

BANKARSKI SISTEM SRBIJE I FINANSIRANJE MALIH PREDUZEĆA

Slobodanka Vučenović*

Sažetak: Bankarski sistem u Republici Srbiji još uvek ne funkcioniše tako da ima potpuno poverenje kod stanovništva i ne ohrabruje preduzetnike da se upuštaju u mali biznis. Administrativni troškovi finansiranja malih preduzeća su visoki, a veličina kredita previše mala da bi pokrila sve troškove. Ovome treba dodati i neobučenosť bankarskih službenika za rad sa malim preduzećima, kao i neusklađenost bankarskih instrumenata i uslova korišćenja kredita sa različitim nivoom razvijenosti i potreba malih preduzeća. U najvećem broju slučajeva mala preduzeća nisu u mogućnosti da obezbede instrumente obezbeđenja koje zahtevaju kreditne institucije.

Ključne reči: malo preduzeće, finansiranje, bankarski sistem

Abstract: Banking system in the Republic of Serbia still does not function in a way that it has gain complete trust among its citizens and does not encourage entrepreneurs to start up small businesses. Administrative costs of financing are high but the credit size is too small to cover all the expenses. Additionaly, one should bear in mind that bank clerks are untrained to work with small business as well as that banking instruments and the conditions for the use of credit are not matched with the level of development and the needs of small businesses. In most cases, small businesses are not capable of providing security instruments which are required by credit institutions.

Key words: small business, financing, banking system

Uvod

Finansijski sistem u Srbiji se sastoji iz centralne banke, komercijalnih banaka i ostalih finansijskih organizacija, koje su nezavisne institucije. Komercijalne banke su glavni formalni pružaoci finansijskih usluga malim preduzećima. Jedan od najvećih problema razvoja malih preduzeća jeste otežan pristup kapitalu, jer većina banaka u zemlji još uvek favorizuje velika preduzeća. Posebno su nedostupni krediti na duži rok, pre svega zbog nefleksibilnosti bankarskog sistema i nedostatka dugoročnih izvora.

U reformi bankarskog sektora započetoj 2000. godine, pored smanjenja broja državnih banaka, jedan od primarnih ciljeva svakako je izgradnja konkurentskog bankarskog sistema, kao i vraćanje poverenja stanovništva u banke. Sektor malih preduzeća u poslovnim politikama mnogih banaka definisan je kao strateška ciljna grupa. No, uprkos očiglednoj važnosti malih preduzeća, njihov tretman od strane banaka i drugih finansijskih institucija nije odgovarajući, naročito u delu pozajmljivanja.

Analiza opšteg stanja u bankarskom sistemu zemlje i tendencije razvoja

Pored teškoća koje imaju sve zemlje u tranziciji, velika inflacija u Republici Srbiji tokom devedesetih godina i način na koji se upravljalo finansijskim sistemom rezultirali su kolapsom vrednosti lične uštede i gubitka depozita u stranoj valuti koje su čuvali građani Republike Srbije. Poverenje građana u domaće banke je izgubljeno. Sam bankarski sektor, bio je takođe na velikom gubitku u bivšem privrednom sistemu.

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

Kao osnovna obeležja bankarskog sistema u Republici Srbiji u prethodnom periodu mogla bi se nabrojati sledeća:

- Visok nivo nelikvidnosti i nesolventnosti prisutan kod svih velikih banaka, potencijalni gubici velikih banaka premašivali su 50% ukupne aktive, bio je veoma izražen nedostatak kapitala, provizije na bankarske usluge bile su glavni izvor prihoda;
- Kreditna aktivnost bila je veoma ograničena ili je uopšte nije bilo, postojao je visok nivo potencijalnih finansijskih obaveza, uglavnom neadekvatan postupak ocene kreditne sposobnosti, zajmovi nisu bili diversifikovani;
- Vlasništvo je uglavnom bilo društveno, usitnjena struktura akcionara, upravljanje od strane akcionara bilo je nedovoljno profesionalno;
- Nedovoljna obučenost kadrova, opis poslova nedovoljno precizan, politika zapošljavanja novih kadrova je bila slaba.

