima Evropske asocijacije ovih institucija (EVCA) u 2010. godini je bilo preko 5 hiljada kompanija koje su koristile ovaj vid finansiranja (www.evca.com). Oko 85% tih kompanija je imalo manje od 500 zaposlenih. Prosečna vrednost investicije po kompanije je 2009. godine iznosila oko 5 mil. eura, a u 2010. godini je porasla na 8 mil. eura.

Najčešći oblik izlaska je u formi prodaje akcija na sekundarnom tržištu. Iz ove kratke analize evidentno je da pojava VCF i PEF u Srbiji može doneti mnogo više dobrih nego loših stvari. Većina anketiranih menadžera malih i srednjih preduzeća u Srbiji vrlo pozitivno gleda na njih kao na potencijalne investitore. Međutim, neophodan je oprez. To se pre svega odnosi na preterana očekivanja samih MSP. Proces finansijske analize i ukupnog *due diligence* često zahteva dosta vremena. Selekcija potencijalnih kandidata od strane investicionih analitičara u PEF podrazumeva primenu rigoroznih kriterijuma, kao i veoma urednu poslovnu dokumentaciju o poslovnim planovima i finansijskom poslovanju. Samo zaključivanje sporazuma koje podrazumeva veliki broj administrativnih i pravnih problema zahteva duži vremenski period. Sve navedeno, može uticati na objektivne prepreke zaključivanju aranžmana.

Uloga VCF i PEF u finansiranju MSP mora pre svega da se razume sa aspekta njihovog interesa za maksimiranje vrednosti. U tom smislu, sva MSP nisu u jednakoj poziciji, što je direktna posledica privredne delatnosti u kojoj posluju, kao i stanja tražnje i opšte situacije na tržištu. Ovaj vid finansiranja posebno može biti povoljan u granama gde postoji visok potencijal internog rasta, ali i veliki rizik za korišćenje ostalih, nazovimo ih

klasičnih modela finansiranja. Da bi neko malo ili srednje preduzeće uopšte moglo da aplicira za ovaj vid finansiranja mora da postoji povoljan spoj najmanje tri grupe faktora (*D.Erić, S.Stefanović, A.Bradić-Martinović, 2008, 2009*):

- 1) Ekonomskih – veliko potencijalno tržište, visoke mogućnosti za rast prodaje i profita, visoke stope prinosa investitora, razvijen finansijski sistem i finansijska tržišta, razvijena infrastruktura, kako primarna tako i u uslugama, raspoloživost faktora inputa odgovarajućeg kvaliteta, jaka privreda sa stabilnim monetarnim sistemom i poreskim olakšicama, kvalitetni menadžment timovi, skriveni interni izvori rasta, itd. U pitanju je veliki broj faktora, od kojih mnogi nisu u nadležnosti samih MSP. Naš privredni ambijent još uvek nema razvijen finansijski sistem a i privreda se suočava sa velikim problemima, posebno pod uticajem globalne krize.
- 2) Društvenih (socijalnih) – takođe, vrlo heterogena grupa faktora, u koje je moguće uključiti: kvalitetne i dobro obučene ljudske resurse, stabilnu političku situaciju sa demokratskim političkim sistemom, atraktivnu klimu za istraživanje, interesantne rezultate naučno– istraživačke aktivnosti i naučna otkrića, kao i intenzivnu saradnju između privrede i univerziteta i naučnih instituta. Na žalost ovi poslednji pobrojani faktori na našim prostorima su još uvek izuzetno retki, što otežava pristup mnogim MSP ovom izvoru finansiranja. U ovu grupu faktora možemo uključiti i razvijenost preduzetničkog duha koji u velikoj meri zavisi i od svesti ljudi, njihove kreativnosti, inicijative i otvorenosti. Tu je i podrška institucija, koja na našim prostorima, opet na žalost, nije previše prisutna.
- 3) Pravni – kompanijski i poreski zakoni koji podstiču preduzetničku aktivnost, jednostavne procedure, mala korupcija, lak pristup berzi i finansijskih tržištima, liberalizovan pristup institucionalnim investitorima, što opet u našim uslovima nije na najvišem nivou.

2.6. EMISIJA AKCIJA KAO OBLIK FINANSIRANJA

Jedan od najčešćih načina kako VCF i PEF realizuju strategiju izlaska iz malih i srednjih preduzeća u koja su investirali predstavlja inicijalna javna ponuda akcija – IPO. Prošlo je više od 10 godina od takozvanih demokratskih promena 2000. i više od 20 godina od početka tranzicije u Srbiji, a do sada nije bilo niti jednog pravog IPO. Sve akcije kojima se

trenutno trguje na Beogradskoj berzi su nastale iz procesa privatizacije i kasnijih emisija akcionarskih društava koja su se na berzi kotirala. Ali, za sada nije zabeležen niti jedan slučaj da je neko malo ili srednje preduzeće (čak ni neka velika kompanija) koje je registrovano kao Doo promenilo formu u AD i javnom emisijom akcija odlučilo da sakupi neophodan kapital za ekspanziju svog biznisa. Slična situacija je i u ostalim susednim zemljama, pa sve to baca jako tužnu sliku o celom regionu, koju još uvek ne shvata pravi značaj berze akcija i generalno tržišta kapitala kao potencijalnog izvora za finansiranje poslovanja.

Imajući u vidu uvodne napomene možda je neusuislo pitanje – da li vlasnici MSP mogu da računaju na akcije kao ozbiljan izbor finansiranja? Ne želimo zvučati pesimistično, ali trenutno je vrlo nepovoljna situacija. Ona je pojačana uticajem negativnih efekata globalne krize koja je značajno više pogodila Srbiju i zemlje regiona. Samo u prve dve godine krize, u periodu između 2008–2009. godine cene akcija na Beogradskoj berzi su pale za preko 60%. Slično je i sa drugim berzama u regionu (Sarajevu, Banja Luci, Podgorici, Skoplju), gde je pad iznosio čak i do 70%. Poređenja radi, pad cena akcija na berzama razvijenih zemalja je bio duplo manji (*Erić, D., Zdravković, A., Nikolić, D. 2009, str. 17-35*)

Uprkos razornom delovanju globalne krize akcije svakako figuriraju kao značajan potencijalan izvor finansiranja MSP. Istorijski posmatrano u mnogim zemljama ovaj vid finansiranja je dao značajne rezultate, tako da je verovati da u dogledno vreme tako nešto može da se desi u Srbiji i susednim zemljama regiona jugo – istočne Evrope. Da bi razumeli značaj akcija kao izvora finansiranja moramo razumeti suštinu akcionarstva, a ona je svakako vezana za dva bitna momenta (*Erić, D. 2003*):

- 1) Akcije predstavljaju finansijski instrument putem koga se prikupljanje kapitala za finansiranje poslovanja. Ovaj izvor finansiranja spada u grupu sopstvenih izvora sredstava, ali iz podkategorije eksternih izvora. Svakako treba imati na umu da je emisiji akcija alternativa finansiranje putem kredita ili emisije instrumenata duga. Međutim, za razliku od kredita ili obveznica gde je mogućnost prikupljanja kapitala ograničena, pre svega bilansnim kategorijama same organizacije, tj. njenim stepenom zaduženosti, kod emisije akcija ne postoji to ograničenje. Na ovaj način kompanija može da sakupi značajno više finansijskih sredstava, bez opasnosti od rasta nivoa zaduživanja.

- 2) Akcije predstavljaju hartiju od vrednosti koja odražava vlasničku poziciju u organizacijama koje nazivamo akcionarska društava (A.D.). Bitna karakteristika AD jeste da se radi o posebno pravnoj formi kompanija koje su dobrovoljna udruženja pojedinaca se neograničenim životnim vekom organizacije i ograničenom odgovornošću vlasnika. Naime, vlasništvo je podeljeno u delove koje predstavljaju same akcije, a vlasnici ne mogu izgubiti više od onoga šta su uložili u njihovu kupovinu. Da bi jedno malo ili srednje preduzeće moglo da emituje akcije kao potreban uslov je promena pravne forme – umesto Doo u AD. Pored toga, neophodno je da se izvrši registracija akcija kod nadležnog organa koji se naziva Komisija za hartije od vrednosti. Uslovi za emisiju akcija propisani su odredbama Zakona o tržištu hartija od vrednosti.

Načelno mogu se emitovati dve vrste akcija:

- Obične – daju niz prava (glasa, na dividendu, preče kupovine, na obaveštavanje, prodaje, itd), ali ne daju posebne pogodnosti u pogledu dividendi ili u slučaju likvidacije AD.
- Prioritetne, preferencijalne (ponekad se nazivaju i povlašćene) – obično ne daju pravo glasa svojim vlasnicima, ali daju najmanje dve pogodnosti – prioritet u isplati dividende u odnosu na vlasnike običnih akcija (dividenda je obično fiksna) i povlašćen tretman u slučaju likvidacije AD, kada su prava vlasnika ovih akcija "starija" u odnosu na vlasnike običnih akcija.

Emisija akcija kao izvor finansiranja može doneti niz prednosti svakom preduzeću. Kao najvažnije možemo istaći (*Erić, D. 2003*):

- 1) Emitovanje običnih akcija ne povlači fiksni trošak kapitala za preduzeće, kao što je to slučaj kod uzimanja kredita ili emitovanja obveznica, gde preduzeće ima unapred definisanu kamatnu stopu (koja može biti fiksna ili promenljiva). Dividenda nije fiksna obaveza, gotovo nikada nije unapred poznata i plaća se samo ukoliko kompanija ostvari zadovoljavajući nivo profita i Skupština AD donese takvu odluku. U slučaju postojanja poslovnih teškoća – emitent nema zakonsku obavezu da isplaćuje dividendu vlasnicima akcija.
- 2) Akcije nemaju fiksni rok dospeća, kao što je to slučaj sa kreditom ili obveznicama. To je velika prednost, pošto se preduzeće ne suočava sa danom definitivnog izmirenja obaveza, kao što je to slučaj kod

instrumenata duga, kada mogu nastati veliki problemi u vezi fiksirane isplate glavnice duga.

- 3) Emitovanjem akcija kompanija poboljšava svoj bonitet i kreditni rejting. Naime, na taj način preduzeće dolazi do novog svežeg kapitala, što predstavlja svojevrsnu garanciju i za same kreditore. Prikupljanjem kapitala putem emisije akcija kompanija postaje finansijski snažnija i kreira sebi povoljniju poziciju prilikom uzimanja novih kredita, odnosno emisije novih instrumenata duga u budućem poslovanju.
- 4) Prodaja običnih akcija je mnogo atraktivnija od prodaje obveznica, bondova, nota ili drugih instrumenata duga, pošto donose veći prinos i niz drugih prava vlasnicima.

Emisija akcija ima i određene nedostatke za samo preduzeće, od kojih posebno ističemo:

- 1) Emitovanjem običnih akcija se povećava broj vlasnika, što može dovesti do gubitka kontrole nad kompanijom. Samim tim može doći do razdvajanja funkcija vlasništva i upravljanja. O tome treba na vreme voditi računa i posebno pripremiti vlasnike MSP da kasnije ne bi nastali problemi. Pored toga, profesionalizacijom menadžmenta originalni vlasnici mogu biti isključeni iz menadžment procesa ili im značajno može biti reducirana moć, pa je potrebno pronaći načine kako da se problemi na toj osnovi izbegnu. Neke od mogućih opcija su – emisija preferencijalnih akcija, emisija akcija kroz korišćenje prava preče kupovine (tzv. metodom ponude prava), kreiranje više klasa akcije, itd.
- 2) Akcijski kapital je izuzetno skup oblik finansiranja, možda najskuplji od svih. Zahtevana stopa prinosa na emitovane akcije mora biti veća od kamatne stope na obveznice ili fiksne dividendne stope na preferencijalne akcije. Na taj način značajno rastu troškovi korišćenja akcijskog kapitala i ukupni WACC. Postoji više razloga za ovu konstataciju. Pre svega vlasnici akcija imaju pravo da učestvuju u deobi dela neto dobiti koju kompanija ostvari. Zatim, akcije su prilično rizični finansijski instrumenti, što znači da investitorima moraju ponuditi i više stope prinosa. Ukoliko ih poredimo sa dugoročnim dugom ili obveznicama, tada dividendna stopa mora biti makar jednaka ili veća (što je češći slučaj) od kamatne stope. Za preduzeće to znači – skuplji izvor finansiranja, tj. više troškove kapitala.

- 3) Emitovanje instrumenata akcijskog kapitala je povezano sa visokim troškovima emisije, što u startu umanjuje pozitivne efekte ovog načina prikupljanja kapitala. Naime, prilikom emisije akcija postoje brojni troškovi vezani za usluge investicionih bankara, pokrovitelja emisije, konsultanata, registracije, provizije, obaveštavanje i informisanje, itd.
- 4) Nepovoljan poreski tretman – gde postoji problem dvostrukog oporezivanja – kako same kompanije (dividenda se isplaćuje iz neto dobiti koja se prethodno oporezuje porezom na dobit kompanija), kao i akcionara (prihod od dividende ulazi u lične prihode, pa se može vršiti oporezivanje ličnog prihoda građana).
- 5) U određenim situacijama može doći do razvodnjavanja vrednosti vlasnika – posebno ukoliko se emisija vrši po nižim cenama od tekućih tržišnih.
- 6) U oceni ovog izvora finansiranja možemo konstatovati da za sektor MSP izražena realna potreba. Međutim, slično kao i kod finansiranja putem VCF i PEF postoje određeni uslovi koje svako pojedinačno preduzeće mora da ispuni. Pre svega, mora da ima stabilno tržište, kontinuelnu proizvodnju i rast prihoda od prodaje i dobiti u periodu od par godina. Neophodno je da dođe ne samo do rasta, već i razvoja kompanije, organizacionih promena i uvođenja novog sistema menadžmenta. Promena pravne forme u AD nije samo formalna stvar. Ona podrazumeva suštinske rezove i promene stila menadžmenta. Naime, menadžment u AD podrazumeva poštovanje hijerarhije na relaciji – Skupština akcionara – Upravni odbor – Izvršni direktori. Otuda se za upravljanje u ovom tipu privrednih organizacija koristi poseban termin – korporativno upravljanje (*corporate governance*).

Da bi MSP uopšte moglo da emituje akcije svako AD mora da bude spremno da izvrši promene i uvede kvalitetan sistem korporativnog upravljanja. S tim u vezi je i potreba prihvatanja prakse javnog objavljivanja najvažnijih poslovnih odluka i finansijskih pokazatelja iz finansijskih izveštaja. Uz sve navedeno, sama berza ima svoje specifične zahteve vezane za listing, tj. stavljanje na listu za trgovanje date akcije. Sve to ima i svoju troškovnu dimenziju, pa izlazak na berzu i emisija akcija su vrlo ozbiljne stvari. Ranije izneta činjenica – da do sada u Srbiji nije bilo niti jednog pravog IPO – najbolje govori koliko je to zahtevan proces. Međutim, čitav niz prednosti koje nudi ovaj izvor finansiranja daje nam za pravo da verujemo da će jednog dana veći broj domaćih MSP se odlučivati da za prikupljanje finansijskih sredstava koristi domaće tržište kapitala.

Istražujući mogućnost finansiranja emisijom akcija za sektor MSP došli smo do zaključka da bi u trenutnim uslovima akcijski kapital predstavljao veoma komplikovan i skup izvor finansiranja. Pre svega, postoji čitav niz administrativnih problema koji bi se našli pred potencijalnim preduzećima. Na primer, promena pravne forme, registracija akcija, uvođenja prakse korporativnog upravljanja su procesi koji zahtevaju određeni vremenski period i iziskuju značajne troškove. U vezi "skupoće" ovog izvora finansiranja moramo konstatovati kako je tačno da akcionarsko društvo ne mora da plaća dividendu, pošto to nije zakonska obaveza. U tom slučaju akcionari bi očekivali da dođe do povećanja tržišne cene akcija, pošto bi na taj način prodajom akcija mogli da realizuju kapitalni dobitak (*capital gain*) kao elemenat svog prinosa. Međutim, problem se sastoji u očekivanjima potencijalnih investitora koji da bi uložili u akciju moraju imati primamljive zahtevane stope prinosa. Emitovanje akcija je, takođe, povezano sa relativno visokim troškovima emisije, kao i sa neizvesnošću uspešnosti emisije imajući u vidu političku i ekonomsku situaciju u zemlji kao i aktuelnu svetsku finansijsku krizu čiji se efekti već duže vremena odražavaju i na Srbiju.

D E O



**NAČINI FINANSIRANJA
MALOG I SREDNJEG BIZNISA
U REPUBLICI SRBIJI**

TRŽIŠNI IZVORI FINANSIRANJA

Planiranje potreba za kapitalom i planiranje izvora finansiranja preduzeća zahteva donošenje niza odluka koje proističu iz sledećih dilema: da li se finansirati iz sopstvenih ili pozajmljenih izvora, koliko kapitala pribaviti iz pozajmljenih izvora, da li kapital obezbediti putem banaka i drugih finansijskih institucija, na tržištu hartija od vrednosti ili privlačenjem formalnih ili neformalnih investitora, kakvu strukturu kapitala preduzeće želi da ima i sl. Odluka da se nedostajući kapital obezbedi iz tržišnih izvora zahteva analizu postojeće strukture kapitala preduzeća, dostupnosti i cene različitih izvora finansiranja, finansijskog i poslovnog rizika, karaktera poslovnih ulaganja i poslovnih aktivnosti preduzeća. Prilikom izbora adekvatnog izvora ili kombinacije različitih izvora finansiranja, preduzeće treba da teži uspostavljanju optimalne strukture kapitala. Pod optimalnom strukturom kapitala podrazumeva se takav odnos između sopstvenih i pozajmljenih sredstava pri kojem je tržišna vrednost preduzeća najveća a troškovi finansiranja (kapitala) najmanji. Adekvatnost različitih izvora finansiranja zavisice od postojećih uslova na tržištu, faze u životnom ciklusu preduzeća, strukture ulaganja, finansijskog položaja preduzeća, ciljeva preduzeća, stabilnosti novčanih tokova, odnosa menadžmenta prema riziku, potrebe za fleksibilnošću prilikom donošenja menadžerskih odluka, dostupnosti pojedinih izvora finansiranja, delatnosti, vrste i karaktera poslovnih aktivnosti preduzeća, nivoa rizika, itd.

U Republici Srbiji, preduzetnici i mala i srednja preduzeća, finansijska sredstva mogu da obezbede iz nekoliko izvora:

1. Krediti komercijalnih banaka,
2. Lizing kompanije,
3. Faktoring,
4. Poslovni anđeli,
5. Mikrokreditne organizacije i
6. Tržište kapitala – korporativne obveznice, emisija akcija.

3.1. KREDITI KOMERCIJALNIH BANAKA

U Republici Srbiji kreditnim poslovima, odnosno odobravanjem kredita pravnim i fizičkim licima, u skladu sa važećim propisima, mogu da se bave isključivo banke koje imaju dozvolu za rad Narodne banke Srbije (u daljem tekstu NBS), osim pravnih lica koja su odgovarajućim zakonom ovlašćena za obavljanje ovih poslova (AOFI, Fond za razvoj).

Sredinom 2012. godine, u vreme pisanja ove monografije, dozvolu za rad NBS imaju 33 banke. Sve ove banke odobravaju kredite malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima pod uslovima koje su utvrdile svojom poslovnom politikom. Bilansna aktiva bankarskog sektora Srbije, na kraju 2011. godine iznosila je 2.649,9 mlrd. dinara.

Tabela 3.1. Banke i bilansna aktiva

- u 000 RSD -

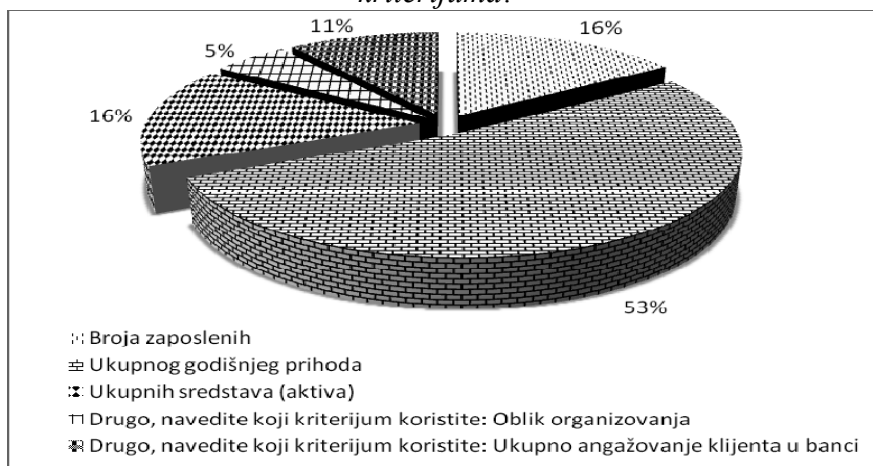
R. b.	Poslovno ime banke	Ukupna neto bilansna aktiva 31.12.2011.
1	Agroindustrijska komercijalna banka AIK banka a.d. Niš	143,193,539
2	Alpha Bank Srbija a.d. Beograd	85,188,612
3	Banca Intesa a.d. Beograd	392,322,686
4	Banka Poštanska štedionica a.d. Beograd	37,565,009
5	Crédit Agricole banka Srbija a.d. Novi Sad	56,977,040
6	Credy banka a.d. Kragujevac	13,324,072
7	Čačanska banka a.d. Čačak	30,390,661
8	Dunav banka a.d. Zvečan	4,646,377
9	Erste Bank a.d. Novi Sad	72,076,944
10	Eurobank EFG a.d. Beograd	160,474,737
11	Findomestic banka a.d. Beograd	16,993,355
12	Hypo Alpe– Adria– Bank a.d. Beograd	146,716,143
13	JUBMES banka a.d. Beograd	9,575,422
14	Jugobanka Jugbanka a.d. Kosovska Mitrovica	8,881,456
15	KBC banka a.d. Beograd	34,042,368
16	Komercijalna banka a.d. Beograd	275,488,718
17	Marfin Bank a.d. Beograd	26,210,189
18	Moskovska banka a.d. Beograd	4,068,667
19	NLB banka a.d. Beograd	43,705,850
20	Opportunity banka a.d. Novi Sad	5,770,772
21	OTP banka Srbija a.d. Novi Sad	38,247,886
22	Piraeus Bank a.d. Beograd	54,640,226
23	Poljoprivredna banka Agrobanka a.d. Beograd	61,559,442
24	Privredna banka Beograd a.d. Beograd	25,117,285
25	ProCredit Bank a.d. Beograd	59,621,996
26	Raiffeisen banka a.d. Beograd	194,064,106
27	Razvojna banka Vojvodine a.d. Novi Sad	35,510,812

R. b.	Poslovno ime banke	Ukupna neto bilansna aktiva 31.12.2011.
28	Société Générale banka Srbija a.d. Beograd	189,261,508
29	Srpska banka a.d. Beograd	18,103,140
30	Unicredit Bank Srbija a.d. Beograd	198,568,042
31	Univerzal banka a.d. Beograd	35,096,580
32	Vojvodanska banka a.d. Novi Sad	92,507,219
33	Volksbank a.d. Beograd	80,016,654
UKUPNO:		2,649,927,513

Izvor: Narodna banka Srbije, Kontrola poslovanja banaka – Izveštaj za IV tromesečje 2011. godine

Spoznavši značaj MSP za razvoj celokupne privrede, kao i specifičnost potreba ovih preduzeća za kapitalom, banke su razvile posebne mehanizme za pružanje usluga ovom sektoru. Usmeravanjem na kreditiranje MSPP, banke nastoje da ovim privrednim subjektima omoguće obezbeđivanje potrebnih finansijskih sredstava pod povoljnijim uslovima i na znatno brži i jednostavniji način nego što je to slučaj sa velikim poslovnim sistemima. Segmentacija preduzeća, odnosno potencijalnih klijenata, prema rezultatima sprovedenog istraživanja, se kod 53% anketiranih banaka u Srbiji vrši po osnovu ukupnog godišnjeg prihoda, po 16% po osnovu ukupnih sredstava i broja zaposlenih, kod 11% po osnovu ukupnog angažovanja klijenta u banci i kod samo 5% po osnovu oblika organizovanja preduzeća.

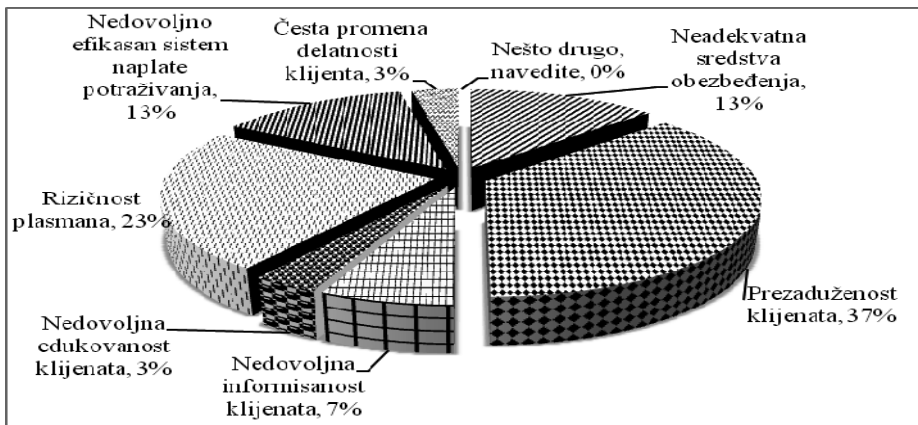
Grafikon 3.1. Distribucija odgovora na pitanje: "Segmentacija preduzeća – potencijalnih klijenata u Vašoj Banci se vrši na osnovu sledećeg/ih kriterijuma?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Prilikom finansiranja MSP, banke se suočavaju sa velikim brojem poteškoća koje su uglavnom posledica veličine, karakteristika i specifičnih potreba ovih preduzeća. Rezultati sprovedenog istraživanja pokazuju da 37% anketiranih banaka kao osnovni problem ističe prezaduženost klijenata, 23% navodi rizičnost plasmana, po 13% nedovoljno efikasan sistem naplate potraživanja i neadekvatna sredstva obezbeđenja, 7% nedovoljnu informisanost klijenata i po 3% česte promene delatnosti klijenata i njihovu nedovoljnu edukovanost.

Grafikon 3.2. Distribucija odgovora na pitanje: "Najveći problemi Banke prilikom odobravanja kredita preduzetnicima i MSP su:?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

• Pojam kredita

Kredit predstavlja ustupanje određenog iznosa novčanih sredstava korisniku (klijentu) od strane banke, uz obavezu klijenta da odobrena sredstva vrati u ugovorenom roku, uz plaćanje kamate na način i u rokovima predviđenim ugovorom o kreditu. Pravo na kredit može ostvariti podnosilac zahteva za kredit koji uz zahtev podnosi svu neophodnu dokumentaciju propisanu internim aktima banke.

Banka utvrđuje kreditnu sposobnost za sve učesnike u kreditu (korisnik kredita, solidarni dužnik, i/ili jemac). Banka odobrava kredit, procenjujući uspešnost poslovanja i kreditnu sposobnost klijenta, stepen rizika, ekonomsku opravdanost plasmana, kao i obim i nivo poslovne saradnje klijenta sa bankom. Kreditni zahtev može biti odbijen, bez obaveze davanja obrazloženja podnosiocu zahteva.

Tabela 3.2. *Sektorska struktura kreditne aktivnosti banaka*

	31.12.2009.		31.12.2010.		31.12.2011.	
	Mrld. RSD	%	Mrld. RSD	%	Mrld. RSD	%
Finansijski sektor u zemlji	164,5	12,8	67,4	4,4	148,7	8,9
Privreda	667,1	51,7	842,5	54,9	857,8	51,3
Javna preduzeća	44,9	3,5	65,7	4,3	94,2	5,6
Privredna društva	622,2	48,2	776,8	50,6	763,6	45,7
Stanovništvo	357,8	27,7	462,7	30,1	493,2	29,5
Stambena izgradnja	187,9	14,6	251,4	16,4	269,8	16,1
Javni sektor	23,0	1,8	57,3	3,7	62,9	3,8
Republika Srbija	11,9	0,9	39,6	2,6	39,2	2,3
Lokalna samouprava	11,1	0,9	17,7	1,2	23,7	1,4
Ostalo	77,6	6,1	104,9	6,8	109,3	6,5
UKUPNO	1.290,0	100,0	1.534,9	100,0	1.671,9	100,0

Izvor: Narodna banka Srbije, Kontrola poslovanja banaka – Izveštaj za IV tromesečje 2011. godine

• **Potrebna dokumentacija**

Pri podnošenju zahteva za kredit, kao i tokom čitavog perioda korišćenja kredita, korisnik kredita dostavlja banci neophodnu dokumentaciju sa ažurnim podacima. Zahtev za kredit sadrži osnovne podatke o identitetu potencijalnog korisnika kredita (i eventualno garanta), nameni, iznosu i roku vraćanja kredita.

U cilju adekvatne procene kreditne sposobnosti potencijalnog korisnika, ostvarenja uspešne poslovne saradnje na duži rok i jasne procene njegovih potreba, klijent banci dostavlja sledeću neophodnu dokumentaciju:

- Rešenje o upisu u registar privrednih subjekata kod Agencije za privredne registre,
- Izvod iz registra privrednih subjekata,
- Osnivački akt i Statut preduzeća,
- Potvrda o izvršenoj registraciji sa PIB-om,
- Odluka o razvrstavanju pravnog lica (malo, srednje, veliko),
- Za preduzetnike – Rešenje o poreskom zaduženju i plaćenim porezima u poslednjih godinu dana, podatke o ostvarenom prometu,
- Finansijske izveštaje za poslednjih godinu dana pre odobrenja kredita i u svim obračunskim periodima do potpunog izmirivanja

- odobrenog kredita – bilans stanja, bilans uspeha, bilans tokova gotovine,
- Napomene uz završni račun (za srednja pravna lica),
 - Izveštaj o novčanim tokovima (za srednja pravna lica),
 - Izveštaj o promenama na kapitalu (za srednja i pravna lica),
 - Izveštaj revizora i
 - Saglasnost za pribavljanje izveštaja o obavezama i urednosti izvršavanja obaveza klijenta.

Uz zahtev za kredit, potencijalni korisnik kredita, treba da priloži i biznis plan kojim se na jasan i sažet način objašnjava:

- trenutna pozicija potencijalnog korisnika kredita:
 - pravni status i vlasnička struktura,
 - karakter poslova kojima se bavi,
 - rukovodstvo i
 - finansijski položaj preduzeća,
- ciljna pozicija po realizaciji projekta za koji se traži kredit,
- pretpostavke koje se primenjuju u izradi biznis plana,
- sredstva koja se predlažu u cilju ostvarenja ciljne pozicije,
- resursi, uključujući finansijske izvore koji su neophodni za realizaciju projekta,
- prinos po investiciji koji će na osnovu projekcija korisnika kredita ostvariti investitor.

Banka, na osnovu informacija obuhvaćenih biznis planom, može doneti odluku o kreditu. Da bi odluka banke o kreditu bila zasnovana na adekvatnim informacijama, biznis plan treba da obuhvati i sve pretpostavke o mogućim dešavanjima u budućnosti, kao što su nivo prodajnih cena, troškovi proizvodnje, kretanje deviznog kursa i sl. Često se potencijalni korisnici kredita, pri izradi biznis plana, previše koncentrišu na tehničke podatke vezano za proizvodni asortiman i proces proizvodnje preduzeća, što je pogrešno i nepotrebno. Veoma je bitno da biznis plan sadrži neophodne informacije o tržištu i naročito finansijske podatke koji su banci potrebni za donošenje ispravne odluke o kreditu.

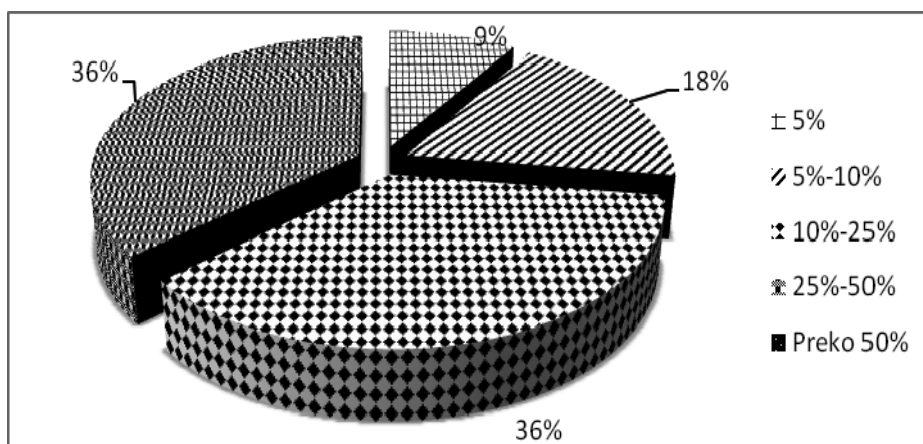
Pored statusne dokumentacije, potencijalni korisnik kredita banci dostavlja i dokumentaciju za obezbeđenje plasmana:

- za uknjižene objekte, dostavlja se izvod iz zemljišnih knjiga ili list nepokretnosti sa listom tereta,

- za objekte u izgradnji, dostavlja se overena kopija pravosnažnog rešenja o odobrenju za izgradnju i prijavu početka izvođenja radova,
- procena vrednosti nekretnine od strane ovlašćenog procenjivača i
- ostala relevantna dokumentacija u vezi ponuđenih instrumenata obezbeđenja.

Intenzitet kreditnih aktivnosti banaka usmerenih na sektor MSP može se sagledati na osnovu učešća kredita odobrenih MSP u ukupnom broju odobrenih kredita (privredi, stanovništvu i ostalim sektorima). Prema rezultatima istraživanja, kod 36% anketiranih banaka MSP se odobrava između 10% – 25%, odnosno 25% – 50% od ukupnog broja odobrenih kredita. Kod 18% banaka, pomenuto učešće se kreće u rasponu od 5% – 10%, a samo kod 9% ono je više od 50%. Ovo nedvosmisleno ukazuje da banke odobravaju relativno mali broj kredita sektora MSP.

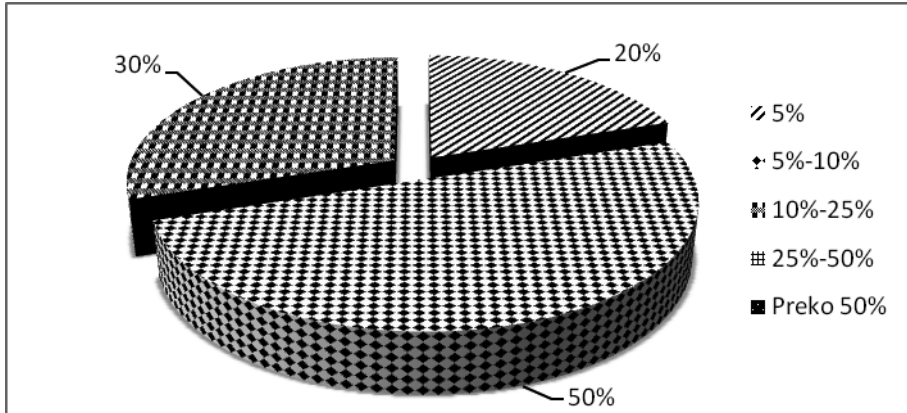
Grafikon 3.3. Distribucija odgovora na pitanje: "Od ukupnog broja odobrenih kredita (privredi, stanovništvu i ostalim sektorima) na kredite odobrene MSP odnosi se?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Prema istom istraživanju, od ukupnog broja primljenih zahteva za odobrenje kredita MSP, kod 50% anketiranih banaka procenat odbijenih kredita se kreće u intervalu 5% – 10%, kod 30% ispitanika u intervalu 10% – 25%, a kod 20% banaka taj procenat iznosi 5%.

Grafikon 3.4. Distribucija odgovora na pitanje: "Od ukupnog broja primljenih zahteva za odobrenje kredita MSP, Vaša banka u proseku odbija?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

- **Vrste kredita**

Banke, prema valuti kredita, mogu odobriti:

- dinarski kredit,
- dinarski kredit indeksiran u stranoj valuti i
- devizni kredit.

Dinarski kredit se odobrava u dinarima i otplaćuje u dinarima na dan dospeća. Dinarski kredit indeksiran u stranoj valuti banka može da odobri saglasno odredbama Zakona o deviznom poslovanju¹⁴ kojim je dozvoljeno ugovaranje u devizama (tzv. valutna klauzula), ali se plaćanje po tim ugovorima vrši u dinarima. To praktično znači da se dinarski krediti indeksirani u nekoj stranoj valuti puštaju u tečaj u dinarskoj protivvrednosti po kursu ugovorenom između banke i klijenta. Otplata kredita se vrši u dinarskoj protivvrednosti uz primenu ugovorenog kursa koji važi na dan plaćanja dospelih obaveza po kreditu. Treba imati u vidu da banke kod utvrđivanja dinarske protivvrednosti kredita mogu da primenjuju devizni kurs NBS ili devizni kurs koji utvrđuje banka u skladu sa propisima o deviznom poslovanju. Banke, u skladu sa propisima o deviznom poslovanju, mogu domaćem pravnom licu i preduzetniku odobriti i devizni kredit za plaćanje uvoza robe i usluga iz inostranstva.

¹⁴ Sl. glasnik RS, br. 62/2006

Prema ročnosti, kredit može biti:

- kratkoročni kredit i
- dugoročni kredit.

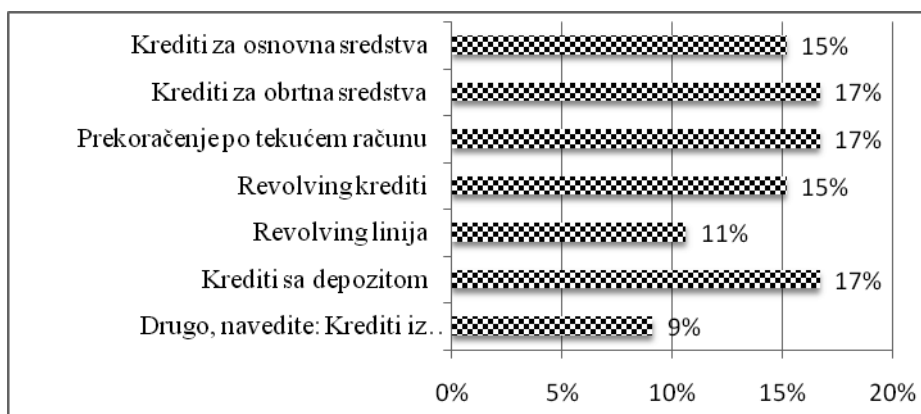
Kratkoročni krediti su krediti koji se odobravaju sa rokom vraćanja do 12 meseci, dok je rok vraćanja dugoročnih kredita preko godinu dana.

Prema nameni, krediti mogu biti:

- za obrtna sredstva,
- za finansiranje izvoza,
- za finansiranje tekuće likvidnosti,
- za refinansiranje obaveza i kredita u drugim bankama,
- za dozvoljeno prekoračenje po tekućem računu (overdraft) i
- investicioni kredit (kupovina opreme, mašina, vozila, kupovina ili izgradnja poslovnog prostora i sl.).

Najzastupljenije vrste kreditnih proizvoda banaka za preduzetnike u Srbiji, prema rezultatima sprovedenog istraživanja, sa učešćem od po 17% odnose sa na kredite za obrtna sredstva, prekoračenje po tekućem računu i kredite sa depozitima. Kod 15% anketiranih banaka najzastupljeniji su krediti za osnovna sredstva i revolving krediti, dok je kod 11% anketiranih najčešće korišćena revolving linija, a samo kod 9% krediti iz kreditnih linija stranih vlada i međunarodnih institucija.

Grafikon 3.5. Distribucija odgovora na pitanje: "Koji sve kreditni proizvodi su u Vašoj Banci dostupni preduzetnicima?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Prema rezultatima sprovedenog istraživanja, 11% banaka MSP nudi kredite za osnovna, odnosno obrtna sredstva, kredite za kupovinu, odnosno izgradnju poslovnog prostora ili nabavku opreme, dugoročne kredite za trajna obrtna sredstva, kredite sa depozitom i dozvoljeno prekoračenje po tekućem računu. Od ukupnog broja anketiranih banaka, 10% ima u svojoj ponudi revolving kredite, 8% revolving linije, 6% kredite evropskih investicionih banaka i kredite iz kreditnih linija stanih vlada i međunarodnih finansijskih institucija, dok samo 2% nudi uslugu finansiranja kupovine akcija, kao i spajanja i pripajanja kompanija.

Tabela 3.3. Struktura odgovora na pitanje: "Koji sve kreditni proizvodi su u Vašoj Banci dostupni malim i srednjim preduzećima?"

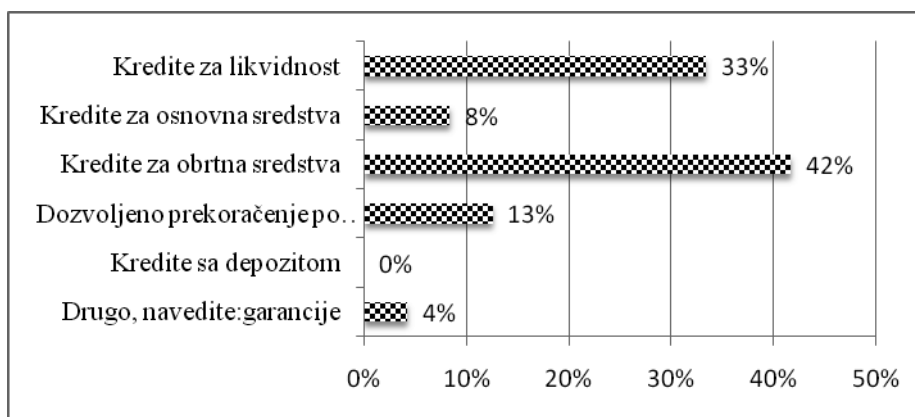
Odgovor	Frekvencija odgovora u (%)
Kreditni za osnovna sredstva	11%
Kreditni za obrtna sredstva	11%
Kreditni za kupovinu, odnosno izgradnju poslovnog prostora ili nabavku opreme	11%
Finansiranje kupovine akcija, spajanje i pripajanje kompanija	2%
Dugoročni kreditni za trajna obrtna sredstva	11%
Revolving linija	8%
Revolving kredit	10%
Kreditni sa depozitom	11%
Dozvoljeno prekoračenje po tekućem računu	11%
Kreditni Evropske Investicione Banke	6%
Drugo, navedite: Kreditni iz kreditnih linija stanih vlada i međunarodnih finansijskih institucija	6%

Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Rezultati istog istraživanja pokazuju da su domaća MSP najviše zainteresovana za kredite za obrtna sredstva, njih čak 42%, zatim kredite za likvidnost, njih 33%, dozvoljeno prekoračenje po tekućem računu 13% i kredite za osnovna sredstva 8%.

Korisnik kredita ima obavezu da sredstva kredita koristi u skladu sa ugovorenim namenom, pri čemu banka vrši kontrolu namenskog korišćenja kredita. Ukoliko se kredit koristi suprotno nameni za koju je odobren, banka može da raskine ugovor i potraživanje po kreditu proglasi u celosti dospelim za naplatu.

Grafikon 3.6. Distribucija odgovora na pitanje: "Za koje sve kreditne proizvode iz Vaše ponude su MSP najviše zainteresovana?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

• Kamata i naknade

Troškovi odobravanja i realizacije kredita zavise od vrste kredita za koji podnosilac zahteva aplicira, a osnovni su:

- kamata po kreditu i
- naknada za obradu zahteva.

Uz ove troškove korisnik kredita plaća i trošak povlačenja izveštaja Kreditnog biroa i eventualne troškove oko uspostavljanja obezbeđenja po kreditu, ukoliko su zahtevani (procena hipoteke i zaloge od strane ovlašćenih procenitelja banke, troškovi upisa zaloge u Agenciji za privredne registre i osiguranje nepokretnosti i zaloge).

Kamata je cena koju plaća korisnik kredita za korišćenje sredstava banke i izražava se u procentima na godišnjem ili mesečnom nivou. Visina kamatne stope zavisi od vrste kredita, roka na koji se sredstva odobravaju, sredstava obezbeđenja kredita, uslova na tržištu i dr.

Kamatna stopa može biti:

- promenljiva ili
- fiksna.

Najveći broj banaka kredite sa rokom otplate preko godinu dana ugovara sa promenljivom kamatnom stopom, dok kredite sa rokom otplate do

godinu dana ugovara sa fiksnom kamatnom stopom. Kamata se, u zavisnosti od vrste kredita, u ugovoru o kreditu, može izraziti kao jedinstvena kamatna stopa ili kroz dve komponente: referentnu kamatnu stopu i maržu.

Ukoliko je ugovorena promenljiva kamatna stopa koja se izražava kroz dve komponente, ona se sastoji iz:

- varijabilne kamatne stope koja je promenljivi element i
- marže banke koja bi trebalo da bude fiksni element, mada se ponekad menja internim aktima same banke.

Varijabilni (promenljivi) deo kamatne stope najčešće je jedna od sledećih zvanično objavljenih referentnih kamatnih stopa: Euribor, Libor, Beonia, Eonia, Belibor, referentna kamatna stopa NBS. Euribor (European Interbank Offered Rate) je referentna kamatna stopa na pozajmice u eurima između prvoklasnih evropskih banaka. Od 1. januara 1999. godine Euribor je zamenio nacionalne referentne kamatne stope. Libor (London Interbank Offered Rate) je kamatna stopa na kratkoročnom međubankarskom tržištu u Londonu po kojoj banke jedna drugoj nude novac u različitim valutama. Ovo je referentna kamatna stopa za međunarodne banke i služi kao reper pri odobravanju kredita. Određuju je 5 glavnih londonskih banaka. Belibor je referentna kamatna stopa koja se formira na međubankarskom tržištu za dinarska sredstva. Referentna kamatna stopa NBS je kamatna stopa koju NBS primenjuje u sprovođenju operacija na otvorenom tržištu.

Kod kredita koji se ugovaraju sa promenljivom kamatnom stopom, banka može za vreme važenja ugovora, menjati visinu kamatne stope i prilagođavati je uslovima na tržištu. U skladu sa važećim propisima banka ima obavezu da blagovremeno, a najkasnije 15 dana pre početka primene nove kamatne stope, o promeni i razlozima promene pismeno obavesti klijenta. Istovremeno, banka klijentu dostavlja i novi plan otplate kredita. Ukoliko klijent ne prihvati novu promenjenu kamatnu stopu, dužan je da o tome pismeno obavesti banku i potom isplati dug u celosti.

U skladu sa važećim propisima banka ima obavezu da pored nominalne kamatne stope utvrđuje i iskazuje i efektivnu kamatnu stopu. **Efektivna kamatna stopa (EKS)**, pored nominalne uključuje sve naknade i provizije koje klijent plaća banci za odobravanje kredita. Ova kamatna stopa predstavlja stvarnu cenu kredita i omogućava lakše i jednostavnije poređenje uslova pod kojima različite banke nude iste kredite. Treba imati

u vidu da postoji jedan deo troškova koji se ne uključuje u efektivnu kamatnu stopu, a odnosi se na:

- indeksacija, odnosno da li je kredit vezan za promenu rasta cena na malo ili za promene deviznog kursa,
- troškovi procene vrednosti sredstava obezbeđenja kredita,
- troškovi raznih uverenja, potvrda, dozvola i rešenja nadležnih organa i
- troškovi Kreditnog biroa i dr.

Pored kamate, korisnik kredita, u zavisnosti od vrste kredita, plaća banci određene naknade ili provizije i to: jednokratnu naknadu na ime obrade zahteva, naknadu za administriranje kredita, naknadu za prevremenu otplatu kredita i dr. Visina ovih naknada utvrđuje se ugovorom o kreditu. Osnovica za obračun naknade na ime obrade kreditnog zahteva i administriranja kredita je iznos kredita.

Kretanje prosečnih kamatnih stopa na kredite odobrene preduzetnicima i MSP u Srbiji, shodno rezultatima istraživanja bankarskog sektora, prikazani su u narednoj tabeli.

Tabela 3.4. Distribucija odgovora na pitanje: "Kolika je prosečna kamatna stopa na kredite koje odobravate preduzetnicima i MSP?"

Preduzetnici		MSP	
Dinarski	Sa valutnom klauzulom EUR	Dinarski	Sa valutnom klauzulom EUR
22,25– 24,62%	9,55– 16,67%	14,68– 17,75%	6,69– 7,97%

Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

• Instrumenti obezbeđenja kredita

Instrumenti obezbeđenja kredita su jedan od najbitnijih faktora za ublažavanje kreditnog rizika. Određene instrumente obezbeđenja, radi umanjenja rizika kreditiranja, posebno vrednuje NBS, zbog čega banke naročito zahtevaju od klijenata pribavljanje takvih instrumenata.

Instrumenti obezbeđenja kredita koji se najčešće koriste u praksi su:

- blanko menica sa klauzulom "bez protesta",
- zaloga na pokretnim stvarima,
- hipoteka na nepokretnosti,

- polisa osiguranja vinkulirana u korist banke,
- namenski oročen depozit i
- drugi instrumenti obezbeđenja.

Klijent je dužan da do konačnog izmirenja kredita, na zahtev banke, dostavi i druge instrumente obezbeđenja u slučaju da ugovoreni instrumenti postanu neadekvatni, nedovoljni, da ne mogu biti izvršeni ili se iz bilo kog razloga umanjili njihova vrednost.

Koliko je kreditiranje MSP problematično za banke može se sagledati na osnovu rezultata sprovedenog istraživanja bankarskog sektora u Srbiji. Polazeći od procentualnog učešća problematičnih kredita u ukupnom broju odobrenih kredita banke, može se zaključiti da među klijentima koji sa isplatom svojih obaveza kasne 90 i duže dana najviše ima preduzetnika i MSP.

*Tabela 3.5. Distribucija odgovora na pitanje:
"Koji je procenat NPL kod kredita koje odobravate MSP?"*

Opis	Procenat NPL
Preduzeticima i MSP	8,27– 46,30%
Ukupno sektoru privrede	8,47– 32,30%
Ukupno sektoru stanovništva	0,27– 23,00 %

Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

- **Preвременa otplata kredita**

Korisnik kredita može otplatiti kredit u celini i pre roka utvrđenog ugovorom o kreditu uz prethodno dobijanje saglasnosti banke. U slučaju prevremene otplate banka obračunava i naplaćuje proviziju. Osnovica za obračun provizije je iznos glavnice koja se prevremeno otplaćuje. Visina provizije se kod većine banaka kreće u rasponu od 1% do 3%.

- **Preвременa naplata kredita**

Banka može otkazati ugovor o kreditu i kredit zajedno sa pripadajućom kamatom i troškovima proglasiti dospelim u celosti, uz blagovremeno obaveštavanje korisnika o otkazu. Prevremenu naplatu kredita banka može zahtevati u slučaju:

- naknadnog utvrđivanja da je podneta dokumentacija neistinita (falsifikovana, nevažeća i sl.),

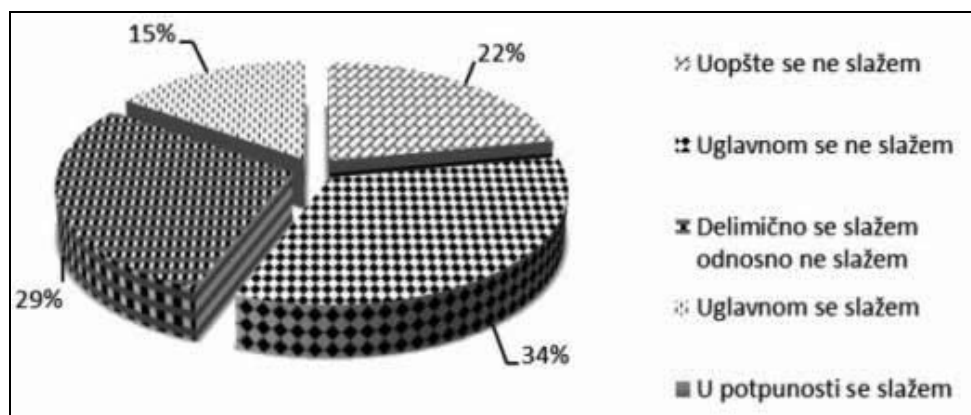
- da korisnik nije platio dva ili više anuiteta,
- da korisnik ne koristi odobrena sredstva namenski,
- kada banka utvrdi da je kreditna sposobnost pogoršana,
- da sredstva obezbeđenja ne mogu biti uspostavljena na ugovoreni način odnosno realizovana na način predviđen ugovorom,
- da korisnik ne omogućava banci monitoring i kontrolu korišćenja kredita,
- da korisnik odbija da dostavi dopunske podatke i dokumentaciju i drugo, i
- da na dan otkaza kredita dospevaju na naplatu sve neizmirene obaveze korisnika glavnica, ugovorena i zakonska kamata i drugi troškovi koji nastanu po ovom kreditu.

- **Preporuke potencijalnim korisnicima kredita**

Prema rezultatima istraživanja, više od polovine anketiranih MSP u Srbiji smatra da su nedovoljno informisani o raspoloživim bankarskim uslugama u smislu vrste kredita, roka otplate, kamatne stope i sredstava obezbeđenja. Preciznije, nijedno anketirano preduzeće se ne slaže sa tvrdnjom da su MSP u Srbiji u potpunosti informisana o raspoloživim bankarskim kreditima, 15% se uglavnom slaže i 29% se delimično slaže, odnosno ne slaže. Čak 34% ispitanika se uglavnom ne slaže sa pomenutom tvrdnjom, a 22% se sa istom uopšte ne slaže.

Grafikon 3.7. Distribucija odgovora na pitanje:

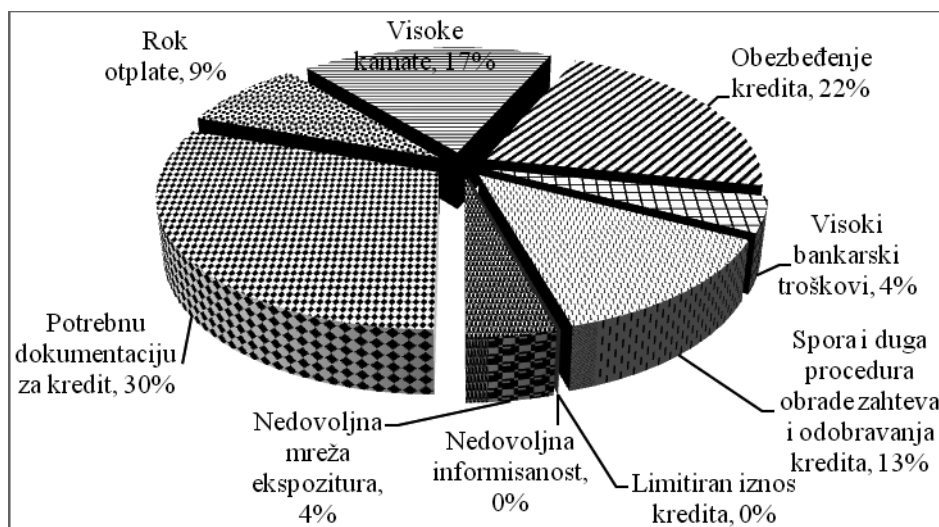
"MSP u Srbiji su u potpunosti informisana o raspoloživim bankarskim uslugama u smislu vrste kredita (zajma), roka otplate, kamatne stope i sredstava obezbeđenja. U kojoj meri se slažete sa ovom tvrdnjom?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Prema rezultatima sprovedenog istraživanja bankarskog sektora u Srbiji, prilikom ulaska u kreditni aranžman sa bankom, 30% MSPP se najviše žali na proces prikupljanja potrebne dokumentacije, 22% na teškoće u obezbeđenju kredita, 17% na visoke kamate, 13% na sporu i dugu proceduru obrade zahteva i odobrenje kredita, 9% na rok otplate i po 4% na visoke bankarske troškove i nedovoljno razvijenu mrežu ekspozitura.

Grafikon 3.8. Distribucija odgovora na pitanje: "Klijenti (MSP i preduzetnici) se najviše žale na?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Imajući u vidu navedene rezultate istraživanja, veoma je važno da MSP, pre podnošenja zahteva banci za dobijanje kredita, provere i detaljnije se informišu o sledećim bitnim elementima:

- upoznati sa opštim uslovima poslovanja banke – ovim aktom banka utvrđuje minimum uslova pod kojima odobrava kredite i obavlja druge bankarske poslove,
- prikupiti informacije o uslovima odobravanja kredita više banaka, radi poređenja, preko *web* portala banke, direktno u banci ili na drugi način,
- pre potpisivanja ugovora o kreditu proveriti da li je ugovorena kamatna stopa fiksna ili promenljiva,
- ukoliko je kamatna stopa promenljiva i zavisi od referentne kamatne stope i marže banke, ugovorom o kreditu treba precizirati:

- vrstu i visinu referentne kamatne stope u trenutku zaključenja ugovora (referentna kamatna stopa NBS, Libor, Euribor),
- koliko često i u kojim rokovima će se menjati ukupna kamatna stopa i
- obavezu banke da klijenta obaveštava o visini promenjene ukupne kamatne stope, njenoj strukturi i o novom planu otplate,
- šta predstavlja varijabilni deo, a šta fiksni deo kamatne stope i u kom roku se vrši usklađivanje visine kamatne stope,
- kolika je efektivna kamatna stopa i koje su sve naknade uključene u obračun EKS,
- da li banka obračunava interkalarnu kamatu i u kom procentu i
- da li je i u kojoj valuti kredit indeksiran – ova vrsta kredita za korisnike nosi visok rizik promene deviznog kursa i neizvesnost u pogledu ukupnih obaveza po osnovu uzetog kredita.

Veoma je važno da preduzeće uzima kredit u valuti u kojoj ostvaruje prihode. Samo tako mogu se izbeći situacije u kojima promena kursa utiče na visinu mesečnih rata, odnosno na visinu učešća otplate kredita u ukupnim prihodima. U tom smislu je potrebno voditi računa o sledećem:

- koji devizni kurs banka koristi (kupovni, srednji ili prodajni, kurs NBS ili banke) prilikom odobravanja kredita, a koji prilikom uplate rate kredita,
- da li banka zadržava pravo da vrši izmenu uslova kreditiranja nezavisno od volje klijenta, kao i koje uslove može da menja i u kojim okolnostima,
- da li se ugovorom može predvideti prevremena otplata kredita i pod kojim uslovima,
- kakva sredstva obezbeđenja su potrebna za dobijanje kredita i koliki su troškovi u vezi sa sredstvima obezbeđenja, procena vrednosti nepokretnosti, premije osiguranja, troškovi upisa u registar, pribavljanje uverenja, dozvola i rešenja i dr.,
- pri donošenju odluke o kreditnom zaduživanju neophodno je imati u vidu ne samo visinu kamatne stope na početku korišćenja kredita, već visinu prosečne kamatne stope tokom otplate kredita, kao i da li je u procesu otplate kredita preuzet devizni rizik ili ne i
- važna preporuka malim preduzećima i preduzetnicima je da sredstva odobrena po osnovu dozvoljenog minusa koriste u kraćem vremenskom periodu, u slučaju kada planirani priliv po osnovu naplate potraživanja od kupaca kasni, i to pre svega za plaćanje obaveza kao što su PDV i druge dažbine prema državi, obaveze

prema zaposlenima, za avansno plaćanje na osnovu kojeg se ostvaruje pravo na rabat i sl.

Na ovaj način se rešava problem privremene nelikvidnosti u poslovanju i pravovremeno izmiruju obaveze. Prednost dozvoljenog minusa je što se sredstva koriste prema potrebama klijenta do iznosa koji je odobren, dok se kamata plaća samo na iskorišćena sredstva u toku meseca.



ProCredit Bank

Intervju

Vojislav Ignjatov, direktor Sektora za privredu ProCredit banke



Partnerstvo kao pokretač svakog posla

Tokom proteklih 11 godina svog uspešnog poslovanja u Srbiji, ProCredit banka investirala je više od 2,5 milijarde evra u dalji razvoj domaće privrede.

Prema rečima Vojislava Ignjatova, direktora Sektora za privredu ProCredit banke, ovaj rezultat na najbolji način govori u prilog stalnoj posvećenosti ProCredit banke „potrebama i izazovima sa kojima se preduzeća i preduzetnici u našoj zemlji svakodnevno susreću“. Takođe, ističe on, reč je i o potvrdi mere u kojoj domaći privrednici prepoznaju ProCredit banku kao svog poslovnog partnera, za kog je saradnja sa svima njima „uvek više od isplate kredita“, predstavljajući odnos zasnovan na međusobnom poverenju, razumevanju i odgovornosti.

Šta je ono što izdvaja ProCredit banku i čini je jednom od vodećih u podršci razvoju preduzetništva, malih i srednjih preduzeća u Srbiji?

– U pitanju je naš pristup i želja da svakom privredniku omogućimo uslugu koja će uvažiti sve njegove specifičnosti, dinamiku poslovanja, sezonalnost i ritam naplate, ali i da ga posavetujemo šta je za njega najbolje da uradi, a šta ne.

Ispravnost takvog pristupa potvrđuje naše dosadašnje iskustvo, kao i izuzetno veliki broj investicionih projekata koje su domaća preduzeća ostvarila uz finansijsku i savetodavnu podršku ProCredit banke.

Takođe, o ispravnosti takvog pristupa govori i činjenica da je redovnost preduzetnika, malih i srednjih preduzeća u otplati naših pozajmica oduvek na izuzetno visokom nivou i čak šest puta veća od trenutnog proseka na tržištu.

Koje su to novine u Vašoj aktuelnoj ponudi ProCredit banke?

– ProCredit banka u svojoj ponudi ima zaista široku paletu usluga, počevši od elektronskog bankarstva, štednje, garancija, pa do velikog broja kreditnih linija namenjenih investicijama, poboljšanju likvidnosti i unapređenja energetske efikasnosti.

Naše opredeljenje je uvek bilo da privrednicima omogućimo dobijanje finansijskih sredstava pod uslovima koji će za njih biti najpovoljniji. To je i razlog zbog kog se u aktuelnoj ponudi nalaze krediti koje ProCredit banka odobrava u saradnji sa renomiranim investitorima iz inostranstva, poput Nemačke razvojne banke KfW, Evropske investicione banke i posebnim fondovima EU. Reč je o kreditnim linijama koje karakteriše trenutno najpovoljnija kamatna stopa na tržištu, duži rokovi otplate i dodatni podsticaji u vidu grantova ili bespovratnih sredstava.

Zahvaljujući ovim kreditima, preduzećima i preduzetnicima se pruža mogućnost da započnu ili nastave sa ozbiljnim investicijama u svoje poslovanje, a koje će im istovremeno omogućiti veću produktivnost, značajnije uštede energije i uspešniji plasman na strana tržišta.

Sudeći prema vašem iskustvu, koji su krediti najtraženiji među domaćim privrednicima?

– Najveće potražnja među privrednicima i preduzetnicima na domaćem finansijskom tržištu je za kreditima za unapređenje likvidnosti i uopšte operativnog toka gotovine, što je jedan od ključnih preduslova svakog uspešnog poslovanja.

Veliko ohrabrenje predstavlja i činjenica da se sve veći broj preduzeća odlučuje i za odgovarajuće investicione kredite i dalja ulaganja u svoju proizvodnju. Ovaj investicioni trend polako postaje sve prisutniji na domaćem tržištu, što nedvosmisleno ukazuje na sve veću spremnost domaćih privrednika da nastave sa upošljavanjem svojih poslovnih i proizvodnih kapaciteta i jačanjem svojih konkurentskih prednosti na tržištu.

ProCredit banka je već tradicionalno pouzdan partner svim preduzećima koja planiraju da uz našu finansijsku i stručnu podršku nastave sa unapređenjem svog poslovanja u svim segmentima. Iz tog razloga, pozivamo sve zainteresovane privrednike i preduzetnike da nam se obrate kako bi zajedničkim snagama nastavili sa jačanjem našeg partnerstva i unapređenjem njihovog poslovanja.

3.2. FINANSIJSKI LIZING

Poslovima finansijskog lizinga u Republici Srbiji bave se privredna društva koja imaju dozvolu za rad Narodne banke Srbije. Njihov rad i poslovanje uređeno je Zakonom o finansijskom lizingu¹⁵. Nadzor nad poslovanjem davalaca finansijskog lizinga vrši Narodna banka Srbije koja kontroliše zakonitost njihovog poslovanja i preduzima korektivne mere. Na našem tržištu, poslovima finansijskog lizinga bavi se 17 lizing društava (davalaca lizinga).

Iako u razvijenim zemljama, kao i u evropskoj regulativi, nije praksa da se donose posebni propisi koji regulišu posao finansijskog lizinga, u našoj zemlji ova oblast je uređena zakonom, zbog veće pravne sigurnosti i veće zaštite svih učesnika u ovom poslu. Finansijski lizing omogućava malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima da u uslovima nedostatka sopstvenog kapitala i povoljnih kredita, na jednostavniji, brži i jeftiniji način nabave sredstva neophodna za poslovanje.

- **Pojam i vrste lizinga**

Lizing, kao oblik finansiranja, u modernom smislu, pojavljuje se u SAD-u pedesetih godina prošlog veka. Kod nas, najveći broj lizing kompanija osnovan je od strane banaka, po donošenju zakona u skladu sa kojim se reguliše posao finansijskog lizinga.

¹⁵ Sl. glasnik RS, br.55/2003, 61/2005 i 31/2011

Finansijski lizing je način finansiranja ulaganja u osnovna sredstva, odnosno pokretne stvari (oprema, vozila) i nepokretnosti i obavlja se u skladu sa odredbama Zakona o finansijskom lizingu. Najčešće se poredi sa bankarskim kreditom, jer su po nekim karakteristikama veoma slični (otplata u ratama, kamata, način knjigovodstvenog evidentiranja i sl.). Posao finansijskog lizinga, u smislu ovog Zakona, je posao finansijskog posredovanja koji obavlja davalac lizinga i koji podrazumeva da on, kao vlasnik predmeta lizinga, na primaoca lizinga prenosi ovlašćenje držanja i korišćenja predmeta lizinga u određenom vremenskom periodu. U tom periodu primalac lizinga plaća davaocu lizinga lizing naknadu. Davalac lizinga je društvo sa ograničenom odgovornošću ili akcionarsko društvo sa sedištem u Republici Srbiji koje ima dozvolu za rad Narodne banke Srbije za obavljanje poslova finansijskog lizinga. Primalac lizinga je pravno ili fizičko lice na koga davalac lizinga prenosi ovlašćenje držanja i korišćenja predmeta lizinga, na ugovoreno vreme i uz ugovorenu naknadu.

Dve su osnovne vrste lizinga: finansijski i operativni lizing, zavisno od toga da li se finansira kupovina ili korišćenje predmeta lizinga. Najvažnije razlike između operativnog i finansijskog lizinga su:

- Operativni lizing je kratkoročni ugovor o zakupu gde je period ugovora obično kraći nego korisni ekonomski vek predmeta zakupa. Nakon isteka ugovora o zakupu, predmet lizinga se vraća davaocu.
- Finansijski lizing podrazumeva da nakon isteka ugovora korisnik finansijskog lizinga postaje vlasnik predmeta, ukoliko je tako naznačeno u ugovoru.
- Primalac finansijskog lizinga snosi sve troškove i rizike u vezi s predmetom lizinga, kao što su održavanje, osiguranje i registracija ukoliko je u pitanju nabavka vozila putem lizinga.
- Kod operativnog lizinga, održavanje i servisiranje predmeta zakupa obično plaća zakupodavac, odnosno davalac lizinga budući da je reč o zakupu.
- Predmet zakupa se ne vodi u poslovnim knjigama pravnih lica koji su korisnici operativnog lizinga već u poslovnim knjigama davaoca lizinga.
- Primaoci finansijskog lizinga porez na dodatu vrednost (PDV) plaćaju odmah po sklapanju ugovora sa lizing kompanijom, dok korisnici operativnog lizinga ovaj porez najčešće plaćaju kroz lizing rate.

- Podaci o finansijskom lizingu vode se u bilansima pravnih lica i oni utiču i na kreditnu sposobnost pravnih i fizičkih lica.
- Narodna banka Srbije vrši nadzor nad poslovanjem davalaca finansijskog lizinga, izdaje dozvole za obavljanje poslova finansijskog lizinga, daje saglasnost na imenovanje organa upravljanja davalaca finansijskog lizinga i preduzima korektivne mere prema davaocima lizinga u slučajevima kada se nadzorom utvrde nezakonitosti i nepravilnosti u njihovom poslovanju.
- Za razliku od finansijskog lizinga, operativni lizing nije u nadležnosti Narodne banke Srbije.

• Predmet lizinga

Predmet finansijskog lizinga može biti:

- pokretna nepotrošna stvar (oprema, postrojenja, vozila) i
- nepokretna stvar (poslovni prostor, fabričke hale, stambeni objekti).

Sredinom 2011. godine, izmenama Zakona o finansijskom lizingu omogućeno je da pored pokretnih stvari, predmeti finansijskog lizinga mogu biti i nepokretnosti. Iako lizing nekretnina još uvek nije ozbiljnije zaživeo, očekuje se da će ovo imati pozitivne efekte na postojeće lizing kompanije, ali će ujedno uticati i na atraktivnost tržišta finansijskog lizinga i osnivanje novih kompanija. Takođe, šire korišćenje lizinga nekretnina imaće i pozitivan uticaj na celokupnu privredu (građevinarstvo i delatnosti povezane sa građevinarstvom, tržište nekretnina i sl).