Protoklih godina u Republici Srbiji nije postojao razvijen finansijski sistem. Od finansijskog sistema jedino je uspešno funkcionisao sistem platnog prometa dok su banke bile više redistributivne institucije u vršenju socijalne funkcije države. Stanovništvo je u potpunosti izgubilo poverenje u bankarski sistem zbog problema sa neisplaćenom starom deviznom štednjom i piramidalnim deviznim štedionicama. Novac je čuvan kod kuća ili van domaćih bankarskih tokova. Uz velike državne banke postojale su i male privatne banke kao akcionarska društva čije se poslovanje uglavnom orijentisalo na kratkoročne pozajmice za obrtna sredstva i obavljanje platnog prometa prema inostranstvu. Pošto nije postojala štednja niti dugoročni izvori za dugoročne plasmane, izostajala je ozbiljna investiciona funkcija banaka.

Visoka stopa nevraćenih plasmana, nedostatak štednje i dugoročnih izvora učinili su bankarske pozajmice i kredite izuzetno skupim. Skupe bankarske kredite uzimala su samo preduzeća koja najčešće nisu mogla da ih vrate. Praksa trgovačkih sudova u naplati potraživanja zbog pravne praznine i neefikasnosti sudova doprinela je visokom stepenu zaštite dužnika u odnosu na poverioce. U takvom stanju, banke nisu mogle da servisiraju kratkoročne potrebe postojećih preduzeća, generišu rast postojećih i formiranje novih privatnih malih preduzeća.

Prethodne naznake upućuju na zaključak da koncept racionalnog upravljanja pasivom i aktivom (Asset-Liability Management) nije imao nikakvo realno uporište.

Rezimirajući aktuelnu problematiku funkcionisanja bankarskog sistema i iskazane potrebe za restrukturiranjem bilansa bankarskih jedinica, nameće se osnovni zaključak o neophodnosti procesa promena, koji bi u dužem roku obezbedio novu strukturu, fizionomiju i raznovrsnost bankarskih usluga i bankarskih proizvoda.

U Republici Srbiji trenutno posluju 34 banke. U reformi bankarskog sektora započetoj 2000. godine, pored smanjenja broja banaka, jedan od primarnih ciljeva svakako je izgradnja konkurentskog bankarskog sistema, kao i vraćanje poverenja u banke. Najvažniji korak sprovedenih reformi jeste svopovanje ino obaveza banaka prema Pariskom i Londonskom klubu poverilaca u vlasnički udeo države u tim bankama. Ovom operacijom država je postala većinski akcionar u 14 banaka.

Karakteristika sadašnjeg stanja jeste relativna brojnost i razduženost mreže domicilnih kao i pozicioniranje inostranih banaka uglavnom u industrijskim – gradskim centrima u beogradskom i vojvođanskom regionu. Sa aspekta profila i delatnosti dominantno su prisutne banke univerzalnog tipa sa depozitno-kreditnom funkcijom kao određujućom, ali i blagom specijalizacijom za pojedine bankarske poslove. Uskoro se može očekivati specijalizacija bankarskih ustanova i njihova okrenutost ka jednom tržišnom segmentu (npr. mala i srednja preduzeća), jednom načinu obavljanja poslovanja (elektronska banka) ili jednom proizvodu

(hipotekarna, investiciona banka). Jedna od određujućih karakteristika domicilnog finansijskog sektora svakako jeste dominantno prisustvo nekvalitetnih izvora (*a'vista*) sredstava sa „hroničnim” nedostatkom dugoročnih izvora sredstava.

Prema aktuelnom stanju poslovnih profila banaka na domaćem tržištu, relativno je jednostavno izvršiti njihovu „segmentaciju”. Najbrojniju grupu čine banke tzv. *univerzalnog karaktera*. U toj grupi su i najveće banke, koje se tržišno pozicioniraju vršeći sve vrste bankarskih usluga i za potrebe tzv. korporativnih klijenata i građana (stanovništva). Domaće bankarsko tržište još uvek nije (dovoljno i duboko) segmentirano prema prirodi delatnosti i obuhvatnosti klijenata, pa ni specijalizovano prema vrstama usluga. Naime, još uvek se ne izdvajaju specijalizovane (na primer, izvozne, agrarne, razvojne, gradske/regionalne) banke. S druge strane, primetno je da jedan broj banaka svoju depozitno-kreditnu funkciju fokusira ka tzv. malim i srednjim preduzećima.

Strategija restrukturiranja banaka je koncipirana tako da omogući realizaciju sledećih ciljeva:

- vraćanje poverenja u bankarski sistem;
- stvaranje trajno profitabilnih banaka koje će moći uspešno da vrše funkcije zbog kojih i postoje (pružanje finansijskih usluga građanima i privredi po svetskim standardima);
- brzo i efikasno restrukturiranje banaka, uz minimalne troškove;
- obezbeđivanje privredi izvora finansijskih sredstava po tržišnim standardima;
- angažovanje inostranih finansijskih institucija u procesu restrukturiranja;
- privatizacija banaka kao konačni cilj.

Restrukturiranje finansijskog sistema jeste jedno od temeljnih problemskih pitanja sistemskih promena tranzitornog karaktera.

Očigledno da je iz domena kreditno-monetarne politike, konsekvantno praktikovan i realizovan stabilizacioni program, da su banke učinjene odgovornijim za kvalitet svoje aktive, bez prava na amnestiju zbog loših plasmana. Takođe su dovedene u poziciju da predstavljaju *tranziciono sito* privrede, jedan od institucionalnih mehanizama (tržišne) selekcije i alokacije kapitala. Ovo prethodno se dodatno potencira zaoštrenom tržišnom utakmicom između samih banaka, uz nezanemarljiv „pritisak” konkurencije tzv. *inobanaka* na domaćem tržištu. Poseban aspekt zaoštrene konkurencije čini tendencija obaranja kamatnih stopa i uopšte troškova odobravanja i servisiranja kredita i vršenja drugih bankarskih usluga.

Egzogeno determinisan imperativ restrukturiranja banaka provocira i potrebu da se banke i poslovno profiliraju na tržišno adekvatniji način. To zahteva prepoznavanje *tržišne niše* u kojoj banka sebe vidi na tržištu.

Sva usavršavanja trebalo bi da prate naučnotehnički progres i promene u poslovanju i organizaciji bankarstva razvijenih zemalja tržišne ekonomije. Banke su multiuslužne, visokorizične i adaptibilne finansijske institucije. Empirijski je utvrđeno da što su na višem nivou, sa efikasnijim mehanizmima mobilizacije i koncentracije sredstava, to su jači refleksi u boljim ekonomskim performansama privrede.¹

S obzirom da se ispred banaka postavljaju novi zahtevi, neophodna je permanentna edukacija postojećeg osoblja kako bi se osposobilo da pruža sofisticirane bankarske usluge krajnjim korisnicima.

Novo vlasničko struktuiranje banaka obezbeđuje i novo tržišno pozicioniranje u sučeljavanju sa konkurencijom na finansijskom tržištu, što svaka banka treba da iskoristi na ekonomski najbolji način.