Tabela 3.6. Struktura plasmana prema predmetu lizinga

Predmet lizinga	2010	2011
Proizvodne mašine	12,0%	12,6%
Građevinske mašine	7,7%	6,8%
Poljoprivredna oprema	6,8%	6,4%
Teretna vozila, autobusi	37,3%	37,8%
Putnička vozila	25,1%	24,8%
Šinska vozila, plovni objekti	1,0%	1,0%
Aparati za domaćinstvo	0,0%	0,0%
Oprema za pružanje usluga	1,6%	2,7%
Ostali predmeti lizinga	8,5%	7,9%

Izvor: Narodna banka Srbije, Nadzor finansijskog lizinga – Izveštaj za IV kvartal 2011. godine

- **Osnovne karakteristike finansijskog lizinga**

Bitne karakteristike finansijskog lizinga koje ga suštinski određuju u odnosu na ostale vidove finansiranja su:

- finansiranje se odobrava uvek za tačno određeni predmet,
- predmet lizinga određuje primalac lizinga, a nabavku predmeta vrši davalac lizinga,
- davalac lizinga je vlasnik predmeta lizinga tokom čitavog perioda trajanja ugovora o lizingu,
- pravo svojine nad predmetom lizinga se prenosi sa davaoca na primaoca lizinga istekom roka na koji je ugovor zaključen i po izvršenoj isplati ukupno ugovorenog iznosa lizing naknade,
- primalac lizinga može ugovoriti pravo opcije otkupa predmeta po izvršenoj isplati ukupno ugovorenog iznosa lizing naknade,
- period na koji se zaključuje ugovor o lizingu odgovara periodu u kome se amortizuje predmet lizinga,
- predmet lizinga predstavlja i sredstvo obezbeđenja naplate, zbog čega davaoci lizinga često ne zahtevaju druga sredstva obezbeđenja i
- davalac lizinga ima punu zaštitu u slučaju propasti ili oštećenja predmeta (osiguranje predmeta), neplaćanja lizing naknade (povraćaj predmeta lizinga po posebnom postupku), stečaja ili likvidacije primaoca lizinga (izlučno pravo).

Davalac lizinga sa isporučiocem predmeta lizinga zaključuje ugovor o isporuci (kojim stiže svojinu nad predmetom lizinga), pri čemu predmet lizinga određuje primalac lizinga. Isporučioca bira primalac, a može ga izabrati i davalac lizinga. Davalac lizinga sa primaocem lizinga zaključuje ugovor o lizingu, kojim na primaoca lizinga prenosi ovlašćenje držanja i korišćenja predmeta lizinga na ugovoreno vreme, a primalac mu za to plaća ugovorenu naknadu u ugovorenim rokovima.

Vlasništvo nad predmetom lizinga, tokom celog perioda trajanja ugovora o finansijskom lizingu, ostaje na davaocu lizinga. Ovo pravo se sa davaoca prenosi na primaoca istekom roka na koji je ugovor zaključen i po izvršenoj isplati ukupno ugovorene lizing naknade. Primalac lizinga ima puno pravo da predmet lizinga nesmetano koristi tokom trajanja ugovora o finansijskom lizingu i da uživa sve koristi od njegovog korišćenja, ali ujedno snosi i sve rizike i troškove koji proizlaze iz prava vlasništva, iako formalno–pravno nije vlasnik predmeta.

Prava, obaveze i odgovornosti davaoca lizinga:

- obaveza pribavljanja predmeta lizinga prema specifikaciji primaoca lizinga,
- odgovornost prema primaocu lizinga za pravne nedostatke predmeta lizinga (ukoliko treće lice polaže neko pravo na predmetu lizinga koje primaocu lizinga isključuje, umanjuje ili ograničava neometanu državinu predmeta) i odgovornost prema primaocu lizinga za pretrpljenu štetu po tom osnovu,
- pravo svojine na predmetu lizinga davalac lizinga može preneti na treće lice (treće lice ne može zahtevati od primaoca lizinga predaju predmeta lizinga pre protoka roka na koji je ugovor zaključen),
- pravo na raskid ugovora ukoliko primalac lizinga ne plaća ugovorenu naknadu, pravo na povraćaj predmeta lizinga i naknadu pretrpljene štete po tom osnovu,
- pravo na raskid ugovora i naknadu štete, ukoliko je primalac lizinga bez pismene saglasnosti davaoca lizinga predao predmet lizinga na korišćenje trećem licu,
- pravo na izdvajanje predmeta lizinga (izlučno pravo) iz stečajne mase, u slučaju stečaja primaoca lizinga,
- poseban postupak preuzimanja predmeta lizinga u državinu u slučaju neplaćanja lizing naknade – sud je dužan da u roku od tri dana od dana podnošenja zahteva donese rešenje o oduzimanju predmeta lizinga od primaoca lizinga, a postupak oduzimanja predmeta lizinga sprovodi se u roku od tri dana od dana donošenja tog rešenja i
- obaveza davaoca lizinga da zahtev za upis ugovora o finansijskom lizingu u Registar podnese u roku od sedam dana od dana isporuke predmeta lizinga, odnosno zahtev za upis izmene i dopune podataka o ugovoru o finansijskom lizingu, kao i brisanje podataka iz registra u roku od sedam dana od momenta nastupanja činjenica koje su tu izmenu i dopunu, odnosno brisanje podataka uslovile. Navedene zahteve može da podnese i primalac lizinga, ako je to određeno ugovorom o finansijskom lizingu.

Prava, obaveze i odgovornosti primaoca lizinga:

- obaveza preuzimanja predmeta lizinga na način, u vreme i na mestu predviđenom ugovorom,
- pravo na raskid ugovora o finansijskom lizingu ukoliko predmet nije isporučen u skladu sa ugovorom (ako isporučilac predmet ne isporuči, isporuči sa docnjom ili ako predmet ima materijalni

nedostatak), pravo na naknadu štete po tom osnovu i pravo na obustavljanje isplate naknade do isporuke koja je u svemu u skladu sa ugovorom o lizingu,

- naknadne izmene ugovora o isporuci, sa čijom sadržinom se primalac lizinga saglasio, ne proizvode dejstvo prema primaocu lizinga, osim ako on na njih ne pristane,
- obaveza korišćenja predmeta lizinga sa pažnjom dobrog privrednika, odnosno dobrog domaćina (u skladu sa ugovorom ili namenom predmeta lizinga),
- odgovornost za štetu prouzrokovanu korišćenjem predmeta lizinga protivno ugovoru ili nameni predmeta lizinga,
- obaveza održavanja predmeta lizinga,
- odgovornost za štetu prouzrokovanu neodržavanjem predmeta lizinga u ispravnom stanju,
- obaveza plaćanja lizing naknade u iznosima, rokovima i na način predviđen ugovorom,
- odgovornost za slučajnu propast ili oštećenje predmeta lizinga od momenta preuzimanja predmeta,
- obaveza da, po prestanku ugovora, neoštećen predmet lizinga vrati davaocu lizinga ili licu koje je davalac lizinga odredio, osim ako ugovorom nije predviđeno pravo primaoca lizinga da otkupi predmet lizinga ili produži ugovor o lizingu i
- obaveza osiguranja predmeta lizinga od rizika koji su predviđeni ugovorom.

Prava, obaveze i odgovornosti isporučioaca predmeta lizinga:

- obaveza isporuke predmeta lizinga primaocu lizinga na način, u vreme i na mestu koji su predviđeni ugovorom o isporuci,
- odgovornost prema primaocu lizinga za materijalne nedostatke predmeta lizinga i
- solidarna odgovornost isporučioaca i davaoca lizinga prema primaocu lizinga, ukoliko je davalac lizinga izvršio izbor isporučioaca, a predmet lizinga nije isporučen primaocu ili je isporučen sa docnjom ili predmet lizinga ima materijalni nedostatak.

- **Registar finansijskog lizinga**

Registar finansijskog lizinga vodi Agencija za privredne registre u skladu sa zakonom i on predstavlja jedinstvenu elektronsku bazu podataka u koju

se upisuju podaci o ugovoru o finansijskom lizingu, izmene i dopune tih podataka, zabeležbe sporova koji se tiču predmeta lizinga i prestanak ugovora o finansijskom lizingu. Agencija za privredne registre, na zahtev zainteresovanog lica, izdaje overen izvod o podacima koji se čuvaju u registru, kao i izvod kojim se potvrđuje da registar ne sadrži podatke o finansijskom lizingu na određenoj stvari.

Davalac lizinga je dužan da zahtev za upis ugovora o finansijskom lizingu podnese u roku od sedam dana od dana isporuke predmeta lizinga, odnosno zahtev za upis izmene i dopune podataka o ugovoru o finansijskom lizingu, kao i brisanje podataka iz registra u roku od sedam dana od momenta nastupanja činjenica koje su tu izmenu i dopunu, odnosno brisanje podataka uslovile. Navedene zahteve može da podnese i primalac lizinga, ako je to određeno ugovorom o finansijskom lizingu. Uz zahtev za upis u registar podnosi se dokumentacija na osnovu koje se traži upis (ugovor, aneks ugovora, odluka suda i sl.) i dokaz o uplati naknade za upis. Upis u Registar ili brisanje podataka iz Registra, ako se to zahtevom traži, odobrava se rešenjem koje izdaje Registrator. Zaključkom se odbacuje zahtev, ako nije podnet u skladu sa Zakonom o finansijskom lizingu.

Za štetu koju treće savesno lice pretrpi usled neispunjavanja obaveze upisa u registar odgovara davalac lizinga, a sa njim solidarno i primalac lizinga, ako je ugovorom određeno da i primalac lizinga može da podnese zahtev za upis u registar.

Upisom ugovora o finansijskom lizingu u registar obezbeđuje se dostupnost podataka o zaključenim ugovorima o lizingu (i predmetima lizinga) široj javnosti. Time je omogućeno trećim licima da se upoznaju sa postojanjem ugovora o lizingu, odnosno niko se ne može pozvati na okolnost da mu nisu bili poznati podaci o finansijskom lizingu upisani u registar. Podaci upisani u registar nisu dokaz o postojanju svojinskih ili drugih prava na predmetu lizinga, niti o punovažnosti bilo kog pravnog posla. Svi podaci upisani u registar finansijskog lizinga objavljuju se istovremeno na Internet strani Agencije za privredne registre.

- **Postupak za sticanje državine na predmetu lizinga**

Zakonom o finansijskom lizingu predviđen je poseban – skraćeni postupak za sticanje državine na predmetu lizinga, odnosno povraćaj predmeta lizinga davaocu lizinga u slučaju neplaćanja lizing naknade od strane

primaoca lizinga. Postupkom za sticanje državine na predmetu lizinga predviđeno je da ugovorne strane mogu pred nadležnim sudom, u vanparničnom postupku, zapisnički utvrditi da su se sporazumele da, u slučaju neplaćanja lizing naknade od strane primaoca lizinga o dospelosti, davalac lizinga ima pravo da predmet lizinga preuzme u državinu. Potpisani zapisnik o sporazumu ugovornih strana ima snagu sudskog poravnjanja. Ovakvo rešenje omogućava davaocu lizinga da se bez pokretanja parničnog postupka, direktno obrati izvršnom sudu sa zahtevom za povraćaj predmeta lizinga. Naime, ukoliko primalac lizinga ne ispuni obavezu plaćanja lizing naknade u skladu sa ugovorom i ne preda dobrovoljno predmet lizinga, davaoc lizinga može, na osnovu potpisanog zapisnika o sporazumu ugovornih strana, podneti izvršnom sudu zahtev za donošenje rešenja o oduzimanju predmeta lizinga od primaoca lizinga ili lica u čijoj se državini predmet nalazi i predaji tog predmeta davaocu lizinga u državinu. Izvršni sud je dužan da o zahtevu davaoca lizinga odluči u roku od tri dana od dana podnošenja zahteva, a zatim ako usvoji zahtev, da u narednom roku od tri dana od dana donošenja rešenja, sprovede postupak oduzimanja predmeta lizinga.

Primalac lizinga može u roku od tri dana od dana prijema rešenja izjaviti prigovor da je izvršio obavezu isplate. Uz prigovor se moraju podneti pismeni dokazi. Prigovor na rešenje o oduzimanju predmeta lizinga ne odlaže izvršenje tog rešenja. Dalji postupak po prigovoru odvija se u skladu sa opštim pravilima Zakona o izvršnom postupku.

Poseban postupak za sticanje državine na predmetu lizinga ugrađen je u Zakon o finansijskom lizingu, iz razloga što se, pri njegovoj izradi, pošlo sa stanovišta da je za nesmetano odvijanje poslova finansijskog lizinga u našem pravnom sistemu, bilo neophodno obezbediti mehanizme putem kojih će davalac lizinga, kao vlasnik predmeta lizinga, u slučaju neispunjenja obaveza od strane primaoca lizinga, moći efikasno da realizuje svoje pravo na predmetu lizinga. Skraćeni postupak treba da omogući davaocu lizinga da predmet lizinga povrati na način koji je efikasan i pravno siguran za obe ugovorne strane. Istovremeno, postupak za sticanje državine na predmetu lizinga je od velikog praktičnog značaja, jer je efikasnost ovog postupka suštinsko pitanje pri opredeljenju lizing kompanija za ulazak u poslove finansijskog lizinga, njihov razvoj i šire korišćenje ovog oblika finansiranja nabavke opreme i vozila.

Polazeći od pomenutih okolnosti, zakonodavac je postupak sticanja državine na predmetu lizinga maksimalno pojednostavio i skratio,

istovremeno ga zadržavajući u okvirima sudskog postupka, što je neophodan uslov za obezbeđenje pravne sigurnosti svih učesnika u ovom poslu.

- **Prednosti finansijskog lizinga**

Lizing predstavlja veoma značajan vid finansiranja preduzetnika, kao i malih i srednjih preduzeća. Prednosti finansijskog lizinga u odnosu na druge vidove finansiranja su:

- Ključna prednost proističe iz činjenice da je davalac finansijskog lizinga formalno–pravni vlasnik predmeta lizinga tokom trajanja ugovora o lizingu, što mu omogućuje preuzimanje većeg rizika u smislu kreditne sposobnosti potencijalnog klijenta.
- Finansijski lizing je veoma pogodan za novoosnovana, mala i srednja preduzeća, preduzetnike i sve korisnike sa slabijom kreditnom sposobnošću, odnosno korisnike koji ne raspolažu sredstvima koja bi mogli da ponude na ime obezbeđenja kredita. Naime, davalac lizinga donosi odluku o odobravanju finansiranja ne samo na osnovu kreditne sposobnosti korisnika (što je dominantan faktor pri odlučivanju o odobravanju bankarskog kredita i određivanju sredstava obezbeđenja koja banke zahtevaju) već i na osnovu procene stepena utrživosti predmeta lizinga, odnosno mogućnosti da se predmet lako i po realnoj ceni proda na tržištu.
- Procedura odobrenja finansiranja je u slučaju finansijskog lizinga najčešće kraća u odnosu na tradicionalne vidove finansiranja. Razlog tome je što se dodatna sredstva obezbeđenja najčešće ne zahtevaju, a davaoci lizinga često imaju uspostavljenu poslovnu saradnju sa isporučiocima predmeta lizinga. Sve navedeno dovodi do ukupnog smanjenja transakcionih troškova.
- Dodatna prednost finansijskog lizinga, naročito u slučaju novoosnovanih preduzeća, jeste mogućnost davaoca lizinga da predmet pribavi pod povoljnijim uslovima, na osnovu saradnje sa isporučiocem predmeta lizinga i prometa koji isporučilac ostvaruje preko njega. Pored toga, davalac i primalac lizinga mogu da, u sklopu ovog aranžmana, ugovore i usluge održavanja, servisiranja, zamene delova, tehničko–tehnološkog unapređenja, obučavanja osoblja primaoca lizinga za korišćenje predmeta lizinga i sl.

Postupak zaključenja ugovora o finansiranju putem finansijskog lizinga obuhvata sledeće korake:

- primalac lizinga vrši izbor predmeta lizinga,
- zahtev za finansiranje i dokumentaciju koja je potrebna za donošenje odluke o odobrenju ili odbijanju zahteva za finansiranje, primalac lizinga podnosi davaocu lizinga i
- ukoliko je zahtev odobren, pristupa se potpisivanju ugovora o finansijskom lizingu između primaoca i davaoca lizinga.

- **Elementi ugovora o finansijskom lizingu**

Izuzetno je važno da se primalac lizinga, pre potpisivanja ugovora o finansijskom lizingu, detaljno upozna sa sadržajem ugovora i prouči sve bitne odredbe. Od davaoca lizinga treba zahtevati dodatna objašnjenja odredbi ugovora koje nisu u potpunosti razumljive. Najvažniji elementi ugovora o finansijskom lizingu su:

- **Bruto nabavna vrednost predmeta lizinga** – razlikuje se u zavisnosti od isporučioaca, ali može da se razlikuje i zavisno od uslova koje davalac lizinga ima kod isporučioaca. Primalac lizinga ima interes da ta vrednost bude što povoljnija za njega, jer njegove obaveze prema davaocu lizinga zavise od tog iznosa.
- **Preostala vrednost predmeta lizinga** – ugovaranje preostale vrednosti predmeta lizinga umanjuje visinu pojedinačne rate, ali stvara obavezu primaoca lizinga da po isteku perioda na koji je ugovor o lizingu zaključen plati veći iznos ukoliko želi da predmet lizinga pređe u njegovo vlasništvo. To znači da bi primalac lizinga tokom perioda u kome plaća niže rate trebalo da štedi određeni iznos kako bi bio u mogućnosti da obezbedi znatno plaćanje u budućnosti.
- **Troškovi osiguranja** – osiguranje predmeta lizinga je zakonska obaveza primaoca lizinga, s tim što davalac lizinga tu obavezu ugovorom može preuzeti na sebe. Naknada štete se isplaćuje davaocu lizinga. Trošak osiguranja nije uključen u efektivnu stopu lizing naknade.

Ukoliko davalac lizinga određuje društvo za osiguranje kod kojeg predmet mora da bude osiguran, primalac lizinga gubi mogućnost da izabere društvo sa najpovoljnijim uslovima osiguranja. Takođe, treba obratiti pažnju na to kako je regulisan odnos između davaoca i primaoca lizinga u slučaju nastanka štete, tj. da li i pod kojim uslovima primalac lizinga ima

pravo na deo naknade koju isplaćuje društvo za osiguranje. Poželjno je da ovi odnosi budu regulisani ugovorom.

Drugi troškovi koji nastaju zaključenjem ugovora o finansijskom lizingu su veoma bitni sa aspekta poređenja različitih ponuda za finansiranje. Postoji mogućnost da se niske kamatne stope kompenzuju visokim drugim troškovima koje naplaćuje davalac lizinga. Takođe, neki troškovi koji nastaju kod jednog načina finansiranja ne postoje kod drugog. Efekat koji ti troškovi imaju na nominalnu kamatnu stopu odražava se kroz efektivnu stopu lizing naknade.

Valutna klauzula podrazumeva da primalac lizinga, preuzimanjem obaveze čiji je iznos indeksiran u nekoj stranoj valuti, preuzima i znatan devizni rizik, osim u slučaju kada ima redovan novčani priliv u istoj toj valuti. Davalac lizinga ugovara deviznu klauzulu da bi se zaštitio od rizika promene deviznog kursa u slučaju kada su njegove obaveze (izvori finansiranja) denominirani u toj valuti. Ukoliko je primalac lizinga spreman da snosi rizik promene deviznog kursa, treba da obrati pažnju na kurs po kome se vrši preračun visine rate lizing naknade – da li se radi o srednjem ili prodajnom kursu, da li se primenjuje kurs na dan dospeća rate lizing naknade ili na dan uplate.

Pravo opcije se odnosi na pravo primaoca lizinga da po isteku perioda lizinga otkupi predmet lizinga i pod određenim uslovima. Da li će primalac lizinga iskoristiti ovo pravo zavisi od njegovih potreba po isteku perioda na koji je zaključen ugovor. Po isteku ugovora primalac može da nabavi potpuno nov predmet lizinga. Davalac lizinga ovo pravo može da uslovi plaćanjem određene naknade (cena opcije).

Ukoliko primalac lizinga planira da tokom perioda trajanja lizinga uštedi određena novčana sredstva, kako bi prevremeno otplate ostatak lizing naknade i otkupio predmet lizinga, potrebno je da ima u vidu da se najčešće u prvim godinama otplate veći deo kamate odnosno glavnica preostalog duga često ne opada srazmerno proteklom periodu što se može videti iz Plana otplate. Pored toga, treba proveriti da li je ugovorom predviđeno pravo davaoca lizinga da obračuna trošak prevremene otplate, koji u nekim slučajevima može da bude daleko od zanemarljivog. Zbog svega navedenog, treba dobro proceniti opravdanost prevremene otplate pre nego što se o tome donese odluka.

Efektivna stopa lizing naknade prikazuje relativnu cenu finansiranja koju davalac lizinga odobrava primaocu lizinga na način da obezbeđuje uporedivost uslova finansiranja različitih davalaca lizinga, kao i davalaca lizinga i banaka. Na visinu ove stope utiče visina nominalne kamatne stope, iznos drugih troškova koji nastaju zaključenjem ugovora o finansijskom lizingu, ali i momenat nastanka novčanih tokova, odnosno plaćanja po lizingu.

Primalac lizinga treba da proceni visinu i period nastanka novčanih odliva sa aspekta mogućnosti njihovog izmirenja, odnosno očekivanih novčanih priliva u posmatranom periodu. Mogućnost promene nominalne kamatne stope odnosi se na odredbu ugovora kojom se uređuje pravo davaoca lizinga da tokom trajanja lizing ugovora izvrši promenu visine lizing rate. Najčešće je to situacija u kojoj dolazi do povećanja EURIBOR-a ili neke druge referentne kamatne stope (vrsta kamatne stope na domaćem ili međunarodnom finansijskom tržištu u odnosu na koju se određuje kamatna stopa u konkretnom poslu). EURIBOR predstavlja kamatnu stopu na depozite u eurima na međubankarskom tržištu. U zavisnosti od ročnosti depozita, razlikuje se nedeljni, dvonedeljni, tronedeljni, mesečni, tromesečni i sl. EURIBOR. Davaoci lizinga ugovaraju ovakvu odredbu kako bi se zaštitili od rizika promene kamatne stope koja najčešće predstavlja indikator da se kamata koju davaoci lizinga plaćaju svojim poveriocima određuje prema istoj referentnoj kamatnoj stopi.

Za primaoca lizinga je bitno da zna da povećanje EURIBOR-a povlači povećanje visine njegove buduće mesečne obaveze prema davaocu lizinga i povećanje ukupne kamate koju će da plati. Ukoliko je ugovorom predviđeno pravo primaoca lizinga da predmet otkupi na kraju perioda lizinga, izmena visine rate lizing naknade stvara i obavezu plaćanja dodatnog PDV-a zbog promenjene osnovice za njegov obračun.

Ugovorom o finansijskom lizingu trebalo bi da bude precizno određeno na koji način će se usklađivati rata lizing naknade sa promenama referentne kamatne stope, kao i datumi na koje se utvrđuje da li je došlo do te promene. Ugovor o isporuci je ugovor kojim davalac lizinga pribavlja predmet lizinga od isporučiooca. Zakon o finansijskom lizingu propisuje da primalac lizinga daje odobrenje na odredbe ugovora o isporuci koje se odnose na njegove interese. To se naročito odnosi na:

- predmet ugovora u smislu da li je predmet u ugovoru o isporuci nedvosmisleno identifikovan kao predmet koji primalac lizinga želi da pribavi i
- mesto, rok i način isporuke gde je poželjno da detalji oko isporuke predmeta, a naročito krajnji rok isporuke, budu precizno određeni. Poželjno je i da ovi uslovi budu navedeni i u ugovoru o finansijskom lizingu. U slučaju da se isporuka ne izvrši u skladu sa definisanim uslovima, primalac lizinga ima pravo da odbije prijem isporuke ili raskine ugovor o lizingu i ima pravo na naknadu štete.

LEASING

Intervju

**Dragica Mujković, marketing manager
S-LEASING d.o.o.**



1. Razvoj finansijskog lizinga na tržištu Srbije

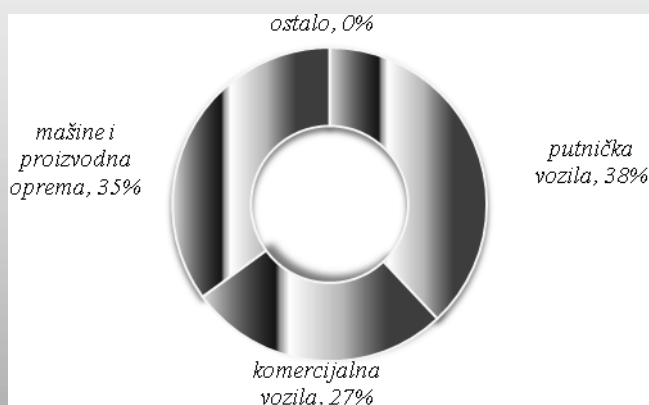
Razvoj lizinga u Srbiji počinje 2003. godine kada na tržište dolazi i S-Leasing direktnim ulaganjem Steiermarkische Bank und Sparkassen AG iz Graca i Erste Group Immorent AG iz Beča. Od tog trenutka počinje izuzetna tražnja za lizingom i rast plasmana, te lizing postaje jedan od najbrže rastućih segmenata finansijskog tržišta u Srbiji koji samo u toku 2008. godine na tržište plasira gotovo milijardu EUR-a "novog biznisa".

Korisnici lizing usluga najviše su nabavljali komercijalna i putnička vozila – oko 70%, dok je nabavka mašina i opreme bila oko 20% od ukupno investiranih sredstava. Ostalih 10% išlo je na računarsku opremu, plovila i drugo.

Investicije u 2008. godini po predmetu lizinga

Lizing kao proizvod, kako u svetu, tako i u Srbiji, pre svega ima razvojnu funkciju. Shodno tome, preko 90% svih plasmana preko lizinga usmereno je u sektor privrede, a tek nešto oko 10% u sektor stanovništva.

Kako je lizing kao institut vezan za realni sektor, sa dolaskom krize početkom 2009. godine lizing deli njegovu sudbinu. Pad investicione aktivnosti, uslovio je i pad tražnje za proizvodima koji se tradicionalno nabavljaju na lizing, tako da je i nivo plasmana u lizingu drastično smanjena od 2009–2012. godine, što je uslovilo i određene promene u strukturi plasmana na sledeći način:



Investicije u 2011 godini po predmetu lizinga

Sa problemima u proteklih nekoliko godina najviše su se susrele drvna i građevinska industrija, dok se transportni sektor polako ali sigurno konsolidovao pre svega kroz otvaranje novih tržišta i kroz veću cenovnu konkurentnost na međunarodnom tržištu, te je u ovom segmentu u poslednje vreme primećen određeni rast.

2. Prednosti finansiranja nabavke opreme putem lizinga

Upravo zbog specifičnosti samog modela finansiranja, obezbeđivanje sredstava putem lizinga je po pravilu jeftinije za klijente kako zbog nižih kamatnih stopa, tako i zbog kraćeg vremena neophodnog da se lizing zahtev odobri. Pošto je predmet lizinga u vlasništvu lizing kompanije za vreme trajanja lizing ugovora i tek se otplatom poslednje rate vlasništvo prenosi na klijenta, nisu neophodna dodatna obezbeđenja što ovaj proizvod dodatno čini atraktivnim za klijente. U modelu operativnog lizinga, postoje i računovodstveni aspekti koji klijentima omogućavaju veću fleksibilnost sa

aspekta kontrole svojih troškova koji mogu predstavljati dodatnu prednost. Upravo je ovo razlog što većina MSP prilikom nabavke osnovnih sredstava traži svoje partnere baš među lizing kompanijama

Takođe, zbog vlasništva lizing kuće nad predmetom lizinga koje uglavnom ne podrazumeva traženje dodatnih sredstava obezbeđenja, mnoge „mlade“ ili novonastale kompanije koje imaju problem odlučuju se za nabavku osnovnih sredstava putem lizinga.

3. Problemi na koje S – leasing nailazi u poslovanju sa MSP i preduzeticima

Finansijska kriza dovela je do toga da su finansijski parametri kompanija znatno lošiji u odnosu na vreme pre njenog početka. Jedan od najvećih izazova predstavlja kako i na osnovu čega donositi odluke o finansiranju. Opredeljenje S – leasinga ostaje razvijanje partnerskih odnosa sa korisnicima lizing usluga, kao i dalja podrška kompanijama koje posluju na tržištu Srbije, a pre svega MSP, tako da smo uvek spremni da pronađemo fleksibilna rešenja koja bi zadovoljila potrebe naših klijenata.

4. Lizing nekretnina u Srbiji

U odnosu na zemlje u okruženju, u domenu finansijskog lizinga nepokretnosti, Srbija se do 2011. godine susretala sa otežavajućim faktorom sa aspekta pravne regulative u ovom segmentu. Naime, iako se lizing nekretnina pokazao kao vrlo uspešan model finansiranja izgradnje i nabavke nepokretnosti na lizing, zakon o finansijskom lizingu nije predviđao i lizing nekretnina. Bitno je napomenuti da je lizing nepokretnosti pre svega orijentisan prema korporativnim korisnicima i da se u svetu upravo koristi za finansiranje projekata velikih vrednosti kako u realnom tako i u javnom sektoru. Srbija je perspektivna u svim segmentima ovakvih investicija, počev od tržnih centara, poslovnog prostora, kao i takozvanog javno–privatnog partnerstva (PPP) i lizing nepokretnosti mogao bi da bude kvalitetna alternativa svim ostalim modelima pribavljanja nekretnine neophodne za obavljanje poslovne ili javne aktivnosti. Beograd bi mogao da iskoristi povoljnu geostratešku poziciju i činjenicu da leži na dve reke, koja mu daje značajnu prednost u odnosu na druge gradove kada je reč, primera radi, o gradnji logističkih centara, a jedan od dominantnih načina na koji se ovakvi centri u svetu grade je upravo lizing ili tzv modeli „*real estate development*“ koji imaju puno dodirnih tačaka sa lizingom. U zemljama u okruženju finansirane su npr. industrijske i poslovne zgrade, ali i stambene zgrade.

Ako uzmemo za primer velike tržne centre u Beogradu, od kojih se većina nalazi na Novom Beogradu, sa maloprodajnim prostorom (retail prostor) od 109 m² na 1.000 stanovnika, možemo reći da je Beograd u ranoj fazi razvoja u poređenju sa glavnim gradovima u okruženju Zagrebom (720 m²), Budimpeštom (701 m²), Bukureštom (332 m²), ili sa prosekom gradova u EU (575 m²). Prosečna starost tržnih centara u Austriji iznosi 10,9 godina, što je već relativno staro, te su i u Austriji potrebne modernizacije. Oko 30% ovakvih investicija realizuje se upravo putem lizinga, gde se najčešće finansira nabavka poslovnih zgrada, ali i rezidencijalni prostor je vrlo popularan. Hotelski sektor je takodje jedan od veoma perspektivnih u ovom segmentu, tako da bi nesumnjivo Beograd i Srbija koji upravo manjkaju ovakvih kapacitetima kroz lizing mogli da obezbede njihov brži rast.

Iako je 2011. godine izvršena promena zakona o finansijskom lizingu, praktično ovakav vid finansiranja još uvek nije moguć. Sa zakonskog aspekta preduslovi za to su stvoreni u okviru Zakona o finansijskom lizingu i ta prepreka je otklonjena, međutim, kako lizing još uvek nema jedan poreski tretman kao ostali alternativni načini finansiranja nepokretnosti, on ekonomski ne postaje isplativ, kako investitorima tako i korisnicima. Da bi se ovakav posao uspešno realizovao neophodne su određene izmene u PDV tretmanu objekata finansiranih putem lizinga, a ovakvo usklađivanje zakona u korak sa biznisom sigurno bi donelo i povoljniju klimu za strane investitore u Srbiji, kako na strani ponude tako i na strani tražnje.

5. Planovi za buduće aktivnosti S – leasinga i podrška malim i srednjim preduzećima

Iskustvo Erste Grupe staro preko 190 godina čini nas pouzdanim partnerom kompanijama koje se razvijaju i rastu na srpskom tržištu. Po našim podacima, 55% naših klijenata, pravnih lica posluje na tržištu više od 10 godina. Ove kompanije su progresivno rasle i razvijale se iz malih u srednja preduzeća, da bi danas zahvaljujući vizijama njihovih vlasnika i pored krize neka od njih prerasla u velika preduzeća. 2013 godine S – leasing slavi 10 godina uspešnog poslovanja na tržištu Srbije i sa ponosom možemo reći da su mnoge od ovih kompanija naši klijenti od samog početka i da smo sa zadovoljstvom partnerski podržali njihov razvoj. Tako planiramo da činimo i u budućnosti.

Primalac lizinga ima pravo da obustavi isplatu ugovorene naknade prema davaocu lizinga do ispunjenja obaveze isporuke koja je u skladu sa ugovorenim uslovima. Precizno određenje roka isporuke je naročito važno u slučaju kada davalac lizinga od primaoca naplaćuje interkalarnu kamatu

za period od momenta plaćanja predmeta prema isporučiocu lizinga do momenta isporuke tog predmeta ili dospeća prve rate lizing naknade. Visina ovog dodatnog troška primaoca lizinga može se ograničiti samo određivanjem roka do kada je isporučilac dužan da predmet isporuči. Pravna lica, prilikom izbora načina finansiranja nabavke predmeta, naročito treba da imaju u vidu uticaj tog izbora na svoje poreske obaveze.

3.3. FAKTORING

Factoring je prvenstveno namenjen malim i srednjim preduzećima koja tradicionalno imaju otežan pristup bankarskim kreditima, usled niske kreditne sposobnosti ili neadekvatnih sredstava obezbeđenja kredita, i predstavlja jedan od najboljih načina obezbeđenja brze i sigurne naplate potraživanja nastalih iz ugovora o prodaji robe ili pružanja usluga. Factoring je važan i za izvoznike, iz razloga što pored finansiranja putem avansne naplate omogućava preuzimanje rizika naplate i upravljanje i monitoring potraživanja, čime se povećava konkurentnost i izvozni potencijali ovih preduzeća na međunarodnom tržištu.

U osnovi faktoringa je prenos potraživanja nastalih iz komercijalnih ugovora. Na globalnom nivou, posebno poslednjih godina, factoring kontinuirano beleži rastući trend, zbog nelikvidnosti privrednih subjekata i produženih rokova plaćanja uzrokovanih ekonomskom krizom. Prema podacima Međunarodnog udruženja factoring kompanija (FCI), promet na svetskom nivou porastao je sa 623,8 mlrd. eura u 2000. godini, na 1.648,0 mlrd. eura u 2010. godini, od čega je 1.044,0 mlrd. eura prometa ostvareno u evropskim zemljama.

U Republici Srbiji, factoring je prisutan od 2005. godine, ali se još uvek nedovoljno koristi pre svega od strane MSP. Prema podacima FCI u 2006. godini ostvareno je 150 mil. eura prometa, od čega 100 mil. eura u domaćem faktoringu, a 50 mil. eura u međunarodnom faktoringu. U 2010. godini ostvareno je oko 570 mil. eura prometa u faktoringu, od čega 500 mil. eura u domaćem faktoringu i 70 mil. eura u međunarodnom faktoringu.

U cilju afirmacije i daljeg razvoja factoring poslova, kao i unapređenja položaja svih učesnika u faktoringu, u toku su aktivnosti na donošenju zakonskog propisa u skladu sa kojim će se urediti ova značajna oblast. Zakonsko regulisanje ove oblasti doprineće povećanju stepena naplate

potraživanja, a time i povećanju likvidnosti i solventnosti privrednih subjekata, povećanju pravne sigurnosti učesnika u ovom poslu, kao i poboljšanju konkurentnosti i kreditne sposobnosti privrednih subjekata i time veće dostupnosti izvorima finansiranja.

- **Pojam faktoringa**

Factoring je komercijalna usluga koju pružaju banke i factoring kompanije, a koja se zasniva na ugovorima o faktoringu. Ovakav oblik finansiranja je namenjen kompanijama koje imaju zaključene ugovore i višegodišnju saradnju sa svojim kupcima/dužnicima, a imaju potrebu za dodatnim obrtnim kapitalom koji ne obezbeđuju na klasičan način, putem kreditnog zaduženja, već putem otkupa potraživanja. Factoring je moderan finansijski instrument, koji ima izuzetno veliku primenu u razvijenim tržišnim ekonomijama. Predstavlja složenu formu finansijske usluge koja obuhvata kratkoročno finansiranje na bazi postojećih ili budućih nedospelih potraživanja iz prodaje roba i usluga. Putem faktoringa preduzeće vrši naplatu potraživanja za prodatu robu ili izvršenu uslugu pre dospeća za naplatu.

Najjednostavnije, factoring može biti definisan kao finansijski instrument kojim faktor (banka ili factoring kompanija) finansira preduzeće na osnovu budućih (nedospelih) potraživanja proisteklih iz prodaje roba ili usluga na domaćem ili inostranom tržištu. U suštini predstavlja otkup tuđih potraživanja tj. finansiranje putem faktoringa predstavlja specifičan oblik pribavljanja sredstava i to putem prodaje potraživanja. Factoring poslovima u Republici Srbiji bave se:

- Poslovne banke,
- Factoring kompanije i
- Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI).

Subjekti koji se bave factoringom garantuju punu pravnu i finansijsku sigurnost naplate potraživanja, kao i brzu i avansnu naplatu potraživanja i time obezbeđuju puni kredibilitet dužnika, poverioca i privrede u celini. Subjekti koji učestvuju u poslovima faktoringa su:

- ustupilac (prodavac robe ili usluge) koji svoje potraživanje nastalo iz ugovora o prodaji robe ili pružanja usluge prenosi na faktora,
- faktor – banka, factoring kompanija ili AOFI i
- dužnik – kupac robe ili usluge.

Ustupilac u faktoringu je preduzetnik i privredno društvo koje ima potraživanje nastalo iz ugovora o prodaji robe ili pružanja usluge. Faktor je banka ili faktoring kompanija koja se bavi otkupom potraživanja. Pored banaka i faktoring kompanija, ovim poslovima bavi se i republička Agencija za finansiranje i osiguranje izvoza (AOFI). Dužnik je preduzetnik ili privredno društvo koje je kupac robe ili izvršene usluge.

- **Predmet faktoringa**

Predmet faktoringa može biti postojeće ili buduće, celo ili delimično, nedospelo kratkoročno potraživanje nastalo iz ugovora o prodaji robe ili pružanja usluge, ustupljeno faktoru do visine limita ustupanja, u periodu važenja ugovora o faktoringu. Faktor može odbiti preuzimanje potraživanja ukoliko postoji:

- sumnja u postojanje ili mogućnost prenošenja takvog potraživanja,
- nedostatak ili nedostaci koji sprečavaju, ili bi mogli da spreče, ili otežaju naplatu,
- sumnja da su dužnici po potraživanjima koja su predmet ustupanja nelikvidni i
- sumnja u valjanost datih jemstava i garancija ustupioaca.

Faktor može pored otkupljivanja potraživanja nuditi i druge usluge kao što su: vođenje računovodstva, usluge prevoza i špeditorske usluge, pomoć u odabiru kupaca i slično. Za pomenute usluge faktor može naplaćivati posebnu proviziju u zavisnosti od vrednosti posla.

- **Vrste faktoringa**

Postoji više vrsta faktoringa koje zavise, pre svega, od odnosa između glavnih učesnika u ovom poslu. Prema ugovorenim odnosima između učesnika, faktoring može biti:

- domaći i međunarodni, i
- sa pravom regresa i bez prava regresa.

Domaći faktoring podrazumeva da se prodavac i kupac robe ili usluga nalaze u istoj zemlji, odnosno da se promet robe ili usluga odvija na teritoriji Republike Srbije. U pitanju je jednofaktorski sistem, što znači da samo jedno preduzeće za faktoring obavlja sve ugovorom utvrđene usluge.

U slučaju međunarodnog faktoringa prodavac i kupac se nalaze u različitim zemljama, promet je uvozno–izvoznog karaktera i može se obavljati u jednofaktorskom ili dvofaktorskom sistemu. Za razliku od domaćeg faktoringa kao oblika finansiranja trgovine u zemlji, međunarodni faktoring predstavlja oblik finansiranja međunarodne trgovine i kao takav značajan je podsticaj finansiranju izvoza. Međunarodni faktoring poznaje četiri učesnika u poslu: prodavca robe ili usluge, njegovog domaćeg faktora, kupca u inostranstvu (dužnika) i korespondentnog faktora u zemlji kupca.

Faktoring bez prava regresa podrazumeva da je faktor preuzeo rizik naplate potraživanja na sebe. Rizik naplate potraživanja obuhvata rizik insolventnosti dužnika, rizik produžene nesposobnosti plaćanja, kao i druge rizike predviđene ugovorom o faktoringu. Faktoring sa pravom regresa podrazumeva solidarnu obavezu dužnika i ustupioca i pravo faktora da zahteva namirenje od dužnika, ustupioca ili od obojice u isto vreme, u granicama odgovornosti dužnika i ustupioca, ako nije drugačije ugovoreno. Kada je ugovoren faktoring sa regresom, ustupilac odgovara faktoru za postojanje nezastarelog potraživanja (na dan ustupanja potraživanja), kao i za naplativost potraživanja na dan dospelosti potraživanja. Faktor uvek može zahtevati regres od ustupioca ako je preneto potraživanje nenaplativo ili je vrednost prenetog potraživanja umanjena. U slučaju regresa faktor može zahtevati od ustupioca povraćaj datog avansa uvećanog za ugovorenu kamatu, naknadu i troškove.

- **Cena faktoringa**

Cena usluge faktoringa se sastoji od faktorske provizije koja se obračunava u procentu od visine otkupljenog potraživanja i kamatne stope koja se menja u skladu sa kretanjima na tržištu novca. Provizija faktoringa je fiksni trošak i obračunava se kao procenat (1,5 – 2,5%) od iznosa potraživanja. Cena faktoringa zavisi pre svega od:

- planiranog obima prometa koji će biti ustupljen faktoru na naplatu,
- roka plaćanja,
- rizika – koji zavisi od toga da li faktor preuzima na sebe rizik naplate,
- boniteta ustupioca i dužnika, kao i
- rizika zemlje u koju se izvozi (u slučaju međunarodnog faktoringa).

- **Ugovor o faktoringu**

Ugovor o faktoringu spada u kategoriju novijih ugovora koji je osmislila savremena privredna praksa i u velikom broju zemalja nije regulisan nacionalnim propisom. Posledično, izvori prava ovog ugovora proizilaze iz opštih pravila ugovornog prava, opštih uslova poslovanja faktoring kompanija, tipskih ugovora i drugo. Zakonom o faktoringu (izrada i donošenje u toku) predvideće se forma i predmet ugovora o faktoringu, kao i elementi koje ovaj ugovor obavezno sadrži. Prema prvoj verziji radnog teksta ovog zakona, ugovor o faktoringu obavezno treba da sadrži:

- podatke o ugovornim stranama,
- vrstu faktoringa,
- osnov i podaci o potraživanju koje je predmet ugovora,
- iznos i način obračuna naknade faktora,
- datum zaključivanja i
- potpise ugovornih strana, odnosno njihovih zastupnika.

Ugovor o faktoringu predstavlja takav pravni posao gde jedna ugovorna strana (ustupilac) prenosi na drugu ugovornu stranu (faktor) jedan deo ili sva svoja potraživanja koja ima prema trećim licima. Istovremeno, druga ugovorena strana (faktor) preuzima ova potraživanja i obavezuje se da izvrši jednu ili više sledećih usluga:

- finansiranje ustupioca na osnovu prenosa potraživanja,
- evidencija i upravljanje prenetim potraživanjem,
- naplata potraživanja i
- preuzimanje rizika naplate potraživanja.

Prenos potraživanja, u skladu sa ugovorom o faktoringu, ustupilac vrši uz istovremenu predaju faktoru ugovora, fakture i drugih dokumenata kojima dokazuje osnov i vrši identifikaciju potraživanja. Ugovor o faktoringu je osnov i za obaveštenje dužnika – kupca da je, umesto prodavca novi vlasnik potraživanja, faktoring kompanija (faktor). Ugovorom o faktoringu može se predvideti ko je u obavezi da dostavi dužniku obaveštenje o prenosu potraživanja. U praksi postoji i tzv. "silent" (tihan) faktoring, kod koga dužnik – kupac ne dobija obaveštenje o izvršenom prenosu potraživanja. Iz razloga pravne sigurnosti većina faktora izbegava ovaj sistem. Ugovorom o faktoringu može se predvideti i sledeće:

- avansna isplata na osnovu prenosa potraživanja,

- iznos avansa za svako pojedinačno preneto potraživanje, kao i rok u kome je faktor dužan da isplati avans ustupiocu,
- pravo faktora na kamatu na isplaćeni iznos avansa,
- obaveza faktora da odmah po naplati od dužnika ili u ugovorom predviđenom roku prenese ustupiocu preostali naplaćeni iznos,
- pravo faktora da iznos naplaćenog potraživanja može umanjiti za iznos isplaćenog avansa, obračunatu ugovorenu kamatu i ugovorenu naknadu,
- iznos, način obračuna i isplate naknade faktoru, kao i pravo faktora na kamatu i druge troškove koji mogu proisteći iz realizacije ugovora o faktoringu,
- pravo faktoringa na zateznu kamatu koja teče na preneto potraživanje u slučaju docnje u njegovoj isplati kada je ugovoren faktoring bez regresa,
- pravo ustupioca na zateznu kamatu koja teče na preneto potraživanje u slučaju docnje u njegovoj isplati kada je ugovoren faktoring sa regresom i
- obaveza faktora da savesno upravlja prenetim potraživanjem.

Važno je napomenuti da je u faktoringu rizik koji preuzima faktoring kompanija vezan uglavnom za dužnika (kupca). Pokriće od rizika nenaplate potraživanja od dužnika, koje faktor obezbeđuje od osiguravajućih društava ili od drugih faktora, omogućava mu da finansira ustupioca – prodavca, bez obzira na njegovu finansijsku situaciju i bez uzimanja sredstava obezbeđenja (hipoteka, zaloga, bankarska garancija). Rizik koji postoji na strani ustupioca (prodavca) sastoji se u neodgovarajućoj isporuci ugovorene robe, na osnovu koje dužnik – kupac može da odbije plaćanje u celosti ili delimično. U ovom slučaju dolazi do izražaja još jedna osobina faktoringa koja ga bitno odvaja od tipične finansijske institucije, a to je da faktor posebnu pažnju posvećuje vrsti robe i načinu njene isporuke. Zbog toga je bitno da se ugovorom definišu i dokumenta kojima ustupilac (prodavac) dokazuje da je izvršio isporuku, a odnose se na: fakturu, otpremnicu, carinski sertifikat (kod izvoznog faktoringa), protokol o primopredaji robe i sl.

- **Procedura za realizaciju faktoring posla**

Postupak zaključivanja i realizacije ugovora može biti različit pri čemu najčešće obuhvata sledeće korake:

- Ustupilac potraživanja dostavlja faktoru zahtev za realizaciju faktoringa sa navođenjem podataka o konkretnim dužnicima. Uz zahtev dostavlja se i neophodna dokumentacija.
- Po dostavljanju zahteva i tražene dokumentacije faktor pristupa analizi boniteta navedenih dužnika iz zahteva ustupioca.
- Nakon izvršene analize faktor dostavlja indikativnu ponudu ustupiocu uz spisak prihvatljivih dužnika.
- Po prihvatanju indikativne ponude pristupa se potpisivanju ugovora o faktoringu. Po potpisivanju Ugovora, a po isporuci robe dužnicima iz ugovora o faktoringu, pristupa se otkupu potraživanja.
- U slučaju međunarodnog faktoringa, ustupilac po izvršenom carinjenju robe, tj. isporuci robe faktoru predaje neophodnu dokumentaciju o konkretnoj isporuci (JCI, CMR, faktura, otpremnica).
- Ustupilac obaveštava svog dužnika da je prodao predmetno potraživanje, a dužnik daje saglasnost da će sredstva uplatiti na račun faktora, a po nalogu ustupioca, dok se faktor saglašava da će sredstva primiti.
- Faktor, po proveri kompletno dostavljene dokumentacije, isplaćuje avans (najčešće u visini od 80–90% vrednosti potraživanja) umanjen za sledeće troškove:
 - proviziju faktoringa koja se obračunava na ukupnu vrednost ustupljenog potraživanja – isporuke i
 - kamate u slučaju avansnog plaćanja, a za period trajanja finansiranja faktoringa.
- Ostatak iznosa (10– 20%) faktor isplaćuje ustupiocu po konačnoj uplati dužnika faktoru. Ukoliko je ugovorom precizirano, ostatak ovog iznosa faktor može koristiti za namirenje dospelih obaveza ustupioca.

- **Prednosti faktoringa**

Factoring, kao oblik kratkoročnog finansiranja obrtnog kapitala veoma je značajan za mala i srednja preduzeća kojima je otežan pristup bankarskim kreditima, a imaju hroničan nedostatak obrtnog kapitala. Finansiranje putem faktoringa pruža brojne pogodnosti i prednosti za MSP, a pre svega im omogućava da dođu do sredstava pre roka dospeća potraživanja, a rizik naplate od krajnjeg dužnika prenose na faktora. Na taj način, pre svega, manja preduzeća ubrzavaju obrt kapitala što im olakšava brže uključivanje na nova tržišta. Factoring je isplativ za preduzeće (ustupioca potraživanja) iz razloga što poboljšava njegovu likvidnost tako što dolazi do gotovine

pre roka dospeća, a takođe ga i oslobađa raznih finansijskih rizika koji bi se javili vremenom. Proizvođaču izvozniku se pruža mogućnost prodaje za gotovo, umesto da se isporuka proizvoda vrši na kredit ili odloženo plaćanje čime se eliminišu loša i sporna potraživanja i pružaju povoljniji uslovi za izvoz na nova tržišta.

Korišćenje faktoringa ostavlja mogućnost za preciznije planiranje priliva sredstava i tako ubrzava proces proizvodnje, što daje mogućnost za razvoj preduzeća. Faktoring je u velikoj meri zamena za kredite, jer privredni subjekti takvim aranžmanom mogu doći do novčanih sredstava bez dodatnog zaduživanja. Kreditna sposobnost u poslu faktoringa vezuje se za kvalitet i veličinu osnovnog potraživanja, a ne kreditnu sposobnost klijenta, što posao faktoringa čini efikasnijim.

Potraživanja koja preuzme faktor nisu deo imovine preduzeća koje bankrotira, što je bitno za mala preduzeća, obzirom da su u najvećem broju slučajeva visoko rizična. Efikasnost u otkupu potraživanja i pogodnosti koje faktor nudi u uslovima kreditiranja ali i drugim uslovima, veoma pomažu da mali privredni subjekti održe korak u konkurenciji na tržištu. Faktoringom se postižu značajne uštede u troškovima, koje bi inače snosila preduzeća da sama vrše naplatu potraživanja. Ne opterećuje se sopstveni bilans preduzeća, jer faktor preuzima na sebe rizik naplate potraživanja.

Faktor (banka ili faktoring kompanija) sebe osigurava tako što potraživanja moraju biti dobrog boniteta i pokrivena raznim garancijama tako da faktor na taj način minimizira preuzet kreditni rizik, tj. nemogućnost naplate datog duga o roku dospeća.

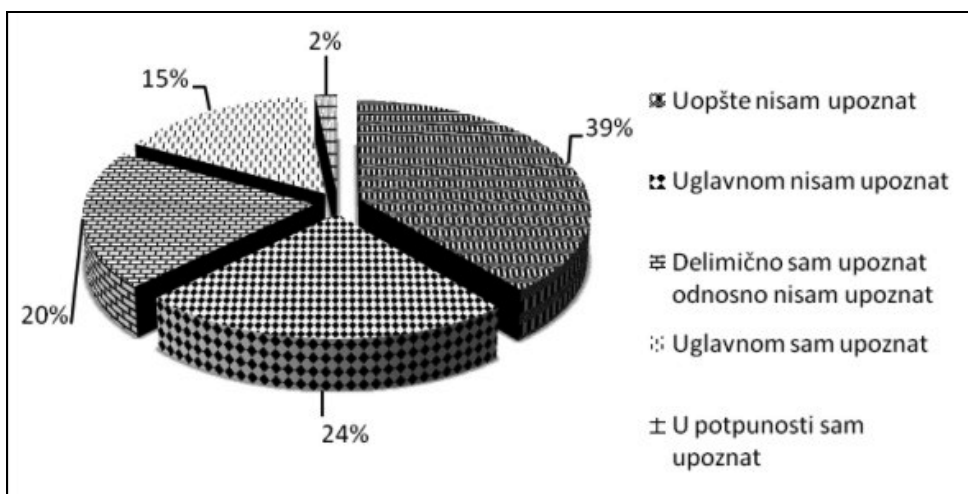
3.4. POSLOVNI ANDELI

Preduzetnici i mala preduzeća sredstva za finansiranje poslovnih aktivnosti mogu da obezbede putem tzv. poslovnih anđela. U pitanju je veoma pogodan izvor finansiranja za preduzeća koja su nedovoljno finansijski jaka da mogu da privuku veće investitore. Sredstva poslovnih anđela su posebno značajna za preduzetnike početnike i novoosnovana mala preduzeća koja nisu u mogućnosti da na drugi način obezbede kapital za započinjanje biznisa, međutim ovaj vid finansiranja još uvek je nedovoljno afirmisan i velikom broju MSP uglavnom nepoznat. U Srbiji, sa pojmom poslovnih anđela, uopšte nije poznato čak 39% ispitanika, uglavnom nije

upoznato 24%, delimično je upoznato, odnosno nije upoznato 20%, dok je svega 15% uglavnom i samo 2% u potpunosti upoznato.

Danas su SAD, u kojima je registrovano preko 260 hiljada aktivnih poslovnih anđela koji godišnje investiraju preko 20 mlrd. eura, vodeća zemlja u primeni ovakvog oblika finansiranja. U Evropi je registrovano oko 75 hiljada poslovnih anđela sa godišnjim iznosom investicija od oko 4 mlrd. eura, što govori u prilog daleko skromnijoj zastupljenosti datog izvora finansiranja.

*Grafikon 3.9. Distribucija odgovora na pitanje:
"U kojoj meri ste upoznati sa pojmom poslovni anđeli?"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

• Investiranje poslovnih anđela

Poslovni anđeli ili anđeli investitori su bogati pojedinci koji ulažu svoja sredstva, znanje i iskustvo u novoosnovana mala preduzeća koja imaju potencijal za brzi rast i razvoj. Na ovaj način preduzetnici i vlasnici malih preduzeća obezbeđuju nedostajuća sredstva za početak poslovanja, a poslovni anđeli ulažu sredstva u ova preduzeća očekujući visok godišnji prinos od investiranja svoje imovine, kao i značajno uvećanje te imovine u kratkom roku. Intenzivan razvoj kompanije posredstvom kapitala poslovnih anđela može značajno da poboljša njenu reputaciju, status i atraktivnost za buduće investitore.

Najčešći oblik ulaganja poslovnih anđela odvija se kroz zamenu ulaganja za udeo u vlasništvu preduzeća (najčešće manjinski). To znači da ulagač, zajedno sa preduzetnikom, deli rizik projekta i vrlo često učestvuje u vođenju i operativnom radu preduzeća, po pravilu bez ikakve posebne nadoknade. Ponekad se ulaganje odvija i u formi zajma, odnosno poslovni anđeo daje zajam, koji se ne mora vraćati ukoliko se ispune određeni unapred dogovoreni uslovi, već se pretvara u vlasnički udeo.

Poslovni anđeli svoj kapital, znanje i iskustvo uglavnom investiraju u start-up kompanije, na lokalnom ili eventualno regionalnom nivou. Ređi su slučajevi ulaganja u nacionalne i internacionalne projekte i poduhvate. Poslovni anđeli su veoma oprezni pri odabiru projekata za finansiranje i prihvataju veoma mali broj u odnosu na broj ponuđenih. Kapital koji investiraju višestruko je manji od sume koju ulažu profesionalni investitori. Posebno su zainteresovani za brzorastuće biznise (informatika, telekomunikacije, bioinženjering i sl.), jer očekuju, na kratak rok, višestruko veći povraćaj inicijalnih investicija i visok godišnji prinos na investicije. Uz novac najčešće pokušavaju da ulože i svoje profesionalno znanje, pa se zbog toga sve češće za poslovne anđele koristi termin profesionalni investitori.

Rezultati brojnih istraživanja pokazuju da je finansiranje putem poslovnih anđela najzastupljenije u: IT sektoru, uključujući internet, e-trgovanje, softver i multimedije, industriji, zdravstvu i biotehnologiji. Poslovni anđeli najčešće finansiraju poslovne poduhvate u kojima poseduju znanje i iskustvo što im omogućava da sa jedne strane podstiču razvoj odabranog preduzeća, dok sa druge strane ostvaruju kontrolu nad investicijama. To su najčešće dokazani preduzetnici, osobe koje su dugo na rukovodećim pozicijama, vlasnici uspešnih kompanija, ali i mnogi drugi koji poseduju kapital i žele da investiraju u poslove za koje veruju da im mogu doneti brz povraćaj i ozbiljnu zaradu, pa i po cenu rizika da ostanu bez svog novca. Poslovni anđeli su neretko i ljudi koji žele poslovno da se aktiviraju, bilo aktivnim učešćem u realizaciji projekta u koji ulažu, bilo kao savetnici menadžmenta. Motivi za ovu vrstu ulaganja su nekad i čisto psihološke prirode, kada pojedinci ovom vrstom ulaganja žele da produže svoju radnu aktivnost ili da dokažu i sebi i drugima da su i dalje sposobni za veoma uspešne poslovne inicijative.

Za razliku od VC fondova (*Venture Capital*, o kojima je više reči bilo u II poglavlju) koji raspolažu sa kapitalom više različitih investitora i formalno upravljaju njime, poslovni anđeli uglavnom ulažu svoja sopstvena sredstva

koja su samim tim operativnija i brže dostupna preduzetnicima. Dovoljan je direktan dogovor između preduzetnika i investitora pa da novac brzo stigne na račun preduzetnika. Zbog pojednostavljene procedure ove vrste investicija često se nazivaju i neformalne investicije.

Novac dobijen od poslovnih anđela, u poslovnom žargonu često se naziva i "pametnim novcem", zato što uz njega preduzetnik najčešće dobija iskustvo, znanje, poslovne kontakte, menadžerske savete i sva ostala znanja investitora. Poslovni anđeo je u prilici da odluči da li će se sam direktno uključiti u posao u koji ulaže, da li će biti samo mentor, savetnik, ili će pak angažovati stručnjaka koji će preduzetniku pomagati u realizaciji projekta. Da bi privukli poslovne anđele preduzetnici i mala i srednja preduzeća treba da imaju veoma atraktivne projekte, ali i da potencijalnim investitorima uspešno prezentuju svoje poslovne ideje. Poslovni anđeli na različite načine dolaze do informacija o potencijalnim korisnicima njihovih investicija i u kontakt sa njima stupaju samostalno ili preko zastupnika (grupe, kluba ili mreže poslovnih anđela). Zbog visokog rizika investitori očekuju da u kratkom roku ostvare značajan prinos na uložena sredstva.

Kapital poslovnih anđela je pogodan izvor finansiranja za preduzetnika iz sledećih razloga:

- nema povraćaja novca, za razliku od kredita, lizinga i slično,
- pored kapitala mogu da ponude znanje i iskustvo u pružanju podrške za razvoj kompanije,
 - ukoliko se kompanija razvija i raste mogu biti izvor za dalja finansijska ulaganja i stabilno finansijsko poslovanje kompanije i unapređuju sistem poslovanja i rukovođenja kompanijom, itd.

Mreža poslovnih anđela u Srbiji, koja je osnovana pre dve godine. Ona omogućava preduzetnicima da preko *web* portala, potencijalnim investitorima predstave svoje poslovne ideje. Mreža investitorima pruža diskreciju i širok izbor raspoloživih projekata, a preduzetnicima kontakt sa većim brojem potencijalnih investitora, a time i mogućnost izbora najpovoljnijeg.



SERBIAN
PRIVATE
EQUITY
ASSOCIATION

Intervju

Srpska asocijacija Private Equity fondova

www.spea.rs



**David Schoch,
predsednik SPEA**



**doc. dr Nikola Makojević,
direktor SPEA Istraživačkog centra**

Za početka, možete li nam predstaviti SPEA, vaše aktivnosti, članove?

SPEA (*Serbian Private Equity*) je neprofitna asocijacija koja okuplja pojedince i institucije koje su, na direktan ili indirektan način, povezani sa PE i VC industrijom u Srbiji. Cilj SPEA je da promoviše značaj PE/VC fondova u finansiranju privrednih aktivnosti, kao i da ukaže na potrebne institucionalne izmene kako bi se pojačalo njihovo prisustvo kao izvora finansiranja. Osnovana je juna 2011. godine u Beogradu i u ovom trenutku broji 20 članova. Više o SPEA možete pronaći na našem zvaničnom sajtu, www.spea.rs

Koji su uslovi i kakva je procedura prilikom ulaganja u naše firme, koju dokumentaciju preduzeća treba da pripreme?

Pre svega, treba pojasniti sta je to Venture capital i na koji način ova vrsta profesionalnih investitora ulaže u kompanije. Venture capital fondovi predstavljaju deo velike industrije, industrije "privatnog" kapitala koja se

bavi profesionalnim investiranjem u preduzeća za koja proceni da imaju mogućnost rasta. Venture capital fondovi predstavljaju deo industrije koji ulaže u početne faze razvoja kompanije. Prilikom ulaganja u kompaniju fondovi analiziraju proizvod, tržište, konkurenciju, menadžment kompanije, finansijske izveštaje.

Cilj fondova nije preuzimanje dnevnih operacija kompanije već pomoć u cilju uvećavanja vrednosti kompanije kako bi udeo u vlasništvu fonda bio iznad uložene sume i na taj način ostvaren profit. Ujedno, fondovi mogu ostvarivati profit i isplatom dividendi shodno procentualnom učešću u vlasništvu. Uslovi za ulaganje, dakle, ne razlikuju se od zemlje do zemlje mada se problemi i očekivanja svakako razlikuju. Najpre je potrebno da kompanija pristane oko elementarnih uslova, kao što su učešće u vlasništvu, kontrola finansijskih tokova i transparentnost u poslovanju. Nakon toga fond analizira trenutnu poziciju kompanije, počevši od proizvoda, izloženosti konkurenciji, strukturi menadžmenta i pravi projekcije na osnovu opštih ekonomskih uslova u zemlji i specifičnosti industrije u koju se ulaže.

Ukoliko pronade interes, fond pregovara sa kompanijom oko visine ulaganja i ugovornih obaveza koje proizilaze iz ulaganja. Nakon postignutog dogovora, menja se statut i osnivački akti kompanije čime se fond uključuje kao manjinski vlasnik kompanije kome se daju prava za kontrolu finansijskih tokova. Kontrola finansijskih tokova odnosi se na kontrolu ulaganja i trošenja sredstva, čime se štiti uloženo i utiče na jačanje efikasnosti.

Na kakve probleme naješće nailazite prilikom ulaganja?

Glavni problemi proističu iz odnosa koji je potrebno uspostaviti između fonda i vlasnika kompanije a koji zahtevaju apsolutnu transparentnost u obavljanju aktivnosti unutar kompanije. U ovom trenutku glavni problem prilikom ulaganja jesu finansijski izveštaji i kontrola trošenja sredstava od strane vlasnika kompanije. Takođe, problemi vezani za procenu vrednosti kompanije pre ulaganja su prisutni. Naime, postoji znatna razlika u procenama vrednosti kompanije sa aspekta vlasnika i sa aspekta fonda. Vlasnici su zainteresovani da prikazu veću vrednost kompanije, smanjujući na taj način udeo fonda u vlasništvu.

Koje su prednosti i nedostaci za firmu u koju private equity fond ulaže?

Prednosti po kompaniju u koju se ulaže su mnogostruke, polazeći od svežeg kapitala, iskustva, kontakata profesionalnih investitora u cilju jačanja kompanije. Praktično, rizik uspeha i neuspeha podjednako pada na vlasnika i

fond. Imajući u vidu trenutne izvore finansiranja unutar nacionalne ekonomije, jasno je da bi prisustvo ove vrste investitora znatno proširilo ponudu izvora finansiranja. Što se tiče nedostataka, one se ogledaju u gubitku samostalnosti prilikom donošenja krupniji odluka koje mogu značajno uticati na finansijske tokove preduzeća.

Šta biste savetovali preduzećima prilikom priprema za analizu od strane fonda?

Saveti se odnose na potpunu transparentnost prilikom kontakta sa fondom. To se, pre svega, odnosi na finansijske izveštaje gde se očekuje potpuna istinitost i tačnost raspoloživih informacija. Svaki propust (nameran ili nenamern) znači i prekid daljih pregovora oko ulaganja u kompaniju.

Koji private equity fondovi već postoje u Srbiji?

U ovom trenutku u Srbiji, radi jedan fond SEAF koji u potpunosti bazira svoje aktivnosti kao aktivni investitor u kompanijama u kojima je do sada uložio skoro 12 miliona dolara. To je globalni investicioni fond koji ulaže širom sveta, od razvijenih do zemalja u razvoju ne praveći sektorsku specijalizaciju. Postojale su kancelarije nekoliko drugih fondova ali zbog slabe institucionalne infrastrukture nisu uspeli da konkretizuju svoje aktivnosti kroz finansiranje kompanija.

Da li su neki međunarodni private equity fondovi zainteresovani za naše tržište?

Glavni problem kada je reč o privlačenju ove vrste investitora jeste stvaranje povoljnog institucionalnog ambijenta, od zaštite ulaganja do posebne poreske politike kojom bi trebalo motivisati dolazak stranih fondova. Imajući u vidu da ova vrsta profesionalnih investitora uključena u funkcionisanje kompanije u koju je uložila, neophodno je stvoriti stabilan zakonodavni okvir koji će pružiti sigurnost ulagača. Treba izbeći situacije u kojima je moguće, zaobilaženjem ili nedorečenošću zakonskog okvira, umanjiti značaj fondova i eventualno zloupotrebiti uloženi novac. Takođe, potrebno je raditi na izmenama poreskog zakona, zakona o investicionim fondovima, zakona o osiguravajućim kućama i penzionim fondovima. Izmene moraju ići u pravcu jačanja domaćih izvora za kreiranje Venture capital fondova.

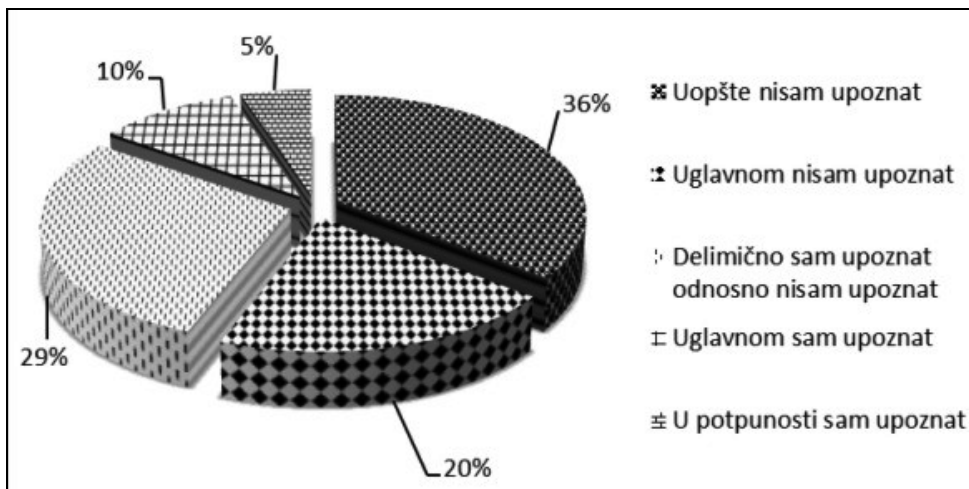
3.5. MIKROKREDITIRANJE

Mikrokreditiranje se pojavljuje sedamdesetih godina prošlog veka na prostoru Azije i uglavnom se vezuje za nerazvijene zemlje i zemlje u razvoju. U podršci najsiromašnijim i najugroženijim slojevima stanovništva, mikrokreditiranje je dalo veoma dobre rezultate.

Termin "mikrokreditiranje" se često koristi u užem smislu i odnosi se na mikrokredit namenjen malim, neformalnim preduzetnicima. Mikrokreditiranje prevashodno znači pružanje finansijskih usluga stanovništvu sa nižim prihodima, naročito siromašnom stanovništvu koje nastoji da pokrene sopstveni biznis i ekonomski se osamostali i ojača. Jedna od ključnih prepreka intenzivnijem korišćenju mikrofinansiranja odnosi se na nedovoljnu upoznatost MSP i preduzetnika sa ovim oblikom finansiranja. U Srbiji, prema rezultatima sprovedenog istraživanja, 36% anketiranih preduzeća uopšte nije upoznato, dok 20% uglavnom nije upoznato sa konceptom mikrofinansiranja. Sa pomenutim konceptom delimično jeste odnosno nije upoznato 29% ispitanika, 10% je uglavnom upoznato, a samo 5% je u potpunosti upoznato.

Grafikon 3.10. Distribucija odgovora na pitanje:

"U kojoj meri ste upoznati sa konceptom mikrofinansiranja (kao mehanizma pomoću kojeg banke ili vanbankarski subjekti, odnosno institucije za mikrofinansiranje, obezbeđuju male zajmove na relativno neformalan način)?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Pored svoje osnovne uloge, pružanja finansijskih usluga siromašnima, mikrokreditiranje u savremenom svetu sve više postaje jedna od bitnijih poluga ekonomskog razvoja, sa značajnim društveno–ekonomskim efektima. Mikrokreditiranje je često jedini način da se finansijske usluge približe onima koji imaju ograničen, ili uopšte nemaju pristup tradicionalnim pružaocima finansijskih usluga. Usluge mikrofinansiranja pružaju neprofitne ili nevladine organizacije. Savremene forme mikrokreditiranja su nastale kao posledica nemogućnosti siromašnog, ali i seoskog stanovništva da pozajmljenim sredstvima finansira preduzetničke ideje, s obzirom da ne ispunjavaju stroge uslove za dobijanje bankarskih kredita.

U zemljama u razvoju, banke retko odobravaju mikrokredite da bi zadovoljile potrebe porodica s niskim primanjima. Ograničen pristup kreditima za pokretanje preduzetničkog posla pomenute kategorije stanovništva dovodi se u vezu sa praktičnim teškoćama sa kojima se susreću banke. Naime, banke zahtevaju od dužnika da imaju stabilne izvore primanja iz kojih mogu da se otplaćuju glavnica i kamata u skladu sa uslovima otplate. Međutim, prihodi samozaposlenih preduzetnika ili malih preduzeća obično su neredovni i nesigurni, pa su ovakvi klijenti za banke uglavnom visoko rizični. Pored toga, odobravanje velikog broja malih kredita značajno uvećava troškove banaka, zbog čega banke radije odobravaju veće iznose kredita manjem broju korisnika i tako minimiziraju svoje troškove. Kada je u pitanju obezbeđenje kredita, banke zahtevaju garancije i jemstva s jasnim vlasništvom, što mnoga mikro preduzeća i preduzetnici početnici u poslu nemaju. Razlozi zbog kojih banke uglavnom nisu zainteresovane za mikrokreditiranje doveli su na tržištu do pojave organizacija koje kreditno podržavaju porodice sa niskim primanjima, preduzetnike početnike i mikro preduzeća.

- **Karakteristike mikrokreditiranja**

Iskustva u realizaciji programa mikrokreditiranja u različitim, zemljama govore u prilog rastućoj tražnji za ovim izvorom finansiranja. Razloge tome treba tražiti u činjenici da su pozajmice namenjene mikro i malim preduzećima veoma rizične za banke, iz razloga što se ova preduzeća suočavaju s velikim brojem izazova kao što su dinamične i kontinuirane promene na tržištu, visok stepen neuspešnosti, odsustvo adekvatne zakonske regulative, nepovoljno poslovno okruženje, teškoće u obezbeđivanju kolaterala i slično.

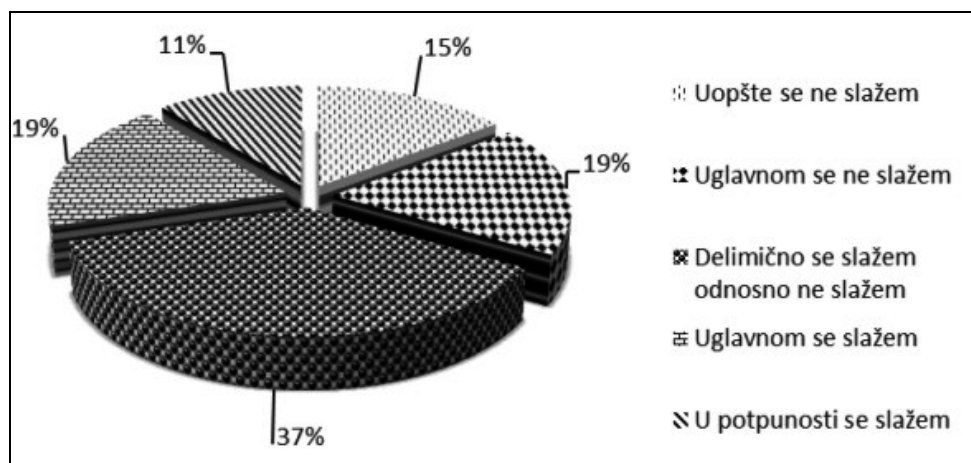
Iz razloga što poslovne banke nemaju dovoljno iskustva i sluha za mikro i mala preduzeća, kao ni dovoljno stimulativnih programa, pri čemu su administrativni troškovi obrade kreditnih zahteva visoki, mikrokreditiranje postaje veoma uspešan izvor podrške ekonomskom integrisanju najugroženijih slojeva stanovništva.

Osnovne karakteristike domaćih mikrokreditnih institucija i mikrokreditiranja odnose se na:

- relativno lak pristup kreditima, bez velikog administriranja i uslovljavanja,
- zajmovi su namenjeni preduzetnicima i mikro preduzećima za otpočinjanje biznisa i odobravaju se u veoma malim iznosima (u rasponu od 100–2.000 eura),
- mikrokreditne institucije uglavnom pozajmljuju novac klijentima u dinarima, bez valutne klauzule, eliminišući valutni rizik za klijenta,
- mikrokreditne institucije karakteriše visoka stopa naplativosti odobrenih kredita (preko 95%), kao posledica razvijanja čvrstih odnosa sa klijentima i kontinuirane brige i podrške razvoju njihovih poslovnih aktivnosti,
- mikrokreditne organizacije svojim klijentima istovremeno pružaju različite vrste pomoći i stručnog osposobljavanja kroz edukaciju, treninge, obuku, zbog čega ostvaruju bolju komunikaciju i saradnju sa njima i samim tim obezbeđuju više stope naplate odobrenih kredita u odnosu na bankarski sektor,
- mikrokreditne institucije pokazuju visok stepen društvene odgovornosti i
- oblast mikrokreditiranja nije zakonski regulisana, zbog čega su mikrokreditne institucije primorane da posluju preko poslovnih banaka koje za svoje usluge naplaćuju visoke posredničke provizije i time dodatno uvećavaju kamate i poskupljuju mikrokredite.

Nepostojanje jasnog institucionalnog okvira za rad i poslovanje mikrokreditnih organizacija, krupna je prepreka širem korišćenju i afirmaciji ovog načina obezbeđenja sredstava za finansiranje malog biznisa. Koliko MSP u Srbiji ovaj vid finansiranja smatraju korisnim i atraktivnim može se videti iz rezultata sprovedenog istraživanja prikazanih u narednom grafikonu.

Grafikon 3.11. Distribucija odgovora na pitanje: "Mikrokreditne institucije u Srbiji (Agroinvest, Fond za mikro razvoj, Microfins) nude veće kreditne mogućnosti za MSP. U kojoj meri se slažete sa ovom tvrdnjom?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Od ukupno anketiranih preduzeća, 37% se delimično slaže, odnosno ne slaže sa tvrdnjom da mikrokreditne institucije u Srbiji nude veće kreditne mogućnosti za MSP, uglavnom se slaže i ne slaže po 19%, 15% se uopšte ne slaže, dok se samo 11% slaže u potpunosti.

Odsustvo adekvatne zakonske regulative ima za posledicu nedovoljnu razvijenost mikrokreditnog finansiranja. U Srbiji posluje svega nekoliko mikrokreditnih organizacija registrovanih kao udruženja građana ili kao nevladine organizacije, koje svoje kreditne aktivnosti obavljaju preko banaka, dajući im raspoloživa finansijska sredstva na komision. Banke vrše isplatu kredita, dok mikrokreditne organizacije obavljaju sve druge poslove vezane za pronalaženje klijenata, tehničku obradu zahteva, kontrolu namenskog korišćenja kredita i dr. Zbog ograničenja važećih zakonskih propisa, mikrokreditne organizacije obavljaju veći deo posla u postupku odobravanja kredita, dok se banke pojavljuju formalno kao davaoci kredita.

- **Postupak apliciranja za mikrokredit**

Postupak odobravanja mikrokredita vrši su u nekoliko koraka:

- kontaktiranje mikrokreditne organizacije i informisanje o uslovima dobijanja kredita,
- izrada biznis plana i popunjavanje upitnika o klijentu uz stručnu pomoć mikrokreditne organizacije – preliminarna procena isplativosti i kreditne sposobnosti klijenta,
- podnošenje zahteva za kredit,
- donošenje odluke o odobravanju kredita i isplata kredita preko posredničke banke i
- monitoring i konsalting od strane mikrokreditne organizacije.

Potencijalni korisnici mikrokredita treba, pre apliciranja za kredit, da kontaktiraju više organizacija koje odobravaju ove kredite i informišu se i uporede uslove odobravanja i korišćenja kredita. Po odabiru najpovoljnije ponude klijent treba da pripremi originalnu statusnu dokumentaciju. Mikrokreditne organizacije imaju konsultante koji pomažu svakom klijentu da razume kreditne uslove, popuni odgovarajuće upitnike, izradi biznis plan i pripremi potrebnu dokumentaciju. U postupku obezbeđivanja potrebne dokumentacije, klijent treba da pruži što tačnije (preciznije) informacije koje se tiču prihoda, rashoda, cena, dobavljača, tržišta i kupaca, kao i drugih elemenata koji su ključni za ekonomsko – finansijsku analizu. Na taj način se stvara realna slika o ekonomskoj opravdanosti investicije i mogućnostima klijenta da redovno servisira svoje obaveze. Ukoliko klijent uspešno realizuje sve predpripremljene radnje i njegova poslovna ideja se pokaže ekonomski opravdanom, mikrokreditna organizacija donosi odluku o odobravanju kredita. Konačnu odluku o isplati kreditnih sredstava donosi banka sa kojom mikrokreditna organizacija saraduje. Nakon isplate kredita i početka njegovog korišćenja, mikrokreditna organizacija vrši monitoring i kontroliše namensko korišćenje sredstava.

3.6. FINANSIRANJE PUTEM FINANSIJSKOG TRŽIŠTA

Sredstva za potrebe finansiranja poslovanja, MSP mogu da obezbede putem tržišta kapitala, odnosno izdavanjem hartija od vrednosti (komercijalni zapisi, korporativne obveznice i akcije) i njihovom prodajom na finansijskom tržištu.

Krajem devedesetih godina XX veka u Srbiji je bila prisutna praksa korporativnog finansiranja putem izdavanja kratkoročnih obveznica i komercijalnih zapisa. U tom periodu bankarski sektor Srbije bio je

zahvaćen krizom, zbog neurednog vraćanja kredita, niskog nivoa njihove naplativosti, kao i nemogućnosti realizacije sredstava obezbeđenja, što je sve ukupno dovelo do značajnog pogoršanja uslova odobravanja kredita i njihove dostupnosti preduzećima. U takvim uslovima, preduzeća su deo sredstava za potrebe finansiranja poslovnih aktivnosti pribavljala na finansijskom tržištu.

- **Komercijalni zapisi**

Komercijalni zapisi su kratkoročne hartije od vrednosti koje emituju preduzeća radi prikupljanja novčanih sredstava za finansiranje svog poslovanja. Ove hartije od vrednosti prodaju se uz diskont, odnosno po ceni manjoj od nominalne vrednosti. Rok dospeća komercijalnih zapisa može da bude različit, od dva do 365 dana.

Sigurnost naplate komercijalnih zapisa zasniva se na visokom bonitetu i niskom riziku emitenta. Emitenti su pre svega, preduzeća koja uspešno posluju i koja su priznata i poznata na tržištu. Emisijom i prodajom ovih hartija od vrednosti preduzeće može veoma brzo da prikupi određena kratkoročna sredstva za potrebe poslovanja.

- **Obveznice preduzeća**

Obveznice su dužničke hartije od vrednosti čiji se izdavalac obavezuje da licu koje je naznačeno na obveznici (obveznica na ime) ili donosiocu obveznice (obveznica na donosioca) isplati nominalnu vrednost obveznice i kamatu za određeni vremenski period.

Osnovna razlika između obveznica i akcija je u tome što su obveznice instrument duga i što nose određena potraživanja vlasnika prema izdavaocu, dok su akcije vlasničke hartije od vrednosti i samim tim nose, pored ostalog, pravo na upravljanje privrednim društvom i učešće u dobiti.

U teoriji se mogu naći brojne podele obveznica ali su u praksi najprisutnije sledeće:

Prema roku dospeća, obveznice se dele na:

- kratkoročne obveznice sa rokom dospeća do godinu dana i
- dugoročne sa rokom dospeća preko godinu.

Prema izdavaocu, obveznice mogu biti:

- državne obveznice koje emituje država,
- municipalne obveznice koje izdaju lokalni organi vlasti i
- korporativne obveznice koje emituju preduzeća, bilo da su javna ili privatna.

Prema načinu obračuna kamate, obveznice mogu biti:

- obveznice sa fiksnom kamatom i
- obveznice sa promenljivom (varijabilnom) kamatom.

Prema načinu obezbeđenja naplate, obveznice mogu biti:

- hipotekarne kod kojih izdavalac svom imovinom garantuje isplatu i
- garantovane kod kojih za isplatu o roku dospeća garantuje određeno pravno lice, najčešće banka.

Finansiranje poslovnih aktivnosti preduzeća emitovanjem obveznica, za preduzeće, predstavlja vrstu kreditnog odnosa koji podrazumeva obavezu plaćanja kamate i otplate glavnice. Kod emisije obveznica isplata kamate i glavnice je regulisana ugovorom i vrši se prema unapred utvrđenom redosledu. Kamate se isplaćuju periodično na osnovu prezentacije kupona, a na dan dospeća obveznice vrši se isplata poslednje kamate i glavnica. Za emitenta, finansiranje putem obveznica znači da emitent uzima tuđa sredstva na korišćenje i time stiče obavezu da pozajmljena sredstva vrati uz kamatu u predviđenom roku.

• **Akcije**

Akcije predstavljaju jedan od načina prikupljanja kapitala za potrebe finansiranja poslovanja akcionarskog društva i najčešće se definišu kao hartije od vrednosti koje odražavaju vlasničku poziciju u određenom preduzeću organizovanom kao akcionarsko društvo. Za razliku od dužničkih hartija od vrednosti, akcije svojim vlasnicima ne donose unapred poznat prihod, s obzirom da visina prihoda zavisi od uspešnosti poslovanja emitenta i načina raspodele ostvarene dobiti.

Investitori ulažu novac u akcije preduzeća (emitenta) zato što očekuju, da će preduzeće poslovati uspešno i ostvarivati dobre poslovne rezultate, odnosno da će i drugi kupovati akcije, zbog čega će i vrednost akcije da raste. Do pada cene akcija će doći ukoliko investitori smatraju da su

poslovni izgledi preduzeća (emitenta) loši ili ako dođe do prodaje većeg broja akcija koje poseduju. Akcionari su izloženi i riziku u slučaju da preduzeće (emitent) iskaže gubitak, jer u tom slučaju neće dobiti dividendu, a izgubiće i deo vrednosti novca koji su uložili u kupovinu akcija.

Najčešći način prikupljanja kapitala u akcionarskom društvu je emisija običnih akcija, ali akcionarsko društvo može dodatni kapital obezbediti i emisijom preferencijalnih akcija. Emisijom akcija preduzeće dolazi do neophodnog kapitala, a investitori u akcije, kupci emitovanih akcija, automatski postaju suvlasnici preduzeća, odnosno vlasnici dela akcionarskog društva, o čemu je već bilo reči u II poglavlju ove monografije.

Obične akcije svojim vlasnicima pružaju veoma značajna prava, kao što su: pravo glasa, pravo na deo dobiti, pravo preče kupovine akcija, pravo na uvid u najvažnije poslovne rezultate preduzeća, pravo na aktivu u slučaju likvidacije, pravo na transfer akcija. Prava koja preferencijalne akcije daju svojim vlasnicima su: pravo prvenstva isplate dividendi preferencijalnim u odnosu na obične akcionare i u slučaju likvidacije akcionarskog društva, preferencijalni akcionari će biti isplaćeni pre običnih akcionara.

Kada se investitori odluče i kupe obične akcije, njima se pruža mogućnost da ostvare prinos na obične akcije. Prinos koji ostvaruju akcionari, vlasnici običnih akcija je karakteristika koja ih bitno razlikuje od preferencijalnih akcija. Ovaj prinos može biti u vidu dividende i kapitalne dobiti, a obične akcije zbog visokog rizika daju mnogo veći prinos od preferencijalnih akcija. Preduslov za ostvarivanje vlasništva nad običnim akcijama jeste da akcionarsko društvo identifikuje potrebu za dodatnim dugoročnim sredstvima, a zatim i izvrši emisiju običnih akcija, kao najpovoljnije varijante finansiranja.

Sam postupak emisije običnih akcija se izvodi u okviru primarnog tržišta i zahteva niz radnji i ispunjenje određenih uslova. Najopštije rečeno, postupak emisije se sastoji iz tri grupe aktivnosti, a to su: priprema i donošenje odluke, odobravanje emisije i realizacija emisije. Obične akcije imaju svoju vrednost. Osnovni tipovi vrednosti su nominalna, knjigovodstvena i tržišna vrednost običnih akcija (*Erić D, 2003*). Kroz vrednost ovih akcija može se sagledati uspešnost poslovanja samog emitenta. Potreba za utvrđivanjem vrednosti običnih akcija se javlja kod

potencijalnih investitora, vlasnika ovih akcija, ali i kod menadžmenta preduzeća.

Finansiranje poslovanja privrednog društva putem tržišta kapitala ima brojne prednosti u odnosu na druge vrste eksternog finansiranja:

- brzo prikupljanje slobodnih finansijskih sredstava,
- izbegava se i smanjuje direktna zavisnost od bankarskih kredita,
- niži su troškovi finansiranja, a duži rokovi dospeća,
- poboljšava se likvidnost i solventnost u poslovanju,
- kvalitetnije se planira i usklađuje ročnost izvora sredstava sa investicijama,
- omogućava se pristup širem krugu investitora,
- poboljšava se kreditni rejting za buduća zaduživanja kod poslovnih banaka i
- omogućava se refinansiranje postojećih dugova putem finansijskog tržišta pod povoljnijim uslovima.

RAZVOJNI NACIONALNI PROGRAMI PODRŠKE FINANSIRANJU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA I PREDUZETNIKA

GLAVA

4.

Značaj državne podrške u cilju razvoja MSPP putem različitih programa ogleda se kroz rast efikasnosti i produktivnosti celokupne privrede. Razvoj preduzetničkog duha oživljava konkurenciju koja podstiče internacionalizaciju poslovanja, rast izvoza i potrebu za upošljavanjem većeg broja radnika što se direktno odražava na smanjenje stope nezaposlenosti i rast životnog standarda građana. Za preduzeća koja odlikuje visok stepen fleksibilnosti i adaptibilnosti i u kojima, posebno u vladajućim tržišnim uslovima, leži najveći potencijal za rast i razvoj privredne aktivnosti državna pomoć znači lakše pribavljanje potrebnih resursa i ugovaranje specijalizovanih poslova za koje finansijske institucije često nemaju sluha. Državna pomoć može biti pružana direktno ili putem entiteta ovlašćenog za to od strane države. Finansijski transferi koji sačinjavaju pomoć imaju različite oblike i uključuju kako bespovratna sredstva tako i donacije i kredite po netržišnim kamatnim stopama, garancije i slično.

Iskustva evropskih zemalja ukazuju na činjenicu da je kontrola državne podrške razvoju MSPP sektora izuzetno važna iz razloga što ona direktno utiče na stvaranje zdrave tržišne konkurencije. Selektivan pristup u dodeli sredstava iz budžeta ili finansiranje pod povoljnim uslovima samo pojedinih preduzeća utiče na kreiranje njihove konkurentske prednosti i bolje pozicioniranje na tržištu u odnosu na konkurenciju. U tom smislu, u Velikoj Britaniji postoji precizno formirana lista oblasti u koje država ne sme ulagati, a koja uključuje sektor: nekretnina, poljoprivrede, šumarstva, finansijskih usluga, računovodstvenih i pravnih usluga i sl. Manje radikalne metode ograničavanja uticaja državne pomoći na konkurentske odnose između MSPP ogledaju se u ograničavanju sume sredstava koja se dodeljuju iz budžeta pojedinim sektorima i oblastima pri čemu postoji mogućnost ulaganja žalbe od strane konkurenata koji se osećaju oštećenima.

U zemljama članicama EU postoje jasno utvrđena pravila i načela koja se moraju poštovati u slučaju pružanja finansijske podrške sektoru MSPP od strane države, a neka od njih su:

- **načelo neophodnosti (nužnosti)** podrazumeva da je državna finansijska podrška neophodna i ne postoji mogućnost sticanja koristi koja nije u saglasnosti sa unapred utvrđenim ciljevima čija realizacija se finansira donacijom;
- **korisnici sredstava isključivo pripadaju sektoru MSPP**, što znači da su korisnici sredstava precizno određeni evropskom definicijom mikro, malih i srednjih preduzeća uzimajući u obzir i kategoriju vlasništva (preporuka Komisije 2003/361/EC od 06. maja 2003. godine);
- **opravdanost troškova** podrazumeva da su troškovi u čijem finansiranju država učestvuje precizno definisani i unapred utvrđeni, te se projekti koji zahtevaju finansiranje šireg spektra aktivnosti u odnosu na one koje su programom određene ne uzimaju u obzir;
- **državna pomoć treba da ima širi uticaj (multiplikativni efekat)** tako da podsticanje rasta i razvoja MSPP putem finansijske pomoći od strane države treba da ima širu ekonomsku dimenziju u smislu otvaranja novih radnih mesta i podsticaja zapošljavanja, rasta konkurentnosti i izvoza celokupne privrede i slično;
- **korisnik sredstava je u obavezi da dostigne obećane efekte** tako da praćenje postignutih performansi tokom trajanja projekta i nakon njegove realizacije ima za cilj da proveri usklađenost prijavljenih i realizovanih aktivnosti gde u slučaju nedostizanja ranije utvrđenih rezultata institucija putem koje je pružena državna pomoć ima pravo da preduzme potrebne restriktivne mere;
- **menadžment i vlasnici preduzeća odgovaraju za tačnost informacija navedenih u prijavi** podrazumeva da uprava preduzeća, odnosno preduzetnik garantuju za tačnost informacija navedenih u prijavi kao i za činjenicu da priložena dokumentacija realno oslikava stvarno stanje. U slučaju krivotvorenja informacija preduzeću se zabranjuje učešće na sličnim tenderima u određenom vremenskom periodu, a ukoliko je izlaganje lažnih informacija otkriveno nakon primanja finansijskih sredstava postoji obaveza njihovog vraćanja uz pripadajuću zateznu kamatu kao i procesuiranje odgovornih lica;
- **kontrola na terenu** se odnosi na kontrolu preduzeća koja apliciraju za dodelu sredstava što je uobičajeno kako nakon dobijanja

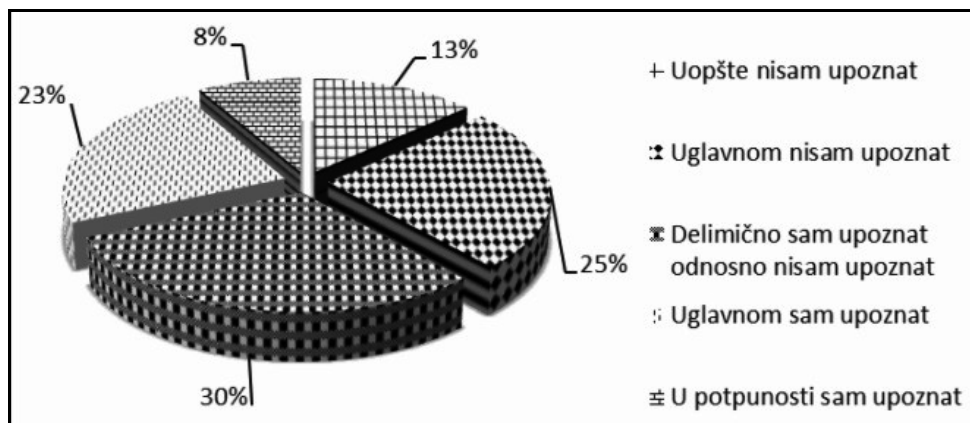
sredstava tako i pre pružanja finansijske podrške, a u cilju utvrđivanja ispunjenja svih kriterijuma koji su konkursom navedeni. Od momenta aplikacije, preko razvojne faze i u periodu nakon završetka projekta, preduzeće koje je finansirano od strane države podleže redovnoj kontroli i otvoreno je za posete kontrolora institucija čiji su novac koristila uključujući i predstavnike Evropske komisije, nadležnih ministarstava i slično;

- **redovno izveštavanje finansijera** podrazumeva da donatori sredstava moraju biti upoznati sa svakom eventualnom promenom u poslovanju kao što su uvođenje prinudne uprave, pokretanje stečajnog ili likvidacionog postupka i slično. U slučaju da do takve situacije dođe, preduzeće je u obavezi da vrati dobijena sredstva uz pripadajuću zateznu kamatu;
- **zasebno praćenje troškova projekta** je neophodno u cilju lakše kontrole te preduzeće koje je određene aktivnosti finansiralo od strane države mora voditi posebnu računovodstvenu evidenciju koja se odnosi isključivo na realizaciju projekat po čijem osnovu su sredstva dobijena i
- **arhiviranje dokumentacije** podrazumeva da preduzeća koja su primila državnu finansijsku pomoć moraju uredno čuvati i arhivirati celokupnu relevantnu dokumentaciju.

U Republici Srbiji je većina državnih institucija za podsticaj razvoja MSPP postaje aktivna nakon 2000. godine kada su programi podrške igrali veoma bitnu ulogu s obzirom na vladajuće tržišne uslove u kojima privatan biznis nije imao velike šanse za opstanak. Nedovoljno razvijen bankarski sistem, izraženo nepoverenje u finansijske institucije, visok nivo sive ekonomije, monopol velikih preduzeća i još uvek nedovoljno razvijena svest i regulatorni okvir za razvoj privatnog biznisa zahtevali su direktnu i intenzivniju kako finansijsku tako i nefinansijsku pomoć države u razvoju preduzetničke aktivnosti. Nedovoljno dobra sprovedena privatizacija i nedovršeni proces tranzicije imaju za posledicu plaćanje visoke premije na rizik zemlje koja se naplaćuje prilikom pozajmljivanja sredstava iz inostranstva te su i nakon više od dve decenije formalno započetih promena krediti banaka nepovoljni za finansiranje poslovanja MSPP, a državna pomoć i dalje igra bitnu ulogu. Međutim, imajući u vidu vladajuću monetarnu politiku i tržišne uslove koji ne obećavaju privredni rast, postavlja se pitanje kako realne mogućnosti daljeg crpljenja sredstava iz budžeta tako i nivoa rezultata razvoja MSPP koji se tim putem postižu. U tom smislu, neumanjujući značaj programa dodele bespovratnih sredstava, za jačanje preduzetništva mnogo su značajniji napori države sprovedeni u

cilju formiranja odgovarajuće fiskalne i monetarne politike koja bi rasteretila budžet i omogućila MSPP pribavljanje spoljnih izvora finansiranja pod povoljnijim uslovima. Državnu pomoć u domenu podsticaja razvoja sektora MSPP u Srbiji još uvek odlikuju duge i komplikovane procedure posmatrano s aspekta preduzeća čija se svest i informisanost o načinu finansiranja ovim putem još uvek nalazi na nedovoljno razvijenom nivou. U prilog navedenoj tvrdnji govore i rezultati sprovedenog istraživanja, prema kojima je najveći broj anketiranih domaćih MSP, čak 30%, samo delimično upoznat sa programima finansijske pomoći države. Gotovo podjednak broj MSP je uglavnom upoznat odnosno nije upoznat sa dostupnim programima i to 23% i 25% respektivno, dok 13% ispitanika uopšte nije, a samo 8% je u potpunosti upoznat sa državnim programima.

*Grafikon 4.1. Distribucija odgovora na pitanje:
"U kojoj meri ste upoznati sa programima finansijske pomoći
koje država pruža MSP u Srbiji?"*



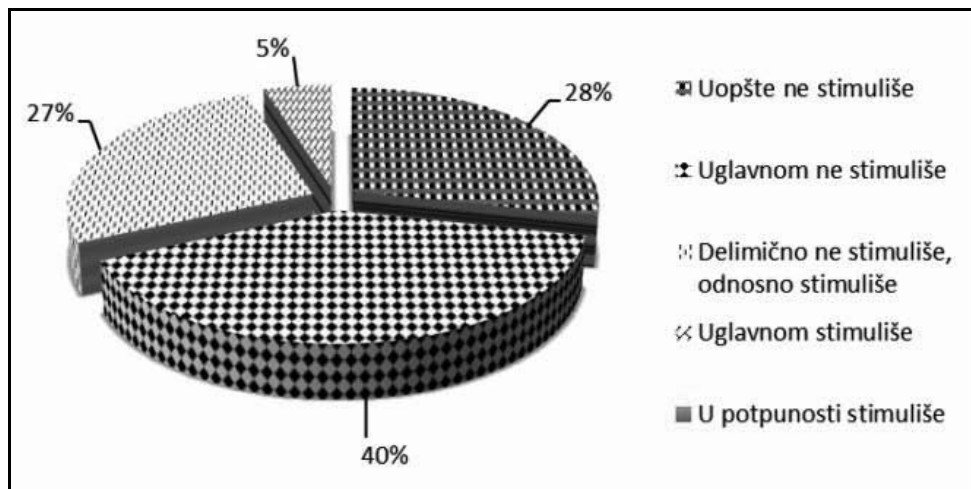
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Kreiranje podsticajnog okruženja kroz funkcionalan mehanizam podrške uključuje aktivnost države u pogledu definisanja i implementacije potrebnih regulativa, mera podrške i unapređenja poreskog sistema kao i aktivnosti eminentnih institucija za podršku razvoju sektora MSPP koje uključuju realizaciju brojnih projekata i kreiranje odgovarajućih mehanizama za razvoj i unapređenje privrednika.

Institucionalni okvir Republike Srbije u domenu pružanja finansijske podrške sektoru MSPP iz javnih izvora, putem bespovratnih sredstva ili

kroz kredite pod povoljnim uslovima čini: Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Fond za razvoj RS, Fond za razvoj AP Vojvodine, Garancijski fond Republike Srbije (u periodu 2003 – 2009. godine samostalno poslovao nakon čega je pripojen Fondu za razvoj Republike Srbije), Garancijski fond AP Vojvodine, Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza, Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza i Nacionalna služba za zapošljavanje. Pružanje finansijske podrške malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu posredstvom navedenih institucija regulisano je sledećim zakonskim i podzakonskim aktima: Zakonom o budžetu, Zakonom o javnim agencijama¹⁶, Zakonom o Republičkoj agenciji za razvoj MSP¹⁷, Zakonom o Fondu za razvoj RS¹⁸, Zakonom o Garancijskom fondu RS¹⁹, Odlukama o osnivanju poput Odluke o osnivanju garancijskog fonda APV²⁰ i sl.

*Grafikon 4.2. Distribucija odgovora na pitanje:
"U kojoj meri, po Vašem mišljenju, država stimuliše i finansijski pomaže razvoj MSP u Srbiji?"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

S obzirom na veliku potrebu MSPP za podrškom od strane države, kao i na selektivan odabir kandidata prilikom pružanja finansijske podrške,

¹⁶ Sl. glasnik RS, br. 18/2005 i 81/2005 – ispr.

¹⁷ Sl. glasnik RS, br. 65/2001

¹⁸ Sl. glasnik RS, br. 36/2009 i 88/2010

¹⁹ Sl. glasnik RS, br. 55/2003

²⁰ Sl. list AP Vojvodine, br. 17/2003 i 3/2006

neophodno je sprovesti detaljnu analizu efekata sprovedenih mera na realizaciju prethodno proklamovanih ciljeva, kao i na razvoj sektora MSPP i rast celokupne privredne aktivnosti. Efikasnost sistema držane podrške MSP u Srbiji, prema rezultatima sprovedenog istraživanja, je nezadovoljavajuća. Od ukupnog broja anketiranih preduzeća, čak 40% smatra da država uglavnom ne stimuliše i finansijski ne podržava razvoj MSP, a 28% smatra da ona to uopšte ne čini. Samo 27% ispitanika se sa navedenom tvrdnjom delimično slaže, odnosno ne slaže, samo 5% se uglavnom slaže, dok se u potpunosti ne slaže nijedan ispitanik.

U nastavku ovog poglavlja, radi realizacije postavljenih ciljeva istraživanja gde ja naglasak na upoznavanju sa alternativnim izvorima finansiranja, akcenat će biti na prezentovanju aktivnih i ranije sprovedenih mera Programa raspisanih od strane države uz manje naglašavanje samih efekata sprovođenja konkretnih aktivnosti na razvoj sektora MSPP i celokupni privredni rast.

4.1. PROGRAMI MINISTARSTVA EKONOMIJE I REGIONALNOG RAZVOJA

Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja (MERR), u skladu sa Zakonom o budžetu Republike Srbije²¹, raspolaže sredstvima namenjenim za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetnika. Visok nivo fleksibilnosti i adaptibilnosti i značajan doprinos rastu privredne aktivnosti dovoljan su razlog za stvaranje neophodnih uslova i propisivanje mera, od strane MERR–a, koje podstiču dinamičniji rast sektora MSPP (*Đurićin, S., Beraha, I. 2010, str. 39*). Osnovne programe mera podrške koje MERR sprovodi u saradnji sa Nacionalnom agencijom za regionalni razvoj (NARR) i mrežom akreditovanih regionalnih razvojnih agencija čine:

1. Mere podrške malim i srednjim preduzećima, preduzetnicima i zadrugama za jačanje inovativnosti,
2. Mere podrške malim i srednjim preduzećima koja imaju tendenciju brzog rasta – Gazele i
3. Mere podrške razvoju inovativnih klastera.

²¹ Sl. glasnik RS, br. 101/11

Opšti cilj Programa mera ogleda se u povećanju konkurentnosti i inovativnosti malih i srednjih preduzeća, preduzetnika i zadruga, dok su specifični ciljevi oličeni u:

- nastojanju da se, kroz unapređenje infrastrukture, stvori poslovno okruženje koje pruža mogućnost osnivanja i razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetnika što doprinosi rastu zaposlenosti, inovativnosti i konkurentnosti;
- razvoju usluga za MSPP i unapređenju njihovog kapaciteta u smislu proširenja mogućnosti ulaganja u inovativne aktivnosti;
- unapređenju saradnje između MSPP sektora i centara znanja, a u cilju rasta svesti o značaju inovativnosti;
- unapređenju konkurentnosti brzorastućih preduzeća iz MSPP sektora na domaćem i međunarodnom tržištu;
- unapređenju izvoza brzorastućih MSPP i
- jačanju institucionalne infrastrukture za podršku regionalnom razvoju kroz sufinansiranje u vidu godišnje članarine jedinicama lokalne samouprave za rad i poslovanje akreditovanih regionalnih razvojnih agencija čime bi se doprinelo promociji regionalnog identiteta i brendiranju regiona.

Bez obzira o kojem Programu mera je reč, u svakom Javnom pozivu za dodelu bespovratnih sredstava malim i srednjim preduzećima jasno su definisani način i rok podnošenja prijave koja se predaje lično ili preporučeno poštom najbližoj akreditovanoj regionalnoj razvojnoj agenciji²², odnosno Nacionalnoj agenciji u dva primerka. Prilikom pripreme zahteva regionalne razvojne agencije i Nacionalna agencija otvorene su za sva pitanja i pružanje eventualno potrebne stručne pomoći. Praksa Nacionalne agencije je da u roku od 45 dana od dana zatvaranja konkursa pismeno obavesti sve učesnike o rezultatima Javnog poziva, a izabrane kandidate pozove na potpisivanje ugovora najkasnije u roku od 15 dana od dana dostavljanja obaveštenja. Konkursna dokumentacija neophodna za učešće u Meri, može se preuzeti na internet stranama Ministarstva na adresi: **www.merr.gov.rs** i Nacionalne agencije na adresi: **www.narr.gov.rs**. Na pomenutim adresama može se preuzeti i Uredba o utvrđivanju Programa mera o rasporedu i korišćenju sredstava za

²² Trenutno aktuelan spisak regionalnih agencija kojima je potrebno dostaviti prijave nalazi se u prilogu knjige, dok sajt Nacionalne agencije (www.narr.gov.rs) pruža uvid u ažurirani spisak agencija.

programiranje regionalnog razvoja i podrške MSP i preduzetništvu za tekuću godinu u kojoj su precizno definisani svi bitni elementi i pravila za učešće u Javnom pozivu.

4.1.1. Mere podrške malim i srednjim preduzećima, preduzetnicima i zadrugama za jačanje inovativnosti

Podsticanje preduzeća za investiranje u jačanje inovativnosti prvi put je kao pilot Projekat sprovedeno 2009. godine. Budžet Projekta je iznosio 44,4 mil. dinara i iskorišten je za finansiranje 85 malih i srednjih preduzeća. U narednoj, 2010. godini MERR je, uz podršku NARR, nastavilo sa realizacijom Projekta podsticanja preduzeća za investiranje u jačanje inovativnosti pri čemu su refundirana sredstva u iznosu od 37,1 mil. dinara za ukupno 91 korisnika. Prema javnom pozivu za 2011. godinu iznos sredstava iz budžeta namenjen za sufinansiranje inovativnih aktivnosti MSPP i zadruga nije mogao biti manji od 100 hiljada dinara, niti veći od 1,5 mil. dinara, odnosno u bilo kom trogodišnjem periodu odobrena državna pomoć nije smela preći iznos od 200 hiljada eura u dinarskoj protivvrednosti po korisniku dok je u toku 2012. godine za ovu svrhu namenjeno korišćenje 50 mil. dinara iz budžeta.

Osnovni cilj Programa mere podrške malim i srednjim preduzećima, preduzetnicima i zadrugama za jačanje inovativnosti ogleda se u podršci razvoja njihove kulture investiranja u inovativnost radi povećanja konkurentnosti. Meru sprovodi Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja u saradnji sa Nacionalnom agencijom za regionalni razvoj i mrežom akreditovanih regionalnih razvojnih agencija.

Pozivom su tačno utvrđena prava na korišćenje bespovratnih sredstava kao i uslovi pod kojima se ista stiču, a neki od njih odnose se na: odsustvo stečajnog postupka ili postupka likvidacije nad preduzećem koje podnosi prijavu, redovno izmirenje obaveza po osnovu poreza i doprinosa²³, vlasništvo, registraciju, odsustvo ranijeg finansiranja aktivnosti za koju se podnosi prijava iz sredstava budžeta Republike Srbije, budžeta lokalne samouprave ili donatorskih organizacija itd. Javnim pozivom je definisan minimalan i maksimalan iznos bespovratne pomoći kao i odnos između dobijenih i sopstvenih izvora finansiranja. Preduzeća koja apliciraju kao korisnici Mere mogu ostvariti pravo na refundiranje do 50% opravdanih

²³ Potvrda koju se dostavlja pri apliciranju mora biti izdata od strane Poreske uprave najranije prvog dana otvaranja Javnog poziva.

troškova inovativnih aktivnosti, bez poreza na dodatu vrednost, dok su preostali iznos sredstava obavezna da finansiraju iz sopstvenih izvora. Realizacija cilja Mere podrške malim i srednjim preduzećima, preduzetnicima i zadrugama za jačanje inovativnosti podrazumeva učešće u sufinansiranju jedne od više navedenih aktivnosti koje se precizno utvrđuju raspisivanjem svakog Javnog poziva.

Tabela 4.1. Opravdani troškovi po osnovu inovativnih aktivnosti

Aktivnosti	Opravdani troškovi
razvoj novog proizvoda/usluge	<ul style="list-style-type: none"> • izrada tehničke dokumentacije za novi proizvod/uslugu, • izrada prototipa proizvoda/usluge i • testiranje/ispitivanje prototipa
značajno poboljšanje postojećeg proizvoda/usluge	<ul style="list-style-type: none"> • izrada tehničke dokumentacije za novi proizvod/uslugu, • izrada prototipa proizvoda/usluge i • testiranje/ispitivanje prototipa
izrada novih kolekcija u modnoj industriji	<ul style="list-style-type: none"> • izrada skica i prototipa
izrada industrijskog dizajna/redizajna proizvoda	<ul style="list-style-type: none"> • izrada dizajnerske studije, • izrada idejnog rešenja za dizajn sa opisom tehničkih karakteristika i • izrada prototipa dizajna proizvoda u realnom ili adekvatnom materijalu ili u digitalnoj formi
izrada nove ambalaže proizvoda	<ul style="list-style-type: none"> • izrada idejnog rešenja i • izrada probnog uzorka nove ambalaže
marketing planiranje razvoja proizvoda/usluge	<ul style="list-style-type: none"> • izrada marketing plana novog proizvoda/usluge
poboljšanje postojećeg i uvođenje novog procesa proizvodnje	<ul style="list-style-type: none"> • izrada tehničke/tehnološke dokumentacije i • izrada konstruktivne dokumentacije alata, pribora i sredstava rada
otkup prava na patent/mali patent i patentnu dokumentaciju	<ul style="list-style-type: none"> • otkup prava na patent/mali patent

Izvor: Prema podacima iz Javnog poziva za dodelu bespovratnih sredstava u okviru Mere podrške MSP i zadrugama za jačanje inovativnosti objavljenog 2012. godine, dostupno na adresi: <http://www.merr.gov.rs/sr/javni-pozivi>

Po osnovu tačno definisanih kriterijuma odluku o izboru aktivnost čiji troškovi će biti sufinansirani donosi Komisija za ocenjivanje i selekciju zahteva. U cilju boljeg razumevanja uslova za podnošenje prijave u tabeli

4.2. dat je prikaz kriterijuma za tekuću godinu po osnovu kojih Komisija vrši selekciju zahteva:

Tabela 4.2. Kriterijumi za ocenjivanje prijave u skladu sa Merom podrške MSP i zadrugama za jačanje inovativnosti

Kriterijumi	Maks. broj bodova
1. Kvalitet predložene inovativne aktivnosti i njen uticaj na povećanje konkurentnosti	min. 5–maks.25)
1.1. Vrsta inovativne aktivnosti	
razvoj novog proizvoda ili usluge/ poboljšanje postojećeg i uvođenje novog procesa proizvodnje /otkup prava na domaći patent/mali patent i patentnu dokumentaciju	/15
značajno poboljšanje postojećeg proizvoda ili usluge/ izrada novih kolekcija u modnoj industriji	/10
izrada industrijskog dizajna/redizajna proizvoda / marketing planiranje razvoja proizvoda/usluge/ izrada nove ambalaže proizvoda	/5
UKUPNO (1.1.)	/
1.2. Značaj inovativne aktivnosti (prema podacima iz polja 29, 30 i 31 iz Prijavnog formulara)	
veliki	10
srednji	5
mali	0
UKUPNO (1.2.)	/
UKUPNO BODOVA (1.1.+1.2.):	/
2. Ulaganja u inovativne aktivnosti u prethodnom periodu, prethodna saradnja sa NIO, fakultetima, laboratorijama, konsultantskim kućama i drugim firmama i organizacijama	min. 0–maks.15
2.1. Ulaganja u istraživanje i razvoj u 2010.godini. Izdvajanja za istraživanje i razvoj 2010. Ukupan prihod 2010.	
> 2 %	/5
0– 2%	/ 3
nije bilo izdvajanja	/0
UKUPNO (2.1.)	
2.2. Prethodna saradnja sa NIO, fakultetima, laboratorijama, konsultantskim kućama i drugim firmama i organizacijama	
saradnja sa NIO, fakultetima, laboratorijama odnosno saradnja NIO, fakultetima, laboratorijama i konsultantskim kućama i drugim firmama i organizacijama	/10
saradnja sa konsultantskim kućama i drugim firmama i organizacijama	/5
nije bilo saradnje	/0
UKUPNO (2.2.)	/
UKUPNO BODOVA (2.1+2.2.):	/
3. Kretanje poslovanja (2009. u 2010.)	min. 2–maks.20
3.1. Ekonomičnost poslovanja (2010.). Ukupan prihod 2010.. Ukupan rashod 2010.	
>1, 26	/5
1,1– 1,26	/ 3
1– 1,1	/1
3.2. Ostvaren rast ekonomičnosti poslovanja (2010/ 2009). Ekonomičnost 2010. ekonomičnost2009.	
>1	/5
=1	/ 3
<1	/0
3.3. Produktivnost poslovanja (2010.). Ukupni prihodi 2010. Broj zaposlenih 2010.	
>15000	/5
4600– 15000	/ 3
0– 4600	/1

Kriterijumi	Maks. broj bodova
3.4. Ostvaren rast produktivnosti poslovanja (2010/ 2009). Produktivnost 2010. Produktivnost 2009.	
>1	/5
=1	/ 3
<1	/0
UKUPNO BODOVA (3.1.+3.2.+3.3.+3.4.):	/
4. Kriterijum zaposlenosti	min. 3– maks.15
4.1. Promene broja zaposlenih u 2010/2009 godini	
>1	/8
=1	/5
<1	/0
4.2. Broj zaposlenih u preduzeću (2010.)	
>50	/7
10– 50	/5
1– 9	/3
UKUPNO BODOVA (4.1.+4.2.):	/
5. Predložena visina sufinansiranja troškova inovativne aktivnosti iz sopstvenih izvora	min. 0– maks.5
do 60%	/0
preko 60%	/5
UKUPNO BODOVA (5):	/
6. Realnost ponude	min. 0– maks.5
ponuda nije realna	0
ponuda je realna	5
UKUPNO BODOVA (6):	/
7. Nivo razvijenosti jedinice lokalne samouprave na kojoj je privredni subjekat registrovan	min. 0maks.10
I grupa– jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti iznad republičkog proseka	/ 0
II grupa– jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti u rasponu od 80 % do 100% republičkog proseka	/ 3
III grupa– jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti u rasponu od 60 % do 80% republičkog proseka	/ 6
IV grupa– jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti ispod 60 % republičkog proseka	/ 9
Devastirana područja– jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti ispod 50% republičkog proseka	/ 10
UKUPNO BODOVA (7):	/
8. Odobrenost sredstava po Meri podrške MSPP za jačanje inovativnosti u 2011. godini	min. 0– maks.5
Privrednom subjektu nisu odobrena sredstva u 2011. godini po Meri podrške MSPP za jačanje inovativnosti	/5
Privrednom subjektu su odobrena sredstva u 2011. godini po Meri podrške MSPP za jačanje inovativnosti	/ 0
UKUPNO BODOVA (8):	

Izvor: Javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru Merom podrške MSP i zadrugama za jačanje inovativnosti objavljen 2012. godine, dostupno na sajtu: <http://www.merr.gov.rs/sr/javni-pozivi>

Potrebno je naglasiti da aplikaciju mogu podneti i preduzetnici koji vode poslovne knjige po sistemu dvojnog knjigovodstva, dok preduzetnici koji vode poslovne knjige po sistemu prostog knjigovodstva, odnosno oni koji

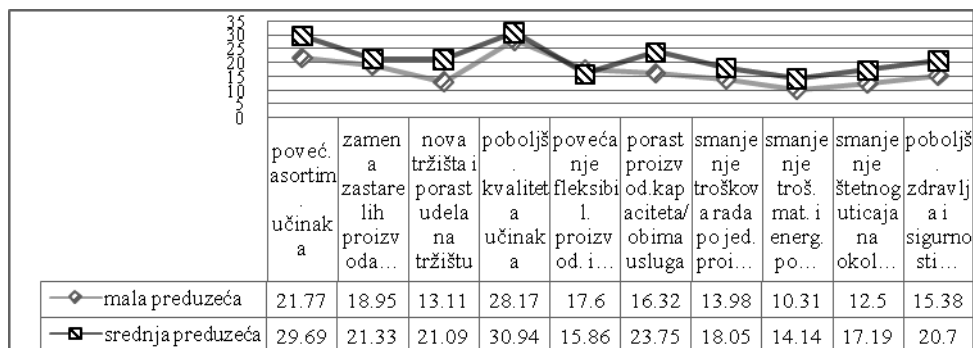
se paušalno oporezuju ne mogu učestvovati na konkursu. Takođe, učešće stranih konsultantskih kuća je isključeno eliminacionim kriterijumom da se sredstva odobravaju za troškove ugovorenih usluga ukoliko u njihovoj realizaciji učestvuju isključivo domaće naučnoistraživačke organizacije, fakulteti, laboratorije, konsultantske kuće i druge firme i organizacije. Jedan od uslova za učestvovanje u sufinansiranju je da se preduzeće nalazi u većinskom domaćem vlasništvu te pravna lica koja su registrovana na teritoriji Republike Srbije, a imaju većinsko strano vlasništvo nemaju pravo korišćenja bespovratnih sredstava.

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku²⁴ zastupljenost uvođenja inovativnih aktivnosti u srednjim preduzećima iznosi 40,32%, odnosno u malim preduzećima 29,10% pri čemu najveće učešće među inovatorima imaju preduzeća koja pripadaju prerađivačkoj industriji - 36,46%. Od ukupnog broja preduzeća 10% je koristilo finansijsku pomoć od čega je sredstva organa lokalne vlasti koristilo 2,79%, državnih fondova 5,78%, EU 1,03% i EU7 0,17% privrednih subjekata. Inovativne aktivnosti koje se odnose na proizvod sprovedo je 71,86% malih i 28,14% srednjih preduzeća, dok je inovacije u domenu usluga respektivno imalo 76,98% i 23,02% malih i srednjih preduzeća. Inovacija poslovne aktivnosti je sprovedena u domenu metoda proizvodnje, načina nabavke i isporuke i aktivnosti koje predstavljaju podršku poslovnom procesu. Metod proizvodnje inoviralo je respektivno 70,79% i 29,21% malih i srednjih preduzeća. Takođe, 72,21% malih, odnosno 27,79% srednjih preduzeća sprovedo je inovacije u domenu nabavke i isporuke, dok je 73,73% malih, odnosno 26,27% srednjih preduzeća inoviralo aktivnosti podrške poslovnom procesu.

Od svih navedenih efekata uvođenja tehnoloških inovacija kao najznačajniji izdvaja se poboljšanje kvaliteta proizvoda i usluga, dok je smanjenje troškova materijala i energije po jedinici proizvoda od daleko manjeg značaja.

²⁴ Republički zavod za statistiku sproveo je istraživanje o inovativnim aktivnostima MSP za period 2008-2010. godine sa ciljem da se sagleda realan odnos poslovne politike preduzeća prema inovativnim aktivnostima, kako bi se odredila vrsta, obim i kvalitet ovih aktivnosti u poslovnim subjektima. Anketno istraživanje je bazirano na uzoraku od 3.500 MSP na teritoriji Republike Srbije od čega je približno 15% izabраниh poslovnih subjekata bilo je u blokadi ili stečaju, dok oko 14% nije odgovorilo na anketu. Realizovani uzorak iznosio je 71,37%.

Grafikon 4.3. Efekti uvođenja tehnoloških inovacija



Izvor: Prema podacima RZS

U 2009. godini na ime ovog projekta odobreno je 85 zahteva pri čemu su refundirana sredstva u iznosu od 37,7 mil. dinara. U narednoj, 2010. godini MERR je, uz podršku NARR, nastavilo sa realizacijom Projekta podsticanja preduzeća za investiranje u jačanje inovativnosti i tom prilikom su refundirana sredstva u iznosu od 37,1 mil. dinara za ukupno 91 korisnika. Projektom su podržane kako netehnološke tako i tehnološke inovacije u MSP.

Preduzeća koja nisu u mogućnosti da iz bilo kog razloga učestvuju u inovativnim aktivnostima imaju manje šanse da povećaju fleksibilnost i kvalitet učinaka, smanje troškove rada i materijalne troškove po jedinici proizvoda i gube svoju konkurentnost i učešće na domaćem i međunarodnom tržištu. Iz tih razloga, podsticanje inovativnih aktivnosti od strane države ima značajnu ulogu ne samo u unapređenju poslovnog procesa pojedinačnih preduzeća nego i u rastu i razvoju sektora MSPP i celokupne privredne aktivnosti.

4.1.2. Mere podrške malim i srednjim preduzećima koja imaju tendenciju brzog rasta – Gazele

Pravo na bespovratna sredstva Programa podrške malim i srednjim preduzećima koja imaju tendenciju brzog rasta mogu koristiti pravna lica koja su prilikom registracije u Agenciji za privredne registre definisana kao brzorastuća, odnosno gazele. Elementi koji mala i srednja preduzeća svrstavaju u grupu brzorastućih kao i uslovi za aplikaciju u sufinansiranju su precizno definisani svakim Javnim pozivom za učešće u raspodeli bespovratnih sredstava. Generalno, **gazela** je ono MSP koje ima sledeće karakteristike:

- posluje najmanje pune tri godine,
- nezavisno je, odnosno ne predstavlja deo holdinga,
- ima najmanje 10 zaposlenih,
- u protekle tri godine ne posluje sa gubitkom, i
- ostvaruje rast prihoda od prodaje najmanje 30%.

Tabela 4.3. Opravdani troškovi po osnovu prve grupe aktivnosti

Aktivnosti	Opravdani troškovi
usklađivanje tehnoloških kapaciteta postrojenja s najbolje dostupnim tehnikama u oblasti ekološke zaštite	<ul style="list-style-type: none"> • izrada analiza i • izrada elaborata
usklađivanje sa zahtevima domaćih i evropskih tehničkih propisa i standarda o bezbednosti proizvoda	<ul style="list-style-type: none"> • troškovi laboratorijskih analiza, • troškovi merenja, • troškovi ispitivanja i • troškovi sertifikacije.
priprema za dobijanje prava na korišćenje eko- znaka	<ul style="list-style-type: none"> • troškovi laboratorijskih analiza, • troškovi merenja, • troškovi ispitivanja i • troškovi sertifikacije
planiranje investicionih projekata, priprema za povećanje energetske efikasnosti, uspostavljanje unutrašnjih sistema upravljanja otpadom i za zaštitu životne sredine	<ul style="list-style-type: none"> • izrade studija i • izrade tehničko – projektne dokumentacije
dobijanje i potvrđivanje patenata i drugih prava industrijske svojine	<ul style="list-style-type: none"> • troškovi koji prethode dodeli prava industrijske sredine i • prevod radi ostvarivanje prava u drugim pravnim sistemima
uvodenje informacionih sistema za razvoj poslovanja (ERP)	<ul style="list-style-type: none"> • troškovi nabavke ERP i • troškovi konsultanata za uvođenje sistema

Izvor: Prema podacima iz Javnog poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru Mera podrške MSP i zadrugama za jačanje inovativnosti objavljen 2012. godine, dostupno na adresi: <http://www.merr.gov.rs/sr/javni-pozivi>

Neki od pomenutih uslova aplikacije odnose se na vreme registracije, broj zaposlenih, nezavisnost i rentabilnost poslovanja, izmirenje obaveza po osnovu poreza i doprinosa, odsustvo finansiranja istih aktivnosti iz sredstava koja potiču iz budžeta Republike Srbija i slično. Bespovratna sredstva iz ovog programa učestvuju u sufinansiranju javnim pozivom tačno predviđenih i grupisanih aktivnosti. U javnom pozivu postoji jasno definisano pravo na refundiranje određene sume sredstava bez PDV, po

osnovu opravdanih troškova aktivnosti²⁵ za koju su preduzeća podnela zahtev za učešće kao i deo koji se finansira iz sopstvenih izvora, odnosno sredstava koja ne potiču iz budžeta Republike Srbije, budžeta lokalne samouprave ili donatorskih organizacija. Poželjno je da predložena visina sufinansiranja troškova aktivnosti iz sopstvenih izvora bude viša od 60% kako bi potencijalni kandidat bio ocenjen kao pravno lice koje je spremno da ulaže u unapređenje konkurentnosti i time opravda stvarnu nameru i neophodnost realizacije aktivnosti za koju konkuriše.

Uopšteno posmatrano, prva grupa aktivnosti²⁶ koje se sufinansiranju odnosi se na: usklađivanje tehnoloških kapaciteta postrojenja s najbolje dostupnim tehnikama u oblasti ekološke zaštite, usklađivanje sa zahtevima domaćih i evropskih tehničkih propisa i standarda o bezbednosti proizvoda, aktivnosti koje se odnose na dobijanje eko – znaka, studije o tehničkoj izvodljivosti izgradnje novih proizvodnih pogona i nabavke nove opreme u cilju unapređenja proizvodnje, pripremu preduzeća za povećanje energetske efikasnosti, uvođenje informacionih sistema, nabavku softvera koji bi unapredili poslovnu aktivnost preduzeća, upravljanje otpadom i zaštitu životne sredine i slično.

Tabela 4.4. Opravdani troškovi po osnovu druge grupe aktivnosti

Aktivnosti	Opravdani troškovi
priprema i realizacija razvojnih projekata predstavljaja i povezivanja preduzeća sa investitorima – investment readiness	● troškovi angažovanja konsultanata
uvodenje nove organizacione strukture	● troškovi angažovanja konsultanata
priprema srednjoročnog strateškog plana	● troškovi izrade plana
Specijalizovane obuke za menadžment – strateško planiranje i upravljanje, finansijski menadžment, upravljanje intelektualnom svojinom preduzeća	● troškovi predavača i ● troškovi pripreme i štampanje materijala
Nabavka specifičnih softvera od značaja za unapređenje poslovne delatnosti preduzeća	● troškovi nabavke softvera i ● troškovi konsultanata za uvođenje sistema.

Izvor: Prema podacima iz Javnog poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru Merom podrške MSP i zadrugama za jačanje inovativnosti objavljen 2012. godine, dostupno na sajtu: <http://www.merr.gov.rs/sr/javni-pozivi>

²⁵ Troškovi angažovanja fizičkih lica i troškovi zaposlenih u preduzeću nisu opravdani troškovi. Na realizaciji aktivnosti potrebno je angažovati domaće konsultantske kuće ili druge organizacije koje imaju kapaciteta i raspolazu potrebnim referencama.

²⁶ Privredni subjekti mogu podneti samo jedan zahtev za dodelu bespovratnih sredstava i to samo za jednu od aktivnosti ponuđenih u Javnom pozivu.

Posmatrano kroz drugu grupu aktivnosti, sredstva su namenjena i realizaciji projekata koji imaju za cilj povezivanje preduzeća sa investitorima, uvođenje nove organizacione strukture, izradu srednjoročnog strateškog plana razvoja preduzeća, obuku i edukaciju menadžmenta itd. Pri tom, za svaku grupu aktivnosti unapred je precizno određen minimalan i maksimalan iznos bespovratnih sredstava za koji preduzeća mogu aplicirati.

Na osnovu objavljenih kriterijuma u Programu Mera o rasporedu i korišćenju sredstava za programiranje regionalnog razvoja i podrške malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu Komisija za ocenjivanje i selekciju zahteva donosi odluku o izboru aktivnosti čiji troškovi će biti refundirani. U cilju potpunije informisanosti o mogućnostima apliciranja za bespovratna sredstva u konkretnoj Meri u tabeli 4.5. dat je prikaz kriterijuma za tekuću godinu po osnovu kojih Komisija vrši selekciju zahteva:

Tabela 4.5. Kriterijumi za ocenjivanje prijave u skladu sa Merom podrške MSP koja imaju tendenciju brzog rasta

Kriterijumi	Maksimalan broj bodova
1. Kretanje prihoda od prodaje proizvoda/usluga u 2010. godini u odnosu na 2008. godinu	maksimalno 20 bodova
1) rast preko 40%	20
2) rast do 30% – 40%	10
3) rast do 30%	0
2. promene broja zaposlenih 2010/2009. godini	maksimalno 8 bodova
1) >1	8
2) =1	5
3) <1	0
3. Broj zaposlenih	maksimalno 7 bodova
1) >50	7
2) 15– 50	5
3) 10– 15	3
4. Ulaganja (investicije) pravnog lica u 2008., 2009. i 2010. години	maksimalno 10 bodova
1) preko 100.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti	10
2) između 50.000 i 100.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti	5
3) do 50.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti	0
5. Ulaganja u istraživanje i razvoj u 2010. godini Izdvajanja za istraživanje i razvoj 2010. – ukupan prihod 2010.	maksimalno 5 bodova
1) > 2 %	5
2) 0– 2%	3
3) nije bilo izdvajanja	0
6. tržište plasmana proizvoda/usluga pravnog lica:	maksimalno 8 bodova
1) domaće tržište i tržište EU i druga međunarodna tržišta	8
2) domaće tržište, kao i tržište CEFTA potpisnica	5
3) domaće tržište	0
7. Obim ostvarenog prometa roba i usluga ka inostranstvu u 2011. godini	maksimalno 15 bodova
1) preko 500.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti	15
2) između 100.000 i 500.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti	10
3) do 100.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti	5

Kriterijumi	Maksimalan broj bodova
4) preduzeće ne izvozi	0
8. Vrsta i kvalitet predložene aktivnosti	maksimalno 10 bodova
1) usklađivanje sa zahtevima domaćih i evropskih tehničkih propisa i standarda o bezbednosti proizvoda/izrada tehničko– projektne dokumentacije ili studija o izvodljivosti/dobijanje i potvrđivanje патената i drugih prava industrijske svojine/uvodenje informacionih sistema za razvoj poslovanja (ERP ²⁷)/investment readiness aktivnosti	10
2) usklađivanje tehnoloških kapaciteta postrojenja s najbolje dostupnim tehnikama u oblasti ekološke zaštite/priprema za dobijanje prava na korišćenje eko– znaka/ priprema srednjoročnog strateškog plana/ nabavka specifičnih softvera	7
3) obuke/uvodenje nove organizacione strukture	5
9. uticaj aktivnosti na povećanje konkurentnosti	maksimalno 7 bodova
1) značajan i direktan uticaj na poboljšanje poslovanja i povećanje konkurentnosti	7
2) uticaj na poboljšanje poslovanja i povećanje konkurentnosti	5
3) indirektan uticaj na poboljšanje poslovanja i povećanje konkurentnosti	0
10. Učešće u Meri podrške MSP koja imaju tendenciju brzog rasta – gazele u 2011. godini	maksimalno 5 bodova
1) Pravnom licu nisu odobrena sredstva u 2011. godini u okviru Mere podrške MSP koja imaju tendenciju brzog rasta	5
2) Pravnom licu su odobrena sredstva u 2011. godini u okviru Mere podrške MSP koja imaju tendenciju brzog rasta	0
11. Predložena visina sufinansiranja troškova aktivnosti iz sopstvenih izvora:	maksimalno 5 bodova
1) preko 60%	5
2) 50 – 60%	0
MAKSIMALAN BROJ BODOVA	100

Izvor: Javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru mere podrške malim i srednjim preduzećima koja imaju tendenciju brzog rasta – gazele objavljen februara 2012. godine, dostupno na sajtu: <http://www.merr.gov.rs/sr/javni-pozivi>

Iznos odobrene bespovratne pomoći ne može biti manji od 100 hiljada dinara niti veći od 1,5 mil. dinara za prvu grupu aktivnosti, odnosno ne može biti manji od 100 hiljada dinara niti veći od 800 hiljada dinara za drugu grupu aktivnosti. Odobrena državna pomoć ne sme preći iznos od 200 hiljada eura u dinarskoj protivvrednosti po korisniku u toku bilo kog trogodišnjeg perioda, a ukupno raspoloživa sredstva iz budžeta za realizaciju ove Mere u tekućoj godini iznose 30 mil. dinara.

4.1.3. Mere podrške razvoju inovativnih klastera

Klasteri su forma poslovnog udruživanja geografski koncentrisanih preduzeća sa institucijama koje im pružaju podršku u određenoj oblasti u kojoj se takmiče, ali i saraduju. Preduzeća u okviru klastera povezuju zajednički interesi i potrebe na području nabavke, prodaje, specijalizovanih

²⁷ Enterprise Resource Planning je specijalizovani softver koji prati kompletno poslovanje preduzeća objedinjavajući podatke u svim funkcionalnim odeljenjima integrisanjem osnovnih poslovnih procesa kao što su proizvodnja, distribucija, finansije i sl.

usluga, radne snage i drugih resursa. U Republici Srbiji, zbog svoje specifičnosti i značajnog doprinosa privrednom rastu, promovisanje klastera i politike njihovog razvoja u poslednjoj deceniji postaje sve intenzivnije (*Đuričin, S., Beraha, I. 2010, str. 40*).

Program podrške razvoju klastera u Srbiji, u cilju doprinosa privrednom rastu, otvaranju novih radnih mesta i rastu izvoza podsticanjem povezivanja preduzeća, istraživačko–razvojnih institucija i potpornih institucija, pokrenut je 2005. godine Pilot – projektom. Program je nastavljen u periodu 2006 – 2007. godine da bi početkom 2008. godine, bio raspisan i prvi Javnim poziv za dodelu bespovratnih sredstava za podsticanje razvoja klastera u Republici Srbiji. Ukupno izdvojena sredstva namenjena razvoju klastera u 2008. godini iznosila su 56,7 mil. dinara, od kojih je 24,9 mil. dinara (303.076,00 eura) bila donacija Ministarstva spoljnih poslova Kraljevine Norveške, a 31,8 mil. dinara je poticalo iz budžeta Republike Srbije. U periodu 2007–2009. godine Program za podršku razvoju klastera je podržao 25 klaster inicijativa u različitim fazama razvoja. U 2009. godini istim Programom od predviđenih 29,6 mil. dinara iz budžeta realizovano je 22,3 mil. dinara i to za 8 postojećih i 4 nova klastera (klaster za integrisane elektronske sisteme, klaster vazduhoplovne industrije, filmska asocijacija i udruženje tekstilaca iz Novog Pazara). U narednoj godini iz budžeta je izdvojeno 30 mil. dinara, dok je 2011. godine predviđeno da se za novoosnovane inovativne klastere u početnoj fazi rada odobri minimalni iznos po zahtevu od 200 hiljada dinara, odnosno maksimalan iznos od 2 mil. dinara, a da za postojeće inovativne klastere u razvojnoj fazi rada minimalan i maksimalan iznos po zahtevu bude 1 mil. dinara, odnosno 10 mil. dinara.

Meru podrške razvoju inovativnih klastera sprovodi Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja u saradnji sa Nacionalnom agencijom za regionalni razvoj i mrežom regionalnih agencija/centara. Javnim pozivom za dodelu bespovratnih sredstava u okviru Mere utvrđuju se ciljevi, namena sredstava, način korišćenja sredstava i praćenje realizacije Mere. Osnovni cilj Mere ogleda se u rastu produktivnosti i konkurentnosti domaćih MSPP njihovim povezivanjem u klastere. Akcenat je na jačanju saradnje sa naučno–istraživačkim organizacijama kroz unapređenje kapaciteta preduzeća za tehnološki razvoj i inovacije.

Pravo na podnošenje prijave i korišćenje bespovratnih sredstava imaju pravna lica koja upravljaju inovativnim klasterima i njihovim aktivnostima. Uslovi za učestvovanje u postupku dodele bespovratnih

sredstava jasno su definisani Javnim pozivom, a između ostalog odnose se na pitanja registracije, broj aktivnih članova klastera, odnos privrednih društava, preduzetnika i obrazovnih, odnosno naučnih institucija, odsustvo stečajnog postupka, odnosno postupka likvidacije, izmirenje obaveza po osnovu poreza i doprinosa, vlasništvo, odsustvo ranijeg korišćenja podsticajnih sredstava za realizaciju aktivnost za koju podnose prijavu, odsustvo poteškoća u obavljanju poslovne aktivnosti i slično.

Odsustvo poteškoća u obavljanju poslovne aktivnosti znači da je preduzeće koje je član klastera sposobno da se sopstvenim sredstvima spreči pojavu gubitka u poslovanju i time omogući nesmetano funkcionisanje klastera. Merom je utvrđeno da je privredni subjekt u teškoćama ukoliko ispunjava bilo koji od sledećih uslova:

- u slučaju privrednog subjekta sa ograničenom odgovornošću, ako je u prethodnih 12 meseci iznos upisanog kapitala smanjen za više od 50% tog kapitala, ali ne ispod zakonom propisanog minimalnog osnovnog kapitala;
- u slučaju privrednog subjekta u kojem najmanje jedno lice ima neograničenu odgovornost za dugove privrednog subjekta, ukoliko je u prethodnih 12 meseci kapital prikazan u finansijskim izveštajima smanjen za više od 50% i
- nezavisno od oblika privrednog subjekta, ukoliko ispunjava kriterijume za pokretanje stečajnog postupka na osnovu zakona.

Sufinansiranje se može vršiti samo za aktivnost koja je započela nakon potpisivanja ugovora sa Nacionalnom agencijom, pri čemu bespovratna sredstava mogu koristiti:

- novoosnovani inovativni klasteri u početnoj fazi rada ili
- postojeći inovativni klasteri u razvojnoj fazi rada.

U slučaju novoosnovanih inovativnih klastera aktivnosti za koje se može podneti prijava, i to za samo jednu od njih, odnose se na operativne troškove nastale u cilju internog i eksternog povezivanja članica, kao i privlačenja novih članova, troškove organizacije u koje spadaju programi, obuke i usavršavanja, u cilju upoznavanja propisa EU, izdatke po osnovu seminara i konferencija kojima se podstiče razmena znanja, povezivanje članova klastera i promocija samog klastera, itd. S druge strane, inovativni klasteri u razvojnoj fazi rada mogu aplicirati za finansiranje jedne od sledećih aktivnosti: pokriće troškova razvoja zajedničkih usluga klastera, sufinansiranje studija izvodljivosti i druge projektne tehničke

dokumentacije za zajedničke infrastrukturne projekte, troškove izrade i/ili realizacije zajedničkih inovativnih projekata koji se odnose na razvoj novih ili unapređenje postojećih učinaka ili procesa, troškove izrade i ispitivanja prototipa i novog dizajna proizvoda i ambalaže i uvođenja i testiranja novog procesa proizvodnje, zaštitu intelektualne svojine, otkup prava na patent i patentnu dokumentaciju, programe usavršavanja, specijalizovane obuke i upoznavanje sa tehničkim propisima koji se primenjuju na tržištu EU i troškove organizacije konferencija kojima se podstiče razmena znanja, povezivanje članova klastera i promocija klastera.