¹ Dr Ognjen Bakić, dr Čedomir Ljubojević, Dr Aleksandar Živković, *Menadžment usluga u savremenoj ekonomiji*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Beograd, 1998. godine, str. 157

Banka više neće biti prost tehnički servis za snabdevanje privrede i neprivrede novčanim sredstvima. U odnosima sa privrednim subjektima banka će moći slobodnije da definiše kreditnu politiku, koja bi trebalo da sadrži adekvatnu procenu stepena kreditnog rizika kod svake transakcije kao i performansni pristup pri analizi kreditne i poslovne sposobnosti. Istovremeno bi specijalni uslovi i limiti kreditiranja bili samo marginalno prisutni.²

Bankarska podrška razvoju malih preduzeća

Finansijski sistem u Srbiji se sastoji iz centralne banke (Narodna banka Srbije), komercijalnih banaka i ostalih finansijskih organizacija (poštanske banke i štedionice, štedno-kreditne organizacije i zadruge), koje su nezavisne institucije i koje bi trebalo da funkcionišu u skladu sa principima solventnosti i likvidnosti.

Narodna banka Srbije ima velike poteškoće i delikatan zadatak da povрати zdrav finansijski sistem u Republici Srbiji i da ga oporavi od posledica privrednog okruženja koje je karakterisalo devedesete godine. Iako je finansijski sistem Srbije još uvek krhak, veliki je progres postignut tokom poslednjih nekoliko godina.

Takođe se čini da je obnovljeno poverenje javnosti u komercijalne banke, te statistika Narodne banke Srbije pokazuje stalni rast domaće i strane valute koji se drži kao depozit u domaćim komercijalnim bankama kao rezultat vraćanja poverenja.

Komercijalne banke su glavni formalni provajderi finansijskih usluga malim preduzećima. One se ponašaju kao finansijski posrednici pokretanjem depozita i štednje i aktiviraju ove resurse za lične i poslovne pozajmice.

Sektor komercijalnih banaka u Srbiji se sastoji iz 34 banke koje su na listi Narodne banke Srbije sa stalnom tendencijom smanjenja njihovog broja u skladu sa očekivanim integracijama ili likvidacijama nekih komercijalnih banaka.³ Naime, 31.12.2006. godine poslovalo je 37 banaka, a 31.12.2007. godine 35 banaka. Međutim, mora se konstatovati da su 34 banke velik broj za zemlju veličine Republike Srbije i populacije koju broji.

Osnovna karakteristika bankarskog sektora u Srbiji je nizak nivo kapitala i nepovoljan pristup sredstvima. Procenjeno je da se više od 80% sredstava komercijalnih banaka ostvaruje iz kratkoročnih izvora, što zahteva kreditnu politiku banke na istoj osnovi. Situacija domaćih komercijalnih banaka sa inostranim kapitalom je povoljnija sa aspekta kvaliteta njihovih izvora sredstava, ali one su uglavnom orijentisane na kreditiranje fizičkih lica ili velikih preduzeća i iz tog razloga nisu ostvarile značajniji uticaj na unapređenje uslova i mogućnosti za finansiranje malih preduzeća. Međutim, očekuju se i neke izmene u poslovnoj politici banaka, tako da će budući prioritet biti kreditiranje malih preduzeća.

Primetno je izvesno poboljšanje kreditnih uslova preduzetnicima. Rokovi za vraćanje kredita se produžavaju, kamate se lagano smanjuju, a neki bankari kažu i da su sve fleksibilniji zahtevi za obezbeđenja na izdate kredite. Sa ulaskom u EU i ispunjenjem zahteva međunarodnih finansijskih institucija, ali i uz povećanje stabilnosti u okruženju u pogledu zaštite interesa investitora, Srbija će dobijati povoljniji kreditni rejting, a banke će imati više mogućnosti da plasiraju jeftinije kredite.

Donatorske organizacije su odigrale značajnu ulogu u ponudi kreditnih linija komercijalnim bankama, kako državnim, tako i privatnim finansijskim institucijama. Donatorsko finansiranje rezultovalo je često strogim uslovima za proveravanje kreditne sposobnosti preduzeća i proceduru otplate duga. Uloga inostranih

² Ibidem, str. 152

³ Bankarski sektor u Srbiji – Izveštaj za četvrti kvartal 2007. godine, Narodna banka Srbije, Sektor za kontrolu i nadzor poslovanja banaka i DFO, str. 3

savetodavaca bila je da pomognu i savetuju rukovodeći kadar. Donatorska podrška i intervencije takođe su imale rezultata u obučavanju osoblja, doprinoseći poboljšanju operativnosti nekih komercijalnih banaka.