Pored rasta produktivnosti i konkurentnosti domaćih MSPP njihovim povezivanjem u klustere sprovođenje konkretne mere ima za cilj i jačanje sposobnosti preduzeća da se tehnološki razvijaju i uvode inovacije kroz jačanje saradnje sa naučno–istraživačkim institucijama i njihovo uključivanje u projekte komercijalnog karaktera. Takođe, cilj Mera je i razvoj materijalnih i ljudskih resursa i infrastrukture kao i povećanje vrednosti prometa preduzeća na domaćem i međunarodnom tržištu i razvoj regionalnih klastera kroz realizaciju zajedničkih projekata.

Inovativni klasteri koji su se sa svojim projektima prijavili da budu korisnici Mere mogu ostvariti pravo na sufinansiranje do 50% opravdanih troškova aktivnosti na projektima, bez poreza na dodatu vrednost, dok su preostali iznos sredstava obavezni da pokriju iz sopstvenih izvora, odnosno sredstava koja ne potiču iz budžeta Republike Srbije, budžeta lokalne samouprave ili donatorskih organizacija. U Javnom pozivu tačno je definisan kako za novoosnovane inovativne klustere u početnoj fazi rada, tako i za postojeće inovativne klustere u fazi razvoja minimalan i maksimalan iznos sredstava za koji preduzeća apliciraju.

Zahtev za učešće u dodeli bespovratnih sredstava se smatra validnim ukoliko se pravilno popune svi traženi obrasci²⁸ koji se odnose na: podatke o klasteru, Izjavu o saglasnosti sa uslovima iz Oglasa, podatke o članicama klastera, opis svakog projekta pojedinačno, budžet, strukturu finansiranja projekta i radne biografije lica angažovanih na projektima. Takođe, prilikom podnošenja prijave potrebno je dostaviti i određene priloge čija je sadržina jasno utvrđena u Javnom pozivu pri čemu Ministarstvo zadržava

²⁸ Kompletna dokumentacija neophodna za učešće u Meri, može se preuzeti na internet stranama Ministarstva na adresi: klasteri.merr.gov.rs, www.merr.gov.rs i Nacionalne agencije na adresi: www.narr.gov.rs. Obrasci za prijavu su priloženi uz Uputstvo za sprovođenje Mere kao poseban folder (direktorijum).

pravo da zatraži dodatnu dokumentaciju i izvršiti dodatnu verifikaciju podnete dokumentacije onih pravnih lica koja su ispunila uslove iz Javnog poziva.

Odluku o izboru projekta čiji će se troškovi sufinansirati donosi Komisija uzimajući u obzir sledeće kriterijume:

- za novoosnovane inovativne klasterne u početnoj fazi rada: profil klastera, rezultati kompanija članica i istraživačko razvojni rezultati klastera;
- za inovativne klasterne u razvojnoj fazi rada: zajedničke aktivnosti klastera, profil klastera, rezultati kompanija članica i istraživačko razvojni rezultati klastera i
- za projekte novoosnovanih i klastera u razvojnoj fazi rada: finansijski i operativni kapacitet, relevantnost, metodologija, održivost i budžet i troškovna efikasnost.

Ocena **zajedničke aktivnosti** klastera podrazumeva dodeljivanje bodova po osnovu:

- ukupnih troškova zajedničkih aktivnosti klastera u 20xx. godini na kojima su učestvovala bar tri preduzeća članice klastera,
- ukupnih troškova zajedničkih inovativnih²⁹ aktivnosti na kojima su učestvovala bar tri preduzeća članice klastera u 20xx. godini,
- broja preduzeća članica koje su učestvovala u projektima u 20xx. godini i
- ukupnih troškova zajedničkih aktivnosti klastera u 20xx. godini koje su finansirane bez sufinansiranja iz Programa za razvoj klastera.

Ocena **profila klastera** podrazumeva dodeljivanje bodova po osnovu:

- broja preduzeća članica klastera koji učestvuju u podnetim projektima,
- broja NIO koje učestvuju u podnetim projektima,
- podrške lokalnih samouprava ili Regionalnih razvojnih agencija (broj lokalnih samouprava ili Regionalnih razvojnih agencija koje su članice klastera),
- prosečnih mesečnih troškova koje članice izdvajaju za članarinu i

²⁹ Inovacija predstavlja primenu novog ili značajno poboljšanog proizvoda, procesa ili usluge, ili marketinške metode ili nove organizacione metode u poslovanju, organizaciji rada ili odnosima preduzeća sa okruženjem.

- geografske koncentracije kompanija u klasteru.

Ocena **rezultata kompanija članica** podrazumeva dodeljivanje bodova po osnovu:

- rasta prihoda od prodaje u poslednje tri godine,
- rasta izvoza u poslednje tri godine i
- rasta zaposlenosti u poslednje tri godine.

Ocena **istraživačko razvojnih rezultata klastera** podrazumeva dodeljivanje bodova po osnovu:

- troškova istraživanja i razvoja MSP članica u 20xx. godini,
- troškova istraživanja i razvoja velikih preduzeća članica u 20xx. godini i
- broja projekata preduzeća članica klastera odobrenih od strane Ministarstva prosvete i nauke od 2005. godine.

Ocena **finansijskog i operativnog kapaciteta klastera** podrazumeva dodeljivanje bodova po osnovu:

- iskustva u upravljanju projektima,
- tehničke stručnosti,
- upravljačkih kapaciteta i
- stabilnosti izvora finansiranja.

Ocena **relevantnosti** podrazumeva dodeljivanje bodova po osnovu:

- usklađenosti predloga projekta sa ciljevima Javnog poziva za podnošenje predloga,
- relevantnosti predloga projekta u odnosu na potrebe i ograničenja članica ili regiona i
- jasne definisanosti krajnjih korisnika i usklađenosti rezultata predloženog projekta sa njihovim potrebama.

Ocena **metodologije** podrazumeva dodeljivanje bodova po osnovu:

- konzistentnosti predloženih aktivnosti sa ciljevima i očekivanim rezultatima projekta,
- doslednosti predloga projekta u smislu adekvatne analize problema, uključenosti spoljnih faktora i predviđene evaluacije,
- nivoa uključenosti partnera i/ili interesnih grupa,
- razumljivosti i izvodljivosti plana aktivnosti i

- merljivosti rezultata projekta.

Ocena **održivosti** podrazumeva dodeljivanje bodova po osnovu:

- konkretnog uticaja rezultata projekta na ciljne grupe,
- mogućnosti efekta umnožavanja u smislu proširenja rezultata projekta i širenja informacija
- finansijske, institucionalne, primenljive i ekološke održivosti projekta.

Ocena **budžeta i troškovna efikasnost** podrazumeva dodeljivanje bodova po osnovu odnosa procenjenih troškova i očekivanih rezultata.

Svi kriterijumi po osnovu kojih se vrši ocena projekata i donosi odluka o njihovom sufinansiranju detaljno su prikazani u Uputstvu za sprovođenje Mere, koje se može preuzeti na internet stranama Ministarstva i Nacionalne agencije pri čemu Komisija može izvršiti dodatnu verifikaciju podnete dokumentacije i tražiti dodatne informacije za vreme ocenjivanja i selekcije zahteva od privrednih subjekata koji su ispunili uslove iz Javnog poziva.

Klasteri mogu podneti samo jedan zahtev za dodelu sredstava za sve planirane aktivnosti. To znači da klasteri mogu podneti jedan ili više projekata koji su u skladu sa njihovom vizijom i strategijom rada koju su usvojile sve članice, kao i sa operativnim planom za tekuću godinu. U realizaciji projekata moraju da učestvuju najmanje tri člana klastera, a sredstva se odobravaju samo za opravdane troškove aktivnosti³⁰ koje će biti započete nakon potpisivanja Ugovora sa Nacionalnom agencijom. Postupak izbora projekta i njegovog odabira za finansiranje započinje upisom zahteva u odgovarajući spisak uz početno ocenjivanje njegove formalne, odnosno tehničke ispravnosti. Kandidati čije prijave nisu prošle ocenu Komisije imaju pravo na žalbu u roku od 8 dana od dana prijema Odluke, pri čemu žalba treba da sadrži izlaganje i obrazloženje u pogledu nezadovoljstva Odlukom. Žalba se podnosi Ministru ekonomije i regionalnog razvoja, neposredno ili preporučenom poštom, a o žalbi odlučuje ministar u roku od 30 dana od dana prijema žalbe.

³⁰ Sredstva se ne mogu koristiti za zaostale obaveze po osnovu taksi i poreza, zajmove i rate za otplatu kredita, troškove garancija, polise osiguranja, kamate, troškove bankarskog poslovanja, kursne razlike, carinske i administrativne troškove i troškove prinudne naplate.

Zahtevi koji se ocene kao usaglašeni sa raspisanim Javnim pozivom i koji ispunjavaju administrativne i ostale uslove, prema Uputstvu za sprovođenje Mere, dalje razmatra Komisija za ocenjivanje i selekciju zahteva koju rešenjem obrazuje Ministar ekonomije i regionalnog razvoja. Odobravanje sredstava vrši se na osnovu rang liste koja se utvrđuje prema dodeljenom broju bodova od strane Komisije. Dinamika uplate eventualno dobijenih bespovratnih sredstava na račun klastera podrazumeva uplatu 30% odobrenog iznosa nakon potpisivanja Ugovora između Nacionalne agencije i pravnog lica, i to u roku od 30 dana od dana potpisivanja, dok bi preostalih 70% odobrenog iznosa bilo uplaćeno nakon realizacije aktivnosti, odnosno nakon podnošenja izveštaja o realizaciji aktivnosti i ostale neophodne dokumentacije čiji je sadržaj definisan Ugovorom.

Prilikom potpisivanja Ugovora sa Nacionalnom agencijom klaster je u obavezi da priloži:

- zahtev za isplatu sredstava,
- overen Finansijski identifikacioni list i
- menicu i menično ovlašćenje za popunjavanje i podnošenje na naplatu menice na odobreni iznos.

Praćenje realizacije projekta podrazumeva dostavljanje potrebne dokumentacije, čija sadržina je precizno određena Ugovorom, Nacionalnoj agenciji u tačno navedenom roku. Takođe, korisnik sredstava dužan je da Ministarstvu, Nacionalnoj agenciji i Komisiji za kontrolu državne pomoći, u cilju praćenja korišćenja sredstava, omogući nadzor u svakoj fazi projekta, tako što će u svakom momentu biti omogućena kontrola realizacije projekta i uvid u projektnu i finansijsku dokumentaciju.

Dokumentacija koja se prilaže nakon realizacije projekta uključuje fakture, ugovore, izvode računa sa kojeg su plaćani troškovi odobrene projektne aktivnosti, izveštaj o realizaciji projekta i ostvarenim rezultatima itd.

4.2. PROGRAMI MINISTARSTVA PROSVETE I NAUKE

Ministarstvo prosvete i nauke učestvuje u kreiranju i realizaciji razvojnih nacionalnih programa podrške finansiranju MSPP raspisivanjem Javnog poziva za prijavu i učešće u realizaciji inovacionih projekata koji su u skladu sa Programom inovacione delatnosti utvrđenom na godišnjem

nivou. Shodno Zakonu o inovacionoj delatnosti³¹ u realizaciji inovacionih projekata može učestvovati jedna ili više organizacija pri čemu najmanje jedan subjekat mora biti upisan u Registar inovacione delatnosti čiji sadržaj, oblik i način vođenja propisuje Ministarstvo prosvete i nauke Republike Srbije.

U tom smislu, prema Zakonu o inovacionoj delatnosti, MSP mogu biti upisana u Registar ukoliko je njihova osnovna delatnost u oblasti istraživanja i eksperimentalnog rada u prirodnim naukama i tehnološkom razvoju uz mogućnost obavljanja i drugih delatnosti shodno Zakonu kojim se utvrđuje klasifikacija delatnosti. Radi obavljanja delatnosti istraživanja, stvaranja, razvoja, primene i plasmana inovacija tj. dobijanja statusa organizacije za obavljanje inovacione delatnosti preduzeća se mogu registrovati kao:

- razvojno – proizvodni centri,
- istraživačko – razvojni centri i
- inovacioni centri.

Shodno propisanim kriterijumima MSP se u Registar u najvećem broju slučajeva upisuju kao razvojno proizvodni centri čime stiču pravo učešća u Javnom pozivu za prijavu učešća i realizaciju inovacionih projekata.

Registrovani subjekti inovacione delatnosti, u saradnji sa drugim nosiocima inovacione delatnosti, prijavljuju projekte koji će doprineti realizaciji ciljeva Programa inovacione delatnosti za tekuću godinu koji je utvrđen Uredbom Vlade.³² U Javnom pozivu učestvuju dva tipa inovativnih projekata u trajanju od 6, odnosno 12 meseci:

- **tipa 1** – za neposredan rezultat ima stvaranje novih proizvoda, tehnologija, procesa i usluga ili značajnu izmenu postojećih u skladu sa potrebama tržišta i
- **tipa 2** – za rezultat ima izgradnju infrastrukture namenjene realizaciji inovacionih projekata.

Iz budžeta je za finansiranje svakog pojedinačnog inovacionog projekta, bez obzira na njegovu ukupnu vrednost, namenjeno najviše 2 mil. dinara pod uslovom da su realizatori obezbedili najmanje 50% neophodnih sredstava, pri čemu je neposredni primalac bespovratnih sredstava

³¹ Sl. glasnik RS, br. 110/05 i 18/10

³² Sl. glasnik RS, broj 102/10

privredni subjekat koji je upisan u Registar inovacione delatnosti. Svi realizatori inovacionog projekta koji podnose aplikaciju moraju ispunjavati navedene kriterijume podobnosti koji se odnose na: kadrovske, tehničke i materijalne potencijale za konkretne aktivnosti u realizaciji inovacionog projekta. Subjekti koji apliciraju za bespovratna sredstva nužno moraju raspolagati potrebnim kapacitetom za upravljanje i tehničko-tehnološku realizaciju kao i u domenu finansijske i administrativne odgovornosti.

Ukoliko za jedan projekat aplicira više realizatora oni su obavezi da dostave potpisan ugovor kojim je određen kako nosilac tako i koordinator aktivnosti. Ujedno se datim ugovorom, ukoliko je više privrednih subjekata upisano u Registar inovacione delatnosti, uređuje procentualno učešće svakog od njih u raspodeli eventualno odobrenih budžetskih sredstava kao i pravo na intelektualnu svojinu koja može nastati kao rezultat inovacionog projekta.

Bespovratna sredstva se dodeljuju samo po osnovu opravdanih troškova koji su unapred definisani Javnim pozivom. Da bi bili opravdani, direktni troškovi treba da zadovolje sledeće uslove:

- da su neophodni za realizaciju inovacionog projekta i u saglasnosti sa principima upravljanja finansijama, pogotovo u smislu dobijene vrednosti za uloženi novac i ekonomske opravdanosti ostvarenog ulaganja;
- da su stvarni troškovi realizacije tokom ugovorenog perioda i
- da su podobni za nesporno evidentiranje na računima ili poreskoj dokumentaciji realizatora i za identifikaciju i verifikaciju na osnovu originalne propratne dokumentacije.

Ukoliko su svi uslovi za opravdanost direktnih troškova zadovoljeni, po tačno definisanim kriterijumima navedenim u Uputstvu za prijavljivanje predloga inovacionog projekta, u ovu grupu troškova mogu se uvrstiti:

- ukupni troškovi rada fizičkih lica koja će se angažovati na aktivnostima inovacionog projekta,
- putni troškove i dnevnice za prijavljene članove projektnog tima pod uslovom da ne prelaze uobičajene troškove za te namene,
- troškovi organizacije i/ili učestvovanja/izlaganja na različitim stručnim skupovima i sajmovima gde bi bili promovisane aktivnosti ili rezultati rada na projektu,
- troškovi iznajmljivanja sala za konferencije, troškovi štanda na sajmu i slično, ako je u funkciji realizacije projekta,

- troškovi kupovine opreme (nove ili polovne), pod uslovom da njena cena odgovara tržišnoj, da je neophodna za obavljanje aktivnosti inovacionog projekta, kao i da je nabavka izvršena u skladu sa propisima,
- troškovi iznajmljivanja odgovarajuće opreme samo za vreme trajanja aktivnosti na inovacionom projektu, pod uslovom da cena odgovara tržišnoj i da je neophodna za obavljanje konkretnih aktivnosti inovacionog projekta,
- troškovi potrošnog materijala,
- troškovi podugovarača, pri čemu se podugovaranje usluga obuke ili konsaltinga ne priznaje kao opravdani trošak,
- troškovi zaštite intelektualne svojine i
- troškovi građevinsko – zanatskih radova, građevinskog materijala kao i troškovi opremanja prostora.

Konkursom je predviđeno i pravdanje određene sume indirektnih troškova, odnosno ostalih administrativnih i režijskih troškova nastalih kao posledica upravljanja inovacionim projektom, pod uslovom da njihov iznos nije viši od 7% u odnosu na visinu opravdanih direktnih troškova.

Samo kompletna i po unapred propisanim pravilima sastavljena prijava se uzima u razmatranje. Sve instrukcije i detaljan opis aplikacije nalaze se na sajtu Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije, www.mpn.gov.rs. Uopšteno posmatrano, svaka prijava inovacionog projekta mora sadržati sledeće elemente:

- prijavu predloga inovacionog projekta sa zahtevom za dodelu budžetskih sredstava,
- ugovore između realizatora učesnika na projektu, rukovodioca projekta i članova projektnog tima,
- potpisanu i overenu, od strane rukovodioca registrovanog realizatora, izjavu da aktivnosti predloženog inovacionog projekta nisu/neće biti su/finansirane (drugim) budžetskim sredstvima Republike Srbije,
- dokument kojim se u odnosu i na period pripreme projektnih aktivnosti obezbeđuje sprečavanje nastanka konflikta interesa, odnosno obezbeđuje poverljivost informacija koje se odnose na inovacioni projekat koji se prijavljuje za finansiranje budžetskim sredstvima,
- relevantnu finansijsku dokumentaciju kao dokaz pozitivnog poslovanja, likvidnosti i izmirenosti svih dospelih poreza,

doprinosa i drugih javnih dažbina u skladu sa propisima Republike Srbije, svih privrednih subjekata – realizatora – učesnika na projektu i

- dokaz o uplati republičke administrativne takse za prijavu projekta.

Prijava predloga inovacionog projekta sa svim priložima u potpisanom i overenom originalu se dostavlja zapečaćena u koverti neposredno na pisarnici Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije i elektronskim putem na adresu naznačenu na sajtu istog Ministarstva.

Tabela 4.6. Pregled inovacionih projekata od kada je usvojen prvi Zakon o inovacionoj delatnosti – dec. 2005. god.

Javni poziv	Prijavljeno	Traženi budžet	Odobreni inovacioni projekti	Odobreni infrastrukturni projekti	Budžet finansiranih projekata (inovacioni + infrastrukturni)	Period
1 JP	108	€3,7m	46	7	€2,1m	juli 2007– juli 2008
2 JP	165	€6,9m	80	15	€3,5m	nov 2008– nov 2009
3 JP	220	€4,1m	54	7	€1,2m	apr 2010– apr 2011
UKUPNO	493	€14,7 m	208	29	€6,8m	

Izvor: Ministarstvo prosvete i nauke Republike Srbije

U periodu 2007–2011. godine pod okriljem Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije, u cilju realizacije inovacionih projekata, objavljeno je ukupno tri Javna poziva, dok je četvrti u toku. U navedenom periodu podnešeno je ukupno 493 prijave od kojih je odobreno 208 inovacionih i 29 infrastrukturnih projekata i utrošeno ukupno 6,8 mil. eura iz budžeta.

Mala i srednja preduzeća, pod uslovom da ispunjavaju sve kriterijume za upis u Registar inovacione delatnosti ili da se javljaju u ulozi partnera na projektu čiji je nosilac registrovan, Javni poziv za prijavu i učešće u realizaciji inovacionih projekata treba da posmatraju kao jednu od šansi za pribavljanje neophodnih sredstava potrebnih za unapređenja inovativnosti, konkurentnosti i internacionalizacije svoga poslovanja.

4.3. PROGRAMI DRUGIH RELEVANTNIH INSTITUCIJA REPUBLIKE SRBIJE

Značajnu ulogu u razvoju sektora MSPP i pružanje finansijske podrške merama različitih Programa imaju institucije poput Fonda za razvoj Republike Srbije, Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI), Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA) i Nacionalna služba za zapošljavanje (NZS).

4.3.1. Fond za razvoj Republike Srbije

Fond za razvoj RS osnovan je u prema Zakonom o Fondu Republike Srbije³³ u skladu sa kojim i obavlja svoju delatnost. Fond je u 100% državnom vlasništvu i osnovan je radi pružanja sledećih usluga:

- odobravanja kredita,
- izdavanja garancija,
- kupovinu hartija od vrednosti, sticanje akcija i udela na osnovu pravnih poslova, uključujući i konverziju potraživanja i
- druge poslove u ime i za račun Republike Srbije, odnosno u svoje ime a za račun Republike, u skladu sa zakonom.

Pružanje usluga od strane Fonda vrši se na osnovu programa Vlade i programa koji se realizuju iz sredstava Fonda. Realizacijom poslovne aktivnosti Fond ima za cilj da podstakne privredni razvoj, ravnomeran regionalni razvoj, zapošljavanje, razvoj proizvodnog zanatstva i uslužnih delatnosti, razvoj tržišta kapitala i unapredi konkurentnost domaće privrede. Sredstva putem kojih realizuje svoje ciljeve Fond pribavlja iz naplate kredita, kreditnih linija i budžeta samo u delu obavljanja komisionih poslova u ime i za račun države.

Pravo na korišćenje sredstava Fonda imaju privredni subjekti, koji su u većinskom privatnom ili državnom vlasništvu i koji imaju učešće društvenog kapitala manje od 40%, na području Republike Srbije, koji dostave finansijske izveštaje za prethodne dve godine, u kojima nije iskazan gubitak. Krediti i garancije Fonda su namenjeni za kreditiranje, odnosno za obezbeđenje potraživanja, svih privrednih grana, osim za proizvodnju i prodaju oružja i vojne opreme, organizovanje igara na sreću, lutrija i sličnih delatnosti i proizvodnju i promet bilo kog proizvoda ili

³³ Sl. glasnik RS, br. 88/10

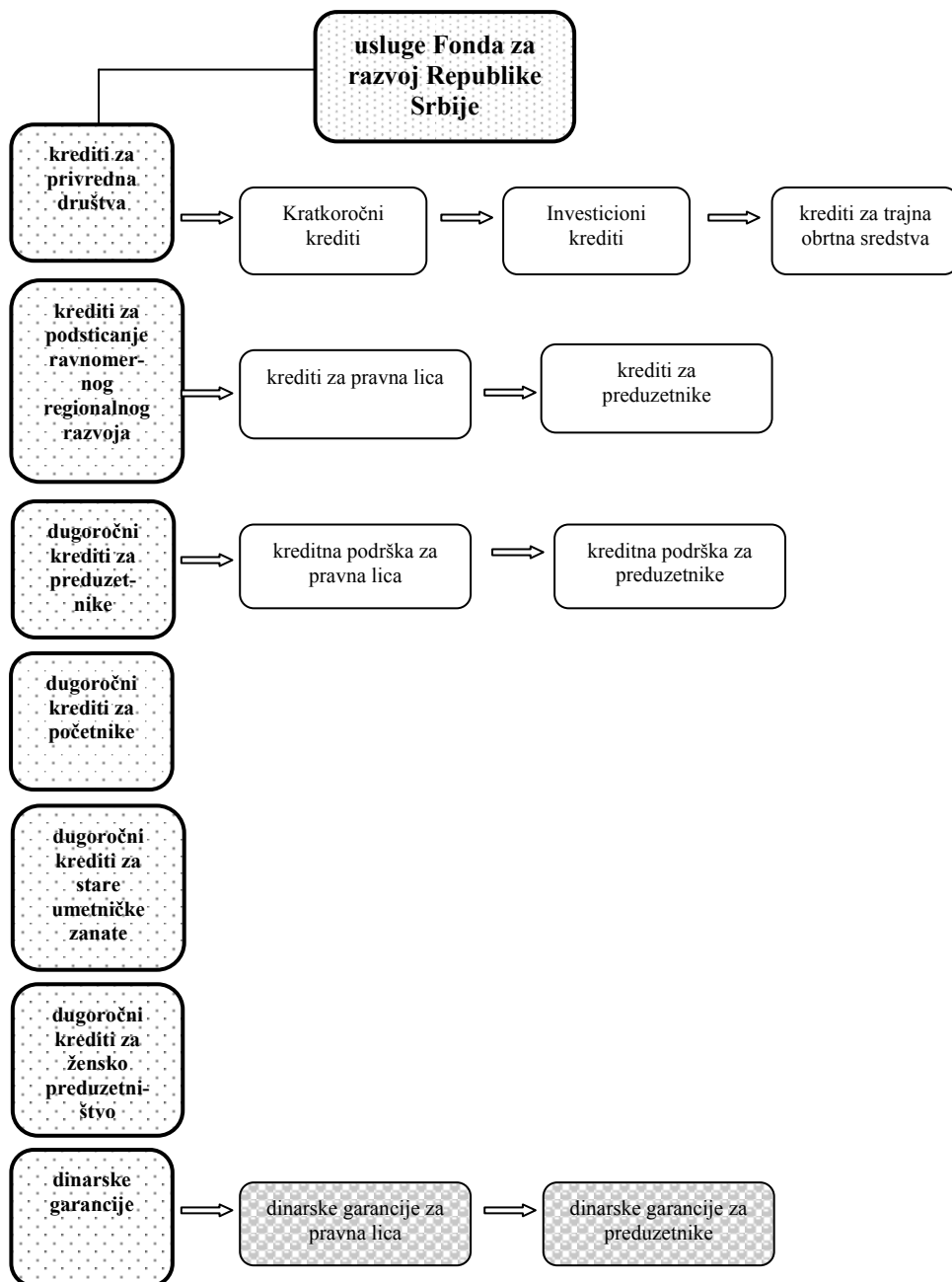
aktivnosti, koje se prema domaćim propisima ili međunarodnim konvencijama i sporazumima, smatraju zabranjenim.

Prioritet u korišćenju sredstava Fonda imaju programi čija realizacija za rezultat ima otvaranje novih radnih mesta, podsticanje izvoza, veće ekonomske efekte po jedinici uloženi sredstava i brži povraćaj uloženi sredstava. Korisnici bilo kog kredita su u obavezi da prilikom korišćenja istog ne smanjuju broj zaposlenih radnika. Da bi se program izdvojio kao prioritetan potrebno je da obezbeđuje primenu inovacionih tehnologija i veću energetska efikasnost, da je iz oblasti industrije, poljoprivrede ili sektora usluga i da u odnosu na druge programe ima veće učešće sopstvenih sredstava u strukturi finansiranja u odnosu na sredstva Fonda. Posebna pažnja posvećena je programima malih preduzetnika i zanatskih radnji, koji bi angažovanjem kreditnih sredstava Fonda ostvarivati veći rast godišnjeg prihoda i obezbedili nova radna mesta.

Prilikom utvrđivanja iznosa visine kredita, odnosno garancija koje daje, Fond uzima u obzir ocenu finansijskog stanja i kreditne sposobnost investitora, ekonomsku ocenu projekta i ocenu instrumenata obezbeđenja. Ocena finansijskog stanja i kreditne sposobnosti investitora obuhvata analizu profitabilnosti, finansijske stabilnosti, tokova gotovine, likvidnosti, neto obrtnog fonda, zaduženosti, ekonomičnosti i rentabilnosti. U obzir se uzima i prethodna saradnja u smislu uredne otplate kredita u odnosu na Fond i poslovne banke. Ekonomska ocena projekta se odnosi na ocenu likvidnosti projekta, stope prinosa, neto sadašnje vrednosti, stopu rentabilnosti, rok povraćaja ulaganja i projektovane prihode, rashode i neto dobit. Instrumenti obezbeđenja se ocenjuju na osnovu njihove vrednosti. U obzir se uzima samo predračunska vrednost novih ulaganja pri čemu se u obzir uzimaju i ulaganja koja su realizovana do šest meseci pre datuma podnošenja zahteva za kredit, uz dostavljanje adekvatnih dokaza o prethodno izvršenim ulaganjima. Fond za različite programe zahteva različita sredstva obezbeđenja urednog vraćanja duga po osnovu kredita i izmirenja obaveza po osnovu garancija pri čemu zadržava pravo da traži i dodatna sredstva obezbeđenja, ukoliko analizom zahteva utvrdi da je to potrebno.

U ponudi Fonda izdvajaju se usluge poput davanja kredita za privredna društva, podsticanje ravnomernog regionalnog razvoja, preduzetnike, početnike, stare zanate, žensko preduzetništvo i davanja dinarskih garancija.

Grafikon 4.4. Krediti i garancije Fonda za razvoj Republike Srbije



Izvor: Prema podacima Fonda za razvoj RS

Kreditni za privredna društva uključuju kratkoročne i investicione kredite i kredite za trajna obrtna sredstva.

- **Kratkoročni krediti za privredne subjekte** se odobravaju za povremena obrtna sredstva u cilju podsticanja konkurentnosti i likvidnosti domaće privrede. Krediti se odobravaju pod sledećim uslovima:
- kamatna stopa je 3% na godišnjem nivou, uz primenu valutne klauzule, po srednjem kursu na dan uplate pri čemu iznos vraćenog kredita ne može biti manji od nominalnog iznosa dodeljenog kredita,
 - rok otplate je od 3 do 12 meseci,
 - minimalni iznos kredita ne može biti manji od 2 mil. dinara za privredna društva, odnosno 500 hiljada dinara za preduzetnike, a maksimalni godišnji iznos ukupno odobrenih kredita povezanim licima³⁴ ne može biti veći od: 100 mil. dinara za mala privredna društva; 200 mil. dinara za srednja privredna društva; 300 mil. dinara za velika privredna društva i 5 mil. dinara dinara za preduzetnike. Izuzetno ukoliko Vlada odluči svojim aktom, da je određenim privrednim društvima koja imaju poseban značaj za Republiku Srbiju, potrebno odobriti kredit u iznosima iznad visine navedene u prethodnom stavu, u tom slučaju maksimalan iznos odobrenog kredita je 1 mlrd. dinara i
 - u periodu korišćenja kredita ne može doći do smanjenja broj zaposlenih radnika.

Ovom prilikom kao instrumenti obezbeđenja kredita mogu se koristiti blanko sopstvene menice sa avalom poslovne banke, garancija poslovne banke i blanko sopstvene menice korisnika kredita.

- **Investicioni krediti za pravna lica** se odobravaju privrednim subjektima na teritoriji Republike Srbije, koji u prethodne dve godine nisu poslovali sa gubitkom. Reč je o privrednim subjektima koji su u većinskom privatnom ili državnom vlasništvu, osim javnih preduzeća i onim koji imaju učešće društvenog kapitala manje od 40%. Ovom prilikom kreditna sredstva se odobravaju pod sledećim uslovima:
- kamatna stopa je 2,8% na godišnjem nivou, ukoliko je sredstvo obezbeđenja kredita garancija/avalirana menica

³⁴ Lica povezana na način definisan Zakonom o bankama i Zakonom o privrednim društvima

- poslovne banke, a u ostalim slučajevima 4,5% na godišnjem nivou, uz primenu valutne klauzule,
- rok otplate je do 5 godina i odloženim rokom otplate do jedne godine,
 - otplata kredita je tromesečna,
 - minimalni iznos kredita ne može biti manji od 2 mil. dinara, a maksimalni godišnji iznos ukupno odobrenih kredita povezanim licima ne može biti veći od: 100 mil. dinara za mala privredna društva; 200 mil. dinara za srednja privredna društva; 300 mil. dinara za velika privredna društva. Izuzetno ukoliko Vlada odluči svojim aktom, da je određenim privrednim društvima koja imaju poseban značaj za Republiku Srbiju, potrebno odobriti kredit u iznosima iznad visine navedene u prethodnom stavu, u tom slučaju maksimalan iznos odobrenog kredita je 1 mlrd. dinara,
 - predračunska vrednost ulaganja se prihvata samo za nova ulaganja gde se pod novim ulaganjima koja se mogu kreditirati smatraju i ona koja su realizovana do šest meseci pre datuma podnošenja zahteva za kredit pri čemu je korisnik kredita obavezan da dostavi adekvatan dokaz o visini i periodu takvih ulaganja i
 - u periodu korišćenja kredita ne može doći do smanjenja broj zaposlenih radnika.

U slučaju investicionih kredita za pravna lica kao instrumenti obezbeđenja kredita mogu se koristiti garancija ili avalirane menice poslovne banke, menica i menično ovlašćenje dužnika, menica i menično ovlašćenje jemca/pristupioca dugu (ukoliko postoji jemstvo/pristupanje dugu drugog privrednog subjekta i menica i menično ovlašćenje osnivača/akcionara dužnika. Takođe, kao instrument obezbeđenja može se koristiti i hipoteka prvog reda na nepokretnostima u odnosu na čiju tržišnu vrednost visina odobrenog kredita, zavisno od vrste hipotekovane nepokretnosti, može iznositi:

- do 80% tržišne vrednosti stambenog prostora (stanovi i porodične kuće),
- do 70% tržišne vrednosti poslovnih zgrada i poslovnog prostora (kancelarije, upravne zgrade, ugostiteljski i trgovački objekti, hladnjače, benzinske pumpe, itd),
- do 50% tržišne vrednosti proizvodnih i industrijskih objekata, hala, magacina, mlinova, silosa, garaža, pomoćnih objekata i sl. i

- do 70% tržišne vrednosti građevinskog zemljišta.

Instrument obezbeđenja može biti i zaloga na proizvodnoj opremi, u odnosu na čiju tržišnu vrednost visina odobrenog kredita može iznositi do 70% tržišne vrednosti nove opreme i do 50% tržišne vrednosti opreme starije od dve godine, zaloga na akcijama privrednog društva, koje se kontinuirano kotiraju na Beogradskoj berzi u odnosu na čiju tržišnu vrednost visina odobrenog kredita može iznositi do 40% tržišne vrednosti, s tim da nominalna vrednost akcija koje se zalažu mora biti jednaka ili veća od iznosa potraživanja Fonda, zaloga na obveznicama stare devizne štednje u odnosu na čiju tržišnu vrednost visina odobrenog kredita može iznositi do 90% tržišne vrednosti obveznica u momentu zalaganja i cesija potraživanja državnih institucija i privrednih društava, ukoliko iznos potraživanja pokriva celokupan iznos potraživanja Fonda.

- **Kreditni za trajna obrtna sredstva** dodeljuju se privrednim subjektima koji ispunjavaju iste uslove kao i u slučaju podnošenja zahteva za investicione kredite za pravna lica. Takođe, su i instrumenti obezbeđenja kredita jednaki instrumentima koji se koriste u slučaju investicionih kredita, dok su uslovi korišćenja sredstava nešto drugačiji i uključuju:
 - kamatnu stopa od 3% na godišnjem nivou, ukoliko je sredstvo obezbeđenja kredita,
 - garancija/avalirana menica poslovne banke, a u ostalim slučajevima 4,5% na godišnjem nivou, uz primenu valutne klauzule,
 - rok otplate do 2 godine i odloženi rokom otplate do 9 meseci,
 - tromesečnu otplatu kredita,
 - minimalan iznos kredita koji ne može biti manji od 2 mil. dinara, odnosno maksimalan godišnji iznos ukupno odobrenih kredita povezanim licima ne može biti veći od: 100 mil. dinara za mala privredna društva, 200 mil. dinara za srednja privredna društva i 300 mil. za velika privredna društva, osim ukoliko Vlada ne odluči svojim aktom da je određenim privrednim društvima, koja imaju poseban značaj za Republiku Srbiju, potrebno odobriti kredit u iznosima iznad navedene visine. U tom slučaju maksimalan iznos odobrenog kredita je 1 mlrd. dinara i
 - pravilo da u periodu korišćenja kredita ne može doći do smanjenja broj zaposlenih radnika.
- **Kreditni za podsticanje ravnomernog regionalnog razvoja** mogu se izdavati pravnim licima i preduzetnicima. Izdavanje kredita vrši za

Program Vlade za podsticaj i razvoj privrednih subjekata u nerazvijenim opštinama i Program vlade za ulaganje u radno intenzivne grane prerađivačke industrije u nedovoljno razvijenim opštinama.

- **Program Vlade za podsticaj i razvoj privrednih subjekata u nerazvijenim opštinama** namenjen je korisnicima koji pripadaju trećoj i četvrtoj grupi opština.
- **Program vlade za ulaganje u radno intenzivne grane prerađivačke industrije u nedovoljno razvijenim opštinama** namenjen je korisnicima koji pripadaju drugoj, trećoj i četvrtoj grupi opština. U radno intenzivne grane prerađivačke industrije ubrajaju se prerada i proizvodnja od drveta i plute, odevnih predmeta i krzna, kože i predmeta od kože, obuće, minerala, metalnih proizvoda, mašina i uređaja, kancelarijskih i računskih mašina, preciznih i optičkih instrumenata, saobraćajnih sredstava i nameštaja kao i proizvodnja u automobilskoj i elektronskoj industriji.

Osnovni cilj oba programa Vlade ogleda se u ravnomernom regionalnom razvoju kroz unapređenje poslovne aktivnosti privrednih subjekata, likvidnosti i konkurentnosti privrede i rast zaposlenosti. Sredstva su namenjena za izgradnju novih i proširenje kapaciteta postojećih objekata, nabavku opreme i kredite za trajna obrtna sredstva. U cilju ravnomernog regionalnog razvoja i pravilne raspodele sredstava, a u skladu sa aktom Vlade kojim se utvrđuje jedinstvena lista razvijenosti regiona i jedinica lokalne samouprave, izvršena je podela istih na:

- **drugu grupu** gde spadaju jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti u rasponu od 80% do 100% republičkog proseka,
- **treću grupu** gde spadaju jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti u rasponu od 60% do 80% republičkog proseka i
- **četvrtu grupu** gde spadaju jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti ispod 60% republičkog proseka.

Kriterijumi za ocenu prilikom odobravanja predviđenih sredstava, u vidu dugoročnih kredita i garancija, su jednaki za oba programa koja doprinose ravnomernom regionalnom razvoju. Odobravanje kredita, odnosno davanje garancija vrši se na osnovu ocene poslovne ideje i plana potencijalnog korisnika pri čemu je prednost data programima u kojima korisnici učestvuju sa sopstvenim sredstvima i/ili koji obezbeđuju radna mesta licima evidentiranim kod Nacionalne službe za zapošljavanje na području

opštine na kojoj se realizuje program. Odobrenje kredita se vrši po osnovu ocene finansijskog stanja i kreditne sposobnosti korisnika kredita, ekonomska ocena programa i nivoa kvaliteta instrumenata obezbeđenja kredita.

U **oba programa za pravna lica** minimalni iznos kredita/garancije ne može biti manji od 2 mil. dinara. Maksimalni iznos za kredite/garancije po jednom klijentu (uključujući i povezana lica), ne može biti veći od 100 mil. dinara za mala privredna društva, 200 mil. dinara za srednja privredna društva, odnosno 300 mil. dinara za velika privredna društva. U ovom slučaju krediti se odobravaju pod sledećim uslovima:

- krediti za izgradnju, rekonstrukciju, modernizaciju i nabavku opreme se odobravaju sa rokom otplate do 5 godina i periodom počeka do jedne godine i
- krediti za trajna obrtna sredstva se odobravaju sa rokom otplate do 2 godine i periodom počeka do devet meseci.

U slučaju **Programa Vlade za podsticaj i razvoj privrednih subjekata u nerazvijenim opštinama** postoje dodatni uslovi kreditiranja i izdavanja garancija za **pravna lica** i odnose se na:

- kamatnu stopu od 1,5% na godišnjem nivou fiksno ukoliko je sredstvo obezbeđenja garancija/avalirana menica poslovne banke, a u ostalim slučajevima 2,5% na godišnjem nivou za ulaganja na području treće grupe nerazvijenosti i
- kamatnu stopu od 1% na godišnjem nivou fiksno ukoliko je sredstvo obezbeđenja garancija/avalirana menica poslovne banke, a u ostalim slučajevima 2% na godišnjem nivou za ulaganja na području četvrte grupe nerazvijenosti.

U slučaju **Program vlade za ulaganje u radno intenzivne grane prerađivačke industrije u nedovoljno razvijenim opštinama** postoje dodatni uslovi kreditiranja i izdavanja garancija za **pravna lica** i odnose se na:

- kamatnu stopu od 2,5% na godišnjem nivou fiksno ukoliko je sredstvo obezbeđenja garancija/avalirana menica poslovne banke, a u ostalim slučajevima 3,5% na godišnjem nivou fiksno za ulaganja u radno intenzivne grane na području opština – jedinica lokalne samouprave druge grupe nerazvijenosti,

- kamatnu stopu od 1,5% na godišnjem nivou fiksno ukoliko je sredstvo obezbeđenja garancija/avalirana menica poslovne banke, a u ostalim slučajevima 2,5% na godišnjem nivou fiksno za ulaganja na području treće grupe nerazvijenosti i
- kamatnu stopu od 1% na godišnjem nivou fiksno ukoliko je sredstvo obezbeđenja garancija/avalirana menica poslovne banke, a u ostalim slučajevima 2% na godišnjem nivou fiksno za ulaganja na području četvrte grupe nerazvijenosti.

U **oba programa za preduzetnike** maksimalni iznos kredita/garancije iznosi 5 mil. dinara, a minimalni 500 hiljada dinara, pri čemu se krediti odobravaju pod sledećim uslovima:

- kamatna stopa od 1,5% na godišnjem nivou fiksno ukoliko je sredstvo obezbeđenja garancija/avalirana menica poslovne banke, a u ostalim slučajevima 2,5% na godišnjem nivou fiksno za ulaganja na području treće grupe nerazvijenosti,
- kamatna stopa od 1% na godišnjem nivou fiksno ukoliko je sredstvo obezbeđenja garancija/avalirana menica poslovne banke, a u ostalim slučajevima 2% na godišnjem nivou fiksno za ulaganja na području četvrte grupe nerazvijenosti,
- krediti se odobravaju sa valutnom klauzulom i
- otplata kredita vršiće se u tromesečnim anuitetima.

U slučaju **Program vlade za ulaganje u radno intenzivne grane prerađivačke industrije u nedovoljno razvijenim opštinama** postoji dodatni uslov kreditiranja i izdavanja garancija za **preduzetnike**, a odnosi se na:

- kamatnu stopu od 2,5% na godišnjem nivou fiksno ukoliko je sredstvo obezbeđenja garancija/avalirana menica poslovne banke, a u ostalim slučajevima 3,5% na godišnjem nivou fiksno za ulaganja u radno intenzivne grane na području opština – jedinica lokalne samouprave druge grupe nerazvijenosti.

U **oba programa i za pravna lica i za preduzetnike** garancije se odobravaju pod sledećim uslovima:

- za izdavanje garancija Fond naplaćuje proviziju u visini od 2% godišnje od iznosa koji se garantuje,

- izdavanje garancije prema finansijskim institucijama, za investicione kredite odobrava se sa rokom trajanja do 6 godina, a za trajna obrtna sredstva sa rokom trajanja do 3 godine i
- za garantovanje potraživanja sa valutnom klauzulom za obračun provizije primenjuje se valutna klauzula.

Takođe, u **oba programa** i za **pravna lica** i za **preduzetnike** isti su instrumenti obezbeđenja urednog vraćanja kredita i izmirenja obaveza po izdatim garancijama i čine ih:

- menica i menično ovlašćenje dužnika i/ili,
- menica i menično ovlašćenje jemca (ukoliko postoji jemstvo drugog pravnog lica) i/ili,
- menica i menično ovlašćenje pristupioca duga (ukoliko postoji pristupanje dugu) i/ili,
- menica i menično ovlašćenje vlasnika dužnika i/ili,
- hipoteka prvog reda na nepokretnostima i/ili,
- zaloga na opremi i/ili,
- zaloga na akcijama preduzeća koja se kontinuirano kotiraju na Beogradskoj berzi i/ili
- zaloga na obveznicama stare devizne štednje i/ili,
- cesija potraživanja državnih institucija i preduzeća i/ili
- garancija poslovne banke ili avalirana menica.

Tržišna vrednost navedenih instrumenata obezbeđenja u odnosu na vrednost kredita i garancije mora da bude 1:1.

- **Dugoročni krediti za preduzetnike** se mogu koristiti u maksimalnom iznosu od 5 mil. dinara, odnosno minimalnoj vrednosti od 500 hiljada dinara. Krediti se odobravaju pod sledećim uslovima:
 - kamatna stopa je 2% na godišnjem nivou, ukoliko je sredstvo obezbeđenja kredita garancija/avalirana menica poslovne banke, a u ostalim slučajevima 3,5% na godišnjem nivou, uz primenu valutne klauzule,
 - rok otplate je do 4 godine i odloženim rokom otplate do jedne godine i
 - otplata kredita se vrši tromesečno.

Za potrebe urednog vraćanja kredita koriste se isti instrumenti kao i u slučaju prethodno izloženih Investicionih kredita za pravna lica.

- **Dugoročni krediti za početnike** se javljaju u vidu dva programa, i to kao:
 - **Start-up krediti po programu fonda za 2012. godinu – preduzetnici i**
 - **Start-up krediti po programu fonda za 2012. godinu – pravna lica.**

Namena za korišćenje dugoročnih kredita za početnike jednaka je za oba programa i odnosi se na privredne subjekti na području Republike Srbije, registrovane u Agenciji za privredne registre od 01.01.2011. godine i kasnije. Krediti se odobravaju za izgradnju, dogradnju, rekonstrukciju, adaptaciju, sanaciju, kupovinu poslovnog prostora, proizvodnih i industrijskih objekata ili za kupovinu nove opreme od ovlašćenog distributera ili proizvođača opreme. Podnosilac zahteva za kredit može biti samo lice koje nikada ranije nije bilo vlasnik privrednog društva, odnosno preduzetnik, u smislu da je bio obveznik poreza na dobit, odnosno na prihode od samostalne delatnosti. Podnosilac zahteva za kredit može biti samo lice protiv koga se ne vodi istražni i/ili krivični postupak i koje nije bilo pravosnažno osuđivano za krivična dela, do 55 godina starosti. Takođe, lica koja su u trenutku podnošenja zahteva za dobijanje kredita zaposlena u javnim preduzećima i državnim institucijama ne mogu biti korisnici ovih sredstava.

Pored ranije pobrojanih kategorija čije finansiranje Fond za razvoj RS isključuje, u slučaju dugoročnih kredita za početnike, bilo da je reč o kreditima za preduzetnike ili pravna lica, sredstva iz oba programa se ne mogu koristiti za kreditiranje trgovine, kupovinu polovne opreme i putničkih vozila i pozajmice drugim licima.

Kreditni se odobravaju pod sledećim uslovima:

- u iznosu od 500 hiljada do 1,5 mil. dinara **Start-up za preduzetnike**, odnosno u iznosu od 500 hiljada do 4 mil. dinara **Start-up za pravna lica**,
- rok otplate do 5 godina, u okviru kojeg je period počeka od 12 meseci,
- kamatna stopa 3% na godišnjem nivou uz primenu valutne klauzule i
- otplata kredita je tromesečna.

Kao instrumenti obezbeđenja urednog vraćanja kredita mogu se koristiti:

- blanko sopstvene menice korisnika kredita, sa klauzulom "bez protesta" i meničnim ovlašćenjem,
- hipoteka prvog reda na nepokretnostima, i to:
 - na objektima i građevinskom zemljištu, čija tržišna vrednost obezbeđuje povraćaj kredita uvećanog za pripadajuću kamatu ili
 - na poljoprivrednom i šumskom zemljištu, čija tržišna vrednost obezbeđuje povraćaj kredita uvećanog za pripadajuću kamatu do maksimalnog iznosa kredita od 500 hiljada dinara i
- **u slučaju preduzetnika** ugovorno jemstvo (ili pristupanje dugu) privrednog subjekta ili fizičkog lica sa odgovarajućim instrumentima obezbeđenja jemca, odnosno pristupioaca duga, za kredite u iznosu do 1,5 mil. dinara odnosno do 500 hiljada dinara ukoliko je jemac fizičko lice, odnosno
- **u slučaju pravnih lica** ugovorno jemstvo (ili pristupanje dugu) pravnog lica za korisnika kredita, sa odgovarajućim instrumentima obezbeđenja jemca, odnosno pristupioaca duga, za kredite u iznosu do 2,5 mil. dinara.

Odobrena sredstva se, na osnovu Ugovora o asignaciji, uplaćuju direktno na račun isporučioaca opreme, odnosno izvođača građevinskih radova pri čemu je za izgradnju, dogradnju, rekonstrukciju, sanaciju, adaptaciju objekta potrebno dostaviti rešenje, odnosno građevinsku dozvolu kojim se odobrava izvođenje planiranih radova, pre zaključenja Ugovora o kreditu. Podnosilac zahteva može predvideti nabavku trajnih obrtnih sredstava tako da u strukturi odobrenog kredita njihovo učešće ne bude više od 20% i taj iznos se uplaćuje direktno na račun podnosioca zahteva kredita.

- **Dugoročni krediti za stare umetničke zanate** su namenjeni privrednim subjektima za koje Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja izdaje poseban sertifikat. Krediti se odobravaju za izgradnju, dogradnju, rekonstrukciju, adaptaciju i sanaciju poslovnog prostora, odnosno proizvodnih i industrijskih objekata, kao i za kupovinu nove ili polovne opreme, odnosno alata od privrednog subjekta, ili za nabavku trajnih obrtnih sredstava. Odobravanje kredita se vrši pod sledećim uslovima:
 - u iznosu od 500 hiljada do 2 mil. dinara,
 - rok otplate do 5 godina, u okviru kojeg je period počeka od 12 meseci – za investiciona ulaganja,

- rok otplate kredita je 2 godine uz 9 meseci počeka – za finansiranje trajnih obrtnih sredstava,
- kamatna stopa od 1% na godišnjem nivou uz primenu valutne klauzule i
- otplata kredita je tromesečna.

Za potrebe obezbeđenja urednog vraćanja kredita, može se koristiti jedan od sledećih instrumenata:

- hipoteka prvog reda na nepokretnostima u odnosu na čiju tržišnu vrednost visina odobrenog kredita, zavisno od vrste hipotekovane nepokretnosti, može iznositi:
 - do 80% tržišne vrednosti stambenog prostora (stanovi i porodične kuće),
 - do 70% tržišne vrednosti poslovnih zgrada i poslovnog prostora (kancelarije, upravne zgrade, ugostiteljski i trgovački objekti, hladnjače, benzinske pumpe i sl.),
 - do 50% tržišne vrednosti proizvodnih i industrijskih objekata, hala, magacina, mlinova, silosa, garaža i pomoćnih objekata,
 - do 70% tržišne vrednosti građevinskog zemljišta,
- zaloga na proizvodnoj opremi u odnosu na čiju tržišnu vrednost visina odobrenog
- kredita može iznositi do 70% tržišne vrednosti nove opreme i do 50% tržišne
- vrednosti opreme starije od dve godine,
- menica i menično ovlašćenje jemca/pristupioca dugu (ukoliko postoji jemstvo/pristupanje dugu drugog privrednog subjekta),
- lične menice potpisane od strane dva kreditno sposobna žiranta (u stalnom radnom odnosu), i administrativna zabrana potpisana i pečatirana od strane žiranta i ovlašćenog lica poslodavca žiranta, za kredite od 500 hiljada dinara i
- menica i menično ovlašćenje dužnika.

Ukoliko se kreditom finansira nabavka opreme, alata ili trajnih obrtnih sredstava, sredstva se uplaćuju na račun podnosioca zahteva, a u slučaju finansiranja građevinskih radova, odobrena sredstva za finansiranje se uplaćuju na račun nakon dostavljenih situacija. Za izgradnju, dogradnju, rekonstrukciju, sanaciju ili adaptaciju objekta potrebno je dostaviti rešenje, odnosno građevinsku dozvolu kojim se odobrava izvođenje planiranih radova, pre zaključenja Ugovora o kreditu. Jedan od bitnih uslova u

postupku realizacije sredstava je i taj da isporučilac opreme ne može biti povezano lice sa osnivačem i direktorom privrednog subjekta, u smislu članova uže porodice.

- **Dugoročni krediti za žensko preduzetništvo** su namenjeni podsticaju i razvoju ženskog preduzetništva i odobravaju se isključivo privrednim subjektima gde su osnivači žene koje upravljaju svojim biznisom. Kod privrednih društava je potrebno da osnivač, sa najmanje 51% udela, i direktor društva bude žena. Krediti se odobravaju za izgradnju, dogradnju rekonstrukciju, adaptaciju i sanaciju poslovnog prostora, proizvodnih i industrijskih objekata ili za kupovinu nove ili polovne opreme. Maksimalan iznos kredita za finansiranje ženskog preduzetništva iznosi 5 mil. dinara, a minimalni 500 hiljada dinara. Kredit se izdaje pod sledećim uslovima:
 - rok otplate do 5 godina, u okviru kojeg je period počeka od 12 meseci,
 - kamatna stopa je 2% na godišnjem nivou ukoliko je sredstvo obezbeđenja garancija, odnosno avalirana menica poslovne banke, u ostalim slučajevima 3% na godišnjem nivou uz primenu valutne klauzule i
 - otplata kredita se vrši tromesečno.

Instrumenti koji se mogu koristiti za obezbeđenje urednog vraćanja kredita isti su kao i u slučaju Investicioni krediti za pravna lica.

- **Dinarske garancije** se izdaju po nalogu podnosioca zahteva i njima Fond preuzima na sebe neopozivu obavezu da će platiti utvrđen iznos korisniku garancije, ukoliko se ispune svi uslovi navedeni u garanciji. Fond izdaje:
 - **Garancije za pravna lica i**
 - **Garancije za preduzetnike.**

Opšti uslovi za izdavanje garancija od strane Fonda u tekućoj godini uključuju sledeće elemente:

- Opšti uslovi i za pravna lica i za preduzetnike:
 - fond izdaje plative garancije za obezbeđenje kredita kod finansijskih institucija, pokrivena 100%,
 - naknada, odnosno provizija za izdavanje garancije iznosi 2% godišnje od iznosa garancije, a ukoliko je garancija izdata kao

obezbeđenje potraživanja sa valutnom klauzulom za obračun provizije primenjivaće se valutna klauzula.

- iznos garancije će se smanjivati srazmerno iznosu otplaćenih obaveza od strane nalagodavca.
- Opšti uslovi samo za pravna lica:
- izdavanje garancije prema finansijskim institucijama, za investicione kredite odobravaće se sa rokom trajanja do 6 godina, a za trajna obrtna sredstva do 3 godine i
 - traženi iznos garancije ne može biti manji od 2 mil. dinara, a maksimalni godišnji iznos ukupno odobrenih garancija povezanim licima ne može biti veći od: 100 mil. dinara za mala privredna društva, 200 mil. dinara za srednja privredna društva i 300 mil. za velika privredna društva, osim ukoliko Vlada odluči svojim aktom, da je određenim privrednim društvima koja imaju poseban značaj za Republiku Srbiju, potrebno odobriti garancije u iznosima iznad prethodno navedene visine, u tom slučaju maksimalan iznos odobrene garancije je 1 mlrd. dinara.
- Opšti uslovi samo za preduzetnike:
- traženi iznos garancije ne može biti manji od 500 hiljada dinara, a maksimalni iznos ne može biti veći od 5 mil. dinara.

4.3.2. Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI)

Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza je osnovana u skladu sa Zakonom o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije³⁵ i predstavlja specijalizovanu finansijsku organizaciju, odnosno zvaničnu izvozno kreditnu agenciju, koja obavlja poslove finansiranja i osiguranja za srpska izvozno orijentisana preduzeća.

Osnovni cilj AOFI ogleda se u podsticanju i unapređenju izvoza Republike Srbije. U realizaciji svog cilja Agencija sprovodi aktivnosti koje doprinose unapređenju strukture izvoza i uslova poslovanja izvozne privrede. Podršku nacionalnom izvozu AOFI ostvaruje kroz različite mehanizme od kojih se u smislu finansijske podrške izdvajaju: izdavanje garancija, kreditiranje, faktoring i osiguranje izvoza.

³⁵ Sl. glasnik RS, br. 61/2005

- **Izdavanje garancija**

AOFI izdaje garancije, kontragarancije i druge oblike jemstava po izvoznim poslovima i investicijama u inostranstvu na zahtev i po nalogu domaćih pravnih lica i preduzetnika koji su u prethodnoj godini ostvarili izvoz veći od 300 hiljada eura ili drugi odgovarajući proporcionalni iznos ostvaren u tekućoj godini do trenutka podnošenja zahteva uz posedovanje ugovora čiji je predmet izvozni posao u vrednosti od najmanje 300 hiljada eura u tekućoj godini. Takođe, domaća pravna lica i preduzetnici koji podnose zahtev za izdavanje garancija treba da imaju pozitivan neto rezultat poslovanja u prethodnoj godini. Davanje garancija svih vrsta vrši se pod sledećim uslovima:

- iznos garancije ne može biti veći od 2 mil. eura,
- provizija koja se naplaćuje kvartalno unapred iznosi od 0,25% do 0,50% od iznosa koji se garantuje ili jemči i
- jednokratna provizija za obradu zahteva iznosi od 0,5% do 1% od iznosa za koji se garantuje ili jemči.

Agencija takođe propisuje i posebne uslove pod kojima vrši izdavanje garancija, a tiču se pozitivne ocene boniteta podnosioca zahteva, dobrih referenci i iskustva izvoznika u realizaciji sličnih projekata, pozitivne procena rentabilnosti izvoznog projekta za koji se traži izdavanje garancije i pozitivne ocena kvaliteta, odnosno sigurnosti sredstava obezbeđenja.

- **Kreditiranje**

Kreditiranje izvoza se vrši direktnim kreditiranjem, sufinansiranjem sa poslovnom bankom izvoznika ili refinansiranjem kredita preko poslovne banke izvoznika.

- **Direktno kratkoročno finansiranje izvoznika**

Direktno kratkoročno finansiranje obezbeđeno je za izvozna preduzeća koja su u prethodnoj godini ostvarila izvoz veći od 300 hiljada eura ili drugi odgovarajući proporcionalni iznos u tekućoj godini do trenutka podnošenja zahteva uz posedovanje ugovora čiji je predmet izvozni posao u vrednosti od najmanje 300 hiljada eura u tekućoj godini. Krediti se izdaju u iznosu od 30 hiljada do 2 mil. eura u dinarskoj protivvrednosti sa rokom otplate od 6 meseci do godinu dana i uz kamatnu stopu od:

- 3% godišnje za vrednost izvoza preko 10 mil. eura,

- 4% godišnje za vrednost izvoza od 5 – 10 mil. eura i
- 5% godišnje za vrednost izvoza do 5 mil. eura.

Dakle, da bi preduzeće bilo direktno kratkoročno finansirano potrebno je da ima zaključen ugovor o spoljnotrgovinskom poslu sa ino-kupcem, ostvaren pozitivan neto rezultat poslovanja u prethodnoj godini i učešće robe domaćeg porekla najmanje 51% u vrednosti robe koja je predmet izvoza i finansiranja. Kao i kod izdavanja garancija, zajmotražiocima treba da imaju pozitivnu ocenu boniteta poslovanja i rentabilnosti izvoznog projekta kao i pozitivnu ocenu kvaliteta, odnosno sigurnosti sredstava obezbeđenja. Dodatni neobavezujući uslovi su da preduzeće koje zahteva kreditiranje ima pozitivan neto izvozni efekat i status pretežnog izvoznika, a ukoliko ispunjava sve obavezujuće i neobavezujuće uslove može ostvariti povoljnije uslove kreditiranja kod Agencije.

Na osnovu analize podnete dokumentacije i razgovora sa klijentom, Stručna služba Agencije priprema predlog za Izvršni odbor koji donosi konačnu odluku o odobrenju ili odbijanju predmetnog kreditnog aranžmana i o uslovima pod kojima se kredit odobrava, pri čemu jednokratna provizija za obradu zahteva iznosi 0,7% od ukupnog iznosa kredita.

– **Sufinansiranje sa poslovnom bankom klijenta**

Sufinansiranje u saradnji sa poslovnom bankom izvoznika podrazumeva da AOFI plasira deo sredstava izvozniku pod važećim uslovima za kategoriju izvoznika kojoj pripada dato preduzeće, s tim da drugi deo traženog kredita finansira poslovna banka pod uslovima koji su dogovoreni sa AOFI, a koji se pre svega odnose na visinu kamatne stope i ostalih troškova.

– **Refinansiranje preko poslovne banke klijenta**

Refinansiranje preko poslovne banke klijenta predstavlja uslugu Agencije koja podrazumeva plasiranje sredstava poslovnim bankama po važećoj kamatnoj stopi za konkretne izvoznike. Poslovne banke iz tih sredstava naplaćuju kamatnu stopu na plasmane izvoznicima u iznosu do maksimalno 10% na godišnjem nivou. Takođe, banke mogu da, kroz vezane aranžmane po ovom osnovu (refinansiranje sa sufinansiranjem), plasiraju izvoznicima i deo sredstava iz sopstvenog potencijala gde su kamatna stopa i svi troškovi ograničeni na nivo od maksimalno 10% godišnje.

• Faktoring

Faktoring predstavlja kratkoročni oblik finansiranja izvoznika (ustupioca) na bazi otkupljenih, nedospelih potraživanja proisteklih iz ugovora između izvoznika i njegovog dužnika, odnosno kupca za fakturisanu i isporučenu robu. AOFI za svoje klijente pruža usluge izvoznog i unutrašnjeg faktoringa, odnosno faktoringa na međunarodnom i domaćem tržištu.

Korisnici faktoringa mogu biti:

- izvozno orijentisana preduzeća koja ostvaruju godišnji promet od 300 hiljada eura bez obzira na veličinu preduzeća, a imaju dobre, višegodišnje programe i kvalitetne kupce, odnosno dužnike i nemaju dovoljno obrtnog kapitala da finansiraju duže rokove naplate;
- MSP koja posluju sa velikim međunarodnim sistemima i nemaju dovoljno ljudskih resursa, a ni finansijsku snagu da se dodatno zadužuju na finansijskom tržištu;
- preduzeća koja vode računa o sopstvenoj likvidnosti, povećavajući brzinu i kvalitet naplate, kao i obrtni kapital za dalja ulaganja, uz istovremeno smanjenje troškova naplate i mogućih gubitaka, i
- preduzeća koja nude robu na otvoreno, ili na odloženo plaćanje, ili koja započinju posao sa novim kupcima.

Korišćenjem faktoring usluge preduzećima se poboljšava likvidnost, usled raspoloživih avansnih sredstava za izmirenje dospelih obaveza i finansiranje tekuće proizvodnje, i raste sigurnost poslovanja s obzirom da postoji mogućnost pokrivanja potraživanja koja su predmet faktoringa polisom kreditnog osiguranja. Takođe, dolazi do povećanja kreditne sposobnosti klijenta s obzirom na manju zastupljenost neizmirenih obaveza u bilansu stanja i konkurentnosti kako kupaca tako i dobavljača.

Realizacija faktoring usluge zahteva dostavljanje dokumentacije koju AOFI zahteva, a koja se može preuzeti na sajtu Agencije - www.aofi.rs, nakon koje se vrši analiza boniteta navedenih dužnika u zahtevu i daje ponuda uz prihvatljivi spisak dužnika. U slučaju prihvatanja indikativne ponude priprema se predlog za izvršni odbor koji donosi krajnju odluku o vršenju usluge. Konačan rezultat pozitivnog mišljenja Izvršnog odbora je Ugovor o faktoringu. Po potpisivanju Ugovora, a po isporuci robe dužnicima iz Ugovora o faktoringu, pristupa se otkupu potraživanja. Potpisan ugovor znači da ustupilac po izvršenom carinjenju robe dužniku

predaje neophodnu dokumentaciju o konkretnoj isporuci (JCI, CMR, faktura, otpremnica, potpisana ustupna izjava).

Ustupna izjava je trojno potpisan dokument u kome ustupilac obaveštava svog dužnika da je prodao predmetno potraživanje, a dužnik daje saglasnost da će sredstva uplatiti na račun Agencije. Nakon kompletno dostavljene dokumentacije, Agencija isplaćuje avans u visini do 90% nominalne vrednosti potraživanja umanjen za troškove provizije faktoringa, koji se obračunavaju na vrednost ustupljenog potraživanja i troškove kamata u slučaju avansnog plaćanja. Cena faktoring usluge je uslovljena obimom izvoza koji je ustupljen Agenciji na naplatu, rokom plaćanja, rizikom naplate, bonitetom izvoznika i kupca i rizikom zemlje u koju se izvozi.

• Osiguranje izvoza

Osiguranje izvoza predstavlja uslugu Agencije koja podrazumeva osiguranje potraživanja od mnogobrojnih komercijalnih rizika kao što su neblagovremeno plaćanje, insolventnost ili bankrotstvo kupca. Predmet osiguranja su kratkoročna novčana potraživanja izvoznika (osiguranika) na osnovu isporučene robe ili izvršenih usluga kupcima (dužnicima), koja su nastala i prijavljena u osiguranje u periodu važenja ugovora o osiguranju i za koja je izvoznik ispostavio fakture kupcima sa odloženim rokom plaćanja do 180 dana.

U slučaju nekomercijalnih rizika Agencija isplaćuje odštetu ukoliko je reč o:

- neplaćanju duga u roku od šest meseci od ugovorenog roka dospelosti ako je dužnik država, državna organizacija ili lice za koje garantuje fiskus i njeni organi,
- političkim događajima u zemlji dužnika ili ratnom stanju u državi čiji je državljanin dužnik,
- opštem moratorijumu plaćanja, nemogućnosti konverzije valute zemlje dužnika u konvertibilne valute ili zabrane transfera, do isteka tih zabrana,
- zabrani uvoza robe ili usluga od države ili državne organizacije kao kupca ili korisnika usluga,
- jednostranom raskidu ugovora od države ili državne organizacije kao kupca ili korisnika usluga, osim kada je do jednostranog

- raskida došlo usled povrede carinskih ili zdravstvenih propisa države uvoznika, odnosno države korisnika usluga i
- zapleni, oštećenju, zabrani raspolaganja ili uništenju robe učinjenih od strane države ili njenih institucija, od časa prelaska robe preko državne granice do prispeća inostranom dužniku.

Sve detaljne informacije o uslugama AOFI, potrebnoj dokumentaciji ukoliko se aplicira za njihovo korišćenje, uslovima i procedurama mogu se pronaći na internet stranici Agencije: www.aofi.rs.

4.3.3. Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA)

Javna Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA, engl. *Serbia Investment and Export Promotion Agency*) je osnovana radi realizacije dve osnovne grupe aktivnosti oličenih u pomoći srpskim preduzećima da izvezu svoje proizvode i usluge i postanu konkurentnija na stranim tržištima i promovisanju mogućnosti za ulaganja kroz pružanje pomoći stranim investitorima da započnu poslovanje u Srbiji. U tom smislu, realizacijom svojih aktivnosti, Agencija aktivno radi na otvaranju novih radnih mesta, pokretanju domaće privrede, transferu tehnologija i prenošenju novih znanja i veština. U domenu podrške razvoju domaćim preduzećima, među kojima je akcenat na malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu, u cilju povećanja njihovog izvoza Agencija pruža niz usluga:

- analizu i pružanje informacija o stranim tržištima,
- povezivanje sa potencijalnim partnerima u inostranstvu,
- organizovanje učešća na sajmovima u inostranstvu,
- organizovanje poslovnih susreta između domaćih i stranih preduzeća u zemlji i inostranstvu,
- organizovanje pojedinačnih poseta stranih kupaca domaćim kompanijama,
- organizovanje studijskih putovanja u inostranstvo i poseta sajmovima,
- organizovanje seminara i obuka za domaće kompanije,
- organizovanje susreta "Upoznajte kupce" i
- brojne sektorske analize.

Osnovni program u realizaciji aktivnosti podrške malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima predstavlja Program podsticanja konkurentnosti i internacionalizacije srpske privrede. Poziv za dodelu

bespovratnih sredstava u okviru ovog programa se raspisuje dva puta godišnje, pri čemu je do sada objavljeno dvanaest, dok je trinaesti Poziv u toku. U okviru dvanaest prethodnih poziva odobrena su sredstva za 1.137 privrednih društava, preduzetnika i poslovnih udruženja u vrednosti od 549,5 mil. dinara. Sredstva za sprovođenje Programa se obezbeđuju shodno Zakonu o budžetu republike Srbije za tekuću godinu, bespovratnog su karaktera i dodeljuju se kao subvencije.

- **Program podsticanja konkurentnosti i internacionalizacije srpske privrede**

Program se donosi saglasno Zakonu o budžetu, Godišnjem programu rada Agencije i Finansijskom planu Agencije za svaku godinu u kojoj se raspisuje. Cilj programa se ogleda u jačanju međunarodne konkurentnosti srpske privrede kroz snažnu podršku procesu internacionalizacije i jačanju konkurentnih kapaciteta domaćih privrednih subjekata i poslovnih udruženja. U nameri da se zadrže postojeće i ojačaju nove konkurentske prednosti srpske privrede, realizacija programskog cilja se postiže kombinacijom postojećih i novih podsticajnih mera za internacionalizaciju. U Programu su jasno razgraničeni podsticaji namenjeni pojedinačnim privrednim subjektima i poslovnim udruženjima. Uslovi za učešće u bespovratnim sredstvima posebno se određuju za pojedinačne privredne subjekte i poslovna udruženja i podložni su promenama u zavisnosti od perioda u kojem se objavljuje Poziv za učešće, ovde se misli na dostavljanje finansijskih izveštaja za konkretne poslovne godine, uspešnost poslovanja u tim godinama, rast prihoda u odnosu na konkretnu godinu i sl.

- **Podsticaji namenjeni pojedinačnim privrednim subjektima**

U okviru podsticaja namenjenih pojedinačnim privrednim subjektima, sredstva se dodeljuju za sledeće aktivnosti:

- nastup kompanija na inostranim sajmovima,
- otvaranje predstavništava na inostranim tržištima,
- nastup kompanija u okviru organizovanih privrednih misija, poseta i B2B na inostranim tržištima
- internacionalizaciju proizvoda kroz jačanje konkurentnosti i
- jačanje marketinških kapaciteta.

Tabela 4.7. Opravdani troškovi u okviru podsticaja namenjenih pojedinačnim privrednim subjektima

Aktivnosti	Opravdani troškovi
nastup kompanija na inostranim sajmovima	<ul style="list-style-type: none"> • zakup izložbenog prostora, • upis u sajamski katalog, • troškovi vođenja štanda (struja, voda, internet, čišćenje), • troškovi izgradnje štanda i • troškovi špedicije
otvaranje predstavništava na inostranim tržištima	<ul style="list-style-type: none"> • operativni troškovi otvaranja predstavništva, troškovi registracije, • zakup prostora površine do 50 m², • troškovi osoblja (bruto zarada jednog zaposlenog u predstavništvu) i • režijski troškovi
nastup kompanija u okviru organizovanih privrednih misija, poseta i B2B na inostranim tržištima	<ul style="list-style-type: none"> • troškovi puta (avionska karta u ekonomskoj klasi) za maksimalno dva predstavnika kompanije, • troškovi smeštaja (do pet noćenja u hotelima kategorije do 4 zvezdice) za maksimalno dva predstavnika kompanije i • troškovi kotizacije
internacionalizacija proizvoda kroz jačanje konkurentnosti	<ul style="list-style-type: none"> • istraživanje tržišta, • sertifikacija proizvoda – dokaz o usaglašenosti (CE oznaka) i usklađivanje sa specifičnim normama za pojedine vrste proizvoda prema zahtevima kupca • sertifikacija sistema upravljanja kvalitetom
jačanje marketinških kapaciteta	<ul style="list-style-type: none"> • dizajn i izrada promotivnog materijala– kataloga proizvoda i promotivnih brošura o kompaniji i • dizajn web sajta

Izvor: Prema podacima Program podsticanja konkurentnosti i internacionalizacije srpske privrede za 2012. godinu

U okviru aktivnosti nastupa privrednog subjekta na inostranim sajmovima i izložbama intenzitet pomoći može iznositi maksimalno 50% opravdanih

troškova, odnosno maksimalno 1,5 mil. dinara po pojedinačnom sajmu, bez poreza na dodatu vrednost.

Otvaranje predstavništva na inostranom tržištu pruža mogućnost prikupljanja informacija sa međunarodnih tržišta u cilju sticanja novih znanja i veština za razvoj novih i poboljšanje postojećih proizvoda, procesa i usluga. U okviru ove aktivnosti intenzitet pomoći po korisniku može iznositi maksimalno 50% opravdanih troškova, odnosno maksimalno 2 mil. dinara, bez poreza na dodatu vrednost. Troškovi zakupa prostora priznaju se u visini prosečne cene kvadrata na tržištu, u skladu sa poslednjim zvaničnim statističkim podacima, dok se troškovi osoblja priznaju u visini prosečne mesečne bruto zarade, takođe u skladu sa poslednjim zvaničnim statističkim podacima.

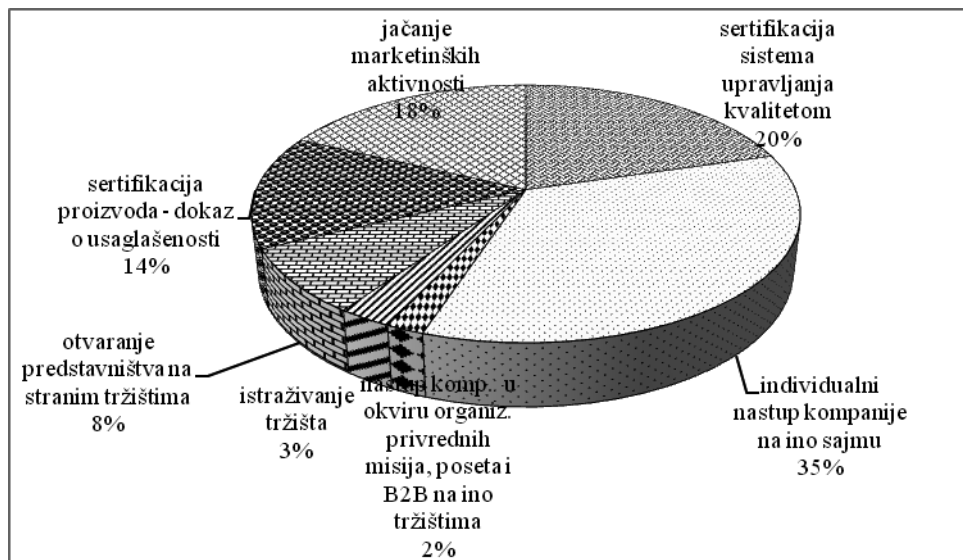
Nastup kompanija u okviru organizovanih privrednih misija, poseta i B2B na inostranim tržištima odnosi se na učešća organizovana od strane nadležnih institucija i relevantnih profesionalnih organizacija i u tom slučaju intenzitet pomoći po poseti može iznositi maksimalno 50% opravdanih troškova, odnosno maksimalno 300 hiljada dinara, bez poreza na dodatu vrednost.

U okviru aktivnosti internacionalizacije proizvoda putem jačanja konkurentnosti intenzitet pomoći po korisniku za aktivnost istraživanje tržišta može iznositi maksimalno 50% opravdanih troškova, odnosno maksimalno 500 hiljada dinara, bez poreza na dodatu vrednost, dok intenzitet pomoći po korisniku za aktivnosti sertifikacije proizvoda i sertifikacije sistema upravljanja kvalitetom može iznositi maksimalno 75% opravdanih troškova, odnosno maksimalno 1,5 mil. dinara, bez poreza na dodatu vrednost.

Ukoliko se korisnici opredele za aktivnost jačanja marketinških kapaciteta intenzitet pomoći po korisniku može iznositi maksimalno 50% opravdanih troškova, odnosno maksimalno 300 hiljada dinara.

Od svih aktivnosti, u poslednja dva kruga Programa, najzastupljenije je bilo sufinansiranje individualnih nastupa pojedinačnih preduzeća na inostranim sajmovima, dok je najmanje finansirana aktivnost nastupa kompanija u okviru organizovanih privrednih misija, poseta i B2B na inostranim tržištima.

Grafikon 4.5. Struktura odobrenih prijava privrednim subjektima prema aktivnostima u XI i XII krugu programa



Izvor: Prema podacima SIEPA, Statistički pregled dosadašnjih rezultata

Državna pomoć, u vidu bespovratnih sredstava, se dodeljuje privrednim društvima, zadrugama i preduzetnicima sa sedištem u Republici Srbiji pod uslovom da:

- se bave proizvodnjom gotovih ili polugotovih proizvoda ili pružanjem usluga u oblasti energetike, građevinarstva, informacionih tehnologija, reciklaže i industrijskog i tekstilnog dizajna,
- su pozitivno poslovali u poslednjoj ili predposlednjoj poslovnoj godini, u odnosu na godinu u kojoj je raspisan Poziv,
- su u poslednjoj ili predposlednjoj poslovnoj godini, u odnosu na godinu u kojoj je raspisan Pozi, ostvarili najmanje 20% prihoda od prodaje proizvoda i usluga na međunarodnom tržištu ili su ostvarili izvoz u minimalnom iznosu od 50 hiljada eura u sektoru proizvodnje, odnosno 25 hiljada eura u sektoru usluga, osim za usluge industrijskog i tekstilnog dizajna gde je za podnošenje prijave uslov realizovan izvozni posao bilo koje vrednosti u godini koja predhodi podnošenju prijave (u slučaju odstupanja do 10% Komisija za pregled prijava i dodelu sredstava može doneti odluku da su ispunjeni uslovi za podnošenje prijave),

- imaju izmirene obaveze prema državi i zaposlenima u skladu sa propisima Republike Srbije,
- da im u roku od dve godine pre podnošenja prijave nije izrečena pravosnažna mera zabrane obavljanja delatnosti i
- ne posluju sa teškoćama, odnosno da se ne nalaze u postupku stečaja, odnosno likvidacije.

- **Podsticaji namenjeni poslovnim udruženjima**

Podsticaji namenjeni poslovnim udruženjima obuhvataju sufinansiranje istih aktivnosti kao i u slučaju pojedinačnih privrednih subjekata.

U okviru aktivnosti koja se odnosi na zajednički nastup na inostranom tržištu, pored nabrojanih opravdanih troškova, u slučaju pojedinačnih privrednih subjekata, ovde su opravdani i troškovi izrade promotivnih materijala udruženja, pri čemu intenzitet pomoći po sajmu može iznositi maksimalno 50% troškova zajedničkog nastupa, odnosno maksimalno 4,5 mil. dinara, bez poreza na dodatu vrednost.

Aktivnost otvaranja predstavništva udruženja na inostranim tržištima, za razliku od pojedinačnih preduzeća, sufinansira zakup prostora na površini do 300 m² i uključuje troškove marketinga u smislu reklamiranja u časopisima i putem bilborda. Intenzitet pomoći po udruženju može iznositi maksimalno 50% opravdanih troškova, odnosno maksimalno 20 mil. dinara, bez poreza na dodatu vrednost.

Nastup poslovnih udruženja u okviru organizovanih privrednih misija, poseta i *B2B* na inostranim tržištima pokriven je sa maksimalno 50% ukupnih troškova, odnosno maksimalno 1 mil. dinara, bez poreza na dodatu vrednost.

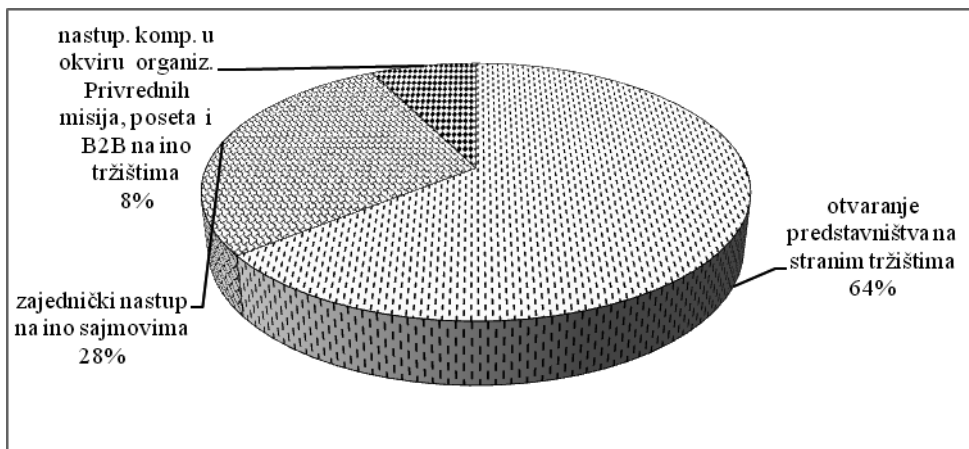
U slučaju poslovnih udruženja aktivnost internacionalizacije proizvoda putem jačanja konkurentnosti obuhvata samo istraživanje tržišta pri čemu se finansira maksimalno 50% troškova, odnosno maksimalno 500 hiljada dinara, bez poreza na dodatu vrednost.

Aktivnost jačanja marketinških kapaciteta opravdava iste troškove kao i u slučaju pojedinačnih preduzeća, pri čemu troškove intenzitet pomoći po korisniku može iznositi maksimalno 50% opravdanih troškova, odnosno maksimalno 500 hiljada dinara.

Državna pomoć se odobrava poslovnim udruženjima sa sedištem u Republici Srbiji koja su registrovana u Agenciji za privredne registre, a koja ispunjavaju sledeće uslove:

- članice poslovnog udruženja se bave proizvodnjom gotovih ili polugotovih proizvoda ili pružanjem usluga u oblasti energetike, građevinarstva, informacionih tehnologija, reciklaže i industrijskog i tekstilnog dizajna,
- imaju minimalno 5 članica,
- da su članice u poslednjoj ili predposlednjoj poslovnoj godini, u odnosu na godinu u kojoj je raspisan Poziv, ostvarile ukupan promet u visini od minimalno 5 mil. eura,
- da su članice u poslednjoj ili predposlednjoj poslovnoj godini, u odnosu na godinu u kojoj je raspisan Poziv, u ukupnom iznosu ostvarile najmanje 20% prihoda od prodaje proizvoda i usluga na međunarodnom tržištu,
- da članice u ukupnom iznosu zapošljavaju najmanje 100 zaposlenih,
- da su sve članice izmirile obaveze prema državi i zaposlenima u skladu sa propisima Republike Srbije i
- da ni jedna od članica poslovnog udruženja ne posluje sa teškoćama, odnosno da se ne nalazi u postupku stečaja ili likvidacije.

Grafikon 4.6. Struktura odobrenih prijava poslovnim udruženjima prema aktivnostima u XI i XII krugu programa



Izvor: prema podacima SIEPA, Statistički pregled dosadašnjih rezultata

U ukupnoj strukturi odobrenih prijava poslovnim udruženjima prema aktivnostima u poslednja dva kruga Programa najzastupljenije učešće ima otvaranje predstavništva na stranim tržištima, zatim zajednički nastup na inostranim sajmovima i nastup poslovnih udruženja u okviru organizovanih privrednih misija, poseta i *B2B* na inostranim tržištima, dok su ostale aktivnosti izostale.

Kada je reč o vrsti pomoći, za sprovođenje ovog Programa dodeljuje se horizontalna državna pomoć i državna pomoć *de minimis* (lat. male vrednosti). Za nastup kompanija na inostranim sajmovima pomoć se dodeljuje prema pravilima za dodelu horizontalne državne pomoći malim i srednjim privrednim subjektima, pri čemu pomoć može biti dodeljena za učešće na različitim sajmovima, ali ne i za više učešća na istom sajmu. Takođe, podnosilac zahteva prilikom podnošenja prijave za dodelu državne pomoći u obavezi je da obavesti Agenciju za strana ulaganja i promociju izvoza da li mu je i po kom osnovu već dodeljena državna pomoć za iste opravdane troškove. Velikim privrednim subjektima se za aktivnost nastup kompanija na inostranim sajmovima pomoć dodeljuje prema pravilima o *de minimis* državnoj pomoći. Za sve ostale vrste aktivnosti, bilo da je reč o pojedinačnim privrednim subjektima ili poslovnim udruženjima pomoć se dodeljuje prema pravilima o *de minimis* državnoj pomoći, pri čemu iznos *de minimis* državne pomoći koji se dodeljuje korisniku ne sme preći 200 hiljada eura u trogodišnjem fiskalnom periodu.

Celokupan spisak potrebne dokumentacije, prijava i uslovi za dobijanje sredstava naznačeni su u konkursu Programa podsticanja konkurentnosti i internacionalizacije srpske privrede koji se može preuzeti na internet stranici Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza - www.siepa.gov.rs.

4.3.4. Nacionalna služba za zapošljavanje

Značajna finansijska podrška sektoru MSPP se realizuje i putem mera Nacionalne službe za zapošljavanje (NZZS), pre svega kroz program aktivnih mera zapošljavanja koji se finansira iz budžeta Republike Srbije. Ovde se pre svega misli na mere subvencija za samozapošljavanje i otvaranje i opremanje novih radnih mesta.

- **Subvencije za otvaranje novih radnih mesta**

Javni poziv za dodelu subvencije za otvaranje novih radnih mesta predstavlja osnov za dodelu *de minimis* državne pomoći i otvoren je od dana objavljivanja u dnevnom listu do utroška raspoloživih sredstava izdvojenih za ovu namenu. Subvencija za otvaranje novih radnih mesta odobrava se poslodavcima, čija je organizaciona jedinica registrovana najmanje tri meseca pre datuma podnošenja zahteva, radi zapošljavanja nezaposlenih lica koja se vode na evidenciji Nacionalne službe za zapošljavanje. Poslodavac koji je ostvario pravo na subvenciju za otvaranje novih radnih mesta dužan je da zaključi ugovor o radu sa nezaposlenim licem, na neodređeno vreme, sa punim radnim vremenom, u trajanju od najmanje 24 meseca od dana zasnivanja radnog odnosa i da izmiruje obaveze po osnovu doprinosa za obavezno socijalno osiguranje, u skladu sa zakonom. Subvencije se odobravaju u jednokratnom iznosu poslodavcima koji:

- zapošljavaju do 50 nezaposlenih lica,
- zapošljavaju do 19 nezaposlenih lica, kada poslodavac zapošljava osobe sa invaliditetom,
- zapošljavaju preko 50 nezaposlenih lica ukoliko to doprinosi ujednačavanju regionalnog razvoja, uklanjanju dispariteta na tržištu rada i većem stepenu zapošljavanja u okviru „grinfeld“ (*greenfield*) i „braunfeld“ (*brownfield*) investicija.

Visina subvencije zavisi od razvijenosti opštine u kojoj je sedište poslodavca ili u kojoj poslodavac ima registrovanu organizacionu jedinicu, kao i od broja lica koja se zapošljavaju, i to:

- 100 hiljada dinara po licu u prvoj i drugoj grupi opština,
- 200 hiljada dinara po licu u trećoj grupi opština,
- 300 hiljada dinara po licu u četvrtoj grupi opština, devastiranim opštinama i područjima od posebnog interesa, kada se zapošljava do 10 lica i
- 400 hiljada dinara po licu u četvrtoj grupi opština, devastiranim opštinama i područjima od posebnog interesa, kada se zapošljava 11 i više lica.

Ukoliko se na novoootvorenim radnim mestima zapošljavaju osobe sa invaliditetom, visina subvencije iznosi:

- 150 hiljada dinara po osobi u prvoj i drugoj grupi opština,
- 250 hiljada dinara po osobi u trećoj grupi opština i

- 400 hiljada dinara po osobi u četvrtoj grupi opština, devastiranim opštinama i područjima od posebnog interesa.

Pravo na subvenciju za otvaranje novih radnih mesta ne mogu ostvariti državni organi, organizacije i drugi direktni i indirektni korisnici budžetskih sredstava i udruženja građana, osim ukoliko se na novootvorenim radnim mestima zapošljavaju osobe sa invaliditetom. Takođe, podnosioci zahteva ne mogu biti poslodavci koji obavljaju delatnost u oblastima koje nisu na spisku delatnosti objavljenim na sajtu Nacionalne službe za zapošljavanje. Bespovratna sredstva iz ovog Javnog poziva nisu namenjena ni poslodavcima koji su koristili subvenciju po javnom pozivu za ista lica u toku prethodne 3 godine kao ni poslodavcima koji nisu uspešno poslovali 12 meseci nakon pravosnažnog rešenja o usvajanju plana reorganizacije i obustavljanju stečajnog postupka ili nakon kupovine privrednog subjekta nad kojim je pravosnažnim rešenjem okončan stečajni postupak.

Uslovi i prava na dodelu subvencije, kao i sva neophodna dokumentacija koju je potrebno priložiti jasno su definisani u svakom Javnom pozivu koji se može preuzeti sa sajta Nacionalne službe za zapošljavanje **www.nsz.gov.rs**.

Nakon izvršene provere podnosioca zahteva i bodovanja NZS donosi Odluku o dodeli subvencije za otvaranje novih radnih mesta. U postupku provere razmatraju se podneti zahtev i ispunjenost uslova iz Javnog poziva na osnovu priložene dokumentacije, dok se bodovanje vrši po osnovu:

- vrste delatnosti,
- razvijenosti opštine na čijoj teritoriji se obavlja delatnost, broj novozaposlenih u odnosu na broj zaposlenih (odnos zaposlenih i nezaposlenih za koje se traži subvencija najviše do 1:5, osim u slučaju *greenfield* i *brownfield* investicija),
- prethodno korišćenih sredstva Nacionalne službe,
- strukture lica koja se zapošljavaju,
- dužine obavljanja delatnosti poslodavca,
- povećanja broja zaposlenih kod poslodavca u prethodna 3 meseca poslovanja,
- potrebnih resursa (poslovni prostor, oprema i obrtna sredstva),
- tržišta prodaje (kupci konkurenti),
- finansijskih pokazatelja i

- procene važnosti podnetog zahteva sa biznis planom za lokalno tržište rada za područje filijale.

Prioritet za dodelu subvencije ima poslodavac koji zapošljava lice iz kategorije teže zapošljivih i to dugoročno nezaposlena lica, odnosno lica koja su nezaposlena duže od 12 meseci, osoba sa invaliditetom, Roma, izbeglih i raseljenih lica, povratnika po sporazumu u readmisiji, mlađih do 30 godina, starijih od 50 godina, žena, žrtvi porodičnog nasilja i trgovine ljudima i korisnika novčane socijalne pomoći.

Tabela 4.8. Sredstva obezbeđenja

Preduzetnici	Pravna lica
za odobrena sredstva u iznosu do 300.000,00 din. - dve istovetne blanko lične menice korisnika sredstava sa jednim žirantom ³⁶ , sa meničnim ovlašćenjima	za odobrena sredstva u iznosu do 600.000,00 din. - dve istovetne blanko solo menice, sa meničnim ovlašćenjima ili jedno od dole navedenih dodatnih sredstava obezbeđenja
za odobrena sredstva u iznosu od 300.001,00 do 600.000,00 din. - dve istovetne blanko lične menice korisnika sredstava sa dva žiranta, sa meničnim ovlašćenjima, - ukoliko korisnik sredstava nije u mogućnosti da obezbedi menice kao sredstvo obezbeđenja može priložiti jedno od dodatnih sredstava obezbeđenja, s tim da garancija banke u ovom slučaju mora biti u dvostruko većoj vrednosti od iznosa subvencije.	za odobrena sredstva u iznosu od 600.001,00 dinara do 1.000.000,00 din. - dve istovetne blanko solo menice, sa meničnim ovlašćenjima i dodatno sredstvo obezbeđenja po izboru: <ul style="list-style-type: none"> • hipoteku prvog reda na nepokretnosti dvostruko veće vrednosti od iznosa subvencije ili • založno pravo na pokretnim stvarima³⁷ trostruko veće vrednosti od iznosa subvencije ili • garanciju banke u vrednosti iznosa subvencije u trajanju od 30 meseci.ž
za odobrena sredstva u iznosu od 600.001,00 dinara do 1.000.000,00 din.	za odobrena sredstva u iznosu od 1.000.001,00 din. i više

³⁶ Žirant može biti svako poslovno sposobno fizičko lice, ne starije od 65 godina, koje ima redovna mesečna primanja na ime zarade ili penzije, nezavisno od visine primanja, kao i fizičko lice koje samostalno obavlja delatnost (preduzetnik).

³⁷ Pokretna imovina koja je predmet ručne zaloge mora biti osigurana najkraće u periodu trajanja ugovorne obaveze i polisa osiguranja vinkulirana (preneto pravo korišćenja) u korist Nacionalne službe. Predmet založnog prava na pokretnoj imovini ne mogu biti vozila.

Preduzetnici	Pravna lica
<p>- dve istovetne blanko lične menice korisnika sredstava sa dva žiranta sa meničnim ovlašćenjima i dodatno sredstvo obezbeđenja po izboru:</p> <ul style="list-style-type: none"> • hipoteku prvog reda na nepokretnosti dvostruko veće vrednosti od iznosa subvencije ili • založno pravo na pokretnim stvarima trostruko veće vrednosti od iznosa subvencije ili • garanciju banke u vrednosti iznosa subvencije u trajanju od 30 meseci ili • ugovorno jemstvo. 	<p>- dve istovetne blanko solo menice sa meničnim ovlašćenjima i garancija banke u vrednosti iznosa subvencije u trajanju od 30 meseci</p>
<p>za odobrena sredstva u iznosu od 1.000.001,00 dinara i više</p> <p>- dve istovetne blanko lične menice korisnika sredstava sa dva žiranta sa meničnim ovlašćenjima i garancija banke u vrednosti iznosa subvencije u trajanju od 30 meseci.</p>	

Izvor: Prema podacima NZS, Javni poziv poslodavcima za dodelu subvencije za otvaranje novih radnih mesta u 2012. godini

U gornjoj tabeli je dat pregled sredstava obezbeđenja bespovratnih sredstava, pri čemu je poslodavca kome je odobrena subvencija za otvaranje novih radnih mesta i zapošljavanje osoba sa invaliditetom, a korisnik je budžetskih sredstava i nije u mogućnosti da priloži menicu, potrebno da kao sredstvo obezbeđenja ugovornih obaveza priloži izjavu odgovornog lica da su obezbeđeni svi preduslovi za realizaciju subvencije.

- **Subvencije za samozapošljavanje**

Subvencija za samozapošljavanje namenjena je nezaposlenim licima koja se vode na evidenciji Nacionalne službe za zapošljavanje i imaju završenu obuku za započinjanje sopstvenog posla. Ovakav vid programa podstiče razvoj sektora MSPP iz razloga što se subvencija za samozapošljavanje dodeljuje nezaposlenom licu u jednokratnom iznosu od 160 hiljada dinara, odnosno 200 hiljada dinara za osobe sa invaliditetom, radi osnivanja

radnje, zadruge ili drugog oblika preduzetništva ili osnivanja privrednog društva, ukoliko osnivač zasniva u njemu radni odnos. Pravo na subvenciju može se ostvariti i udruživanjem više nezaposlenih lica, osnivanjem radnje ili privrednog društva radi samozapošljavanja.

Javni poziv je otvoren od dana objavljivanja u dnevnom listu do utroška raspoloživih sredstava izdvojenih za ovu namenu i predstavlja *de minimis* državne pomoći. Neophodna dokumentacija koja se prilaže kao i svi uslovi i način na koji se prijavljuje mogu se preuzeti sa sajta NZS, **www.nsz.gov.rs**.

Nakon izvršene provere podnosioca zahteva i bodovanja NZS donosi Odluku o dodeli subvencije za samozapošljavanje po istom principu kao i u slučaju subvencija za otvaranje novih radnih mesta. Prilikom zaključivanja ugovora podnosi se jedno od navedenih sredstava obezbeđenja ugovornih obaveza, i to dve istovetne blanko lične menice korisnika sredstava sa jednim žirantom i meničnim ovlašćenjima ili založno pravo na pokretnu imovinu (osim vozila) trostruko veće vrednosti od iznosa subvencije ili hipoteka prvog reda na nepokretnosti dvostruko veće vrednosti od iznosa subvencije ili garancija banke dvostruko veće vrednosti od iznosa subvencije ili ugovorno jemstvo.

4.4. PROGRAMI AP VOJVODINE

Autonomna Pokrajna Vojvodina (APV) finansijsku podršku razvoju sektora MSPP pruža putem Fonda za razvoj AP i Garancijskog fonda AP.

4.4.1. Fond za razvoj AP Vojvodine

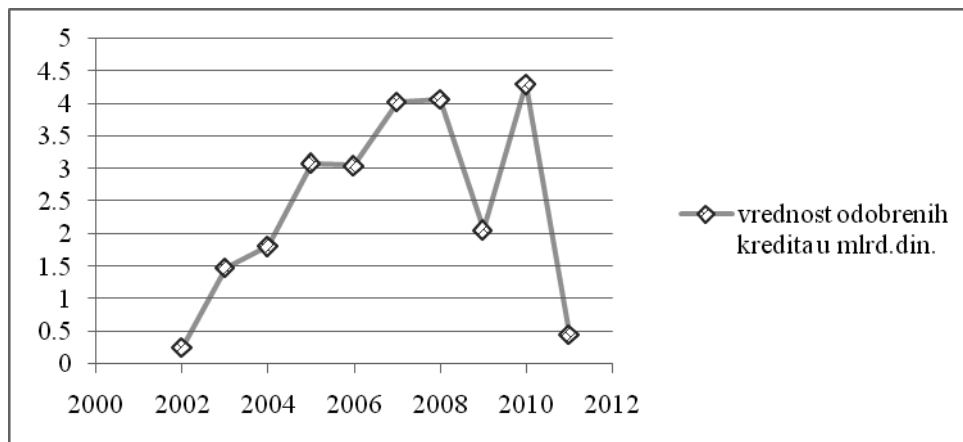
Odlukom o osnivanju³⁸ Fond za razvoj Autonomne Pokrajne Vojvodine počeo je sa radom marta 2002. godine. Fond je osnovan u cilju pružanja podsticaja razvoja privrede, poljoprivrede, malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, finansijskih institucija, infrastrukture i ravnomernog regionalnog razvoja AP Vojvodine. Realizaciji postavljenih ciljeva ogleda se u rastu zaposlenosti kao i u unapređenju konkurentnosti i izvoza privrede AP Vojvodine. Sredstva predviđena za realizaciju postavljenih ciljeva obezbeđuju se iz prodaje privrednih subjekata putem privatizacije na teritoriji AP Vojvodine kao i iz sredstava po osnovu dospelih plasmana

³⁸ Službeni list AP Vojvodine, br. 4/2000, 7/2002, 15/2002, 3/2006 i 11/2010

pri čemu je korišćenje sredstava Fonda zasnovano na modelu kreditnih odnosa, kroz kratkoročno i dugoročno kreditiranje i kroz sprovođenje konkursnih procedura ili drugih modela finansiranja.

Prema podacima Izveštaja o radu Fonda za razvoj AP Vojvodine u periodu 2002–2012. godine ukupno je realizovano 50 konkursa i to 32 za dugoročno i 11 za kratkoročno kreditiranje. U datom periodu kredite Fonda koristio je ukupno 5.391 korisnika pri čemu su plasirana sredstva u ukupnom iznosu od 21,6 mlrd. dinara, odnosno 253.027.000,00 eura. Grafički prikaz kretanja vrednosti ukupno odobrenih sredstava ukazuje na permanentan rast istih u periodu do 2009. godine u kojoj je pod uticajem efekata svetske ekonomske krize došlo do njihovog značajnijeg smanjenja. U 2010. godini dolazi da rasta iznosa odobrenih sredstava kada ona beleže i svoj maksimalan iznos da bi u 2011. godini ista ponovo pala na približno jednak iznos koji je zabeležen u prvoj poslovnoj godini Fonda. Realizacijom investicionih kredita unapređeno je poslovanje pravnih lica i preduzetnika što je doprinelo otvaranju preko 20 hiljada novih radnih mesta u AP Vojvodini.

Grafikon 4.7. Vrednost obrtnih sredstava u mlrd. din. u periodu 2002–2011. godine



Izvor: Prema podacima iz Izveštaja o radu Fonda za razvoj AP Vojvodine u periodu 2002–2012. godine

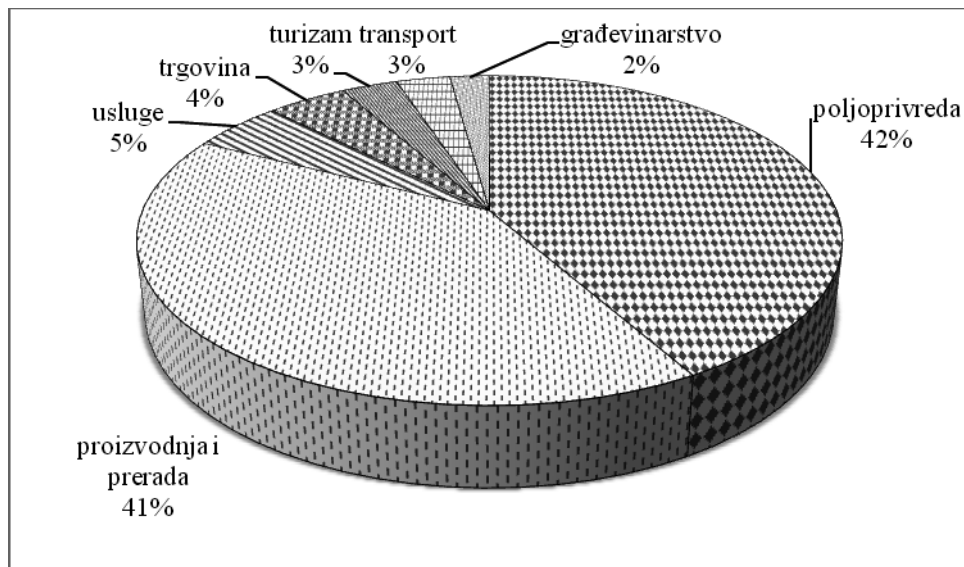
Od ukupne vrednosti prikazanih kredita malim i srednjim preduzećima su odobravana sredstva koja su im koristila za očuvanje likvidnosti, podizanje nivoa tehničko-tehnološke opremljenosti, podsticanje razvoja novih

tehnologija, podsticanje razvoja oblasti i grana koje imaju uticaja na izmenu privredne strukture, odnosno optimalno korišćenje komparativnih prednosti Autonomne Pokrajine Vojvodine i povećanje izvoza i konkurentnosti. Takođe, kreditna sredstva za razvoj preduzetništva odobravana su za proširenje delatnosti samostalnih zanatskih i uslužnih radnji i održanje likvidnosti. Kreditni zahtevi realizuju se kroz konkursnu proceduru³⁹, objavljivanjem konkursa za pojedine vrste i namene plasmana, sa definisanim uslovima kreditiranja, mogućim korisnicima i neophodnom dokumentacijom. Svakim raspisanim Konkursom precizno su utvrđeni uslovi kreditiranja pri čemu je poznato da se dugoročni krediti odobravaju za period od tri do pet godina, a kratkoročni do godinu dana. U periodu od 2002 – 2011. godine kamatne stope su bile na istom nivou i iznosile su od 2,8% do 4,2% (u zavisnosti od sredstva obezbeđenja) za dugoročne kredite, i do 4% za kratkoročne kredite na godišnjem nivou. Radi obezbeđenja očuvanja kapitala Fonda krediti su realizovani uz primenu valutne klauzule – vezivanja za prodajni kurs eura Narodne banke Srbije. Obavezan uslov za dobijanje sredstava u okviru sektora MSPP je da je sedište preduzeća koja apliciraju na konkursu na teritoriji AP Vojvodine.

Mala i srednja preduzeća uzela su učešće u svakoj od navedenih oblasti u kojima su krediti realizovani, a pored činjenice da je Fond u desetogodišnjem periodu u najvećoj meri kreditirao poljoprivredu jasno je da i sektor proizvodnje i prodaje ima zavidno učešće. Uzimajući u obzir činjenicu da je u istom periodu kratkoročnim kreditima u najvećoj meri finansiran izvoz, čak 76,85%, izvesno je da je sredstvima Fonda dosta učinjeno na polju unapređenja proizvoda, rasta konkurentnosti i internacionalizacije poslovanja MSPP sa sedištem na teritoriji AP i to u najvećem broju slučajeva u oblasti poljoprivrede, proizvodnje, ali i usluga, trgovine, građevinarstva, turizma i transporta. Kratkoročnim finansiranjem izvoza kroz devet konkursa realizovan je 571 kredit u iznosu od 83.960.000,00 eura.

³⁹ Od 2010. godine sredstva se plasiraju i po drugim modelima finansiranja. Po osnovu uspostavljenog strateškog partnerstva sa Razvojnomo bankom Vojvodine a.d. Novi Sad i potpisanog sporazuma u 2010. godini izvršen je plasman 2 mlrd. din. po modelu udruživanja sredstava radi odobranja kratkoročnih kredita za održavanje tekuće likvidnosti pravnih lica i preduzetnika na teritoriji AP Vojvodine.

Grafikon 4.8. Pregled realizovanih kredita Fonda za razvoj AP Vojvodine po oblastima ulaganja



Izvor: Prema podacima iz Izveštaja o radu Fonda za razvoj AP Vojvodine u periodu 2002–2012. godine

Od ukupnog broja odobrenih dugoročni kredita najveći deo se odnosi na razvojne programe i projekte u oblasti poljoprivrede i privrede, 68,63%, zatim kreditiranje poljoprivrede individualnih poljoprivrednih gazdinstava, 11,82%, dok su MSPP svoja sredstva ovim putem pribavila u najvećoj meri u oblasti revitalizacije tekstilne industrije na koju je otišlo svega 0,40% odobrenih dugoročnih kredita, razvojnih programa u oblasti turizma koji su u ukupnom iznosu učestvovali 0,60%, dugoročno kreditiranje Start – up programa na koje je otišlo 4,72% odobrenih kredita i dugoročno kreditiranje registrovanih preduzetnika do tri godine poslovanja čija sredstva su u ukupno odobrenim dugoročnim kreditima učestvovala sa 1,59%.

Među velikim brojem raspisanih konkursa, u cilju razmatranja uslova za dobijanje sredstava potrebnih za razvoj preduzeća, dat je pregled uslova i načina prijavljivanja samo za neke od sprovedenih konkursa u kojima su MSPP imala značajnije učešće.

- **Konkurs za dugoročno kreditiranje Start-up programa za radno neaktivna lica na teritoriji AP Vojvodine**

Osnovni cilj dodele sredstava ogleda se u rešavanju problema nezaposlenosti, podsticanju privrednih aktivnosti, postizanju efikasnosti i efektivnosti privrednih subjekata u oblasti preduzetništva u funkciji oživljavanja ekonomskih tokova i dinamičnijeg razvoja AP Vojvodine. Sredstva su dodeljivana radno neaktivnim licima, registrovanim kao nezaposleni kod Nacionalne službe za zapošljavanje čije je sedište buduće radnje, odnosno preduzeća na teritoriji AP Vojvodine, a u cilju nabavke osnovnih sredstava tj. opreme i licencnih prava. Sredstva su po ovom konkursu dodeljivana iz oblasti proizvodnje i prodaje, usluga, turizma, zanatstva i starih zanata.

Vrednost odobrenih kredita se kretala u rasponu od 100 hiljada – 1,5 mil. dinara sa rokom otplate od 3 godine koji uključuje period mirovanja otplate kredita od 12 meseci, a u kojem se obračunavala interkalarna kamata koja je pripisivana osnovnom dugu. Kamatna stopa na godišnjem nivou iznosila je 3%, dok se interkalarna kamata obračunavala po stopi od 1,5% uz primenu valutne klauzule, a anuiteti su se obračunavali i plaćali mesečno. Kao instrumenti obezbeđenja kredita mogle su se koristiti garancije poslovnih banaka, menice avalirane od strane poslovne banke, založno pravo prvog reda na građevinskom objektu, sa upotrebom dozvolom, u korist Fonda čija je tržišna vrednost dva i po puta veća od vrednosti kredita ili solidarno jemstvo tri žiranta za kredite čija je visina do 200 hiljada dinara. Takođe, Fond je zadržavao pravo da osigura kredit koji se obezbeđuje hipotekom, pri čemu su troškovi osiguranja išli na teret korisnika kredita. Obaveza korisnika kredita je bila i da dostavi ugovoreni broj blanko sopstvenih menica. Osnovni uslov za dobijanje kredita odnosio se na registrovanje poslovne delatnosti od strane podnosioca zahteva u skladu sa Zakonom o privatnim preduzetnicima i Zakonom o privrednim društvima i obavlja posao kao zaposleni u datoj delatnosti. Prioritet u dodeli sredstava određivan je po osnovu dužine čekanja na evidenciju iz nacionalne službe za zapošljavanje, pola, gde je prvenstvo dato ženama preduzetnicima i nerazvijenosti opštine.

Start-up programi su finansirani putem četiri konkursa, u oblasti prerade poljoprivrednih proizvoda, turizma, softvera i konsaltinga, zanatstva i usluga, za radno neaktivna lica koja započinju poslovanje. U posmatranom periodu, ovim Programima je realizovano 676 kredita u vrednosti od ukupno 6.793.000,00 eura.

- **Konkurs za dugoročno kreditiranje malih preduzeća i preduzetnika koji posluju na teritoriji AP Vojvodine u periodu kraćem od tri godine**

Osnovni cilj dodele sredstava leži u finansijskoj podršci malim preduzećima i preduzetnicima, koji ne posluju duže od tri godine, u domenu povećanja nivoa tehničke opremljenosti, produktivnosti, podizanja stepena konkurentnosti i povećanja zaposlenosti. Krediti su dodeljivani malim preduzećima sa većinskim privatnim kapitalom i preduzetnicima za nabavku osnovnih sredstava, odnosno opreme. Mogući iznos odobrenog kredita se kretao u rasponu od 200 hiljada – 2 mil. dinara pri čemu je sopstveno učešće podnosilaca prijave u finansiranju datih aktivnosti moralo iznositi najmanje 50% od ukupne investicije. Rok otplate kredita je bio 3 godine sa periodom mirovanja od 12 meseci u kojem je obračunavana i pripisivana osnovnom dugu interkalarna kamata u visini od 1,5%. Obračun se vršio uz primenu valutne klauzule, a kamatne stope su iznosile 2,8% na godišnjem nivou u slučaju kredita obezbeđenih garancijom ili avaliranim menicama, odnosno 4,2% u slučaju obezbeđenja kredita hipotekom. Obračun i plaćanje anuiteta vršili su se kvartalno. Instrumenti obezbeđenja kredita bili su isti kao i kod prethodno opisanog konkursa bez mogućnosti solidarnog jemstva tri žiranta, ali uz uvođenje novog instrumenta obezbeđenja koji se odnosio na založno pravo prvog reda na poljoprivrednom zemljištu u korist Fonda čija je tržišna vrednost 1,5 puta veća od vrednosti kredita, odnosno čija je tržišna vrednost 1,2 puta veća od vrednosti kredita za osigurane kredite. Kao i u slučaju Start-up konkursa Fond je zadržavao pravo da osigura kredit koji se obezbeđuje hipotekom, pri čemu su troškovi osiguranja išli na teret korisnika kredita. Takođe, postojala je i obaveza korisnika kredita da dostavi ugovoreni broj blanko sopstvenih menica. Konkursom je precizno definisana celokupna dokumentacija koja se prilaže prilikom podnošenja zahteva, a čiji se detaljni spisak nalazi na sajtu Fonda za razvoj AP Vojvodina.

Kreditiranje registrovanih preduzetnika do tri godine poslovanja izvršeno je kroz tri konkursa pri čemu je realizovano 127 kredita u ukupnoj vrednosti od 2.283.000,00 eura. Maksimalni iznos kredita iznosio je dva miliona dinara. Ovim putem je finansirana nabavka opreme u oblasti proizvodnje i proizvodnih usluga, prerađivačke delatnosti, transporta, u sektoru turizma, konsaltinga i inženjeringa i ostalih usluga.

- **Konkurs za dodelu kratkoročnih sredstava za finansiranje izvoza**

Cilj dodele kredita putem ovog konkursa ogleda se u obezbeđenju finansijskih sredstava za podršku pripreme i realizacije izvoznih aranžmana. Pravo učešća na konkursu imaju pravna lica i preduzetnici sa sedištem na teritoriji AP Vojvodine koja ostvaruju devizni priliv po osnovu izvoza roba i usluga domaćeg porekla. Krediti su namenjeni za finansiranje obrtnih sredstava za potrebe proizvodnje i izvoza roba i usluga domaćeg porekla. Mogući odobreni iznos kredita je u vrednosti od 300 hiljada eura u dinarskoj protivvrednosti sa rokom otplate od 180 dana pri kamatnoj stopi od 4% na godišnjem nivou uz primenu valutne klauzule prilikom obračuna. Obezbeđenje kredita vrši se garancijom ili avaliranim menicama poslovne banke, a odobreni iznos kredita zavisi od raspoloživih sredstava Fonda za finansiranje po ovom konkursu. Sve informacije o potrebnoj dokumentaciji koja se prilaže kao i o detaljima konkursa nalaze se na sajtu, a mogu se dobiti i u opštinskim kancelarijama Fonda.

Nakon priložene konkursne dokumentacije, za svaki od raspisanih konkursa, i izvršene stručne revizije svih zahteva, u smislu ocene finansijskog stanja i kreditne sposobnosti podnosilaca zahteva, kao i investicije, prezentovane kroz poslovni plan investitora, na osnovu predloga Komisije Fonda odluku o odobrenju kreditnih zahteva donosi Upravni odbor Fonda.

4.4.2. Garancijski fond AP Vojvodine

Sa ciljem da olakša pristup finansijskom tržištu i obezbedi povoljne uslove kreditiranja, Odlukom Skupštine AP Vojvodine⁴⁰, osnovan je Garancijski fond AP Vojvodine sada već daleke 2003. godine. Fond je osnovan sredstvima iz budžeta Pokrajne, a sredstva za rad Fond obezbeđuje po osnovu prihoda na date garancije, iz budžeta, donacija i drugih izvora u skladu sa zakonom. Osnovni cilj svoga poslovanja Fond realizuje izdavanjem garancija bankama radi obezbeđenja blagovremenog vraćanja bankarskih kredita. Zaključivanjem sporazuma o poslovnoj saradnji sa bankama Fond obezbeđuje kreditne linije prilagođene njegovom Programu rada i konkursima koje raspisuje. Fond u okviru svoje delatnosti, podstiče kreditiranje privrednih subjekata i individualnih poljoprivrednih proizvođača, garantovanjem za uredno vraćanje kredita koje odobravaju

⁴⁰ Službeni list AP Vojvodine, br. 17/03 i 03/06

poslovne banke. Takođe, Fond odobrava i garancije za kredite čiji su korisnici privredni subjekti sa nedostatkom odgovarajućih sredstava obezbeđenja, vremenski kratkom poslovnom istorijom i relativno visokim rizikom ulaganja kao i za kredite odobrene za osnivanje i početak rada radno neaktivnih lica. Garincijski Fond AP Vojvodine je osnovan s misijom da doprinese porastu zaposlenosti i životnog standarda, dinamičnijem i ravnomernom razvoju AP Vojvodine, rastu izvoza i unapređenju konkurentnosti privrednih subjekata, razvoju preduzeća čiji su osnivači žene ili mlađa lica, smanjenju visine efektivne kamatne stope na kredite i slično.

Fond izdaje garancije privrednim subjektima iz svih privrednih grana, onima koji počinju obavljanje privredne delatnosti (start-up) i nosiocima registrovanih porodičnih poljoprivrednih gazdinstava pri čemu je, prema Programu rada za tekuću godinu, prednost data:

- pravnim i fizičkim licima upisanim u registar poljoprivrednih gazdinstava,
- privrednim subjektima koji imaju dugoročne ugovore o saradnji sa firmama iz inostranstva, koji obezbeđuju izvoz roba ili usluga, u višim fazama prerade, ili transfer tehnoloških znanja i otkrića u zemlji,
- privrednim subjektima čiji su osnivači žene i mladi, obrazovani ljudi, starosti do 35 godina,
- privrednim subjektima iz oblasti industrijske proizvodnje, poljoprivrede i prerade poljoprivrednih proizvoda, posebno proizvodnje biološki zdrave hrane, turizma, građevinarstva, zanatstva i domaće radinosti,
- privrednim subjektima koji imaju programe zasnovane na primeni tehnoloških i poslovnih inovacija ili razvoju proizvoda i delova proizvoda iz oblasti visokih tehnologija i
- privrednim subjektima sa projektima iz oblasti energetske efikasnosti i obnovljivih izvora energije.

Garincijski Fond AP vojvodine svoje ciljeve realizuje putem raspisanih konkursa, od kojih su za sektor MSPP najznačajniji:

- **Konkurs za odobravanje garancija za obezbeđenje kredita namenjenih finansiranju nabavke nove opreme malim i srednjim privrednim društvima, preduzetnicima i zemljoradničkim zadrugama**

Garantni potencijal Fonda u ovom konkursu iznosi 200 mil. dinara, a za osnovni cilj ima izdavanje garancija radi stvaranja preduslova za lakši pristup kreditnim linijama poslovnih banaka, privrednim društvima (malim i srednjim), preduzetnicima i zemljoradničkim zadrugama koja posluju najmanje tri godine, radi obezbeđenja nedostajućih finansijskih sredstava za razvojne projekte koji podstiču privrednu aktivnost i za rezultat imaju otvaranje novih radnih mesta. Pravo na učešće imaju mala i srednja preduzeća, preduzetnici i zemljoradničke zadruge u većinskom privatnom vlasništvu ukoliko ispunjavaju sledeće uslove:

- poslovno sedište na teritoriji Autonomne Pokrajine Vojvodine,
- podržani projekat mora biti realizovan na teritoriji AP Vojvodine,
- poslednja dva pozitivna finansijska izveštaja,
- podnosilac zahteva posluje najmanje 3 godine ili pripada grupi povezanih pravnih lica koje posluju više od 3 godine, gde zahtev može podneti samo jedno od pravnih lica koje se, prema pozitivnim zakonskim propisima, smatra povezanim pravnim licem,
- nema dospelih neizmirenih obaveza prema Banci i Fondu,
- uredna kreditna istorija (bez iskaza docnje u Izveštaju kreditnog biroa duže od 60 dana u poslednjih 6 meseci u materijalno značajnom iznosu, 10 hiljada dinara za pravna lica i 1 hiljada dinara za preduzetnike),
- najviše 15 dana blokade u poslednjih godinu dana i
- ostali minimalni uslovi definisani aktima poslovne politike Banke.

Raspisanim Konkursom omogućena je garancija kredita odobrenih za nabavku opreme u okviru privredne delatnosti proizvodnje i prerade, turizma i proizvodnih usluga pri čemu se zahtev za odobravanje kredita i garancije sa celokupnom dokumentacijom, koja je utvrđena Konkursom i može se preuzeti sa sajta Fonda, mogu podneti u svim poslovnim jedinicama Razvojne banke Vojvodine a.d. Novi Sad, na teritoriji AP Vojvodine.

U skladu sa konkursnim pravilima i propisanim aktivnostima, garancije se izdaju na iznos od 60% ukupnog potraživanja Banke po kreditu (glavni dug uvećan za redovnu kamatu i eventualnu zateznu kamatu), uzimajući u obzir ispunjenost sledećih uslova:

- rok otplate kredita: do 5 godina,
- period mirovanja otplate kredita koji se uključuje u rok otplate: do 6 meseci,

- iznos kredita: od 5 hiljada eura do 100 hiljada eura u dinarskoj protivvrednosti po zvaničnom srednjem kursu NBS na dan puštanja kredita u korišćenje,
- kamatna stopa: NKS 7,95% godišnje, fiksno,
- otplata kredita: u jednakim mesečnim, tromesečnim, polugodišnjim ili godišnjim anuitetima u zavisnosti od osnovne delatnosti klijenta,
- naknada Banke za obradu kreditnog zahteva: 1% od iznosa odobrenog kredita, jednokratno unapred,
- naknada Banke za prevremenu otplatu kredita: 0% i
- bez učešća i depozita.

Kao sredstva obezbeđenja urednog vraćanja dospelih obaveza prema Banci i Garancijskom fondu Autonomne Pokrajine Vojvodine, pored blanko sopstvenih menica i ovlašćenja direktnog zaduženja, jemstva većinskog vlasnika korisnika kredita i jemstva svih povezanih pravnih lica može se koristiti i hipoteka na nepokretnostima u minimalnom odnosu 1:2 na iznos glavnice kredita, osigurana od nastanka štete, a 1:1,5 na iznos glavnice kredita, ako je predmet hipoteke poljoprivredno zemljište, konstituisana u korist Banke na 40% ukupnog potraživanja (glavni dug uvećan za redovnu kamatu i eventualnu zateznu kamatu) i u korist Fonda na 60% ukupnog potraživanja (glavni dug uvećan za redovnu kamatu i eventualnu zateznu kamatu kao i za naknadu za izdavanje garancije). Ostali instrumenti obezbeđenja utvrđuju se u skladu sa poslovnom politikom Banke i Fonda.

U skladu sa uslovima Konkursa, provizija za izdavanje garancije iznosi 0,5% godišnje, od iznosa garancije na dan obračuna. Iznos garancije se smanjuje srazmerno iznosu otplaćenih obaveza po kreditu, a provizija se obračunava polugodišnje, svakog 01.06. i 01.12. u godini. Obračun provizije za prvo polugodište važenja garancije plaća se pre izdavanja garancije, a za svako drugo polugodište u roku od 5 dana od dana prijema obračuna – fakture. Po pravilu Fonda, Konkurs je otvoren do iskorišćenja garantnog potencijala.

Prioritet u izdavanju garancije ima podnosilac zahteva čiji projekt će biti realizovani u nerazvijenom opštini, kao i preduzetnica i mala ili srednja preduzeća čiji je osnivač ili većinski vlasnik žena.

- **Konkurs za odobravanje garancija za obezbeđenje kredita namenjenih finansiranju START-UP programa radno neaktivnih žena sa teritorije Autonomne Pokrajine Vojvodine**

Garantni potencijal Fonda za dati Konkurs iznosi 120 mil. dinara. Osnovni cilj u ovom slučaju jednak je cilju prethodno opisanog Konkursa, dok su sredstva namenjena radno neaktivnim ženama čije je prebivalište, odnosno buduće poslovno sedište radnje ili preduzeća na teritoriji Autonomne Pokrajine Vojvodine. Konkurs je otvoren do iskorišćenja garantnog potencijala.

Konkurs se raspisuje radi davanja garancija za kredite odobrene za nabavku opreme i obrtnih sredstva, za koja se može koristiti najviše 30% odobrenih sredstava kredita, preduzeća koja se bave proizvodnjom i preradom, turizmom, zanatstvom – stari zanati⁴¹ i proizvodnim uslugama. Izdavanje garancija u skladu sa pravilima i tekstom Konkursa vrši se ukoliko su ispunjeni sledeći uslovi:

- maksimalni iznos kredita: do 1 mil. dinara, indeksirano u eurima primenom srednjeg kursa NBS važećeg na dan puštanja kredita u korišćenje,
- fiksna nominalna kamatna stopa 6,95%,
- rok otplate kredita je do 6 godine u okviru koga je obuhvaćen period mirovanja otplate kredita od 12 meseci
- u periodu mirovanja otplate glavnice kredita kamata se obračunava i dospeva za plaćanje mesečno i
- otplata anuiteta vrši se mesečno u dinarskoj protivvrednosti indeksiranog u eurima primenom srednjeg kursa NBS važećeg na dan dospeća rate kredita.

Osnovni uslov za izdavanje odobrene garancije je registrovanje delatnosti, saglasno Zakonu o privatnim preduzetnicima i Zakonu o privrednim društvima i prevođenje radno neaktivne žene u status radno aktivne u toj delatnosti.

Podnosilac Prijave na Konkurs kao sredstvo obezbeđenja obaveza po izdatoj garanciji treba da obezbedi sopstvene blanko menice, ugovorno ovlašćenje za zaduženje tekućeg računa izdato u skladu sa Zakonom o

⁴¹ U skladu sa Pravilnikom o određivanju poslova koji se smatraju umetničkim i starim zanatima

platnom prometu, založno pravo na građevinskom objektu u korist Fonda u dva puta većoj vrednosti od odobrene vrednosti garancije ili založno pravo na poljoprivrednom zemljištu u korist Fonda u jedan i po puta većoj vrednosti od odobrene vrednosti garancije ili založno pravo na predmetu kreditiranja i solidarno jemstvo – jednog bonitetno kvalitetnog pravnog lica i založno pravo na predmetu kreditiranja i solidarno jemstvo (dva fizička lica) za kredite čija je visina do 400 hiljada dinara.

Prioritet u izdavanju garancija, ukoliko su ispunjeni svi potrebni kriterijumi, određuje se po osnovu visine sopstvenog učešća u ukupnoj vrednosti investicije, roka čekanja na evidenciju Nacionalne službe za zapošljavanje, godina starosti, broja novozaposlenih radnika realizacijom investicije, broja nezaposlenih članova domaćinstva, stepena razvijenosti opštine.

- **Konkurs za odobravanje garancija za obezbeđenje kredita namenjenih finansiranju nabavke prema preduzetnicama i ženama osnivačima malih preduzeća koje delatnost obavljaju manje od tri godine sa teritorije Autonomne Pokrajine Vojvodine**

Garantni potencijal Fonda na ovom Konkursu iznosi 80 mil. dinara, a sredstva su namenjena ženama preduzetnicama i ženama osnivačima malih preduzeća koje obavljaju delatnost manje od tri godine i čije je poslovno sedište radnje ili preduzeća na teritoriji Autonomne Pokrajine Vojvodine. Po ovom Konkursu garantovaće se za kredite odobrene za nabavku opreme namenjene obavljanju registrovane delatnosti.

Osnovni cilj izdavanja garancija je stvaranje preduslova za lakši pristup kreditnim linijama poslovnih banaka, ženama preduzetnicama i ženama osnivačima malih preduzeća koje delatnost obavljaju manje od tri godine, radi obezbeđenja nedostajućih finansijskih sredstava, sa ciljem podsticanja privredne aktivnosti, povećanja nivoa tehničke opremljenosti, boljeg korišćenja postojećih kapaciteta, većeg izvoza, povećanja zaposlenosti, štednje energije, unapređenja prerade sekundarnih sirovina, supstitucije uvoza, zaštite životne sredine, povećanja efikasnosti i efektivnosti poslovanja subjekata u oblasti proizvodnih usluga i proizvodnje.

Po ovom Konkursu garantuje se za kredite odobrene po sledećim uslovima:

- maksimalni iznos kredita: do 2 mil. dinara, indeksirano u EUR primenom srednjeg kursa NBS važećeg na dan puštanja kredita u korišćenje,
- fiksna nominalna kamatna stopa - 6,95%,
- rok otplate kredita je do 6 godina u okviru koga je obuhvaćen period mirovanja otplate kredita od 12 meseci,
- u periodu mirovanja otplate glavnice kredita kamata se obračunava i dospeva za plaćanje mesečno i
- otplata anuiteta vrši se mesečno u dinarskoj protivvrednosti indeksiranog iznosa u eurima primenom srednjeg kursa NBS važećeg na dan dospeća rate kredita.

Podnosilac Prijave na Konkurs kao sredstvo obezbeđenja za obaveze po izdatoj garanciji treba da obezbedi sopstvene blanko menice, ugovorno ovlašćenje za zaduženje tekućeg računa izdato u skladu sa Zakonom o platnom prometu i bonitetno kvalitetnog sadužnika (pravno lice) ili založno pravo prvog reda na građevinskom objektu u korist Fonda u dva puta većoj vrednosti od odobrene vrednosti garancije, učesnice Konkursa ili drugog lica ili založno pravo prvog reda na poljoprivrednom zemljištu u korist Fonda u jedan i po puta većoj vrednosti od odobrene vrednosti garancije, učesnice Konkursa ili drugog lica.

Prioritet u izdavanju garancije određivaće, pored osnovnih, i kriterijumi kao što su veće sopstveno učešće u ukupnoj vrednosti investicije, broj novozaposlenih radnika realizacijom investicije i nerazvijenost opštine.

Za svaki raspisan Konkurs priloženi Poslovni planovi i potrebna dokumentacija podležu stručnoj reviziji koju vrši pravno lice određeno od strane Fonda, a koje je stručno i kadrovski osposobljeno za vršenje ove vrste poslova i Komisija za izdavanje garancije Garancijskog fonda AP Vojvodine. Ukoliko se proceni da je potrebno izvršiti reviziju poslovnog plana ili da je potrebno dostaviti dodatnu dokumentaciju, Učesnica konkursa je u obavezi da navedeno učini u roku od 15 dana od dana prijema obaveštenja o toj potrebi. Sve informacije, potrebne u slučaju apliciranja na raspisane Konkurs mogu se pribaviti u Garancijskom fondu AP Vojvodine u Novom Sadu i u svim filijalama Razvojne banke Vojvodine a.d. Novi Sad, dok se celokupan tekst Konkursa, postupak, potrebna dokumentacija, formulari i prijave mogu preuzeti sa sajta Fonda - **www.garfondapv.org.rs**.

MEĐUNARODNI PROGRAMI FINANSIJSKE PODRŠKE MALIM I SREDNJIM PREDUZEĆIMA I PREDUZETNICIMA

GLAVA

5.

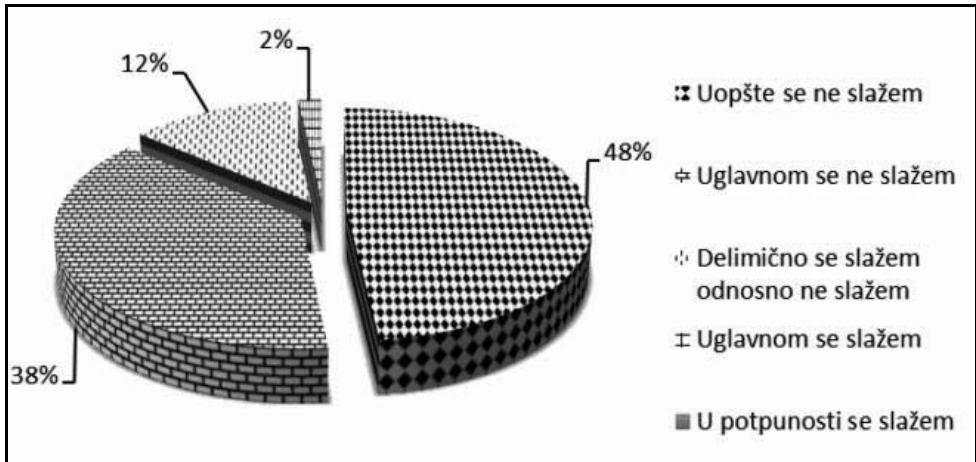
U prethodnoj deceniji preduzeća iz Srbije su po prvi put stekla mogućnost da konkurišu sa svojim projektima u programima koje finansira Evropska unija. Trenutno, domaći privrednici mogu da učestvuju u 7. okvirnom programu za istraživanje i razvoj (Framework Program - FP7), Okvirnom programu za konkurentnost i inovacije (CIP) i programu Eureka.

Pored nesumnjivo značajnih bespovratnih finansijskih sredstava koje učešće u programima EU obezbeđuje, dodatni motiv za srpska preduzeća svakako predstavljaju i reference koje se na ovaj način stiču. Naime, učešće u programima EU je i stvar prestiža, jer se projekti odobravaju samo najboljima. Imajući u vidu da će se tokom procesa evropskih integracija Srbije otvarati sve veći broj različitih programa za domaću privredu, možemo očekivati da će i sve veći broj preduzeća konkurisati sa svojim predlozima projekata.

Obim realizacije međunarodnih programa finansijske podrške MSP u Srbiji je još uvek prilično skroman, što je posledica izrazito niskog stepena informisanosti potencijalnih korisnika o njihovoj dostupnosti i uslovima korišćenja. U prilog tome govore i rezultati sprovedenog istraživanja prema kojima se sa tvrdnjom da su MSP u Srbiji u potpunosti informisana o dostupnim međunarodnim programima podrške finansiranju i mogućnostima projektnog finansiranja uopšte se ne slaže čak 48% ispitanika, a 38% se uglavnom ne slaže. Sa navedenom tvrdnjom delimično se slaže, odnosno ne slaže 12% anketiranih MSP, dok se samo 2% uglavnom slaže.

Grafikon 5.1. Distribucija odgovora na pitanje:

"MSP u Srbiji su u potpunosti informisana o dostupnim međunarodnim programima podrške finansiranju i mogućnostima projektnog finansiranja (programi Svetske banke, Evropske banke za obnovu i razvoj, Evropske investicione banke, bilateralni programi poput USIAD, FP7, CIP, Eureka i sl.) U kojoj meri se slažete sa ovom tvrdnjom?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

5.1. PROGRAMI SVETSKE BANKE

Svetska banka je jedan od najvažnijih izvora finansijske i tehničke pomoći zemljama u razvoju širom sveta. Iako u nazivu ima reč "banka" više se radi o instituciji koja uspostavlja partnerstvo sa zemljama korisnicima pomoći kako bi se smanjilo siromaštvo i podstakao razvoj.

Od 2001. godine Svetska banka je pomogla finansiranje 39 projekata u Srbiji u ukupnoj vrednosti od skoro 2 mlrd. dolara, uključujući i podršku budžetu⁴². Trenutni portfolio čine 12 investicionih projekata čija je ukupna vrednost oko 845 mil. dolara.

Jedan od tekućih projekata Svetske banke u Srbiji je i Regionalni razvoj Bora⁴³, sa ciljem da se podstakne razvoj Borskog regiona. Projekat se sastoji iz tri komponente, od kojih se druga odnosi na društveno-

⁴² <http://www.worldbank.org/en/country/serbia/projects>, podaci preuzeti 15. marta 2012. godine

⁴³ ibidem

ekonomsko oživljavanje, kako bi se unapredili programi i usluge viškovima zaposlenih u RTB Bor i nezaposlenima borskog regiona, kao i razvoj privatnog sektora u regionu. Od ukupno 43 mil. dolara koliko vredi ceo projekat, za razvoj privatnog sektora je namenjeno 5,52 mil. dolara od kojih će 3 mil. dolara biti iskorišćeno za kreditne linije za mikrofinansiranje. Ova sredstva se distribuiraju preko Opportunity banke. Prema podacima Svetske banke⁴⁴ do februara 2012. godine odobrena su 42 zajma u ukupnoj vrednosti od 390.000 dolara, odnosno 296.900 eura.

Mikrokrediti se odobravaju u iznosu do 10 hiljada eura, dok je najviši iznos kredita za mala i srednja preduzeća i start-up projekte do 50 hiljada eura. Kamatnu stopu i ročnost kredita prema krajnjim korisnicima ugovorom utvrđuje Opportunity banka⁴⁵.

5.2. FOND REVOLVING KREDITA

Vlada Republike Srbije je od Evropske unije (preko Evropske agencije za rekonstrukciju) 2001–2002. godine dobila donaciju u vrednosti od 15 mil. eura za finansiranje malih i srednjih preduzeća i preduzetnika. Nakon dve godine, sva sredstva su plasirana firmama, a od redovnih otplata glavnice i kamata formiran je Fond revolving kredita. Evropska agencija za rekonstrukciju je sredstva Fonda revolving kredita prenela Republici Srbiji 2005. godine, uz kontrolu Narodne banke Srbije i obavezu da se ova sredstva do 2015. godine koriste za iste namene i pod istim uslovima. Do kraja septembra 2011. godine iz Fonda revolving kredita odobreno je 609 kredita u ukupnom iznosu od 62,3 mil. eura.

Visina pojedinačnog kredita se kreće u rasponu od 20.000 do 200.000 eura, a kamatna stopa se obračunava na osnovu tromesečnog EURLIBOR–a uvećanog za 3,25%. Krediti se odobravaju na period od najviše 5 godina, uz grejs period do jedne godine. Kreditima se može finansirati nabavka opreme i postrojenja za proizvodnju robe i/ili pružanja usluga, izgradnja objekata za smeštaj proizvodnih kapaciteta, uz obavezu korisnika da najmanje 20% vrednosti projekta pokrije sopstvenim sredstvima i mogućnost da najviše 20% kredita iskoristi za obrtna sredstva. Kao

⁴⁴http://www.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/ECA/2012/03/21/369D8E0C1FB12323852579C80021FDAA/1_0/Rendered/PDF/P0929990ISR0Di021201201332310276142.pdf, podaci preuzeti 16. marta 2012. godine

⁴⁵ http://www.nbs.rs/internet/latinica/40/40_2/40_2_5.html, podaci preuzeti 16. marta 2012. godine

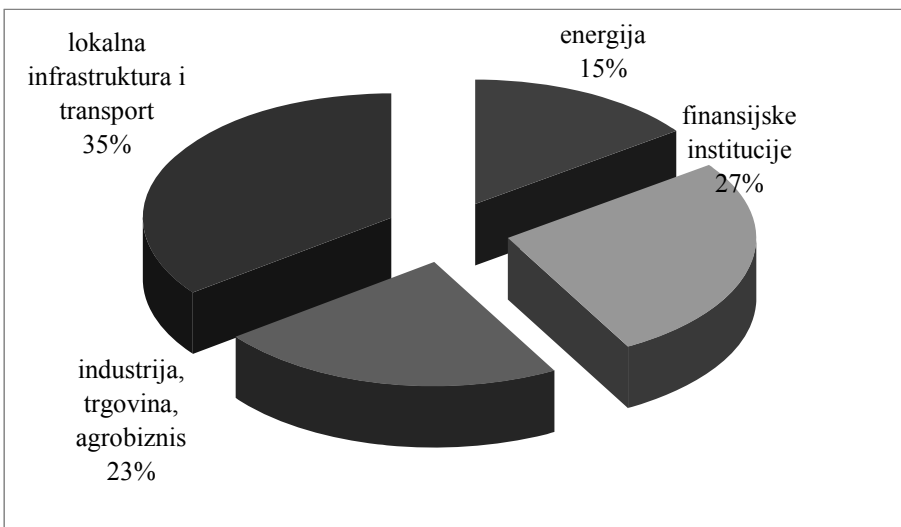
sredstva obezbeđenja kredita mogu da se koriste menice firme, ovlašćenja i lične menice vlasnika, hipoteka i reda na nepokretnosti ili zaloga na opremu ili vozila.

Sredstva Fonda se distribuiraju preko sledećih posredničkih banaka: Unicredit bank Srbija, Erste banka, OTP banka Srbija, Čačanska banka, Komercijalna banka, Privredna banka Beograd, Raiffeisein banka i Moskovska banka.