Imajući u vidu navedene probleme i polazeći od strateškog reformskog opredeljenja Vlade Republike Srbije za razvoj sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetništva (MSPP) kao jednog od najznačajnijih faktora za razvoj privrede, poslovnom politikom nekoliko banaka definisan je sektor MSPP kao strateška ciljna grupa. U okviru ove inicijative, započeto je formiranje specijalnih službi i obuka kadrova koji će se baviti servisiranjem ovog dela privrede. Prema podacima Narodne banke Srbije, mala preduzeća su u ovom trenutku, zahvaljujući činjenici da su u većoj meri tržišno orijentisana nego veliki sistemi, u relativno povoljnijem položaju kao potencijalni korisnici bankarskih usluga. Tome doprinose i faktori relativno manjeg obima sredstava potrebnih za finansiranje ovih preduzeća, manjeg učešća dugoročnih sredstava u ukupnoj strukturi potreba malih preduzeća, mogućnosti da se lakše pribavi instrument realnog obezbeđenja (npr. hipoteka na nekretnini manje vrednosti), činjenica da mala preduzeća u najvećem broju slučajeva nisu opterećena kreditnim zaduženjem iz prethodnog perioda itd. Sve više se poklanja pažnja interesima malih preduzeća u poslovnim politikama banaka i drugih finansijskih institucija. To se između ostalog, vidi iz činjenice da su u većem broju ostalih banaka obrazovani posebni organizacioni delovi specijalizovani za poslovanje sa malim preduzećima, dok štedionicama i štedno-kreditnim organizacijama mala preduzeća predstavljaju jednu od osnovnih ciljnih grupa klijenata.

Problemi finansiranja malih preduzeća

Ograničeni pristup potrebnim finansijskim resursima za početak, opstanak i razvoj je jedan od izazova sa kojim se suočavaju mala preduzeća sa različitim potrebama u različitim stadijumima razvoja preduzeća. Zdrav, formalni finansijski sektor je jedan od uslova neophodnih za rast i razvoj preduzeća.

Kao u većem delu sveta, mali biznisi se smatraju rizičnim, budući da je procenat propadanja veoma visok. Nedostatak adekvatne dokumentacije otežava dobijanje jasne slike o finansijskoj situaciji i potencijalnog uspeha takvog biznisa. Troškovi transakcija pozajmljivanja malim preduzećima i preduzetnicima su visoki u korelaciji sa veličinom pozajmice što čini takvo pozajmljivanje u velikom broju slučajeva neprofitabilnim. Nije iznenađujuće da većina komercijalnih banaka i državne i privatne, više vole poslovanje sa većim trgovačkim kompanijama, nego sa malim proizvođačkim preduzećima.

Jedno od ključnih ograničenja malog preduzeća u odnosu na veliko ogleda se, pre svega u otežanom pristupu finansijskim izvorima. Velika preduzeća mogu lakše doći do kredita, obično imaju veći potencijal za interno finansiranje, a često im se pružaju mnogobrojne poreske olakšice za razliku od malih preduzeća. Rast preduzeća pretpostavlja investicije, a one se moraju finansirati. Za mala preduzeća, oblast finansiranja se može smatrati „uskim grlom” koje sprečava njihov pravovremeni i dovoljan rast. Po pravilu, za kratkoročne kredite ne postoje veće teškoće. Problem se javlja kod dugoročnog finansiranja. Pristup organizovanom tržištu kapitala imaju praktično samo velika preduzeća. Za mala preduzeća je stoga važnije samofinansiranje. Međutim, i ovde velika preduzeća imaju prednost iako se pojedine situacije međusobno znatno razlikuju. Može se zaključiti da su mogućnosti samofinansiranja u malim i srednjim preduzećima manje povoljne nego kod velikih.