5.3. PROGRAMI EVROPSKE BANKE ZA OBNOVU I RAZVOJ

Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) je osnovana 1991. godine kako bi podstakla tranziciju u zemljama centralne i istočne Evrope, centralne Azije i severne Afrike.⁴⁶ "Vlasnici" EBRD u ovom momentu su 63 zemlje, Evropska unija i Evropska investiciona banka, čiji ulozi čine stabilnu osnovu za aktivnosti EBRD. Srbija je postala osnivač EBRD 19. januara 2001. godine. U proteklih 11 godina, EBRD je u Srbiju uložila preko 3 mlrd. eura.

Grafikon 5.1. Ulaganja EBRD po sektorima od 2001. godine, u mil. Eura



Izvor: Kancelarija EBRD, Beograd, mart 2012. godine

⁴⁶ <http://www.ebrd.com/pages/about.shtml>, podaci preuzeti 18. marta 2012. godine

EBRD je do sada odobrila niz zajmova domaćim finansijskim institucijama⁴⁷:

- Societe Generale Srbija 2011. godine 150 mil. eura, od kojih je 10 mil. eura na ime kreditne linije za konkurentnost malih i srednjih preduzeća, kao deo programa "Finansijski okvir za podršku privatnom sektoru zapadnog Balkana". Ova sredstva će se koristiti za finansiranje poboljšanja kvaliteta proizvoda, standarde bezbednosti, zdravlja i zaštite životne sredine,
- Procredit banka 2011. godine 30 miliona evra – Procredit banka će sredstva iz kreditne linije koristiti da podrži preduzetnike i mala i srednja preduzeća u proizvodnim delatnostima, uslugama i poljoprivredi. Maksimalan iznos pojedinačnog kredita je 200.000 eura, odnosno 300.000 eura za više kredita pojedinačnom preduzetniku ili preduzeću,
- Unicredit banka Srbija 2011. godine 60 mil. eura,
- Eurobank EFG Beograd, 2010. godine,
- Alpha banka Srbija 2010. godine,
- Komercijalna banka 2009. godine 30 mil. eura i
- Privredna banka Beograd 2007. godine 10 mil. eura.

Pored kreditnih linija koje se distribuiraju preko posredničkih banaka, u okviru EBRD postoje specijalizovani programi direktne podrške preduzećima poput BAS programa, kao i programa Podrške razvoju ženskog preduzetništva.

BAS program⁴⁸ (*Business Advisory Services* – Usluge poslovnog savetovanja) ima za cilj pružanje podrške mikro, malim i srednjim preduzećima u unapređenju njihovog poslovanja kroz obezbeđenje finansijske pomoći koja se koristi za dobijanje poslovnih saveta i konsalting usluga od strane domaćih konsultanata.

Ovaj program u Srbiji postoji od 2006. godine, a finansiran je od strane vlade Kraljevine Holandije u ukupnom iznosu donatorskih sredstava od 3 miliona evra. Do kraja januara 2012. godine BAS je u Srbiji sproveo 290 projekata direktne pomoći domaćim preduzećima.

⁴⁷ <http://www.ebrd.com/saf/search.html?type=project>, podaci preuzeti 20. marta 2012. godine

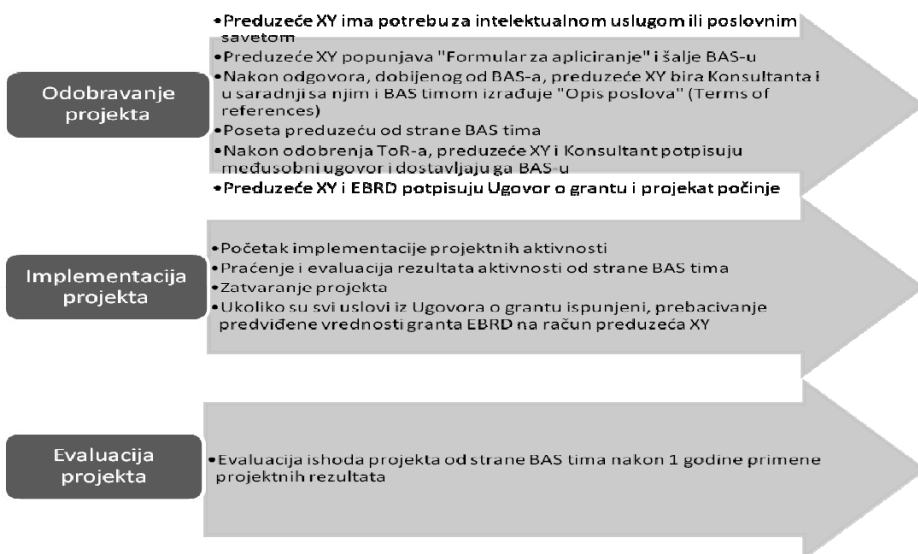
⁴⁸ Podaci dobijeni od Kancelarije EBRD u Beogradu

Uslovi koje preduzeće mora ispuniti su sledeći:

- veličina preduzeća: do 250 zaposlenih (target grupa do 50 zaposlenih),
- vlasništvo (preduzeća u privatnom i većinskom domaćem vlasništvu),
- industrijske grane: svi sektori osim bankarskog, finansijskih usluga, vojne i duvanske industrije i igara na sreću,
- održivost u smislu da preduzeće pokaže potencijal za razvoj,
- stav menadžment u smislu otvorenost za saradnju sa BAS–om i konsultantom,
- ugled i integritet preduzeća i menadžmenta,
- iskustvo sa eksternom konsultantskom pomoći: da preduzeće ima potrebe za poslovnim savetom, kapacitet da tu pomoć pravilno iskoristi, malo ili nimalo iskustva sa konsultantima i nedovoljno finansijskih sredstava za ceo projekat i
- finansijska obaveza: preduzeća su spremna i u mogućnosti su da finansiraju između 25% i 75% bruto iznosa projekta (maksimalni iznos bespovratnih sredstava je 10 hiljada eura).

Proces apliciranja i sprovođenja projekta u okviru BAS programa se grafički može prikazati na sledeći način:

Slika 5.1. Proces apliciranja i sprovođenja projekta u okviru BAS programa

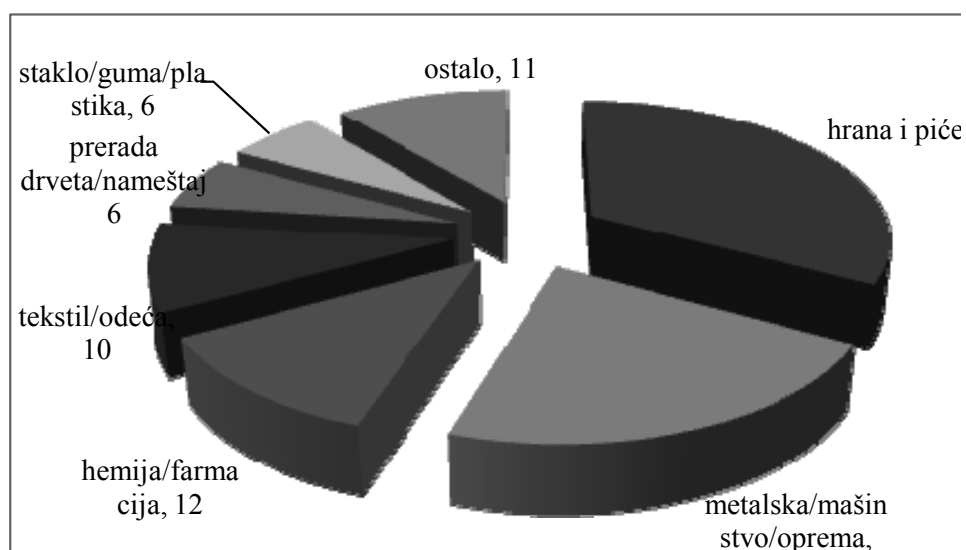


Izvor: Prema podacima EBRD kancelarije u Beogradu

Dosadašnji primeri BAS projekata obuhvataju:

- razvoj i usavršavanje menadžment informacionog sistema i ostale potrebe preduzeća u oblasti IT,
- strateški razvoj, uključujući poboljšanje organizacione strukture i strukture menadžmenta,
- pripremu biznis plana i studije izvodljivosti,
- istraživanje i planiranje tržišta i
- pripremu za sertifikovanje za sisteme kvaliteta menadžmenta (ISO, HACCP, GLOBAL GAP, itd).

Grafikon 5.2. BAS projekti prema sektorima, do januara 2011. godine



Izvor: Kancelarija EBRD, Beograd, mart 2012. godine

Evaluacija projekata sprovedenih u periodu od 2008–2011. godine pokazala je sledeće pozitivne efekte na poslovanje preduzeća koja su imala podršku BAS-a⁴⁹:

- 54% preduzeća je povećalo broj zaposlenih,
- 68% preduzeća je imalo rast prihoda,
- 61% preduzeća je povećalo produktivnost,
- 78% preduzeća je ponovo angažovalo konsultante i
- 34% preduzeća je obezbedilo eksterno ulaganje (u proseku 700 hiljada eura).

⁴⁹http://www.ebrd.com/downloads/research/factsheets/sbs/7871_BAS_FS_Serbia_EU.pdf, podaci preuzeti 17. marta 2012. godine

Program Podrške razvoju ženskog preduzetništva je započet u novembru 2011. godine i trajeće do novembra 2013. godine. Korisnici ove podrške mogu biti mikro, mala i srednja domaća privatna preduzeća čije su vlasnice žene ili se nalaze na rukovodećim pozicijama, ali mogu aplicirati i početnice u biznisu sa dobrim i održivim poslovnim idejama.

Ukupan iznos raspoloživih donatorskih sredstava iznosi 200 hiljada eura, a očekuje se finansiranje 30 projekata sa prosečnim iznosom granta 5.500 eura. Pored finansijske pomoći predviđeni su i treninzi za početnike u biznisu iz oblasti finansija, pripreme biznis planova i pravne regulative, kao i za razvijenija ženska preduzeća iz oblasti mentoringa i unapređenja poslovanja. Tipovi projekata koji mogu biti finansirani su:

- pripreme biznis plana i studija izvodljivosti,
- izrada web sajta, izrada marketing planova,
- priprema za sertifikacije sistema kvaliteta (14001 EMS, HACCP, OHSAS, ISO 22000, GLOBAL GAP, HALAL, itd),
- poboljšanja organizacione strukture i strukture menadžmenta,
- razvoj i usavršavanje menadžment informacionog sistema i
- razvoj i poboljšanje finansijskog, knjigovodstvenog i sistema kontrole.

5.4. PROGRAMI EVROPSKE INVESTICIONE BANKE

Evropska investiciona banka (EIB) je nastala 1958. godine kao finansijska institucija Evropske unije, sa ciljem da obezbedi finansiranje projekata u zemljama članicama EU, ali i zemljama u procesu evropskih integracija kao i zemljama partnerima, pod povoljnim uslovima. EIB radi na neprofitnoj osnovi.

U zemljama Zapadnog Balkana EIB je aktivan od 1977. godine. Za privrednike je važno da podrška EIB između ostalog uključuje i:

- direktne zajmove, odnosno finansiranje projekata u iznosima preko 25 mil. eura,
- kreditne linije koje se odobravaju posredničkim bankama, a krajnji korisnici su mala i srednja preduzeća i lokalne samouprave – trenutno, ukupna vrednost postojećih kreditnih linija u regionu iznosi oko 2 mlrd. dolara.

U periodu od 2008 – 2011. godine EIB je zaključio 13 sporazuma o zajmu za mala i srednja preduzeća u Srbiji u ukupnom iznosu od 700 mil. eura. EIB trenutno saraduje sa 15 finansijskih posrednika u Srbiji.

Saradnja Republike Srbije i EIB obuhvata i niz od četiri Apeks globalna zajma, od kojih su prva tri (odobrena 2002, 2004. i 2009. godine) već u potpunosti distribuirana⁵⁰. Ukupna vrednost ova tri zajma je iznosila 315 mil. eura, a krediti su odobreni za 450 malih i srednjih preduzeća i 12 lokalnih samouprava.

U toku je distribucija sredstava četvrtog Apeks zajma u ukupnoj vrednosti od 250 mil. eura i to preko sledećih posredničkih finansijskih institucija: Banca Intesa, Credit Agricole banka, Čačanska banka, Erste bank, Eurobank EFG, Findomestic banka, JUBMES Banka, KBC banka, Komercijalna banka, Marfin bank, OTP banka, Piraeus bank, Procredit bank, Raiffeisen banka, Societe Generale banka, Srpska banka, Unicredit banka, Voksbank, RFG leasing, Raiffeisen leasing i Soglease.

Zaključivanjem finansijskih ugovora između Republike Srbije, EIB i Narodne banke Srbije u maju 2011. godine, započeta je distribucija prve tranše od 150 mil. eura koja obuhvata:

- 100 mil. eura za kreditiranje izvozno orijentisanih malih i srednjih preduzeća, prioriternih projekata preduzeća bez obzira na broj zaposlenih, kao i preduzeća iz oblasti automobilske industrije i medija i
- 50 mil. eura za kreditiranje izvozno orijentisanih preduzeća srednje tržišne kapitalizacije.

Pod malim i srednjim preduzećima, prema kriterijumima EIB se podrazumevaju preduzeća koja:

- imaju manje od 250 stalno zaposlenih,
- u slučaju da imaju učešće drugog preduzeća u kapitalu, to preduzeće ne poseduje više od 25% kapitala prvog preduzeća,
- u slučaju da preduzeće koje ima učešće u kapitalu malog i srednjeg preduzeća, poseduje više od 25% kapitala, oni zajedno nemaju više od 250 zaposlenih i

⁵⁰ Podaci preuzeti 05. marta 2012. sa linka
http://www.nbs.rs/internet/latinica/40/40_2/40_2_2.html

- u slučaju da javni organ koji ima učešće u kapitalu ima više od 25% kapitala, taj javni organ može biti lokalna samouprava sa budžetom manjim od 10 mil. eura i sa manje od 5 hiljada stanovnika.

Pod preduzećima srednje tržišne kapitalizacije prema kriterijumima EIB-a se podrazumevaju preduzeća koja:

- imaju između 250 i 3 hiljade zaposlenih,
- u slučaju da imaju učešće drugog preduzeća u kapitalu, to preduzeće ne poseduje više od 25% kapitala prvog preduzeća,
- u slučaju da preduzeće koje ima učešće u kapitalu poseduje više od 25% kapitala preduzeća srednje tržišne kapitalizacije, oni zajedno nemaju više od 3 hiljade zaposlenih i
- u slučaju da javni organ koji ima učešće u kapitalu ima više od 25% kapitala, taj javni organ može biti lokalna samouprava sa budžetom manjim od 10 mil. eura i sa manje od 5 hiljada stanovnika.

Sredstva kreditne linije se mogu koristiti za kupovinu, rekonstrukciju ili proširenje osnovnih sredstava osim zemlje, troškove razvoja distribucione mreže u zemlji i inostranstvu, finansiranje trajnih obrtnih sredstava u skladu sa realnim srednjoročnim/dugoročnim potrebama za istim, sa minimalnim rokom kredita od 24 meseca.

Kreditni za mala i srednja preduzeća se odobravaju na najviše 7 godina, uz grejs period do 2 godine, dok se krediti preduzećima srednje tržišne kapitalizacije odobravaju na period do 12 godina, uz grejs period do 4 godine.

Visina projekta koji se finansira kreditom može da iznosi najviše 25 mil. eura, dok je iznos kredita kojim se finansira projekat u rasponu od 100 hiljada do 12,5 mil. eura, s tim što je moguće finansirati i 100% projekta pri čemu iznos kredita ne može preći navedeni maksimalan iznos. Kamatna stopa se obračunava na osnovu tromesečnog Euribora uvećanog za maržu EIB, maržu Narodne banke Srbije i maržu banke, koja uključuje i sve nadoknade na godišnjem nivou. Ovako obračunata kamatna stopa je povoljnija za 50 baznih poena u odnosu na godišnju kamatnu stopu koju bi banka obračunavala na ovaj zajam bez učešća EIB.

5.5. BILATERALNI PROGRAMI

Kroz realizaciju različitih bilateralnih programa, brojne zemlje pružaju podršku Srbiji u domenu razvoja privatnog sektora. Posredstvom ovih programa dodatno se učvršćuju odnosi Srbije sa donatorskom zajednicom i omogućava direktan transfer znanja i veština, kao i konkretna pomoć u finansiranju MSP. U Srbiji su do sada realizovana dva bilateralna programa i to: Kreditna linija Vlade Republike Italije i Program LEDIB – donacija Kraljevine Danske. Realizacijom pomenutih programa ostvareni su značajni pozitivni efekti na razvoj sektora MSP.

5.5.1. Kreditna linija Vlade Republike Italije

Republika Srbija je sa Vladom Republike Italije je u okviru projekta "Program razvoja privatnog sektora kao podrške malim i srednjim preduzećima kroz sistem domaćih banaka" potpisala ugovor o kreditu od 33,25 mil. eura za finansiranje malih i srednjih preduzeća u Srbiji. Ova kreditna linija se koristi za finansiranje nabavke opreme, tehnologije i odgovarajuće tehničke pomoći, usluga, rezervnih delova i industrijskih licenci italijanskog porekla – najmanje 70% kredita mora da se iskoristi za ove namene, dok se preostalih do 30% može iskoristiti za finansiranje troškova u zemlji neophodnih za realizaciju projekta (obrotna sredstava, roba, itd.).

U periodu od oktobra 2004. godine do septembra 2011. godine, ukupan iznos od 44,9 mil. eura (kredit italijanske Vlade kao i redovne otplate glavnice i kamate) je plasiran u 129 organizacija iz Srbije. Sredstva ove kreditne linije mogu da se koriste do 2014. godine.

Uslovi za apliciranje su sledeći:

- preduzeće je registrovano u Srbiji i spada u kategoriju malih i srednjih preduzeća,
- minimum 65% kapitala preduzeća je u privatnom vlasništvu,
- preduzeće posluje najmanje dve godine u sektoru za koji traži sredstva i
- preduzeće ima pozitivne finansijske izveštaje i perspektivan projekat i biznis plan.

Iznos kredita se kreće u rasponu od 50 hiljada do 1 mil. eura, rok otplate kredita je do 8 godina, uključujući i grejs period do 2 godine. Nominalna

kamatna stopa iznosi od 4,9% godišnje, a otplata se vrši polugodišnje. Kao obezbeđenje se zahteva hipoteka na nepokretnosti, ručna zaloga na opremi, jemstva pravnih lica, depoziti fizičkih i pravnih lica, zaloga na hartijama od vrednosti ili druga obezbeđenja.

Ova kreditna linije se distribuira preko Narodne banke Srbije, koja je agent Vlade Republike Srbije, preko pet posredničkih banaka: Unicredit bank Srbija, Čačanska banka, Komercijalna banka, Privredna banka Beograd i Banca Intesa.

Novi ugovor Republike Srbije i Vlade Republike Srbije obezbeđuje dodatnih 30 mil. eura. Od februara 2012. godine devet posredničkih banaka (Unicredit bank Srbija, Komercijalna banka, Banca Intesa, Credy banka, Procredit bank, Eurobank EFG, Volksbank, Srpska banka i Jubmes banka) će domaćim malim i srednjim preduzećima i javnim komunalnim preduzećima odobravati kredite sa godišnjom kamatnom stopom do 4,85%.

5.5.2. Donacija Kraljevine Danske – Program LEDIB

LEDIB (Program lokalnog ekonomskog razvoja na Balkanu) je namenjen pružanju podrške i razvoju malih i srednjih preduzeća u Nišavskom okrugu, a program finansira Kraljevina Danska.

Kako je jedna od komponenti programa "bolji pristup povoljnim kreditima", Kraljevina Danska je sa Vladom Republike Srbije zaključila ugovor u oktobru 2008. godine u iznosu od 15 mil. danskih kruna, kako bi se obezbedila sredstva za kreditiranje malog biznisa u Nišavskom okrugu.

Pomenuta sredstva su raspoloživa do kraja 2016. godine, a domaćim firmama se distribuiraju preko NLB banke kao posredničke banke. Prema podacima NBS, u periodu od oktobra 2008. do septembra 2011. godine, 55 malih i srednjih preduzeća i preduzetnika je koristilo sredstva Programa LEDIB u ukupnom iznosu od 50,7 mil. dinara.

Korisnici kredita mogu biti svi preduzetnici, mala i srednja preduzeća (uključujući i zadruge) registrovana na području Nišavskog okruga koja posluju u skladu sa zakonom i koja mogu dokazati da poštuju nacionalnu regulativu o korporativnoj i društvenoj odgovornosti koja se tiče poštovanja ljudskih prava, slobode udruživanja, korišćenja rada dece, zdravstvene zaštite radnika, diskriminacije, zaštite životne sredine, korupcije, podmićivanja i slično.

Kreditni se odobravaju za finansiranje investicionih ulaganja i obrtnih sredstava, i to isključivo u dinarima obračunato po srednjem kursu NBS na dan puštanja kredita u tečaj, bez valutne klauzule. Kamatna stopa koja je obračunava je referentna kamatna stopa Narodne banke Srbije uvećana za najviše 4% na godišnjem nivou. Naknada za obradu kreditnog zahteva se kreće od 1,20 – 2,00% od iznosa kredita u zavisnosti od vrste i ročnosti kredita.

Kratkoročni krediti se odobravaju u iznosu od 3 hiljade do 30 hiljada eura u dinarskoj protivvrednosti, dok se dugoročni investicioni krediti odobravaju u iznosu od 10 hiljada do 50 hiljada eura u dinarskoj protivvrednosti. Period otplate kratkoročnih kredita je između 6 i 12 meseci, dok je period otplate dugoročnih investicionih kredita između 1 i 5 godina, uključujući i grejs period koji može biti do 12 meseci. U grejs periodu se obračunava i naplaćuje interkalarna kamata. Kredit se otplaćuje u jednakim mesečnim ili tromesečnim ratama.

Sredstva obezbeđenja mogu biti blanko menice korisnika kredita, ovlašćenja za naplatu sa računa korisnika kredita, novčani depozit, solidarno jemstvo pravnog ili fizičkog lica, hipoteka, zaloga na pokretnim stvarima.

5.6. SEDMI OKVIRNI PROGRAM (FP7) EU ZA ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ

Potpisivanjem Memoranduma o razumevanju i pristupanju Srbije Sedmom okvirnom programu EU za istraživanje i razvoj (FP7), u junu 2007. godine, Srbija je simbolično postala deo evropske zajednice zemalja čime je omogućeno da naša preduzeća potpuno ravnopravno učestvuju u ovom programu zajedno sa firmama i naučnoistraživačkim organizacijama iz cele Evrope. FP7 je namenjen finansiranju istraživačkih projekata. Kako se radi o novcu evropskih poreskih obveznika, neophodno je da projekti doprinose razvoju čitave Evrope, odnosno da imaju tzv. evropsku dimenziju. Drugim rečima, ciljevi i efekti projekta ne smeju biti ograničeni samo na lokalni ili regionalni nivo. Da bi uspešno konkurisala za sredstva FP7, domaća preduzeća moraju pre svega da realno procene svoje kapacitete, a pogotovo kapacitet svojih zaposlenih, kao i da pronađu dobre, pouzdane partnere. Neophodno je striktno poštovati sve uslove i zahteve Evropske komisije prilikom apliciranja, kao i sve procedure tokom realizacije projekta. Učešćem u projektima EU, preduzeća pored značajnih

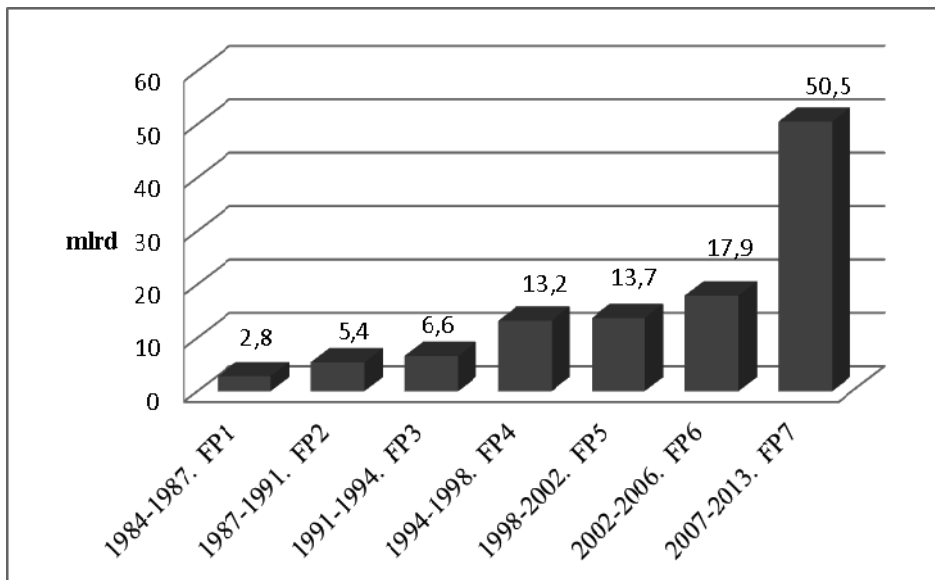
finansijskih sredstava obezbeđuju i odlične reference za svoje buduće aktivnosti, što je posebno važno imajući u vidu proces evropskih integracija Srbije i sve veći broj programa i fondova koji će biti dostupni domaćim preduzećima.

5.6.1. Istorijat

Okvirni programi već skoro 30 godina predstavljaju glavni instrument Evropske unije za sprovođenje mera istraživačke politike. Naime, nakon formiranja Evropske ekonomske zajednice uspostavljeni su brojni naučno-istraživački programi i aktivnosti čija je realizacija tokom vremena nametnula potrebu za identifikovanjem naučnih i tehnoloških prioriteta na evropskom nivou koji će biti praćeni višegodišnjim budžetima, kako bi se obezbedilo stabilno finansiranje.

Prvi okvirni program FP1 uspostavljen je 1984. godine i trajao je do 1987. godine, a potom su usledili i naredni programi.

Grafikon 5.3. Razvoj Okvirnih programa tokom vremena i budžeti



Izvor: Evropska komisija, GD za istraživanje

Glavna smernica prilikom definisanja 7. okvirnog programa – FP7 bilo je ispunjavanje cilja Lisabonske strategije prema kojem Evropska unija do 2010. godine treba da postane najdinamičnija, na znanju zasnovana

privreda na svetu, bazirana na komponentama tzv. "trougla znanja" koji obuhvata: inovacije, obrazovanje i istraživanje i razvoj. Predviđeno je da program traje u periodu od 2007. do 2013. godine, a ukupni budžet da iznosi 50,5 mlrd. eura.

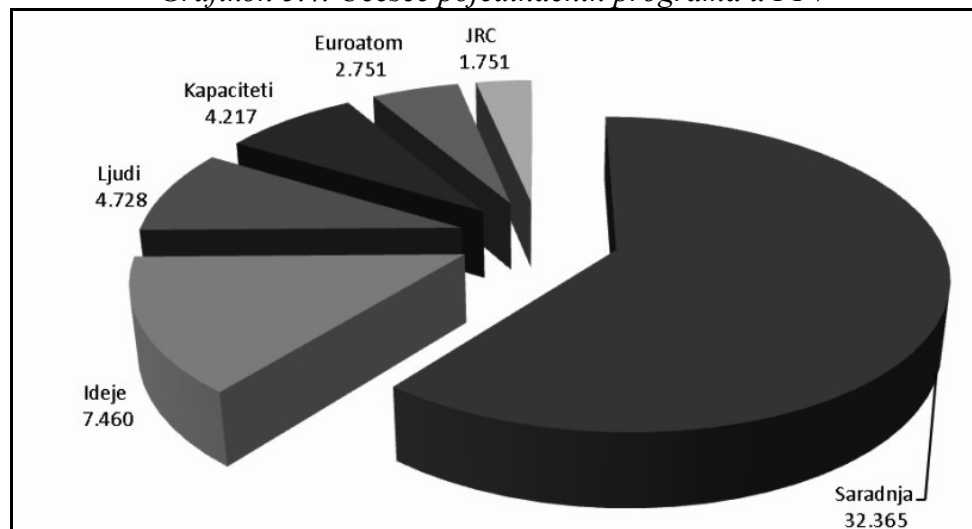
5.6.2. Struktura i karakteristike 7. okvirnog programa

Ostvarenje opštih ciljeva FP7 – podsticanje istraživanja za potrebe evropske industrije, podsticanje i održavanje konkurentnosti evropske industrije, podržavanje naučne i tehnološke izvrsnosti i jačanje liderske uloge Evrope u globalnoj ekonomiji znanja – je grupisano u četiri velike kategorije, tzv. Specifične programe FP7:

1. Saradnja, čiji je ukupan budžet 32 mlrd. eura, a namenjen je podsticanju transnacionalne saradnje u okviru 10 tematskih područja,
2. Ideje, čiji je ukupan budžet 7,5 mlrd. eura i namenjen je finansiranju bazičnog istraživanja,
3. Ljudi, čiji je ukupan budžet 5,7 mlrd. eura i namenjen je podsticanju razvoja ljudskih resursa i
4. Kapaciteti, čiji je ukupan budžet 4 mlrd. eura i namenjen je finansiranju istraživačkih kapaciteta.

Poseban program u okviru FP7 čine nuklearna istraživanja Euroatom, sa budžetom od 3 mlrd. eura.

Grafikon 5.4. Učešće pojedinačnih programa u FP7



Izvor: Evropska komisija, GD za istraživanje

Specifični program Saradnja ima najveći budžet za period od 2007 – 2013. godine i to preko 32 mlrd. eura i podeljen je na 10 tema koje obuhvataju sledeće podoblasti:

1. Zdravlje (oznaka *Health*) – ukupan budžet 6 mlrd. eura, obuhvaćene podoblasti su:
 - biotehnologija, generička sredstva i medicinske tehnologije za zdravlje ljudi,
 - primenjivanje rezultata istraživanja za zdravlje ljudi i
 - optimizovanje pružanja zdravstvene zaštite stanovnicima Evrope.
2. Hrana, poljoprivreda i ribarstvo, biotehnologije (oznaka *KBBE*) – ukupan budžet 1,9 mlrd. eura, obuhvaćene podoblasti su:
 - održiva proizvodnja i upravljanje biološkim resursima iz zemljišta, šuma i vodenih sredina,
 - "Od viljuške do farme" – hrana, zdravlje i dobrobit i
 - Biološke nauke, biotehnologija i biohemija za održive prehrambene proizvode i procese.
3. Informaciono–komunikacione tehnologije (oznaka *ICT*) – ukupan budžet 9,1 mlrd. eura, obuhvaćene podoblasti su:
 - prožimajuće i sigurne infrastrukture mreža i usluga,
 - kognitivni sistemi, interakcija i robotika,
 - komponente, sistemi i inženjering,
 - digitalne biblioteke i sadržaj,
 - održiva i personalizovana zdravstvena zaštita,
 - pokretljivost, održivost u pogledu životne sredine i energetska efikasnost i
 - nezavisan život i inkluzija.
4. Nanonauke, nanotehnologije, materijali i nove proizvodne tehnologije (oznaka *NMP*) – ukupan budžet je 3,5 mlrd. eura, a obuhvaćene podoblasti su:
 - nanonauka i nanotehnologije,
 - materijali,
 - nova proizvodnja i
 - integracija tehnologija i industrijskih primena.
5. Energija (oznaka *Energy*) – ukupan budžet je 2,3 mlrd. eura, a obuhvaćene podoblasti su:
 - vodonik i goriva,
 - obnovljiva proizvodnja električne energije,

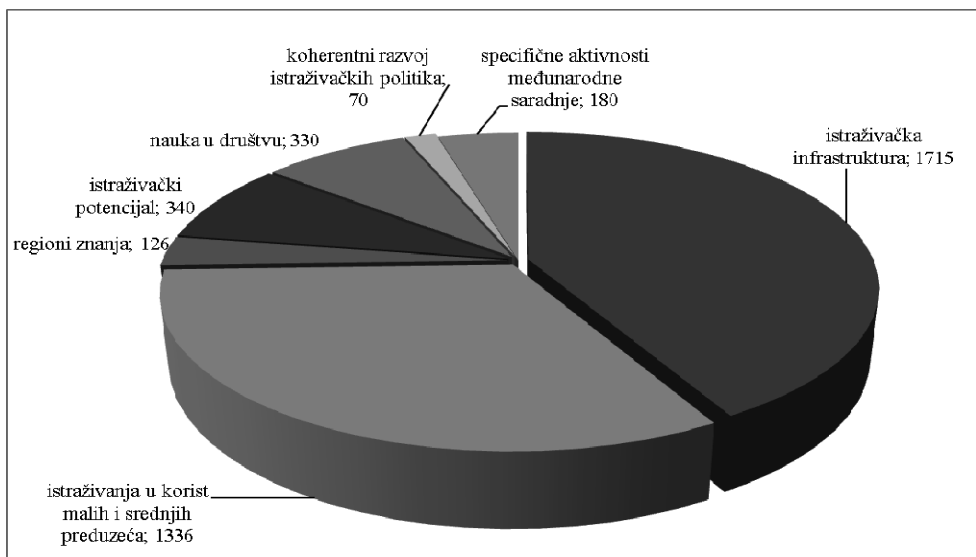
- obnovljiva proizvodnja goriva,
 - obnovljivi izvori energije za grejanje i hlađenje,
 - tehnologije hvatanja i skladištenja SO₂ za proizvodnju energije, bez emisija zagađivača i
 - tehnologije čistog uglja.
6. Životna sredina, uključujući klimatske promene (oznaka *ENV*) – ukupan budžet je 1,8 mlrd. eura, a obuhvaćene podoblasti su:
- klimatske promene i rizici od zagađenja,
 - održivo upravljanje resursima,
 - tehnologije za zaštitu životne sredine i
 - sredstva za posmatranje i procenu zemlje.
7. Saobraćaj, uključujući aeronautiku (oznaka *TPT*) – ukupan budžet je 4,2 mlrd. eura, obuhvaćene su sledeće podoblasti:
- aeronautika i vazdušni saobraćaj,
 - održivi kopneni saobraćaj – železnički, drumski i vodeni i
 - evropski globalni navigacioni satelitski sistem (*GNSS*).
8. Društveno– ekonomske nauke (oznaka *SSH*) – ukupan budžet je 610 mil. eura, obuhvaćene podoblasti su:
- razvoj, zapošljavanje i konkurentnost u društvu znanja,
 - kombinovanje društvenih, ekonomskih ciljeva i ciljeva vezanih za životnu sredinu,
 - glavni trendovi u društvu i njihove implikacije,
 - Evropa u svetu (trgovina, migracija, siromaštvo, kriminal, sukobi, rešavanje),
 - građanin u EU,
 - društvenoekonomski i naučni indikatori i
 - aktivnosti predviđanja.
9. Svemir (oznaka *SPA*) – ukupan budžet je 1,4 mlrd. eura, obuhvaćene su sledeće podoblasti:
- aplikacije zasnovane na istraživanju svemira koje služe evropskom društvu,
 - istraživanje svemira i
 - istraživanje i tehnološki razvoj za jačanje fondacija za istraživanje svemira
10. Bezbednost (oznaka *SEC*) – ukupan budžet je 1,35 mlrd. eura, obuhvaćene su sledeće podoblasti:
- bezbednost građana,
 - bezbednost infrastrukture i komunalnih usluga,
 - inteligentno osmatranje i bezbednost granica,

- ponovno uspostavljanje bezbednosti i sigurnosti u kriznoj situaciji,
- integracija, međusobna povezanost i međusobna funkcionalnost bezbednosnih sistema,
- bezbednost i društvo i
- koordinacija i strukturiranje istraživanja u oblasti bezbednosti.

Specifičan program "Ideje" sa budžetom od skoro 7,5 mlrd. eura je namenjen podsticanju fundamentalnog istraživanja u svim oblastima nauke i tehnologije i jedini je potprogram FP7 gde projekte mogu da prijavljuju individualni timovi, odnosno nije neophodna međunarodna saradnja. Program sprovodi Evropski savet za istraživanje (*European Research Council*) kroz dodeljivanje dve vrste grantova: za istraživače početnike i zaiskusne istraživače.

Skoro 6 mlrd. eura ukupnog budžeta potprograma "Ljudi" je namenjeno razvoju ljudskih potencijala kroz finansiranje početne obuke istraživača (tzv. Marija Kiri mreža), podsticanje partnerstava privrede i akademije, kofinansiranje regionalnih, nacionalnih i međunarodnih programa za mobilnost, odobravanje intraevropskih stipendija kao i outgoing i incoming stipendija, međunarodne šeme saradnje, grantove za reintegraciju i dodeljivanje renomiranih nagrada Marija Kiri.

Grafikon 5.5. Raspodela budžeta potprograma Kapaciteti



Izvor Evropska komisija, GD za istraživanje

Razvoj istraživačkih kapaciteta u Evropi se planira kroz sprovođenje specifičnog programa FP7 "Kapaciteti", čiji je ukupni budžet 4,2 mlrd. eura. U okviru ovog potprograma finansiraju se projekti iz oblasti istraživačke infrastrukture, istraživanja u korist malih i srednjih preduzeća, regiona znanja, istraživačkog potencijala, nauke u društvu, koherentnog razvoja istraživačkih politika i različite specifične aktivnosti međunarodne saradnje.

Učešće u 7. okvirnom programu moguće je za sva pravna i fizička lica iz zemalja – učesnica FP7, odnosno FP7 je otvoren za istraživačke grupe na univerzitetima ili istraživačkim institutima, preduzeća koja nameravaju da inoviraju, mala i srednja preduzeća, državnu upravu (nacionalnu, regionalnu, lokalnu), istraživače početnike (postdiplomci), iskusne istraživače, organizacije i istraživače iz trećih zemalja, međunarodne organizacije, organizacije civilnog društva itd.

Zemlje učesnice 7. okvirnog programa za istraživanje i razvoj su:

- 27 zemalja članica EU,
- pridružene zemlje – Švajcarska, Izrael, Norveška, Island i Lihenštajn kao i Turska, Hrvatska, Makedonija, Srbija, Crna Gora, Albanija i Bosna i Hercegovina,
- treće zemlje – zemlje partneri u međunarodnoj saradnji (*International Cooperation Partner Countries*) i
- visokorazvijene zemlje (koje mogu da učestvuju u projektima, ali same finansiraju svoje aktivnosti).

Srbija je 13. juna 2007. godine u Briselu sa Evropskom komisijom potpisala Sporazum o razumevanju čime je omogućeno da partneri iz Srbije ravnopravno učestvuju u FP7. Nacionalni koordinator FP7 u Srbiji je bilo Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj, sada Ministarstvo prosvete i nauke.

Prilikom izrade predloga projekta, posebnu pažnju treba posvetiti šemi finansiranja projekta, koja je unapred definisana od strane Evropske komisije i koja može biti sledeća:

1. zajednički istraživački projekti (*large scale integrating projects i small or medium-scale focused research projects*),
2. mreže izvrsnosti (*networks of excellence*) kroz zajednički program aktivnosti i stvaranje virtuelnog istraživačkog centra,

3. aktivnosti koordinacije i podrške (*CSA*),
4. individualni projekti (*ERS* grantovi),
5. Marija Kiri akcije i
6. istraživanja za posebne grupe.

Maksimalne stope pokrivenosti opravdanih troškova (direktnih i indirektnih) za različite tipove aktivnosti su sledeće:

Tabela 5.1. Maksimalne stope pokrivenosti opravdanih troškova (direktnih i indirektnih) za različite tipove aktivnosti

	aktiv. istraživanja i tehnološkog razvoja ili inovacije	demonstracio ne aktivnosti	aktiv. obuke ili razvoja karijere istraživača	aktiv. upravljanja projektom	aktiv. koord i podrš ke
neprofitne javne institucije, srednje i visokoškolske obrazovne institucije, istraživačke organizacije	75%	50%	100%	100%	100%
mala i srednja preduzeća	75%	50%	100%	100%	100%
velika preduzeća i druge organizacije	50%	50%	100%	100%	100%

Izvor: Evropska komisija, GD za istraživanje

Sve informacije o 7. okvirnom programu, kompletna dokumentacija potrebna za podnošenje predloga projekata, baze podataka odobrenih projekata, vesti, najave događaja, raspoloživa pomoć za učesnike itd. se nalaze na zvaničnom portalu Evropske komisije za istraživanje i razvoj – CORDIS⁵¹. Pored ovog portala, zainteresovanima za učešće u FP7 na raspolaganju stoje tzv. nacionalne kontakt osobe koje su u zemljama učesnicima zvanični predstavnici imenovani od strane Vlade i redovno obučavani od strane Evropske komisije kako bi pružili svu potrebnu pomoć

⁵¹ http://cordis.europa.eu/fp7/home_en.html

aplikantima. Nacionalne kontakt osobe su specijalizovane za određene teme iz FP7 (npr. Zdravlje, Energija, Pravna pitanja i slično). U Srbiji mreža nacionalnih kontakt osoba je u nadležnosti Ministarstva prosvete i nauke.

5.6.3. Proces upravljanja projektom FP7

Priprema i podnošenje predloga projekta

Najveći broj konkursa (tzv. poziva) za FP7 se otvara u julu svake godine. Informacije o konkursu sadrže pregled tema koje će biti finansirane, šeme finansiranja, raspoloživi budžet, rokove za podnošenje predloga projekata, podatke o uslovima za konkurisanje i slično. Detaljan opis ciljeva i tema konkursa se nalazi u "Radnom programu" i aneksima, a u "Vodiču za apliciranje" se detaljno opisuje procedura konkurisanja.

Kako bi se što veći broj zainteresovanih informisao o mogućnostima konkurisanja za FP7, nakon otvaranja poziva često se organizuju tematski "Info dani" na kojima su predavači predstavnici Evropske komisije, dok preduzeća koja već učestvuju u projektima izlažu svoja iskustva i daju savete.

Za učešće u najvećem broju projekata u FP7, potrebno je uspostaviti međunarodna partnerstva – opšte pravilo je da je neophodno da postoje učesnici iz najmanje 3 različite zemlje, koji zajedno čine konzorcijum, dok jedan od učesnika ima ulogu koordinatora konzorcijuma i zadužen je za pripremu predloga projekta, internu komunikaciju i koordinaciju aktivnosti unutar konzorcijuma kao i komunikaciju sa Evropskom komisijom. Prilikom formiranja konzorcijuma važno je postići izbalansiranu strukturu članova, a poželjno je obezbediti i ravnomernu regionalnu pokrivenost konzorcijuma. Evropska komisija razmatra konzorcijum kao jednu celinu i zato je neophodno da članovi konzorcijuma budu komplementarni i da ostvaruju sinergetski efekat prilikom sprovođenja projekta i dostizanja ciljeva definisanih projektom.

Postoji nekoliko načina formiranja konzorcijuma. Najjednostavnije je iskoristiti već postojeća partnerstva i eventualnu saradnju sa istraživačkim timovima, međutim, partneri se mogu pronaći i na različitim događajima poput "Info dana", brokeraža i slično. Na zvaničnom portalu FP7 programa CORDIS svi zainteresovani mogu da ostave profile svojih organizacija, kako bi bili kontaktirani od strane potencijalnih partnera. Posredstvom

ovog portala moguće je pronaći kontakt podatke koordinatora i ostalih učesnika konzorcijuma koji su već sproveli FP7 projekte, što svakako predstavlja koristan način za traženje partnera za buduće projekte. Nakon formiranja konzorcijuma, pristupa se izradi predloga projekta. Ispunjavanje svih administrativnih zahteva i strukture predloga projekta je izuzetno važno, jer bilo koji nedostatak može da dovede do odbacivanja čitavog projekta.

Predlog projekta se sastoji iz dva dela – dela A i dela B. Deo A sadrži administrativne i finansijske podatke, dok deo B predstavlja opis predloga projekta (predviđene istraživačke aktivnosti, upravljanje projektom i pravdanje potrebnih sredstava za sprovođenje projekta). Tačna struktura oba dela zavisi od specifičnog programa i zahtevanog tipa projekta, a sve potrebne informacije su sadržane u "Vodiču za apliciranje" koji se nalazi u paketu dokumentacije zajedno za samim pozivom.

Deo A je podeljen na tri sekcije:

- sekcija A1 se sastoji od sažetka predloga projekta,
- sekcija A2 se odnosi na učesnike konzorcijuma koji će realizovati projekat i
- sekcija A3 sadrži pregled predviđenih troškova projekta.

Deo B se takođe sastoji iz tri sekcije, o čijem sadržaju postoje detaljne instrukcije u relevantnom "Vodiču za apliciranje":

- Sekcija o naučnom i tehničkom sadržaju opisuje istraživačku ideju, koncept i ciljeve projekta, kao i kako će projekat doprineti unapređenju postojećeg znanja i koja će metodologija biti korišćena. Sprovođenje predviđenih aktivnosti tokom vremena detaljno je opisano u tzv. radnim paketima.
- Sekcija o predviđenoj implementaciji projekta sadrži podatke o strukturi i procedurama upravljanja projektom kako za pojedinačne partnere tako i za konzorcijum u celini.
- Treća sekcija se odnosi na efekat projekta i obuhvata procenu efekata, korišćenje rezultata projekta i upravljanje pravima intelektualne svojine.

Ukoliko je potrebno, četvrta sekcija dela B se bavi etičkim pitanjima, a moguće je dodati i sekciju koja se odnosi na pitanja rodne ravnopravnosti i rodne zastupljenosti u projektu.

Sam proces pripreme predloga projekta je svakako zahtevan i dugotrajan, a najveći deo posla je obično na koordinatoru projekta. Korisno je da se formiranje konzorcijuma i raspravljanje o istraživačkoj ideji započne i pre nego što se poziv objavi, kako bi nakon raspisivanja poziva više vremena ostalo za izradu samog predloga projekta. Priprema predloga projekta zahteva i odlično poznavanje finansijskih pravila i procedura kako samih partnera u konzorcijumu, tako i programa FP7. Veliki broj institucija, posebno većih univerziteta i istraživačkih instituta, ima posebna odeljenja koja se delimično ili čak u celosti bave isključivo upravljanjem projektima. Troškovi pripreme predloga projekta ne mogu biti naknadno refundirani, ukoliko projekat bude odobren.

Završeni predlog projekta koordinador podnosi elektronski, putem tzv. *Electronic Proposal Submission Service (EPSS)*. Jedino je koordinador ovlašćen da podnese predlog projekta, dok partneri u projektu imaju pristup svim informacijama. Kompletan deo A prijave predloga projekta se podnosi u unapred definisanim obrascima, dok se deo B prijave predloga projekta podnosi u *pdf* formatu.

Evaluacija predloga projekta i zaključivanje ugovora

Ubrzo nakon zatvaranja poziva, Evropska komisija obaveštava koordinadora projekta da je predlog projekta primljen, a potom se sprovodi administrativna kontrola (tzv. *eligibility check*), odnosno da li je projekat predat u roku, da li je ispoštovan zahtev o minimalnom broju učesnika, da li je prijava predloga projekta kompletna, itd.

Svi predlozi projekata koji su prošli ovu administrativnu kontrolu bivaju ocenjeni od nezavisnih eksperata – evaluatora. Naime, Evropska komisija raspolaže internom bazom eksperata koje angažuje po potrebi, vodeći računa pre svega o temi projekta ali i akademskom i/ili privrednom iskustvu eksperta, rodnoj ravnopravnosti, ravnomernoj regionalnoj zastupljenosti eksperata i njihovom rotiranju.

Prilikom ocene svakog predloga projekta koriste se tri kriterijuma: naučno-tehnološki kvalitet, efekat projekta i način sprovođenja. Za svaki kriterijum se daje ocena od 0 do 5, a za prelazak preko praga prihvatljivosti potrebno je da predlog projekta za svaki kriterijum dobije barem ocenu 3 i da je ukupna ocena predloga projekta 10 od maksimalnih 15 poena.

Svaki predlog projekta ocenjuju barem tri eksperta koji prvo svaki za sebe oceni projekat, a potom se najčešće u Briselu organizuje njihov sastanak kako bi se prodiskutovale individualne ocene i doneo konsenzus za ocenu za svaki kriterijum posebno, odnosno za projekat u celini, nakon čega se izrađuje Izveštaj o konsenzusu za dati projekat.

Imajući u vidu da je neophodno usaglasiti pristupe različitih eksperata koji su ocenjivali projekte iz iste oblasti, Evropska komisija kao finalnu fazu evaluacije projekata organizuje tzv. panel sastanke na kojima se upoređuju Izveštaji o konsenzusu za projekte iz iste oblasti. Ishod panel sastanka je Sažetak izveštaja o evaluaciji za svaki projekat, kao i lista svih projekata koji su prešli prag prihvatljivosti. Na osnovu raspoloživog budžeta određuju se projekti koji će biti predloženi za finansiranje. Ukoliko više projekata ima isti broj bodova, na panel sastanku se definišu kriterijumi za davanje prednosti, poput većeg broja bodova dobijenih za naučno-tehnološki kvalitet i slično. Takođe, neki projekti mogu biti zadržani na rezervnoj listi u slučaju da projekti predloženi za finansiranje ipak na kraju iz bilo kog razloga ne budu finansirani. Nakon završetka ocenjivanja projekata, koordinatori dobijaju i zvaničnu informaciju o tome, zajedno sa Sažetkom izveštaja o evaluaciji u kome se nalaze i komentari i objašnjenje svake ocene. Stopa uspeha predloga projekata je neujednačena.

Koordinatori projekata odobrenih za finansiranje započinju pregovore sa Evropskom komisijom o tehničkim, finansijskim i pravnim aspektima realizacije projekta. Tehnički (naučni) pregovori se odnose na podatke u delu B prijave predloga projekta, koji se prilagođavaju u skladu sa preporukama datim u Sažetku izveštaja o evaluaciji. Finansijskim pregovorima se utvrđuje iznos sredstava za predfinansiranje, dinamika izveštavanja, kao i druga finansijska pitanja. Pravni pregovori se pre svega bave pitanjima prava intelektualne svojine.

Po uspešnom završetku pregovora, Evropska komisija preuzima i poslednji korak – proveru postojanja i pravnog statusa svih učesnika tzv. validaciju. Validacija se za svakog učesnika FP7 sprovodi samo jednom, jer nakon uspešne validacije svaki učesnik dobija svoj "Kod za identifikaciju učesnika" (*Participant Identification Code – PIC*) koji se sastoji iz devet cifara i koristi se za identifikaciju učesnika u svakom narednom FP7 projektu. Podaci o svim validiranim učesnicima FP7 (trenutno ih ima preko 17 hiljada) se nalaze u centralizovanoj bazi podataka Evropske komisije. Svaki validirani učesnik ima obavezu da imenuje jednu osobu – Imenovani predstavnik pravnog lica (*Legal Entity*

Appointed Representative – LEAR) koji je jedini ovlašćen da predstavlja učesnika pred Evropskom komisijom, menja podatke učesnika u bazi i slično.

Poslednji korak faze pregovaranja jeste zaključivanje ugovora sa Evropskom komisijom. U ime konzorcijuma ovaj ugovor – Sporazum o grantu – zaključuje koordinator konzorcijuma, dok se paralelno između svih partnera u konzorcijumu zaključuje i Sporazum o konzorcijumu koji je pravna osnova za regulisanje internih odnosa i obaveza samih partnera.

Realizacija projekta i izveštavanje

Realizacija FP7 projekta je, po pravilu, podeljeno na radne pakete koji predstavljaju različite tipove aktivnosti (istraživanje, demonstracija, saradnja, koordinacija, upravljanje i slično). Svaki radni paket treba da kreira unapred određene rezultate, a napredak realizacije projekta se prati kroz takođe unapred definisane kontrolne tačke, tzv. *milestones*. Ukoliko projektne aktivnosti moraju biti izmenjene iz objektivnih razloga i ukoliko su ispunjeni zahtevi Sporazuma o grantu, Evropska komisija dozvoljava određene izmene projekta.

Komunikacija i koordinacija između partnera u konzorcijumu se vrši na osnovu Sporazuma o konzorcijumu, kojim je određena struktura upravljanja, mehanizmi donošenja odluka, načini komunikacije između partnera, interno izveštavanje, sastanci partnera i slično. Komunikacija i koordinacija između partnera zavisi pre svega od veličine konzorcijuma i složenosti samog projekta.

Koordinator konzorcijuma je zadužen za kompletnu komunikaciju sa Evropskom komisijom, dostavljanje rezultata, podnošenje periodičnih i finalnog izveštaja. Pomenuti izveštaji sadrže sve relevantne podatke o toku realizacije projekta, objašnjenja o korišćenju resursa i finansijske izveštaje svih partnera. Finalni izveštaj, takođe, sadrži i sažetak izveštaja koji se može javno objavljivati, kao i plan za diseminaciju rezultata projekta i popunjen upitnik Evropske komisije o širem društvenom efektu projekta. Koordinator takođe mora da dostavi i informacije o svim naučnim publikacijama koje su objavljene vezano za rezultate projekta, kao i njihove kopije. Svi izveštaji se Evropskoj komisiji dostavljaju elektronskim putem, a nakon što Evropska komisija oceni i usvoji finalni izveštaj, konzorcijumu se uplaćuje poslednja tranša odobrenih sredstava. Imajući u vidu da Evropska komisija 5 godina nakon završetka projekta

ima pravo da izvrši finansijsku ili tehničku kontrolu, sva relevantna naučna, tehnička i finansijska dokumentacija mora da se čuva.

5.6.4. Mala i srednja preduzeća u FP7

Evropska komisija posvećuje posebnu pažnju učešću malih i srednjih preduzeća u FP7. Definicija malih i srednjih preduzeća koja se primenjuje u EU je relevantna i za učešće u FP7. Prema pomenutoj definiciji, mala i srednja preduzeća su ona u kojima je zaposleno manje od 250 ljudi i koja imaju godišnji promet manji od 50 mil. eura i/ili ukupnu bilansnu sumu manju od 43 mil. eura. Zaključno sa 1. januarom 2012. godine, u svim komponentama FP7 učestvovalo je preko 13.800 MSP koja su u proseku dobijala grantove u visini od 250 hiljada eura.

Tabela 5.2. Učešće MSP u pet specifičnih programa FP7 na dan 01. januara 2012. godine⁵²

	Potpisani Sporazumi o grantu	Broj MSP učesnika	Ukupan broj učesnika	EU sredstva odobrena MSP (u EUR)	Procenat budžeta namenjen MSP
1. Saradnja	4.700	9.220	51.833	2.477.073.659	15,20%
2. Ideje	2.250	10	2.535	9.312.125	0,30%
3. Ljudi	5.929	684	10.711	166.624.561	7,00%
4. Kapaciteti	1.296	3.825	12.367	774.126.381	31,00%
5. Euroatom	102	88	1.376	13.667.082	5,60%
FP7 ukupno	14.277	13.827	78.822	3.440.803.807	13,70%

Mala i srednja preduzeća koja su uključena u FP7 u proseku učestvuju u 1,6 projekata⁵³. Naime, ne postoje ograničenja o broju učešća u projektima niti iznosa ukupnih sredstava koju jedno preduzeće može dobiti, a takođe je moguće da ista organizacija paralelno učestvuje u više projekata.

Evropska komisija je definisala cilj prema kojem od ukupnog iznosa sredstava iz oblasti "Saradnja", najmanje 15% treba da bude namenjeno malim i srednjim preduzećima. Srpska preduzeća dobijaju 20,1% ukupnih sredstava namenjenih srpskim učesnicima, što je od starih zemalja članica

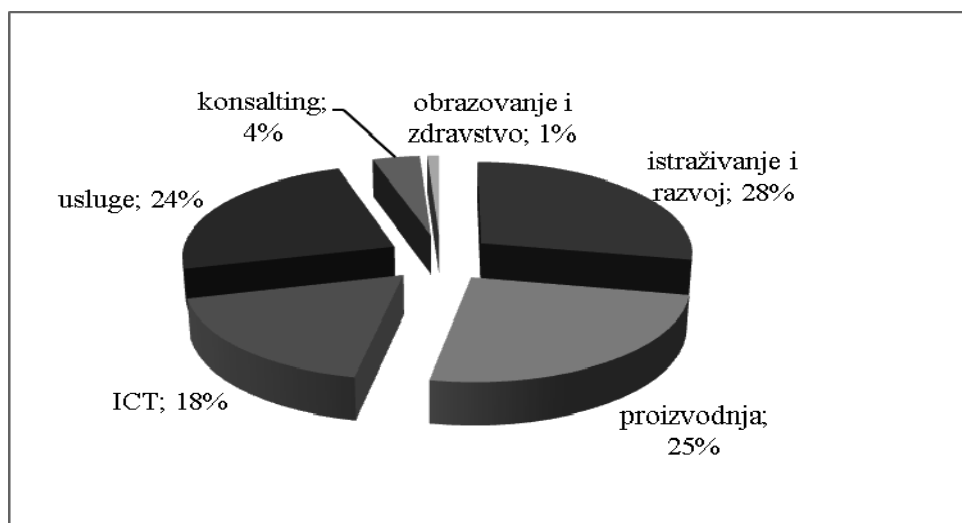
⁵² Evropska komisija, Generalni direktorat za istraživanje i razvoj: Eight Progress Report on SME's participation in FP7 2007-2011. strana 5

⁵³ ibidem, strana 10.

EU u rangu Portugalije ili Belgije, odnosno Češke, Litvanije ili Slovenije od novih zemalja članica EU⁵⁴.

Četvrtina preduzeća koja učestvuje u FP7 projektima se bavi istraživanjem i razvojem, a jednako je učešće i proizvodnih preduzeća. Takođe je značajno učešće i preduzeća iz sektora usluga, koji obuhvata raznovrsne delatnosti poput veleprodaje i maloprodaje; popravke motornih vozila, motocikala, brodova i proizvoda za ličnu i kućnu upotrebu; snabdevanja strujom, gasom i vodom; prevoza, skladištenja i komunikacija, kao i trgovanja i iznajmljivanja nekretnina⁵⁵.

Grafikon 5.3. Sektorska struktura MSP koja učestvuju u FP7 projektima



Izvor: Evropska komisija, GD za istraživanje

U zavisnosti od referenci, ljudskih i materijalnih kapaciteta za realizaciju predviđenih projektnih aktivnosti, kao i iskustva tima koji upravlja preduzećem, svako preduzeće može da učestvuje u FP7 projektu kao:

- Koordinator projekta – MSP je koordinator svakog desetog projekta kome je odobreno finansiranje u okviru programa "Saradnja" i
- partner u projektu – u programu "Saradnja", prosečan konzorcijum broji 11 članova, od čega su 2 u kategoriji MSP.

⁵⁴ ibidem, strane 19. i 20.

⁵⁵ ibidem, strana 14.

Malo ili srednje preduzeće, takođe, može da putem tendera bude izabrano za podizvođenje određenih delova pojedinih projektnih aktivnosti.

Prilikom kreiranja mogućnosti da mala i srednja preduzeća učestvuju u projektima u okviru FP7, Evropska komisija je sva preduzeća "podelila" u dve grupe⁵⁶ i to:

- inovativna MSP koja imaju kapacitete da sama sprovedu istraživanja, imaju na raspolaganju svih 10 tema oblasti "Saradnja" i partnerstva privrede i akademije u okviru oblasti "Ljudi",
- Za MSP koja nemaju kapacitet da sama realizuju istraživanja u okviru oblasti "Kapaciteti", na raspolaganju su teme istraživanje za MSP i istraživanje za asocijacije MSP.

Učešće preduzeća u temama iz oblasti "Saradnja" treba da obezbedi lakši i brži prenos rezultata istraživanja iz akademskih institucija u privredne tokove, odnosno dinamičnije povezivanje nauke i privrede.

Tabela 5.3. Učešće MSP u temama u okviru oblasti "Saradnja"⁵⁷

Tema	Broj MSP učesnika	Prosečna EU kontribucija po MSP učesniku (EUR)	Prosečan broj MSP
Health	998	377.270	1,5
KBBE	800	167.194	2,3
ICT	2.555	292.989	1,7
NMP	1.509	264.220	3,4
Energy	496	353.714	2,1
ENV	566	176.901	1,7
TPT	1.208	221.248	2,8
SSH	90	182.723	0,5
SPA	286	212.203	1,8
SEC	377	343.387	2,5
UKUPNO	8.885	270.905	2

Izvor: Evropska komisija, GD za istraživanje

⁵⁶ Sva preduzeća potpuno ravnopravno mogu da učestvuju u svim delovima FP7 programa. Pomenuta podela preduzeća prema nivou njihovog istraživačkog kapaciteta služi samo kao polazna osnova prilikom definisanja odgovarajućih programa, nikako za eliminaciju bilo kog aplikanta

⁵⁷ ibidem, strana 6.

Uslov za konkurisanje u oblasti "Ljudi", na temu "Partnerstvo privrede i akademije", jeste postojanje konzorcijuma koga čine najmanje jedna organizacija iz javnog i jedna iz privatnog sektora iz dve različite zemlje učesnice FP7. Ovim projektima se finansiraju zajedničke istraživačke aktivnosti u cilju razmene znanja i veština organizacija – učesnika. Učešćem u projektu moguće je finansirati:

- razmenu istraživačkog osoblja učesnika,
- angažovanje iskusnih istraživača van partnerstva za transfer znanja / obuku,
- organizaciju radionica i konferencija i
- za MSP postoji mogućnost nabavke istraživačke opreme.

Cilj teme "Istraživanje za MSP i asocijacije MSP" u oblasti "Kapaciteti" jeste da se unapredi inovacioni kapacitet MSP i njihov doprinos razvoju proizvoda baziranih na novim tehnologijama. Istraživanje za MSP je namenjeno kako nisko/srednje – tehnološkim MSP bez kapaciteta za istraživanje, tako i visoko – tehnološkim MSP koja žele da izvrše *outsourcing* istraživanja da bi dopunila svoju osnovnu istraživačku aktivnost. Istraživanje za asocijacije MSP je namenjeno asocijacijama MSP koje zastupaju svoje članice i njihove zajedničke tehnološke probleme.

Tabela 5.4. Tipični konzorcijumi u projektima kojima se konkuriše za sredstva teme "Istraživanje za MSP i asocijacije MSP"

	Istraživanje za MSP	Istraživanje za asocijacije MSP
trajanje	1– 2 godine	2– 3 godine
broj partnera	5– 10	10– 15
ukupni budžet	0,5 – 1,5 miliona evra	1,5 – 4 miliona evra
aktivnosti	istraživanje i razvoj, demonstracije, upravljanje, druge aktivnosti	

Izvor: Evropska komisija, GD za istraživanje

5.6.5. Prednosti i izazovi učešća u FP7

Najočiglednija prednost učešća u projektima koji se finansiraju iz FP7 jeste obezbeđivanje značajnih finansijskih sredstava za sprovođenje aktivnosti (pokrivenost opravdanih troškova za mala i srednja preduzeća se kreće od 50 – 100%). Imajući u vidu da je zadatak FP7 da pomera granice nauke u

Evropi, aktivnosti koje se finansiraju podrazumevaju ili unapređenje postojećih tehnologija i procesa ili uvođenje potpuno novih, pri čemu postoji i mogućnosti nabavljanja opreme.

Veoma su važne i nematerijalne prednosti koje preduzeće stiče učešćem u FP7 kao što su reference i umrežavanje. Naime, pravila po kojima se sprovode svi evropski programi, uključujući i FP7, su veoma stroga i zahtevna, te se preduzeća koja su učestvovala u realizaciji FP7 projekta smatraju provereno kvalitetnim. Ovo je posebno važno imajući u vidu da se u procesu evropskih integracija Srbije očekuje pristup novim sredstvima EU. Veliki broj učesnika kako sa akademskih institucija tako i iz privrede omogućava uspostavljanje kontakata koji dalje omogućavaju i komercijalnu saradnju.

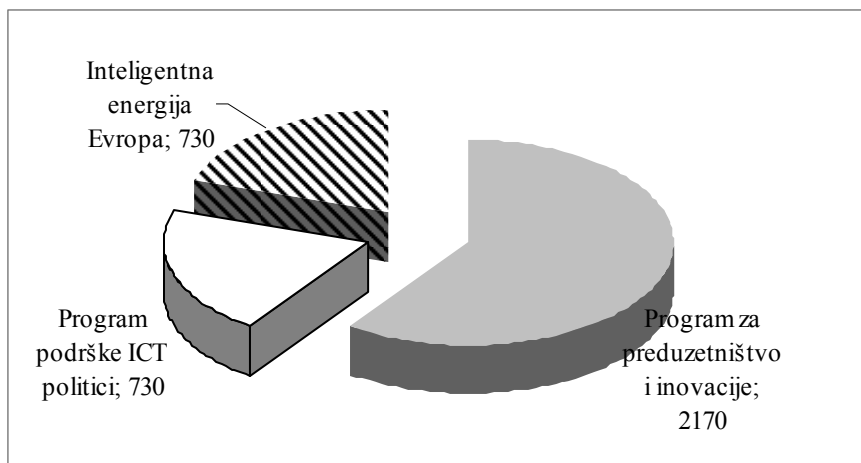
Sa druge strane, međunarodno okruženje sa velikim brojem učesnika stvara i izazove prilagođavanja drugačijim nacionalnim zakonodavstvima, kao i pravilima EU. Kako bi se u roku i na odgovarajući način izvršile sve obaveze iz projekta, neophodno je i unaprediti organizacionu strukturu preduzeća i dodatno obučiti zaposlene.

5.7. OKVIRNI PROGRAM EU ZA KONKURENTNOST I INOVACIJE

Okvirni program EU za konkurentnost i inovativnost (CIP) treba da uspostavi zajednički okvir za različite specifične programe podrške Evropske komisije, kako bi se podstakla evropska produktivnost, inovativni kapaciteti i održivi razvoj koji bi doprinosa zaštiti životne sredine.

CIP se sastoji iz tri komponente:

- "Program za preduzetništvo i inovacije" – EIP,
- "Program za podršku politike informaciono – komunikacionih tehnologija" – ICT PSP i
- Program "Inteligentna energija Evrope" – IEE.

Grafikon 5.6. Struktura CIP budžeta 2007–2013. godina, u mil. eura

Izvor: Evropska komisija, GD za preduzeća

5.7.1. Program za preduzetništvo i inovacije, EIP

Prvi stub CIP programa, "Program za preduzetništvo i inovacije" – EIP, ima za cilj podsticanje preduzetništva i unapređenje uslova poslovanja privrednika, uključujući olakšavanje pristupa izvorima finansiranja i promovisanje boljeg okruženja i upravljanja inovacijama. Kroz EIP se finansiraju projekti na temu razmene iskustava i saradnje nacionalnih i regionalnih programa kako bi se poboljšali opšti uslovi poslovanja, a posebno uslovi poslovanja u segmentu inovacija, preduzetništva, razvoja MSP i unapređenja konkurentnosti proizvodnog i uslužnog sektora.

EIP se sprovodi kroz instrumente koji obezbeđuju lakši pristup finansijama, usluge poslovne podrške, inovacione projekte i analizu politika i njihovu koordinaciju. Ukupni budžet u periodu 2007 – 2013. godina iznosi 2,17 mlrd. eura, uključujući 430 mil. eura za Ekoinovacije.

Republika Srbija je ovom programu pristupila krajem 2008. godine, čime je omogućeno da srpska preduzeća i institucije ravnopravno učestvuju u pozivima za prikupljanje predloga projekata. Nacionalni koordinator ovog potprograma je Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja.

U okviru ovog stuba između ostalog finansira se i Evropska mreža preduzetništva EEN, koja je od 2008. godine postoji i u Srbiji⁵⁸. Pored usluga internacionalizacije poslovanja i podsticanja komercijalne saradnje, mreža preduzećima pruža besplatne usluge pronalaženja partnera potrebnih za zajedničko apliciranje sa predlozima projekata. Posredstvom EIP, takođe, obezbeđuju se veoma značajna sredstva i za finansijske instrumente za MSP. Naime, oko trećine ukupnog budžeta CIP-a za period 2007–2013. godina, tačnije preko 1 mlrd. eura, je namenjeno za pomenute instrumente, koji se implementiraju preko Evropskog investicionog fonda (EIF). Dosadašnji efekat ovih finansijskih instrumenata je impresivan. Prema podacima Evropske komisije, oko 300 mil. eura budžetskih sredstava EU je, u periodu 2007–2011. godina, kroz Evropski investicioni fond i dalje kroz lokalne finansijske posrednike generisalo preko 9,4 mlrd. eura pozajmica za preko 155 hiljada MSP.

Pristupanjem Srbije CIP-u, finansijski posrednici koji posluju u Srbiji mogu da apliciraju kod Evropskog investicionog fonda, kako bi obezbedili dodatna sredstva za dalji plasman MSP u vidu zajmova, garancija za kredite ili investicionih ulaganja. Do sada je jedino Čačanska banka iskoristila ovu mogućnost i u sklopu "Okvirnog programa o konkurentnosti i inovacijama (2007–2013) Evropske unije" 21. decembra 2011. godine sa EIF zaključila Ugovor o garanciji, kako bi se obezbedilo delimično pokrivanje rizika Banke prilikom kreditiranja.

Korisnici ovih kredita mogu biti pravna lica i preduzetnici, kao i start-up projekti (preduzeća i preduzetnici koji posluju manje od 2 godine), a finansiraju se ulaganja u osnovna sredstva i trajna obrtna sredstva. Odobren iznos kredita je najviše 25 hiljada eura, a učešće nije potrebno. Krediti se odobravaju na period između 1 i 5 godina, a grejs period je najviše 12 meseci. Nominalna kamatna stopa iznosi 7,50% + šestomesečni EURIBOR, odnosno efektivna kamatna stopa se kreće u rasponu od 9,72 – 10,09%. Jednokratna naknada je 1–1,5% vrednosti kredita. Prilikom finansiranja investicija u osnovna sredstva i start-up projekte, uspostavlja se zaloga nad imovinom koja se stiče sredstvima kredita, dok se prilikom ulaganja u obrtna sredstva ne zahteva dodatna zaloga.

⁵⁸ Članovi Evropske mreže preduzetništva u Srbiji su Nacionalna agencija za regionalni razvoj, Univerzitet u Beogradu, Univerzitet u Novom Sadu, Univerzitet u Nišu, SIEPA, Institut Mihajlo Pupin i Privredna komora Srbije. Veb sajt EEN Srbija je www.een.rs

Ekoinovacije

U proteklom periodu značajnije više pažnje se posvećivalo tehnologijama koje se bave životnom sredinom i ekoinovacijama. Naime, strah od klimatskih promena, rastuća tražnja za energijom, potreba da se smanji emisija gasova koji prouzrokuju efekat staklene bašte, zagađenje prirodnih resursa, rast cena nafte su faktori koji su uticali na stvaranje ogromnog potencijala za ekoinovativna rešenja. Sa druge strane, veliki broj inovativnih rešenja su razvila MSP.

Kako bi obezbedila stabilno finansiranje projekata, Evropska komisija je u okviru stuba EIP za period 2008 – 2013. godina odvojila preko 200 mil. eura za ekoinovacije. U ovom kontekstu, ekoinovacije podrazumevaju nove proizvodne procese, nove proizvode, nove usluge, nove metode upravljanja poslovanjem, čija će upotreba ili primena sprečiti ili značajno smanjiti rizik po okolinu, zagađenje ili bilo kakav drugi negativan uticaj upotrebe resursa kroz ceo životni ciklus proizvoda.

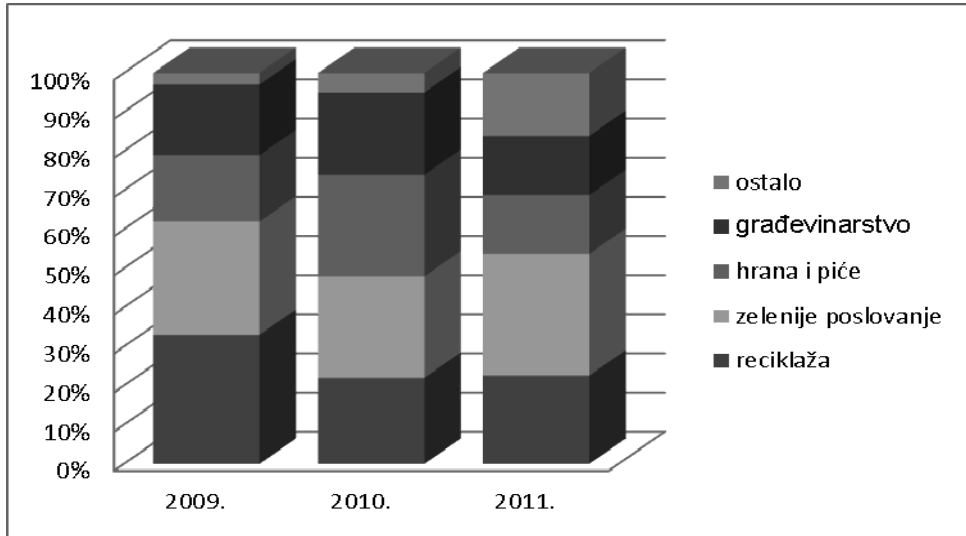
Ekoinovacije obuhvataju tri osnovna aspekta:

- pozitivni efekti na zaštitu životne sredine,
- ekonomska korist (uključujući mogućnost ponovne primene ekoinovativnih rešenja) i
- inovativni doprinos projekta.

Efekti na zaštitu životne sredine i optimalnu upotrebu resursa se moraju sagledati tokom čitavog životnog ciklusa predloženih aktivnosti: od ekstrakcije sirovina, do proizvodnje, distribucije, korišćenja i konačnog odlaganja ili recikliranja proizvoda. Ekoinovacije takođe trebaju da obezbede vidljivu korist preduzećima u smislu investicija, prometa, ulaska na tržišta i otvaranja novih radnih mesta. Ponovna primena i korišćenje projektnih rešenja treba da omoguće multiplikovanje efekata projekta. Cilj ekoinovacija je da premoste jaz između istraživanja, tehnoloških demonstracija i izrade prototipova sa jedne strane i komercijalizacije inovacija sa druge strane.

U dosadašnjim pozivima prioritetni su bili sledeći sektori: reciklaža, održivi proizvodi za građevinarstvo, proizvodnja hrane i pića, voda i tzv. "zelenije poslovanje". U prethodna tri poziva za dostavljanje predloga projekata, najstabilnije učešće su ostvarili projekti na temu "zelenijeg poslovanja" – oko ¼ ukupnog broja podnetih predloga.

Grafikon 5.7. Struktura predloženih projekata po sektorima, 2009–2011. godina



Izvor: Evropska komisija, GD za preduzeća

U predlozima projekata mogu da učestvuju sva pravna lica koja su registrovana na teritoriji zemalja članica EU, zemalja članicama EFTA (Norveška, Island i Lihtenštajn), u zemljama kandidatima i potencijalnim kandidatima (Hrvatska, Makedonija, Turska, Albanija, Crna Gora, Srbija) i Izraelu, kao i drugim zemljama koje su sa Evropskom komisijom potpisale odgovarajuće sporazume.

Iako pravila konkurisanja ne propisuju oblik vlasništva i pravnu formu učesnika, program je ipak prevashodno namenjen MSP koja su razvila "zeleni" proizvod, proces ili uslugu koji su tehnički uspešno demonstrirani, ali zbog određenih rizika još uvek nisu prodrli značajnije na tržište. U dosadašnjim pozivima, oko 70% učesnika su bila mala i srednja preduzeća u skladu sa kriterijumima EU⁵⁹ iz različitih sektora⁶⁰: proizvodnja mlečnih proizvoda, hemijska i tekstilna industrija, proizvodnja maslinovog ulja, keramičkih proizvoda, upravljanje otpadom, recikliranje, kao i različite

⁵⁹ Pod malim i srednjim preduzećima u EU, kao što smo već više puta u toku ove monografije isticali, se smatraju preduzeća sa manje od 250 zaposlenih i čiji godišnji promet ne prelazi 50 mil. eura i/ili vrednost bilansne imovine ne prelazi 43 mil. eura.

⁶⁰ Preuzeto 01. aprila 2012. godine sa linka http://ec.europa.eu/environment/eco-innovation/in-action/index_en.htm

uslužne delatnosti: sport, slobodno vreme, konsalting, arhitektura, održivi razvoj. Preostali učesnici su univerziteti, istraživačke organizacije, državna uprava, tela za standardizaciju itd.

Pravila konkurisanja ne zahtevaju postojanje partnerstva, odnosno moguće je da jedan učesnik samostalno podnese predlog projekta. Međutim, statistika dosadašnjih poziva ukazuje da je prosečan broj učesnika po projektu 3–4, odnosno da je oko 2/3 projekata podneto od strane konzorcijuma.⁶¹

U ranije raspisanim pozivima dominantne su aplikacije učesnika iz Italije i Španije.⁶² Naime, 2009. godine od ukupno 614 učesnika, njih 133 je bilo iz Italije, odnosno 128 iz Španije. U sledećem pozivu, 2010. godine učestvovalo je 895 organizacija iz 33 zemlje, a Italija i Španija su ponovo bile vodeće i po broju podnetih predloga projekata i po broju učesnika. Ni u 2011. godini nije došlo do značajnijih promena pa je od ukupno 860 učesnika iz 34 zemlje, njih 227 bilo iz Italije, a 150 iz Španije. Navedeni podaci ukazuju da je najlakše pronaći partnere upravo u pomenute dve zemlje, što je od značaja za preduzeća koja su zainteresovana da konkurišu.

Pozivi za podnošenje predloga projekata za ekoinovacije se obično objavljuju u aprilu i otvoreni su do početka septembra iste godine. Uobičajena procedura izbora projekata za finansiranje traje do proleća sledeće godine, nakon čega počinje realizacija projekata. Maksimalno trajanje projekta je 36 meseci.

Evropska komisija bespovratno obezbeđuje polovinu sredstava potrebnih za realizaciju projekta, dok drugu polovinu obezbeđuju sami učesnici. Prosečna ukupna vrednost podnetih projekata u prethodnim pozivima se kretala u rasponu od 1,4 do 1,8 mil. eura. Analiza osnovnih pokazatelja u dosadašnja 4 poziva ukazuje na kontinuirano visoko učešće malih i srednjih preduzeća. U poređenju sa 2010. godinom, ukupno tražena sredstva u 2011. godini su smanjena za skoro četvrtinu, dok je prosečna vrednost projekata smanjena za petinu.

⁶¹ Ibidem

⁶² Ibidem

Tabela 5.5. Osnovni pokazatelji poziva u periodu 2008– 2011. godine⁶³

	2008.	2009.	2010.	2011.
Broj podnetih predloga projekata	134	202	287	280
Broj učesnika	444	614	895	860
Ukupno tražena sredstva u mil. eura	110	150	264	199
Prosečno tražena sredstva po projektu u hiljadama eura	830	770	921	712
Učešće MSP u %	74	70	66	67

Izvor: Izvršna agencija za konkurentnost i inovacije

Prijavljivanje predloga projekta može da izvrši samo koordinator projekta i to isključivo elektronskim putem, odnosno koristeći tzv. EPSS – Elektronski sistem za podnošenje predloga projekata. Kompletan formular za prijavljivanje predloga projekta obuhvata tri dela:

- deo A se sastoji iz tri formulara: A1 – sažetak projekta, A2 – informacije o učesnicima i A3 – budžet. Ovaj deo aplikacije se popunjava isključivo na *Internetu*, pri čemu samo koordinator projekta može da popuni polja aplikacije A1 i A3 koja se odnose na sažetak i budžet, dok svaki učesnik može da ima pristup za popunjavanje polja A2 koje se odnosi na osnovne informacije o učesnicima,
- deo B sadrži detaljan opis predloženih projektnih aktivnosti. Ovaj deo prosleđuje koordinator, ali svi učesnici mogu da vide i preuzmu sve podatke i
- deo C se odnosi na budžet sa detaljnim pregledom troškova.

Pored aplikacionog formulara, neophodno je priložiti i skenirana dokumenta potrebna za potvrđivanje pravnog postojanja, kao i skenirane finansijske izveštaje. Takođe, se mogu priložiti i pisma podrške projektu od strane relevantnih zainteresovanih strana, potencijalnih korisnika rezultata i slično.

Posebnu pažnju treba posvetiti prilikom izrade dela B u kojem se predstavljaju projektne aktivnosti i koji u proseku sadrži 40–50 strana. Veoma je važno da opis projekta bude precizan ali i koncizan, kao i da je lak za razumevanje iz razloga što se prilikom ocenjivanja istog koriste samo informacije koje se nalaze u podnetom predlogu. Tehnički opis treba da sadrži opis tehnologije, proizvoda ili procesa uključujući i njegove

⁶³ Ibidem

inovacione aspekte, kao i opis prethodnih istraživanja, postojećih prototipova ili testova i sličnih rešenja na tržištu. Potrebno je navesti i potencijalne tržišne ili ekonomske rizike i način rešavanja pitanja prava intelektualne svojine između partnera. U okviru dela B aplikacije neophodno je navesti i karakteristike tržišta na koje se namerava ući sa ekoinovacijom: potencijal ovog tržišta, identifikovane tržišne barijere, procenjena tražnja i zakonodavni okvir koji može da utiče na implementaciju rešenja. Potrebno je ukazati na ključne ciljne grupe, ali i opisati mogućnost i uslove za ponovnu primenu predloženog rešenja u drugim zemljama EU ili u drugim sektorima. Tokom trajanja projekta aktivnosti ne smeju biti profitabilne, ali predloženo rešenje treba da ima potencijal za ostvarivanje profita nakon završetka projekta. Ciljevi, rezultati i efekti projekta moraju biti vrlo detaljno obrazloženi sa posebnim naglaskom na koristi za životnu sredinu i efikasnu upotrebu resursa i ekonomsku održivost projekta. Deo B mora da sadrži i informacije o radnom programu koji se sastoji iz radnih paketa kroz koje će se ostvarivati postavljeni ciljevi. Neophodno je i obrazložiti strukturu konzorcijuma i razloge za uključivanje učesnika, kao i pokazati komplementarnost između partnera u konzorcijumu.

Za sprovođenje ekoinovativnih projekata, Evropska komisija pokriva 50% troškova dok preostalih 50% pokrivaju učesnici projekta. Neophodno je objasniti izvore ovih sredstava – da li se radi o sopstvenim sredstvima učesnika ili se pak očekuje kofinansiranje od trećih lica pri čemu je najčešće zastupljena kombinacija sopstvenih sredstava i eksternih izvora finansiranja.

Poglavlje o evropskoj dodatoj vrednosti u okviru dela B aplikacije je do sada pravio najviše problema srpskim učesnicima. Naime, u ovom poglavlju neophodno je navesti kakva korist od sprovođenja projekta postoji na nivou EU u poređenju sa lokalnim, regionalnim ili nacionalnim aktivnostima kao i nivo evropske saradnje u projektu, prevashodno kroz objašnjenje izbora zemalja/regiona učesnika.

Nakon prijavljivanja predloga projekta, prvo se proverava da li aplikacija ispunjava formalne zahteve. Sve prijave koje su ispunile zahtev da su prijavljene u roku i sadrže sve potrebne delove u propisanom formularu podležu daljoj evaluaciji.

Komitet za evaluaciju ocenjuje svaki projekat na bazi unapred definisanih kriterijuma, kako bi se na osnovu ovih ocena sastavila rang lista projekata.

Svaki koordinator projekta dobija sažeti izveštaj i ocenu projekta. Usled budžetskih ograničenja, jedan broj projekata se uvek nađe na tzv. rezervnoj listi, pored projekata predloženih za finansiranje.

Ukoliko je projekat predložen za finansiranje, započinje proces pregovaranja sa predstavnicima Izvršne agencije za konkurentnost i inovacije koja rukovodi programom za ekoinovacije. U toku ovog procesa, u skladu sa datim preporukama i ocenama, detaljno se razmatraju tehnički i finansijski aspekti projekta. Nakon uspešnog završetka pregovora, koordinator projekta zaključuje ugovor sa Izvršnom agencijom nakon čega započinje realizaciju.

5.7.2. Program za podršku politike informaciono–komunikacionih tehnologija, ICT PSP

ICT PSP predstavlja instrument Evropske komisije za sprovođenje planova definisanih "Digitalnom agendom za Evropu" jedne od sedam inicijativa strategije Evropske unije "Evropa 2020", čiji je cilj da se ubrzavanjem korišćenja i unapređenjem upotrebe inovativnih digitalnih tehnologija i sadržaja od strane građana, javne administracije i privrede stimuliše održiv i inkluzivan rast.

Naime, polazeći od toga da su informaciono–komunikacione tehnologije jedan od ključnih faktora za ispunjavanje ciljeva obuhvaćenih agendom Evropa 2020, očekuje se da će sveobuhvatno i efikasno korišćenje digitalnih tehnologija obezbediti bolji kvalitet života građanima Evrope kroz kvalitetniju zdravstvenu zaštitu, bezbedniji saobraćaj, čistiju životnu sredinu, lakši pristup javnim servisima i kulturnim sadržajima i slično. Sa druge strane, najveći izazovi u sprovođenju Digitalne agende su relativno sporo uvođenje ICT inovacija u javnom sektoru i velika fragmentacija tržišta usled nedostatka interoperabilnosti ICT rešenja u različitim zemljama.

Program ICT PSP obuhvata i tehnološke i netehnološke inovacije koje su prošle završnu istraživačku fazu, tako da ovaj program ne podržava aktivnosti istraživanja, ali u pojedinim slučajevima može da uvaži potrebu za tehničkim prilagođavanjima. U ovom Programu svoje mesto imaju kako mala i srednja preduzeća iz sektora ICT, tako i firme kojima je potrebno bolje korišćenje ICT da bi unapredile svoje proizvode, usluge ili poslovne procese. Pored privatnih preduzeća, u projektima mogu da učestvuju i sva

druga pravna lica, poput javnih preduzeća, državne uprave, istraživačkih organizacija, obrazovnih institucija, specifičnih institucija kao npr. tela za standardizaciju, itd.

Republika Srbija je pristupila Programu 23. oktobra 2009. godine, čime je Srbija postala punopravni član Programa od 2010. godine što je omogućilo da od tada sva zainteresovana pravna lica iz Srbije mogu ravnopravno da učestvuju u konkursima Programa. Nacionalni koordinator ovog Programa za Srbiju je bilo Ministarstvo telekomunikacija i informacionog društva, odnosno sadašnje Ministarstvo kulture, informisanja i informacionog društva.

U pozivu objavljenom 2010. godine, prijavljeno je ukupno 139 projekata, od kojih je 10 imalo partnere iz Srbije. Odobrena su 4 projekta na osnovu kojih su srpski učesnici povukli ukupno 721.769,00 eura⁶⁴. Naredne godine, u pozivu je prijavljeno ukupno 188 projekata, od kojih je 18 imalo konzorcijume sa partnerima iz Srbije. Ovog puta srpski učesnici su bili još uspešniji: odobreno je 10 projekata koji su povukli 1,1 mil. eura bespovratnih sredstava EU⁶⁵.

Učešće u ICT PSP

Zaključno sa 2012. godinom, zemlje učesnice Programa su sve zemlje članice EU, kao i zemlje pridružene Programu: Island, Lihtenštajn, Norveška, Hrvatska, Turska, Srbija, Crna Gora i Makedonija. Poziv za prikupljanje predloga projekata se obično otvara početkom godine i traje 3 – 3,5 meseci.

Aktuelni radni program za 2012. godinu ima ukupni budžet od 135 mil. eura, a mogu se prijavljivati projekti iz sledećih oblasti:

- ICT za "pametne" gradove,
- Digitalni sadržaj, dostupni podaci i kreativnost,
- ICT za zdravlje, mirno starenje i inkluziju,
- Inovativno upravljanje i javne usluge i
- Sigurne elektronske usluge i druge akcije

Tema "ICT za pametne gradove" je namenjena finansiranju projekata kojima će se testirati usluge u gradovima i to: pametne urbane digitalne

⁶⁴ podaci dobijeni od Ministarstva kulture, informisanja i informacionog društva

⁶⁵ ibid

usluge za energetska efikasnost, kooperativni transportni sistemi za pametnu mobilnost i inovacije za usluge bazirane na Internetu i pristup sledeće generacije uslugama u pametnim gradovima. Ukupan budžet predviđen za ovu temu iznosi 27 mil. eura. Tema "Digitalni sadržaj, dostupni podaci i kreativnost" treba da doprinese stvaranju proizvoda i usluga sa dodatom vrednošću širom Evrope, koji će se bazirati na visokokvalitetnom digitalnom sadržaju. Ukupan budžet iznosi 41 mil. eura, a finansiraće se projekti iz oblasti "Europeana"⁶⁶ i kreativnost", "Dostupni podaci i otvoren pristup sadržaju" i "Elektronsko učenje".

Treća tema "ICT za zdravlje, mirno starenje i inkluziju" za cilj ima unapređenje održivosti i efikasnosti sistema zdravstvene i socijalne zaštite u Evropi, poboljšanje usluga kako bi više građana imalo zdrav, aktivan i nezavisan život tokom starenja, kao i podsticanje konkurentnosti inovativnih proizvoda i usluga kako bi se stvarala nova preduzeća. Ukupan budžet za ovu temu iznosi 24 mil. eura, a sredstva će biti raspodeljena za finansiranje projekata iz sledećih oblasti:

- široki razvoj integrisanih usluga za zaštitu građana,
- ka dostupnim i personalizovanim rešenjima za aktivan i nezavisan život,
- digitalni kapacitet i veštine,
- mreža za sprečavanje slabljenja starijih građana,
- razvoj telekomunikacionih usluga za upravljanje hroničnim zdravstvenim stanjima,
- usvajanje i testiranje standarda i specifikacija za interoperabilnosti zdravlja, i
- izgradnja zajednica za aktivno i zdravo starenje.

Za temu "Inovativno upravljanje i javne usluge" opredeljeno je ukupno 20 mil. eura, kojima će se finansirati projekti iz oblasti osnovnih usluga koje pokrivaju više sektora, proširenja e – kodeksa (u okviru e – pravde), kao i infrastrukture centara za odgovaranje na pozive iz oblasti javne bezbednosti. Peta tema "Sigurne elektronske usluge i druge akcije" raspolaže ukupnim budžetom od 15 mil. eura, a za finansiranje projekata iz oblasti sigurnosti na Internetu, mobilnih oblaka za poslovne aplikacije i

⁶⁶ Europeana je jedinstveno mesto preko koga se može pristupiti milionima knjiga, slika, filmova, muzeja i druge arhivske građe koja je digitalizovana širom Evrope. Europeana objedinjuje informacije iz različitih evropskih kulturnih i naučnih institucija, predstavlja platformu za razmenu znanja bibliotekara, kustosa, arhivskih radnika i predstavnika kreativne industrije.

satelitski doprinos 100% širokopojasnoj pokrivenosti EU. Specifičnosti svake od ovih pet tema zahtevaju i posebno prilagođene instrumente kojima će se projekti finansirati. U okviru ICT PSP postoje četiri instrumenta i to: pilot A, pilot B, tematske mreže i mreže najbolje prakse.

Pilot A projekti su fokusirani na implementaciju i demonstraciju interoperabilnosti usluga u skladu sa dogovorenim prioritetima politika zemalja članica EU, kao i drugih zemalja učesnica Programa. Ove usluge moraju da već postoje na nacionalnim, regionalnim ili lokalnim nivoima, odnosno eventualno da budu u odmakloj fazi testiranja na nacionalnom ili regionalnom nivou. Pilot A projekti omogućavaju da se na bazi ovih pojedinačnih usluga kreira zajedničko interoperabilno rešenje koje će biti dostupno svima i primenjivo širom Evrope. Predviđeno trajanje pilot A projekata je do 36 meseci, od čega 12 meseci mora biti operativna faza tokom koje interoperabilne usluge i tehnologije funkcionišu u praksi, odnosno tokom koje će se vršiti testiranje. Konzorcijum za pilot A projekte mora da uključi barem šest institucija iz šest različitih zemalja učesnica Programa. Ne postoji ograničenje maksimalnog broja učesnika konzorcijuma. Tokom sprovođenja projekta, postoji mogućnost proširenja konzorcijuma, pri čemu novi partneri ne mogu da učestvuju sa više od 15% u ukupnom budžetu. Vrednost pilot A projekata se kreće između 10 i 20 mil. eura, od čega polovinu sredstava obezbeđuje Evropska komisija, a drugu polovinu učesnici projekta.

Pilot B projekti su namenjeni prvom sprovođenju inovativnih usluga baziranih na ICT kao odgovor na potrebe građana, državne uprave i privrede. Naglasak je na podsticanju inovacija u uslugama, tako da projekat može da predstavlja produžetak već izvršenog istraživanja ili testiranog prototipa ili pak da se kombinuje nekoliko već postojećih parcijalnih rešenja kako bi se kreirao nov pristup. Rezultat projekta mora biti pilot usluga koja ima značajan potencijal za široku upotrebu, odnosno iako se aktivnosti pilot B projekta sprovode samo u nekoliko zemalja očekuje se da nakon završetka projekta postoji mogućnost uvođenja usluga i u zemlje koje nisu učestvovala u projektu. Konzorcijum treba da obuhvati sve zainteresovane tokom životnog ciklusa stvaranja usluge – pružaoce usluga, privredu uključujući MSP, predstavnike krajnjih korisnika. Važno je da odgovarajuća tela državne administracije koja pružaju usluge budu takođe uključena u konzorcijum.

Konzorcijum mora da se sastoji iz najmanje 4 pravna lica iz 4 različite zemlje učesnice Programa. Ne postoji ograničenje maksimalnog broja

učesnika konzorcijuma. Predviđeno trajanje projekta je između 24 i 36 meseci, od čega 6 meseci mora biti operativna faza tokom koje interoperabilne usluge i tehnologije funkcionišu u praksi, odnosno tokom koje će se vršiti testiranje. Vrednost pilot B projekata se kreće između 4 i 8 mil. eura, od čega polovinu sredstava obezbeđuje Evropska komisija, a drugu polovinu učesnici projekta.

Tematske mreže podstiču radne grupe, radionice i razmene dobrih praksi u cilju stvaranja potrebnih uslova i konsenzusa o akcionim planovima, standardima i specifikacijama kako bi se obezbedila široka primena inovativnih rešenja baziranih na ICT. Ključna komponenta mreže treba da bude koordinacija tekućih aktivnosti i deljenje informacija, a rezultati objavljuvani u što široj javnosti kroz publikacije i konferencije. Konzorcijum mora da se sastoji iz najmanje sedam pravnih lica iz 7 različitih zemalja učesnica Programa. Predviđeno trajanje projekta je između 18 i 36 meseci. Prosečno učešće Evropske komisije u troškovima jedne tematske mreže je između 300 – 500 hiljada evra.

Mreže najbolje prakse promovišu usvajanje standarda i specifikacija za pristupačnije digitalne biblioteke u Evropi putem kombinovanja funkcije "izgradnja konsenzusa i podizanje svesti" i široke implementacije ovih rešenja u stvarnom životu. Naime, zadatak svake mreže je da na osnovu dovoljne mase sadržaja podataka ispita podobnost sprovođenja različitih rešenja i ukoliko je neophodno, predloži potrebne izmene. Konzorcijum mora da se sastoji iz najmanje sedam pravnih lica iz 7 različitih zemalja učesnica Programa. Dužina trajanja projekta nije precizirana. Prosečno učešće Evropske komisije u troškovima jednog projekta iznosi 3 do 5 miliona evra, odnosno 80% direktnih troškova projekta.

Tabela 5.6. Broj učesnika i finansiranje po instrumentima⁶⁷

Instrument	Broj učesnika	Učešće Evropske komisije u finansiranju (EUR)	Prosečno finansiranje po učesniku (EUR)
Mreže najbolje prakse	198	31.820.598	160.710
Pilot A projekti	217	84.260.053	388.295
Pilot B projekti	1.048	181.170.034	172.872
Tematske mreže	628	24.466.419	38.959
Ukupno	2.091	321.717.104	153.858

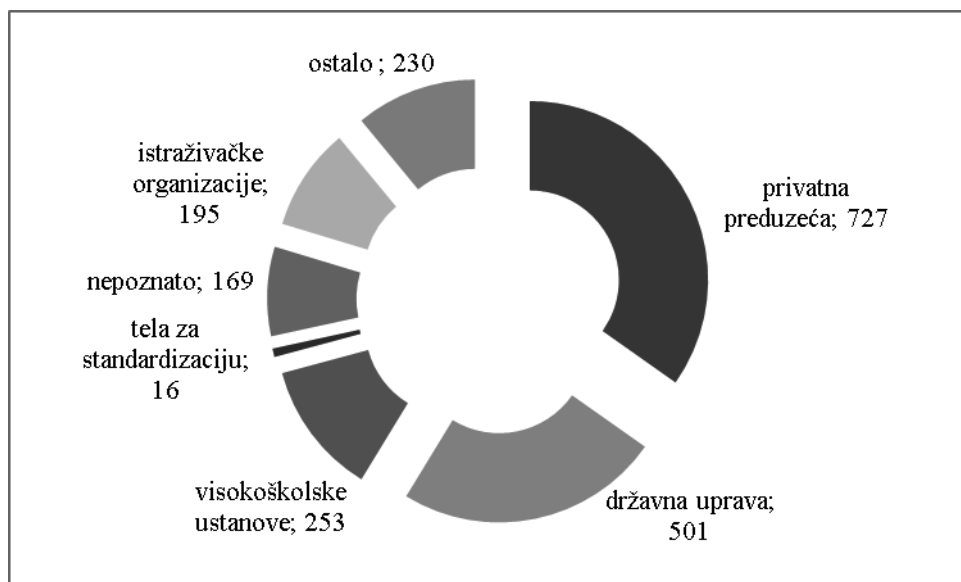
Evropska komisija, Izvršna agencija za konkurentnost i inovativnost

⁶⁷ CIP ICT PSP Final (Second Interim) Evaluation Final report, strana 10.

Prema podacima Agencije Evropske komisije za upravljanje CIP programom, najveća prosečna sredstva po učesniku dobijali su partneri u projektima tipa pilot A, skoro 400 hiljada eura, dok je polovina učesnika Programa bila partner na pilot B projektima.

U strukturi učesnika odobrenih projekata prema tipu partnera, najbrojnija su privatna preduzeća – tačno jedna trećina učesnika, dok je svega nekoliko procenata manje jeste učešće državne uprave. Prosečno finansiranje Evropske komisije se kreće od 130 hiljada eura po partneru koji je istraživačka organizacija do preko 180 hiljada eura za državnu upravu⁶⁸.

Grafikon 5.8. Finansiranje prema tipu partnera⁶⁹



Evropska komisija, Izvršna agencija za konkurentnost i inovativnost

Preduzeće u projektu ICT PSP može imati ulogu koordinatora ili partnera. Koordinator predstavlja konzorcijum prema trećim stranama, podnosi predlog projekta, snosi najveću odgovornost za upravljanje projektom. Partner sprovodi svoje aktivnosti predviđene projektom, a ukoliko neke aktivnosti zahtevaju moguće je angažovati i podugovarača, u skladu sa procedurama javnih nabavki.

⁶⁸ Ibidem

⁶⁹ Ibidem, strana 11.

Predlog projekta se može izraditi na bilo kom zvaničnom jeziku Evropske unije, a svaki projekat se sastoji iz dva dela:

- deo A obuhvata administrativne informacije o svim učesnicima projekta, kao i budžet i
- deo B između ostalog sadrži ciljeve i strukturu predviđenih projektnih aktivnosti, ulogu svakog učesnika posebno, kao i efekat koji će proisteći iz sprovedenih aktivnosti.

Apliciranje se vrši elektronskom putem direktno na zvaničan portal Evropske komisije.

5.7.3. Inteligentna energija Evrope, IEE

Treći stub CIP programa "Inteligentna energija Evrope (IEE)" za period 2007–13. godine ima ukupni budžet 730 mil. eura. Ova komponenta promovira:

- energetska efikasnost i racionalnu upotrebu resursa (specifične mere u industriji i građevinarstvu za proizvode – potrošače energije, zakonske mere), a primeri podržanih projekata uključuju npr. obezbeđivanje obuka o tehnologijama gradnje koje omogućavaju uštedu energije, povećanje energetske efikasnosti javne rasvete i prenošenje ovog znanja u EU, itd.;
- nove i obnovljive izvore energije (podrška povećanju udela novih i obnovljivih izvora energije u proizvodnji struje, grejanju i hlađenju i njihovom integrisanju u lokalne energetske sisteme, zakonske mere), a primer finansiranih akcija jeste prevazilaženje netehnoloških barijera kako bi se ubrzalo korišćenje energije vetra na tržištu energije EU i
- energetska efikasnost i nove i obnovljive izvore energije u transportu (energetska efikasnost i diversifikacija u transportu, stimulisanje tražnje alternativnih goriva i energetska čistih i efikasnih vozila). Promovisanje korišćenja bicikla kao dnevnog transportnog sredstva ili ohrabivanje energetske efikasnosti u urbanoj logistici jesu primeri podržanih projekata.

Republika Srbija nije pristupila ovom programu, tako da srpska preduzeća i institucije ne mogu da dobijaju sredstva za sprovođenje projektnih aktivnosti.

5.8. EUREKA

Eureka predstavlja specifičan program EU u okviru kojeg se stimuliše i uspostavlja saradnja između naučnih institucija i preduzeća u oblasti naprednih rehnologija. Projekat se realizuje učešćem najmanje dve organizacije iz najmanje dve zemlje članice Eureka inicijative. Inicijativa za pokretanje Eureka programa datira iz 1985. godine i pokrenuta je od strane ministara 17 zemalja članica. Realizacija Eureka programa ima za cilj značajno unapređenje postojećih ili razvoj novih naprednih tehnologija, usluga i proizvoda namenjenih tržištu.

5.8.1. Istorijat i organizacija

Eureka je evropska inicijativa za finansiranje tržišno orijentisanih projekata kako bi se ojačala evropska konkurentnost i unapredio tehnološki nivo evropske industrije. Tokom vremena, Eureka je postala katalizator panevropske saradnje preduzeća i istraživačkih instituta. Imajući u vidu da Eureka ima pristup "odozdo na gore", odnosno da ne postoje unapred definisane oblasti u okviru kojih se mogu prijavljivati predlozi projekata, Eureka je komplementarna drugim evropskim inicijativama poput 7. okvirnog programa EU za istraživanje i razvoj (FP7), COST (program Evropske saradnje u nauci i tehnologiji) i slično.

Eureka je osnovana usvajanjem Hanoverske deklaracije na sastanku Konferencije ministara 17 zemalja i članova Evropske zajednice održanom u Parizu 17. jula 1985. godine. Trenutno Eureka ima 39 punopravnih članica i to: svih 27 zemalja članica EU, zatim Hrvatska, Makedonija, Island, Izrael, Monako, Norveška, Ruska federacija, San Marino, Srbija, Švajcarska, Turska i Ukrajina, kao i Evropska komisija. Dve evropske zemlje (Albanija i Bosna i Hercegovina) učestvuju u programu Eureka kroz mrežu Nacionalnih informativnih tačaka, dok Južna Koreja ima status pridružene zemlje Eureka programa.

5.8.2 Organizaciona struktura programa Eureka

Predsedavanje programom Eureka se rotira između zemalja članica programa. Zadatak predsedavajuće zemlje je organizacija sastanaka i predstavljanje programa trećim stranama. Pored predsedavajućeg programom, organizaciona struktura Eureka se sastoji iz sledećih tela:

- Ministarska konferencija je političko telo koje donosi smernice, definiše dalji razvoj, odobrava prijem novih članova programa, kao i zvanično potvrđuje prihvatanje odobrenih projekata. Ministarsku konferenciju čine po jedan resorni ministar iz svake zemlje članice programa Eureka kao i komesar Evropske komisije;
- Interparlamentarna konferencija ima zadatak da podigne svest u javnosti o ulozi i mogućnostima programa Eureka i da daje preporuke o strateškim pitanjima članovima Ministarske konferencije;
- Grupa visokih predstavnika odlučuje o upravljanju programom i priprema rasprave za Ministarsku konferenciju. Visoke predstavnike imenuje ministarstvo nadležno za Eureka, a Grupa se sastaje četiri puta godišnje. Na sastancima Grupe se odobravaju projekti koji imaju zadovoljene sve preduslove;
- Izvršna grupa je mala grupa koja se sastaje najmanje osam puta godišnje, a zadatak joj je da izveštava i sprovodi odluke donete od strane Grupe visokih predstavnika;
- Nacionalni koordinatori projekata postoje u svim zemljama članicama programa. Ove osobe su zadužene da informišu sve zainteresovane o mogućnostima učešća u Eureka, usmeravaju i pomažu u razradi projektne ideje, pružaju potrebne informacije koje se odnose na formalne zahteve prilikom izrade predloga projekta, vode administrativne poslove nacionalnih Eureka kancelarija i takođe promovišu Eureka program u zemlji i
- Eureka sekretarijat se nalazi u Briselu. Sekretarijat je odgovoran za održavanje baze podataka Eureka projekata, kao i za marketing, komunikaciju, međunarodnu saradnju i umrežavanje.

Postoji nekoliko vrsta Eureka projekata: individualni projekti, klasteri i tzv. kišobran inicijative.

Individualni projekti su tržišno orijentisani istraživački projekti koji uključuju partnere iz najmanje dve zemlje članice programa Eureka. Pristup "odozdo na gore" omogućava razvoj novih proizvoda, tehnologija i/ili usluga u svim sektorima, odnosno tehnološkim oblastima.

Eureka klasteri su dugoročne strateški definisane industrijske inicijative u kojima obično učestvuje veliki broj partnera, a cilj je razvoj i komercijalizacija generičkih tehnologija značajnih za evroopski konkurentnost. Ovde se po svom značaju pre svega izdvaja sektor

informaciono–komunikacionih tehnologija, a zatim i energetika i biotehnologije. Specifični ciljevi svakog klastera se ostvaruju kroz sprovođenje individualnih projekata, a planovi se kontinuirano prilagođavaju rapidnim promenama tehnologija i tržišnim zahtevima.

Eureka kišobrani su tematske mreže sa fokusom na specifične tehnologije ili poslovne sektore, a čiji je cilj podsticanje Eureka projekata. Trenutno su aktuelne četiri tehnološke oblasti: informacione tehnologije, medicina i biotehnologije, materijali i robotika.

Eureka projekti mogu da imaju i multidisciplinarni, odnosno interdisciplinarni karakter ili da pripadaju jednoj od sledećih tehnoloških oblasti:

- Elektronika, telekomunikacije i informacione tehnologije,
- Industrijska proizvodnja, materijali i transport,
- Ostale industrijske tehnologije,
- Energetske tehnologije,
- Hemija, fizika i druge osnovne nauke,
- Biološke nauke,
- Poljoprivreda i biotehnologije,
- Merenja i standardi i
- Tehnologije za zaštitu ljudske vrste i životne sredine.

5.8.3. Učešće Srbije u Eureka programu

Potpisivanjem Memoranduma o razumevanju između Eureka Sekretarijata i zemalja članica Eureka inicijative 28. februara 2002. godine Srbija je postala punopravna članica programa Eureka. Sprovođenje Eureka projekta u Srbiji je takođe regulisano odredbama Zakona o naučnoistraživačkoj delatnosti⁷⁰, kao i Akta o finansiranju projekata u okviru Eureka programa iz Programa međunarodne naučne saradnje od značaja za Republiku. Prema podacima Eureka sekretarijata⁷¹, u periodu od 2002–11. godine odobreno je ukupno 70 projekata sa srpskim učesnicima, a ukupna Eureka finansijska kontribucija je 29 mil. eura. Najveći broj partnera srpskih učesnika je iz Slovenije, a takođe je značajna i saradnja sa partnerima iz Španije i Poljske.

⁷⁰ "Službeni glasnik RS", br. 110/05 i 50/06 i ispravak 18/2010

⁷¹ Podaci preuzeti 05. marta 2012. godine sa linka <http://www.eurekanetwork.org/>

U skladu sa aktuelnim javnim pozivom za finansiranje Eureka projekata za 2012. godinu, prijave predloga Eureka projekata moraju zadovoljavati sledeće kriterijume⁷²:

- Da sve organizacije – realizatori Projekta iz Srbije učestvuju u sastavu međunarodnog konzorcijuma (srpski podnosilac prijave Eureka projekta u međunarodnom konzorcijumu može biti koordinator ili partner, a sve organizacije–realizatori Projekta iz Srbije moraju potpisati i Konzorcijumski sporazum);
- Da rezultat Eureka projekta bude nov ili značajno poboljšan postojeći proizvod, tehnologija ili usluga;
- Primena rezultata na tržištu mora biti vidljiva do 2 godine nakon završetka Eureka projekta;
- Period realizacije Eureka projekta može biti do 36 meseci;
- Organizacije–realizatori Projekta moraju najmanje 50% troškova projekta da finansiraju iz sopstvenih sredstava ili jasno označenih izvora finansiranja i
- Podnosilac prijave može prijaviti više Eureka projekata sa različitom temom istraživanja i razvoja.

Postoje tri načina učešća u Eureka projektima: uspostaviti sopstveni konzorcijum i konkurisati sa predlogom projekta, priključiti se već postojećem projektu ili se priključiti odgovarajućem projektu u okviru Eureka klastera. Učešće u Eureka projektima je otvoreno za sve naučnoistraživačke, inovacione, privredne i druge organizacije. Međutim, imajući u vidu da se polovina potrebnih sredstava za sprovođenje projekta obezbeđuje iz budžeta Republike Srbije, korisnici ovih budžetskih sredstava mogu biti samo organizacije upisane u Registar naučnoistraživačke delatnosti ili u Registar inovacione delatnosti Ministarstva kao istraživačko–razvojni centar ili inovacioni centar⁷³.

⁷² Javni poziv za finansiranje Eureka projekata sa 2012. godinu je raspisalo Ministarstvo prosvete i nauke, <http://www.mpn.gov.rs/sajt/page.php?page=283>

⁷³ Članovima 6. i 7. Pravilnika o uslovima za upis u Registar inovacione delatnosti i za brisanje iz registra ("Sl. glasnik RS", br. 16/2011) propisani su kriterijumi za istraživačko–razvojni centar i inovacioni centar:

Kao istraživačko–razvojni centar registruje se inovaciona organizacija u kojoj se obavljaju primenjena i razvojna istraživanja, stvaraju inovacije i vrši plasiranje novih znanja i tehnologija, u sopstvenu proizvodnju i usluge ili u proizvodnju i usluge drugih privrednih subjekata, a poseduje sledeće programske, prostorne i stručne kapacitete: ima usvojen program istraživačko–razvojnog rada, ima u radnom odnosu na neodređeno vreme sa punim radnim vremenom najmanje četiri zaposlena sa stečenim visokim

Imajući u vidu pomenuto ograničenje za korišćenje budžetskih sredstava, ukoliko u Eureka projektu učestvuje samo jedna organizacija, ona mora biti registrovana u navedenim Registrima Ministarstva prosvete i nauke. Ukoliko u Eureka projektu učestvuje više organizacija, one moraju da zaključe međusobni ugovor kojim se određuje nosilac Eureka projekta i lice koje će biti rukovodilac projekta. Ovim ugovorom se mora utvrditi i procentualno učešće organizacija u raspodeli odobrenih budžetskih sredstava, kao i prava na intelektualnu svojinu koja može nastati kao rezultat projekta između organizacija koje sprovode i koje su korisnici rezultata.

Prijava predloga Eureka projekta obuhvata sledeću dokumentaciju⁷⁴:

- Obrazac A koji sadrži opšte podatke o registrovanim organizacijama koje podnose prijavu, kao i organizacijama korisnicima rezultata projekta; opis predmeta, sadržaja, ciljeva i plana aktivnosti realizacije predloženog projekta; opis metodologije i projekcija sa vremenskim određenjem postizanja očekivanih međurezultata i krajnjih rezultata predloženog projekta; informacije o tehnološkom napretku, stepenu inovativnosti, rizicima predloženog projekta; informacije o doprinosu rezultata projekta za organizacije koje sprovode i organizacije koje koriste rezultate projekta, opis i kvantifikacija tržišne primene rezultata predloženog projekta, kao i povratak investicija; podatke o upravljačkim i tehnološkim potencijalima organizacija koja sprovodi projekat za

obrazovanjem na akademskim studijama, od kojih najmanje dva zaposlena sa naučnim nazivom doktora nauka i najmanje dva zaposlena sa akademskim nazivom magistra ili mastera i ima odgovarajući prostor i opremu za obavljanje primenjenih, razvojnih i inovacionih istraživanja, odnosno ostvarivanje programa i realizaciju projekata.

Kao inovacioni centar registruje se inovaciona organizacija u kojoj se na originalni i sistematski način primenjuju sopstveni i tuđi naučni rezultati i savremeni tehnološki procesi radi stvaranja inovacija, razvoja prototipa, novih proizvoda, procesa i usluga ili poboljšanja postojećih u određenoj oblasti i istovremeno vrši transfer znanja i tehnologija u proizvodnju i usluge drugih privrednih subjekata, a poseduje sledeće programske, prostorne i stručne kapacitete: ima usvojen program istraživačko-razvojnog i inovacionog rada, ima u radnom odnosu na neodređeno vreme, sa punim radnim vremenom, najmanje dva lica sa naučnim nazivom doktora nauka, ima u radnom odnosu najmanje deset studenata master ili doktorskih studija i ima odgovarajući prostor i opremu za obavljanje primenjenih, razvojnih i inovacionih istraživanja, odnosno ostvarivanje programa i realizaciju projekata.

⁷⁴ podaci preuzeti 04. marta 2012. godine sa linka <http://www.mpn.gov.rs/sajt/page.php?page=283>

- realizaciju predloženog projekta; spiskove članova projektnog tima kod organizacija koje sprovodi projekat;
- Obrazac B koji sadrži ukupan iznos sredstava neophodnih za realizaciju projekta i pregled opravdanih troškova organizacija koje sprovode projekat i opravdanih troškova organizacija korisnika rezultata projekta za svaku od projektnih godina, pregled strukture troškova prijavom zahtevan iz budžetskih sredstava, kao i informacije o ostalim izvorima finansiranja projekta;
 - Obrazac C to jest Ugovor ukoliko u sprovođenju projekta učestvuje više organizacija. Ugovor mora biti potpisan i overen;
 - Obrazac D za svakog od angažovanih članova projektnog tima sadrži osnovne lične podatke, podatke o: obrazovanju, profesionalnom iskustvu, članstvu u profesionalnim asocijacijama, prethodnim učešću u projektima, ključnim kvalifikacijama, zaštićenim patentima, ulozi u projektu i listu referenci koja je relevantna za rad na predloženom projektu;
 - Eureka Application form koji treba da popune i overe sve organizacije iz zemalja učesnica koje sprovode projekat;
 - Konzorcijski sporazum čiji sadržaj saglasno utvrđuju sve organizacije koje sprovode projekat iz zemalja učesnica i
 - Potpisana i overena izjava da su organizacije koje sprovode projekat obezbedile, u skladu sa Zakonom, sredstva u visini od najmanje 50% ukupnih sredstava neophodnih za realizaciju predloženog projekta.

Prilikom finansiranja Eureka projekta koriste se budžetska sredstva i sredstva privatnog sektora. Za jednu godinu finansiranja projekta, budžetska sredstva koja odobrava Republika Srbija najviše iznose 50 hiljada eura. Evaluaciju predloga Eureka projekata koji konkurišu za finansiranje iz budžetskih sredstava vrše recenzenti, izabrani sa liste nadležnog Ministarstva. Recenzenti su anonimni, a recenzije javne.

Recenzija se sastoji iz tehnološke i ekonomske ocene predloga Eureka projekta, koja obuhvata sledeće kriterijume: finansijska sposobnost organizacije koja sprovodi projekat; pravna korektnost ugovora između organizacija koje sprovode i organizacija korisnika rezultata projekta; stepen tehnološke zahtevnosti projekta; predviđen tehnološki napredak projekta i rizici; finansijska sposobnost korisnika rezultata projekta; strateški značaj projekta za učesnike u projektu; stepen inovativnosti projekta; povećanje kapaciteta i/ili prepoznatljivosti koji proizilaze iz

projekta; veličina potencijalnog tržišta; pristup tržištu i potencijalni rizik projekta; povratak investicija; geografski / sektorski uticaj projekta; stepen uravnoteženosti doprinosa svih učesnika u realizaciji projekta; dodata vrednost ostvarena kroz saradnju na projektu; tehnološka osposobljenost svih učesnika na projektu; upravljačka sposobnost učesnika na projektu; metodologija i planiranje projekta; međurezultati i rezultati projekta i cena i finansijska konstrukcija projekta.

Za svaki kriterijum dodeljuje se ocena u rasponu od 1 do 10 bodova, koja se i pismeno obrazlaže. Da bi projekat bio predložen za finansiranje, neophodno je da zbir bodova oba recenzenta najmanje 100. Na osnovu ocene recenzenata Ministarstvo donosi konačnu odluku o obimu i uslovima finansiranja Eureka projekata iz budžetskih sredstava, na osnovu koje sa izabranim organizacijama koje sprovode Eureka projekat Ministarstvo zaključuje ugovor. Iz budžetskih sredstava Eureka projekat se može finansirati najduže tri godine.

Prednosti učešća u Eureka projektima su sledeće:

- projekti mogu biti iz bilo koje tehnološke oblasti, jedino ne smeju biti vojne prirode,
- partneri na projektu imaju potpunu slobodu u izboru teme projekta, učesnika, vremena sprovođenja, ne postoje centralizovani pozivi za prikupljanje predloga projekata,
- partneri na projektu zadržavaju potpuno vlasništvo nad pravom intelektualne svojine,
- vrednost projekata nije ograničena, mogu biti od nekoliko stotina hiljada evra pa do nekoliko desetina miliona evra. Jedini kriterijum je da projekat uključuje barem dva nezavisna partnera iz dve različite zemlje članice Eureka,
- projekti se odobravaju u proseku četiri puta godišnje, a Eureka oznaka se dodeljuje jednom godišnje (najčešće u junu) i
- obaveze izveštavanja ne opterećuju, jer postoji težnja da se smanji birokratija prilikom sprovođenja projekta.



www.belit.co.rs

Intervju

Dorđe Lazić, menadžer projekta



1. Možete li nam opisati početne korake BELIT-a u razvoju projekata?

Na domaćem tržištu nema mnogo firmi koje samostalno posluju više od deset godina, a da pri tom beleže konstantan rast prihoda i broja zaposlenih, kao i grananje delatnosti u skladu sa savremenim tendencijama u IT industriji. Od male kompanije, osnovane 2000. godine od strane finansijskih eksperata, Belit se razvio u jednu od vodećih firmi na polju razvoja softvera u Srbiji, uporno gradeći svoju profesionalnu reputaciju.

Danas je Belit firma sa mladim i dinamičnim timom od preko tridesetoro stalno angažovanih stručnjaka i velikim brojem stručnih saradnika. Partnerski ugovori sa liderima IT tržišta kao što su Microsoft, Oracle, Abbyy i druge, brojne reference državnih institucija, javnog sektora, privrednog sektora i EU projekata zatim IT Mark i ISO 9001:2008 sertifikati, sve ovo je samo deo slike o Belitu. Polja ekspertize koje pokrivamo uključuju razvoj softvera za bankarski sektor, dizajn i razvoj kompleksnih baza podataka za javni sektor, elektronsko poslovanje, IT trening, industrijski dizajn i još mnogo toga. Značajni projekti Belita uključuju:

Kreditni biro – Centralizovani nacionalni registar kreditne istorije fizičkih i pravnih lica.

Portal javnih nabavki – Portal razvijen za potrebe Uprave za javne nabavke Republike Srbije.

Bank report – Softver koji povezuje sisteme banaka sa izveštajnim odeljenjem u Narodnoj banci Srbije.

Nacionalni registar sportskih objekata – Baza podataka o sportskim objektima Republike Srbije.

Portal za elektronsku prijavu poreza – Elektronsko podnošenje poreskih prijava pravnih lica.

ALSU Sistem – Informacioni sistem Agencije za licenciranje stečajnih upravnika.

Sokoj IS – Kompletni informacioni sistem Organizacije muzičkih autora Srbije – Sokoj.

2. Kako ste odlučili da se uključite i u međunarodne projekte?

Nakon dugog i uspešnog niza projekata radenih pretežno za finansijski i javni sektor, proširili smo polje delovanja na međunarodne projekte. Na tom polju pružamo multidisciplinarnu konsultantsku uslugu na projektima koji su finansirani od strane predpristupnih fondova Evropske unije (IPA) sa fokusom na projekte tehničke pomoći i izgradnju kapaciteta javnih institucija i državne administracije, a sa ciljem unapređenja i osavremenjavanja njihovog rada i usklađivanja sa propisima Evropske unije. U ovom poslu Belitu stoji na raspolaganju razgranata mreža lokalnih stručnjaka iz velikog broja relevantnih oblasti kao i iskusnih timova za podršku i prateće aktivnosti. Najznačajniji EU projekti na kojima je Belit učestvovao su:

Podrška modernizaciji Poreske uprave – (2003–2007) Reforma Poreske uprave i izgradnja velikog računskog i komunikacionog sistema koji bi pokrio potrebe moderne Poreske uprave.

IT Strategija i podrška modernizaciji Ministarstva finansija i ekonomije Republike Srbije – (2004–2006)

Transformacija Ministarstva finansija i ekonomije u efikasnu i efektivnu finansijsku administraciju kroz razvoj i implementaciju integrisane IT strategije za MFE i ostale javne finansijske institucije od značaja.

Tehnička podrška izgradnji statističkih odeljenja u Srbiji i Crnoj Gori – (2006–2008) Poboljšanje osnovnih znanja kroz obuke u posebnim pomoćnim granama sa ciljem da stvori odgovarajuću osnovu za dalju implementaciju metodologije koja je kompatibilna sa metodologijom EU.

Unapređenje strukturalnog kapaciteta Zavoda za statistiku Srbije u cilju približavanja zahtevima Evropskog Statističkog Sistema (ESS) – (2009–2011) Jačanje organizacionog kapaciteta Zavoda za statistiku Srbije i dalje usklađivanje statistike sa EU standardima.

PPF3 – Kancelarija za pripremu projekata i tehničku podršku jačanju administrativnih kapaciteta Srbije (Project Preparation Facility 3) –

(2010–2012) Asistencija institucijama Srbije u pripremi i predaji EU projekata u skladu sa procedurama Evropske komisije za programiranje i ugovaranje predpristupnih fondova (IPA).

PPF4 – Priprema podrške za Komponentu III predpristupnih fondova (IPA) (Project Preparation Facility 4) – (2011– 2013)

Unapređenje kvaliteta implementacije projekata koji se finansiraju iz IPA programa kroz podršku Strateškom koordinatoru IPA III i IV programa, relevantnim ministarstvima i drugim institucijama u identifikaciji, odabiru i pripremi projektne i tenderske dokumentacije.

3. Vaše dosadašnje učešće u Programu CIP Evropske unije može da posluži za primer domaćim preduzećima?

Pored projekata tehničke pomoći reformi javnih institucija u Srbiji, Belit je ulazak u drugu deceniju svog postojanja obeležio i proširenjem svoje delatnosti na međunarodne projekte koji se fokusiraju na privatno–javno partnerstvo (PPP) i saradnju sa naučnoistraživačkim institucijama na razvoju inovativnih rešenja. U okviru Programa za podsticaj kompetitivnosti i inovativnosti (CIP) koji se finansira sredstvima Evropske unije, Belit je uspešno našao svoje mesto u transferu znanja između naučnoistraživačkih institucija i konsultantskih firmi iz zapadne Evrope, a sve to u cilju kreiranja što kvalitetnijih proizvoda i usluga koje plasiramo na tržište Srbije i celog regiona. Sama ideja ovog partnerstva je da se zajedničkim snagama uz pomoć EU razviju inovativna rešenja koja se nakon testnog perioda plasiraju na tržište kao realni proizvodi koji donose korist svim učesnicima i korisnicima, ali i društvu i zajednici uopšte. Saradnja sa renomiranim stranim firmama i institucijama, transfer novih znanja i tehnologija, potencijalni proboj na stranom tržištu kao i finansijska podrška u procesu kreiranja inovativnih proizvoda i servisa su očigledne prednosti učestvovanja domaćih kompanija u ovakvim aktivnostima.

U okviru CIP– ICT– PSP programa akcenat je stavljen na promociju i razvoj na polju energetske efikasnosti i upotrebe obnovljivih izvora energije i to kroz sledeće projekte:

BECA Balanced European Conservation Approach – (2011–2014)

Permanentna redukcija potrošnje resursa u evropskim zgradama za socijalno stanovanje putem servisa baziranim na informacionim tehnologijama za efikasno praćenje i kontrolu potrošnje električne energije, toplotne energije i vode.

SMARTSPACES: Ušteda energije u evropskim javnim zgradama uz korišćenje informacionih tehnologija – (2012–2015) Optimizacija potrošnje toplotne energije, električne energije i vode u javnim zgradama

široj EU putem servisa za podršku pri odlučivanju, podizanje svesti i upravljanje potrošnjom energije zasnovanih na informacionim tehnologijama.

Zahvaljujući konstantnom stručnom usavršavanju zaposlenih i praćenju modernih tehnologija, Belit će u predstojećem periodu proširiti delatnost na polje mobilnih aplikacija sa većim fokusom na izvoz ka Evropskoj uniji. Koristeći znanje i iskustvo stečeno u dosadašnjem radu, spremni dočekujemo nove izazove i prilike u poslovanju sa stalnim fokusom na beskompromisan kvalitet usluga i proizvoda.

Verujemo u mogućnost pozitivnog uticaja na tržište i društvo u celini, verujemo u prirodni rast i razvoj kompanije, verujemo u budućnost u kojoj Belit iznova potvrđuje svoju dobru reputaciju.



www.bancaintesabeograd.rs

Intervju

Slađana Jelić, zamenica direktora Divizije za poslovanje sa privredom



1. Kakvo je dosadašnje iskustvo Banca Intesa u plasiranju sredstava inostranih kreditnih linija?

Kao vodeća banka na domaćem tržištu, Banca Intesa je opredeljena da kontinuirano unapređuje ponudu proizvoda i usluga kako bi na najbolji mogući način odgovorila na specifične potrebe svojih klijenata. Imajući u vidu važnost sektora malih i srednjih preduzeća (MSP) za celokupnu srpsku privredu i njen dalji oporavak i razvoj, strateški smo opredeljeni da pomažemo razvoju ovog ključnog segmenta ekonomije i pružamo mu aktivnu podršku. U tom smislu, nastojimo da sektoru MSP obezbedimo pristup veoma povoljnim izvorima finansiranja u vidu zajmova iz kreditnih linija međunarodnih finansijskih institucija. Imamo uspešnu saradnju sa Međunarodnom finansijskom korporacijom (IFC), Evropskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD), Evropskom investicionom bankom (EIB), Razvojnou bankom Saveta Evrope (CEB), kao i Evropskim fondom za jugoistočnu Evropu (EFSE), od kojih obezbeđujemo povoljne kreditne linije upravo za MSP sektor. Takođe, kao članica grupe Intesa Sanpaolo klijentima iz ovog segmenta privrede omogućavamo da koriste sredstva iz kreditne linije italijanske vlade, a u saradnji sa nemačkom razvojnom bankom KfW finansiramo i javna preduzeća i lokalne samouprave. Zahvaljujući ovim kreditnim linijama, od dolaska naše matične bankarske grupacije na tržište Srbije 2005. godine, klijentima smo odobrili kredite u ukupnoj vrednosti od gotovo 300 miliona evra.

2. Da li postoje posebne prednosti ili eventualna ograničenja za firmu kada aplicira za sredstva inostranih kreditnih linija?

Zajmovi koji se plasiraju iz kreditnih linija ovih finansijskih institucija su dostupni klijentima pod znatno povoljnijim uslovima u odnosu na standardne, a ove prednosti ogledaju se pre svega u nižim kamatnim stopama i dugim rokovima otplate. Takođe, neke kreditne linije, poput onih koje je smo obezbedili od EBRD i KfW, donose klijentima i besplatne konsultantske usluge stručnjaka koji im pomažu da na najbolji način realizuju svoje projekte. Za ovu vrstu kredita mogu aplicirati uglavnom mala i srednja preduzeća, koja su prema kriterijumima Evropske komisije firme sa prihodima do 50 miliona evra, bilansnom sumom nižom od 43 miliona evra i najviše 250 zaposlenih. Uslovno govoreći, to je jedino ograničenje.

3. Koji su najčešći problemi na koje i banka i firme klijenti najčešće nailaze prilikom korišćenja ovih sredstava?

Plasmani iz inostranih kreditnih linija se realizuju bez ikakvih problema, a jedina razlika u pogledu procedure u odnosu na standardne kredite jeste potreba da klijenti pripreme dodatnu dokumentaciju koju podrazumeva ova vrsta zajmova.

4. Možete li uputiti savet firmama prilikom pripreme dokumentacije i firme za analizu od strane banke za ove kreditne linije?

Analiza firmi prilikom realizacije zajmova iz inostranih kreditnih linija ne razlikuje se bitno u odnosu na analizu kod ostalih kredita. Besplatna konsultantska pomoć prilikom pripreme projekata za kreditne linije u kojima je predviđena može biti zahtevnija u smislu vremena i potrebnih informacija, pa se u tim slučajevima savetuje ekspeditivnost i strpljivost radi što brže pripreme projekata, odnosno odobrenja kredita.

5. Da li Banca Intesa planira da nastavi sa ovakvim vidom kreditiranja domaće male privrede?

Imajući u vidu izuzetno interesovanje klijenata za ovu vrstu pozajmica, kao i podatak da smo 2011. godine MSP sektoru odobrili gotovo tri puta više zajmova iz međunarodnih kreditnih linija u odnosu na 2010. godinu, Banca Intesa namerava da i u narednom periodu nastavi da na ovaj način podržava

svoje klijente. Planiramo da obezbedimo nove kreditne linije, uključujući EBRD liniju za mala i srednja preduzeća, kao i IFC liniju za mala i srednja preduzeća, kao i agrobiznis, pošto smo uvereni da na ovaj način pružamo jedinstveni doprinos ublažavanju negativnog uticaja krize ne samo na ovaj segment domaće privrede, već i celokupnu ekonomiju.

LITERATURA

- Acharya, V. V., J. Franks and H. Servaes (2007), Private Equity: Boom and Bust?, *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 19, Issue 4, pp. 44– 53
- Aćimović, S., Beraha, I. (2010), Klasteri u funkciji razvoja sektora MSP – odabrana evropska iskustva, Zbornik radova sa Okruglog stola: Kraj privatizacije, posledice po ekonomski razvoj i nezaposlenost u Srbij, Institut ekonomskih nauka, Beogradska bankarska akademija, Savez samostalnih sindikata
- Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza, Usluge, dostupno na: <http://www.aofi.rs/usluge/>, sajt posećen 05.04.2012. godine
- Arundale K. (2007), Raising Venture Capital Finance in Europe, Kogan Page, London and Philadelphia
- Beraha, I. (2011), Mala i srednja preduzeća kao faktor ekonomskog razvoja i smanjenja nezaposlenosti u Srbiji, *Strani pravni život*, Institut za uporedno pravo, Beograd
- Beraha, I. (2011), Visoko obrazovanje, nezaposlenost i tržište rada, Zbornik radova sa konferencije: *Aktivne mere na tržištu rada i pitanja zaposlenosti*, Institut ekonomskih nauka, Beograd
- Beraha, I., Jaško, A., Baranenko, E. (2011), EU and Serbia: SME Policy in times of crisis and beyond, Međunarodna naučna konferencija: *Serbia and the European Union: Economic lessons from the new member states*, Faculdade de economia Universidade de Coimbra, Portugalija
- Berk J. and DeMarzo P. (2007), Corporate Finance, Pearson Education Inc, Boston
- Berry, A. (2007), The Importance of SMEs in the Economy, ITD Global Conference on Taxation of Small and Medium Enterprise
- Brealey R., Myers S. and Allen F. (2010) Principles of Corporate Finance, Global edition, McGraw– Hill/Irwing, New York
- Burns, P. (2008), Corporate Entrepreneurship, 2nd ed. Hampshire: Palgrave Macmillan
- Cendrowski H, J. P. Martin, L. W. Petro & A. A. Wadecki (2008), Private Equity – History, Governance and Operations, John Wiley, New York
- Grupa autora, (2009), The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship, Financing and Policy Responses, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, OECD
- Churchill, N., Lewis, V. (May–June 1983), The Five Stages of Small Business Growth, Harvard Business Review

- Figar, N., (2010), Uloga poslovnih anđela u finansiranju malih i srednjih preduzeća, *Ekonomске teme*, br. 2, str. 145–157
- Gies, D., (2010), Mikrokreditiranje u Srbiji: da li je (zaista) potrebno? *Kvartalni monitor*, br.22. jul – septembar, strana 77–85
- Damodaran, A. (2001), *Corporate Finance: Theory and Practice*, John Wiley, New York
- Deekins, D., Freel, M. (2009), *Entrepreneurship and Small Firms*, 5th ed. London: McGraw– Hill Education (UK) Limited,
- Đuričin, S. (2011), Analiza mogućnosti poboljšanja položaja srednjih preduzeća na prodajnom i nabavnom tržištu, *Računovodstvo 11–12*, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd, str. 65–74
- Đuričin, S. (2011), Tranzicija i kretanje zaposlenosti u javnom i privatnom sektoru, *Aktivne mere na tržištu rada i pitanja zaposlenosti*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 298– 318
- Đuričin, S., Beraha I. (2010), Financial support for SME sector in Serbia, *Erenet Profile*, ISSUE Vol. V, No. 4
- Elia, M. (2006), *Microfinance: Text and Cases*, University Degli Studi di Torino, SAA, Torino
- Erić, D. (1992), *Struktura kapitala i strategijsko upravljanje*, Ekonomski fakultet, Beograd.
- Erić, D. (2003), *Finansijska tržišta i instrumenti*, 2. izdanje, Čigoja štampa, Beograd
- Erić, D. (2006), Access to Financing SMEs, *Erenet profile*, No. 2, Vol. 1, Budapest, <http://www.erenet.org/publications/profile2.pdf>.
- Erić, D. (2007), Strange Kind of Corporate Governance, *Economic Analysis*, Vol. 40, No. 2007/3–4, Institut ekonomskih nauka, Beograd, <http://www.ien.bg.ac.rs/index.php/en/2007/2007– 34>
- Erić, D., Beraha, I., Đuričin, S. (2011), Financing innovative small and medium–sized enterprises in times of crisis, *Romanian Journal of Economics*, Institute of National Economy, Bucurest, vol.33, issue 2 (42), pages 59–74, <http://www.revecon.ro/articles/2011– 2/2011– 2– 3.pdf>
- Erić, D., S. Stefanović, A. Bradić-Martinović (2009), Alternative Sources of Capital form Small and Medium Enterprises in Serbia – Private Equity Funds, Poglavlje 17, *The New Economy – Challenges, Opportunities and Choices*, IA Books, Delhi
- Erić, D., Stefanović, S., Bradić-Martinović, A. (2008), Private Equity Funds as Possible Source of Capital form SMEs in Transitional Economies – Case of Serbia, *Challenges of Economic Sciences in the 21st Century*, Institut ekonomskih nauka, Beograd,

- Erić, D., Stošić, I., Vukotić-Cotič, G. (2010), Effects of Global Economic Crisis on Small and Medium-Sized Enterprises in Serbia, Poglavlje 8, *Influence of Global Economic Crisis on CEE Region – Possible Way-out*, Technical University in Košice – Economic Faculty, Košice, Slovačka
- Erić, D., Vukotić-Cotič, G., Beraha, I. (2010), Economic Situation in SEE Europe with Focus on the Impact of the Crisis on Small and Medium-Sized Enterprises, Poglavlje 18, *Global Crisis in Central– Eastern European Region – Influence on Financial Systems and Small and Medium-Sized Enterprises*, University of Czestochowa, Czestochowa, Poljska
- Erić, D., Zdravković, A., Nikolić, D. (2009), Influence of World Crisis on Western Balkans Countries – Undertaken Measures and Expected Effects, Poglavlje 3, *Financial Systems Integration of Balkan Countries in the European Financial System: Impact of Global Financial Crisis*, Univeriste of Nice Sophia Antipolis & Institute of Economic Sciences, Nice, str. 17– 35
- Fenn, G. W., Liang, N., Prowse, S. (1997), The Private Equity Market: A Overveiw, Financial Markets, Institutions & Instruments, Volume 6, No. 4, July, New York University Solomon Center, Blackwell Publishers, Maiden, MA and Oxford, UK.
- Garancijski fond Autonomne Pokrajne Vojvodine, Konkursi u toku, dostupno na: <http://www.garfondapv.org.rs/konkursi/>, sajt posećen 11.01.2012. godine
- Greiner, L. (July–August 1972), Evolution and Revolution as Organizations Grow, Harvard Business Review
- Group of Authors (2008), Strategies for the Development of Entrepreneurship and the SME Sector in the Black Sea Economic Cooperation Region, Konrad Adenauer Stiftung, Ankara, Turkey
- Grupa autora, (2007), Promoting Small and Medium Enterprises for Sustainable Development, Corporate SNV and World Business Council for Sustainable Development
- Grupa autora, (2010), Stanje, potrebe i problemi preduzetnika u Srbiji, Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, Beograd
- Grupa autora, (2011), Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2010. godinu, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, Beograd
- Grupa autora, (2011), Stanje, potrebe i problemi preduzetnika u Srbiji, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, Beograd, 2011.
- Grupa autora, Izveštaj o radu Fonda za razvoj AP Vojvodine u periodu 2002–2012. godine, Fond za razvoj Autonomne pokrajne Vojvodine,

- dostupno na: <http://www.vdf.org.rs/default.aspx?action=home>, sajt posećen 17.02.2012. godine
- Grupa autora, Krediti i garancije, Fond za razvoj Republike Srbije, dostupno na: <http://www.fondzarazvoj.gov.rs/>, sajt posećen 12.04.2012. godine
- Grupa autora, Program podsticanja konkurentnosti i internacionalizacije srpske privrede za 2012. godinu, Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza, dostupno: http://www.siepa.gov.rs/site/sr/home/1/finansiranje/podrska_izvoznici_ma/bespovratna_pomoc/, sajt posećen 06.05.2012. godine
- Grupa autora, Statistički pregled dosadašnjih rezultata, Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza, dostupno na: http://www.siepa.gov.rs/site/sr/home/1/finansiranje/podrska_izvoznici_ma/bespovratna_pomoc/statistika/, sajt posećen 06.05.2012. godine
- Grupa autora (2003), Kreditiranje malih preduzeća u Srbiji, Privredna komora Srbije
- Grupa autora (2003), Internacionalizacija poslovanja preduzetnika, malih i srednjih preduzeća, Privredna komora Srbije
- R. Grozdanić, N. Kecman (2003), Uslovi privređivanja preduzetnika u Srbiji, Privredna komora Srbije
- Hobohm, S. (2001) Small and Medium-sized Enterprises in Economic Development: The UNIDO Experience, Industrial Development Office, Austria, str, 4, dostupno na: <http://www.sesric.org/files/article/157.pdf>
- Kaplan, S. N. and A. Schoar (2005), Private Equity Performance: Returns, Persistence and Capital Flows, *Journal of Finance*, 60/4, pp. 1791–1824
- Kecman, N. (2006), Specifičnosti finansiranja malih i srednjih preduzeća, Ekonomski fakultet, Beograd
- Lazarević, M., Beraha, I., Stevanović, S. (2009), Poslovno okruženje za razvoj MSP u Srbiji, Međunarodna konferencija: Poslovne mogućnosti u Srbiji: Primeri italijanskog biznisa i uloga obrazovanja u oblasti menadžmenta, Beogradska bankarska akademija, Institut ekonomskih nauka, Beograd
- Lerner, J, F. Hardymon and A. Leamon, (2005), Venture Capital and Private Equity – A Casebook, 3rd edition, John Wiley & Sons, New York
- Lewin, Kurt (1951). Field Theory in Social Sciences, New York, Harper & Row.
- Metrick, A. (2007) Venture Capital and Finance of Innovation, John Wiley & Sons, New York.

- Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru mere podrške malim i srednjim preduzećima, preduzetnicima i zadrugama za jačanje inovativnosti za 2012. godinu, dostupno na: <http://www.merr.gov.rs/sr/javni-pozivi>, sajt posećen 10.03.2012. godine
- Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru mere podrške malim i srednjim preduzećima koja imaju tendenciju brzog rasta – gazeleza 2012. godinu, dostupno na: <http://www.merr.gov.rs/sr/javni-pozivi>, sajt posećen 13.03.2012. godine
- Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru mere podrške razvoju inovativnih klastera, dostupno na: <http://www.merr.gov.rs/sr/javni-pozivi>, sajt posećen 05.01.2012. godine
- Ministarstvo prosvete i nauke Republike Srbije, Javni poziv za prijavu učešća u realizaciji inovacionih projekata, dostupno na: <http://www.mpn.gov.rs/nauka/section.php?sekcija=24>, sajt posećen 20.04.2012.
- Mishkin F.S. and S.G. Eakins (2006), *Financial Markets and Institutions*, 6th edition, Pearson – Addison Wesley, Boston
- Modigliani F. and M.H. Miller (1958), *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, *American Economic Review*, 48 (3), pp. 261– 297
- Myers S. C. & N.S. Mayluf (1984), *Corporate Finance and Investment Decision When Firms Have Information Investors Do Not Have*, *Journal of Financial Economics*, 13, June, str. 187–222
- Nacionalna služba za zapošljavanje, Javni poziv poslodavcima za dodelu subvencije za otvaranje novih radnih mesta u 2012. godini, dostupno na: http://www.nsz.gov.rs/page/javnipozivi/sr/javni_pozivi, sajt posećen 24.04.2012. godine
- Paunović, B., Novković, N. (2003), *Mogućnosti i uslovi finansiranja malih i srednjih preduzeća*, *Časopis za procesnu tehniku i energetiku u poljoprivredi / PTEP*, vol. 7, br. 1– 2
- Quinn, R. E., and K. Cameron (1983), *Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence*, *Management Science*, 29(1)
- Quinn, R., Cameron, K. (Jan., 1983), *Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence*, *Management Science*, V01. 29, N0. 1
- Rappaport A. (1986), *Creating Shareholder Value – the New Standards for Business Performance*, The Free Press, New York

- Redžepagić, S., Đuričin, S., Beraha, I. (2011), Preporuke za jačanje preduzetništva u cilju izlaska privrede Srbije iz krize, *Ekonomski razvoj kroz prizmu preduzetništva*, Ekonomski fakultet Podgorica, str. 26–33
- Ross S, R. Westerfield, B.D. Jordan (2007), "Fundamentals of Corporate Finance", 8th edition, McGraw-Hill/Irwing, New York
- Scott, M., R. Bruce (1987), Five Stages of Growth in Small Business, Long Range Planning 20
- Službeni Glasnik Republike Srbije, br. 101/11
- Službeni Glasnik Republike Srbije, br. 102/10
- Službeni Glasnik Republike Srbije, br. 110/05 i 18/10
- Službeni Glasnik Republike Srbije, br. 18/2005 i 81/2005 – ispr.
- Službeni Glasnik Republike Srbije, br. 36/2009 i 88/2010
- Službeni Glasnik Republike Srbije, br. 55/2003
- Službeni Glasnik Republike Srbije, br. 61/2005
- Službeni Glasnik Republike Srbije, br. 65/2001
- Službeni Glasnik Republike Srbije, br. 88/10
- Službeni list Autonomne Pokrajne Vojvodine, br. 17/03 i 03/06
- Službeni List Autonomne Pokrajne Vojvodine, br. 17/2003 i 3/2006
- Službeni list Autonomne Pokrajne Vojvodine, br. 4/2000, 7/2002, 15/2002, 3/2006 i 11/2010
- Smith J.K. and Smith R.L. (2004), *Entrepreneurial Finance*, John Wiley & Sons, New York.
- Study on the SME's impact on the EU labour market, (2012), European Commission
- Van Horne J. & J. Wachowicz Jr, (2007), *Osnovi finansijskog menadžmenta*, Data Status, Beograd
- Van Montfort, K. (2006), Life cycle characteristics of small professional service firms, *Journal of Small Business Management*, Wiley online library
- Vukelić, G., Đuričin, S., Musabagović, I. (2010), Reindustrialization through small and medium enterprises, *Global Crisis in the Central–Eastern European Region, Influence on financial systems and small and medium–sized enterprises*, Czestochowa University of Technology, Poland, Beogradska bankarska akademija, Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 224– 234
- Willis, J. R. and D. A. Clark (2005), An Introduction to Mezzanine Finance and Private Equity, *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 2, Issue 2, pp. 77–86
- Wruck, K. H. (2008), Private Equity, Corporate Governance, and the Reinvention of the Market for Corporate Control, *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 20, Issue 3, pp. 8– 21

Wymenga, P., Spanikova, V., Derbyshire, J., Barker, A. (2011), European Commission, DG–Enterprise, Are EU SMEs recovering from the Crisis, Annual Report on EU SMEs 2010/2011, Rotterdam, Cambridge

Zakon o računovodstvu i reviziji, Službeni glasnik RS, br. 46/06 i 111/09

PRILOG

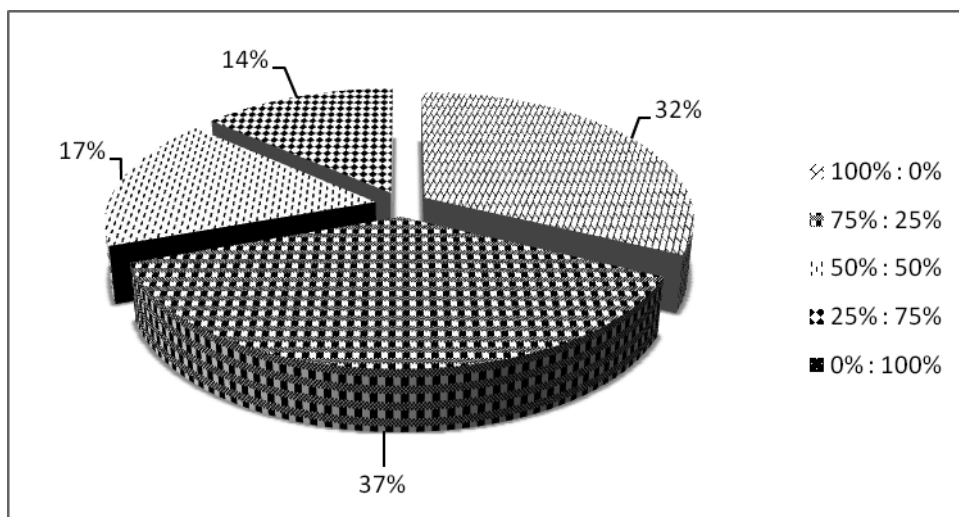
I Rezultati istraživanja "Finansiranje malih i srednjih preduzeća u Srbiji" – sektor MSPP

Tabela 1.1. Osnovni podaci o anketiranim preduzećima

Godina osnivanja			Broj zaposlenih		Pravna forma		
Pre 1990.	U periodu 1990–2000.	Posle 2000.	< 50	< 250	Akcionarsko društvo	Društvo sa ograničenom odgovornošću	Samostalna trgovinska radnja
14,5%	49,1%	36,4%	71,7%	28,3%	15,1%	81,1%	3,8%

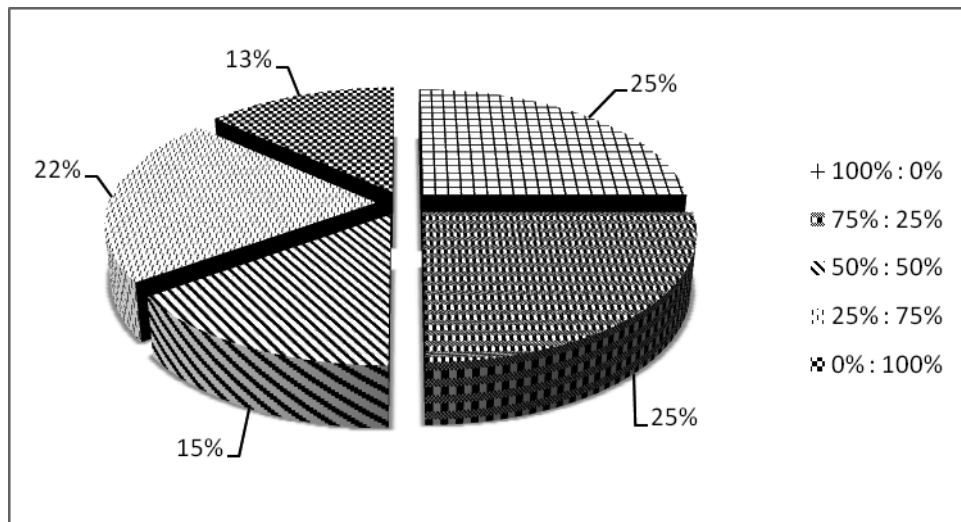
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Grafikon 1.1. Distribucija odgovora na pitanje:
"U finansiranju tekućeg poslovanja Vašeg preduzeća odnos između sopstvenih (internih) i pozajmljenih (eksternih) izvora finansiranja je?"



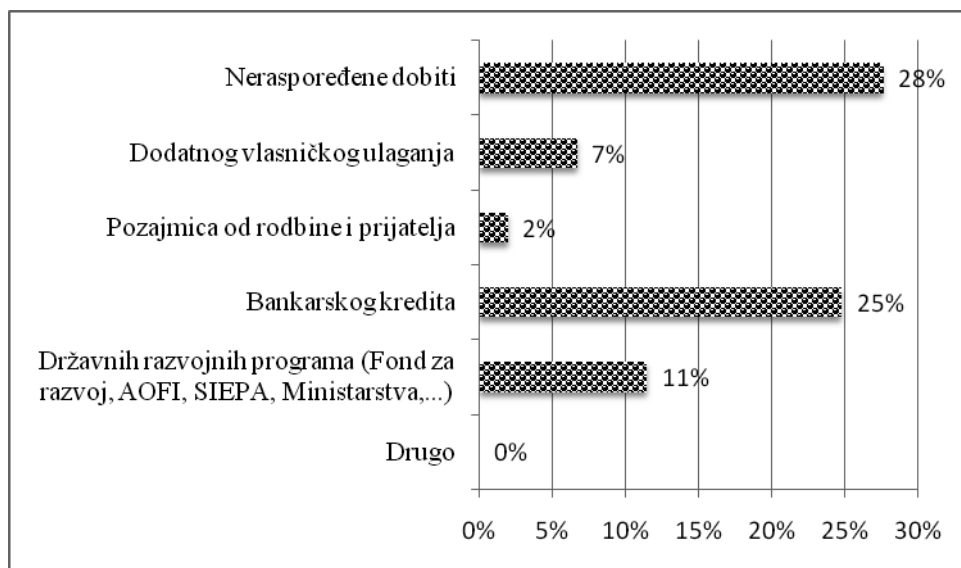
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.2. Distribucija odgovora na pitanje:
"U finansiranju investicija odnos između sopstvenih (internih) i
pozajmljenih (eksternih) izvora finansiranja je?"*



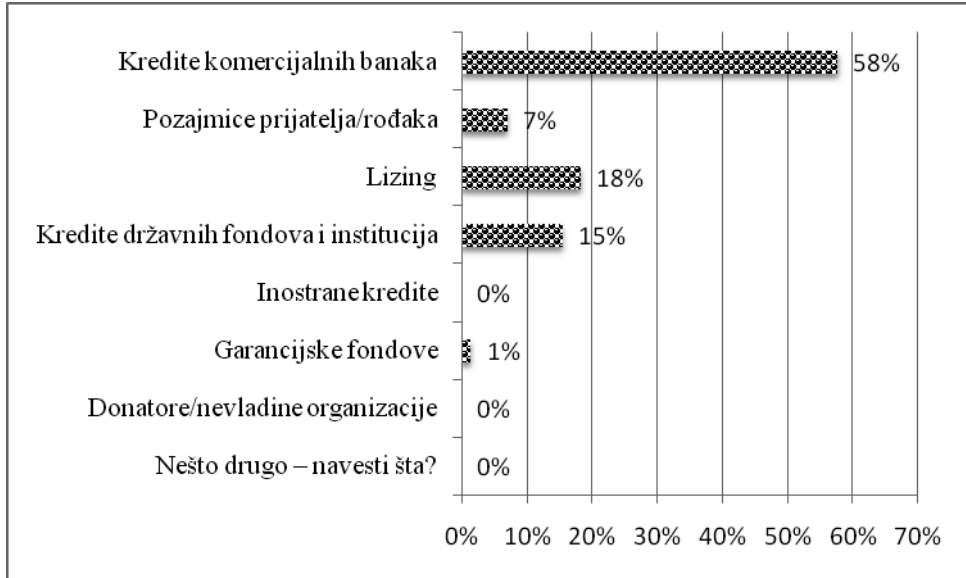
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.3. Distribucija odgovora na pitanje:
"Za finansiranje rasta i razvoja koristim sredstva od?"*



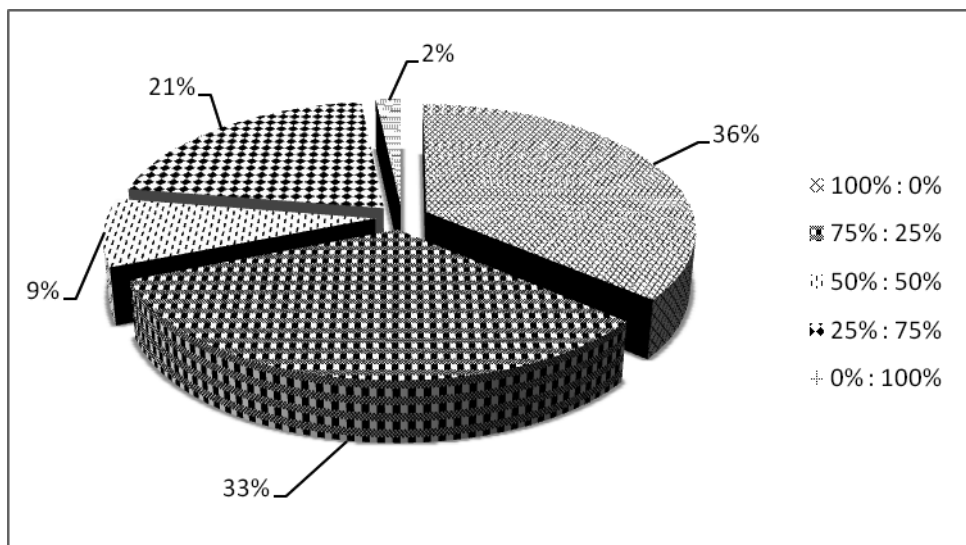
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.4. Distribucija odgovora na pitanje:
"Od pozajmljenih (eksternih) izvora za finansiranje poslovanja najčešće koristim?"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.5. Distribucija odgovora na pitanje:
"U finansiranju obrtnih sredstava odnos između sopstvenih (internih) i pozajmljenih (eksternih) izvora finansiranja je?"*



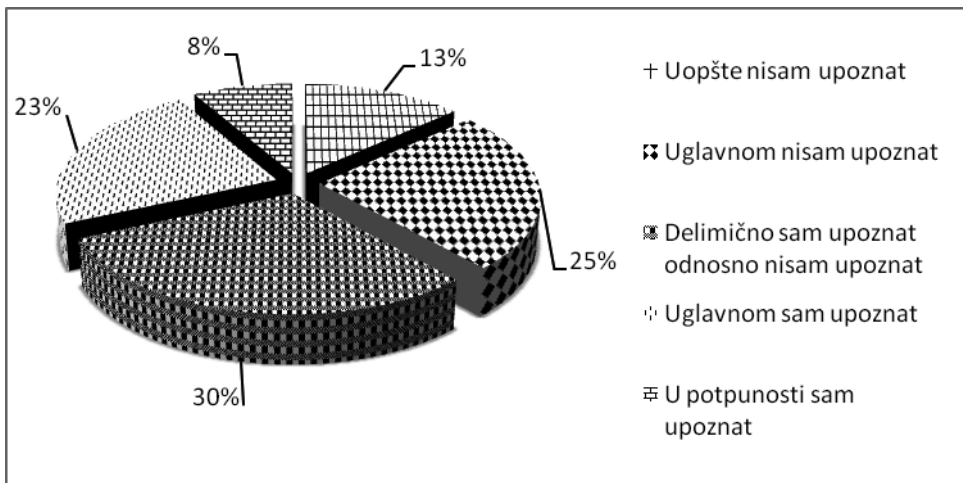
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Tabela 1.2. Struktura odgovora na pitanje:
"Prilikom korišćenja bankarskih kredita najveći problem/i su mi?"*

Problem	Frekvencija odgovora (u %)
Visoke kamate	45
Obezbeđenje kredita	26
Visoki bankarski troškovi	11
Spora i duga procedura obrade zahteva i odobravanja kredita	9
Limitiran iznos kredita	7
Nedovoljna informisanost	2
Nedovoljna mreža ekspozitura	0
Nešto drugo – navesti šta?	0

Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.6. Distribucija odgovora na pitanje:
"U kojoj meri ste upoznati sa programima finansijske pomoći
koje država pruža MSP u Srbiji?"*



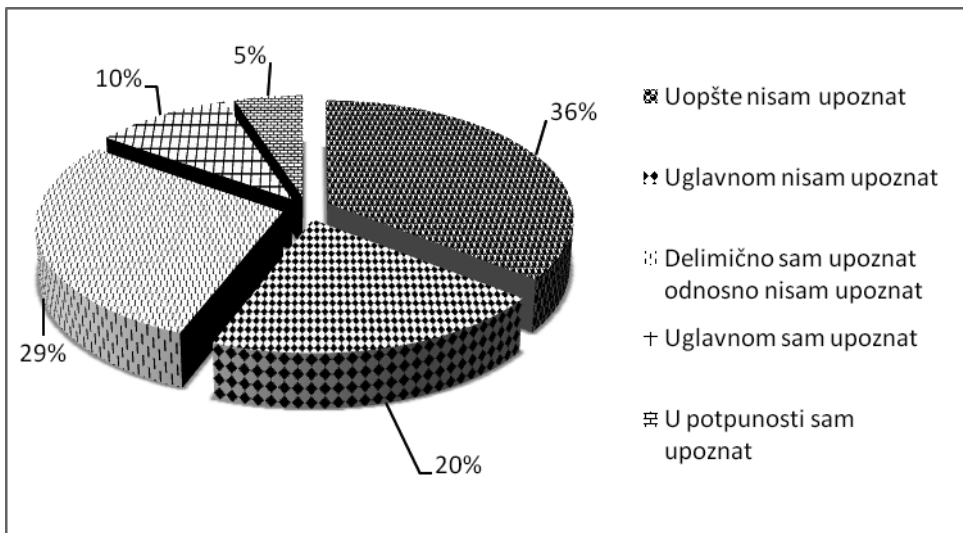
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Tabela 1.3. Struktura odgovora na pitanje:
"Koji od navedenih vanbankarskih eksternih izvora
finansiranja biste najradije koristili?"*

Problem	Frekvencija odgovora (u %)
Pomoć države	70,0
Mikrofinansiranje od strane vanbankarskih subjekata	11,7
Pomoć prijatelja/rodaka	10,0
Poslovne anđele	5,0
Rizični kapital	3,3

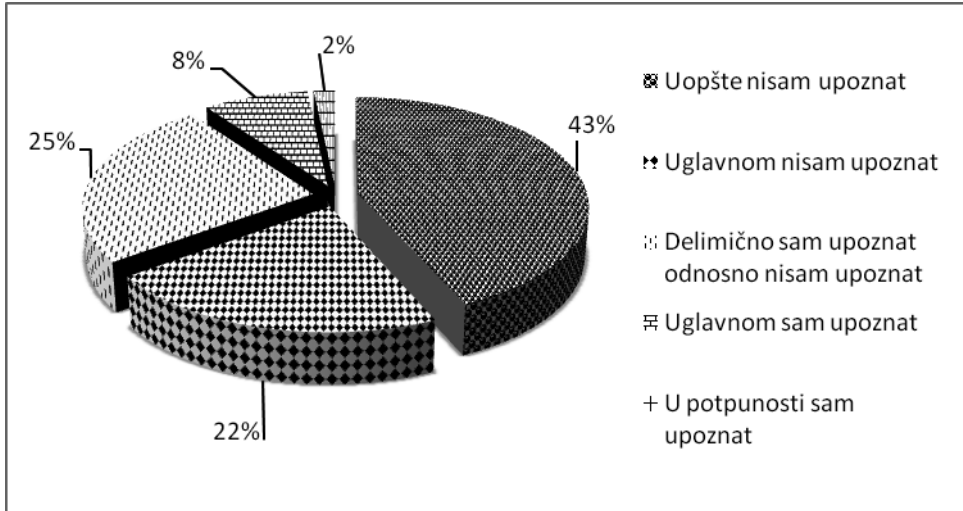
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.7. Distribucija odgovora na pitanje:
"U kojoj meri ste upoznati sa konceptom mikrofinansiranja (kao
mehanizma pomoću kojeg banke ili vanbankarski subjekti, odnosno
institucije za mikrofinansiranje, obezbeđuju male zajmove na relativno
neformalan način)?"*



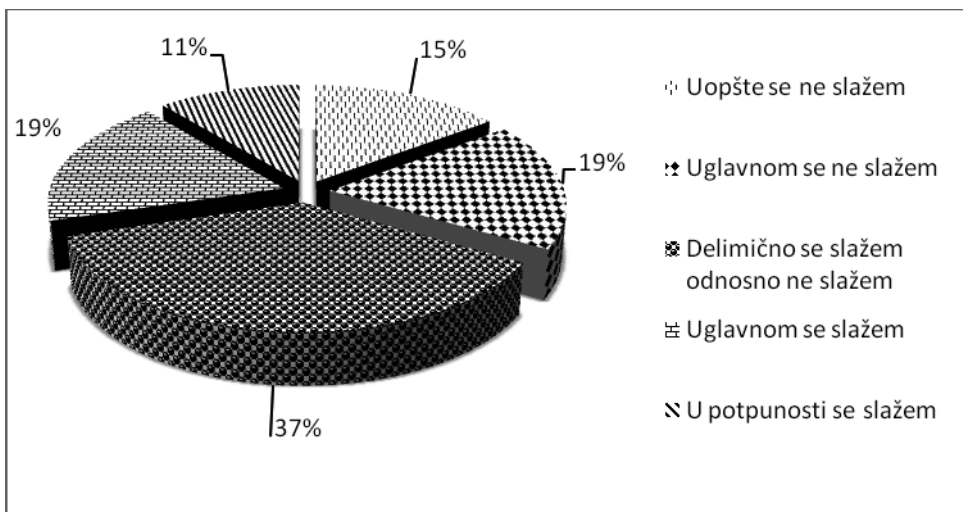
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.8. Distribucija odgovora na pitanje:
"U kojoj meri ste upoznati sa konceptom rizični kapital
(„venture capital“) i „private equity“ finansiranje?"*



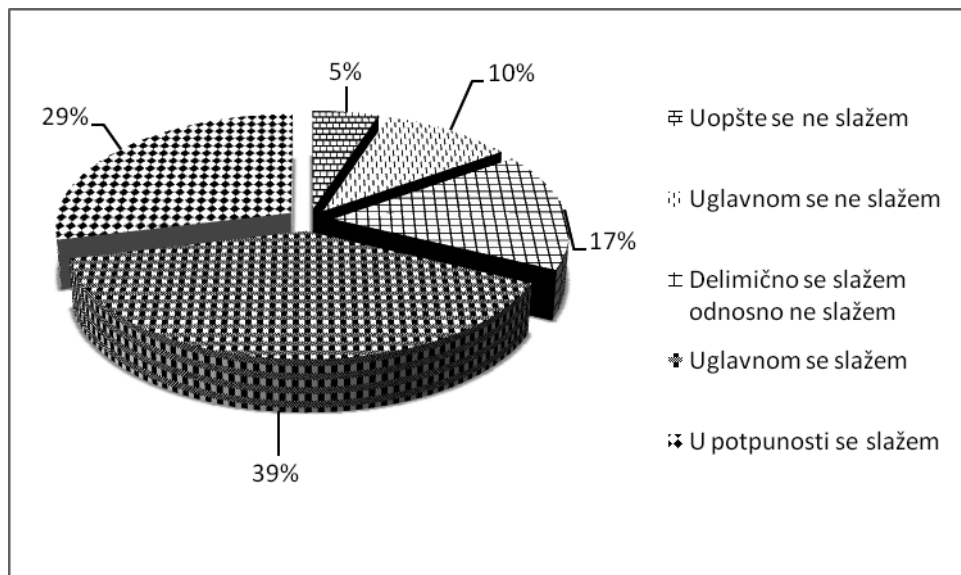
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.9. Distribucija odgovora na pitanje:
"Mikrokreditne institucije u Srbiji (Agroinvest, Fond za mikro razvoj,
Microfins) nude veće kreditne mogućnosti za MSP. U kojoj meri se slažete
sa ovom tvrdnjom?"*



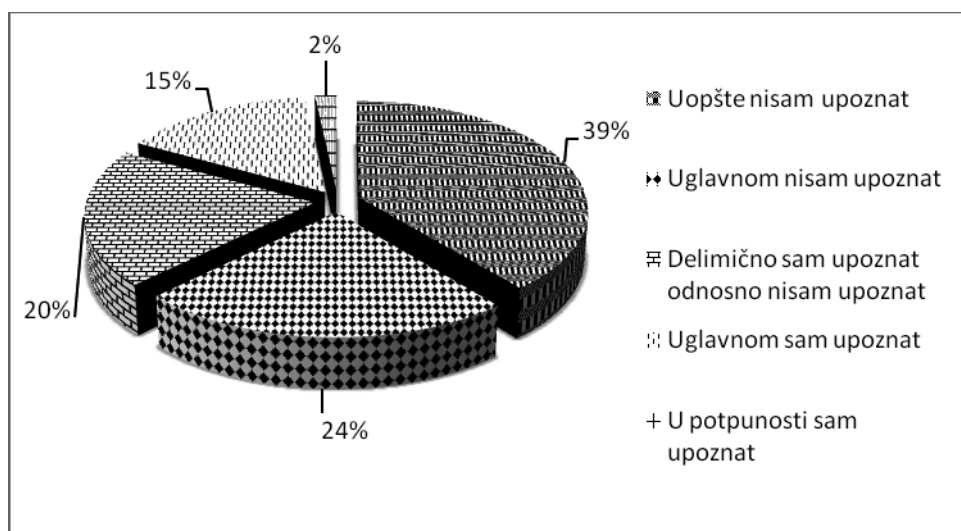
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.10. Distribucija odgovora na pitanje:
"Finansijski menadžment je značajan preduslov ostvarivanja profita?"*



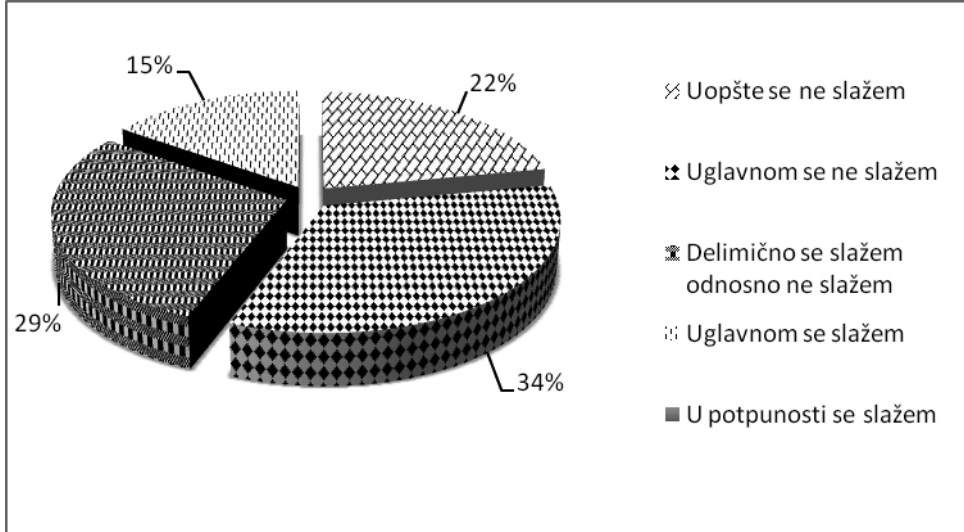
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.11. Distribucija odgovora na pitanje:
"U kojoj meri ste upoznati sa pojmom poslovni anđeli?"*



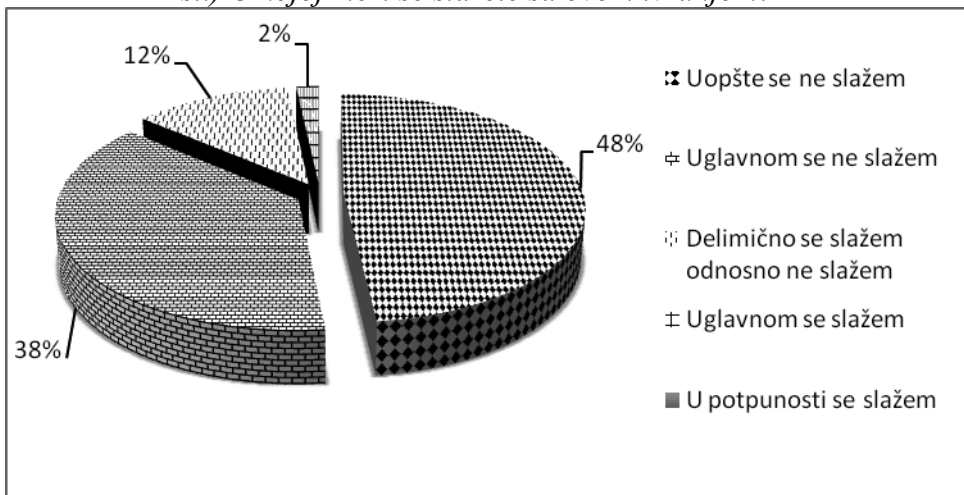
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Grafikon 1.12. Distribucija odgovora na pitanje: "MSP u Srbiji su u potpunosti informisana o raspoloživim bankarskim uslugama u smislu vrste kredita (zajma), roka otplate, kamatne stope i sredstava obezbeđenja. U kojoj meri se slažete sa ovom tvrdnjom?"



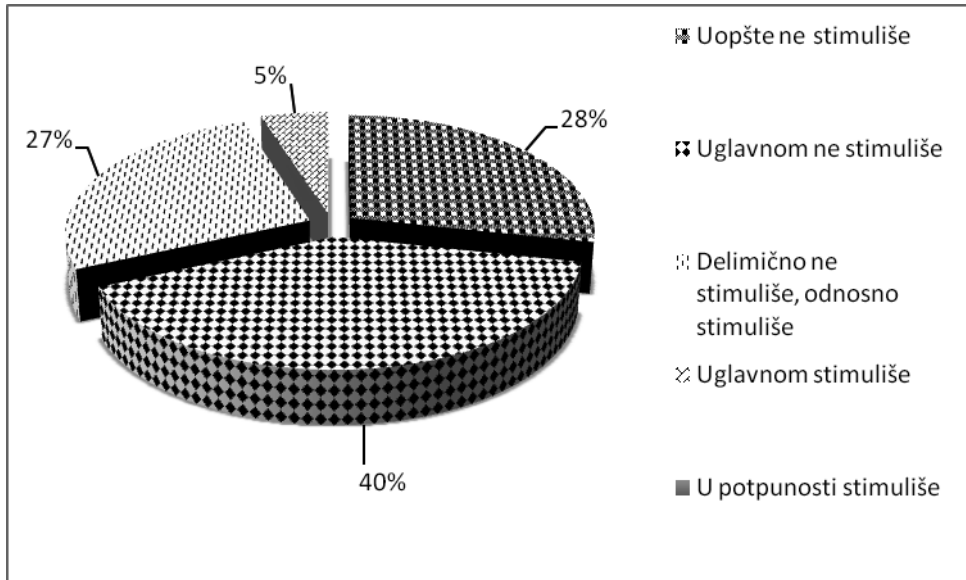
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Grafikon 1.13. Distribucija odgovora na pitanje: "MSP u Srbiji su u potpunosti informisana o dostupnim međunarodnim programima podrške finansiranju i mogućnostima projektnog finansiranja (programi Svetske banke, Evropske banke za obnovu i razvoj, Evropske investicione banke, bilateralni programi poput USIAD, FP7, CIP, Eureka i sl.) U kojoj meri se slažete sa ovom tvrdnjom?"



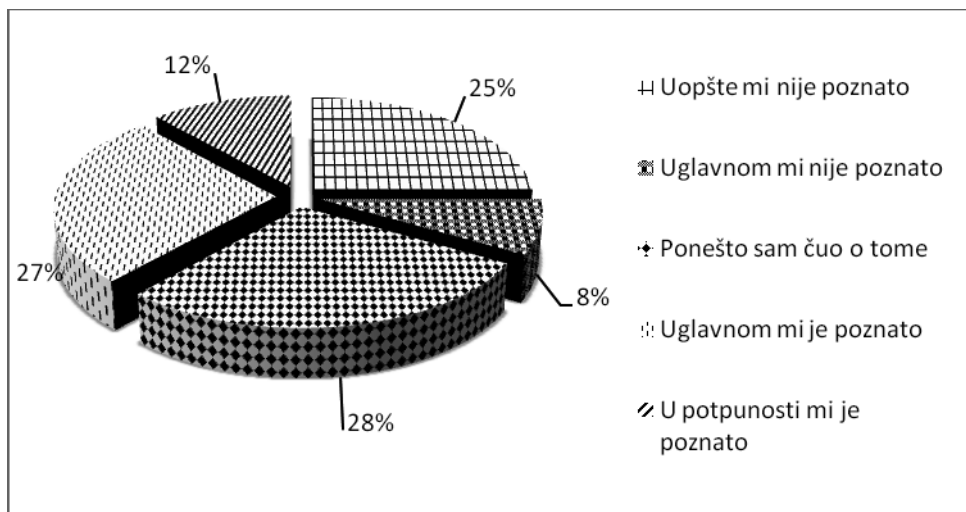
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.14. Distribucija odgovora na pitanje:
"U kojoj meri, po Vašem mišljenju, država stimuliše i finansijski
pomaže razvoj MSP u Srbiji?"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.15. Distribucija odgovora na pitanje:
"Znate li šta znači koncept troškova kapitala?"*



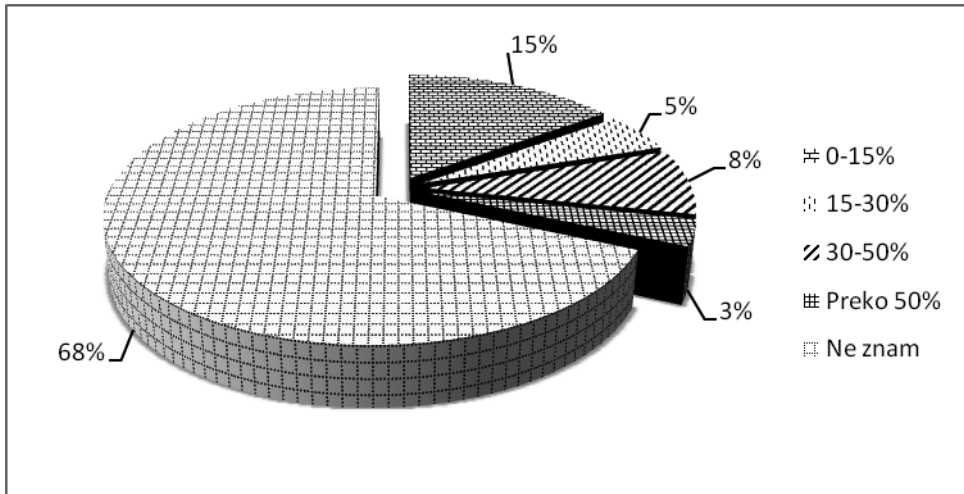
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Tabela 1.4. Distribucija odgovora na pitanje:
"Znate li šta znači koncept troškova kapitala?"*

Poznavanje pojma "troškovi kapitala"	Distribucija odgovora (u %)
Uopšte mi nije poznato	25%
Uglavnom mi nije poznato	8%
Ponešto sam čuo o tome	28%
Uglavnom mi je poznato	27%
U potpunosti mi je poznato	12%

Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 1.16. Distribucija odgovora na pitanje:
"Koliko iznose prosečni troškovi kapitala u finansiranju Vašeg preduzeća u procentima?"*



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Tabela 1.5. Distribucija odgovora na pitanje:
"Koliko iznose prosečni troškovi kapitala u finansiranju Vašeg preduzeća u procentima?"*

Odgovor na pitanje (% ispitanika)	Prosečna visina troškova kapitala (u %)
0% – 15%	15
15% – 30%	5
30% – 50%	8
Preko 50%	3
Ne znam	68

Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

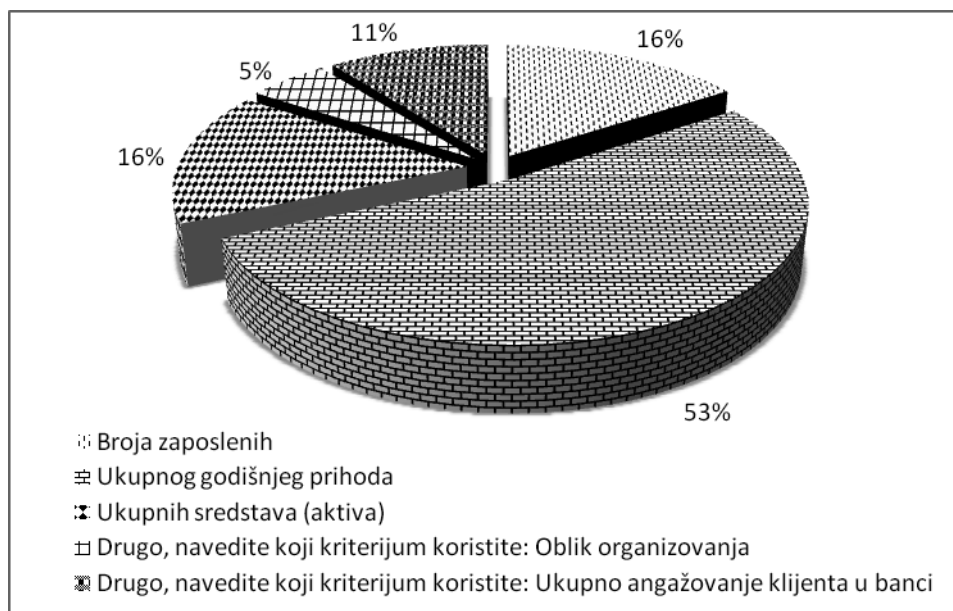
II Rezultati istraživanja "Finansiranje malih i srednjih preduzeća u Srbiji" – bankarski sektor

Tabela 2.1. Osnovni podaci o bankama

Osnovni podaci o Banci		
Naziv	Ime osobe za kontakt	E- mail za kontakt
Erste bank a.d. Novi Sad	Marija Rankov i Dragana Stanarević	marija.rankov@erstebank.rs i draganastanarevic@erstebank.rs
HYPO–ALPE–ADRIA– BANK A.D. BEOGRAD	Aleksandar Milovanović	aleksandar.milovanovic@hypo– alpe– adria.rs
OPPORTUNITY BANKA AD NOVI SAD	Marijana Vujović	mvujovic@obs.rs
OTP Banka a.d. Novi Sad	Darko Pješčić	darko.pjescic@otpbanka.rs
KBC Banka a.d. Beograd	Aleksandra Mikić	aleksandra.mikic@kbcbanka.rs
NLB banka a.d. Beograd	Danijela Rubuš	danijela.rubus@nlb.rs
Komercijalna banka a.d. Beograd	Aleksandar Grabovac	aleksandar.grabovac@kombank.com
Volksbank a.d. Beograd	Zoran Pavlović	zoran.pavlovic@volksbank.rs
Čačanska banka a.d. Čačak	Dragan Jovanović	office@cacanskabanka.co.rs

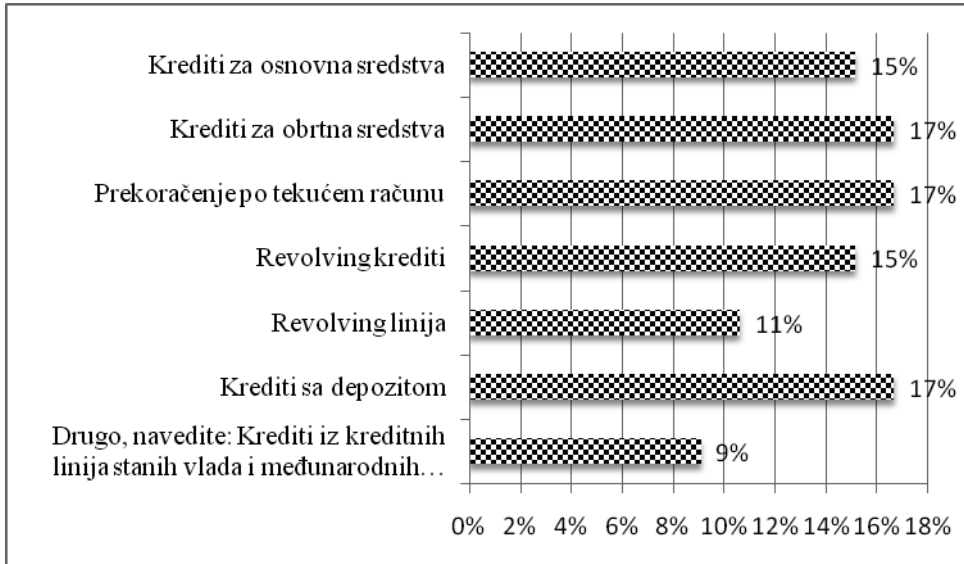
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Grafikon 2.1. Distribucija odgovora na pitanje: "Segmentacija preduzeća – potencijalnih klijenata u Vašoj Banci se vrši na osnovu sledećeg/ih kriterijuma?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Grafikon 2.2. Distribucija odgovora na pitanje: "Koji sve kreditni proizvodi su u Vašoj Banci dostupni preduzetnicima?"



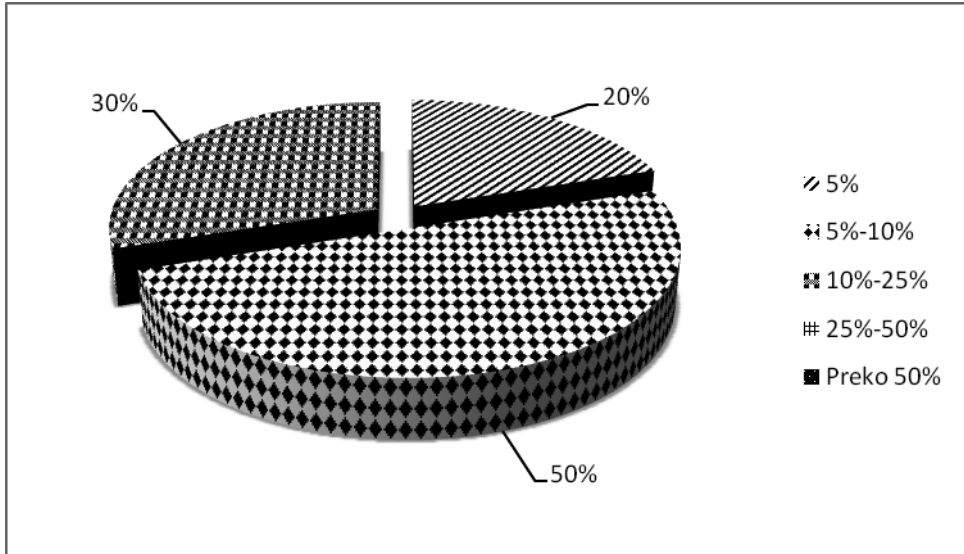
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Tabela 2.2. Struktura odgovora na pitanje: "Koji sve kreditni proizvodi su u Vašoj Banci dostupni malim i srednjim preduzećima?"

Odgovor	Frekvencija odgovora u (%)
Krediti za osnovna sredstva	11%
Krediti za obrtna sredstva	11%
Krediti za kupovinu, odnosno izgradnju poslovnog prostora ili nabavku opreme	11%
Finansiranje kupovine akcija, spajanje i pripajanje kompanija	2%
Dugoročni krediti za trajna obrtna sredstva	11%
Revolving linija	8%
Revolving kredit	10%
Krediti sa depozitom	11%
Dozvoljeno prekoračenje po tekućem računu	11%
Krediti Evropske Investicione Banke	6%
Drugo, navedite: Krediti iz kreditnih linija stanih vlada i međunarodnih finansijskih institucija	6%

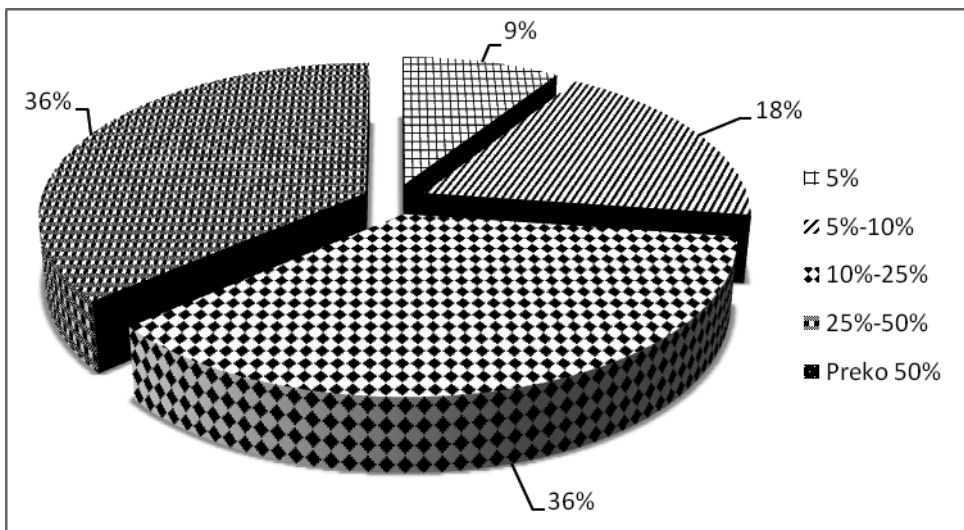
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 2.4. Distribucija odgovora na pitanje:
"Od ukupnog broja primljenih zahteva za odobrenje kredita MSP,
vaša banka u proseku odbija?"*



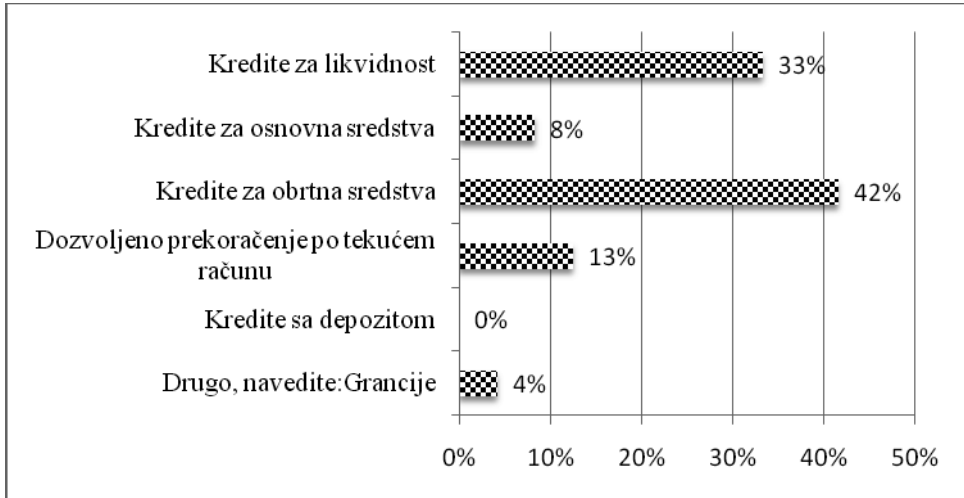
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

*Grafikon 2.5. Distribucija odgovora na pitanje:
"Od ukupnog broja odobrenih kredita (privredi, stanovništvu i ostalim
sektorima) na kredite odobrene MSP odnose se?"*



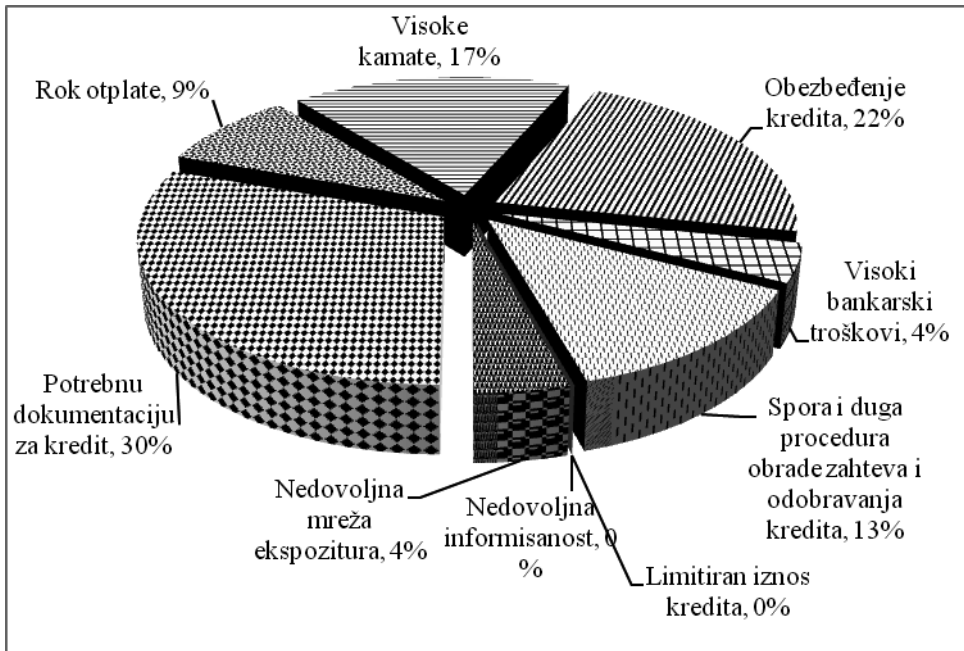
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Grafikon 2.5. Distribucija odgovora na pitanje: "Za koje sve kreditne proizvode iz Vaše ponude su MSP najviše zainteresovana?"



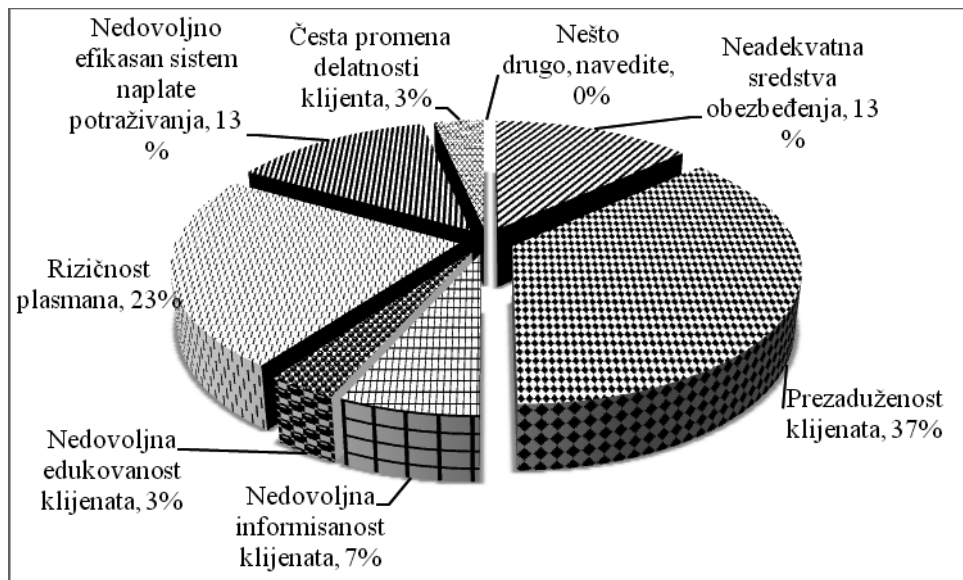
Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Grafikon 2.6. Distribucija odgovora na pitanje: "Klijenti (MSP i preduzetnici) se najviše žale na:"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Grafikon 2.7. Distribucija odgovora na pitanje: "Najveći problemi Banke prilikom odobravanja kredita preduzetnicima i MSP su:?"



Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Tabela 2.3. Distribucija odgovora na pitanje: "Kolika je prosečna kamatna stopa na kredite koje odobravate preduzetnicima i MSP?"

Preduzetnici		MSP	
Dinarski	Sa valutnom klauzolom EUR	Dinarski	Sa valutnom klauzolom EUR
22,25– 24,62%	9,55– 16,67%	14,68– 17,75%	6,69– 7,97%

Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

Tabela 2.4. Distribucija odgovora na pitanje: "Kolika je prosečna kamatna stopa na kredite koje odobravate preduzetnicima i MSP?"

Opis	Procenat NPL
Preduzetnicima i MSP	8,27– 46,30%
Ukupno sektoru privrede	8,47– 32,30%
Ukupno sektoru stanovništva	0,27– 23,00 %

Izvor: Prema rezultatima istraživanja autora

III Spisak korisnih kontakata

Tabela 3.1. Spisak agencija kojima se dostavljaju prijave za učešće u raspodeli bespovratnih sredstava za programe Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja

Rb.	Naziv agencije
1.	Nacionalna agencija za regionalni razvoj, Kancelarija u Beogradu, Trg Nikole Pašića 5/VI, 11 000 Beograd, tel: 011/20 60 847 i 011/20 60 854.
2.	Regionalna razvojna agencija Srem, Glavna br.172, Ruma; Tel: 022/470–910; e-mail: info@rrasrem.rs; www.rrasrem.rs
3.	Regionalna agencija za razvoj Istočne Srbije „RARIS“, d.o.o. Zaječar; Trg Oslobođenja 1, Zaječar; Tel: 019/426–376; 426–377; e-mail: office@raris.org; www.raris.org
4.	Regionalni centar za društveno ekonomski razvoj – Banat, d.o.o. Zrenjanin; Čarnojevićeva 1, Zrenjanin; Tel: 023/510–567; 561–064; e-mail: office@rcrbanat.rs; www.rcrbanat.rs
5.	Centar za razvoj Jablaničkog i Pčinjskog okruga d.o.o., Leskovac; Vljakova 199, Leskovac; Tel: 016/233–440; e-mail: info@centarzarazvoj.org; www.centarzarazvoj.org
6.	Regionalna agencija za prostorni i ekonomski razvoj Raškog i Moravičkog okruga, Kraljevo d.o.o.; Cara Dušana 49, Kraljevo; Tel: 036/397–777; e-mail: office@kv-rda.org; www.kv-rda.org
7.	Oblasna razvojna asocijacija „JUG“ d.o.o. Niš; Obrenovićeve 17/1, Niš; Tel: 018/515–447; 522–659; e-mail: info@ora-jug.rs; www.ora-jug.rs
8.	Regionalna razvojna agencija – Zlatibor d.o.o. Užice; Petra Čelovića bb, Užice; Tel: 031/523–065; 510–098; e-mail: office@rrazlatibor.co.rs; www.rrazlatibor.co.rs
9.	Regionalna razvojna agencija Bačka; Bulevar Mihajla Pupina 20/II, Novi Sad; Tel/faks: 021/557–781; e-mail: office@rda-backa.rs; www.rda-backa.rs

Tabela 3.2. Spisak korisnik linkova i korisnih kontakt osoba za Okvirni program EU za istraživanje i razvoj (FP7)

Rb.	Okvirni program EU za istraživanje i razvoj (FP7)
1.	objavljeni pozivi – http://ec.europa.eu/research/participants/portal/page/fp7_calls
2.	traženje partnera – http://cordis.europa.eu/partners/web/guest/home
3.	dosadašnji projekti – http://cordis.europa.eu/fp7/projects_en.html
4.	dokumentacija – http://cordis.europa.eu/fp7/find-doc_en.html
5.	nacionalne kontakt osobe – http://cordis.europa.eu/fp7/ncp_en.html
Nacionalne kontakt osobe	
1.	mr Svetlana Bogdanović, Ministarstvo prosvete i nauke tel. 011.3616.529 svetlana.bogdanovic@mpn.gov.rs
2.	Tijana Knežević, Ministarstvo prosvete i nauke, tel. 011.3616.526 tijana.knezevic@mpn.gov.rs
3.	mr Nataša Kecman, Privredna komora Srbije, tel. 011.3300.932 natasa.kecman@pks.rs

Tabela 3.3. Spisak korisnik linkova i korisnih kontakt osoba za Okvirni program za konkurentnost i inovativnost (CIP)

Rb.	Okvirni program za konkurentnost i inovativnost (CIP)
1.	CIP – http://ec.europa.eu/cip/index_en.htm
2.	Ekoinovacije – http://ec.europa.eu/environment/eco-innovation/index_en.htm
3.	ICT– PSP – http://ec.europa.eu/information_society/activities/ict_psp/index_en.htm
Nacionalne kontakt osobe za EIP	
1.	Zorica Marić, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja tel. 011.2855.201 zorica.maric@merr.gov.rs
Nacionalne kontakt osobe za ICT PSP	
2.	Nataša Radović, Digitalna agenda tel. 011.2020.081 natasa.radovic@digitalnaagenda.gov.rs

Tabela 3.4. Spisak korisnik linkova i korisnik kontakt osoba za Program Eureka

Rb.	Program Eureka
1.	Eureka – http://www.eurekanetwork.org/european-union/about
Nacionalni koordinator	
1.	Snežana Omić, Ministarstvo prosvete i nauke tel. 011.3616.589 snezana.omic@mpn.gov.rs

O AUTORIMA



Prof. dr DEJAN ERIC,
Institut ekonomskih nauka, Beograd

Redovni profesor, direktor Instituta ekonomskih nauka, Rukovodilac poslediplomskih studija na Beogradskoj bankarskoj akademiji.

Oblast naučnoistraživačkog rada: Merdžeri i akvizicije, korporativno restrukturiranje, menadžment i strategijski menadžment, korporativne finansije, finansijska tržišta i investicije u hartije od vrednosti.

Rođen 19.08.1962. godine u Beogradu. Diplomirao, magistrirao i doktorirao na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. U periodu 1987. do 1989. godine zaposlen u građevinskoj firmi Energoprojekt, u Internoj banci i finansijskom sektoru. Od 1989. do 2005. godine radio na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu, gde je izvodio nastavu i ispite na redovnim studijama iz predmeta Strategijski menadžment i Finansijska tržišta, kao i na većem broju predmeta na poslediplomskim studijama. Od 2005. godine radi na Beogradskoj bankarskoj akademiji – Fakultetu za bankarstvo, osiguranje i finansije, gde je obavljao funkciju prodekana i izvodio nastavu na predmetima – Osnove menadžmenta, Strategijski menadžment, Finansijska tržišta i Investicije u hartije od vrednosti. Od 2006. godine obavlja dužnost direktora Instituta ekonomskih nauka u Beogradu.

U toku svoje istaknute karijere boravio na stručnim usavršavanjima u Velikoj Britaniji, SAD, Italiji i Francuskoj i već više od 10 godina nastupa kao samostalni savetnik u brojnim nacionalnim i međunarodnim projektima. Posедуje dugogodišnje iskustvo u istraživanju, edukaciji, konsaltingu, razvoju politika i reformama u oblasti strategijskog menadžmenta, ekonomskog razvoja, bankarstva i finansija, korporativnog restrukturiranja, privatizacije, razvoja malih i srednjih preduzeća. Autor je i

koautor brojnih naučnih i stručnih radova objavljenih u domaćim i međunarodnim publikacijama. Učesnik je većeg broja domaćih i međunarodnih naučnih skupova i konferencija. Član je istaknutih udruženja, asocijacija i saveta među kojima se posebno ističu: Nacionalni savet za konkurentnost, mreže istraživača iz oblasti preduzetništva i malog i srednje biznisa ERENET, uređivačkog odbora *Polish Journal of Management Studies* i predsednik Skupštine Udruženja finansijskih analitičara Srbije (UFAS).



Mr ISIDORA BERAHA,
Institut ekonomskih nauka, Beograd
Istraživač saradnik

Oblast naučnoistraživačkog rada: razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, klasteri, organizacija i menadžment.

Rođena 26.06.1980. godine u Beogradu. Diplomirala srednje škole stekla u James Madison High School, San Antonio, SAD, a u periodu od 1999. do 2000. godine pohađala jednogodišnji studijski program na Hebrew University of Jerusalem, Rothberg International School, Izrael. Diplomirala i magistrirala na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Od septembra 2006. godine zaposlena na Institutu ekonomskih nauka kao istraživač saradnik. U periodu od 2006. do 2007. godine angažovana u svojstvu saradnika u nastavi na Beogradskoj bankarskoj akademiji – Fakultetu za bankarstvo, finansije i osiguranje na predmetu Javne finansije.

Učestvovala u realizaciji brojnih domaćih i međunarodnih projekata u oblasti razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, istraživanja tržišta, restrukturiranja i strategija razvoja preduzeća kao i makroprojekata osnovnih i interdisciplinarnih istraživanja. Autor je i koautor više naučnih i stručnih radova objavljenih u domaćim i međunarodnim publikacijama iz oblasti makroekonomije, menadžmenta, malih i srednjih preduzeća i preduzetništva i učesnik je velikog broja domaćih i međunarodnih naučnih skupova i konferencija. Član je mreže istraživača iz oblasti preduzetništva i malog i srednjeg biznisa – ERENET.



Mr SONJA ĐURIĆIN,
Institut ekonomskih nauka, Beograd
Istraživač saradnik

Oblast naučnoistraživačkog rada: finansijsko izveštavanje, finansijska analiza, računovodstvo i revizija, mala i srednja preduzeća i preduzetništvo.

Rođena 17.01.1981. godine u Smederevskoj Palanci. Diplomirala i magistrirala na Fakultetu za trgovinu i bankarstvo "Janićije i Danica Karić". U periodu 2004 – 2009. godine zaposlena kao asistent na predmetima Teorija i analiza bilansa i Računovodstvo u trgovini, katedra za Računovodstvo i reviziju, Fakultet za trgovinu i bankarstvo "Janićije i Danica Karić". Od januara 2010. godine zaposlena u Institutu ekonomskih nauka kao istraživač saradnik.

Učestvovala u realizaciji brojnih domaćih i međunarodnih projekata u oblasti finansijskog menadžmenta, istraživanja tržišta, restrukturiranja i strategija razvoja preduzeća kao i makroprojekata osnovnih i interdisciplinarnih istraživanja. Autor je i koautor više naučnih i stručnih radova objavljenih u domaćim i međunarodnim publikacijama iz oblasti makroekonomije, finansijskog menadžmenta, malih i srednjih preduzeća i preduzetništva i učesnik je velikog broja domaćih i međunarodnih naučnih skupova i konferencija.



Mr NATAŠA KECCMAN,
Privredna komora Srbije
Samostalni savetnik, Biro za saradnju sa EU

Rođena 1975. godine u Staroj Pazovi. Diplomirala i magistrirala na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, gde joj je odobren i rad na doktorskoj disertaciji "Modeli ulaganja u istraživanje i razvoj i efekti na ekonomski razvoj Srbije". Na Pravnom fakultetu u Beogradu završila posle diplomске specijalističke studije o akcionarskim društvima. Pohađala je brojne domaće i međunarodne obuke na teme upravljanja projektima i

podrške malim i srednjim preduzećima i bila je na stažu u Stalnoj misiji Austrije pri EU tokom 2001. godine.

Od 2001. godine zaposlena u Privrednoj komori Jugoslavije, gde je u okviru Odbora za ekonomske odnose sa inostranstvom radila na poslovima razvoja ekonomske saradnje sa zemljama Zapadne Evrope, posebno Nemačke i Italije. Prelazi u Privrednu komoru Srbije 2003. godine gde je radila na pružanju podrške privrednicima u pronalaženju inostranih partnera i konkurisanju za specijalizovane međunarodne programe za domaća preduzeća. Od maja 2007. godine u okviru Biroa za saradnju sa Evropskom unijom pomaže preduzećima i drugim zainteresovanima da konkurišu za fondove i programe EU i priprema predloge projekata. Od strane Evropske komisije imenovana za nacionalnu kontakt osobu za mala i srednja preduzeća za FP7, jedan od dva programa EU za koji srpske firme mogu da konkurišu. Učesnik je brojnih međunarodnih projekata u okviru Privredne komore Srbije. Autor nekoliko radova iz oblasti preduzetništva.



BOŽANA JAKIŠIĆ,
Privredna komora Srbije

Samostalni savetnik za bankarstvo i monetarno-kreditnu politiku

Rođena 7. januara 1959. godine u Beogradu. Diplomirala na Ekonomskom fakultetu u Beogradu 1982. godine.

U periodu od 1984 do 1991. godine zaposlena u Opštem udruženju tekstilne i odevne industrije Jugoslavije. Angažovana na poslovima ekonomsko-finansijske analize poslovanja sektora tekstilne i odevne industrije. Od 1991. do 2003. godine zaposlena u Privrednoj komori Jugoslavije, Odbor za bankarstvo, finansije i osiguranje, na poslovima unapređenja i razvoja bankarskog i ukupnog finansijskog sistema. Učestvovala u izradi publikacije "Kako započeti novi posao – kako osnovati firmu" koja je objavljena 2003. godine. Od 2003. godine zaposlena u Odboru za bankarstvo i osiguranje Privredne komore Srbije, na poslovima samostalnog savetnika za bankarstvo i monetarno – kreditnu politiku.

Pored ocene stanja i predlaganja mera iz oblasti bankarstva i monetarne politike, bavi se i pružanjem pomoći i podrške privrednicima kod apliciranja za kreditne proizvode banaka i finansijski lizing. U postupku sporazumnog finansijskog restrukturiranja privrednih društava, angažovana je kao posredni.

CIP – Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

334.713:336.7

**FINANSIRANJE malih i srednjih preduzeća u
Srbiji** / Dejan D. Erić ... [et al.]. -

Beograd : Institut ekonomskih nauka :
Privredna komora Srbije, 2012 (Beograd :
Čugura print). - 309 str. : graf. prikazi,
Tabele : 25 cm

Slike autora. - Tiraž 500. - O autorima: str.
305-309. - Napomene i bibliografske reference
uz tekst. - Bibliografija: str. 277-283.

ISBN 978-86-80315-94-2 (IEN)

1. Ерић, Дејан Д. [аутор]

а) Мала привреда - Финансирање

COBISS.SR-ID 192423180

„Ponudena knjiga se može tretirati kao svojevrsna monografija nacionalnog značaja. Ona obiluje velikim brojem podataka, sprovedenih analiza, izvedenih zaključaka i preporuka. Knjiga je koncipirana prema tematskim oblastima, oblikovanim u skladu sa unapred definisanom strukturom, saždanom u dve logično povezane i izbalansirane celine.“

prof. dr Mirjana Radović Marković, Institut ekonomskih nauka

„Monografija pod naslovom „Finansiranje malih i srednjih preduzeća u Srbiji“ predstavlja prvo koautorsko izdanje pomenutih autora i ujedno i prvi ko-izdavački poduhvat dve domaće, naučne i privredne institucije: Instituta ekonomskih nauka i Privredne komore Srbije. Knjiga je jedinstven pokušaj na našim prostorima da se na jednom mestu obuhvate teorijska saznanja iz oblasti finansiranja malih i srednjih preduzeća i temeljna i sistematična analiza mogućih alternativa u finansiranju ovih preduzeća u Srbiji u budućem periodu.“

prof. dr Slobodan Aćimović, Ekonomski fakultet, Beograd

„U ekonomskoj teoriji i praksi sve je prisutnija svest o značaju modaliteta finansiranja malih i srednjih preduzeća u savremenim tržišnim privredama. Kompleksna problematika finansiranja privrednih aktivnosti sasvim se jasno prepoznaje u posustalim privredama koje teže ka brznoj modernizaciji, ali i u razvijenijem delu sveta, gde se, zbog aktuelne globalne recesije, preispituju postojeći i traga za novim modalitetima finansiranja privrednih subjekata. S obzirom da finansijski faktor ima rastući uticaj na opstanak, rast i razvoj malih i srednjih preduzeća u tržišnim privredama, istraživanje u monografiji je usmereno ka aktuelnoj i naučno atraktivnoj oblasti.“

dr Igor Mladenović, Ekonomski fakultet, Niš

„Knjiga je lako čitljiva pisana stilom koji sa jedne strane ne opterećuje čitaoca, a sa druge strane pruža dosta korisnih informacija zasnovanih na sprovedenim istraživanjima. Upravo stoga, knjiga može biti korisna svim postojećim i potencijalnim investitorima u sektoru MSP, a i široj akademskoj zajednici.“

dr Zoran Grubišić, Beogradska bankarska akademija