Postavlja se onda, i problem nalaženja početnog kapitala za pokretanje firme. Žene teže dolaze do kapitala, jer češće otvaraju poslove u sektoru usluga, gde iako su troškovi osnivanja manji, banke zarađuju manje novca na malim pozajmicama. Neke banke, koje su uvidele da sve veći broj preduzeća u vlasništvu žena predstavlja unosno tržište, odazvale su se potražnji i formirale specijalne programe kreditiranja za žene.

Nedostatak finansijskih sredstava vrlo se često navodi kao jedna od najvećih prepreka pri osnivanju i širenju privatnih preduzeća u zemljama u tranziciji. U literaturi o preduzetništvu često se može pročitati da novac nije najvažniji faktor za uspeh preduzetničkog ulaganja. Teoretičari tvrde da je najvažnija ideja. Ako je ideja dobra, uvek će se pronaći način i za pronalaženje finansijskih sredstava. Međutim, kapital je očito veliki problem za preduzetnike u Srednjoj i Istočnoj Evropi i vrlo često ozbiljna prepreka na njihovom putu prema uspehu.

Prema iskazanim potrebama preduzetnika za finansijskim sredstvima potrebno je osigurati:

- povoljnije kredite preduzetnicima;
- pojednostavljenje postupka za dodelu kredita;
- bolje informisanje o domaćim i inostranim izvorima kreditiranja;
- garancije za obezbeđenje vraćanja kredita;
- razvijanje različitih oblika podsticajnih fondova (formiranje lokalnih podsticajnih i drugih fondova);
- donacije i pružanje tehničke i druge pomoći preduzetnicima (bespovratne podrške).

Najveći problem za ogroman broj malih i srednjih preduzeća i preduzetničke firme predstavlja pristup finansijama. Iako ukupna vrednost odobrenih kredita ovim firmama stalno raste, pojedinačno malo preduzeće ima poteškoće u obezbeđivanju zajma potrebnog za poslovanje. Naime, bankari za male firme vezuju nedostatak kredibiliteta, tako da radnje i preduzeća imaju dosta poteškoća pri uveravanju banaka da su njihovi predlozi kvalitetni. Kako mala preduzeća po pravilu imaju manje formalne finansijske izveštaje, ona često nemaju dovoljno dokumentacije da potvrde svoj kredibilitet i da pruže realnu predstavu o finansijskom riziku institucijama koje treba da odobre kredit. Ovo ograničava pristup kreditima čak iako su mala i srednja preduzeća uspeła da na pravi način odgovore svim zahtevima banke.

Prilikom razmatranja molbi za odobravanje zajma, preduzetnički kvaliteti često nisu dovoljno cenjeni ili se ne uzimaju dovoljno u obzir. Faktor koji se smatra još ozbiljnijom preprekom u dobijanju zajma za mala i srednja preduzeća su proceduralna pitanja. Naravno da bi svaki preduzetnik pozdravio smanjivanje kamatnih stopa, ali duge i često nedovoljno jasne procedure prilikom podnošenja zahteva za kredit su nešto što bi preduzetnici takođe rado izmenili. Zajam koji je prekasno odobren je u suštini zajam koji je odbijen.

U domaćim uslovima, kreditna sredstva banaka i drugih finansijskih organizacija su skromna, dominiraju kratkoročni krediti, kamatne stope su visoke, a procedure dobijanja kredita su duge i skupe. Situacija je još nepovoljnija za preduzetnike (osnivače radnji) upravo iz razloga što banke i finansijske institucije zahtevaju da korisnik kredita ima status pravnog lica, te su osnivači radnji (koji su tek nedavno dobili status pravnog lica), u startu onemogućeni čak i da se pojave kao potencijalni korisnici kreditnih sredstava. Sektor za privatno preduzetništvo Ministarstva za privredu i privatizaciju je ukazivao na neophodnost stvaranja jednakih uslova za sve privredne subjekte u pristupu izvorima finansiranja i saradnji sa drugim organima i institucijama. Banke su i u prošlosti i do skoro imale averziju prema podržavanju malih preduzeća. Neki od najčešćih razloga su sledeći:⁴

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

Nedostatak dugoročnih izvora, neuređena zakonska regulativa, nespremnost malih preduzeća na saradnju sa bankama, nepouzdana finansijski izveštaji i kreditni istorijat, nedostatak dobrih projekata, predstavljaju samo neka od ograničenja u finansiranju malih preduzeća. Otuda, usled nespremnosti na podelu rizika sa malim preduzećima, banke svoj interes često vide u kratkoročnom kreditiranju kao i u kreditiranju velikih preduzeća.

⁴ Enterprises access to finance (2001), Commission staff working paper, Commission of the European Communities, Brussels, str. 53

Pristup finansijama je delimično ometen nedostatkom kreditne metodologije za finansiranje malih preduzeća i skupim administrativnim procedurama. Ovo je glavni razlog zašto bankarski sistemi obično ne uslužuju rado sektor malih preduzeća iako ona mogu biti sposobna da plate realne kamatne stope i budu veoma profitabilna za finansijske institucije, pod uslovom da imaju konstantan i pouzdan pristup različitim kreditnim proizvodima.

Najveći problemi u finansijskom i bankarskom sektoru vezani za poslovanje sa malim preduzećima su sledeći:⁵

- Nedostatak iskustva, posebno u proceni i nadzoru poslovanja malih i srednjih preduzeća, što za posledicu ima da se finansiranje ovih preduzeća smatra previše rizičnim;
- Nedostatak sistema nadzora u bankama znači da se odobravaju samo visokoosigurani kratkoročni krediti;
- Nepostojanje sekundarnog tržišta uslovljava da je vrednovanje obezbeđenja teško izvesti i da je zalogu teško realizovati kada su u docnji;
- Činjenica da su banke podkapitalizovane znači da one ne mogu da odobravaju dugoročne kredite iz sopstvenih izvora;
- Nedostatak evidencije o poslovanju preduzetnika i malih preduzeća u prethodnom periodu u korelaciji sa činjenicom da se okruženje menja vrlo brzo, čini da je inherentni rizik projekata mnogo viši nego u uporedivoj zapadnoj privredi;
- Nedostatak diversifikovanih finansijskih institucija koje su uobičajene u razvijenim zemljama, kao što su „venture capital” institucije. Razlog tome nije isključivo okruženje već i nedostatak odgovarajuće zakonske procedure i iskustva kao i resursa;
- Odsustvo vladinih mera podrške za podizanje nivoa motivacije banaka da se opredele za veći interes u finansiranju malih preduzeća;
- Kreditiranje malih preduzeća je vrlo rizično zbog visokog nivoa neizvesnosti sa kojom se mala preduzeća suočavaju (nepostojanje kvalifikovanih nefinansijskih usluga koje bi smanjile uticaj rizika nefinansijskih faktora – kvalitetna analiza tržišta, konkurencije, menadžerskih slabosti, slabosti organizacije i distribucije proizvoda i usluga, i sl.);
- Većina banaka nema dovoljno iskustva u poslovanju sa malim preduzećima. Administrativni troškovi finansiranja ovih preduzeća su veoma visoki, a veličina kredita previše mala da bi pokrila sve troškove;
- Nedostatak transparentnosti u vrednovanju plasmana malih preduzeća i nedovoljna obučenost finansijskih institucija u poslovanju sa malim preduzećima;
- Mala preduzeća ne mogu da obezbede zalogu ili instrument obezbeđenja koji zahtevaju kreditne institucije;
- Ne postoje pouzdane tržišne informacije i kreditna istorija potencijalnih zajmoprimaca.

Sve zemlje koje su u tranziciji ka tržišnoj ekonomiji, uključujući Srbiju, imaju problema u obezbeđivanju efikasnih mehanizama za dugoročno finansiranje sektora malih preduzeća, zbog nedostatka privatnih investicionih sredstava, neadekvatnog pravnog okvira (kolateralna, prinudna naplata duga), bankarskog sektora koji je na početku razvoja i sticanja iskustva u pogledu odobravanja pozajmica i donacija sektoru malih preduzeća, neodgovarajućih poslovnih informacija koje bi olakšale donošenje investicionih odluka. U cilju obezbeđivanja potrebnih finansijskih sredstava za ovaj sektor, pokrenute su inicijative za osnivanje privatnih investicionih fondova za mala preduzeća, aktivnosti Garancijskog fonda i donatorske podrške kroz kreditne linije sa tehničkom podrškom za obuku osoblja banaka za procenu kreditnih zahteva preduzetnika.

⁵ Modifikovano prema: Nakarada S., (2003) *Razvoj malog biznisa u Srbiji*, Konferencija - mala i srednja preduzeća, Beograd, str. 9

Zaključak

Na osnovu navedenog, može se zaključiti da je bankarski sektor Srbije doživeo duboku transformaciju u poslednjih nekoliko godina uz napomenu da ovaj proces i dalje traje. Posle pet godina intenzivnog restrukturiranja i privatizacije, jasno je da onaj deo bankarskog sistema koji je u domaćem vlasništvu teško odoleva konkurenciji banaka u većinskom stranom vlasništvu. Novo vlasničko struktuiranje banaka obezbeđuje i novo tržišno pozicioniranje u sučeljavanju sa konkurencijom na finansijskom tržištu, što svaka banka treba da iskoristi na ekonomski najbolji način, a sektor malih i srednjih preduzeća treba da je jedna od ciljnih grupa ovih institucija.

U Republici Srbiji preduzetnici su u prethodnom periodu bili potpuno prepušteni ličnim sposobnostima i ličnim finansijskim sredstvima. Pristup finansiranjima je delimično ometen nedostatkom kreditne metodologije za finansiranje malih preduzeća i skupim administrativnim procedurama. Ovo je glavni razlog zašto bankarski sistemi obično ne uslužuju rado sektor malih preduzeća iako mala preduzeća mogu biti veoma profitabilna za finansijske institucije, pod uslovom da imaju konstantan i pouzdan pristup različitim kreditnim proizvodima.

Danas se sve više poklanja pažnja interesima malih preduzeća u poslovnim politikama banaka i drugih finansijskih institucija. To potvrđuje i činjenica da su u većem broju banaka obrazovani posebni organizacioni delovi specijalizovani za poslovanje sa malim preduzećima dok su u cilju obezbeđivanja potrebnih finansijskih sredstava za ovaj sektor intenzivirane aktivnosti Garancijskog fonda i donatorske podrške kroz kreditne linije. I savetodavna podrška, te obuka osoblja banaka za procenu kreditnih zahteva preduzetnika, imaće pozitivne implikacije na afirmaciju sektora malih preduzeća kao važne ciljne grupe bankarskih institucija.

Literatura

- [1] Bakić O., Ljubojević Č., Živković A., (1998) *Menadžment usluga u savremenoj ekonomiji*. Beograd, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu
- [2] Bankarski sektor u Srbiji – Izveštaj za četvrti kvartal 2007. godine, Narodna banka Srbije, Sektor za kontrolu i nadzor poslovanja banaka i DFO
- [3] Enterprises access to finance (2001), Commission staff working paper, Commission of the European Communities, Brussels
- [4] Nakarada S., (2003) *Razvoj malog biznisa u Srbiji*, Beograd, Konferencija - mala i srednja preduzeća
- [5] Penezić N., Jakopin E., (2002) *Analiza razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Srbiji*, Beograd, Republički zavod za razvoj i Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva