

ФЕФА  
УНИВЕРЗИТЕТ МЕТРОПОЛИТАН  
БЕОГРАД

**ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА**  
**Микрофинансирање као инструмент економског развоја**

Ментор: проф. др Небојша Савић  
Кандидат: мр Миодраг Богдановић  
Београд, јун 2018. године

ФЕФА  
УНИВЕРЗИТЕТ МЕТРОПОЛИТАН  
БЕОГРАД

**ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА**  
**Микрофинансирање као инструмент економског развоја**

Ментор: проф. др Небојша Савић

Члан комисије: проф. др Лидија Барјактаровић

Члан комисије: проф. др Ана Трбовић

Име и презиме кандидата: мр Миодраг Богдановић

*Потврђујем својим потписом да сам све наводе других аутора изричито означио и да нисам покушао да туђи рад представим као свој, као и да ми је познато да ћу у случају плагијата бити искључен са даљих студија. Познато ми је и да Факултет има сва права да располаже мојим радом.*

---

мр Миодраг Богдановић  
Београд, јул 2018. године

# МИКРОФИНАНСИРАЊЕ КАО ИНСТРУМЕНТ ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА

## САЖЕТАК

Предмет проучавања дисертације је микрофинансирање као посебна област у сфери финансија. Дисертација проучава могућност увођења микрофинансирања на финансијско тржиште Републике Србије и позитиван утицај на економски развој земље. Дисертација доказује да приступ капиталу утиче на смањење стопе незапослености, развој предузетништва и еманципацију друштва. У том контексту, даје се приказ развоја идеје микрофинансирања, правног оквира и механизма реализације. Посебно, проучавају се студије случајева микрофинансирања на успешним моделима у свету и предлаже модел микрофинансирања у Републици Србији.

*Кључне речи:* микрофинансирање, предузетништво, стопа незапослености, приступ капиталу, финансијска инклузија.

## MICROFINANCE AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT

## ABSTRACT

The objective of this dissertation is to examine microfinance as a separate financial area. The dissertation examines the possibility of introduction of microfinance into the financial market of the Republic of Serbia and its positive impact on the country's economic development. The dissertation proves that access to finance has an impact on unemployment rate decrease, development of entrepreneurship and of the society in general. In that regard, it provides the development of the microfinance concept, its legal framework and implementation mechanism. Especially, it provides microfinance case studies using the successful models from around the world, and it suggests the introduction of the microfinance model in the Republic of Serbia.

Key Words: microfinance, entrepreneurship, unemployment rate, acces to capital, financial inclusion.

## Садржај:

1. Поглавље: УВОД.....	1
1.2 Основне хипотезе .....	2
1.3 Методе истраживања .....	4
1.4 Опис и садржај дисертације .....	4
2. Поглавље: УСЛОВИ ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ .....	7
2.1 Општа кретања у привреди Републике Србије.....	7
2.2 Незапосленост.....	11
3. Поглавље: ПОЈАМ МИКРОФИНАНСИРАЊА .....	15
3.1 Појам и развој микрофинансирања .....	15
3.2 Досадашња светска искуства у микрофинансирању .....	17
4. Поглавље: СОЦИОЛОШКО ПОЛИТИЧКИ АСПЕКТИ МИКРОФИНАНСИРАЊА .....	21
Степен развијености финансијског сектора и економски раст .....	38
5. Поглавље: СТУДИЈЕ СЛУЧАЈА: КОМПАРАЦИЈА МОДЕЛА МИКРОФИНАНСИРАЊА У РАЗЛИЧИТИМ ДРУШТВЕНО-ЕКОНОМСКИМ УСЛОВИМА .....	47
5.1 Микрофинансирање у источно-европским земљама .....	48
5.2 Значај микрофинансирања као друштвено одговорног концепта – пример Гаранти банка ( <i>Garanti Bankasi</i> ) – Турска.....	58
5.3 Компаративна студија случаја Грамин банке – Бангладеш, БанкоСол – Боливија и <i>ProCredit</i> банке – БиХ .....	75
5.3 а. Грамин банка – Бангладеш .....	76
5.3 б. Комерцијални пионири: БанкоСол – Боливија.....	85
5.3 в. Добитабилно партнерство: <i>ProCredit</i> банка – БиХ .....	93
5.4 Поређење три студије случаја .....	99
5.4 Препоруке.....	104
5.4 Закључци упоредне анализе .....	109
5.5 Комерцијализација – крај микрофинансирања.....	112
5.6 Боливијска авантура – нови поглед .....	113
5.7 Прилози за разматрање сврсисходности микрофинансирања .....	117
6. Поглавље: МОДЕЛ МИКРОФИНАНСИЈСКОГ КРЕДИТИРАЊА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ .....	121
6.1 Ограничења банкарског сектора Србије за увођење микрофинансирања и утицај на развој предузетништва .....	121
6.2 Истраживања о микрофинансирању у Србији .....	132

6.3	Микрофинансијски услови у Србији.....	139
6.4	Идејни предлог пројекта ”Увођење микрофинансирања у финансијски систем Републике Србије” - правни оквир.....	142
6.	Предлог модела микрофинансирања у Републици Србији.....	145
7.	Модел интегрисања микрофинансирања у финансијски систем Републике Србије.....	149
7.	Поглавље: ЗАКЉУЧЦИ И ПРЕПОРУКЕ .....	152
	Литература: .....	161
	ПРИЛОГ .....	169

1. АМФИ – Асоцијација микро-финансијских институција
2. БДП – Бруто домаћи производ
3. Б2Б – Директна пословна веза – енг. *Business to Business* БиХ – Босна и Херцеговина
4. БРБ – Белгијска развојна банка
5. ЕБРД – Европска банка за обнову и развој
6. ЕМН – Европска микро кредитна мрежа, енг. *European Microfinance Network*
7. ЕУ – Европска унија
8. ЕУ СБА – Европска повеља о малим предузећима, енг. *EU Small Business Act*
9. ЖП – Женско предузетништво
10. ИКИКИ – Индустриска кредитна инвестициона корпорација Индије
11. ИПЦ – Међународни предузетнички центар
12. КМ – Конвертибилна марка
13. КДО – Корпоративно друштвена одговорност
14. КфВ – Кредитирање за реконструкцију, немачка кредитна институција, - нем. *Kreditanstalt für Wiederaufbau*
15. МБА – Магистеријум у области пословне администрације – енг. *Master of Business Administration*
16. ММСП – Микро, мала и средња предузећа
17. МКК – Микрокредитна компанија
18. МКО – Микрокредитна организација МКФ – Микро кредитни фонд
19. МО – Руководилац за односе са клијентима
20. МНК – Мулти-национална компанија
21. МПБС – Микро-предузетнички банкарски сервис
22. МСП – Мала и средња предузећа
23. МФИ – Микро-финансијске институције
24. МФК – Међународна финансијска корпорација, енг. *International Finance Corporation*
25. МФЦ – Микрофинансијски центар
26. НБС – Народна банка Србије
27. НВО – Невладина организација
28. ОЕЦД – Организација за економску сарадњу и развој
29. РАС – Развојна агенција Србије
30. РЗС – Републички завод за статистику
31. РСД – Динар Републике Србије
32. САД – Сједињене Америчке Државе
33. СФРЈ – Социјалистичка Федеративна Република Југославија
34. УБС – Удружење банака Србије
35. УНДП – Развојни програм Уједињених нација – енг. *United Nations Development Programme*
36. УНГ – Условни новчани трансфери
37. УСАИД – Развојна агенција Сједињених Америчких Држава
38. УСД – Амерички долар
39. ЦИА – Централна обавештајна агенција – енг. *Central Intelligence Agency*
40. ЦШКАН – Централно штеднокредитно удружење Никарагве

41. ШКА – Штеднокредитна удружења

СПИСАК ТАБЕЛА

1. Табела 1: Кретање БДП-а Србије у периоду 2004 – 2017, стр.9;
2. Табела 2: Спољнотрговинска размена Србије у периоду 2003 – 2017, стр.12;
3. Табела 3: Упоредни преглед стопа запослености и незапослености у Србији 2008 – 2017, стр.15;
4. Табела 4: Број МСП у Немачкој која су имала потребу за додатним капиталом 2006, стр.31;
5. Табела 5: Интервју са представницима МСП сектора у САД у одабраним регионима 2012, стр. 37;
6. Табела 6: Резултати интервјуа са представницима МСП сектора у САД 2012, стр. 38;
7. Табела бр.7: Поређење тражње за микрокредитима и учешће у укупним инвестицијама – просек 2014. Година,стр.48;
8. Табела 8: Број микро кредитних организација у БиХ 2012, стр. 53;
9. Табела 9: Учешће делатности у структури пласмана МФИ у БиХ 2008, стр. 55;
10. Табела 10: Пад у броју клијената и вредности микро кредита у Бугарској 2008-2009, стр.57;
11. Табела 11: МФИ у Румунији по величини, клијентима и величини портфолија 2005-2007, стр.60;
12. Табела 12: Поређење МСП сектора у Турској и ЕУ 2012, стр.64;
13. Табела 13: Стандарна дефиниција МСП усвојена у Турској 2015, стр. 64;
14. Табела 14: Коришћење банкарских производа код предузетница 2010, стр. 71;
15. Табела 15: Програм мини-МБА курса за предузетнице 2013, стр. 73-74;
16. Табела 16: Ефикасност клијената – жене vs. просек 2013, стр. 77;
17. Табела 17: Висина просечног кредита у периоду 2002–2007, стр.92;
18. Табела 18: Приказ структуре кредита према вредности у пероиду 1997–2007, стр.99;
19. Табела 19: Компарација података о три МФИ 2016, стр.104;
20. Табела 20: Најчешћи извори финансирања пословања у Србији 2013-2016, стр. 128;
21. Табела 21: Изабрани економски показатељи – мала предузећа 2010-2015, стр.129;
22. Табела 22: Изабрани економски показатељи – микро предузећа 2010-2015, стр.129;
23. Табела 23: Изабрани економски показатељи – предузетници 2010-2015, стр. 129.
24. Табела 24:Резултати истраживања о МФИ 2017.г., стр.135.



## СПИСАК ГРАФИКОНА

1. Графикон бр.1: Кретање домаћих инвестиција у периоду 2010 – 2016.г., стр.41;
2. Графикон бр.2: Кретање страних инвестиција у периоду 2010 – 2016.г., стр.42;
3. Графикон бр.3: Учешће делатности у структури пласмана МФИ у БиХ 2008, стр.50;
4. Графикон бр.4: Потреба за кредитима у Турској према роду клијената 2014, стр.59;
5. Графикон бр.5: Број клијената у сегменту ЖП Гаранти банке 2010, стр.64;
6. Графикон бр.6: Раст Грамин банке изражен у висини портфолија и броју чланова 1983-2005, стр.76;
7. Графикон бр.7: Деоничари Грамин банке 2016, стр.78;
8. Графикон бр.8: Приказ раста БанкоСол и њеног портфолија и броја клијената 1997-2007, стр.86;
9. Графикон бр.9: Власничка структура – БанкоСол 2008, стр.88;
10. Графикон бр.10: Прокредит банка – раст кредитног портфолија и броја клијената 1998-2007, стр.93;
11. Графикон бр.11: Кретање броја малих предузећа у Републици Србији 2010-2015, стр.125;
12. Графикон бр.12: Кретање броја микро предузећа у Републици Србији 2010-2015, стр.125;
13. Графикон бр.13: Кретање броја предузетника у Републици Србији 2010-2015, стр.126;
14. График бр.14: Број предузећа и запослених – Мала предузећа 2010 – 2015, стр.128;
15. Графикон бр.15: Изабрани економски показатељи – Мала предузећа 2010-2015, стр.129;
16. График бр.16: Број микро предузећа и запослених – Микро предузећа 2010 – 2015, стр.129;
17. Графикон бр.17: Изабрани економски показатељи – Микро предузећа 2010-2015, стр.130;
18. График бр.18: Број предузетника – Предузетници 2010 – 2015, стр.130;
19. Графикон бр.19: Изабрани економски показатељи – Предузетници 2010-2015, стр.131;
20. Графикон бр.20: Резултати истраживања – одговарајућа висина кредита 2017, стр.134;
21. Графикон бр.21: Оцена услова кредитирања 2017, стр.134;
22. Графикон бр.22: Препреке за добијање кредита 2017, стр.135;

23. Графикон бр.23: Визуелни приказ повезаности циљева и активности у пројекту, стр.148;
24. Графикон бр.24: Временски оквир за интеграцију микрофинансирања у финансијски систем Републике Србије – реализација предложеног (2016) зависи од момента прихватања, стр.151.

## 1. Поглавље: УВОД

Ова дисертација проучава посебну област у оквиру финансија, микрофинансирање, истражујући могућу примену овог инструмента са циљем поспешивања економског развоја Србије и смањења степена незапослености, те подстицања предузетништва и самозапошљавања.

Микрофинансирање и микрофинансијске институције (МФИ) тема су која је проучавана и о којој је доста писано у периоду од друге половине двадесетог века до данас. Упркос томе што се појам и метод повезује пре свега, са замљама са ниским вредностима показатеља економских перформанси и ниским дохотком по глави становника, овим радом ће се показати да је концепт микрофинансирања употребљив као један од инструмената привредног развоја и у другим срединама, па и у Републици Србији. Концепт микрофинансирања у дисертацији проучава се као средство за смањење сиромаштва, посебно међу маргинализованим и сеоским становништвом. Приступ капиталу и лакоћа добијања зајма за ове друштвене слојеве (али и шире) приказани су као пут ка економском осамостаљењу и општој еманципацији, који нема само економски, већ и социолошки значај.

Главна хипотеза рада јесте да микрофинансирање повољно утиче на развој предузетништва, успостављање предузетничке културе и прихватање филозофије предузетништва, те да доприноси запошљавању и свеукупном привредном развоју.

Идеја да олакшање приступа капиталу за сиромашније слојеве становништва представља подстицај не само за ову социјалну групацију већ и за привреду у целини није нова (*Ален, и Гејл, 2001*). Већ дуго у свету постоје различити облици финансијских институција које обезбеђују сиромашним слојевима становништва, како на селу тако и у градовима, да на једноставнији начин дођу до финансијских средстава, до којих иначе у традиционалним, комерцијалним банкама не би могли да дођу, било због непостојања искуства претходног пословања, било због недостатка средстава за обезбеђење зајма. То су углавном биле званичне кредитне институције или штедионице и штеднокредитне задруге, које су се појавиле на развијеним тржиштима још почетком осамнаестог века. Током свог развоја ове финансијске институције мењају своје појавне облике, фокус, структуру клијената и начин рада (детаљније у поглављу 3.).

Основу за испитивање могућности развоја и примене микрофинансирања у Србији, овај рад црпи из теоретских сазнања и практичних искустава из земаља које су овај концепт користиле а према различитим показатељима одговарају условима у Србији (нпр. број становника, ниво домаћег бруто производа по глави становника, степен задужености, али и географски положај и услови друштвеног развоја). У истом циљу користиће се и искуства из земаља у којима је примена концепта микрофинансирања довела до значајних (позитивних или негативних) промена у друштву и у извесној мери променила опште услове економског и друштвеног развоја.

## 1. 2 Основне хипотезе

Актуелизација концепта микрофинансирања у Републици Србији, која припада групи земаља са вишим просечним приходима (5.899 америчких долара по глави становника у 2017. години), чини се непримереном на први поглед. Међутим, степен незапослености у Србији, посебно у светлу последица светске економске кризе и рецесије у најразвијенијим светским економијама, наводи на проучавање могућности да би овај модел финансирања могао да постане оруђе које подстиче предузетништво и оснивање малих предузећа, те да тако утиче на опадање стопе незапослености и побољшања структуре српске привреде. У Србији се микрофинансирање јавља у периоду после 2000. године, у врло скромном облику. Иницијативе су спонзорисане углавном од различитих међународних организација (пример дугорочне сарадње *USAID Serbia* и *Opportunity Bank*, банке која није могла бити регистрована у Србији као МФИ, или пример сарадње Агроинвеест фонда и KfW, Немачке кредитне институције), а додатну препреку представља домаће ригидно финансијско законодавство. Тај приступ се оправдава потребом да се конзервативном банкарском политиком спрече већи поремећаји на финансијском тржишту (попут хиперинфлације из 1992. и 1993. године). Данијел Гис (2010) у чланку „Да ли је микрофинансирање у Србији (заиста) потребно“ указује на чињеницу да је степен тражње за микрокредитима у Србији процењен на преко 250 милиона евра. Утврђена је слаба доступност повољног капитала у Србији и недостатак одговарајућих банкарских производа. Уколико томе додамо и чињеницу да потенцијални корисници микрокредита у великом броју случајева немају адекватан приступ капиталу због своје величине, недостатка средстава обезбеђења и предвиђеног високог ризика тј. лошег претходног пословања, можемо закључити да потреба за микрокредитима има потенцијал раста, посебно код малих пословних субјеката. Ове препреке у доступности капитала само су делимично отклоњене увођењем програма субвенционисаних кредита Владе Републике Србије. Субвенционисани кредити имају велику вредност за директне кориснике али њихову

високу цену плаћају посредно сви грађани преко државног буџета, што додатно актуализује питање финансијске инклузије и доступности капитала. Постојеће МФИ у Србији, које су углавном основале међународне развојне институције или донатори, пружају могућности потенцијалне релаксације државног буџета.

Полазећи од датог предмета истраживања, основни циљ докторске дисертације јесте да теоријско-методолошки и емпиријски сагледа везу између развоја једног специфичног сегмента финансијског система и смањења стопе незапослености, подстицања предузетништва и посредно, економског раста.

**Основна хипотеза** докторског рада је следећа: Олакшавање приступа капиталу за шире слојеве становништва, увођењем нових финансијских производа, уз интензивно подстицање предузетништва, може бити инструмент економског развоја. Индикатори исправности хипотезе су емпиријски показатељи директне повезаности између броја микро предузећа и предузетника са растом бруто домаћег производа по глави становника, извоза и оствареног прихода.

**Помоћна хипотеза 1:** Однос микрофинансирања и стопе незапослености је обрнуто сразмеран што се огледа кроз однос смањења стопе незапослености и броја и пословних перформанси малих, микропредузећа и предузетника. Поређење броја предузећа, броја запослених и пословних перформанси на једној страни и стопе незапослености на другој, осликаће тачност или нетачност претпоставке.

Помоћна хипотеза дисертације осликаће њен социолошки карактер у смислу повезивања побољшавања услова финансирања пословања и доступности капитала, једној страни и еманципације друштва, смањењем стопе сиромаштва и подизањем степена економске самосталности појединаца у друштву, на другој.

**Помоћна хипотеза 2:** Микрофинансирање, подстицање предузетништва и самозапошљавање воде ка развоју друштва у економском и социјалном погледу. Раст у области предузетништва непосредно води ка смањењу стопе сиромаштва у друштву а тиме и стицању економске независности ширих слојева становништва и њиховој еманципацији. Хипотезу доказује утврђивање везе између раста у области предузетништва и подстицања самозапошљавања с једне стране, са смањењем степена сиромаштва у друштву, са друге стране.

### 1.3 Методе истраживања

У складу са постављеним циљем истраживања, као и основним научним хипотезама, у докторској дисертацији се примењује квалитативна и квантитативна методологија. Циљ примене квалитативне методологије у изради дисертације је изучавање дефинисаних појмова и анализа прикупљених података који се односе на развој микрофинансирања и услова који утичу на економски раст. Део емпиријске анализе остварен је истраживањем потражње за капиталом у оквиру социјалних групација које су циљна група програма МФИ (различите под-категорије групација незапослених и предузетника). Сврха оваквог приступа јесте да се постави теоријска основа за емпиријску проверу научних хипотеза. Метод поређења и извођења закључака коришћен је у прегледу одговарајуће литературе која обухвата многе примарне изворе.

Тачност хипотеза постављених у овом раду, проверена је и на основу квантитативног истраживања, то јест мерењем односа између стопе незапослености и броја привредних субјеката, као и њиховог доприноса кретању висине укупног промета, доприноса бруто додатој вредности, кретању извоза и бруто домаћег производа по становнику. Упоредном анализом, утврђени су недостаци у правном оквиру који регулише финансијско тржиште, тржишним условима и доступности капитала као и политици економског развоја чија промена би омогућила успостављање фер услова на финансијском тржишту, даље, омогућила бољу доступност капитала путем увођења микрофинансирања и посредно, створила боље услове за економски развој.

### 1.4 Опис и садржај дисертације

Дисертација се састоји из осам делова, укључујући увод, закључак и списак коришћене литературе. Као прилози су дати: прилог бр.1 - Упитник за потребе истраживања услова развоја и примене микрофинансирања у Републици Србији, прилог бр. 2 - Показатељи развоја финансијског система – упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године, и прилог бр.3 - Макроекономски показатељи – упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.

Увод: Уводни део дисертације приказује предмет проучавања, циљ и методе проучавања, научне хипотезе на којима се заснива дисертација као и структуру саме дисертације.

Уводни део дисертације истиче и намеру да овај рад буде допринос смањењу препрека у приступу капиталу за слојеве становништва са нижим приходима, стимуланс покретању предузетништва, а посебно нових малих предузећа (енг. *start-up*), повећању апсорпционог капацитета тржишта и смањењу стопе незапослености. Очекује се да ће остварење оваквих циљева пратити и бројни периферни ефекти укупног друштвеног развоја и еманципације широких слојева друштва. Релаксација приступа капиталу неминовно ће се одразити и на развој институција – парабанкарских ентитета, које ће моћи да попуне и превазиђу јаз у финансирању који постоји у сегменту кредитирања малих предузетника и сиромашних слојева становништва с једне, и кредитирања већ етаблираних привредних друштава са друге стране.

Услови привредног развоја у Републици Србији: Друго поглавље дисертације даје приказ стања привредне стварности у Републици Србији. Посебно, анализира се кретање показатеља који показују стање у сектору микро, малих и средњих предузећа (ММСП) и одређују потенцијални смерови и методе развоја.

Појам микрофинансирања: Треће поглавље проучава појам, историју и развој идеје микрофинансирања, разматра ставове економских теоретичара који подржавају идеју развоја микрофинансијских институција као и скептика.

Социолошко политички аспекти микрофинансирања: Микрофинансирање као категорија у овом поглављу ставља се у контекст актуелног стања у Републици Србији, те стопе незапослености и стопе сиромаштва. Провериће се усаглашеност идеје микрофинансирања као инструмента за смањење сиромаштва са принципом који преовлађује у српском финансијском систему и не препознаје друге финансијске институције осим банкарских.

Студије случаја: Имајући у виду сличности проблема са којима се суочавају транзиционе земље и земље социјалистичког наслеђа, овај рад посебну пажњу посвећује проучавању микрофинансијских институција (МФИ) у окружењу, посебно у БиХ, Бугарској, Пољској и Румунији. Циљ проучавања у овом поглављу је приказивање могућности примене концепта микрофинансирања у условима који су према неким показатељима (географски положај, величина, припадност истом или сличном тржишту) слични условима привредног развоја у Републици Србији. Циљ

детаљне анализе студије случаја је да представи пример значаја микрофинансирања као друштвеног ангажмана у области смањења неједнакости између полова. На крају, у овом поглављу, у другом делу, анализирано је и три различита концепта микрофинансирања опречна по карактеристикама и резултатима. Опречност одабраних примера огледа се у мотиву, непосредним корисницима услуга микрофинансијских институција, начину реализације, резултатима и ефектима. У том смислу, опречне студије случаја показују предности и недостатке микрофинансирања. Искуства ће бити искоришћена у моделирању предлога који би могао бити примењен у Србији, а који је и предмет каснијег проучавања у дисертацији.

Модел микрофинансијског кредитирања у Републици Србији: Сав претходни рад може се третирати као увод и анализа проблема чије је решење предложено у овом поглављу. Предлог, заснован на резултатима анализе и утврђених препрека и системских недостатака, садржи заокружен систематизован модел увођења концепта микрофинансирања у српски финансијски и привредни систем. У том смислу, увођење концепта микрофинансирања у привредни живот и финансијски систем Републике Србије, биће приказано у виду идејног пројекта чији је главни циљ – Микрофинансирање као интегрални део финансијског система Републике Србије. Пројекат је настао током рада на дисертацији као предлог за реализацију кључних закључака који произилазе из дисертације и указују на оправданост увођења микрофинансирања у финансијски систем Републике Србије. Предложени идејни пројекат је оригинални је допринос дисертације и самостално је дело аутора дисертације.

Закључак и препоруке: Закључак утврђује конкретне препоруке о моделу финансирања који је направљен по угледу на најуспешније светске моделе, а прилагођен друштвено економским условима у Републици Србији.



## 2. Поглавље: УСЛОВИ ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Могућност да се било који економски или финансијски концепт, па и микрофинансирање, користи у функцију привредног развоја, не може се сагледавати ван контекста. Оквир у коме се проучавање микрофинансирања у дисертацији креће, је економска реалност у Републици Србији, половином друге деценије 21. века. Кретање макроекономских показатеља у другом поглављу приказано је у два дела. У првом делу даје се слика општих кретања у природном животу Републике Србије, док се у другом делу пажња посвећује незапослености. Незапосленост се посебно сагледава, због чињенице из основне хипотезе дисертације да би микрофинансирање управо у сегменту незапослености могло да направи извесне помаке.

### 2.1 Општа кретања у привреди Републике Србије

Аналитички приступ овом проблему захтева, пре свега, да се прецизно прикаже слика актуелне економске ситуације у Србији, а посебно питање радне снаге, кретања стопе незапослености и перспективе у постојећем економском окружењу. Током 2018. године, Република Србија наставља да се бори са високом стопом незапослености (19,8 одсто у последњем кварталу 2017. године) и незадовољавајућим растом бруто домаћег производа од 1,9 одсто у 2017. години (*РЗС, 2018*). Ипак, тренутно пословно окружења није последица само светске економске кризе, већ и вишедеценијског структурног поремећаја и немогућности (или недостатка политичке воље) да се друштвени и привредни систем прилагоди новонасталим условима у окружењу. Привреда Србије је привреда транзиционог карактера доминантно под утицајем тржишних токова, али са великим учешћем државне администрације у уређењу привредних активности. ”Држава своју улогу у привредном животу одржава учешћем у власничкој структури великог броја привредних друштава, а посебно оних које управљају природним монополима. Ради се и о неефикасном прилагођавању ситуацији распада државе у оквиру које је економски систем Републике Србије функционисао и био присутан на другим тржиштима. Измена структуре привеле Србије и многе институционалне реформе неопходне су за превазилажење кризе у којој се, у привредном смислу, држава Србија налази већ више деценија” (*Арсвић, 2016*).

Економски раст и ефикасност привреде зависе у великој мери од пословног окружења, без обзира на обим и порекло капитала. Република Србија у периоду од

2000. године до данас (2018.) наизменично је пролазила периоде крхке макроекономске стабилности, учвршћивања положаја у међународним односима и интеграционим процесима, које су пратиле спољне кризе и нестабилности. Тренутни степен привредних активности огледа се у процењеној висини бруто домаћег производа (БДП) од око 41,43 милијарди америчких долара (УСД) (*The World Bank, 2018*) за 2017. годину, што представља раст од 1,9 одсто у односу на претходну годину, када је БДП износио око 38.29 милијарди америчких долара. Кретање бруто домаћег производа (БДП) Србије у периоду од 2004. до 2017. године (*РЗС, 2018*) приказано је у Табели 1.

**Табела 1: Кретање БДП-а Србије у периоду од 2004. до 2017.**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
БДП, у т.ц. мил. РСД	1.451.448	1.751.371	2.055.198	2.355.065	2.744.913	2.880.059	3.067.210	3.407.563	3.584.235	3.876.403	3.908.469	4.043.467	4.200.197	4.464.629
БДП, у т.ц. – по становнику, РСД	194.482	235.375	277.296	319.046	373.446	393.407	420.659	470.884	497.707	540.902	548.035	569.873	593.552	634.156
БДП – укупно, мил. УСД	24.834	26.188	30.662	40.331	49.223	42.684	39.370	46.463	40.675	45.512	44.143	37.145	37.740	41.431
БДП – по становнику, УСД	3.328	3.520	4.137	5.464	6.697	5.831	5.400	6.421	5.648	6.351	6.190	5.235	5.333	5.899
БДП, стопе реалног раста (%)	9,0	5,5	4,9	5,9	5,4	-3,1	0,6	1,4	-1,0	2,6	-1,8	0,8	2,8	1,9
БНД – укупно, мил. УСД	...	25.556	29.706	38.989	47.791	42.020	38.502	44.565	39.267	43.625	42.352	35.298	36.129	...
БНД – укупно, мил. евра	...	20.593	23.672	28.472	32.723	30.177	29.110	32.058	30.585	32.842	31.966	31.826	32.658	...

Извор: Републички завод за статистику (РЗС), 2004. - 2017.

Опоравак кретања БДП-а бележи се од друге половине 2012. године, при чему ово запажање треба узети са резервом, с обзиром да је највећи утицај на раст БДП-а имао раст у пољопривредној производњи који је у 2013 износио око 20 одсто у односу на изузетно сушну 2012. годину. Друга компонента раста БДП-а у 2013. години долази од удвостручавања обима производње у аутомобилској индустрији, која је у ствари достигла свој оптимални ниво производње намењене извозу, после приватизације и реструктуирања фабрике аутомобила. Ова компонента доприносу драстичном расту БДП-а исцрпљена је у наредном периоду, док учешће у структури извоза аутомобилска индустрија ће, поред пољопривреде, у дугорочном периоду представљати основну делатност. Нову преломну тачку у кретању БДП-а представља 2014. година када се, због последица катастрофалних атмосферских прилика, целокупна привредна активност паралисала и остварила негативан резултат. Од 2014. године, када је вредност годишње промене БДП-а била негативна (-1,8%), започиње период раста који се може оценити као скроман и нестабилан. Наиме, БДП у 2015. године расте тек 0,8%, у 2016. се бележи раст од 2,8%, док се у 2017. години поново ублажава интензитет раста, и износи 1,9% у односу на претходну годину.

Износ укупног извоза српске привреде током 2017. године нешто је виши и износи око 17 милијарди УСД, што је после краткорочног опоравка ове категорије, позитвни заокрет тренда. У исто време расте и увоз што говори о паду БДП и смањеној куповној моћи. Покривеност увоза извозом за исту годину износи 77,2 одсто, док се ниво кретања спољнотрговинске размене у периоду 2003 – 2017. године може видети у Табели 2.

**Табела 2: Спољнотрговинска размена у периоду од 2003. до 2017. године**

Спољна трговина (милијарде \$):															
Година	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Извоз	2,5	3,5	4,5	6,4	8,8	10,9	8,3	9,7	11,7	11,2	14,6	14,8	12,3	14,8	16,9
Увоз	7,3	10,7	10,5	13,1	18,5	22,8	16,0	16,7	19,8	18,9	20,5	20,6	16,6	18,8	21,9
Спољнотрговински баланс	-4,8	-7,2	-6,0	-6,7	-9,7	-11,9	-7,7	-6,9	-8,1	-7,7	-5,9	-5,7	-4,3	-4,0	-5,0
Покривеност увоза извозом (%):	33,8	32,8	41,1	48,8	47,6	48,0	52,0	58,5	59,3	59,2	71,2	71,8	74,1	78,7	77,2

Извор: РЗС, 2003. - 2017.

Иако је према проценама Републичког завода за статистику (РЗС, 2015), привредна активност у 2014. години забележила раст од 2,4 одсто, стварно стање у привреди је неповољније него што се на основу овог податка може

претпоставити. Привреда Србије испољава дивергентне трендове. На једној страни наставља се умерен раст привредне активности и смањење спољног дефицита, док се у исто време погоршава финансијска позиција предузећа, банака и државе, инвестиције и запосленост опадају, а високу инфлацију замењује дефлација. Процењује се да, на крају 2017. године, са растом БДП-а од око 2 одсто, инфлацијом од 3 одсто, и дефицитом платног биланса био је око 4,1 одсто БДП-а (*РЗС, 2018*), нису још увек стабилизовани економски показатељи и створена стабилна основа за континуирани раст. Утврђени скромни привредне показатељи, концентрисани су у неколико делатности, док је у остатку привреде рецесија. Погоршавање финансијске позиције предузећа испољава се смањењем реалне вредности кредита, растом процента лоших кредита, смањењем пореске дисциплине, повећањем броја предузећа са блокираним рачунима.

## 2.2 Незапосленост

Подаци о кретањима на тржишту рада (*Квартални монитор, 2018*), указују да је у периоду од 2013. године па до 2017. године дошло до позитивних промена. Наиме, стопа запослености има позитиван смер и креће се од 48% у првом кварталу 2014. године, до чак 50% у последњем кварталу исте године. Током 2015. године примећује се осетан пад стопе запослености до вредности које се крећу око 40%. Већ током 2016. године вредност ове стопе се стабилизује око 45% са осцилацијама од око 2 – 3% , које су евидентне и у 2017. години. Много важније од тога је чињеница да се структура у броју запослених мења и да све више запослених из неформалне „сиве зоне“ прелази у статус регистрованих, формално запослених. Поменут број од 14.000 новозапослених представља разлику између 56.000 новозапослених радника и смањења броја неформално запослених од 42.000. У 2016. години догодила се стагнација то јест, незнатни раст у броју запослених у односу на 2015. Ниска стопа привредног раста предвиђана за 2016. годину од око 2 одсто могла би да утиче на повећање запослености од око 1 одсто, али је то очекивање зависило од процеса завршетка приватизације предузећа у реструктурирању и смањење броја радника у њима.

Врло површно приказана слика српске привреде указује да је индикатор нестабилног привредног стања у Србији, заправо стопа незапослености, која се у тренутку припреме дисертације налази на силазној трајекторији од 26,1 одсто у априлу 2012. до чак 17,9 одсто у четвртом кварталу 2015. године, или 19,8% у четвртом кварталу 2017. године. Овај, свакако позитиван тренд узима се са резервом, с обзиром да поузданост података који се презентују у публикацијама државних институција надлежних за праћење, између осталих и стопе незапослености, може бити доведена у питање због неусклађености података који се пласирају у јавност, а настаје као последица честих методолошких

промена и потреба за усклађивањем са интернационалним статистичким стандардима. Стручна јавност коментарише посредно ову појаву константним захтевима да се досадашње статистичко извештавање о стопи незапослености, а посебно у периоду 2008 – 2013. године, преиспита и усклади са начином извештавања после 2013. године. Сумња у аутентичност података потиче од контрадикторности које се појављују у публикацијама државних институција, као што је на пример, Анкета о радној снази коју од 2013. године квартално спроводи Републички завод за статистику. Упоредни преглед у Табели 3 пре свега упоређује податке из периода који су утврђени као неопходни за детаљније проучавање, а ”такође показује кретање стопе незапослености по динамици која је карактеристична за драстична побољшања на тржишту радне снаге, па се према веродостојности ових извора оправдано исказује резерва, јер такви трендови нису видљиви на другим сегментима тржишта и привредних кретања. Због тога се сумња да је смањење стопе незапослености у периоду после 2013. године заправо последица промене методолошког приступа, па се још једном поставља питање могућности прилагођавања података из периода пре 2013. године, новим методолошким принципима, како би се увидела веродостојна слика кретања ове макроекономске категорије” (*Квартални монитор, 2015*). Значајан пад стопе незапослености и приказани раст запослености нису у складу са другим макроекономским показатељима, па то још више поткрепљује сумњу у прецизност података.

**Табела 3. Упоредни преглед стопа запослености и незапослености у Србији 2008 - 2017.**

Временски период		стопа запосленост и	стопа незапослености
2008	април	54,00	14,00
	октобар	53,30	14,70
2009	април	50,80	16,40
	октобар	50,00	17,40
2010	април	47,20	20,10
	октобар	47,10	20,00
2011	април	45,50	22,90
	октобар	45,30	24,40
2012	април	44,20	26,10
	октобар	46,40	23,10
2013	април	45,80	25,00
	октобар	49,20	21,00
2014	први квартал	48,00	21,60
	други квартал	49,30	21,20
	трећи квартал	50,80	18,40
	чет. квартал	50,40	17,60
2015	први квартал	41,00	19,20

	други квартал	42,30	17,90
	трећи квартал	43,20	16,70
	чет. квартал	42,40	17,90
2016	први квартал	42,6	19,0
	други квартал	45,9	15,2
	трећи квартал	46,8	13,3
	чет. квартал	45,5	13,0
2017	први квартал	44,2	19,0
	други квартал	48,1	22,1
	трећи квартал	48,2	21,8
	чет. квартал	46,3	19,8

Извор: Квартални монитор, 2015. -2018.

Супротно покушајима да се евидентна незапосленост замаскира методолошким конструкцијама, она у српској привреди и друштву представља хроничан и структурни проблем. На озбиљност проблема осим висине стопе указује и дуго трајање изузетно високе стопе незапослености у комбинацији са дуготрајном рецесијом, која се смењује са стагнацијом и релативно ретким и кратким периодима скромног привредног раста. Описано стање иницира претпоставку да традиционални приступ решавању проблема незапослености мора бити праћен и додатним, алтернативним методама и економским мерама. Ипак, током 2015. године (*Квартални монитор, 2016*), на тржишту рада дешавају се позитивне промене у поређењу са 2014. „Укупна запосленост расте, а уз то су евидентиране позитивне промене у структури запослених. Формална запосленост расте док неформална запосленост, у сивој економији, опада. То су последице увођења новог модела регулације тржишта рада и појачаног интензитета инспекцијског рада, а у мањој мери последице побољшања привредног окружења и бољих резултата у привреди. Раст стопе запослености у 2015. у односу на претходну годину, последица је раста броја запослених за 0,2 одсто и пада укупног становништва за 0,5 одсто. Поред тога што је степен раста запослености, као и номинални број новозапослених, релативно низак, 2015. година може се сматрати као година када је дошло заустављања негативног тренда и почетка ревитализације српске привреде. То наравно не значи да не треба тражити додатне и алтернативне начине повећања запослености, а посебно стварања услова за samozapošljavanje.“ (*Квартални монитор, 2016*).





### 3. Поглавље: ПОЈАМ МИКРОФИНАНСИРАЊА

У трећем поглављу дисертације објашњава се појам и значај микрофинансирања од његовог настанка до данас. Узимање у обзир микрофинансирања као могућег инструмента економског развоја, подразумева и добро познавање и развоја појма, обухватајући и могућности његове примене у различитим срединама. У овом смислу, ово поглавље подељено је на два дела: први који објашњава сам појам и који проучава историју настанка и развоја микрофинансирања и други који описује различите појавне облике микрофинансирања у земљама различитог степена развоја.

#### 3.1 Појам и развој микрофинансирања

Микрофинансирање представља облик финансијских услуга за предузетнике и мале бизнисије којима је отежан приступ капиталу и сродним услугама. Два главна механизма за пружање ових финансијских услуга су: (1) банкарство засновано на непосредним односима са предузетницима и малим бизнисима и (2) банкарство засновано на односу са удруженим предузетницима који окупљени у групе покушавају да испослују што боље услове. Поједини аутори (*Кристен и други, 2004*) микрофинансирање тумаче као ”покрет чији је циљ свет у коме сиромашни имају могућност сталног приступа капиталу, услугама штедње, осигурања и преноса новца“. Заступници микрофинансирања верују да је то ”скуп активности који води смањењу сиромаштва” (*Кристен и други, 2004*), док други (*Дуфлос и Глишовић, 2008*) на микрофинансирање гледају као инструмент економског развоја, раста запошљавања и самозапошљавања, подршку предузетницима и малим бизнисима. Микрофинансирање је широка категорија која поред осталих финансијских услуга, обухвата пре свега микрокредитирање сиромашних клијената, са циљем да побољша финансијску инклузију ових слојева друштва.

Концепт микрофинансирања није нешто ново ни иновативно (*Армендариз де Агион и Мордох, 2005*). Штедне и кредитне групације предузетника функционишу широм света већ неколико векова. Званичне кредитне институције и штедионице за сиромашне постоје већ деценијама нудећи клијентима, које су традиционално одбијале комерцијалне банке, начин

да дођу до финансијских средстава различитим облицима удруживања (задруге или други облици институција за финансирање економског развоја). Једна од најстаријих и најдуготрајнијих МФИ био је Ирски систем кредитних фондова (енг. *The Irish Loan Fund System*) који је почетком 18. века покренуо Џон Свифт. У почетку занемарљива по резултатима до почетка 19. века постаје најутицајнија институција у Ирској, која је на врхунцу свог успеха кредитирала 20 одсто од укупног броја домаћинстава у Ирској годишње (*Холис и Свитмен, 2003*). Идеја и модел почињу у то време да се шире Европом и ове кредитно-штедне институције постају утицајне у сеоским срединама и међу градском сиротињом. Биле су познате као „Народне банке“, „Кредитне уније“ и „Штедно-кредитне задруге“ (*Рајфајзен, 1970*). Утицај ових МФИ шири се и ван граница Европе, па се крајем 19. века појављују прве МФИ у Индонезији (нпр. Индонезијска народна кредитна банка, енг. *Indonesian People's Credit Bank*), а почетком 20. века и у Јужној Америци. Педесетих година двадесетог века, владе и донатори усредсредили су се на обезбеђивање пољопривредних зајмова малим и маргинализованим пољопривредницима, у намери да подигну продуктивност и приходе у сеоским срединама. Ове активности побољшале су приступ пољопривредним кредитима, међутим субвенције овог типа су ретко бивале успешне због субвенционисаних каматних стопа и због слабе дисциплине у отплати кредита. Експериментални програми микрофинансирања покрећу се у другој половини 20. века у више земаља широм света (нпр. Аксион интернашнл – Латинска Америка, шп. *ACCION International*, Сева Банк – Индија енг. *SEWA Bank*, Грамин банка Бангладеш, (енг. *Grameen Bank*) који се углавном баве услугом малих зајмова за микро предузећа (*Давид и Мејер, 1980*).

Током осамдесетих година 20. века, програми циљаних субвенција за зајмове у сеоским областима долазе под удар критике нове школе проучавања микрофинансирања (*Адамс, 1984*), која указује да је такав систем деградирао мале произвођаче, угрозио посредовање између штедне и инвестиционе потрошње и значајније помогао већим произвођачима него ситним предузетницима. Основна начела ове школе била су утемељена на премиси да је микрокредит само један од финансијских производа чија се цена треба слободно формирати на тржишту, а не као вид подршке развоју руралних области. Током деведесетих година 20. века (*Армендариз де Агион и други, 1999*), расте ентузијазам за афирмацију микрофинансирања као стратегије за смањење сиромаштва. У том периоду МФИ сектор расте у многим земљама доводећи до умножавања финансијских услуга посебно микро-предузетницима и сиромашнима. “Микро кредит” као термин бива замењен изразом „микро-финансије“ који подразумева шири спектар финансијских услуга за сиромашније слојеве, а не само кредитирање. Данас, стручњаци у области микрофинансирања покушавају да се усредсреде на ширење финансијских

услуга за сиромашне и интегрисању ове области у стандардне финансијске системе. Микрофинансијска индустрија и развојне организације сматрају да трајно спречавање сиромаштва подразумева вишедимензионално решавање овог проблема (Ромер, 1990). За међународну заједницу то значи остварење миленијумских развојних циљева (енг. *Millenium Development Goals*) а то су редукација екстремног сиромаштва, обавезно основно образовање, унапређење родне равноправности, смањење стопе смртности код деце, борба против СИДА-е и маларије, подизање нивоа заштите животне средине и постизање глобалног партнерства у развоју (УН, 2000). За МФИ то значи посматрање микрофинансирања као суштинског дела у финансијским системима свих земаља.

### 3.2 Досадашња светска искуства у микрофинансирању

Из искустава земаља са финансијским тржиштима које препознају и стандардне и алтернативне моделе и инструменте могу се препознати одређени трендови и правилности (Лејервуд, 2001). Наравно, флексибилнија финансијска тржишта и увођење алтернативних модела финансијских инструмената не кореспондира у сразмерној сразмери са укупном развијеношћу тржишта, али свакако олакшавају приступ капиталу и отварају шансе многим социјалним групацијама у друштву да се економски осамостаљују у складу са својим потребама и капацитетима. Наиме, МФИ уводе у своје пословање иновативне приступе банкарству (Бек и други, 2001) којима се решавају неки од проблема које традиционално банкарство има са ризичним клијентима. МФИ су развиле спектар иновативних техника и приступа у превазилажењу препрека у пружању финансијских услуга сиромашнима. Ово због тога што је ширење микрофинансирања као концепта, посебно у земљама у развоју, ограничено бројним тешкоћама. Ту убрајамо слабу правну заштиту, неефикасно спровођење закона, недостатак имовине која би се могла искористити као залог за хипотеку, слаба информативно-комуникајска инфраструктура и слаб надзор над небанкарским финансијским институцијама (уколико их домаћи финансијски систем уопште препознаје и дозвољава). Са циљем заобилажења ових препрека, МФИ су створиле нове технике које се често прилагођавају специфичним условима пословања (Сусман, 1993). "Успостављање поверења између МФИ и корисника њихових услуга развија се рецимо понављањем позајмљивања тј. кредитирањем путем већег броја малих износа кредита и интензивнијем распореду отплате кредита. Прогресивно кредитирање повећава износ одобрених кредита постепено кроз временски период како се МФИ уверава у кредитну способност клијента. Заједничка одговорност један је од познатих и доста проучаваних приступа у микрофинансирању, где чланови групе која позајмљује

новац од МФИ имају заједничку одговорност за враћање кредита у случају да неко од чланова групе не може да измири своје обавезе. Таква врста организовања даје члановима групе подстицај да врше надзор и на време указују на потенцијалну немогућност да се кредитне обавезе измире у року. Примена ових и других иновативних техника у микрофинансирању није увек ефикасна поготово у дужим временским интервалима“ (Јансен, 2014). У наставку текста биће набројани само неки примери иновација у финансијским услугама за сиромашне.

1. „ЦШКАН (Централна штедно-кредитна финансијска асоцијација Никарагве шпан. *Central de Cooperativas de Ahorro y Crédito Financieras de Nicaragua-CCAN*) оглашава „пољопривредне плате“ као производе финансијске индустрије намењене пољопривредницима.“ (Симановић и Волтер, 2002) Циљ овог производа је да омогући преусмеравање вишкова прихода из времена једне жетве у време следеће. Свака кредитна асоцијација ради са пољопривредницима да одреди њихове појединачне трошкове и њихову „месечну плату“ то јест, износ дела депонованог прихода од прошле жетве који се, уз припадајући износ камате на депозит, повлачи са штедног рачуна пољопривредника сваког месеца.

2. „Штедионица „Лос андес“ у Боливији (шпан. *Caja los Andes in Bolivia*) нуди четири могућности за отплату кредита које одговарају готовинским токовима различитих пољопривредних активности, укључујући и отплату главнице и камате на крају периода, као и неједнаке ануитете плаћања у нередовним интервалима за пољопривреднике који гаје различите врсте биљних култура са различитим периодима сазревања усева. “ (Симановић и Волтер, 2002). Такође, ова штедионица омогућава флексибилан приступ у издавању кредита, па пољопривредници могу кредит повлачити у три дела у складу са потребама узрокованим сезонском производњом.

3. „Продем“ у Боливији (шпан. *Prodem in Bolivia*) је МФИ која је увела комбинацију биометријских отисака прста и „паметне картице“ при издавању кредита својим клијентима. Продемова биометријска провера клијената снизила је ниво покушаја преваре, грешака и добровољног одустајања од трансакција због сложености процедуре.

4. Међународна мрежа за дознаке (енг. *International Remittance Network (IRnet)*) произашла је из предузећа за међународни трансфер новца. У јуну 2003. године преко 170 МФИ из средње Америке користи ову мрежу ширећи могућности за слање дознака до 800 долара. Дистрибуција дознака помаже да се примаоци дознака интегришу у званичне финансијске токове.

5. Унибанка (*Unibanka*) Литванија: пре увођења кредитног рангирања, Унибанка је третирала микрокредите као услуге чија је цена превисока за комерцијалне послове. По увођењу кредитног рангирања заснованог не само на квантитативним већ и квалитативним подацима, Унибанка

је почела да користи картице сваког појединачног клијента којима, на основу прикупљених података о клијенту, сачуваних на картици, брзо оцењује сваки кредитни захтев.

6. Управљане ШКА (енг. *Managed ASCAs*): изван број локалних организација у Њери области у Кенији пружа управљачке услуге удружењима организованим групама корисника кредита. То су агенције које пружају услуге управљања много ширим групама од корисника микрокредита и њихов домет је далеко већи, посебно када су у питању руралне области (*Мјул и други, 2001*).

7. ИКИКИ Банка (Индустијска кредитно-инвестициона корпорација Индије - *ICICI Bank*) Индија: две државне банке у Индији су у партнерству са једном невладином организацијом понудиле радницима са ниским примањима могућност за штедњу користећи банкомате у фабрикама у којима они раде, нудећи уз то и базично образовање о личним финансијама.

8. МПБС (Микро-предузетнички банкарски сервис, енгл. *Microenterprise Access to Banking Services-MABS*) Филипини: проширује улогу кредитног бироа укључујући руралне банке и кориснике микрокредита у национални кредитни биро, смањујући ризик ненаплативих кредита (*Кампион и Овенс, 2003*).

Поменути облици микрофинансирања показују нова стремљења и могућности прилагођавања, данас већ, глобалног покрета који је почетком 21. века имао преко 65 милиона корисника којима су МФИ пружале услуге микрокредитирања без хипотека или депозита, а који су претходно одбијени од комерцијалних банака као ризични (*Мекинон, 1991*.) Данас, иако се микрофинансирање реализује углавном у земљама у развоју, проценат отплате микро кредита је преко 90 одсто. Овакав успех микрофинансирања, све више наводи економисте да преиспитају претпоставке о томе како сиромашна домаћинства штеде и на који начин долазе до средстава која користе у сврху привређивања. Како се види из наведених примера иновативног приступа микрофинансирању неке МФИ се баве и прикупљањем штедних улога као и разним другим финансијским услугама попут осигурања или услуга плаћања. Обим финансијских услуга се проширио и данас поред микрокредитирања МФИ покривају и релативно широк спектар области као што су: штедња, пренос новца, осигурање. У последње време штедња постаје све раширенија услуга МФИ захваљујући све већом тражњом за овом услугом утврђеном међу сиромашнијим слојевима становништва (*Мишкин и Икинс, 2005*). С друге стране МФИ све више пружају и нефинансијске услуге као што су пословно планирање, обуке у бројним областима или чак и здравствене услуге. Све ово помаже МФИ да унапреде своје пословање и стабилизују одрживост на тржишту.



#### 4. Поглавље: СОЦИОЛОШКО ПОЛИТИЧКИ АСПЕКТИ МИКРОФИНАНСИРАЊА

Четврто поглавље разрађује једну од почетних хипотеза дисертације која повезује низак интензитет привредних активности, недостатак предузетничке иницијативе, низак степен развоја сектора малих предузећа и незапосленост, с једне стране, са степеном развоја друштва, политичких слобода, економском независношћу појединца и еманципацијом посебно сиромашних слојева друштва и маргинализованих група, с друге стране. У овом поглављу показује се да лакша доступност капиталу доводи до смањења стопе незапослености, интензивирања предузетништва и осталих повезаних привредних активности, економске независности све ширих слојева друштва, смањења сиромаштва и јачања мреже друштвеног капитала који подразумева слободу удруживања и деловања у формалним и неформалним облицима организовања ради решавања специфичних проблема са којима се грађани суочавају. Значај микрофинансирања за побољшање доступности капитала, препознале су пре свега најразвијенија друштва и она користе микрофинансирање за смањење разлика између различитих слојева друштва и помоћ маргинализованим групама. Четврто поглавље такође даје увид у теоријске моделе раста који повезују економски раст са доступношћу капитала.

”Доступност финансијских услуга кључна је одлика развијених и ефикасних финансијских система. У великом броју земаља у развоју, приступ финансијским услугама ограничен је бројним институционалним мањкавостима и другим разлозима који спречавају појединце да реализују своје пословне капацитете и ограничавају економски раст” (*Морис и Барнс, 2005*). Незадовољавајући приступ финансијским услугама и капиталу актуелизује питања једнакости с обзиром да, несразмерно погађа различите слојеве становништва, а посебно негативан утицај има на сиромашне и становнике руралних подручја. Информативно изоловани, без сазнања о иновацијама и технолошким достигнућима и са отежаним приступом капиталу, маргинализовани слојеви становништва далеко спорије напредују у економском развоју, чиме се не стимулише развој друштва у целини, већ се супротно, стимулишу ретроградни процеси у друштву. Једноставан приступ капиталу, макар и по каматним стопама карактеристичним за МФИ, допринео би у првом реду економском осамостаљивању, а касније и општој еманципацији све већих друштвених група. Боље упознати са тековинама цивилизације, еманциповане друштвене групе и појединци доприносе демократизацији друштва и стварању

стимулативног пословног али и животног окружења у сваком смислу, развоју грађанског друштва и подизању вредносних стандарда у посматраном друштву. За неке (*Ках и други, 2005*), микрофинансирање је покрет чији је циљ да се створи „свет у коме је приступ капиталу, као и осталим финансијским услугама као што су штедња, осигурање и новчани трансфери, омогућен најширим слојевима становништва.“ Многи који промовишу микрофинансирање као концепт (*Харди и други, 2002*), верују да је то могући пут из сиромаштва, док други сматрају да је микрофинансирање начин да се промовише економски развој, запошљавање и економски раст подршком микро и малим предузећима.

МФИ, на тржиштима на којима функционишу и имају видљиве резултате, развијају специфичан приступ посебним друштвеним групама у зависности од њихових одлика и афинитета (*Чихак и други 2012*). Микрофинансирање је врста банкарске услуге намењена незапосленима, предузетницима и/или малим предузећима којима је отежан приступ капиталу као и осталим, са банкарством повезаним услугама, посебно дизајнирано да се прилагоди сиромашнијим слојевима друштва и усклади са њиховим специфичним потребама.

МФИ нуде алтернативу ширећи могућности за пружање финансијских услуга сиромашнима а посебно у земљама у развоју. МФИ покушавају да становништву са ниским приходима пруже могућност добијања кредита малог износа. Величина и обим микрофинансијских програма и активности су се увећавали великом брзином и у будућности се очекује још бржи раст, у складу са повећаном тражњом за финансијским услугама и капиталом која је углавном незадовољена. Постоје два основна механизма за пружање микрофинансијских услуга клијентима (*Ндикумана, 2003*) а то су: 1) на поверењу заснован банкарски однос са појединцем (предузетник или мало предузеће) и 2) модел заснован на групном односу МФИ и неколико предузетника (предузећа) који се заједнички пријављују за кредит или сличну услугу.

Неке процене (*Армендариз де Агион и Мурдох, 2003*) указују да потенцијал тржишта микрофинансијских услуга у свету обухвата популацију од око 400 до 500 милиона људи као и да је једва десетина тог броја до данас покривена постојећим МФИ до почетка 21. века. У последње време, све више пажње се поклања микрофинансирању, а посебно у контексту промовисања одрживих макроекономских политика и ефикасних структурних реформи у сиромашним земљама. Ове макроекономске политике и структурне реформе често подразумевају аспекте повезане са развојем микрофинансијских услуга. Пажња се поклања правилном уређењу области микрофинансирања, јер неуспех МФИ не значи само деградацију концепта, већ значајно утиче на оне који од ових институција зависе а све ово посредно утиче на дестабилизацију макро-



економских агрегата (стопа незапослености, БДП по глави становника) и посредно, финансијског система једне земље у целини. Тему микрофинансирања већ су детаљно обрадили како практичари који су овај концепт реализовали, тако и економски теоретичари. Оба приступа микрофинансирању дају добар увид у проблематику али такође имају и своја ограничења. Поређење и синтеза ова два приступа у додатном проучавању микрофинансирања, представља основну методу коју у развоју дисертације утврђује могућности за унапређење пословне климе у Републици Србији олакшавањем приступа капиталу, посебно за слојеве становништва са ниским приходима.

Микрофинансирање је широка тематска категорија која обухвата микрокредите као и финансијске услуге за сиромашне (*Нив, 2009*) Микрокредити су само један од аспеката микрофинансирања и то се често не разуме довољно, посебно у широј јавности. Микрофинансирање, са друге стране, као концепт не представља новину, јер неке врсте микрокредитних операција егзистирају још од раног 15. века, као на пример „*Mount of piety*“ прве кредитне организације које су формирали фрањевачки свештеници у Италији да би помогли сиротињу и смањили утицај зеленаша (*Херберман, 1913*). Званичне кредитне институције и штедионице за сиромашне постоје већ деценијама нудећи клијентима које су традиционално одбијале комерцијалне банке, начин да дођу до финансијских средстава различитим облицима удруживања (задруге или друге облици институција за финансирање развоја). Када је Нобелова награда за мир за 2006. годину уручена др Мухамеду Јунусу и Грамин банци (енг. *Grameen Bank*) за „напоре које су уложили да се економски и друштвени развој започне одоздо-нагоре“ микро кредит је већ био прихваћен као ефикасно средство за борбу против сиромаштва. Уместо да се свет помири са сиромаштвом за више од половине светске становништва и покушава да је победи милостињом, дошло се до става да мале количине новца позајмљене сиромашнима могу да помогну да се они учине продуктивнима у започињању сопственог бизниса који им омогућава генерисање извесних прихода и акумулацију вишкова (*Јунус, 1982*). Чињеница да ова награда није додељена у области економије већ као награда у борби за мир, већ много говори о социјално-политичком значају микрофинансирања, о значају борбе за смањење општег нивоа сиромаштва као и о процени о расту тог значаја у будућности.

Идеја је у томе да се сиромашнима помогне да поправе свој статус сами. Мали износи новца позајмљени сиромашнима за оснивање микро предузећа постали су познати су као микрокредитирање. Такав облик кредитирања повећава степен економске независности људи, а економска независност води широј еманципацији (*Нерсисајан, 1998*). Сиромашни из угрожених група (нпр. сиромашне жене из руралних подручја) не боре се само са егзистенцијалним

проблемима, већ са читавом групом проблема која је последично везана за материјални аспект. Здравствена заштита, образовање, перспектива развоја, основни су проблеми изведени из егзистенцијалних и први који се решавају када се успостави релативно одрживо економско осамостаљење.

Поменута Грамин банка ради у овој области дуже од 25 година издајући микро кредите сиромашнима, а посебно женама у руралним подручјима. Боливијска БанкоСол, још један је од пионира микро-финансирања, углавном је усмерена на сиромашно становништво урбаних насеља, на сиромашне предузетнике којима су традиционални банкарски производи и услуге ван домета. (*Срнец и Свобода, 2009*) Поред ових, можда најпознатијих, данас постоје бројне МФИ организоване на различите начине – као (1) невладине организације, (2) кредитне асоцијације, (3) штедно-кредитне задруге, (4) специјализоване банке, итд. Искуство рада ових МФИ показује да се од сиромашних слојева може очекивати уредније отплаћивање кредита као и да се финансијске услуге сиромашнијим слојевима могу пружати преко специјализованих финансијских институција комерцијалног карактера. Кратак увид у историју идеје и праксе микрофинансирања може помоћи да се јасније сагледају перспективе и правци развоја овог (за сада у Републици Србији) алтернативног финансијског инструмента.

Једна од најстаријих и најдуготрајнијих микро-финансијских институција (МФИ), био је ирски систем кредитних фондова (енг. *The Irish Loan Fund System*), који је почетком 18. века покренуо Џон Свифт (*Туфано, 2003*). У почетку занемарљива по резултатима, ова МФИ до почетка 19. века постаје најутицајнија институција у Ирској која је на врхунцу свог успеха кредитирала 20 одсто укупног броја домаћинстава у Ирској годишње. Идеја и модел почињу у то време да се шире Европом и ове кредитно-штедне институције постају утицајне у сеоским срединама и међу градском сиротињом. Ове иснтитуције биле су познате као „Народне банке“, „Кредитне уније“ и „Штедно-кредитне задруге“. Утицај ових МФИ брзо се шири и ван граница Европе па се крајем 19. века појављују прве МФИ у Индонезији (енг. *Indonesian People's Credit Bank*), а почетком 20. века и у Јужној Америци. Педесетих година двадесетог века, владе и донатори фокусирали су се на обезбеђивање пољопривредних зајмова малим и маргинализованим пољопривредницима са циљем подизања продуктивности и прихода у сеоским срединама. Ове активности побољшале су приступ пољопривредним кредитима; међутим субвенције овог типа ретко су бивале успешне због субвенционисаних каматних стопа и због слабе дисциплине у отплати кредита. Програми се усмеравају на мале кредите који се инвестирају у микро предузећа. Током осамдесетих година двадесетог века, програми циљаних субвенција за кредите у руралним областима долазе под удар критике нове

школе проучавања ове области, која указује да је такав систем деградирао мале произвођаче, угрозио посредовање између штедње и инвестиционе потрошње и значајније помогао већим произвођачима него ситним предузетницима. Основна начела ове школе утемељена су на претпоставци да је микро кредит само један од финансијских производа чија се цена треба слободно одређивати на тржишту, а не подршка развоју руралних области. Током деведесетих година, расте ентузијазам у промоцији микрофинансирања као стратегије за смањење сиромаштва. У том периоду МФИ као и сам сектор расту у многим земљама доводећи до умножавања финансијских услуга посебно микро-предузетницима и сиромашнима. „Микро кредит“ као термин бива замењен изразом „микрофинансирање“ који подразумева шири спектар финансијских услуга за сиромашне слојеве, а не само кредит.

Данас, стручњаци у области микрофинансирања (*Јаин и Мур, 2003*) покушавају да се усредсреде на ширење финансијских услуга за сиромашне и интегрисање ове области у стандардне финансијске системе. Микрофинансијска индустрија и развојне организације сматрају да трајно спречавање сиромаштва подразумева вишедимензионално решавање овог проблема. У државама ЕУ постоји тежња да се уместо традиционалних инструмената расподеле друштвеног богатства, као што су субвенције и грантови (поклони, бесповратни финансијски стимуланси), чешће користе финансијске услуге као што су микрокредити. Тешкоће у обезбеђивању политичке воље за овакве интервенције на слободном тржишту, као и извора за микрофинансирање били су, а по свему судећи и остају основни проблеми за развој МФИ у ЕУ. При том, треба нагласити да се друштвени и економски контекст за микрофинансирање у ЕУ значајно разликује од контекста тржишта у Индији, Филипинима или латинској Америци. Изазови привреда у развоју подразумевају:

- Тржишна утакмица је суровија и то шансе за опстанак на тржишту чини драстично слабијим;
- Функционални али ипак слабије изграђени привредни систем и посебно недостатак подстицаја за економским осамостаљењем;
- Низак ниво финансијске писмености (повезан са високим ризиком од презадуживања) и недостатак специфичних вештина за вођење малих предузећа;
- Прекомерна и строга регулатива на нивоу микропредузећа и на институционалном нивоу ствара високе улазне баријере за МФИ на тржиштима ЕУ за разлику од слабије развијених земаља, где се МФИ лакше позиционирају на тржишту (нпр. на нивоу микропредузећа,

правна регулатива чини микрофинансирање неефикасним или чак и немогућим – Немачка).

Последица тога је ограниченост микрофинансијских програма и институција у земљама ЕУ. Ипак, могуће је говорити о успешним моделима микрофинансирања у Источној Европи као и АДИЕ у Француској, то јест, промовисати микрофинансирање у контексту социјално оријентисаних модела који драстично редукују зависност маргинализованих група од финансирања из јавно-финансијских извора (*Козаренко и Шарфаз, 2013*). Могућност за развој микрофинансирања у ЕУ налази се у допуни, већ врло развијене финансијске инфраструктуре, финансијске подршке старт-ап предузећима (енг. start-up - ново предузеће без пословне историје) као и изградње програма и институција које пружају подршку микрофинансирању. С друге стране, неопходност за микрофинансирањем потиче од значајног и растућег броја маргинализованих група (посебно у светлу актуелне „мигрантске кризе“ – крајем 2015. и почетком 2016. године) и њихове лакше интеграције у домицилна друштва. Корист од микрофинансирања и одрживих промена које оно ствара у животима специфичних (маргинализованих) друштвених група предмет је појачаног интересовања и расправе. Ни економисти као ни представници јавног сектора не могу више приуштити луксуз да не испитују ефективност микрофинансирања, а посебно субвенционисања микрокредита. У тексту се елаборирају примери микрофинансирања у две можда најразвијеније економије у ЕУ, Француској и Немачкој (*Крамер-Ајс и Конфорти, 2009*). Узрок поменутом приступу је идеја да се провери да ли и зашто у развијеним земљама Европе систем микрофинансирања постоји, чије потребе покушава да задовољи и какве друштвено-политичке циљеве постиже систем микрофинансирања у развијеним земљама.

У Француској, програми микрофинансирања разликују се у својим циљевима, условима и правилима (*Бендинг и други, 2011*). Могу да се усредсреде на непосредну помоћ корисницима или да их посредно помажу. Могу да покривају оперативне трошкове својих корисника или не, да имају другачије стратегије у вези са циљаним клијентима и/или да понуде широки спектар услуга од самих микрокредита па до блиске подршке клијентима у вођењу њихових пословних активности. Ипак њихова сличност лежи у начину на који је утицај различитих врста програма измерен, то јест, у броју ново-створених или послова помогнутих у оснивању и одрживости створених послова. Сви програми су свој успех мерили користећи индикаторе као што је проценат одрживости пословних активности које су настале у оквиру датих програма. Током деведесетих година 20. века, многа истраживања на ову тему рађена су у Француској али и другим развијеним земљама (*Обстфелд, 1994*). Истраживања су показала да је

микрофинансирање ефикасан начин стварања нових радних места и да је стопа одрживости бизниса који су били укључени у програме микрофинансирања једнака стопи одрживости предузећа која су настала у много повољнијим условима (70 одсто после 3 и 60 одсто после 5 година од настајања) (Љушић, 2017). Утврђивање и мерење утицаја је неопходно али није и довољно да сагледа све промене у напредовању или свакодневном животу непосредних корисника. Какав је темпо рада оних који су започели сопствени бизнис, на дневном, месечном или годишњем нивоу? Да ли су особе које су у оквиру програма покренула сопствена предузећа покривене неким другим видом социјалне заштите? Како су стабилна и редовна њихова примања и штедња? На крају, како су они лично задовољни програмом и сопственим пословањем?

Одређене аспекте овог утицаја обрађивали су поједини истраживачи као што је делимично и одвојено у независним истраживањима, неуспевајући да дају обједињен увид у утицај микрофинансирања у развијеним земљама (Француска). Усаглашен приступ истраживању овог питања довео је до мноштва налаза за боље разумевање утицаја који микрофинансирање има на развијеним тржиштима. Издање „Микрокредитирање у Француској: Утицај на запосленост?“ (Балкенхол и Гизенек, 2013) употпунило је дебату о начинима да се боље подрже социјалне групе и маргинализовани појединци којима је микрофинансирање неопходно. Ово истраживање утврђује да се утицај побољшаног приступа капиталу у земљама са високим приходима огледа у:

- броју нових радних места (основаних предузећа). Ова информација указује на широк и позитиван утицај који микрофинансирање има на стварање и до 1.000 нових радних места годишње. Информација је непотпуна утолико што не прави разлику између сталних и повремених послова као и што не омогућава увид у број радних места (започетих бизниса) који би у посматраном периоду настао и без утицаја микрофинансирања.
- Цени новоствореног радног места (започетог пословања). Хетерогени резултати указују да се у зависности од врсте, цена радног места-новог бизниса креће између € 700 и € 10.000.
- „Квалитету“ новог радног места (започетог бизниса) измереном кроз промену у приходима, капацитету да се штеди, личном задовољству и самопоуздању предузетника.

Закључци овог истраживања указују на то да је микрокредитирање у Француској иницијатива која релативно једноставну методологију позиционира у правном оквиру (који се разликује од земље до земље) и прилагођава га националном контексту. Ефикасност ове иницијативе показује да висина цене

новог посла покренутог у програму микрофинансирања износи у ствари 8.000 евра, што је мање од трошкова које држава троши по свакој незапосленој особи. Штавише, како се програм шири и расте, број нових радних места (започетих бизниса) показује тенденцију раста и смањења трошкова по ново-отвореном послу. Све ово показује сврсисходност концепта микрофинансирања и у развијеним тржишним привредама и његову усаглашеност са стандардним банкарским системима и социјалним програмима.

Принцип микрофинансирања као „помоћ људима да помогну сами себи“ добија све више присталица међу доносиоцима економских и социјалних политика у ЕУ (*Боти и Корси, 2010*). Иако у већини европских држава постоји високо ефикасан банкарски сектор, многа микро и мала предузећа имају сразмерне тешкоће у приступу капиталу за неопходна улагања. Посматрано с аспекта традиционалних финансијских посредника, клијенти који представљају сектор малог обима производње/трансакција/добита, у ствари значе неповољан однос трошкова према приходима, а самим тим и лошег односа улагања и резултата. Ипак, то су финансијски проблеми који могу бити превазиђени, а узрокују успоравање инвестиционог циклуса и препреку за ново запошљавање.

У Немачкој, једној од најразвијенијих земаља Европе, микрофинансирање такође употпуњује финансијски систем земље (*Гучино и други, 2007*). Наиме, немачки предузетници који започињу свој бизнис, као и мала и средња предузећа чије кредитне потребе не прелазе 25.000 евра по захтеву, своје финансијске ресурсе налазе у МФИ. Упркос ефикасном банкарском сектору млади по годинама и мали по обиму пословања, предузетници у Немачкој често наилазе на специфичне проблеме када имају потребу за релативно малим сумама новца за своје инвестиционе пројекте. То се дешава због негативног односа трошкова и зараде које немачке банке имају у пословима микрофинансирања. Послове микрофинансирања „конвенционалне“ немачке банке сматрају непрофитабилним и посебно ризичним имајући у виду специфичности предузетничких пословних пројеката, високу стопу неуспешности и недовољног обезбеђења кредита. Иако економски одрживи предузетнички послови су мали у обиму и не доносе велику зараду. Такође, склоност пропадању је већа због немогућности да се обезбеди континуитет успешности пословања. Ово је зато јер пословне банке нерадо прате развој оваквих пројеката обезбеђујући да предузетници често позајмљују мале суме новца. Ствар је интереса економске политике да одреди величину тражње за микро кредитима и обим проблема са којима се почетници у пословању и мали предузетници сусрећу у финансирању њихових пословних пројеката.

Информација о величини тржишта је први корак у одговарању на основна питања о томе да ли постоји било каква потреба да влада асистира почетницима и малим предузећима (*Витолс, 2004*). Утврди ли потребу, влада одлучује о дизајнирању програма и процени који је од почетничких/малих бизниса довољно перспективан да би заслужио помоћ. Досадашња истраживања немачког тржишта показују да постоји суштинска потреба за микро кредитима у Немачкој и да се доста почетника у пословању, као и малих и средњих предузећа сусреће са проблемима у приступу капиталу. Ипак, микрофинансирање представља више нишу на тржишту него право тржиште, какав је случај у транзиционим и земљама у развоју. У основи проблема са третманом микрофинансирања налази се недовољна количина која онемогућава примену стратегије подршке економији обима. До сада микрофинансирање није постигло довољну профитабилност у Немачкој да би анимирало приватне инвеститоре да се укључе у финансијско тржиште као посредници. Имајући у виду поменуто, да се да одговор на питање сврсисходности микрофинансирања на тржиштима развијених економија и последица по друштво у целини и посебне социјалне категорије, елаборира се потреба за микро кредитима у Немачкој, цена и исплативост микрофинансирања и могуће стратегије равоја микрофинансирања.

Анализа тражње за микрокредитима заснива се на подацима добијеним из истраживања КфВ-а (KfW) (*Спенглер и Тилешен, 2006*) које је обухватило широку групу почетника у пословању са различитим искуством у пословању. Слика тржишта добијена истраживањем следећег узорка почетника у пословању:

- Подаци истраживања су релевантни за грађане Немачке, почетнике у пословању, у узрасту од 14 до 67 година;
- Сваке године, овим истраживањем интервјуише се око 40.000 особа, при чему се сваке године приближно 1.000 њих изјасне као предузетници који су те године започели пословање;
- Сви су одговорили на 50 питања из области пословања;
- Поређења ради, испитан је и контролни узорак састављен од 7.500 људи који нису предузетници.

Добијени резултати указују да микрофинансирање представља значајну подршку старт-ап предузећима, то јест да је проценат предузећа које су имала потребу за услугама МФИ порастао у периоду од 2000. до 2005. године за 20 одсто, док се број предузећа са супротним ставом смањило у истом периоду за 10 одсто.

Слично истраживање КзР је спровео и међу власницима малих и средњих предузећа. Подаци су добијени годишњим интервјуисањем 15.000 власника предузећа чији је годишњи обрт мањи од 500 милиона евра. Број предузећа величине испод 500 милиона евра годишњег обрта у Немачкој је око 3.500.000. Питања на која су

одговарали власници малих и средњих предузећа односила су се на правни облик предузећа, конкуренцију, продају, инвестиције и финансије, иновације и пословање. Добијени резултати приказани су у следећој табели:

**Табела бр.4: Број МСП у Немачкој која су имала потребу за додатним капиталом 2006. година**

	Број	% од укупног броја МСП	% од групе интервјуисаних
МСП	3.500.000	100	100
МСП која су тражила спољашњи извор финансирања	690.000	20	20
МСП која су тражила кредит мањи од 25,000 евра	230.000	7	33
МСП која су имала проблема да кредитирају своје пословање	110.000	3	48

*Извор: КФВ, 2006.*

Од укупног броја малих и средњих предузећа, 20 одсто њих је имало потребу за спољним финансирањем, 7 одсто од њих за кредитима до 25.000 евра и 3 одсто њих је имало проблема да кредитирају своје пословање. Када се ради о узорку интервјуисаних предузећа овај однос је мало другачији. Од укупног броја интервјуисаних 20 одсто њих је имало потребу за екстерним финансирањем од којих је 33 одсто тражило кредит у висини до 25.000 евра. Највећа разлика у односу на остала предузећа је у томе што је у овом сегменту (тражени кредити до 25.000 евра) чак 48 одсто предузећа имало проблема да своје пословање кредитирају без проблема (Андервуд, 2006). Тражња за микрофинансијским инструментима, може се извести закључак, постоји а финансијске потешкоће са којима се суочавају новонастали предузетници и власници МСП који траже финансијска средства нису чињеница коју економска политика треба да игнорише, јер чак и у конзервативним проценама, потенцијална тражња за микрофинансијским инструментима долази до 80.000 предузетника који траже кредите до 25.000 евра а то је и до 25 одсто више од онога што банке и други посредници на финансијском тржишту сервисирају тренутно. На основу метода којим је извршена пројекција, постојећа тражња се процењује на око 0,8 милијарди евра. Поред новонасталих предузетника овоме треба додати и МСП која имају потешкоћа са финансирањем и која би се могла придодати процењеној тражњи.



Основни разлог због кога се предузетници почетници и МСП суочавају са недостатком микрофинансијских инструмената у Немачкој налази се у већ поменутом негативном односу трошкова и зараде у овом сектору, који комерцијалне банке удаљава од овог сектора (*Вегнер и Касерер, 1998*). У микрофинансирању, главне компоненте у одређивању цене микро кредита су високи фиксни трошкови обраде кредита, који озбиљно угрожавају профитабилност банака, а посебно у вези са обрадом кредита мале вредности и финансирањем производње у малим серијама.

У одређивању трошкова у микрофинансирању, препознаје се неколико компоненти

- трошкови одобрења кредита и провере кредитног потенцијала клијента;
- директни трошкови сразмерни очекиваном губитку;
- цена капитала;
- разлика између цене капитала и позајмљеног капитала.

Све поменуте компоненте осим цене капитала су за новооснована предузећа и МСП релативно неповољне, па стога без примене мера микрофинансирања да избалансирају ову неравнотежу пословање ових субјеката било би усмерено искључиво на комерцијалне банке и високе каматне стопе условљене неизвесношћу малих бизниса. Додатну несигурност пословању доноси слаба предвидљивост ових каматних стопа, које су с једне стране ограничене законом, то јест, чланом 138. грађанског Законика Савезне републике Немачке (*Bundesgesetzblatt, 2002*), који забрањује наплату врло високих каматних стопа, а са друге стране условљене чињеницом да много високе каматне стопе су такође непрофитабилне за комерцијалне банке, јер одбијају потенцијалне кориснике. Овај проблем у микрофинансирању води у смањење на страни понуде као што је наведено. Смањена понуда кредита захтева интервенцију економске политике да би се омогућило финансирање пројеката који имају смисла са макроекономског аспекта упркос проблемима добитабилности код банака на микро-нивоу. Посебно, пројекти финансирања samozapošљавања предузетника, који би иначе били зависни од јавних финансија, предмет су пажње и планирања креатора економске политике са циљем остварења у буџету.

Високи трошкови обраде микро кредита условљени су проблемима са проценом ризика од неуспеха који се не може утврдити са великом прецизношћу, а неизбежни су код старт-ап предузетника који немају пословну историју. Због свега наведеног провера кредитне способности клијената се у микрофинансирању своди пре свега на процену персоналних одлика појединаца (такозваних „меких“ фактора) и перспективу њихове пословне идеје.

Институције ипак, немају потребне базе података да би могле да процене ризике са адекватном прецизношћу зато што, како је већ поменуто, микрофинансијско тржиште у Немачкој је ограничено у обиму. Додатно, фиксни трошкови предвиђени Базел II правилима, имају посебно негативан ефекат на зараду у микрофинансирању.

Уопштено посматрано, у процесу микрофинансирања цена капитала мање утиче на зараду него трошкови повезани са ризиком од неуспеха предузетника и трошковима обраде кредита, ниских по износу и обимних по броју. Ефекат цене капитала занемарљив је када се узме у обзир врло скроман обим микрофинансирања у односу на конвенционалне банкарске послове. Микро кредити не морају обавезно бити мање повољни пласмани у односу на друге банкарске производе. Чак је уситњеност микро кредитног портфолиа понекад и предност. Имајући све наведено у виду, у мере за повећање профитабилности у микрофинансирању, незаобилазно треба уврстити и обезбеђење од ризика посла са клијентом МФИ и трошкове обраде његовог захтева.

Истраживање у области микрофинансирања у Западној Европи (*Еверс и Јунг, 2007*) кључни фактор за успех у микрофинансирању види у ефикасном систему за проверу кредитног ризика, то јест смањење трошкова обраде и трошкова ризика. С обзиром на значајну улогу коју за микрофинансирање имају личне карактеристике и такозвани „меки“ фактори у провери кредитног статуса и способности клијента, два приступа се примењују у редукцији ризика. Први, квантитативни метод оцењивања развијеног да би се редуковали трошкови одржавања. Обим и квалитет базе података о клијентима су кључни за успех овог приступа. У Немачкој се овај приступ користи само у средњем и дугом периоду. Други метод, који је био посебно ефикасан у микрофинансирању, покушава да смањи ризик тако што прецизно проверава кредитну способност клијента на основу његових персоналних и „меких“ индикатора кроз блиску сарадњу микрофинансијских агенција и предузетника почетника и МСП. Овај приступ редуковања ризика у микрофинансирању посебно је ефикасан у кратком року, нарочито због чињенице да се не користи обимним базама података. Приступ се заснива на редовном пра активности и навика клијената, па и на пружању додатних услуга клијентима у саветима, консултацијама и подучавањима. Овај принцип с једне стране узрокује уштеде када је у питању ризик клијента, али такође утиче на повећање трошкова одржавања. Овакве мере подршке микрофинансирању имају смисла само у случају да поменуте саветодавне услуге буду спроведене кроз владине програме који већ постоје или се осмишљавају да би пружили подршку МФИ и њиховим клијентима. Немачки микрофинансијски фонд основан и подржан од КВ и Министарства рада и социјалних послова, и ГЛС Банке, примењује овај метод стварања чврстих веза са клијентима и

пружања саветодавних услуга. Немачки микрофинансијски фонд у свом раду ослања се на сарадњу између микро кредитних институција које преузимају посао издавања кредита и специјализованих консултантских агенција које преузимају бригу о клијентима пружањем савета али и праћењем стања клијента. Кроз успостављени однос одговорности и плаћања пенала у случају њеног непостојања, интереси свих партнера у овој сарадњи усмерени су на минимизирање ризика и трошкова одржавања.

Тражња за микрофинансијским инструментима у Немачкој процењена је на основу репрезентативних података (Гијен, 2004). Микрофинансирање у Немачкој често се доживљава као ознака за бизнисе чији финансијски захтеви не прелазе 25.000 евра, за новонастале предузетнике и МСП. Осим података о тражњи, анализа се заснива и на подацима о понуди. Пројектована је вредност понуде на тржишту, на бази информација о броју тражених микро кредита, на око 3,1 милијарде евра само у 2005. години. Кумулативна вредност захтеваних и одобрених кредита с једне, и захтеваних и неодобрених кредита с друге стране, расте на 4,1 милијарду евра у истој години. Процењене вредности показују да се ради о сегменту тржишта који није, нити сме бити занемарен иако према скали Немачке финансијске асоцијације не задовољавају стандарде да се прогласе значајним тржиштем. Разлика између остварене и нереализоване тражње показује да предузетници почетници и власници МСП у Немачкој наилазе на суштинске проблеме у обезбеђивању финансијских ресурса за своје пословање. Такође, један од значајних закључака који се могу издвојити из ове анализе је да је издавање малих кредита комерцијално неатрактивно за „традиционалне“ посреднике на финансијском тржишту у Немачкој, то јест за банке. Проблеми комерцијалних банака су у великој мери резултат високих трошкова издавања, одржавања и контроле реализације кредита. Клијенти МФИ (*start-up*, МСП) често представљају већи ризик од зараде за већину банака. Један перспективни приступ (Гијен, 2004) у помоћи око умањења проблема добитабилности и експанзије банкарских услуга у области микрофинансирања је решавање проблема трошкова паралелно са активностима на провери кредитне способности и строге контроле пословања клијента. У том правцу покренуте су бројне иницијативе у Немачкој, чији циљеви одговарају потребама комерцијалних банака да се ослободе основних трошкова око издавања кредита.

Наведено, свакако не представља аналогију са условима микрофинансирања у земљама у развоју. Напротив, да би се доказала корисност микрофинансирања у земљама у развоју и могућност примене овог концепта као једног од допунских механизма развоја, мора се пре свега, закорачити на први степен у доказивању претпоставке да постојање концепата алтернативних постојећим финансијским и социјалним системима има смисла, не производи

додатне јавне трошкове, помаже инклузију маргинализованих (по различитим основама) социјалних категорија и помаже у снижавању стопе незапослености.

Иако карактеристично за неразвијена и тржишта у развоју, мерење утицаја микрофинансирања такође је значајно и за развијене привредне системе, али у другачијем смислу. У земљама у развоју, микрофинансирање користи се да би се помогло сиромашном становништву без приступа банкарском систему, да лакше управља својим новцем, да унапређује своју економску независност и да повећава ниво својих прихода. У развијеним земљама, где је приступ финансијама и банкарском систему лакши (иако је финансијска ситуација угрожених група становништва још увек изазов), и где је систем социјалне заштите функционалан и ефикасан, циљеви микрофинансирања су социјална и професионална интеграција корисника ових услуга пружених кроз одрживе програме дизајниране по њиховим специфичним потребама (*Гринвуд и Јовановић, 1990*).

Микрофинансирање, осмишљено као концепт за помоћ сиромашнима пре свега, своју примену налази и у најразвијенијим друштвима на свету. Пример који потврђује претходно изречено је свакако постојање и реализација овог концепта у САД. Сегмент индустрије САД заснован на микро предузећима, у основи покушава да створи могућности за економски развој код оних који имају капацитет да осмисле и воде пословање неког предузећа али имају отежан приступ ресурсима и информацијама. Принципи пословања у овој индустрији заснивају се како на резултатима насталим као последица микрокредитирања, саветовања и обука предузетника, тако и на променама у стандарном пословању које су настале са овим приступом у развоју бизниса (*microTracker, 2012*).

У другој половини осамдесетих година 20. века, забележена је појава МФИ у САД. Оне су пружале услуге маргинализованим друштвеним групама са ниским приходима. До 2007. године у САД је постојало 500 МФИ. На појаву и развој сектора микрофинансирања утицало је много фактора, од којих се као кључни издвајају следећи:

- Промене у политици социјалне заштите и усмеравање пажње на економски развој и успостављање нових радних места;
- Подстицање запошљавања, посебно само-запошљавања као стратегије за помоћ сиромашнима;
- Пораст у броју усељеника из средина у којима су микропредузећа преовлађујући облик организовања пословања (Азија, Латинска Америка).

Ови фактори су подстакли јавну као и подршку појединаца у реализацији микрофинансијских активности у САД. МФИ које се издвајају по обиму свог профолиа и броју клијената свакако су следеће:

- Акцион САД – (*Accion U.S. Network*) – је филијала глобалне МФИ Акцион Интернешнал, која се бави микрофинансирањем али пружа и друге финансијске услуге предузетницима са ниским и средњим приходима, који не могу доћи до капитала на други начин.
- Пројект Ентерпрајс – (*Project Enterprise*) – МФИ основана у Њујорку 1997. године са циљем да помогне предузетнике и МСП кроз олакшани приступ капиталу, пружање услуга за развој бизниса и стварањем капацитета за развој путем умрежавања предузетника.
- Грамин Америка – (*Grameen America*) – америчка филијала најпознатије светске МФИ пружа услуге микрофинансирања, штедње, финансијске обуке за предузетнике из сиромашних слојева друштва.
- Капитал гуд фанд (Задужбина за капитално добро, енг. *Capital Good Fund*) – пример нове организације у области микрофинансирања, коју су основали студенти Универзитета Браун 2009. године да би омогућили финансирање пословних пројеката сиромашних предузетника.

Институт у Аспену покренуо је програм ”Фонд за иновације, ефикасност, учење и пренос знања о микрофинансирању” (у даљем тексту ФИЕЛД) који унапређује услове за развој микропредузећа и проучава правац развоја индустрије МФИ заснованим на знању и иновацијама (*Аспен институт, 2013*). Од почетка, програм ради са микропредузећима прикупљајући податке о успешности пословања клијената МФИ. Истраживање је произвело значајну базу података за даље проучавање пословања и финансирања микропредузећа, па су тако направили посебан алат за истраживање „Пратилац резултата микро клијената“ који се користи од 2003. године и представља једино годишње истраживање о стању микрофинансирања у САД. ФИЕЛД програм пружа учесницима обуку, услуге саветовања и мрежу контаката са клијентима – микропредузећима. Учесници у програму анализирају резултате посматраних клијената. Посебан нагласак програм ставља на употребу информација добијених из истраживања и анализа за јачање пословних капацитета клијената у будућем раду. Програм ФИЕЛД посебно се афирмативно изражава о раду клијената две МФИ, Акцион и Опортјунити фонда. Ове две МФИ својим клијентима поред финансијских услуга пружају и могућност да се додатно информишу о важности сваког сегмента пословног процеса. Посебно, ове МФИ својим клијентима наглашавају значај чињенице да успешност рада микропредузећа зависи и од инвестирања у перманентно образовање и примену резултата стеченог знања.

„Пратилац резултата микро клијената“ за Акцион и Опортјунити даје увид у пословање клијената који су користили микрокредите ове две МФИ. Закључује се су корисници микрокредита доприносили локалним економијама у три аспекта: новим радним местима, увећању прихода, као и растом и одрживошћу пословања.

**Табела бр.5: Интервју са представницима МСП у САД у одабраним регионима 2012. година**

Показатељ	САД	Чикаго	Сан Дијего	Источна обала	Н.Мек., Ар., Кол.	Сан Франциско
Укупан број интервјуа	479	51	28	177	151	72
Предузећа која су пријавила повећање броја запослених	54%	58%	61%	56%	52%	49%
Просечан број запослених по бизнису који је пријавио повећање запослених	5.6	4.9	4.5	7	4.6	4.9
Стопа одрживости бизниса	36%	23%	60%	28%	44%	49%
Предузећа која су пријавила раст прихода	36%	23%	60%	28%	44%	49%
Предузећа која су пријавила потребу за кредитом да би проширила бизнис	29%	27%	25%	33%	23%	33%
Клијенти који су пријавили резултате као очекиване	41%	34%	46%	47%	31%	42%

*Извор: microTracker, 2012*

Када је у питању ново запошљавање, широм САД (Табела бр. 5) преко 54 одсто испитаних указује да су корисници микрокредита кључни за допринос стварању нових радних места у Америци. Код нових предузетника и МСП која су користила микрокредите и била предмет истраживања просечан број новозапослених износио је 5,6. С друге стране, када је у питању одрживост и раст пословања, истраживање показује да увек током економских/финансијских криза корисници микрокредита показују изузетно висок степен отпорности на негативне утицаје окружења. Истраживање указује да је преко 97 одсто испитаника навело да је њихово предузеће било активно најмање једну годину после повраћаја микрокредита, а 43 одсто корисника микрокредита потврдило је да је кредитни захтев био повезан са унапређењем пословања. Ови статистички подаци указују да, задовољавањем кредитних потреба клијената, МФИ повећавају вероватноћу пословног успеха својих клијената, а тиме и раст у сектору микропредузећа. Истраживање даље показује да микрокредити играју

значајну улогу у остварењу прихода код клијената нових предузетника и власника МСП. Чак 32 одсто интервјуисаних пријављује раст у приходима, а 41 одсто указује на то да је остварени приход или у складу са њиховим пословним плановима или их превазилази.

**Табела бр.6: Резултати интервјуа са представницима МСП у САД – просек 2012. година**

Показатељ	РЕЗУЛТАТ
Укупан број интервјуа	72
Број интервјуисаних клијената који су пријавили нове раднике	49%
Просечан број запослених код клијената који су пријавили нове раднике	4,9
Стопа одрживости предузећа	49%
Предузећа која су пријавила пораст прихода	49%
Предузећа која су пријавила потребу за кредитом да би проширила пословање	33%
Клијенти који су пријавили резултате као очекиване или преко очекиваних	42%

*Извор: microTracker, 2012*

Претходно поменут као једна од МФИ које се својим радом издвајају на финансијском тржишту САД, Опортјунити фонд је био партнер на ФИЕЛД програму заједно са АКЦИОН САД, делујући углавном на територији Сан Франциска. Резултати активности Опортјунити фонда издвојени су у Табели бр.6. Ти резултати део су студије која се на нивоу САД ради на годишњем нивоу и у 2012. истражује статус бизниса који су у 2010. години добили микро кредитну подршку. Посебну пажњу ово истраживање обраћа на број новозапослених, генерисање прихода и одрживост предузећа. Посебно је интересантно то што је истраживање рађено у периоду рецесије на измаку и указује на покретање позитивних трендова као и раст степена одрживости предузетника и МСП. Истраживањем се показује да стратегија подршке микро предузећима комбинацијом микро кредита, микро-штедних рачуна и финансирања некретнина за припаднике локалне заједнице, остварује добре резултате. То делимично објашњава разлог због ког ова МФИ има дугу традицију (основана 1995. године) у пласирању микро кредита. У периоду од оснивања до данас, пласирала је преко 279 милиона долара пружајући финансијску подршку за око 15.000 становника региона око Сан Франциска (*Аспен институт, 2013*).

Процес прикупљања података за потребе годишњег приказа резултата микропредузећа, састоји се од посебно вођеног процеса истраживања узорка клијената, коришћењем протокола и алата развијених у оквиру ФИЕЛД програма за потребе „Пратилац резултата микро клијената“ анализе. Укупан узорак клијената у истраживању био је 1.300 који представљају пресек свих клијената којима су пласирани микрокредити у 2010. години. Додатна статистичка анализа

утврдила је разлике између интервјуисаних клијената и оних који нису били обухваћени истраживањем, а коришћени су као контролни узорак.

Резултате микрофинансирања у развијеним земљама, Француска, Немачка и САД, приказани су да би илустровали почетну идеју да микрофинансирање као сегмент финансијског тржишта има своје место чак и у врло развијеним друштвима. Посебно, микро кредит као финансијски инструмент има улогу допуне спектра финансијских услуга на свим тржиштима на којима се јавља потреба за таквом врстом кредита. Како је глобална економска криза из 2008. године учинила да се у читавом свету драстично смањи ниво потрошње, то се претпоставља да је одговарање на потребе социјално и финансијски маргинализованих група становништва постало неопходност и у друштвима благостања. Развој микрофинансирања омогућава јачање предузетништва и микро бизниса који опстају упркос изазовима кризних времена. Самозапошљавање и ново запошљавање можда су највећи доприноси експанзије микрофинансирања. Стварање могућности у друштву да што више људи може да оствари егзистенцију значајан је аспект прогреса. Преко 50 одсто микро предузећа у развијеним земљама пријављује задовољство висином оствареног прихода.

#### Степен развијености финансијског сектора и економски раст

Финансијско тржиште одликују бројне несавршености које спречавају потенцијалне тржишне актере да се на тржишту понашају у складу са својим интересима и пословним плановима. Актери на тржишту морају додатне ресурсе улагати и на прибављање релевантних информација. Ови трошкови повећавају неефикасаност финансијског тржишта које се посебно огледа у отежаном протоку финансијских средстава. Ово је нарочито изражено код друштвених група које су маргинализоване по различитим основама. Сиромашни, особе у забаченим руралним крајевима, предузетнице, почетници у пословању, посебно су наглашени као групе којим је приступ финансијском капиталу ограничен. Овај рад се бави доказивањем везе између доступности капитала на финансијском тржишту и позитивних трендова у области економског раста, посебно стопе незапослености. Како је већ наведено, микрофинансирање представља један од небанкарских инструмената развијеног финансијског тржишта, које би могло у ограниченом обиму, утицати на финансијску инклузију маргинализованих група.

Са аспекта развоја микрофинансирања и/или увођења концепта микрофинансирања у финансијско тржиште на коме микрофинансирање представља иновацију, важно је имати увид у ниво развијености финансијског сектора те националне привреде. "Ниво развијености финансијског сектора у



целини и саставних делова тог система (финансијских институција и финансијског тржишта) сагледавамо кроз две групе показатеља. Прву групу чине показатељи развоја банкарског сектора: (1) показатељи величине, (2) показатељи активности, (3) показатељи ефикасности, (4) показатељи структуре и (5) показатељи стабилности банкарског сектора. У другу групу показатеља спадају они који описују развој тржишта капитала и то: (1) показатељи величине, (2) показатељи активности, (3) показатељи ефикасности и (4) показатељи стабилности тржишта капитала” (Маринковић, 2011).

Степен развијености финансијског сектора директно је пропорционалан економском расту. Економски раст представља дугорочни економски и политички циљ сваке државе. Економски раст подразумева повећање производње на нивоу националне економије изражено кроз укупан домаћи производ у односу на број становника (Маџар и други, 1997). Борозан (2006) у својој књизи тврди да се под појмом економског раста уобичајно подразумева повећање природног нивоа реалног БДП-а, како укупног тако и по глави становника, што уједно представља ширење економских капацитета привреде. Тиме се наглашава да је реч о динамичном и дугорочном процесу коме свака привреда природно тежи.

Мотив проучавања економског раста представља откривање узрока различитог економског статуса различитих националних економија. Овај рад конкретно, мотив проучавања економског раста проналази у доказивању везе развијености финансијског тржишта и економског напретка. Теоријама економског раста објашњавају се стопа дугорочног економског раста у одређеној земљи и утврђују узроци разлика у достигнутом степену развоја привреде и посредно друштва у целини. Теорије економског раста у економској теорији датирају из прве половине 20. века, када се у радовима Шумпетера, Харода и Домара и других, разматрају основе уравнотеженог, дугорочног економског развоја (Маџар и други, 1997). Временом развијају се нове теорије економског раста које тај раст објашњавају са различитих аспеката, узимајући у обзир утицај бројних фактора. Током друге половине 20. века у области проучавања економског раста јављају се нове, неокласичне, теорије раста. Најзначајни представник ове теорије је свакако Роберт Солоу (*Robert Solow*) који 1956. године у свом делу „Допринос теорији економског раста“, економски раст повезује са спољним променљивим утицајима и тај раст објашњава у кратком временском периоду. Напредак у смислу развоја теорија економског раста, представља појава теорија ендемог раста. Модели ендемог раста омогућавају анализу начина на који ендемоги фактори утичу на економски раст у дужем временском периоду. У релевантној литератури (*Баро и Сала-и-мартин, 1995*),

моделу ендогеног раста се разврставају у три групе: (1) модели засновани на екстерналијама, (2) модели засновани на истраживању и развоју и (3) Ак модел.

У контексту микрофинансирања и увођења овог финансијског концепта на финансијско тржиште на коме не постоје алтернативни и небанкарски извори финансирања, може се извести закључак да микрофинансирање може допринети сталном повећању инвестиција што на основу закључака Ак модела раста значи и стално повећање стопе економског раста. Образложена каузална веза се мора подразумевати уловно са обзиром да микрофинансирање као концепт сервисира потребе за капиталом врло ограничених друштвених групација, па се тако може очекивати и врло ограничен ефекат на економски раст привреде у целини.

Једносекторским моделом раста се анализира се основна теоријска претпоставка модела, а то је равнотежни раст. „То је такав раст код кога се све варијабле у систему повећавају по истој стопи. Равнотежни ниво у теорији дохода одређен је, по правилу, једнозначно и највећи део теоријских разматрања исцрпљује се у испитивању својстава равнотежног нивоа и чинилаца који га детерминишу. Код теорије раста, постоји у општем случају бесконачно много равнотежних путања, а предмет теоријских истраживања нису само својства и одреднице тих путања, него и изналажење оне путање по којој ће се систем кретати под датим претпоставкама. Теорија раста укључује теорију дохотка као посебан случај, ако је равнотежна стопа раста једнака нули, проблем теорије раста своди се на проблем теорије дохотка, тј. на изналажење не равнотежне путање у времену – која имплицира равнотежну стопу раста – него изналажење реавнотежног нивоа“ (Маџар, 2003). Модел изучава проблем равнотежног раста код кога се све променљиве у систему повећавају по истој стопи. ”Ендогене променљиве у посматраном моделу биће национални доходак  $Q$ , производни фондови  $K$ , инвестиције  $I$  и укупна акумулација  $S$ . Производна функција овог модела има облик

$$Q = F(K, L, t) \quad (1.01)$$

где је:

- Q – Национални доходак,
- K – Вредност производних фондова,
- L – Радна снага, и
- t – Време.

Из ове производне функције изводимо стоупу раста националног дохотка:

$$r_p = \frac{dQ}{dt} \frac{1}{Q} \frac{\partial F}{\partial K} \frac{1}{Q} + \frac{\partial F}{\partial L} \frac{dL}{dt} \frac{1}{Q} + \frac{\partial F}{\partial t} \frac{1}{Q} \quad \text{а одатле добијамо}$$

$$r_p = n\rho^K r_K + n_p r_L + \frac{Ft}{Q} \quad \text{где је:}$$

$\frac{Ft}{Q}$  – стопа техничког прогреса,

$n\rho^K r_K$  – коефицијент еластичности капитала, и

$n_p r_L$  – коефицијент еластичности радне снаге.

На основу наведеног, стопа раста националног дохотка добија облик:

$$r_p = \phi K r_K + \phi L r_L + r_t \quad (1.02)$$

и тумачење да је „стопа раста националног дохотка једнака пондерисаном збиру стопа раста производних фактора и стопе раста техничког прогреса“ (*Маџар и други, 1997*). У анализи модела се претпоставља да је стопа акумулације  $S$  константна. По тој претпоставци, две се променљиве,  $Q$  и  $K$  повећавају по истој стопи, а две променљиве које су изведене из њих, тј. акумулација и инвестиције прате исту стопу раста, а како је се претпоставља да је запосленост пропорционална националном дохотку, то јест,  $L=lQ$ , то се и променљива  $L$  (запосленост) мења по истој стопи као и претходно наведене променљиве у моделу. „Заједничка стопе раста националног дохотка  $Q$  и производних фондова  $K$ , као атрибут и одредница равнотежног раста, биће обележена са  $g$ . На основу те стопе непосредно се добија следећи резултат:

$$D \ln Q = D \ln K = g \quad (1.03)$$

Изводећи оператором назначену операцију за било коју од ове две променљиве, нпр.  $Q$ , добија се:

$\frac{1}{Q} \frac{dQ}{dt} = g$ , односно  $\frac{dQ}{Q} = g dt$ , одакле после интегрисања  $\ln Q = gt + \ln C$  и антилогаритмовања следи да је  $Q(t) = C e^{gt}$ . Вредност произвољне константе  $C$  може се одредити на основу променљиве  $Q$  у почетном тренутку, то јест у периоду у коме је  $t = 0$ ;  $Q(0) = C e^{g \cdot 0} = C$ , па коначни израз за променљиву  $Q$  постаје:

$$Q(t) = Q(0) e^{gt} \quad (1.04)$$

Слично се и за променљиву  $K$  може написати:

$$K(t) = K(0) e^{gt} \quad (1.04a)$$

Релације (2.04) и (2.04a), изведене су на основу претпоставке о заједничкој стопи раста двеју променљивих, имплицирају константну и непроменљиву вредност капиталног коефицијента:

$$k_t = \frac{K(t)}{Q(t)} = \frac{K(0) e^{gt}}{Q(0) e^{gt}} = \frac{K(0)}{Q(0)} = k_{(0)}$$

Вредност капиталног коефицијента у било ком тренутку једнака је његовој почетној вредности у почетном тренутку. Ако производни фондови  $K$  расту по датој стопи тада по истој стопи расту и инвестиције. То се може показати на основу чињенице да инвестиције, као повећање производних фондова, представљају заправо први извод променљиве  $K(t)$ :

$$I_{(t)} = \frac{d}{dt} K(0) e^{gt} = gK(0) e^{gt} = I(0) e^{gt}$$

где је  $I(0) = gK(0)$ . Како је акумулација једнака инвестицијама то се и она повећава по истој стопи.

$$S_{(t)} = sQ(t) = sQ(0) e^{gt} = S(0) e^{gt} = I(0) e^{gt}$$

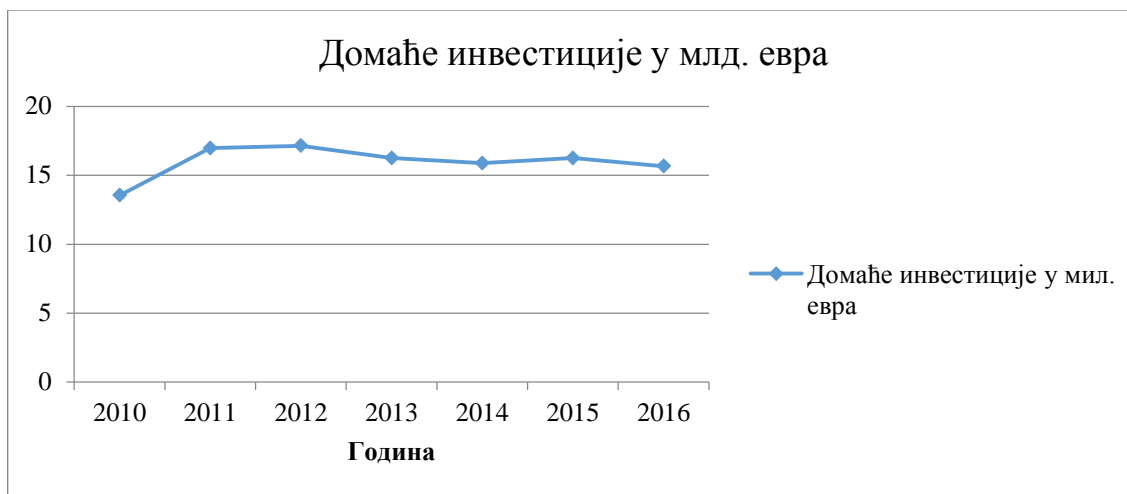
при чему је  $S(0) = sQ(0)$ . На тај начин добијен је равнотежни раст: све променљиве расту по стопи  $g$ :

$$SQ_{(t)} = Q(0) e^{gt}, K(t) = K(0) e^{gt}, S(t) = S(0) e^{gt}, I(t) = I(0) e^{gt} \quad (\text{Маџар и други, 1997})$$

Формуле изведене из једносекторског модела равнотежног раста указују на неке правилности које илуструју значај концепта микрофинансирања интерпретираног као сегмент домаћих инвестиција у мали и микро бизнис. Наиме, принцип сразмерности у расту променљивих из модела равнотежног раста примењен у области микрофинансирања показује колико би реализована тражња за микрокредитима могла да утиче на ниво домаћих инвестиција. Посредно, ова сразмерност би се могла применити и шире, то јест, приказати како би се приближно могли кретати и остали макроекономски агрегати у случају раста домаћих инвестиција.

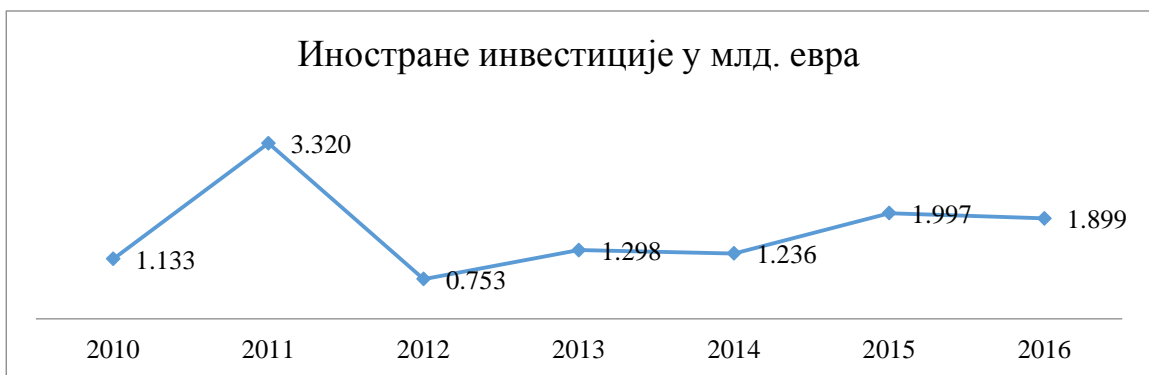
Постављање ове аналогије захтева да се правилности утврђене моделом равнотежног раста илуструју емпиријском подацима. Емпиријски подаци су одабрани у најближој прошлости у упоредивим временским периодима. Избор се заснива на подацима из анализе финансијских резултата датих у документу „Банкарски сектор Србије у 2014. години“ (УБС, 2015), „Платни биланс Републике Србије по месецима (ВРМ6)“ (НБС, 2011-2017), као и истраживањима Агенције за међународну помоћ САД, „Процена тржишног утицаја увођења микрофинансирања у Србији“ из 2014. године (USAID, 2014). Упоређивањем података о висини улагања у Републици Србији, са односом између вредности домаћих и инвестиција из иностранства, и учешћа пројектованог нивоа микрофинансирања у домаћим инвестицијама, добије приближно учешће микро кредита у укупним инвестицијама у Републици Србији током једне године, као и утицај овог дела финансијског тржишта на укупан раст привреде.

Наиме, анализа Удружења банака Србије (УБС, 2017) приказује између осталог, податак о вредности укупних домаћих инвестиција у периоду од 2010. до 2016. године, исказан у еврима која се креће од 13,5 до 15,6 милијарди што се може видети на графикону.



*График бр.1: Кретање нивоа домаћих инвестиција у периоду 2010 – 2016.г.  
Извор: УБС, 2017.*

Податак о вредности домаћих инвестиција релевантан је и поредив са другим истраживањима које ова дисертација користи. Према подацима НБС, у истом периоду стране инвестиције се крећу у распону од 1,3 милијарди евра у 2010. години до 1,9 милијарде у 2016. са значајним осцилацијама у међувремену (график бр.2).



*Графикон бр.2: Кретање нивоа страних инвестиција у периоду 2010 – 2016.г.*

*Извор: НБС, 2017.*

За потребе доказа примарне хипотезе дисертације, овој компарацији додају се и резултати истраживања *USAID* -а (*USAID, 2014*), које даје три могуће претпоставке о степену тражње микрокредита:

- ”Прва, оптимистичка претпоставка процењује тржишну тражњу у износу од 461,3 милиона евра годишње и просечној вредности од 3.300 евра по кредиту.
- Друга, песимистичка претпоставка процењује годишњу тржишну тражњу на 153,8 милиона евра са просечном вредношћу кредита од 1.100 евра.
- Последња, реалистична претпоставка, тржишну тражњу за микрокредитима у Републици Србији, процењује на 290,2 милиона евра годишње са вредностима кредита у распону од 1.200 до 3.500 евра по кредиту” (*USAID, 2014*).

*Табела бр.7: Поређење тражње за микрокредитима и учешће у укупним инвестицијама – просек 2014. година*

2014	Тржишна тражња за микро кред. у мил. €	Просечна вредност микро кред. у €	Процентуално учешће у укупним домаћим инвестицијама	Процентуално учешће у укупним страним инвестицијама
Оптимистички сценарио	461	3.300	2,9%	37%
Песимистички сценарио	153	1.100	0,9%	12%
Реалистични сценарио	290	1.200 – 3.500	1,8%	23%

*Извор: USAID Business Enabling Project, 2014.*

Поредећи потенцијалну тражњу за микрокредитима и вредност домаћих инвестиција у 2014. години долазимо до податка да би, у случају „оптимистичке“

пројекције утицаја микрокредита на раст домаћих инвестиција тај раст износио 2,9%. Када би се процена утицаја потенцијалне реализације микрокредита на раст домаћих инвестиција одређивала на основу „песимистичке“ пројекције, тај утицај би износио 0,9%, а у случају „реалистичне“ претпоставке, утицај потенцијалне реализације тражње за микрокредитима на раст домаћих инвестиција износио би 1,8%. Како је према подацима Народне банке Србије, висина укупних домаћих инвестиција износила 15,8 милијарди евра, то се утицај микрофинансирања на укупан економски раст може сматрати незнатним, или у домену статистичке грешке. Оправданост увођења микрофинансирања на финансијско тржиште Републике Србије огледа се иницијално у ограниченом утицају на пораст инвестиција и макроекономских агрегата, и посматрано са тог аспекта значај микрофинансирања је незнатан. Међутим значај микрофинансирања се чини много већим ако се у обзир узме и социолошки фактор, то јест финансијска инклузија незапослених и из различитих разлога маргинализованих друштвених група. Ако се узме у обзир чињеница да је стопа сиромаштва у Републици Србији 25,5% (PЗС, 2015), може се претпоставити да је процена тражње за микрокредитима чак и потцењена. Циљани микрофинансијски пласмани могу значајно да утичу на смањење незапослености у поменутих друштвених групама подршком samozapošljavanja, те смањењем учешћа сиве економије у бруто домаћем производу и подстицањем предузетништва.

На основу претходно изнетих констатација и закључака модела економског раста, изводи се неколико јасних закључака о микрофинансирању као социополитичком инструменту развоја:

- Микрофинансирање помаже економско осамостаљење маргинализованих слојева становништва.
- Микрофинансирање представља тржишну нишу на финансијском тржишту, која не може да покрене позитивне промене али може да помогне процес финансијске инклузије.
- Микрофинансирање доприноси јачању предузетништва и микро-пословног сектора не само као економске већ и као друштвене снаге.
- Самопоуздање и задовољство маргинализованих друштвених група расте, пре свега због остварења већих прихода а и због постепене еманципације, бољих услова школовања, лечења и квалитета живота уопште.
- Потенцијал да се на дуги рок, маргинализоване друштвене групе извуку из тренутног положаја и промене свој статус, указује на политичку важност и тежину микрофинансирања. Боље организоване, друштвене

групе чији је утицај у друштвеном животу до сада био не приметан, могу постати респектабилна снага о чијем би се статусу морало водити рачуна у будућности.

Изградња напредног друштва је процес коме теже све државе на свету без обзира на ниво тренутне развијености. Ефикасност овог процеса зависи од многобројних фактора и њиховог комбинованог утицаја. Уравнотеженост приступа друштвеном и економском развоју подразумева пружање могућности свим слојевима становништва да у том процесу учествују у складу са својим могућностима, а да се политика позитивне дискриминације спроводи према оним друштвеним групама које су у овом смислу угрожене. Омогућавање лакшег приступа капиталу представља средство да се маргинализоване друштвене групе лакше укључе у тржиште и доприносе општем развоју. Микрофинансирање је препознато као средство развоја, како у развијеним земљама Европе и САД, тако и у неким од најсиромашнијих земаља на свету. И док сиромашне земље попут Бангладеша и Боливије, микрофинансирање користе у развојне сврхе али пре свега са циљем смањења стопе сиромаштва, у развијеним земљама микрофинансирање се користи са циљем финансијске инклузије ширих друштвених слојева, као што је у претходном поглављу и описано.



## 5. Поглавље: СТУДИЈЕ СЛУЧАЈА: КОМПАРАЦИЈА МОДЕЛА МИКРОФИНАНСИРАЊА У РАЗЛИЧИТИМ ДРУШТВЕНО-ЕКОНОМСКИМ УСЛОВИМА

Пето поглавље посвећено је студијама случаја, које само на први поглед делују некохерентно, а које су одређене према ефектима које на економску реалност има концепт микрофинансирања. Први део поглавља посвећен је микрофинансирању у источно-европским земљама које су у некој фази своје транзиције из планске у тржишну привреду увеле концепт микрофинансирања и омогућиле рад МФИ. Идеја овог дела поглавља 5 је да покаже сврсисходност микрофинансирања у условима транзиције. Транзиција бивших социјалистичких земаља са државном регулацијом тржишних токова, ка друштвима у којима се поштују тржишни закони и владавина права, процес је који је обележио крај 20. и почетак 21. века. Неке од земаља су транзију прошле брзо и без великих друштвених ломова, док су неке друге прошле кроз турбулентне процесе који понегде још увек трају. Одлика која је била типична за све ове земље без обзира на дужину трајања и драматичност процеса транзиције, свакако је повећање стопе незапослености услед стечаја предузећа која се нису успешно прилагодила тржишним правилима. Неке од земаља у транзицији су микрофинансирање учиниле интегралним делом финансијског сектора (*Нимке, 2003*). То дефинитивно није био једини инструмент подстицаја економског развоја али је свакако помогао да се подстакне предузетништво и да се самозапошљавањем делимично утиче смањење стопе незапослености. Због сличности које привреде ових земаља имају са Републиком Србијом, било у величини, географском положају, структури привреде или учешћу у заједничком тржишту, примери микрофинансирања у овим земљама (БиХ, Бугарска, Пољска и Румунија) приказани су у виду студије случаја, које би српски законодавци у области финансија могли користити у смислу унапређења домаћег финансијског тржишта.

Други део петог поглавља посвећен је улози коју микрофинансирање може имати у подстицању друштвено одговорног окружења и пословања. Конкретно, овај део се бави резултатима које у области подстицања женског предузетништва и смањења разлика међу половима може имати пословна политика микрофинансирања, коју је развила и спроводи банка Гаранти у Турској. Приступ микрофинансирању као средству за унапређење друштвеног окружења заснива се на идеји друштвеног значаја које микрофинансирање има у

еманципацији друштва и стимулисању предузетништва. Микрофинансирање се у том контексту посматра као концепт финансијске инклузије и постизања економске независности свих маргинализованих друштвених група. Позитиван је пример турске банке која једну маргинализовану групу (у овом случају предузетнице) посматра као тржишну нишу и развија посебне програме финансирања и подстицања. Зато се, као пример, представља пример Гаранти банке чија је пословна политика и реализација програма у пракси значајно побољшала не само статус једне маргинализоване групе у друштву већ и покренула питање значајно за еманципацију друштва у целини.

На крају овог поглавља спроведена је упоредна анализа суштински различитих облика припреме, спровођења и развоја микрофинансирања. Анализирани и поређени су примери Грамин банке из Бангладеша, БанкоСол из Боливије и Прокредит банке из Босне и Херцеговине. Поређени су у основи различити видови социјално одговорног пословања. Различитост ових модела се огледа првенствено у пословној оријентацији. Наиме, анализирани су примери искључиво непрофитне оријентације (Грамин банка), затим искључиво профитне оријентације (*ProCredit* банка), као и пример МФИ који је настао у форми непрофитне организације да би касније еволуирао у комерцијалну организацију (БанкоСол). Пример са основним циљем ширења базе корисника ове услуге и без тежње да се оствари што већа добит и МФИ трансформишу у комерцијалну банку је пример Грамин банке – Бангладеш. Овај пример је упоређен са концептом развоја МФИ који полази са истих основа као и модел Грамин банке, да би временом променио пословну политику и комерцијализовао своје пословање (БанкоСол - Боливија). Трећи модел микфориносирања је модел искључиво комерцијалног приступа микрофинансирању са основним мотивом увећања добити (*ProCredit* банка – БиХ). Други аспект различитости се огледа у односу према клијентима. Док се Грамин банка и донекле БанкоСол обраћају и послове склапају са групама клијената, *ProCredit* банка своје пословне односе заснива искључиво на комерцијалним основама, са појединцима – предузетницима или почетницима у пословању.

## 5.1 Микрофинансирање у источно-европским земљама

У источно-европским земљама постоји неколико врло добро постављених микрофинансијских програма за подршку микро предузећима и подстицање samozapošljavanja. Примери АМФИ у Босни и Херцеговини, „Микрофонда“ у Бугарској, „ФундузМикро“ у Пољској као и „Експрес-финанса“ у Румунији, показују случајеве добре праксе у делу новопримљених земаља ЕУ.

Као први пример из земаља у окружењу, биће обрађен случај Босне и Херцеговине (БиХ), државе настале по распаду бивше југословенске федерације. У БиХ, у периоду после 1996. године, оснива се значајан број микрокредитних организација. Од периода формирања све до пре неколико година све МФИ у БиХ бележе значајан раст и развој, постају профитабилне и привлаче све већи број домаћих и страних фондова да инвестирају у област микрофинансирања. Од 20 МФИ у свету, које је Консултантска група за помоћ сиромашнима (енг. *The Consultative Group to Assist the Poor – CGAP*) наградила 2006. године за промовисање финансијске транспарентности, чак 5 МФИ је било из БиХ. Препознавши развој овог сектора као подстицај развоја привреди, власти БиХ од 2002. године прилагођавале су правни оквир за финансијске делатности, не би ли створиле што повољнију климу за даљи напредак овог сектора (*Маурер и други, 2011*). Два одвојена ентитета у БиХ, Федерација БиХ и Република Српска, имале су заправо другачију регулативу у области микрофинансирања, што је утицало на различити статус МФИ у ова два ентитета. На територији целокупне БиХ (оба поменута ентитета), МФИ су организоване у удружења ради ефикаснијег лобирања и остваривања развојних програма. МФИ у оба ентитета послују преко својих 477 седишта и филијала. Најутицајније удружење је Асоцијација микрофинансијских институција у БиХ (АМФИ), која окупља 12 организација које и 98 одсто микрофинансијског портфолиоа у БиХ. У 2007. години укупни портфолио 12 чланица АМФИ износи 856 милиона конвертибилних марака (КМ) или око 644 милиона долара. Овај износ представља 85 одсто пораст у односу на ниво из 2006. године док број активних клијената из 2007. године износи 297.000, што представља пораст од 54 одсто у односу 2006. Према извештају АМФИ из 2012. године у БиХ постоји 25 микро кредитних организација и то у Федерацији БиХ 16, од којих 15 микрокредитних фондација и једно микрокредитно друштво, а у Републици Српској 9, од чега 5 микрокредитних фондација и 4 микрокредитна друштва.

**Табела бр.8: Број микро кредитних организација у БиХ – 2012. година**

	Федерација	Република Српска	Укупно
Микрокредитна фондација	15	5	20
Микрокредитно друштво	1	4	5
Укупно:	16	9	25

*Извор: АМФИ, 2012.*

Развој микрофинансијског сектора у БиХ захтевао је промене правног оквира како би се омогућио бржи и једноставнији приступ капиталу, без претераног администрирања, као и финансијске перформансе и начин

финансирања босанских МФИ. Пре глобалне финансијске кризе која је у 2008. години променила значајно светски финансијски поредак, БиХ има релативно стабилан раст, локална валута – конвертибилна марка, везана је за евро у односу 2:1, као крајња линија одбране од очекиваних и неочекиваних инфлаторних притисака. С почетком финансијске кризе у 2008. години почињу и први наговештаји успоравања ионако слабе БиХ привреде. Тражња са стране главних трговинских партнера, посебно из ЕУ, почиње да слаби, додатно оптерећујући платни биланс земље. Дознаке из иностранства надомештају део тог дефицита, али се и овде осећа успоравање. Ова дешавања на макроекономском плану дестабилизују БиХ финансијски систем, а то додатно утиче на дестабилизацију у области микрофинансирања и раду МФИ (*Хартарска и Надолњак, 2007*).

Непосредно пре значајних промена макроекономског окружења, током 2006. године, у оба ентитета БиХ уведен је нови Закон о микрофинансирању који одређује услове за трансформацију МФИ у недобитне микрокредитне фондове (МКФ) или добитне микро кредитне компаније (МКК) које могу имати форму привредних друштава са ограниченом одговорношћу или акционарског друштва. Сваки ентитет у БиХ, прописивао је различите услове. У делу Федерације БиХ, МФИ су морале прво да се трансформишу у МКФ. ”Минимални капитал за трансформисање у фондацију износио је 50.000 КМ или 25.000 евра, док је максимални износ кредита био прописан на 10.000 КМ или 5.000 евра. МФИ које су у прошлости издавале кредите са већим максималним лимитом, морале су редуковати максимални износ кредита приликом пререгистравања у фондацију” (*Закон о микрокредитирању, 2006*). Даљи процес трансформације бивших МФИ, предвиђен законом подразумевао је да, МКФ одлучују о свом даљем статусу. Уколико се одлуче да наставе да функционишу као МКФ под условима и у лимитима одређеним законом, даљи кораци нису били предвиђени. У случају када се одлуче за статус добитне МКК, фондације су обавезне да своју структуру капитала учине отвореном за инвеститоре. МКК раде по вишим прописанима стандардима, па је минимални капитал прописан за функционисање МКК 500.000 КМ или 250.000 евра (*Закон о микрокредитирању, 2006*).

У Републици Српској, МФИ могле су директно прећи из тог статуса у статус МКК и постати добитне компаније са отвореном структуром капитала, и истим прописаним стандардима оснивачког капитала. У оба ентитета, чином трансформације у МКК, ове компаније постају порески обвезници као било који други привредни или финансијски субјекат на тржишту. Следећи законски лимит односи се на депозите. Наиме, ни МФК нити МКК нису овлашћене да од грађана узимају депозите штедње. Разлог за овакво законско решење био је у бољем праћењу рада ових институција, а са циљем очувања стабилности у овом сектору. Пре Закона о микрофинансирању, надзор МФИ у босанском ентитету

обављали су Министарство правде и Министарство расељених лица, док је у Републици Српској ту функцију обављало Министарство финансија (*Мејснер, 2005*). Новим законом предвиђено је да надзор ових организација обављају банкарске агенције у оба ентитета. Предност МКК је што омогућавају комерцијализацију сектора дајући могућност инвеститорима да се путем куповина деоница укључују у рад. Закон такође одређује формирање кредитних резерви за случај губитка и израчунавање ефективне каматне стопе коју је обавезно представити клијентима приликом закључивања уговора. Закон предвиђа и будућа спајања и аквизиције ових компанија. Највеће МФИ предвиђене су за трансформисање у МКК из следећих разлога:

1. Готово све су имале капитал из донација или остварене добити, потребан за регистрацију;
2. Статус МКК отвара могућност докапитализације на тржишту и улазак нових инвеститора у сектор (што се сматра пожељним и корисним);
3. Максимални износ кредита које МКФ могу пласирати својим клијентима био је ограничавајући за многе веће МФИ.

Доношење и спровођење Закона о микрофинансирању није успорило финансијски. У Федерацији БиХ настало је 19 нових МКФ и 1 МКК, док је у Републици Српској настало нових 3 МКФ и 3 МКК.

Према извештају о микрофинансирању у БиХ до 2008. године, све организације које су активне у овом сектору приказале су високу стопу раста како у активним клијентима тако и у величини кредитног портфолија. Више од половине небанкарских кредитних организација приказало је значајан раст упркос снажној конкуренцији од стране комерцијалних банака које су почеле да шире базу клијената за комерцијалне кредите, циљајући традиционалне клијенте МФИ у БиХ, предузетнике и мала предузећа, као и социјално и финансијски маргинализоване групе без приступа капиталу. У структури пласираних кредита преовлађују кредити у области пољопривреде 37 одсто, услуга 25 одсто, трговине 20 одсто, док кредити у производним делатностима учествују са свега 7 одсто у укупној структури кредита (*АМФИ, 2008*)

Табела бр.9 и график број 3: Учешће делатности у структури пласмана МФИ у БиХ – 2008. година.

Учешће делатности у структури МФИ пласмана	
	%
пољоприверда	37
услуге	25
трговина	20
производња	7
Остало	11



Извор: АМФИ, 2008

2007. година карактеристична је за микрофинансијско тржиште у БиХ, када је број активних клијената порастао за 54 одсто, а укупни кредитни портфолио порастао за 85 одсто. И глобална финансијска криза 2008. године утиче на успоравање раста броја клијената и обима кредитног портфолија, када МФИ свуда у свету па и у БиХ улазе у период нестабилности, угрожене самоодрживости и презадужености клијената (*Мехмедовић и Сапунџијева, 2008*). Већ 2010. године тржиште микро кредита се стабилизује и враћа на тренд раста према свим показатељима. Према анализи АМФИ, најзначајнији резултати МФИ у БиХ у периоду обухваћеном анализом истиче се да је до 2010. године пласирано преко 6.5 милијарди КМ (3.25 милијарди евра) микро кредита. Просечан износ кредита био је око 3.000 КМ, а број пласираних микро кредита око 2.2 милиона кредита.

Микрофинансијски сектор у Бугарској заснован је на три главне институције, „Микрофонд“, „Начала“ и „Устол“ које су развиле микрофинансијске активности за подршку микропредузећима, самозапошљавању и социјалним групама које су искључене из конвенционалних финансијских токова (*Валев, Н., 2006*). Банке су почеле да инвестирају у микрофинансијски сектор значајне количине својих капацитета, што им је омогућило да скоро 70 одсто свог пласмана у 2007. години имају баш у сектору микрофинансирања. Све финансијске и парафинансијске институције активне у Бугарској регистроване су код Бугарске народне банке и обавезне су да извештавају о свом пословању на кварталној основи и да достављају своје податке Кредитном бироу (*Кремер-Ајс и други, 2013*). Правилником Бугарске народне банке, нису дозвољени нити високе

камате по неоправданим основама („камата на камату“) нити ограничења базичних каматних стопа у пословима микрофинансирања. С обзиром да ове институције нису овлашћене за пружање финансијских услуга штедње то се њихов кредитни портфолио финансира из донација, зајмова и инвестиција. Правни оквир, који се није често и драстично мењао, има позитиван утицај на сектор микрофинансирања, захваљујући пре свега „меком“ надзору од стране централне банке, као и доступности информација које пружа Кредитно биро, дозвољавајући бољи увид у пословање потенцијалних клијената. Према извештају Европске мреже за микрофинансирање (МФМ, 2010) у 2009. години микрокредити у Бугарској су имали обим од 98 милиона евра дисперзованих на 2637 микрокредита, што представља значајно смањење у односу на 2008. годину када је 174 милиона евра било подељено предузећима и предузетницима кроз 5040 микрокредита. Процена европске и бугарске стручне јавности да је смањење броја подељених кредита (нема података о номиналној вредности укупно подељених кредита у 2008.) последица управо „меког“ надзора и регулативе која се не прилагођава актуелној ситуацији на тржишту и потребама развоја МФИ.

**Табела бр.10: Пад у број клијената и вредност микрокредита у Бугарској – 2008-2009. година**

Година	2008	2009
Број клијената	5.040	2.637
Вредност м-к у мил. евра	174	98

*Извор: МФМ, 2010.*

Најзначајнији изазови са којима се суочавају МФИ у Бугарској су хронични недостатак капитала и проблеми људских ресурса. Док се недостатак капитала може приписати смањеном интересу инвеститора за микрофинансирање, проблеми техничке природе као што су недостатак адекватног усавршавања за особље МФИ и развој управљачких информационих система остају међу највећим препрекама за МФИ у Бугарској. Ове институције добијају техничку и финансијску помоћ из програма и институција ЕУ, али им још увек недостаје подстицајни правни оквир.

У Пољској не постоји правни оквир за развој микрофинансирања. Чињеница да не постоји регулатива која се односи на ову област конкретно, омогућава да се МФИ у Пољској стварају релативно једноставно. Ипак, постоје ограничења да уколико у свом портфолију имају и удео јавних финансија МФИ у Пољској не могу остваривати добит, већ само финансирати нове пројекте у истој области (МФМ, 2014). Како у Пољској није било законског оквира који би регулисао и усмеравао развој микро предузећа, као ни могућности

самозапошљавања друштвено и финансијски маргинализованих група, влада Пољске почиње од 2002. године да покреће програме промовисања предузетништва и развоја сектора МСП. Године 2006. уводи се закон против зеленашења, који је заправо регулисао максималну висину каматне стопе при кредитирању. По том закону, максимална каматна стопа не сме бити виша од референтне стопе Народне банке Пољске увећане четири пута. Ефективно, највиша каматна стопа на тржишту може бити 20 одсто, што у основи не угрожава значајно микрофинансијске операције.

Данас се МФИ у Пољској финансирају из јавних фондова (националних и регионалних), из приватних фондова као и из међународних извора. У том контексту посматрано, постоје значајне разлике међу организацијама које се баве микрокредитирањем. То нису само МФИ (*Фундуз МИКРО банка* као најпознатија пољска МФИ), већ и комерцијане банке (*БПХ*), кооперативе (задруге) удружене у Националну асоцијацију (*СКОК*), као и мање МФИ удружене у асоцијацију на националном нивоу под именом Кредитни Фонд. Поменута *Фундуз МИКРО банка* је прва финансијска институција у Пољској која се специјализовала за пружање услуга микро и малим предузећима. Важно је нагласити да ова МФИ мења свој правни статус, од МФИ организоване у форми организације цивилног сектора постаје комерцијална микрофинансијска банка која ограничава своје кредите на максимално 30.000 евра. То представља драстичну промену у односу на досадашње пословање *Фундуз МИКРО банке*, која је у периоду од почетка функционисања у 2008. години до данас издала преко 171.000 кредита у висини до 3.900 евра.

Још једна МФИ у Пољској истиче се по својим перформансама. То је Микро фонд, који је основан 1994. године као пољско-амерички предузетнички фонд. Циљ овог фонда био је да, пре свега, промовише развој предузетништва у Пољској и то путем приближавања капитала микро и малим бизнисима у виду кредита. Микро фонд је развио јединствену форму финансијске сарадње са корисницима услуга. Та сарадња заснивала се на принципу партнерства и узајамног поверења. Наиме, фонд обезбеђује стални приступ капиталу под једноставним условима и без непотребних и често сложених формалности. За више од 18 година постојања и пословања, Микро Фонд је постао једна од водећих МФИ у Пољској, а истовремено и једна од највећих у средњој и источној Европи. Од оснивања, фонд је издао преко 130,000 микро кредита у вредности од око 230 милиона евра. Многе МФИ у Европи своје пословање су засновале на овом принципу и искуствима Микро фонда. Своја искуства *Микро Фонд* преноси кроз „Центар за микро кредите у централној и источној Европи“ (МФИЦ), чији је члан и један од оснивача. У мају 2012, Микро Фонд је добио техничку помоћ финансирану од ЕУ кроз програм *JASMINE (Joint Action to*



*Support Microfinance Institutions in Europe*). За добијање техничке помоћи кроз овај програм Микро Фонд је прошао кроз ригорозну проверу начина и процедура пословања. Овим програмом, Микро Фонд уводи нове и иновативне методе пословања, ширећи базу корисника услуга и редуцијом и упрошћавањем процедура за добијање кредита (*ЕУ Прогрес, 2013*). Примери функционалног пословања микро-финансијског сектора у Пољској указују на повољну климу за развој овог сектора, која се пре свега заснива на значајном броју микро предузећа (95,5 одсто укупног броја регистрованих предузећа у Пољској припадају овој групи) и релативно релаксираном правном оквиру за пружање микро-финансијских услуга (*ЕУ Прогрес, 2013*).

Румунија је једна од ретких земаља ЕУ која има правни оквир посебно донет да уређује област микрофинансирања. Румунија се придружила ЕУ у јануару 2007. године. У децембру 2009. године процењено је да је тражња за микрокредитима око 700 милиона евра. Још у јулу 2005. године Скупштина Румуније усваја закон 240/205, који омогућава развој и ствара законски оквир за МФИ. Влада Румуније даље, доносећи подзаконска акта и декрете, спецификује услове са којима МФИ морају да се ускладе како би могле издавати микрокредите. У периоду пре доношења ових закона, а после 1995. када је истраживање сектора микрофинансирања започето, у Румунији је број малих бизниса и предузетничких радњи створених уз помоћ микрокредита био 100.000 а број запослених у њима достигао је ниво од 150.000 нових радних места. Под контролом Румунске централне банке, МФИ се региструју и дозвољава им се да функционишу са минимумом капитала у висини од 200.000 евра. У прилог развоја овог сектора говори и чињеница да је румунска Влада недавно увела промене у фискалној политици за микро предузећа. Компаније чији годишњи приходи не прелазе 65.000 евра плаћају порез на приход од 3 одсто уместо дотадашњег пореза на добит. У Румунији, МФИ примарно усмеравају своје активности према породичним микро предузећима, често у руралним областима, основаним од стране жена или младих, тј. оних делова становништва често искључених из традиционалних банкарских система. Заједнички циљ МФИ у Румунији је да обезбеде приступ капиталу у виду мањих кредита тј. кредита мањих од 25.000 евра. Овај приступ је од кључне важности за оне предузетнике који као ресурсе за раст и развој могу да користе само изворе из сопственог пословања. (*ЕУ Прогрес, 2013*).

Микро-финансирање је ограничено бројним факторима. Пре свега, постоје огромни сегменти територије Румуније које треба покрити пословањем, као и променљиви економски услови и различити нивои развоја постојећих МФИ. Разлике у функционисању МФИ у зависности од нивоа развијености условљавају и податке о резултатима пословања тј. променљиви успех. Постоје

бројни фактори кључни за разлике у перформансама МФИ. Институционално, МФИ се морају регистровати и бити лиценциране као Небанкарске финансијске институције – микрофинансијске компаније. Постоје микро-финансијске фондациије које администрирају искључиво јавне фондове, па с тога своје услове пословања не прописују саме, већ их прописују нивои власти чије фондове администрирају. МФИ у Румунији се разликују и у односу на крајње кориснике својих услуга. Овај услов углавном је детерминисан изнутра, када сама институција бира своју стратешку пословну оријентацију и таргетира различите социјалне групације (жене предузетници, пољопривредници, отпуштени радници, итд.). Поменути фактори чврсто су повезани и међусобно утицајни. У складу са утицајем румунске МФИ деле се на три главне категорије: социјално оријентисане, полу-социјално и полу-комерцијално оријентисане као и искључиво комерцијално оријентисане. Вредност кредитног фонда и старост организације такође утичу на сегментацију тржишта. Захваљујући новом законском оквиру, на пример, који значајно смањује баријере за регистрацију и лиценцирање, бројне нове МФИ, регистроване су и тако утицале на поделу тржишта у сегменту понуде, на нове и старе МФИ. Оба сегмента могу својим компаративним предностима привући нове клијенте, нудећи специфичне услуге креиране према специфичним потребама.

Истраживање у овој области, урађено за потребе конференције о микрофинансирању у Ници, Француска (*Ђовани и Порета, 2008*), даје интересантне информације о овом сектору у Румунији поредећи промене у годинама од 2005. до 2007. године. Истраживање показује да је број активних корисника услуга МФИ у Румунији у посматраном периоду, порастао за око 70 одсто, да се укупан кредитни портфолио повећао мало више него дупло, то јест од 3,93 милиона евра на 8,48 милиона евра. Просечна вредност подељених кредита порасла је са 5.400 на 7.550 евра (Табела бр. 11).

**Табела бр. 11: МФИ у Румунији по величини, клијентима и величини портфолија 2005-2007.г.**

Показатељи успешности	Све МФИ у Румунији			Велике МФИ			Средње МФИ		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Број активних клијената	1.669	2.608	2.399	3.655	3.729	3.836	1.182	498	483
Укупни кредитни портфолио (у мил. €)	3,93	5,92	8,48	9,22	10,55	13,03	2,54	1,6	2,41
Број активних кредита	1.764	2.237	2.496	3.843	4.077	3.981	1.261	487	511
Просечан износ кредита (€)	5.400	6.000	7.551	4.067	5.000	4.383	6.510	8.589	11.776
Просечан износ	148,72%	110,4%	134,4%	112,0%	92,02%	78,00%	179,3%	158,06%	209,6%

кредита/БДП поглав									
% одустајања	н/а	-6,18%	-20,0%	н/а	-7,22%	-17%	н/а	-6%	-23%

Извор: EuroM Consultancy, 2010.

Просечан број активних клијената стално је растао у посматраном периоду. Како се развија румунска привреда тако расте и број предузећа, а посебно оних којима је потребан капитал по повољним условима, брзо и без посебно сложених процедура. Новонастала предузећа постају конкурентнија, расту а за раст су им потребна нова улагања. Ту се јавља потреба за додатним капиталом па се повећава и број МФИ, њихове услуге постају све ближе потребама клијената и оне постају конкурентније. Повећавањем обима пословања већина МФИ јача и увећава се укупни кредитни портфолио румунских МФИ.

Једна од најстаријих МФИ у Румунији, ПАТРИА Кредит (*PATRIA Credit*), основана 1996. године, има десетине регионалних агенција широм Румуније, и потпуно је профилисана за рад са руралним домаћинствима, малим пољопривредницима и микро предузећима. Са развојем појединаца и циљних група, њиховим обимнијим и комплекснијим захтевима и ова МФИ се мења и трансформише у МФ банку.

Данас у Румунији, на тржишту оперише више од тридесет МФИ. Просечни износ кредита креће се у распону између 7.500 и 25.000 евра (што је и законски лимит у пословању МФИ у Румунији). На тржишту постоји преко 20.000 активних корисника микрокредита, а укупни портфолио МФИ износи преко 80 милиона евра. Са високом стопом повраћаја, која се у Румунији процењује на више од 90 одсто, МФИ у овој земљи показују значајну способност одрживости. Будућа питања од интереса за даљи развој МФИ у Румунији тицаће се поједностављења правног оквира, развијања партнерстава МФИ са другим институцијама и проширење обима и врста услуга.

На основу свега наведеног о искуствима у области микро-финансирања у земљама централне и источне Европе, могу се извести следећи закључци:

1. Микрофинансије су растућа индустрија у земљама у транзицији и пост-комунистичким земљама;
2. Растућа потреба за развојем узрокује већу потребу за лако доступним капиталом;
3. Лако доступни капитал утиче на развој предузетништва;

4. Лако доступни капитал и развој предузетништва утичу на самозапошљавање и смањење стопе незапослености, посебно код друштвено и финансијски маргинализованих група становништва;
5. Микрофинансирање не треба третирати као универзални модел за смањење стопе незапослености и редукцију сиромаштва, јер такав третман генерише нереална очекивања;
6. Микрофинансирање представља тржишну нишу на финансијском тржишту и никако не може имати водећу улогу у конципирању развојне стратегије (*Мадисон, 2010*), али зато може бити од велике помоћи, посебно у ситуацијама када због трансформисања структуре привреде неке земље многи радници постају незапослени због промене привредне структуре, у процесу приватизације или приликом одумирања превазиђених привредних система.

## 5.2 Значај микрофинансирања као друштвено одговорног концепта – пример Гаранти банка (*Garanti Bankasi*) – Турска

Када се говори о позитивном аспекту сагледавања микрофинансирања а имајући у виду мноштво примера из савремене праксе, који су пореклом са различитих меридијана, чини се примереним за потребе овог рада да се избор случаја не ограничи географски на земље у окружењу и да се тематски води идејом да микрофинансирање има улогу помоћног инструмента у политици развоја који се фокусира на специфичне сегменте друштва, финансијски и друштвено маргинализоване групе. У том контексту биће обрађен случај Гаранти банке (*Garanti Bankasi*) из Турске која је позната као регионални пионир у осмислињу и понуди специфичних производа и услуга намењених женском предузетништву као тржишном сегменту.

Гаранти банка (у даљем тексту Гаранти) представља МФИ која једна од првих и водећих финансијских институција у осмислињу и пласирању финансијских производа за посебно таргетиране тржишне сегменте. Гаранти се специјализовала за производе и услуге намењене женским предузетницама, као представницама групе становништва која има проблеме у економском осамостаљивању усед отежаног приступа капиталу. У 2006. години Гаранти је осмислио „Пакет за подршку женским предузетницима“ дизајниран да помогне турским женама предузетницима да започну и развију сопствено предузеће (*Гаранти банка, 2006*). Ову активност пратило је успостављање форума „Женски предузетнички форум“ из 2007. године која су пружала додатне обуке и образовање, помагале женама у умрежавању и повезивању како информативном тако и пословном. Гаранти започиње сарадњу са Универзитетом Богазићи,

једним од водећих турских универзитета, са циљем да осмисли и спроведе идеју интензивног мини-МБА обука за предузетнице. Гаранти је такође установио награду „Жена предузетник године“, иницијативу која афирмише жене које су успешно развијале сопствени бизнис, охрабрујући својим примером развој женског предузетништва у Турској. Пример истражује како су водећи људи Гаранти банке одлучили да се усредсреде на предузетнице. Такође, документује и анализира напоре банке да створи добитабилну и одрживу франшизу „жене у пословању“, специфичним приступом, заснованим на три врсте подршке, финансијској, едукативној и подршци развоју предузетништва у Турској. Анализа показује и како је Гаранти на иновативан начин развио ефикасније таргетирање жена у пословању којима је потребно пружити подршку. Студију закључује објективна процена резултата програма до момента када се у одлуку о будућности програма укључује МФК као агенција Светске банке (МФК, 2016).

Гаранти банка је основана 1946. године и представља другу по величини турску приватну банку са портфолиом од преко 104 милијарде америчких долара. Гаранти је активна у свим кључним сегментима пословања у Турској, укључујући и корпоративно банкарство, комерцијално, финансирање сектора МСП, приватног и инвестиционог банкарства. Гаранти такође води повезана предузећа која се баве пензионим фондовима, животним осигурањем, лизингом, факторингом, те брокерским пословима и управљањем средствима. Банка има међународни карактер, а посебно је присутна у Европи, са повезаним предузећима у Холандији, Румунији и Русији. Гаранти пуржа широки дијапазон финансијских услуга, а број клијената се креће негде око 12 милиона у 988 филијала у Турској (Гаранти банка, 2015). Банка је инвестирала много у модерну инфраструктуру, велику мрежу алтернативних канала комуникације са клијентима који представљају врхунски домет у развоју модерног банкарства. Гаранти се стратешки оријентисала према сектору малих и средњих предузећа у Турској, сегмент тржишта који генерише највећи раст и запошљавање и тренутно сервисира око 1,5 милиона клијената у овом сектору. Током 2012. године, од када датирају последњи званични подаци у овој анализи, Гаранти је пласирала близу 7,2 милијарде америчких долара у сектор МСП. Године 2006. Гаранти постаје прва банка у Турској и региону која нуди специјализоване финансијске производе и услуге, дизајниране да одговоре потребама жена предузетника, а у складу са тадашњом одлуком турске владе да се стратешки подржи женско предузетништво.

Потреба бољег сагледавања значаја и улоге коју Гаранти има у развоју женског предузетништва у Турској, намеће да се ближе појасни контекст у коме банка ради. Наиме, турска привреда значајно се ослања на сектор МСП који је највећи генератор нових радних места, али и значајно доприноси стварању нове

вредности (око 70 одсто, види: Табела 12). Из табеле се такође може видети како су ММСП (микро, мала и средња предузећа) водећи сектор у генерисању додате вредности (ЕУ СБА, 2012).

**Табела 12: Поређење МСП сектора у Турској и ЕУ - 2012.година**

Врста предузећа	Број предузећа			Запосленост			Додата вредност		
	Турска		Е28	Турска		Е28	Турска		Е28
	Број	Удео (%)	Удео (%)	Број	Удео (%)	Удео (%)	Мил. €	Удео (%)	Удео (%)
Микро	2.327.524	94,4	92,1	2.821.329	38,5	29,8	48.286	45,0	21,6
Мала	120.215	4,9	6,6	806.152	11,0	20,4	12.286	11,5	18,9
Средња	14.030	0,6	1,1	1.436.191	19,6	16,8	16.412	15,3	17,9
МСП	2.461.786	99,9	99,8	5.036.672	69,2	66,9	76.984	71,8	58,4
Велика	3.023	0,1	0,2	2.257.320	30,8	33,1	44.751	41,7	41,6
Укупно	2.464.792	100%	100%	7.320.991	100%	100%	107.232	100%	100%

Извор: ЕУ СБА, 2012

Турска је усвојила стандардну дефиницију за МСП. Наиме, фирме са 1 – 49 запослених третирају се као микро и мале, а фирме са 50 – 250 запослених као средње. Са финансијског аспекта посматрано (*Гаранти банка, 2015*), МСП мора имати мање од 23 милиона долара прихода од продаје годишње, а исто толику и вредност капитала (Табела 13).

**Табела 13: Стандардна дефиниција МСП усвојена у Турској- 2015.година**

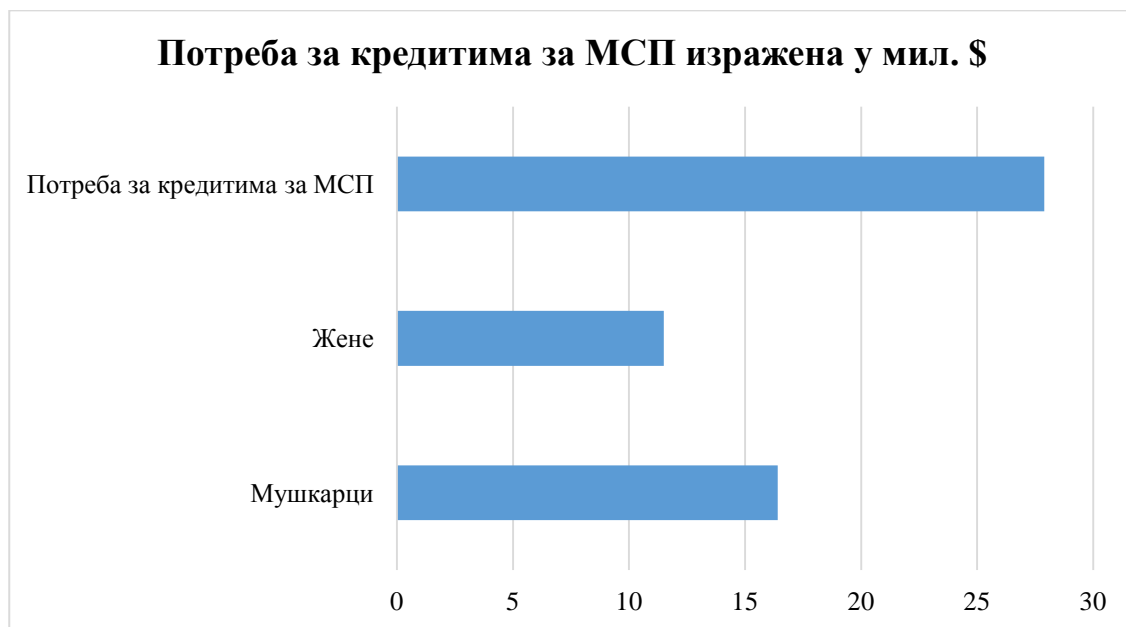
	Микро	Мала	Средња
Број запослених	1-9	10-49	50-250
Годишњи обрт	≥\$ 537к	≥\$ 4,6 М	≥\$ 23 М
Капитал	≥\$ 537к	≥\$ 4,6 М	≥\$ 23 М

Извор: *Гаранти банка, 2015.*

ММСП доминирају турским тржиштем представљајући 99 одсто свих бизниса, 70 одсто запослених, и скоро 72 одсто укупног пословног прихода турске привреде. Ипак, на тржишту радне снаге у Турској, иако број расте у последњим годинама, нема ни приближно онолико жена колико има мушкараца. Према последњем истраживању из 2012. године на тржишту рада је 29,5 одсто жена које или раде или траже посао. Статистички податак говори да је то најнижи ниво забележен у земљама ОЕЦД-а. У исто време, проценат писмености код жена је изнад 92 одсто, а удео економски активних жена у популацији од 25 – 64 је висок и износи 58 одсто (*Турски статистички институт, 2014*). Реалност је да је скоро половина од запослених жена (49,8 одсто) у Турској у

ствари запослено у породичним фирмама и немају никакве личне приходе. Једно од објашњења је и да скоро 60 одсто жена у Турској живи и запослено је у руралним областима, где су бизниси у ствари доминантно породичне фирме које воде мушкарци. Светски економски форум у свом извештају за 2012. Турску рангира веома ниско, на 129. место од 130 земаља, када је у питању учешће жена у привредном животу.

Према студији Међународне финансијске корпорације (МФК, 2014) преко 200.000 МСП у Турској воде или поседују жене. У структури тог броја преко 54 одсто су фирме које немају приступ капиталу или им доступан капитал није довољан за даљи раст и развој. Просечна вредност недостајућег капитала код ових фирми је око 56.000 долара по фирми. Потенцијална тражња за кредитима је процењена на 11,5 милијарди долара и као таква, представља потенцијал турског финансјског тржишта. Следећи график показује како изгледа однос у недостајућим кредитима код МСП сектора у Турској, према полу власника бизниса:



**График 4: Потреба за кредитима у турској привреди према полу власника бизниса – 2014.г.**  
Извор: МФК, 2014.

Други аспект који утиче на развој женског предузетништва у Турској је и једнакост између полова у могућностима за развој бизниса. Што је виши индекс једнакости, то је и број жена заинтересованих за бизнис већи. Бити запослен и имати мрежу предузетника са којима можете сарађивати, за жене у Турској је значајнији предуслов за одлуку да се крене са сопственим бизнисом, него постигнућа у образовању или приходи домаћинства. Иако постоје бројне

МФИ у Турској које пружају активну небанкарску подршку МСП, ниједна од њих, до скоро, није посматрала предузетнице као посебан, потенцијално добитабилан, сегмент тржишта.

Као што показује истраживање МФК о финансијама у односу на пол, банке су искључиве када посматрају пословање са женама предузетницима. Оне морају имати софистицирану МСП банкарску платформу да би могле надограђивати свој пословни систем. У том погледу Гаранти није изузетак. Са МСП сектором у фокусу већ 15 година, Гаранти представља једног од оних играча на тржишту који је међу првима почео са прилагођавањима. Гаранти осмисли организациону структуру посвећену таргетирању МСП. Са око 1,5 милиона ММСП клијената, Гаранти банка је једна од водећих банака у приватном сектору која се бави питањима малих бизниса у Турској. Банка наставља да шири базу својих клијената упркос оштрој конкуренцији на тржишту.

Гаранти је развила групацијску сегментацију тржишта према стилу пословања МСП, правећи разлику између „већинске“ тј. сегмента оних који не позајмљују, малих и средњих предузећа, делећи их додатно према структури власништва на корпорације, самосталне трговце, акционаре и појединачне власнике предузећа. Важно је истаћи да Гаранти користи свој дефиницију МСП додајући критеријуме који су строжији од прописаних, да би направила три различите групације у оквиру свог МСП банкарског пословања.

ИЗВОР?

Гаранти банка има тим од 1.600 људи посвећених односу са клијентима, који се старају о сегментима МСП (*Гаранти банка, 2014*). Сегмент „већинских“ клијената сервисира посебан тим, а банка користи посебан иновативни модел „исти цеп“ да би обухватила пословне и личне банкарске потребе МСП клијената јединственим приступом. Ово је од помоћи када се са клијентом гради чврст однос поверења и када се клијент осигурава од ризика. Интерна анализа података такође потврђује да модел „исти цеп“ не само што побољшава мгоућности за стицање добита него и помаже у развоју бизниса и ефикасно управља ризиком. Кључно за овај модел пословања је добро познавање клијената и могућност банке да фокусира све своје услуге према клијенту помоћу једног банкарског службеника тј. менаџера за односе (МО). Овај приступ је иновативан утолико што су према искуству МФК такве услуге обично раздвојене на две или више различитих организационих јединица. У Гаранти банци, продуктивност МО оцењује се по највишим стандардима. Стандарди обухватају обим продаје и добитабилност таргетираних клијената који се разликују у односу на то којој групи припадају. Продуктивност МО оцењује се према ефикасности клијената, као и захтевима за интеракцијом.



Могућност да се развију и реализују ефективни производи у суштини је успеха Гаранти банке у односу са клијентима из МСП сектора. Успешни производи су последица детаљног и редовног истраживања тржишта, интеракције са МСП и повратне информације од стране бизниса. Гаранти има тим стручњака посвећених развоју производа у вези са сваком пословном приликом, који координирају свој рад са тимовима који раде на различитим пројектима и размењују искуство. Тим за развој нових производа је у редовним контактима са тимовима продаје и свим регионалним филијалама од којих добијају значајне информације о различитим аспектима развоја новог производа. Централна маркетинг јединица у оквиру МСП управе одговорна је за управљање препорукама са групом повезаних предузећа попут Гаранти плаћања, Гаранти хипотеке и осталим. Овај приступ ствара синергију између различитих сегмената која води већој ефикасности. Сва повезана предузећа у оквиру диверзификованог Гаранти система стварају однос снажне и блиске интеракције у финансијама и банкарству, повезујући их у напорима да остваре раст добита кроз МСП сегмент система.

МСП клијенти Гаранти банке доминантно спадају у групу „већинских“ клијената или групу малих клијената. За већину фирми (90 одсто) захтеви за финансирањем не дозвољавају додатно прилагођавање. Због тога је Гаранти осмислио и усвојио концепт секторског приступа МСП намењеним производима и услугама. На основу детаљних истраживања тржишта, банка је утврдила специфичне производе и услуге за сваки од сектора пословања, и развила понуде услуга. Банка има 17 пакета за банкарску подршку различитим сегментима МСП сектора укључујући ту производњу, пољопривреду, услуге, туризам, извозно оријентисана предузећа и што је најважније за овај рад, женско предузетништво (сектори су одабрани на основу њиховог потенцијала добитабилности и степена ризика). Водећа позиција Гаранти банке у пословању са МСП сектором подржана је добро дизајнираним и високо ефикасним кредитним процесом, који у основи нуди три могућности:

1. Децентрализовано потписивање и делегирање права на склапање уговора о кредиту, у зависности од износа кредита, хипотеке и врсте клијента;
2. Процену ризика на лицу места ради тим који ради и продају кредитног производа; и
3. Процес пријављивања путем аутоматизованог система за успостављање кредита кроз процес у коме се пријава уноси, преноси, сакупља и прегледава у редовним временским размацима.

Кредитни процес је подељен и специјализован по групама клијената, и користи традиционалне финансијске анализе као и софистициране системе рангирања и алате за оцењивање у зависности од категорије клијента и висине кредитног захтева. Пријаве од малих и „већинских“ МСП пролазе кроз процес одобравања кредита за становништво уз упрошћену процедуру типичну за групу малих клијената. Пријаве из групе средњих клијената пролазе кроз процес типичан за издавање комерцијалних кредита више вредности или више софистицираности траженог кредитног производа. Гаранти банка користи интерно развијене симплификоване алате за рангирање кредитних захтева за потписивање уговора са клијентима из групе „средњих“. Време обраде кредита је међу најбржим у банкарском сектору Турске, са временом одобравања кредита за клијенте из групе „већинских“ и малих од свега три часа у току истог дана када је пријава поднета. За средишњу групу клијената, време одобравања кредита може бити до једног дана за клијенте са историјом, док нови клијенти који по својим перформансама припадају овој групи морају сачекати да се упис и обрада одобрени, не више од недељу дана.

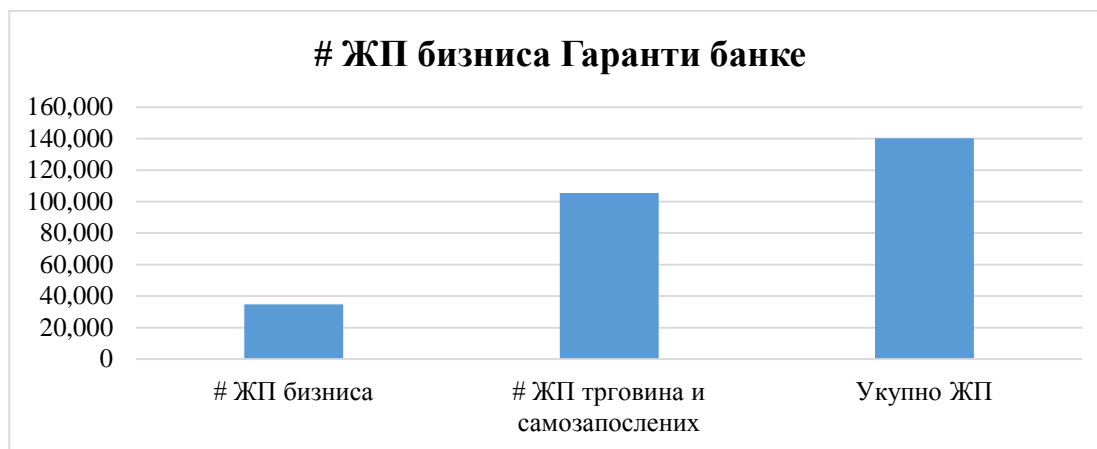
Поставља се питање како овако развијен систем препознаје потребу за таргетирањем новог тржишног сегмента и како се одлучује који ће то сегмент бити?

Гаранти почиње да се фокусира на женске предузетнике као тржишни сегмент током 2006. године, у тренутку када се на турском тржишту не назире банкарска или небанкарска институција која би се фокусирала на овај сегмент, упркос чињеници да постоји јак, домаћи и међународни интерес да се женско предузетништво (ЖП) афирмише и снажно подржи (*Гаранти банка, 2007*). Стратешка визија Гаранти банке била је да постане лидер у подршци ЖП и то тако што ће осим кредита женама предузетницима нудити и менаџерске савете, да би постигле већу конкурентност на домаћем и глобалном тржишту. До те стратешке визије Гаранти је дошао истраживањем тржишта која су показала да не постоји институција на тржишту Турске која би подржавала ЖП, која има разумевања за њихове потребе и изазове са којима се суочавају. Истраживачи су утврдили бројне кључне принципе које би банка морала користити приликом дизајнирања пакета намењеног овој циљној групи – „Предлог женама предузетницима“. Основни принципи су следећи:

1. Успостављање партнерстава са клијентима;
2. Боље разумевање ЖП и њихових потреба и диференцирање пружања услуга;
3. Банкарска процедура приликом добијања кредита мора бити што је могуће једноставнија;
4. ЖП је ценовно осетљиво и захтева ниске каматне стопе и услужне таксе;

5. Финансијска подршка не подразумева само подршку ЖП, већ и помоћ у изградњи капацитета, унапређењу квалитета производа/услуге и одрживог развоја предузећа;
6. Жене предузетници свесне су својих способности, лакше успостављају односе са другим предузетницима, заинтересованије су за неистражене могућности, емотивно су везане за свој бизнис и фокусирају се на дугорочну одрживост.

Гаранти идентификује предузетнице на основу комбинације власништва над предузећем и менаџерских способности. Према правилима банке, женски предузетник је било која компанија или предузетник који има најмање 20 одсто удела у власништву од стране женске особе или групе жена, или било који бизнис где жена или жене ефективно воде бизнис на највишим менаџерским позицијама. Идентификација компаније као представника ЖП омогућава отварање рачуна у банци и при томе се проверава документација фирме да би се потврдиле претходно утврђене чињенице. Додатне провере кроз турски бизнис-регистар потврђују додатно власничку и управљачку структуру предузећа, по потреби. Кључни изазов у вези са овом процедуром је да су власничке структуре у Турској често лоше дефинисане. Додатно, детаљи везани за акционаре и пол често нису узете у обзир приликом регистрације предузећа. Типично је да ови детаљи недостају па је онда врло тешко испратити потпуно портфолио жена у пословању. Гаранти превазилази овај изазов тако што регуларно проверава податке, чисти их, а МО одговорни за праћење клијената су задужени за комплетирање података.



**График 5: Број клијената у сегменту ЖП Гаранти банке – 2010.г.**

*Извор: Гаранти банка, 2010.*

Гаранти не управља ЖП као са посебним сегментом у оквиру банке. Управљање ЖП се инкорпорира у главни сегмент МСП сектора. Иако има много

специфичности ЖП пакет подршке је дизајниран и брендиран за жене, женски предузетници се банкарски третирају као било који други представник МСП сектора. Банка нема МО посвећеног само односу према ЖП, нити има неких специфичних циљева или затева за специфичним вештинама од женских предузетника. Банка користи „шампионе једнакости међу половима“ за промовисање свог приступа ЖП стациониране у регионалним филијалама да организују посебне ЖП промотивне активности. У складу с тиме, утврђују и нове лидере ЖП и могућности за даљи развој оваквим приступом, намећући МО да их прате. Организационо, женски предузетници су, како је већ наведено, интегрисани у МСП сегмент рада Гаранти банке. ЖП иницијативе до сада су вођене од стране Директора одсека за предузетничко банкарство и подржаване од стране корпоративног комуникацијског тима. Ово је значајно имајући у виду чињеницу да је шанса за проширење обима пословања за банку у овом сегменту пословања као и да је пословање захтевно у смислу ресурса у маркетингу и комуникацијском подршком.

Гаранти започиње сарадњу са женским предузетницима тако што предлаже ЖП пакет који се састоји из неколико (углавном кредитних) производа. Овај приступ је с временом еволуирао у предлог заснован на три основна вида подршке:

1. Финансијска подршка
2. Едукативна подршка
3. Подстицајне мере

1. Финансијска подршка - Гаранти дизајнира пакет подршке углавном састављен од кредитних производа са циљем да одговори на основне финансијске потребе женских предузетника. Банка не развија специјалне производе за жене, *per se*, јер банка верује да се основне финансијске потребе мушкараца и жена не разликују. Једина разлика коју Гаранти види је у разлици у ценама које женски предузетници постижу у валоризацији свог рада у односу на мушке предузетнике. ЖП банкарски пакет састоји се од: ЖП комерцијални кредит, МСП пројектни кредит, дозвољено прекорачење, услуге спољне трговине, акредитив, ЖП пензиони фонд, лизинг, пословна кредитна картица, е-пословање, осигурање, додатно осигурање кредита и факторинг. Гаранти банка у својим истраживањима долази до закључака да женски предузетници нису подједнако осетљиви на цене као и њихове мушке колеге. Ово је у супротности са опште прихваћеним ставом да су жене лојалнији клијенти и да су спремне да додатно плате за чвршће партнерске односе. Штавише, на основу истраживања Гаранти банке, кредити се намерно процењују агресивно, с обзиром да су жене осетљивије на цене и у складу с тим, склоније да траже боље алтернативе. Ово се може приписати „култури субвенција“ у Турској и перцепцији да су владине

субвенције доступније женама предузетницима. Девиијација у односу на глобално прихваћене норме може такође бити последица високом образовном нивоу жена у Турској или због тенденције Гаранти банке да већином контактира са женским предузетницима из урбаних средина. Политика обезбеђења кредита је неутрална у односу на пол клијента, ипак, параметри кредитне политике остају исти, то јест, осим прилагођавања каматне стопе за женске предузетнике, нема других прилагођавања кредитних производа за жене.

Жене и мушкарци као клијенти Гаранти банке разликују се, међутим, у погледу модела коришћења банкарских производа. Тенденција је код жена предузетника да имају снажне афинитете ка штедњи и осигурању производа, а релативну одбојност показују према кредитима било које врсте, иако кредити остају да фигурирају као снажан мамац за привлачење клијената, посебно жена предузетника.

*Табела бр.14: Коришћење банкарских производа код ЖП - 2010.г.*

Банкарски производ	% ЖП које користе банкарски производ
Неживотно осигурање	41%
Животно осигурање	60%
Кредитна картица	62%
Е-пословање	58%
Банкомат	88%
Дозвољени минус	17%

*Извор: Гаранти банка, 2010.*

У последње време у Турској, концепт штедње све више добија на популарности међу конвенционалним банкарским производима, што до скоро није био случај. Ипак, рокови штедње и даље остају релативно кратки, у просеку месец до месец и по дана. Ово зато што МСП често намеравају да ре-инвестирају или да користе фондове за друге сврхе у зависности од висине прихода. Гаранти банка је, у сарадњи са повезаним пензионим фондом, развила пензиони план да би се наметнула женским предузетницима, а све на основу резултата истраживања навика женских предузетника и њихове склоности ка штедњи на дужи рок. Понуђени пензиони план комбинује пензију са осигурањем за потребе образовања деце у једном производу који се доказао као веома популаран међу женским предузетницима. Жене такође показују високу склоност ка куповини различитих производа осигурања. Бројке показују да су жене много више опрезне и одбојне према ризику а склоније сигурности у животу и пословању коју обезбеђују куповином производа животног и не-животног осигурања. Гаранти врло ефикасно балансира државно финансирае гаранције са финансијском подршком за предузетнице, посебно кроз пословање две агенције

за подршку женама предузетницима (KOSGEB Организација за развој МСП и KGF Фонд за осигурање кредита) које пласирају кредитне гаранције за МСП и нуде специјалне програме за предузетнице. Гаранти банка је (*Гаранти банка, 2013*) осмислила и покренула производ „златни кредит“ са намером да капитализује женску склоност ка злату. Наиме, сакупљање злата је културолошки феномен и навика у Турској, и жене почињу да прикупљају накит практично од рођења. Како тако прикупљен накит може у неким случајевима да достигне велику вредност, жене га могу користити као алтернативни облик обезбеђења кредита, алтернативне гаранције. Гаранти је недавно започела отварање „златних рачуна“ да би подстакла клијенте, а посебно предузетнице да своје драгоцености чувају ван своје куће и обезбеде се од потенцијалних нежељених губитака, крађе и провале. Иако ови производи нису били дизајнирани специјално због жена предузетника, они су пример нових иновативних банкарских производа који имају у виду културолошке и друштвене норме, а који омогућавају лакши приступ капиталу женама предузетницима.

2. Едукативна подршка – Банка види образовање и подстицање предузетничког духа код жена као кључни аспект њиховог развоја а посредно и побољшаних перформанси банке. образовање жена предузетника има тројаки циљ:

- Пружање образовних садржаја везаних за све елементе неопходне за покретање бизниса;
- Подстицање женских предузетника да истражују и утврђују нове пословне могућности међусобним повезивањем и сарадњом;
- Подршка развоју персоналних и менаџерских способности неопходних за успешно вођење бизниса.

*„Женским предузетницима потребно је више охрабрења да унапреде свој бизнис на следећи, виши ниво. Нашом финансијском подршком и консултантским услугама, ми их охрабрујемо да унапреде своје пословање.“*

*Високи представник менаџмента Гаранти банке, Истанбул, Турска*

„Женски предузетнички форум“ представља одрживи модел промовисања пословне едукације жена предузетника широм Турске. Гаранти банка почела је са организацијом „Женског предузетничког форума“ у удаљеним регионима у сарадњи са „КАГИДЕР“ – Турском асоцијацијом жена предузетника и са партнерима Гаранти банке. Окупљања се обично дешавају у 5 градова сваке године, са филијалама Гаранти банке које помажу око организације и рекламирања ових догађаја. У просеку, такви догађаји представљају окупљања од 150 до 200 учесника, укључујући и око 30 одсто не-

клијената. Локални медији и КАГИДЕР-ова мрежа за подршку подједнако интензивно промовишу ове догађаје у локалним заједицама. Типичан једнодневни „Женски предузетнички форум“ је ко-брендирани као Гаранти – КАГИДЕР скуп са фокусом на:

- Маркетинг женских предузетника;
- Финансијске потребе;
- Женско предузетништво у променљивим условима на тржишту;
- Презентација локалних „успешних примера“ (изабраних од локалне ЖП асоцијације и најактивнијих чланова КАГИДЕР);
- Како прихватити рад на дигиталним платформама (е-пословање).

У протеклих пет година „Женски предузетнички форум“ био је успешно организован у 24 града Турске окупљајући преко 4.500 жена предузетника. Гаранти је иницијално развила формални обукапрограма за женске предузетнике чланове КАГИДЕР, међутим, испоставило се да је организација и реализација овог обукапрограма била доста скупа да би постала масовна. Ипак, у септембру 2012. године, Гаранти у сарадњи са Босфор Универзитетом успоставља Прву турску женску предузетничку школу и организује мини-МБА из области управљања пословањем, намењеног женама предузетницима. Програма курса обухвата 100 часова предавања које прате испити и сертификација.

*Табела бр.15: Програма мини-МБА курса за женске предузетнице – 2013.г.*

Предмет	Број часова
Институционална и појединачна мотивација	5
Финансијски аспект управљања компанијом	10
Институционализација	5
Позитивно размишљање	5
Иновативне менаџерске способности и предузетништво	5
Трансформисање проблема у решења	5
Једнаке шансе/добра пракса у компанијама	5
Место менаџмента у „Глобалном селу“	5
Корпоративни менаџмент и људски ресурси	5
Правни аспект пословања МСП	10
Стрес менаџмент у околностима несигурности	5
Континуитет у односима са клијентима	5
Фактори успеха у међународној трговини	10
Проблеми у породици и бизнис	10
Управљање променама	5

Визионарке у организацијама	5
Укупно	100

*Извор: Гаранти банка, 2013.*

Од новембра 2013. године, више од 467 жена предузетница (што је око 70 одсто од укупно уписаног броја полазница) завршило је овај програм и добило сертификате Универзитета Богазићи. До данас мини-МБА курсеви одржани су у Истанбулу, Анкари, Анталији, Денизли и Газиантепу. Листа учесница је дистрибуирана мрежи регионалних МО Гаранти банке што представља, снажну подршку овој иницијативи за развој женског бизниса. После две године примене Универзитет је спровео истраживање да провери утицај овог едукативног садржаја на пословање жена предузетница у Турској. Имајући у виду чињеницу да је овај обукапрограм првој генерацији полазница понуђен као бесплатна подршка, као проблем у аспекту одрживости овог едукативног садржаја истиче се немогућност да се анимира довољан број полазница који задовољава критеријуме, има довољно времена и спремне су да плате мини-МБА курс. Решење се види у проактивној кампањи регионалних МО Гаранти банке уз партнерство и јаке везе са локалним привредним коморама које могу помоћи Гаранти иницијативи да превазиђе овај изазов. Досадашње искуство међутим указује да су овакви облици образовне подршке скупи, тешко одрживи и често неприхваћени од традиционалних друштвених група. Мини-МБА курс за женске предузетнике је данас суфинансиран од стране МФК делом фонда из програма за подршку женским предузетницима од 60 милиона долара који у Турској спроводи МФК. Ипак, Гаранти још увек мора да артикулише пословну корист од тренинга да би могао да опстане као самостални и одрживи едукативни програм (*Гаранти банка, 2015*). Кључни изазов за ову иницијативу је како постићи довољан обим, са повољним односом трошкова и користи и у исто време створити конкретне резултате унапређења пословања женских предузетника видљивих на тржишту. Гледајући унапред, Гаранти планира да уведе онлајн обукапрограме, примењујући учење на даљину и користећи алате за трансфер знања путем интернета, а све то поново у сарадњи са Универзитетом Босфор.

3. Подстицајне мере – Гаранти банка утврдила је јаку потребу женских предузетника да у одређеном тренутку развоја њиховог бизниса буду подстакнуте да наставе са радом и развојем. Гаранти је установила годишњу награду за најбољег женског предузетника у Турској, што представља врло важан елемент подстицаја за раст и развој. Банка управља процесом награђивања у сарадњи са КАГИДЕР и турским Економист магазином. Такмичење има за циљ да скрене пажњу јавности на женско предузетништво, да утиче на повећање броја женских предузетника у Турској и да прикаже допринос женског предузетништва турској привреди.



У оквиру такмичења оцењују се успешни примери женског предузетништва из целе Турске и приказују се са намером да се најбоље промовишу као модели који ће бити узор женама које тек почињу или још размишљају да ли да започну сопствени бизнис. Постоји четири категорије за номинације: 1) Жена предузетник године у Турској, 2) Жена предузетник – нада турског бизниса, 3) Жена предузетник чији је рад направио помак у локалној заједници, и 4) Жена друштвени предузетник. Критеријуми за оцењивање варирају по категоријама, али у основи пријаве се оцењују у односу на факторе као што су: преузимање ризика, управљање односа са клијентима, маркетинг активности, финансијска структура, утицај на локалну економију, свест о очувању животне средине, и иновативна друштвена решења. У 2006. години, на инаугуративно такмичење стигло је 108 пријава, док је 2012. тај број био вишеструко већи. Наиме, те године за годишње награде у женском предузетништву пријавило се више од 6.000 кандидаткиња, демонстрирајући популарност овог такмичења као и значај који ова иницијатива Гаранти банке има у области женског предузетништва. Регионалне филијале Гаранти банке асистирају у организацији овог догађаја и мапирањем потенцијалних кандидаткиња, као и њиховом припремом за само такмичење. Регионални МО у филијалама такође су мотивисани да номинују квалификоване кандидате за такмичење тако што их управа за МСП банке позива на „један-на-један“ сатанак. Тако се они додатно мотивишу да селекцију кандидаткиња обаве на најбољи могући начин. Неких 75 одсто жена предузетника, пријављених на такмичење већ су клијенти Гаранти банке, док осталих 25 одсто у највећој мери то постају после такмичења.

Део стратетије Гаранти банке је и концепт „Екосистем женског предузетништва“ у коме банка формира широку мрежу партнера, подржаваоца и промотера женског предузетништва у Турској. Гаранти банка, као што се већ може закључити из текста, снажно партнерство гради са КАГИДЕР асоцијацијом, у сарадњи са којом организује и „Женски предузетнички форум“ такмичење за „Женског предузетника године у Турској“. Банка такође подржава бројне локалне НВО широм Турске да би обезбедила регионално присуство и препознатљивост, посебно код жена предузетница. Гаранти банка сарадњу остварује и са бројним универзитетима као што су Босфор Универзитет и Средњеоисточни технички Универзитет. Циљ ове сарадње је да се развију едукативни садржаји који би помогли пре свега женама у пословању, али и да путем спровођења различитих тржишних истраживања дођу до нових информација којима могу да још више унапреде свој концепт помоћи МСП. Као банка која је препозната код женске пословне заједнице као значајан фактор подршке, Гаранти је постала партнер Министарства за питања планирања породице, турске владе у пројектима које Влада Турске спроводи у области

оснаживања женског дела становништва. Банка је значајно инволвирана и у међународне пројекте који се баве питањима женског предузетништва па тако тесно сарађује са МФК, ЕБРД покушавајући да мултипликује кредитне фондове намењене женском предузетништву, активан је члан Глобалне банкарске алијансе за женско предузетништво, где заједно са 31 чланицом у конзорцијуму ради у 135 земаља у свету, на изградњи иновативних и свеобухватних програма који женским предузетницима пружа услуге лакшег приступа капиталу, тржишту, образовању и стручном тренингу. Такође, ради и на програмима идентификације и дисеминације примера најбоље праксе у пружању финансијских услуга женама предузетницима. Овај концепт подршке женском предузетништву, покушава да оствари циљ кроз промоцију једнакости полова и примењујући је у својој пословној пракси. Гаранти банка тај концепт примењује и у свом раду, па тако близу 60 одсто, од 18.000 запослених банке чине жене, што је међу највишим процентима у пракси. У погледу једнакости између полова на радном месту, присуство жена у банци на свим нивоима је у складу са највишим стандардима као у сличним компанијама на Западу. На менаџерским позицијама жене су заступљене са 60 одсто, док их на менаџерским позицијама има и до 50 одсто, док је на позицијама на највишем нивоу око 20 одсто жена. И док у самој банци не постоји ниједан облик организације жена, запослене жене умрежавају се преко „Калеметек“ интерног портала. То је платформа помоћу које се запослене жене повезују, деле знање и информације, расправљају о проблемима, а посебно оним који су специфични за запослене жене и виртуелно упознају успешне колегинице. Годишње истраживање о задовољству запослених се посебно разматра на највишем нивоу управе банке. Закључке истраживања менаџмент тим банке користи да би боље одговорио потребама запослених у будућности. Сliku родне равноправности у самој банци употпуњује аспект корпоративно-друштвене одговорности (КДО). Гаранти циља постизање дугорочно одрживог раста путем континуираног осмислиња вредности. У складу са чврстим уверењем да одрживост мора бити основа процеса доношења одлука у банци, Гаранти ствара Тим за одрживост (са пуним капацитетом у раду и одлучивању) у Сектору за пројекте и аквизицију, да би се унапредила ефикасност организационе структуре банке и њене одрживости. Да би боље информисали јавне, приватне и цивилне институције заинтересоване за рад банке о питањима интеграције стандарда очувања животне средине и друштвених фактора у свом пословњу, Гаранти објављује Извештај о одрживости од 2013. године као део Иницијативе глобалног извештавања. Према извештајима у оквиру ове иницијативе, жене су кључни фокус у сегменту корпоративно-друштвене одговорности, са програмом дизајнираним да буде пример у комбиновању КДО са пословним циљевима. Бројне иницијативе су реализоване до данас као производ заједничког напора КДО и МСП тимова у оквиру банке. Ово укључује, на пример, мини-МБА пословни курс за

предузетнице који се реализује у сарадњи са Богазићи Универзитетом. Банка је посебно активна када је у питању подршка „Женском предузетничком самиту“ организованом у сарадњи са КАДИГЕР, као и на друштвеним мрежама које користи као средства да допре до што већег броја жена и анимира их на сарадњу и подстакне их на предузетништво. По својим активностима представља једну од најактивнијих финансијских институција у Европи. Веб-страница банке посвећена женском предузетништву представља ресурс корисних информација о новостима у области бизниса, о иновацијама у турском законском оквиру, о потенцијалним инвеститорима, вестима из области МСП сектора.

Према последњим подацима доступним на веб-сајту банке, у септембру 2013. године банка има 140.213 клијената укључених у програм женског предузетништва, представљајући тек 9,35 одсто базе клијената у МСП сектору са укупно 900 милиона долара у кредитима. Чињеница која произилази из бројних истраживања које аналитички тим Гаранти банке спроводи, подржава констатацију да жене предузетнице спадају у добитабилни део МСП сектора у Турској. Разлика у добитабилности је у позитивној корелацији са успехом предузетника, па како расте бизнис женских предузетника расте и квалитет односа те групације предузетника са банком. Потврда овог става може се посматрати и кроз разлику у добитабилности између средњих и микро предузећа које воде жене, и која је у односу 6:1 (Табела бр.16).

**Табела бр. 16: Ефикасност клијената – жене v.s. просек – 2013.г.**

	Женски предузетници	Просек МСП
Индекс ефикасности		
Средња предузећа	<b>4,36</b>	<b>3,71</b>
Мала предузећа	<b>3,29</b>	<b>2,93</b>
Микро предузећа	<b>1,91</b>	<b>1,74</b>
Просек добита по МСП		
Средња предузећа	<b>TL12.467</b>	<b>TL9.213</b>
Мала предузећа	<b>TL3.706</b>	<b>TL3.165</b>
Микро предузећа	<b>TL1.512</b>	<b>TL1.427</b>

*Извор: Гаранти банка, 2013.*

Још увек није сасвим јасно који су главни узроци ове разлике у нивоима добитабилности иако варијације у нивоима ефикасности доста говоре о томе да у просеку, жене предузетнице, клијенти банке, користе више финансијских производа од просека у МСП сектору. Индекс ефикасности показује интерно дефинисан индекс, заснован на подацима о фреквенцији у коришћењу

банкарских производа. Интересантан је податак да жене предузетници раде обично са две а ретко и три банке, и преферирају да имају једног „главног банкара“ где држе већину својих рачуна и преко које обављају већину трансакција. Оне као клијенти подржавају „модел односа посвећености“ у управљању бизнисом, што им омогућава да за све послове са банком користе само једну контакт-тачку (особу). Опште је прихваћено веровање да су жене предузетници већи кредитни ризик за пословање банака. Ово се не може закључити на примеру Гаранти банке. Супротно, кредитни аналитичари наглашавају и потврђују да не само да нема значајних разлика у стопи коришћења кредитних производа банке међу половима већ и да је банка развила алат за процену ризика кредитирања који уопште нема параметре који се тичу пола клијента. На основу структуре портфолија банке и удела мушких и женских предузетника у укупном броју клијената, очигледно је да се структура власништва у турској приведи мења и да пол власника није главни предуслов за успех или неуспех пословања.

*Закључци и препоруке* - Гаранти банка је препозната као институција која улаже огромне напоре и ресурсе за стимулисање и раст женског предузетништва у Турској и региону. Гаранти банка је модел по коме друге банке започињу сличне активности и стварају сличне банкарске производе, и као таква предњачи у промоцији и подршци женском предузетништву. Банка је направила значајан прогрес од 2006. године у осмислињу и развоју јаким, одрживим предлога за предузетнице у Турској. МСП пословна платформа Гаранти банке омогућила је да се банка ефективно укључи на тржишни сегмент женског предузетништва у Турској.

Схвативши важност да се оде и иза границе једноставног присуства капиталу за женске предузетнике, банка је осим осмишљавања сета банкарских производа који ће олакшати приступ капиталу, банка пружа услуге подстицања и консултација којима помажу женама предузетницима да развију свој бизнис. Све ово се може видети у иницијативама око предузетничких форума, годишње награде и едукативних садржаја у сарадњи са Босфор Универзитетом. Женско предузетништво представља само мали део портфолија банке, али и значајну прилику да се постигне шири обим пословања са овим привредним сектором у годинама које долазе. У том смислу, већа пажња мора се посветити добитабилности и одрживости женског предузетништва, и да унапређеном аналитиком и успостављањем високог нивоа транспарентности побољшају перформансе. И поред свих друштвених циљева које женско предузетништво треба да постигне, оно ипак мора да остане у сфери бизниса и добитабилности, а не друштвеног експеримента. Како се женско предузетништво буде развијало и бизнис буде растао, биће потребно прихватити нове специфичне друштвене

циљеве за женско предузетништво и именовати посвећене људе да остваре те циљеве. Постоје примери код других МФИ које су проглашавале „шампионе“ или „амбасадоре“ женског предузетништва, па то може бити један од модела за унапређење односа Гаранти банке са клијентима.

Тржиште женског предузетништва у Турској, као и МСП тржиште уопште, значајно варира у смислу тренутне и потенцијалне вредности по клијенту за банку. У перспективи може бити потребно да се осмисли прилагодљивија саветодавна платформа да одговори на потребе за додатним образовањем малих и микро предузећа, женских предузетника, можда кроз онлајн учење и вебинаре (које Генерали већ користи у својим односима са клијентима). Овакви кораци морају бити предузети у синергији са увођењем бољег реда у садашње и будуће базе података о клијентима, због тога што постоји ризик да садашњи модел није адекватан.

Гаранти банка извесно поседује јак и одржив оквир пословања. Као велики купац производа и услуга у Турској, банка има могућност да предузме понуђачки свеобухватне и довољно разноврсне набавке и на тај начин укључе мрежу женских предузетника и подстакне њихов бизнис. Ова врста позитивне дискриминације могла би да донесе користи како женској пословној заједници, тако и банци која би корист извукла из новог проактивног друштвеног имиџа. Не само на турском тржишту, већ и шире, с обзиром да је Гаранти банка партнер у Интернационалној мрежи за женско предузетништво и може отворити врата за боље повезивање, извозну оријентацију и укључивање у светско тржиште.

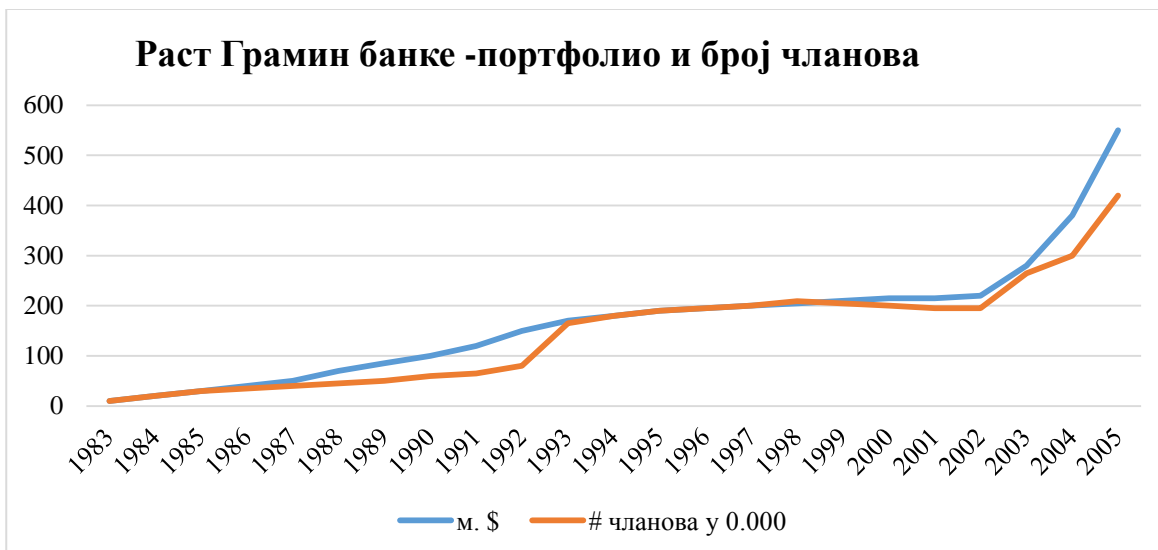
### 5.3 Компаративна студија случаја Грамин банке – Бангладеш, БанкоСол – Боливија и *ProCredit* банке – БиХ

Имајући у виду како је микрофинансирање као концепт пласирања кредита онима који немају средства обезбеђења постао популаран у последњим деценијама, овај сегмент рада фокусира се на три успешне МФИ, да би се извукли закључци од утицају микрофинансирања на бројне међународне финансијске институције. Академска литература о ова три примера, Грамин банка Бангладеш, Банкосол Боливија и *ProCredit* банка БиХ, датира углавном из касних деведесетих (ако уопште и постоји као у случају *ProCredit* БиХ), па је актуелност података упитна, али свакако илустративна. Компаративна анализа примера Грамин банке - Бангладеш, БанкоСол - Боливија и *ProCredit* банке у БиХ биће приказана као супротност појава социјално одговорног пословања, постепеног развоја и „комерцијализације“ микрофинансирања као појаве која логичан наставак у развоју МФИ, која доживљава експанзију у деведесетим

годинама 20. века, али чије последице имају и негативан утицај на средину у контексту стратешког развоја.

### 5.3 а. Грамин банка – Бангладеш

Прва асоцијација која пада на памет када се помене појам микрофинансирања је Мухамед Јунуз добитник Нобелове награде и МФИ коју је он основао - Грамин банка. Ова банка била је предмет великих дебата, хваљена и критикована у исто време. Јунуз, професор економије образован у САД, започео је са позајмљивањем сопственог новца сиромашним сељацима у Бангладешу у раним 1970-тим годинама, од прилике у исто време када је Акцион Интернешнал у Бразилу започео са експериментисањем у области микрофинансирања. Током путовања кроз Бангладеш, приметио је појаву да је велики број сељака био кредитно зависан од неформалних, приватних лица која се баве позајмљивањем новца, који су наплаћивали високе каматне стопе: око 110 одсто на годишњем нивоу у просеку (а у неким случајевима и више). Почиње са позајмљивањем малих сума новца да би сељацима помогао да унапреде своје животне услове, тако што ће започети сопствени посао и покренути микропредузеће. Када је увидео како сељаци (углавном жене) користе тај новац, одлучио је да прошири пројекат, остајући отпоран на примедбе од конвенционалних банака па чак и владе Бангладеша. Те примедбе биле су засноване на класичном виђењу да позајмљивање пара без обезбеђења кредита није одрживо, на традиционалним друштвеним нормама које умањују улогу жена у друштву, као и на потцењивању сиротиње од стране владе Бангладеша (Јунуз, 2001). Влада ће променити своју политику према Грамин банци неколико година касније, када ће се укључити у пројекат преко Пољопривредне банке и Централне банке Бангладеша. Грамин банка доживела је снажан раст и 1983. године постаје права банка према стандардима које прописује закон, па добија и субвенције од стране државе. Помоћ пружају и владе западних држава и НВО из развијених земаља. У осамдесетим и деведесетим годинама прошлог века банка наставља да расте значајном брзином са респектабилним портфолиом који се вишеструко мултиплицира (Кандкер, 1998).



**График бр. 6: Раст Грамин банке изражен у висини портфолија и броја чланова – 1983.-2005.г.**

*Извор: Грамин банка, 2006.*

График показује раст Грамин банке од 1983. године када је постала званично сертификована као банка. Број чланова може се тумачити као прокси индикатор броја активних клијената. Приказивање броја чланова унеколико је проблематичан зато што многи међу њима можда више немају кредит у банци у садашњости. На другу страну, неки од оних који су позајмили новац никада нису постали чланови банке јер њихове групе нису биле у могућности да уштеде довољне суме новца да би аутоматски постали чланови (*Грамин банка, 2005*). У сваком случају, број људи до којих је допрла Грамин банка је значајан.

Када је у питању еволуција банке у смислу величине, видимо да је рапидни раст био у првој половини прве декаде, затим период средине деведесетих као период релативне стабилности и да врло убрзан раст почиње 2002. године. Година 2002. такође је била почетак периода када је банка увела „Грамин банка 2“, пројекат који је био у ствари реформа кредитне политике банке. Позадина овог пројекта је у заостатку у плаћањима од 1995. године, када је велики број клијената започео бојкот плаћања рата из протеста против правила да ако напусте своју кредитну групу, не могу да повуку свој новац који су већ уплатили у заједнички фонд. Овај проблем са плаћањем рата кредита постао је озбиљна криза током 1998. године када су поплаве уништиле пола државе и клијенти нису више могли да плаћају рате кредита. Руководство Грамин банке одредило је да је то било време за преокрет у регулативи банке. Контраверзни групни фонд је одбачен и позајмљивање је постало флексибилније: кредити на краћи рок су постали могући и нека закашњења у исплати била су дозвољени уз могућност да се поново преговара о условима кредита. Иако хваљени, резултати

ове промене пословне политике из 2002. године нису евидентни по индикаторима које представља Грамин банка (*Грамин банка, 2003*). Наиме, лоши кредити су се утростручили у три године од увођења „Грамин банке 2“. Стопа опоравка лоших кредита ишла је благо до 2005. када је направљен значајан скок у расту ове стопе. Током 1995. године Грамин је истакао своју намеру да постане независан од донаторских фондова, преласком на комерцијално пословање користећи депозите клијената. Ово је делимично усмерено на политику донатора који су своју подршку банци условљавали на више начина (на пример, захтевали су већу транспарентност у раду да би одобрили фондове). Данас, постоје неке контроверзе око питања да ли Грамин банка заиста независна од донатора или не. Аналитичар Мордух (1999) у детаљној анализи финансијских података банке, указује да је банка још увек у великој мери зависна од иннепосредних субвенција у форми грантова за обукапрограме, истраживање и развој и области од посебног интереса за донаторе (једнакост полова, еманципација жена), а такође је изузета од плаћања пореза, што све указује на зависност од различитих интересних група које је подржавају.

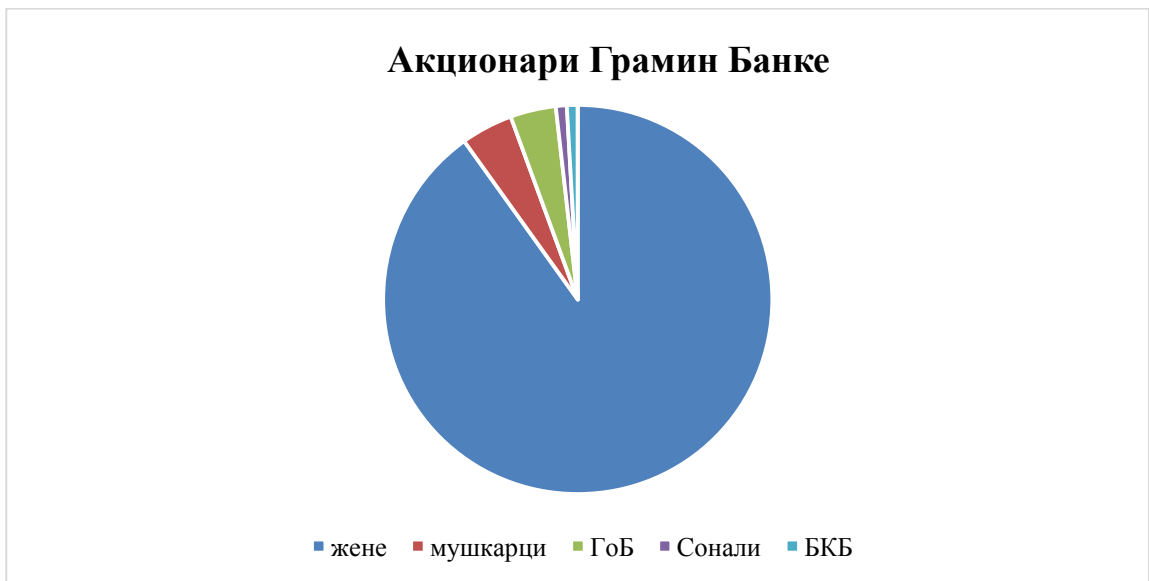
У исто време, банка је веома заинтересована да покаже своје добро пословање и добитабилност. У ствари, како је апострофирано у неким изворима, Грамин банка инсистира на својој добитабилности толико, да понекад користи трикове како би то приказала, што јој у конвенционалним рачуноводственим стандардима не би било дозвољено. На пример, као лоше кредите, банка рачуна само кредите који су у прекорачењу више од годину дана, мада би чак и дан закашњења морао бити утврђен и регулисан. Резерва за обезбеђење од губитка је много нижа него што је уобичајно и обавезно у конвенционалним комерцијалним банкама и субвенције и грантови се обрачунавају као приходи кад се обрачунава добит. У сваком случају, постоји консензус у литератури и стручној јавности да Грамин банка није самоодржива МФИ.

Следећи пример како Грамин банка манипулише подацима је приказивање стопа плаћања кредита (*Грамин банка, 2003*). Грамин банка је увек пријављивала врло високе стопе плаћања кредита (нпр. 98 одсто у 1995. години или чак 99 одсто касније) као показатељ великог пословног успеха. Да би приказала високу стопу отплаћивања кредита, Грамин користи трик, то јест, рачуна две стопе прекорачења. Једна као проценат кредита који нису били отплаћени за годину, и друга за кредите који нису били отплаћени за две године. Процент се израчунава дељењем износа кредита у прекорачењу са укупним портфолиом кредита. То је наиме проблематично јер, када кредитни портфолио рапидно расте онда се износ кредита у прекорачењу смањује и то врло брзо (у релативном смислу). Користећи овај метод, у екстремним случајевима када се кредитни портфолио дуплира из године у годину, проценат прекорачења је само



половина од висине процента прекорачења који би се показао да се кредити у прекорачењу обрачунавају у години у којој је прекорачење настало. Дисторзија која се јавља постаје још озбиљнија ако се ради о кредитима који су у прекорачењу за више од две године. И док постоје добри аргументи за чекање са проглашењем прекорачења, то ипак није разлог да се користе методи који резултирају дисторзирањем резултата, поготово због разлога да се кад се за проценат отплате кредита користи прецизнија метода добија се резултат од 92 до 95 одсто што је такође одличан резултат.

У суштини нема пуно погрешног у пословању Грамин банке осим чињенице да није самоодржива. То је заправо одржива МФИ која је способна да настави своје пословање: бити најпознатија МФИ у свету са врло харизматичним лидером, Грамин ће увек бити способна да анимира помоћ од донатора. Оно што је предмет критике је недостатак транспарентности банчаних рачуна, као и чињеница да банка много ради на осамостаљењу од донатора али са скромним резултатима. Када је добила сертификат банке, Грамин банка је у основи постала банка у државном власништву са мањинским улогом од 40 одсто који је у власништву чланова (клијената) банке из оригиналне повеље. Данас је банка у власништву сиротиње (*Грамин банка, 2016*). Ово је последица постепеног пораста процента акција у власништву резервисаних за чланове.



*График бр. 7: Акционари Грамин банке – 2016.г.*

*Извор: Грамин банка, 2016.*

Већинско власништво у банци имају клијенти банке (већином жене), влада Бангладеша са 3,8 одсто, и две комерцијалне банке (Сонали банк и Бангладеш Криши банка). Сви клијенти банке наине, постају чланови банке када

њихови штедни улози пређу одређени лимит. Високи проценат жена акционара у власничкој структури Грамин банке повезана је са пословном политиком банке која пре свега таргетира жене у руралним областима, јер се оне сматрају као потенцијал да се максимизира развојни утицај кредита који банка пласира. Многе студије су показале да су жене склоније да инвестирају дугорочно у корист добробити њихових породица, док мушкарци више троше на краткорочно задовољење својих краткорочних потреба.

Са таквом структуром власништва јасно је да Грамин има за циљ не да послује добитабилно, већ да одговара потребама и интересима својих чланова/клијената. Имајући у виду чињеницу да је већина акционара банке сиромашно становништво из руралних крајева, банка пословну политику осмисли да би омогућила ниске каматне стопе на што већи број кредита, приступачних члановима банке да би им помогла да побегну из сиромаштва. Када апострофира свој успех банка се фокусира на развој и утицај који остварује међу становништвом као и на доступност банкарских услуга. Банка мери број чланова којима је пласирала неку од својих услуга или производа, а посебно број оних који по критеријумима банке прелазе праг сиромаштва (способни су да обезбеде основне потребе за себе и породицу). Према речима оснивача, то је оно што представља њихов пословни циљ, а не финансијска добит и добит. Поред чињенице да су чланови банке највећи акционари у структури капитала, остаје питање до ког нивоа они у ствари могу да утичу на пословну политику банке. Годишњи извештаји не помињу састанке акционара, па се чини да су чланови и њихови интереси представљени преко 9 чланова борда директора из редова чланова банке који се индиректно бирају међу чланством, преко регионалних представника. Остали чланови борда су председник, два представника владе и Мухамед Јунуз као извршни директор. Узимајући његову харизму, може се претпоставити да он преноси свој утицај на друге чланове борда међу којима су неки и неписмени. С обзиром на овакав утицај Мухамеда Јунуза у борду директора, може се поставити питање колико је банка колективно вођени пословни систем, а колико „one man show“, и како ће се банка понашати у будућности уколико дође до непредвиђених проблема и челни људи банке не могу да одговоре својим обавезама у банци?

Пословање Грамин банке чврсто се ослања на међусобном поверењу између банке и клијената. Хипотека није обавезна и клијенти нису у обавези да преузму ниједну правну обавезу. Ипак мора да постоји нека врста гаранције. Грамин користи нешто што они зову „групни приступ“ али за разлику од оног што се види из праксе других МФИ (БанкоСол на пример) или оно што се обично сматра да је пракса код свих МФИ, овај приступ не подразумева да чланови групе имају обавезу да солидарно одговарају једни за друге. Сваки члан

групе је финансијски одговоран једино за свој сопствени кредит. Функција групе је да пази на активности других чланова групе и доприноси добром праћењу / извештавању о резултатима. У случајевима када неко од чланова групе не плаћа своје обавезе по кредиту, способност целе групе да даље позајмљује новац, драстично се смањује, што управи банке представља снажан мотив да се ригорозни процес мониторинга функционисања групе активира. Група се састоји од пет чланова, одабраних од стране „бицикл банкара“ то јест, од службеника банке који путују унаоколо по локалним срединама да би одабрали појединце који су погодни да постану клијенти (чланови) Грамин банке. У првој фази, група мора да докаже да је поуздана, тако што прва два члана групе добијају кредит и тек када они исплате своје обавезе остали чланови групе могу да добију кредите. Чланови групе који чекају на прилику да позајме новац, врше психолошки притисак на оне који су кредит већ добили да уредно измирују своје обавезе. Тако, после извесног времена следећа два члана групе добијају могућност да позајме новац и ако они уредно регулишу своје обавезе последњи члан групе може да добије кредит.

Овакав начин комуникације између банке и чланова, као и чланова групе међу собом, показују како микрофинансирање стимулише друштвене процесе који пре тога нису постојали, али и процесе интеракције између становника локалне средине, солидарност, препознавање заједничких циљева и еманципацију. Нови квалитет у друштвеним односима, у перспективи омогућава да се такви облици сарадње унапреде и искористе за шире организовање. На основу података доступних до сада то није био случај али је потенцијал свакако евидентан. На неки начин, развија се лична одговорност и међузависност чланова групе упркос томе, што правно формално, не постоји заједничка одговорност групе као такве, за успешно функционисање односа са банком. Утврђена појединачна одговорност међу члановима групе, која се заснива на односима међусобног поверења и очекивања да ће чланови измиривати своје обавезе како би они после њих такође добили шансу да позајме новац, у ствари надомешта недостатак хипотеке - средстава обезбеђења кредита. Каматна стопа на овакве кредите коју банка наплаћује износи 20 одсто, која сразмерно пада и у случају већих свота новца достиже ниже вредности, па просечна каматна стопа износи 16 одсто (*Маинсах и други, 2005*).

„Грамин 2“ систем уведен током 2002. године и промене које су уведене тим системом подразумевају постојање три основна банкарска производа: основни кредит, кредит за стамбене потребе и кредит за више образовање (касније, ови кредити постају кредити за децу чланова групе који се почињу отплаћивати када корисници кредита заврше с образовањем, запосле се и почну да зарађују свој новац). Основни кредит има опцију да после извесног времена

постане „флекси“ кредит у случају да настану неке тешкоће око отплаћивања основног кредита. Оснивач и директор Грамин банке, Мухамед Јунуз (*Грамин банка, 2006*) систем микрофинансирања назива „кредитним ауто-путем“ где клијенти могу да скрену на привремену „заобилазницу“ где је време за исплату кредита продужено у складу са тренутним потребама клијента. У исто време, постоји снажна мотивација да се не одлаже отплаћивање кредита. Наиме, клијенти који се одлучују да се са основног кредита пребаце на флексибилнију опцију, враћају се на отплату кредита од почетка, упркос већ претходно отплаћеном делу кредита. Кредитна историја тог клијента се брише и све погодности које је имао као дугогодишњи члан/клијент банке враћају се на почетак и практично постаје нови клијент/члан Грамин банке. С друге стране, клијенти/чланови који имају добру кредитну историју за период од најмање седам узастопних година постају „златни“ чланови и добијају погодније услове кредитирања.

Сви кредити у понуди Грамин банке обавезно су комбиновани са личним штедним рачунима по виђењу (*Тортон, 1994*). Поред тога постоји могућност орочених штедних депозита, где се новац са рачуна може подизати на сваке три године. Као додатак у понуди стандардних производа, банка је формирала пензиони фонд за оне своје клијенте / чланове, чији су кредити већи у противредности од 100 евра. Сви поменути производи доступни су и нечлановима банке и та чињеница представља значајан извор финансирања банке. Још један посебан додатак у понуди производа банке је програм намењен просјацима, који је започет 2003. године. Ради се о активностима намењеним најсиромашнијим слојевима друштва у Бангладешу. Просјацима се дају мале суме кредита без наплате каматне стопе како би им се помогло да организују делатност која ће им надоместити просјачење или представљати допунску активност поред просјачења. Правила коришћења ових кредита потпуно је осмислила у складу са потребама најсиромашнијег дела друштва и корисници овог кредита нису обавезни да буду чланови групе клијената да би постали подобни за подизање кредита. Подаци из 2005. године показују да је до тада 47.500 просјака било укључено у овај програм, а стопе отплате ових кредита износила је око 50 одсто, па се стога ова врста програма више сматра добротворним програмом Грамин банке него добитабилним послом.

Следећи специјални производ је врста кредита која се назива „сеоски телефонски кредит“. Жене које живе и раде у руралним областима добијају шансу да купе или изнајме моблни телефон, које оне даље користе да омогуће свом селу телефонску комуникацију што може бити претворено у комерцијалну и врло добитабилну активност.

Клијенти/чланови банке имају могућност да посредством банке осигурају себе и чланове свог домаћинства од губитка у случају смрти или болести, путем доданог осигурања кредита. Сви клијенти/чланови банке наине, постају аутоматски укључени у програм животног осигурања које не подразумева додатне трошкове за њих. То је део општих услова финансирања и примењује се на све чланове као редовна процедура банке. Додатно осигурање од губитка у случају смрти или болести наплаћује се у вредности од око 15 евра на годишњем нивоу.

Чињеница која изазива контроверзе у вези са технологијом пласирања кредитних средстава Грамин банке је да је поред тога што представља најпознатију МФИ на свету, нико се од стручне јавности није бавио и не бави још увек, проучавањем основа технологије пласмана кредита. Не постоји дакле, значајна дискусија да ли иза кредита стоји обезбеђење у виду колективне одговорности групе клијената или не. Сама банка, као и један део стручне јавности који се бавио овим питањем прилично су јасни око става да Грамин банка не заснива своје пословање на уговорним обавезама успостављеним са групама клијената и њиховој колективној одговорности. Колективна одговорност подразумевала би да би група клијената / чланова била обавезна да гарантује за кредите сваког од чланова групе оптерећујући се значајно међусобно. Ово није случај, наине сваки члан групе је самостално одговоран за свој кредит.

И док је веб сајт Грамин банке, као извор информација донекле двосмислен, јасно је да група клијената као целина, трпи последице ако један њен члан не сервисира кредитне обавезе на време, јер се тиме погоршава историја кредитног односа групе, па се погоршавају и будући услови кредитирања. Као што је већ поменуто, овакав однос је од великог значаја у социолошком смислу, јер су људи упућени на сарадњу и преговоре између себе како би успоставили што боље пословне односе са банком и поред личне постигли и нову колективну вредност. Коришћење ових вештина у друштвеном животу мимо односа са банком, омогућава овим групама (самостално или удруженим у асоцијације) да постижу побољшање и других животних услова: побољшање услова животне средине, услова образовања и здравствене заштите, могућности организовања у организације цивилног друштва које су фокусиране на неке локалне проблеме, али и синдикате па чак и политичке партије.

Упркос чињеници да су и Грамин банка и њени критичари на становишту да банка не користи принцип групне одговорности у кредитирању, ипак постоји неразумевање у јавности за овакав став. То често произилази из става да је колективна одговорност по правилу, укључена у основе микрофинансирања широм света, па онда стручна и шира јавност једноставно

подразумевају да је то случај и када се ради о Грамин банци. Критичари наглашавају да донатори (који често стоје иза МФИ као значајни извори финансирања) преферирају облик кредитирања који подразумева потпуну финансијску солидарност, зато што је то најчешће решење када не постоји могућност за увођење хипотеке као обезбеђења кредита, а истовремено подучава чланове групе концепту солидарности. Ово може бити објашњење зашто, према критичарима, Грамин банка покушава да сакрије основе своје технологије кредитног пласмана као и чињеницу да је још увек високо зависна од субвенција и донација.

Критика метода које користи Грамин банка долази из два правца: оних који не одобравају начин на који банка прикрива изворе финансирања и константну зависност од донатора и државе, и оних који оптужују банку да поставља „дужничке замке“ својим клијентима и да је немилосрдна према онима који не могу да исплате своје обавезе према банци на време. Извештај француског информативног канала Франс 24 (2008) разоткрива досада непознату страну Грамин банке: ону на којој извршитељи на веома груб начин покушавају да наплате дуг по кредиту од сељака, од којих су неки клијенти банке и по двадесетак година и којима су нови кредити били одобравани чак и када нису били у могућности да редовно плаћају рате актуелних кредита, увлачећи их тако у дужничку спиралу. Реакција менаџмента Грамин банке на овакве критике и нека питања постављена од француских новинара била је избацивање новинара из просторија банке, чиме се додатно повећава неповерење у транспарентност у функционисању банке. И док се мора признати једностраност овог извештаја који је био фокусиран на негативне ефекте неких од кредита Грамин банке, ипак се намећу питања о методама које Грамин банка користи да би постигла високе стопе отплате кредита.

Понекад се чини да је Грамин банка недвосмислено добротворна невладина организација - НВО (*Катрак, 2002*). Клијенти банке су сиромашни, чак врло сиромашни. Ово се може илустровати просечним износом кредита: са 5.6 милиона чланова и кредитним портфолиом од око 416 милиона долара, износ по члану је око 74,5 долара. Чак и највиша класа клијената која спада у категорију „микро предузећа“ конкурише и добија кредите у просечном износу од 352 долара. Највиша вредност икада исплаћеног кредита износи 8.000 долара. Са оријентацијом на сиромашне, Грамин банка се укључује у бројне добротворне активности за сиромашне, као што је програм „Кредит за просјак“, пружање бесплатног осигурања за чланове, стипендирања школовања талентоване деце својих чланова и фонд за помоћ приликом природних катастрофа. Такође, кредити се пласирају по каматним стопама које су суштински ниже од оних које добитно оријентисане МФИ пласирају својим клијентима; шта више, Грамин

банка веома лако би могла постати само-одржива када би своје каматне стопе подигла на ниво који је уобичајен за сектор микрофинансирања. Процењује се да Грамин банка има такав вишак клијената да би могла да удвостручи или чак утростручи каматне стопе без последица по своје пословне резултате. Ипак, иако су процене основане, банка јасно усмерава своју политику ка помоћи сиромашнима по цену зависности од донација и државних субвенција, како би задржала своју социолошку функцију.

Грамин банка има свој сопствени систем за одређивање када клијенти банке прелазе преко линије сиромаштва - десет услова треба да буде остварено да би се могао проценити степен сиромаштва клијента, од којих издајамо: становање у објектима солидне градње, спавање на кревету, доступност питке воде, поседовање топле зимске гардеробе и слање деце у школу. Рангирање клијената по овим критеријумима је поузданији начин да се одреди када се клијент издваја из групе сиромашних и постаје способан да заснива кредитне односе на комерцијалним основама. Грамин банка рангира и своје филијале које остваре одређене циљеве као што је самоодрживост и развој својих чланова, системом звездица различите боје, па најбоље и најуспешније филијале добијају црвену звездицу када су сви клијенти дотичне филијале прешли праг сиромаштва. Да би били сигурни да се овај престижни статус није доделио без оправдања, службеници банке настављају да воде евиденцију о статусу клијената банке и тако осигурају квалитетну и регуларну процену степена смањења сиромаштва. Грамин банка истиче да према честим интерним истраживањима 65 одсто клијената банке је већ прешло границу сиромаштва. Ово се вероватно односи на интерну дефиницију сиромаштва коју је одредила сама банка или је изречено у намери да представи свој рад у најбољем светлу (Малкин, 2008).

### 5.3 б. Комерцијални пионири: БанкоСол – Боливија

Грамин банка је најпознатија МФИ на свету, али друго место свакако припада БанкоСол, најпознатијем примеру добротворне МФИ која се трансформисала у комерцијалну банку. Многе студије МФИ фокусирале су се на два поменута примера. БанкоСол, боливијска највећа МФИ, изгледа као пример најбоље праксе који осваја награде за своја достигнућа и као МФИ и као комерцијална банка (Гонзалес-Вега и други, 1996). Информација са њиховог веб сајта гласи да је ова банка стекла статус „најбоље банке у Боливији“ који је задржала пет година за редом, као и да је освојила престижну награду Интер-америчке развојне банке за изузетно пословање у микрофинансирању. Пример БанкоСол можда је најилустративнији у приказивању процеса од настанка МФИ подржане донаторским средствима, до трансформације у комерцијалну банку самоодрживог типа.

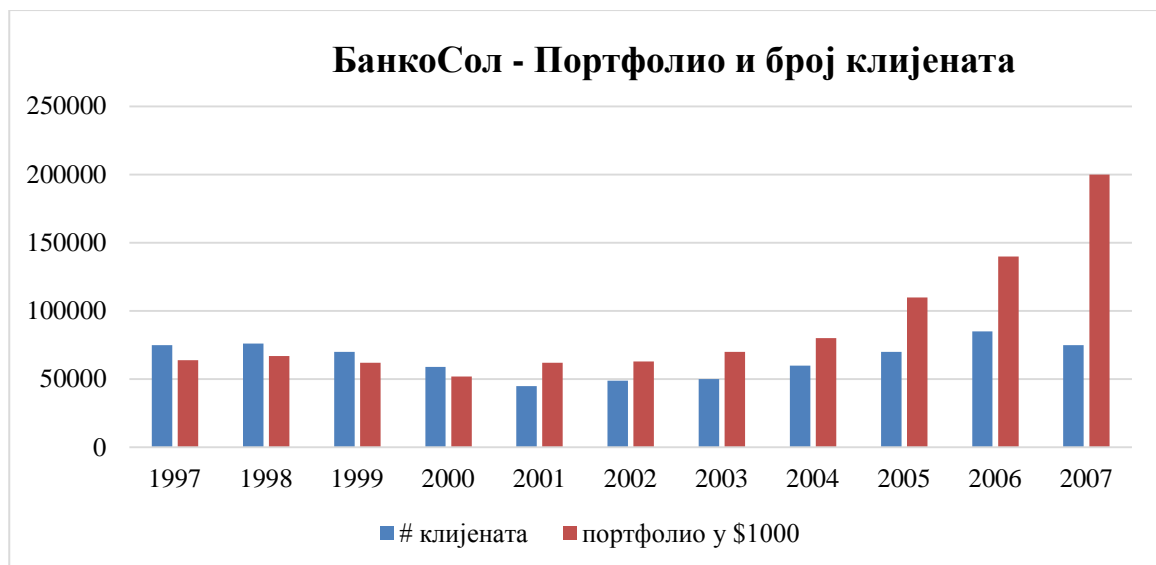
БанкоСол (скраћени облик за *Banco Solidario S.A*) почела је са радом 1986. године као добротворна организација ПРОДЕМ која се бавила промоцијом и подршком микро-предузетништву. Ова организација настала је у сарадњи са америчком НВО Акцион Интернешнал и бројним предузетницима у Боливији. У време настанка Боливија се опорављала од периода хипер-инфлације. У економском окружењу осмишљеном у оквиру владиног реформског програма, који се састојао у либерализацији привреде и приватизацији, догодио се снажни удар настанка бројних (од којих монги у неформалном сектору) микропредузећа. Ово је била последица бројних отпуштања у приватизованим фирмама као и миграцији становништва из руралних крајеве у градске центре. Једина перспектива ових радника била је само-запошљавање. С обзиром да већина овако основаних микро предузећа није имала приступ конвенционалним кредитима створила се огромна тражња на тржишту за микро кредитима.

Први донатори ПРОДЕМ-а били су владе и невладине организације из иностранства, али и из Боливије (*Гонзалес-Вега и други, 1996*). Коришћена је формула „солидарних група“ која се показала као врло успешна. Солидарне групе су у овом случају биле групе које су колективно биле одговорне за кредите које су добијали чланови групе, уколико би дошло до тешкоћа у наплати кредита. До 1992. године, портфолио ПРОДЕМ-а порастао је на око 4 милиона долара, а број клијената на око 14.500. Током периода снажног раста, руководство ПРОДЕМ-а увидело је да је организациони облик МФИ био препрека за даљи раст, и да чак са забележеним растом МФИ није у стању да изађе у сусрет чак и постојећим потребама за микро кредитима на тржишту. Према актуелној законској регулативи МФИ као организацији цивилног сектора није било дозвољено да ради са другим облицима финансијских производа као што су штедња и осигурање. Без званичног надзора банкарског сектора није било могуће ни подићи комерцијални кредит у значајнијем износу. Како је ПРОДЕМ-ов циљ јасно утврђен као намера да се максимално увећа број клијената, менаџмент је одлучио да ову МФИ трансформише у комерцијалну банку. Тако је ПРОДЕМ постао БанкоСол у фебруару 1992. године. ПРОДЕМ је са друге стране наставио да функционише као акционар БанкоСол и као МФИ који ради са мањим свотама микро кредита у руралним областима Боливије. Банка је наследила значајна средства од ПРОДЕМ-а: методологију кредитног пласмана, базу података о клијентима и односима са клијентима, већину запослених и одличну репутацију на тржишту. Тако наоружана, БанкоСол била је способна да постигне импресиван раст у самом почетку свог рада. БанкоСол је пример још једног феномена. Наиме, она је пример да није могуће покренути само-одрживу микрофинансијску банку без оваквог оснивачког улога који је претходно био



осмиљен и развијен у оквиру МФИ које основане и подржане у оквиру донаторског развојног програма (Скикс, 2007).

Негде на почетку 21. века БанкоСол улази у турбулентнији период свог постојања и функционисања (Скикс, 2007). Финансијска криза која је погодила Латинску Америку, водила је рецесији и банкарски сектор је био заробљен у ненаплативим потрошачким кредитима. БанкоСол је увела праксу осигурања својих клијената у случају здравствених проблема који могу угрозити пословање клијената. Тако банка почиње да ради услуге здравственог и животног осигурања и у процесу ширења обима пословања уводи нове финансијске производе као што је трансфер новца и банкомати, да би употпунила финансијски пакет својим клијентима – микропредузетницима. У исто време банка је централизована и централа банке преузима ригорозну контролу над филијалама као и смањење трошкова пословања отпуштањем извесног броја руководиоца са средњег хијерархијског нивоа.



**График бр. 8: Приказ раста БанкоСол и њеног портфолија и броја клијената 1997 – 2007.г.**

Извор: Акцион Интернешнал, 2008.

На графику је приказан утицај економске кризе на БанкоСол и реакцију банке. Наиме, у касним деведесетим годинама, као последица економске кризе раст је успорен, са укупним износом кредита који је мање више у тим годинама остао на истом нивоу и бројем клијената који се почео смањивати. Од 2002. године пословање банке се опоравља и примећују се промене: кредитни портфолио почиње значајно да расте, док број клијената започиње врло скроман раст, све до 2006. године када поново почиње да опада. Овај пад у броју клијената у 2007. године повезан је са значајним растом кредитног портфолија,

из чега се може закључити пре свега да се по броју клијената БанкоСол изједначио са бројем клијената из касних деведесетих година и, што је још важније, да просечна висина кредита по клијенту драстично порасла (и то од 827 долара у 1997. години до 2.564 долара у 2007.).

*Табела бр.17: Величина просечног кредита у периоду 2002. до 2007.г.*

Величина кредита	2002	2006	2007
>\$100.000	0,03%	0,02%	0,02%
\$50.000 до 100.000	0,20%	0,10%	0,10%
\$20.000 до 50.000	1,40%	0,60%	0,80%
\$10.000 до 20.000	3,80%	1,90%	3,40%
\$5.000 до 10.000	11,50%	8,70%	16,40%
\$ 2.000 до 5.000	34,90%	22,50%	35,60%
\$1.000 до 2.000	24,40%	14,60%	19,20%
\$500 до 1.000	15,20%	11,50%	14,60%
<\$500	8,60%	<b>40,20%</b>	<b>9,60%</b>
	100%	100%	100%

*Извор: Боливијска државна агенција за финансијски надзор, 2008.*

Када се погледају подаци који говоре о структури кредита, односно вредности кредита, може се приметити евидентан раст код „средње класе“ клијената БанкоСол, то јест, оних који позајмљују суме између 1.000 и 10.000 долара. У 2007. године виши проценат клијената је позајмљивао више од 5.000 долара а што је још важније види се тренд смањења клијената који су позајмљивали најниже суме новца. То је јасан тржишни помак од најсиромашнијих клијената према онима у средњем опсегу. Имајући у виду да је раст у богатству код клијената прилично постепен процес, овај скок се не може описати као једноставно побољшање стандарда код сиромашнијих клијената који су постали богатији. Оваква ситуација је последица одлуке управе банке да се прекине са пласманом кредитних средстава који су нижи од 500 долара, а на чему је заснована ова одлука не може се јасно видети из доступне литературе. Како год, овај потез је погодио највише најсиромашнији слој клијената, а са друге стране, иницирао да се средњи слој клијената мотивише да позајмљује веће суме новца.

БанкоСол је, када се сагледавају њена функционалност и њене финансије одржива комерцијална банка, која се бави подршком микро-предузетницима. Ипак банка још увек не постиже оне нивое зараде да би била конкурентна на тржишту према висини добита, али то власницима није примарни мотив, с обзиром да долазе из НВО миљеа и у пословању нису због добита.

Извори?

Власничка структура БанкоСол није транспарентна и илустративни подаци се не могу наћи на интернет адреси банке или у годишњим извештајима. Једини доступни податак (*Национална агенција за финансијски надзор, 2008*) говори о томе да постоји девет главних акционара, али не постоји макар индикатор о томе колики је удео сваког од акционара појединачно, нити опис карактера акционара. Не може се говорити о правилу, али је интересантно да две најпознатије МФИ у свету, и примери најбоље праксе на којима се гради доктрина микрофинансирања као додатног инструмента економској политици у погледу смањења стопе незапослености и смањења сиромаштва у друштву, немају транспарентну структуру власништва и остављају места сумњама да можда резултати њиховог пословања припадају делом заслуга и другим факторима, а да њихова независност од државних субвенција и донаторских фондова није потпуна, већ је само декларативна.

Боливијска државна агенција за финансијски надзор, срећом, делује транспарентно и приказује податке о структури пословних субјеката који су активни на финансијском тржишту Боливије. Тако је доступна и информација о власничкој структури БанкоСол која је приказана на следећем графику:



**График бр. 9: Власничка структура – БанкоСол 2008.г .**

*Извор: Боливијска државна агенција за финансијски надзор, 2009.*

Из графика се може приметити да су неки од највећих акционара повезани са Акцион Интернешнал, организацијом која је и иницирала посао микрофинансирања у Боливији, и која и данас у структури власништва учествује са 61,9 одсто. Док је порекло и структура капитала осталих акционара упитна (осим Антарес фонда чији је циљ да пружа микрофинансијску подршку предузетницима и није добитно оријентисан), чини се да је права природа главних акционара у приватном сектору на финансијском тржишту. Приказана

структура (*Национална агенција за финансијски надзор, 2008*) илустративна је за стратегију БанкоСол која се заснива на „алтруистичкој мисији кроз максимизацију добита“, што би у мало упрошћеној верзији значило да је БанкоСол приватна фирма, али да су акционари невладине организације, што би требало да осигура да банка неће одустати од примарног циља да изађе у сусрет максималном броју сиромашних микро-предузетника и да им пласира повољне кредите. Неки од потеза менаџмента могу бити ризикантни и угрозити овај циљ, али како је виђено у претходном примеру Грамин банке, такви потези су иманентни менаџменту МФИ у тренуцима када превазилазе постојеће капацитете по било којој основи.

Када се говори о методологији коју користи БанкоСол у пласману кредита својим клијентима (*БанкоСол, 2008*), мора се поћи корак уназад и вратити на ПРОДЕМ и оригинални кредитни производ који је осмислио у оквиру ове МФИ. У својој суштини то је групни кредит са колективном одговорношћу. Троје до четворо људи користи кредите, који у укупној вредности не прелазе суму од 6.000 долара. Забрањено је формирати кредитне групе састављене од чланова исте породице, али осим тога јак тимски дух у оквиру кредитне групе је пожељан и стимулисан. Додатно, од предузетника – чланова кредитне групе захтева се да међусобно надзиру једни друге и посматрају како се развија посао, то јест да ли има проблема у редовној исплати кредита.

У свим својим активностима БанкоСол има за циљ да изгради дугорочни однос са својим клијентима. Ово се остварује коришћењем система јаким подстицаја: група иницијално добија врло малу суму новца у виду кредита по прилично рестриктивним условима. Рокови за повраћај средстава су кратки, и рате су прецизно одређене и честе. Како кредитна група започне са сервисирањем кредита и ту оствари добре резултате, осмисли квалитетнији однос са банком и бољу кредитну историју што омогућава да се у следећем периоду добију бољи услови кредитирања од претходних, са дужим периодима за исплату кредита и већим свотама комбинованим са нижим каматним стопама. На дуги рок, појединачни кредити постају још један од подстицаја којим банка мотивише своје клијенте да редовно сервисирају своје кредитне обавезе. Ипак, ако кредитна група не испуни све услове банке враћају се на почетак и иницијалне мање повољне услове кредитирања.

Кредитна група мора отплаћивати на време и то физички у филијалама БанкоСол-а, које су бројне и лако доступне. Уколико се појави заостатак у плаћању, одмах се активира механизам реакције којим се алармира службеник банке задужен за кредит који одлази да посети клијента већ наредног дана. Такође, свако кашњење спречава кредитну групу да оствари могућност добијања

новог кредита под повољнијим условима. У случају ненаплативости кредита (такви се случајеви јављају и када се кредит обезбеди групном одговорношћу), сваком члану групе се забрањује да се пријави за неки будући кредит, а информација о кредитној способности дели се са мрежом МФИ и банкама у земљи. На тај начин, принцип колективне одговорности ретко постаје механизам за наплату кредита; радије сами чланови кредитне групе покушају да у критичним ситуацијама спасу кредитни рејтинг групе и међусобном срадњом решавају проблеме са редовном исплатом кредита. Ово указује да се БанкоСол методологија пласмана кредита заснива радије на малом броју солвентних група чији чланови носе терет оних несолвентних чланова који могу угрозити кредитни рејтинг групе, него на пласману појединачних кредита и ширењу трошкова кашњења несолвентних клијената на све клијенте банке, као што је то случај у конвенционалном банкарству.

Систем подстицаја био је један од главних фактора пословања БанкоСол који је допринео успеху и слави ове банке (*Скикс, 2007*). Иако услови кредитирања нису врло повољни у почетку, клијенти имају врло добре разлоге да дају све од себе како би испунили све кредитне затеве. Наиме, већи, доступнији и јефтинији кредити до којих могу доћи у будућности вредни су напора да се испуне захтевни стандарди банке, а када се томе дода и ризик да се једном освојени повољни услови кредитирања изгубе због пропуста у испуњавању кредитних услова, затвара се круг подстицаја за кориснике кредита БанкоСол. Персонални приступ банке и кредитних службеника такође стварају додатни подстицај: избегавање могућности срамоте пред познатим кредитним службеником у локалној заједници у случају кашњења са исплатом кредита, мотивишу клијенте додатно.

Осим солидарних кредита, БанкоСол нуди и појединачне кредите клијентима који имају значајно искуство са микрокредитима и позитивну кредитну историју, били они клијенти БанкоСол или неке друге банке. Појединачни кредити крећу се у рангу од 50 до 250.000 долара. Респектабилни клијенти имају могућност добијања кредита за стабену изградњу или куповину некретнина, кредита за куповину возила и хитних краткорочних кредита до 1.000 долара. Потрошачки кредити који су такође у понуди бивају обезбеђени примањима клијената, а БанкоСол додатно ради и као залагаоница дајући потрошачке кредите, узимајући накит као колатерал.

Постоје бројни нефинансијски кредитни производи које БанкоСол нуди зато што су у складу са оквиром постављеним од Државне агенције за финансијски надзор. Ти нефинансијски производи у понуди БанкоСол су следећи: штедња, дугорочни депозити, трансфер новца, медицинско осигурање и

животно осигурање. Постоји и програм за подршку при куповини некретнина намењен Болвијцима који живе и раде у САД или Шпанији. Ови производи део су свеобухватног приступа који БанкоСол спроводи. За веће кредите, клијенти су обавезни да имају осигурање и тако заштите себе (и банку) од непредвиђених ситуација када би били у немогућности да исплате кредит до краја, као и да имају краткорочну штедњу код банке као помоћно средство да се боље искористи већа количина кеша која постоји у оптицају. Као било која друга пословна банка и БанкоСол је у могућности да понуди све наведене производе својим клијентима у комбинацији са кредитом или без њега.

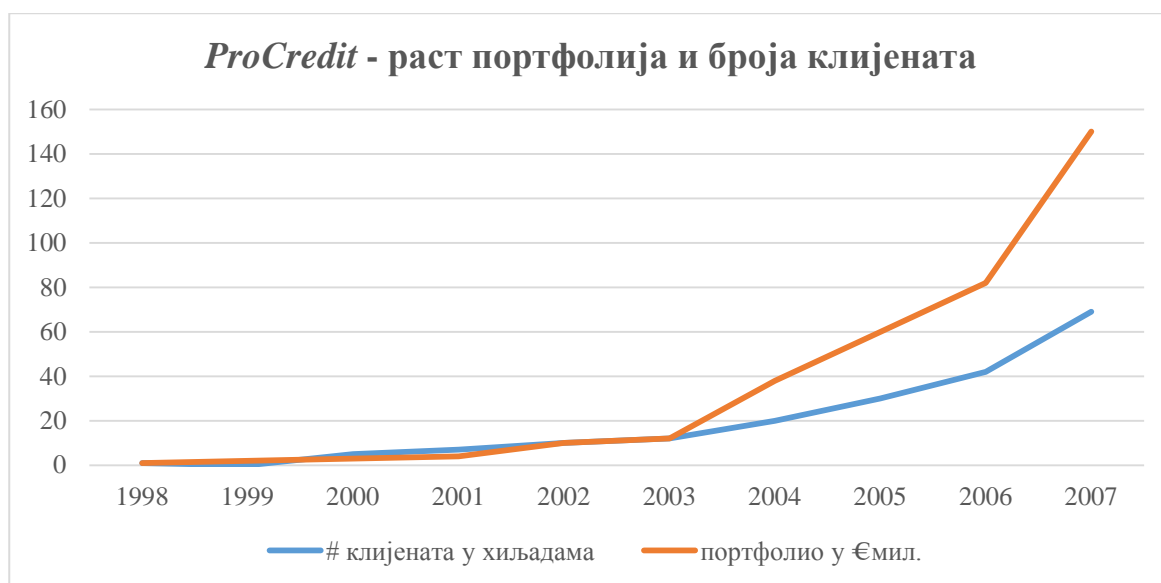
Када се сви показатељи портфолија узму у обзир може се закључити да БанкоСол није превише фокусирана на врло сиромашне клијенте, већ на оне који су сиромашни али на граници да се извуку из сиромаштва. Већина клијената банке још увек не би имали приступ капиталу да се нису укључили у програм БанкоСол. То је начин на који БанкоСол игра улогу у друштвеном животу помажући људима да се извуку из сиромаштва. Такође, извесни проценат клијената припада врло сиромашнима (упркос чињеници да је значајно смањен обим најмањих кредита), што значи да ако БанкоСол достигне велики број клијената постоји који пређу праг сиромаштва, отвара се могућност за нови број сиромашних клијената који могу ући у обзир за програм кредитирања, те да и њима буде понуђена могућност да изађу из сиромаштва. Овај број може бити и већи а друштвени утицај банке видљивији, када би се паралелно са стандардним програмом осмислио и мали добротворни фонд, чији би се рад више заснивао на донаторским средствима.

Истраживање које је спровео Акцион интернешнал (2005), налази да клијенти БанкоСол-а нису репрезентативни узорак Боливије као целине, али да су подаци о сиромаштву упоредиви са онима који третирају урбане делове и њихово становништво (које је донекле сиромашније од оних у руралним деловима). Ово зато што БанкоСол ради са клијентима из руралних области, али у ствари своје делатности су централизовали у великим местима. Упркос декларативној намери да „БанкоСол пружа услуге најбогатије међу сиромашнима“ ипак 15 одсто клијената у структури банке чине клијенти из најсиромашнијих слојева, каже истраживање из 2005. године. И тако док се добротворне МФИ усредсреде на веома сиромашне, самоодржива БанкоСол нема посебно дефинисану мисију да ради са најсиромашнијима, али успева да помогне значајном броју веома сиромашних клијената да пређу преко прага сиромаштва. Остаје да се види до које мере ће последњи тржишни потези банке да угрозе улогу банке у смањењу сиромаштва.

### 5.3 в. Добитабилно партнерство: ProCredit банка – БиХ

Постоји три типа МФИ. Оне које су добротворне и остварују само занемарљив добит (Грамин). Оне које су настале из добротворних МФИ и постале самоодрживе комерцијалне банке (БанкоСол). Последња трећа врста МФИ почиње од почетка као добитно оријентисана МФИ. *ProCredit* банка спада у ту, трећу категорију. Ова мрежа МФИ често прозивана због предузетничког приступа микрофинансирању постала је синоним за микрофинансирање у транзиционим земљама источне и средње Европе. У оквиру те мреже, *ProCredit* Банка БиХ, била је прва нова инвестиција у овој земљи, оснивањем нове а не приватизацијом постојеће банке.

*ProCredit* Банка БиХ основана је 1997. године под именом Микро предузетничка банка (МПБ) као заједнички пројекат ИПЦ-а, немачке консултантске компаније, специјализоване за микрофинансирање, а у сарадњи са ЕБРД и МФК (*Александер, 2004*). Оно што је било специјално у вези са овим уговором је да ИПЦ није пружио само иницијалне услуге менаџмент консалтинга већ и имао значајну улогу у постављању ове банке као гринфилд инвестиције и наставио са управљањем по оснивању банке. Године 1998, да би привукла што више капитала за МПБ и бројне МФИ које су биле установљене у земљама региона, ИПЦ је формирао Међународне Микро Инвестиције (ММИ) компанију која је се касније развила у Прокредит холдинг. ММИ је рапидно раширио своје активности по Источној Европи, оснивајући МФИ у Грузији, Албанији и Косову. Данас *ProCredit* има филијале у једанаест земаља источне Европе, а присутна је и у седам земаља латинске Америке и четири афричке земље.



**График бр.10: ProCredit банка - Раст кредитног портфолија и броја клијената 1998 – 2007.г.**  
Извор: ProCredit холдинг, 2008.

Гледајући у графички преглед раста ProCredit БиХ током првих десет година постојања (ProCredit банка, 2007) може се запазити јасна слика стабилног раста, који с временом убрзава. Од скромних почетака касних деведесетих, раст банке је започео убрзање око пете године пословања. Вредност кредитног портфолија је иницијално расла мало брже од броја клијената (тј. од броја одобрених кредита) што значи да је и просечна вредност кредита лагано расла, све до 2003. године када кредитни портфолио почиње убрзано да расте, а раст броја клијената га прати у сразмерно али спорије. То указује и на пораст просечне вредности пласираних кредита.

За разлику од примера Грамин и БанкоСол, ProCredit БиХ је у свом пословању ишао само узлазном путањом и није имао процесе успоравања или пада обима пословања. Ово због тога што је са временског аспекта, процес конституисања и иницирања пословног процеса био знатно краћи а са друге стране, БиХ је у том периоду била у јеку послератне обнове, што значи да су економски услови били врло повољни за развој малих и средњих предузећа.

**Табела бр. 18: Приказ структуре кредита према вредности у периоду 1997 – 2007.**

Вел.кредит а у €	1.000 -	10.00 0 –	10.00 50.00	>50.00 0
година	<1.00 0	10.00 0	50.00 0	>50.00 0
1997	21%	77%	2%	0
1998	23%	77%	0%	0,00%
1999	24%	74%	2%	0,00%
2000	25%	73%	2%	0,00%
2001	20%	75%	4%	0,60%
2002	10%	76%	12%	1,80%
2003	32%	62%	5%	0,80%
2004	44%	51%	4%	0,60%
2005	45%	51%	4%	0,50%
2006	44%	52%	3%	0,60%
2007	44%	54%	2%	0,40%

Извор: ProCredit холдинг, 2008.

Структура кредита према висини износа кредитирања пласирана од ProCredit банке БиХ показује да банка сервисира цео МСП сектор: док већина



кредита долази из групе од € 1.000 до 10.000 (54%), упоредив проценат кредита је из групације микро кредита (44 одсто). Занемарљима мањина пласираних кредита је из групе од преко € 10.000 (*ProCredit банка, 2007*).

Еволуција структуре портфолија говори да се банка померила од пласирања велике већине кредита МСП (са врхунцем у 2002. години) до ситуације где значајних 44 одсто кредита представља праве микро кредите. *ProCredit* БиХ зато сервисира углавном клијенте који позајмљују мање од € 10.000, али немају регулативу која их спречава да пласирају веће кредите. Када се говори о добитабилности, *ProCredit* банка БиХ бележила је губитке само у прве две године постојања, и почела је да добитира од 1999. године па надаље. Остварени добити нису били стабилни и варирали су од године до године. Ове тенденције показују да банка треба да се фокусира на постепен и одржив раст све док потражња за микрокредитима на тржишту не буде задовољена.

У својој раној фази (*Матхаус-Мајер и вон Писке, 2004*) банка је добијала елементарну техничку помоћ од владе САД, ЕБРД-а, и федералне владе Немачке, што делимично објашњава зашто је добитабилност остварена тако брзо. Поред техничке помоћи, банка је добила помоћ и у виду дугорочне финансијске подршке. Банке су биле спремне да понуде само краткорочну финансијску помоћ у виду кредита са роком доспећа од годину дана, па је помоћ примљена од *ProCredit*-ових партнера из јавног сектора била од највећег значаја. Други извор финансирања долази од депозита клијената. Данас депозити клијената чине 88 одсто кредитног портфолија банке, који је прилично упоредив са кредитним потенцијалом потпуно комерцијалних банака. Ова слика може бити виђена и у другим *ProCredit* банкама у земљама у региону.

У структури власништва *ProCredit* банке БиХ (*ProCredit банка, 2007*) налазе се два акционара: *ProCredit* холдинг (94,2 одсто) мрежа МФИ лоцирана у Франкфурту чији део је и *ProCredit* БиХ и Комерцбанк (7,6 одсто), две банке, КфВ и ЕБРД учествовале су у власништву у првим годинама пословања, да би после 2006. године изашле из структуре и препустиле све акције првобитно поменути акционарима. Сада, када је *ProCredit* холдинг једини важнији акционар, интересантно је истражити ко стоји у структури власништва холдинга. У структури власништва *ProCredit* холдинга постоји више акционара. У власништву оснивача ИПЦ је 25 одсто акција, немачке консалтинг компаније специјализоване за микрофинансирање. Акције у износу отприлике половине те вредности је у власништву ИПЦ инвеста, средства које омогућава да запослени у ИПЦ и *ProCredit*-у учествују финансијски у пословању *ProCredit*-а. Мањи акционари су КфВ и ФМО као државне развојне банке из Немачке и Холандије, ДОЕН је холандска добротворна организација која се финансира из прихода од

игара на срећу, а МФК је део система Светске банке. Мањи акционари су инвестиционе компаније које имају ограничене циљеве помоћи микро-предузетницима. Додатно капиталу у власништву поменутих акционара (€125 милиона), *ProCredit* има неке акције које не дају право гласа (капитал од око € 60 милиона). Главни акционари без права гласа су САД пензиони фонд, МФК и БРБ – Белгијска развојна банка.

На основу свега поменутог може се закључити да *ProCredit* холдинг представља приватно-јавно партнерство тако да су акционари приватне компаније и фондације као и јавне развојне организације. Сви акционари учествују због циљева који нису само добит. Наиме, ИПЦ и ИПЦ инвест желе да осигурају да банка остане привржена принципима и методима пласмана кредита који су осмишљени од стране консалтинг фирме. Остале развојне организације и добротворни фондови подржавају *ProCredit* БиХ, зато што ова банка представља МФИ која подржава развој МСП и предузетништва, док инвестиционе компаније и пензиони фондови вероватно у *ProCredit*-у виде инвестициону прилику која има и више друштвене користи (*Мек Интајре и Далаго, 2003*).

Иако комерцијална банка, *ProCredit* БиХ покушава да се дистанцира колико год је могуће од слике коју конвенционалне банке често приказују. Та филозофија је једноставна: микрокредит има ниску добитну маргину, па је одржавање трошкова кредитирања на ниском нивоу приоритет. Ово узрокује да банка не може приуштити својим менаџерима статусне симболе (као што већина банака може). Кредитирање малих предузетника и понуда банкарских услуга породицама са ниским примањима (групама које су обично одбачене од традиционалних банака) такође узрокује статус „банке малих људи“, а банкарски службеници негују обичан свакодневни начин понашања да би се што више приближили клијентима.

За разлику од претходне две студије случаја, БиХ банка (као и остале банке у *ProCredit* мрежи) уздржава се од коришћења било каквих група када пласира кредите клијентима. Кредити су лична одговорност клијента. Уместо групног кредитирања, за обезбеђење кредита *ProCredit* користи метод који пажљиво надгледа платежну способност потенцијалних клијената. Према неким интерним критеријумима, бизнис који је активан најмање три месеца погодан је за издавање кредита. Банкарски службеник, по примљеној пријави за кредит посећује потенцијалног клијента неколико пута да би проценио квалитет пословања клијента. Ово је врло радно интензивна активност, посебно због малих клијената који често не чувају формално рачуноводствене податке о свом пословању, због обимних дискусија кроз које се процењује кредитна способност клијента, непосредним разговором и обимним и дугим опсервацијама бизнис активности, који су неопходни да се одреди како тренутно стоје ствари са

клијентом и који су потенцијали развоја. И тада, када клијент прође кроз ригорозни процес провере и докаже да је кредитно способан, кредит се одобрава. Овај је приступ изгледа функционалан, кашњења у плаћању у *ProCredit* банци БиХ износи свега 1,6 одсто, што је доста импресивно. Негативна страна овом ниско ризичном приступу је да је процес радно интензиван, па су трошкови евалуације клијената доста високи тако да „прогутају“ сав добит који се оствари у регуларном пословању. Значајни трошкови морају настати и бити уложени у обука запослених припремајући их да развију неопходне вештине за ову врсту посла. Поред тога што задовољава све потребе предузетника, *ProCredit* БиХ је и даље комерцијална банка у пуном пословном капацитету, која нуди банкарске производе као и већина банака у Западној Европи, и то и малим клијентима и бизнисима. У групу производа које банка нуди улазе: депозитни рачуни, штедња, орочени рачуни, краткорочне позајмице и трансфери новца. Специјални штедни рачуни за децу и повољни банкарски пакети за студенте такође су део понуде. Доследност пословне политике банке, када је у питању доследност визији банке, која истиче да јој циљ није да промовише потрошачке кредите, може доћи у питање с обзиром да банка пласира и новчана средства кроз потрошачке кредите, али само оним клијентима који своје месечне зараде примају преко *ProCredit* банке. Они могу да позајме до 5.000 евра за набавку производа као што су намештај, возила и аранжмани за годишње одморе. Према информацијама доступним на интернет адреси банке, и дозвољено прекорачење по рачуну је у понуди као део банкарског пакета за клијенте. Ово значи да или је банка нешто променила у свом односу према корисницима кредита или да „не промовисати“ значи не рекламирати директно ове специфичне производе. Банка не промовише ове производе на начин на који то раде друге комерцијалне банке, агресивно и интензивно. У сваком случају, банка очигледно сматра да може избећи ситуацију у којој су њени клијенти ухваћени у дужничку замку, тако што потрошачке кредите пласира само према запосленима који своје зараде примају преко Прокредит банке, тако да она има увид и контролу над њиховим новцем.

*ProCredit* банка БиХ (*ProCredit* банка, 2007) не нуди услуге осигурања за разлику од банака сагледаних у претходном делу овог поглавља. Ово може представљати могућност и смер будућих активности банке, с обзиром на то колико користи ови производи доносе банци како у смислу добита тако и у смислу обезбеђења кредита. Ипак, осигурање је потпуно другачији облик пословања и диверзификација пословања банке у овом смеру може бити веома скупа за банку, па стога препуштање осигуравајућег бизниса другим играчима на тржишту може бити тема за размишљање у случају *ProCredit* банке БиХ.

На својој интернет презентацији, на страни која се тиче пословне филозофије *ProCredit* холдинга јасно стоји да холдинг „жели да промовише шта

микрофинансирање може постићи и да представи да је микрофинансирање средство којим може да се лечи или потпуно елиминише сиромаштво...“.

Оваквим приступом, који није у потпуности погрешан, *ProCredit* долази у позицију да можда подигне очекивања клијената на ниво који после не може достићи услугама које нуди у свом пакету. Можда би у случају ове банке корисније било када би своју мисију усмерила ка на пример, инклузивном и функционалном банкарству транзиционим земљама. Ово свакако не значи да *ProCredit* банка БиХ нема позитиван утицај на смањење сиромаштва у БиХ. Напротив, БиХ је врло сиромашна земља када то меримо европским стандардима. Незапосленост је на врло високом нивоу (између 25 и 45 одсто, што је тешко прецизно одредити због обима и интензитета „сиве економије“) а БДП по глави становника износи око 6.600 долара. У земљи са таквом ситуацијом у економији, неактивном радном снагом и послератном обновом, мали кредити до 1.000 евра могу направити разлику у условима пословања за микро-предузетнике. Покривеност *ProCredit* БиХ је значајна: у земљи са 4,5 милиона становника, број од 70.000 пласираних кредита уопште није тако лош резултат и покрива приближно 1 одсто становништва, а свакако и виши проценат од 1,2 оних који живе испод нивоа сиромаштва. Прецизно утврђивање утицаја микрокредита пласираних од *ProCredit* банке БиХ без прецизне студије у овој области готово је немогуће, али је сасвим сигурно да се односи на области samozapošljavanja, раста микро предузећа и врло често раст броја запослених у предузећима која користе микрофинансијске услуге.

*ProCredit* БиХ (*ProCredit* банка, 2007) такође значајно доприноси развоју људских ресурса у финансијском сектору у земљи. Посебне вештине, неопходне да се изврши детаљна и прецизна евалуација кредитне способности и пословне перспективе потенцијалног клијента подразумева различите врсте тренинга и усавршавања за сваког од 770 запослених у *ProCredit* БиХ. Менаџери на средишњем нивоу, похађају едукативне садржаје на *ProCredit* регионалној академији у Скопљу, Македонија, где се селекују највећи таленти који се упућују на трогодишњу академију у Немачку, где се усредсреде на банкарство, али и на управљачке способности што укључује и опште хуманистичке едукативне садржаје. Идеја која стоји иза овог пројекта је да се формира група глобалних лидера компаније, који ће касније постати врхунски менаџери у земљама у којима *ProCredit* холдинг тек започиње посао микрофинансирања. *ProCredit* има политику да дислоцира менаџере у земље из којих нису пореклом да би спречила могућност да на њих буде извршен притисак локалних обичаја и навика. Запослени у *ProCredit* БиХ развијајући своје вештине развијају и осећај лојалности према компанији али од тога има користи и цео БиХ банкарски сектор, јер те нове вештине ови запослени преносе на своје колеге, док пословно мигрирају мењајући различите пословне банке. Резултат ових иницијатива са

људским ресурсима је награда Инвеститор године у категорији стварања нових радних места, коју је *ProCredit* БиХ добио од Асоцијације за промоцију страних инвестиција у БиХ (*Аугсбург и други, 2015*).

Наравно, друштвени утицај који микрофинансирање има у БиХ не огледа се само у унапређењу људских ресурса на страни понуде (тј. у банкарском сектору), већ пре свега у смањењу стопе незапослености и смањењу стопе сиромаштва. Поред тога, а слично као у претходна два случаја, микрофинансирање у БиХ помаже еманципацији сиромашних слојева становништва који једном укључени у пословне пројекте почињу да размишљају на сасвим другачији, прагматичан начин о будућности, развојним перспективама и међусобној сарадњи. Мора се даље признати да размере тог утицаја нису спектакуларне. Микрофинансирање на финансијском тржишту представља малу и специфичну тржишну нишу са врло ограниченим опсегом деловања и утицаја. Таргетиране су наиме, само специфичне групе: сиромашни, маргинализовани, предузетници и њима слични. Мада се утицај остварен на маргинализоване групе тешко е може протумачити као утицај на цело друштво, ипак и у тим социјалним групама долази до промена ставова услед деловања МФИ.

#### 5.4 Поређење три студије случаја

У табели су приказани подаци (*ЦИА и УНДП, 2016*) који говоре о величини и развоју, у различитим земљама као и обухватности бакарских активности у дотичним земљама. Ова три примера су најсликовитији примери микрофинансирања у различитим појавним облицима. Прва карактеристика која се примећује су огромне разлике између Бангладеша с једне и Боливије и Босне и Херцеговине с друге стране. Бангладеш је огромна и врло сиромашна земља, док су Боливија и БиХ мале и мање сиромашне земље, са БиХ као најразвијенијом од све три земље.

Табела бр. 20: Поређење података о три МФИ – 2016.г.

	Бангладеш		Боливија		Босна и Херцеговина	
	износ	година	износ	година	износ	година
Број становника	153,5	2008	9,2	2008	4,5	2008
БДП по глави ст. (ППП)	\$1.400	2007	\$4.400	2007	\$6.600	2007
БДП реални раст	6%	2007	4%	2007	5,5%	2007
Пропорција становништва која живи са мање од \$2 дневно	84%	2005	42,2%	2005	на	/
процент становништва који живи испод границе сиромаштва	45%	2004	60%	2006	25%	2004
УНДП индекс људског развоја	0,547	2005	0,695	2004	0,803	2005
	Грамин Банк		БанкоСол		Прокредит БиХ	
	износ	година	износ	година	износ	година
# пласираних кредита	н.а.	/	88.541	2007	68.752	2007
# клијената/чланова	5.579.399	2005	82.051	2007	н/а	/
кредитни портфолио	\$415,8 м	2005	\$209,0 м	2007	€162,6	2007
депозит	\$481,2 м	2005	\$62,80 м	2007	€140,2	2007
депозит као % кредитног портфолија	116%	2005	30%	2007	86%	2007
број запослених	25.211	2008	966	2007	769	2007
просек пласираних кредита по клијенту	\$75	2005	\$2.564	2007		
портфолио по запосленом	\$16.493	2205	\$209.839	2007	€182.315	2007
клијенти/кредит по запосленом	221	2005	82	2007	89	2007
просечна вредност кредита	н/а	/	\$2,360	2007	€2.365	2007
просечна каматна стопа	20,00%	2008	22,4%	2006	15,9%	2006

Извори: CIA, UNDP, 2016.

Ово се поклапа са великим разликама између три банке чије случајеве проучавамо. Грамин банка је велика у асољутном и релативном смислу, 3,63 одсто становника Бангладеша су клијенти/чланови Грамин банке. Кредити пласирани од стране Грамин банке су врло мали (\$75 у просеку), много мањи од онога што је уобичајно за друге две банке. Објашњење за податак да Грамин банка, која је неколико десетина пута већа од БанкоСол по броју клијената има једва дупло већи кредитни портфолио је у чињеници да је прво Бангладеш далеко мање развијен од Боливије и виша маргина куповне моћи долара, као и да су активности Грамин банке усмерене сиромашне, који захтевају и способни су да апсорбују много мање своте новца него мали предузетници у земљама са средњим приходима попут Боливије и БиХ. На то треба додати да Грамин банка не фокусира своје пословне циљеве на добит, већ на праг сиромаштва. Начин

анимирања клијената Грамин банке се такође разликује. Када се филијала Грамин банке инсталира у селу, тада сви сељани (укључујући ту и најсиромашније) почињу да се окупљају и позајмљују новац како би финансијски припремили своје будуће економске активности и покушају да поправе свој животни стандард. За разлику од Грамин банке, БанкоСол и *ProCredit* БиХ раде на другачији начин. Ове две банке презентују и промовишу своје производе потенцијалним клијентима, али је избор између оних који траже кредите много комплекснији па нови клијенти долазе постепено. Ово посебно важи за *ProCredit* банку која не користи институцију групних кредита. БанкоСол и Прокредит имају, захваљујући поменутом начину функционисања, много мању покривеност тржишта од Грамин банке (која обухвата 3,63 одсто становништва Бангладеша), са БанкоСол која обухвата 0,9 одсто становништва Боливије и *ProCredit* БиХ која обухвата 1 – 1,5 одсто становништва БиХ. Претпоставка је да све три банке имају сиромашне клијенте па је у односу на број сиромашних у овим земљама и овај резултат логичан. Грамин има дужу историју и представља значајну институцију у Бангладешу, где значајно доприноси привредним активностима. Такође на светском нивоу Грамин је синоним за микрофинансирање и помоћ сиромашнима. Питање је колико БанкоСол и *ProCredit* могу да достигну овај степен значаја у својим окружењима. Када погледамо графике раста у случајевима БанкоСол и *ProCredit* банке и трендове (који су наравно много засновани на претпоставкама) видимо да ће БанкоСол стагнирати са мање од 100.000 клијената који позајмљују веће суме новца, док ће *ProCredit* БиХ наставити да расте брзо, како у висини кредитног портфолија тако и у броју клијената (дуплираће број клијената и вредност кредитног портфолија сваке две године). Ово је много бржи раст саме банке у односу на раст БиХ економије или броја становника, тако да за неколико година *ProCredit* БиХ може постати битан фактор развоја привреде у БиХ, па и достићи значај који Грамин има у Бангладешу. Ипак, *ProCredit* је много више комерцијална банка него што је то Грамин. МФИ из Бангладеша много је више социјална/добротворна установа него банка (*Грамин банка, 2017*). *ProCredit* банка БиХ, за разлику од Грамин, промовише себе као „банку из комшилука“ која има јако добре односе са клијентима, али се не укључује много у њихове приватне животе, као што је то случај са Грамин банком.

Када се говори о потенцијалу раста Грамин банке показује се следеће: раст банке се убрзава у последњих неколико година, како кредитног портфолија тако и броја клијената. Колико год дуго буде расло становништво Бангладеша по стопи од 2 одсто годишње и Грамин буде у стању да анимира донације са стране, нема сумње да ће догорочни раст бити обезбеђен. У броју запослених такође постоје разлике. У случају Грамин банке број клијената износи 220 по запосленом, док банкарски службеник у БанкоСол банци сервисира 82 клијента,

а у *ProCredit* банци БиХ - 89. Ово наравно не значи да је ефикасност службеника Грамин банке већа, већ да је проценат кредита међу клијентима представљен на нетранспарентан начин, те да не може да се оцени каква је ефикасност Грамин банке. Такође, када погледамо у кредитни пласман у односу на број запослених, налазимо да запослени у Грамин банци сервисирају мање од једне десетине клијената коју сервисира просечни службеник БанкоСол или *ProCredit* банке БиХ.

Грамин банка је власништво клијената/чланова банке, БанкоСол власништво две добротворне организације у комбинацији са малим приватним инвеститорима, док је *ProCredit* БиХ приватно-јавно партнерство између консултантске компаније у области микрофинансирања (ИПЦ) и неких приватних инвеститора, развојних банака, међународних финансијских институција и такође добротворних институција. Грамин банка драстично се разликује по структури власништва. Грамин банка је власништво великог броја малих акционара, што за последицу има мањи капитал и нуди мање кредите у просеку.

БанкоСол и *ProCredit* банка БиХ могу бити протумачене као потпуно комерцијалне банке, ако би се посматрало само њихово пословање. Али акционари ових банака су инвестирали у банке са филантропским мотивима и развојним циљевима, те та чињеница удаљава ове две банке од комплетно комерцијалног статуса. Ово значи да банке нису под притиском да остварују високе стопе повраћаја у односу на уложени капитал и да се усредсреде на што већу покривеност тржишта и присуство у друштву.

Једна од области у којој се не може направити драстична разлика између Грамин банке с једне, и БанкоСол и *ProCredit* банке БиХ с друге стране је технологија пласмана кредита. У овој области све три банке користе различите методе. БанкоСол користи методу потпуне групне одговорности са почетним кредитима по релативно неповољним условима који се мењају са унапређењем сарадње између клијената и банке. Грамин банка користи методу групног кредитирања без колективне одговорности и са кредитима по једнаким каматним стопама. Као и код БанкоСол, код Грамин банке такође постоји изражен фокус на историју кредитне способности клијента који се састоји на међусобним односима чланова кредитне групе. Ово указује да разлике у методи пласмана кредита између ове две банке нису суштинске, већ се односе на нијансе у оквиру метода групног кредитирања. Оба метода свде се на снажне подстицаје за припаднике кредитних група да поштују правила кредитне политике банке како би остварили користи из дуготрајног квалитетног односа са банком. Персонална или колективна одговорност, оба концепта заснивају се на проналажењу решења



за проблеме у односу са банком, пре него што дође до активирања механизма обезбеђења кредита.

Кредитна политика и методологија *ProCredit* банке БиХ фундаментално се разликује од Грамин и БанкоСол. Много више подсећа на традиционалне комерцијалне банке на тржишту капитала него на МФИ. Док Грамин и БанкоСол користе солидарност и међусобни притисак у оквиру кредитне групе, *ProCredit* се ослања на тип и потенцијал бизниса са којим успоставља односе, пажљиво евалуира његове потенцијале, па се тек када је сигурна у позитиван исход сарадње одлучује за пласман кредита. Осим поменутог, Грамин и БанкоСол се баве и пословима из области осигурања, оригинално допуни примарног бизниса, а касније некој врсти осигурања од неприлика на тржишту.

Када су у питању каматне стопе на пласиране кредите, све три банке зарачунавају каматне стопе које би се на тржишту Западне Европе сматрале високим. Али, ове каматне стопе су врло ниске ако их сагледавамо у контексту комплексности микрофинансирања и ризичнијег окружења за обављање пословних активности у земљама у којима су ове банке активне. БанкоСол зарачунава највише просечне каматне стопе од 22,4 одсто. Имајући у виду метод пласмана кредита и опадајућу каматну стопу како клијенти развијају бољи однос са банком, иницијална каматна стопа код ове банке може бити и много виша од просечне. Економска ситуација у Бангладешу која ствара изразито нестабилне услове за покретање микро предузетничке активности, чини да каматна стопа коју зарачунава Грамин банка од 20 одсто на годишњем нивоу и то по опадајућем принципу, буде прихватљива за клијенте као и да буде далеко испод каматне стопе коју добитно усмерене МФИ зарачунавају својим клијентима. Ово би могло наводити на закључак да Грамин банка може бити добитабилнија и тако атрактивнија за инвеститоре, па би увећан обим капитала био доступан за кредите клијентима/члановима банке. Имајући у виду власничку структуру банке, требало би много времена да се клијенти/чланови који имају у власништву многобројне акције мале вредности, истисну из власничке структуре, тако да не треба бринути да ће се одустати од мисије Грамин банке да помогне сиромашнима. Осим тога, више каматне стопе значе да се прикупља више новца, који се даље користи или у добротворне сврхе или у смислу користи за акционаре, који су на крају – уједно и клијенти/чланови банке.

*ProCredit* банка БиХ се, по својим каматним стопама које зарачунава на кредите својим клијентима, приближава просеку каматних стопа у комерцијалном банкарству Западне Европе. То указује на степен развијености БиХ, која у поређењу са земљама региона можда не представља лидера, али у компарацији са Бангладешом и Боливијом представља и те како развијену

економију. Каматна стопа коју зарачунава Прокредит банка БиХ, довољна је да обезбеди несметано функционисање, али је недовољна да обезбеди и остварење добита.

Глобална слика коју видимо када упоредимо ове три МФИ је та да се Грамин банка доста разликује у основи, у односу на величину и структуру портфолија и да *ProCredit* банка користи потпуно другачију методологију пласирања кредита. Такође, културолошки услови у којима раде банке предмет ове компаративне студије, утичу на концепт, пословање, циљеве и перформансе ових банака. Питање је до које мере можемо успешно упоредити банку која функционише у селима Бангладеша, врло сиромашне муслиманске земље на индијском потконтиненту, са банком која функционише у неформалним насељима боливијских градова у којима доминира латино-америчка католичка култура са банком која руководи својим бизнисом у земљи која се опоравља од грађанског рада у условима мешовите културе и религије (православна, католичка и муслиманска религија). Још једна потешкоћа настаје када се ради о доступности података. Наиме, свака од ових банака има посебан начин прикупљања и приказивања статистичких података. На све то, треба поменути да се Грамин банка не придржава стандарда европског рачуноводственог модела, тако да потпуно подрива поређење финансијског аспекта пословања ове три банке. Поређење БанкоСол и *ProCredit* банке могло би бити изводљиво, али поново не без проблема. Идеално, када покушавамо да упоредимо два приступа микрофинансирању на детаљан и научни начин, тражимо два случаја који функционишу у истом окружењу и где подаци о пословању потичу из истог извора. С обзиром да је *ProCredit* банка активна и у Боливији, она има много сличности са БанкоСол и представља погодан пример за поређење, али то није предмет овог рада. Уместо тога, из досада изнетог материјала, биће извучени закључци о најважнијим аспектима ове компарације.

#### 5.4 Препоруке

Три студије случаја представљене у претходном тексту дају важан увид у развој и функционисање микрофинансијских институција. Увид који је релевантан за развојне банке и институције (ЕБРД, холандски ФМО, немачки КфВ, МФК и ЕУ Комисија) које често подржавају МФИ у оснивању и почетној фази. Овај део рада образложиће карактеристике и проблеме које ове институције морају узети у обзир када раде са МФИ.

## Методологија кредитирања

У три студије случаја представљене су три различите методологије одређивања критеријума за издавање кредита. Док групно кредитирање може изгледати као метод који обезбеђује једноставну наплату кредита посебно у руралним крајевима, концепт има неке озбиљне недостатке. Клијенти морају да направе значајне напоре и потроше доста времена да би надгледали друге чланове групе, учествовали на састанцима групе, а све то да би искоординисали отплате и спречили прекршај правила банке и обезбедили боље услове за будуће кредите. У случају да неки од чланова групе западне у проблеме који га онемогућују да редовно сервисира отплату кредита, остали чланови групе имају опцију или да плате уместо члана кредитне групе који је у проблему или да га присиле да пронађе новац, плати своју рату и омогући наставак сарадње са банком. У случају да се више чланова групе нађе у ситуацији да не може редовно да сервисира отплату кредита, најчешће се дешава да се група одлучи да жртвује свој кредитни рејтинг, одустане од отплате и узрокује губитак за банку која нема друга средства обезбеђења кредита. Ефикасност групног кредитирања зависи од нивоа групне солидарности и лојалности према банци са којом група има кредитни уговор.

Иако нема врло јасних разлика у методама кредитирања у њиховој ефикасности, питање коју методологију изабрати укључује процену да ли клијенте оптеретити обавезама које долазе са групним кредитирањем када су трошкови банке по појединачним кредитима упоредиви? Већина клијената одабрала би појединачни кредит, јер када предузетник има више поверења у своје способности од других чланова исте кредитне групе, он преферира да буде одговоран само за отплату свог кредита, што се чини разумним и оправданим. Овај проблем може се решити само у групи са апсолутним међусобним поверењем чланова. Ту се јавља други проблем, у групама са високим степеном међусобног поверења тешко је да се одбије било која врста понуде, а да се особа чији је предлог одбијен бар мало не осети повређено, што даље директно утиче на односе у групи. Још један разлог због кога клијенти преферирају индивидуалне кредите је што не морају да издвајају додатно време на мониторинг пословања других чланова групе. Врло је вероватно да су клијенти спремнији да плате вишу каматну стопу на појединачни кредит него да буду чланови кредитне групе и сnose део одговорности за друге чланове групе, и осим свог посла баве се и надгледањем процеса отплате кредита.

Висина каматне стопе је контроверзно питање у свету микрофинансирања. Многе МФИ, посебно оне добитабилне, оптужене су да наплаћују врло високе каматне стопе, зарађујући на очају сиромашног

становништва, гурајући га у дужничку спиралу. С друге стране, код добротворних МФИ, код којих је циљ постојања и смисао функционисања у смањењу сиромаштва и економском осамостаљивању најсиромашнијих слојева, нема етичких дилема, али је најзначајнији лимит у раду доступност и ограниченост донаторских фондова који су у случају ових МФИ главни ресурси за кредитирање. Ове МФИ пласирају микро кредите по ниским каматним стопама неупоредивим са каматним стопама за високо-ризичне кредите у конвенционалном банкарству.

Да ли би донатори и инвеститори у области микрофинансирања требало да постављају неке услове који се тичу методологије кредитирања, када финансијски подржавају МФИ? У сваком случају било би корисно одредити примере најбоље праксе у овој области и стимулисати МФИ да користе ове технике. На другој страни, ако се постигне консензус о најефикаснијој сарадњи МФИ и донатора, извесна форма ригидности могла би да ограничи микрофинансирање као концепт који је започет на иновативним иницијативама. Можда је МФИ најбоље оставити слободу да стварају сопствене методологије кредитирања које су примерене условима функционисања, као и слободу да за те своје концепте проналазе заинтересоване инвеститоре и уживају у успеху/неуспеху својих пословних аранжмана.

#### Утицај локације на микрофинансирање

Различити концепти МФИ могу функционисати подједнако добро на неким локацијама и сасвим различито на другим (*Мервар, 2003*). Приступ групног кредитирања на пример, захтева да постоји јак осећај заједништва и припадности локалној средини, да би се изградио што бољи међусобни однос поверења међу члановима групе. Зато је ова форма кредитирања примеренија руралним областима у којима је осећај повезаности, заједништва и припадности групи интензивнији. У урбаним срединама ово је ређе случај, с обзиром да сиромашно становништво живи у неформалним насељима у коме се структура становништва заснива на мигрантима који су недавно насељени и који по правилу осећају много мање заједништво према новим суседима који их окружују.

Упркос културолошким, политичким и економским разликама међу регионима, мрежа *ProCredit* банака, примењује мање-више исту методологију кредитирања у свим срединама у којима послује, а активна је у великом броју различитих земаља на различитим крајевима света. Од присуства у неким од најсиромашнијих земаља и земаља са највишим степеном корупције у Европи, као што су Молдавија и Албанија, па до земаља у Африци које се опорављају од

грађанских ратова, попут Сијера Леоне и Демократске републике Конго, *ProCredit* банка не одустаје од својих принципа кредитирања микро-предузетништва. Питање се поставља да ли је тај метод, пажљивог одређивања групе клијената на основу њихових перформанси као предусловом кредитирања, универзално примењив? На ово питање не може се одговорити прецизно у овом тренутку. Банке ове мреже које послују у Африци конституисане су релативно скоро и потребно је доста времена да се оцени да ли ће оне имати успеха дугорочно и да ли ће задржати исти метод кредитирања као и банке у Европи.

У сваком случају, културолошке разлике морају бити узете у обзир када се уводи концепт микрофинансирања у друштвени и привредни живот једне земље. Не треба никада направити грешку примене методологије микрокредитирања која је функционисала и била успешна на једном месту, без претходне провере да ли функционише у новим условима.

У дискусији о каматним стопама у микрофинансирању, већ је поменуто кључно питање, а то је питање одлуке о томе да ли МФИ треба да послују на принципу добитабилности или је њихова функција да допринесу постизању неких друштвених циљева иако их то ставља на ниво покривања трошкова пословања, а без оствареног добита? Критичари добитабилних МФИ, оптужују их да се баве дистрибуцијом прихода од сиромашних предузетника ка акционарима таквих МФИ. Ова констатација је у извесној мери тачна, чим приходи превазиђу укупне трошкове, МФИ почиње да ствара добит а она иде у корист оснивача и акционара. Ипак, на вишем нивоу, микро-предузетници добијају јер им капитал постаје доступан, што је у поређењу са ситуацијом када нису могли никако кредитирати своја предузећа, изузетан напредак, а профитабилност такође доприноси да се микрофинансирање као концепт даље шири.

Осим у случају да развијени свет постане чврст у намери да одрживо помаже раст буџета МФИ, ширење утицаја и присуства микрофинансирања и МФИ захтева постојање добитабилних МФИ. Оне се много боље уклапају у финансијски систем и тако постају способне да привуку више капитала и више клијената кроз функционисање на тржишту. Ни ово чак није довољно уколико желимо да капитал са глобалног тржишта учинимо доступним МФИ и њиховим клијентима. Потребно је да МФИ остварују раст, развијају сопствене капацитете и одговоре на постојећу тражњу за микро кредитима у будућности.

Додатно, поред тога што представљају добитабилну пословну форму, добитно оријентисане МФИ су поузданији пословни партнери за Б2Б контакте, за разлику од добротворних МФИ које имају дугогодишње односе са

донаторима, али који нису гарантовани и могу престати у тренутку доводећи МФИ у незгодну ситуацију да остану без фондова за наставак пословања. Зато је много теже добротворним МФИ да добију кредит код комерцијалних банака или да заснивају друге врсте дугорочних уговора.

На нивоу појединачних клијената, МФИ се суочавају са такозваним „*trade-off*“ проблемом између одлуке да се максимизује развојни утицај и жеље да се оствари успех на тржишту заснован на реалним показатељима. Ове две намере искључују делимично једна другу, избор је између помагања сиромашнима и остварења већег добита. Наиме, остваривање већих добита омогућава већи раст и проширује могућности кредитирања сиромашних који немају приступ капиталу. Ова ситуација је упоредива са примером минималних зарада у контексту повећања запослености. Ниже каматне стопе (нема оствареног добита) могу се упоредити са институцијом „највише минималне зараде“, а већи број сиромашних којима је доступан капитал са већим бројем запослених (који примају „највишу минималну зараду“). Суштина је следећа: ниска каматна стопа не доноси добит као што и виша запосленост не гарантује новозапосленима да ће им примања бити виша од минималних.

Од 2006. године и добијања Нобелове награде за мир, Мухамед Јунуз добија прилику да своју поруку: „давањем светској сиротињи могућност да приступи капиталу, чак и најсиромашнији добијају прилику да сами утичу на свој животни стандард“. Медији су глобално прихватили поруку и од тада промовисање концепта микрофинансирања је много више раширено него пре. И ова порука и њено безрезервно ширење у извесној мери је претеривање. Ово због чињенице да микрофинансирање може допринети економском развоју у некој земљи, нудећи људима могућност да се боре против сиромаштва и доприносећи развоју здравог банкарског сектора, али само у ограниченом опсегу рада са сиромашнима то јест, само са најталентованијима за посао и људима изузетно предузетничких склоности. Они сиромашни који не поседују предузетнички дух и адекватне вештине неће моћи да учествују у целом процесу јер њихови бизниси неће бити успешни услед поментуих одлика. Чак и у случају да имају потребне вештине, ако велики број предузетника у некој области добије кредит, конкуренција међу њима на тржишту биће тако јака да сасвим сигурно неће сви бити у положају да редовно отплаћују рате свог кредита, што је последица успешности пословања. Тај случај се појавио као проблем са којим се суочила Грамин банка у периоду када је имала сличну ситуацију у реалности, а чијим се последицама бавио претходно поменути чланак информативне агенције Франс 24. Док банка помаже значајном броју људи да се извуче из сиромаштва и да кредитира што већи број људи, они који западну у проблеме са отплатом кредита бивају додатно маргинализовани. Приступ који у свом раду има *ProCredit* банка,

да пажљиво простудира могућности потенцијалног клијента, поседовања вештина и предузетничких способности а пре издавања кредита, у суштини даје боље резултате. Клијенти подобни за кредитирање само су они који већ имају почетног успеха у пословању, а то значајно редукује ризик али и популацију којој је кредит доступан по овој методи кредитирања.

Микрофинансирање није лек за глобално сиромаштво. Недостатак капитала само је један од проблема са којима се суочавају сиромашни у земљама у развоју. Чињеница је да приступ капиталу омогућава успостављање већег броја предузећа али то не значи да ће то решити проблем недостатка осталих одлика сиромаштва. Недостатак здравствених услуга, лоше услове школовања или неефикасно управљање државом. Донаторске интервенције требало би да се усредсреде на ове проблеме и финансирање МФИ кроз иницијални капитал и техничку помоћ. Где постоји већи потенцијал за смањење сиромаштва, развојни фондови се могу искористити као подстицај МФИ да пружају услуге специфичним, маргинализованим друштвеним групама. Добра карактеристика микрофинансирања је то што довољан број МФИ и довољно развијено тржиште, смањује потребу за донаторима који могу да се повуку из те земље остављајући тржиште да се развија слободно на сопственим потенцијалима.

#### 5.4 Закључци упоредне анализе

Популарност микрофинансирања као алата за сузбијање сиромаштва који медији интензивно експлоатишу и промовишу као лек за глобално сиромаштво, свакако је претеривање. МФИ могу значајно да допринесу смањењу сиромаштва али само у случајевима када је претходно истражена могућност увођења микрофинансирања у финансијски систем неке земље, када је профилисан правни оквир за микрофинансирање због спречавања од злоупотреба и постављени лимити функционисања МФИ, док методе кредитирања, територијална засутпљеност и остали аспекти микрофинансирања морају остати на избор самим МФИ.

Грамин банка основана у Бангладешу је пионир микрофинансирања и данас служи као пример најбоље праксе добротворних МФИ. Користећи оснивачки капитал који је уложила држава, Грамин банка је нарасла до пет милиона чланова који су такође и акционари. Банка која ради на граници исплативости пре него са значајном добити усредсређује се на сиромашне слојеве становништва Бангладеша. Она их снабдева кредитима који су и у свету микрофинансирања међу најнижима. Када је у питању технологије кредитирања, Грамин користи хибридну методу групног кредитирања, ону у којој нема групне

одговоности, али постоји значајан притисак међу члановима групе. Утицај Грамин банке на развој је значајан и према интерним дефиницијама и извештајима 65 одсто клијената/чланова уз помоћ банке прешло је границу сиромаштва. Каматне стопе су испод нивоа који зарачунавају добитно оријентисане МФИ, а просјацима Грамин банка даје кредите без зарачунавања камате. Ово илуструје најважнији циљ банке који је поставио оснивач, Мухамед Јунуз – помагање сиромашнима да пређу изнад границе сиромаштва. Банка има проблем са транспарентношћу али ипак, информације се користе да би се створила што лепша слика како би се анимирало што више донатора. Грамин је јединствени случај, врло успешан али постоје оправдане сумње у примењивост овог концепта и банкарске филозофије на неким другим местима. Сумња у могућност репликације овог примера произилази из наведених специфичности услова пословања ове банке, и мале вероватноће да се подршка коју је банка у времену по оснивању добила од донатора али и државе може поновити.

БанкоСол је комерцијална МФИ из Боливије, која је еволуирала из НВО-а у банку. Током деведесетих година показала је убрзан раст у кредитном потенцијалу и броју клијената, али је почетком 21. века број корисника почео да варира и показује реакцију на глобалне финансијске догађаје. У структури власништва налазе се углавном НВО и мање заинтересовани инвеститори, па банка остварује своју алтруистичку мисију кроз стратегију максимизације добита. Касније се ова стратегија остварила кроз тржишни помак од микро клијената ка оним мале и средње величине. Методологија кредитирања коришћена за клијенте на почетку пословања банке, била је заснована на групном кредитирању са групном одговорношћу чланова групе за отплату кредита сваког од чланова. Поред фокуса на најсиормашније, БанкоСол нуди могућности великом броју маргинализованих па ако настави да расте приближно истим темпом и задржи број малих клијената, може се очекивати да ће значајно допринети смањењу сиромаштва у Боливији.

*ProCredit* банка БиХ је конституисана као *greenfield* инвестиција у банкарском сектору БиХ. Она представља добитно оријентисану МФИ која је у првој декади свог постојања и пословања забележила значајан раст који се и даље наставља. *ProCredit* банка је данас присутна у преко двадесет земаља Европе, Латинске Америке и Африке. У структури власништва је приватно-јавно партнерство између ИПЦ-а, европских развојних банака, хуманитарних фондација, приватних инвеститора и међународних финансијских институција. Оно што је посебно интересантно код *ProCredit* банке БиХ у поређењу са многим другим МФИ је да она не користи ниједан од метода групног финансирања. Сви кредити пласирани су појединцима после детаљне и радно интензивне провере предузетничких потенцијала клијената. Док велики број сиромашних



потенцијалних клијената не може добити кредит банке због немогућности да докажу да њихов бизнис има потенцијал раста, ова банка још увек пласира 44 одсто својих кредита кроз најнижи сегмент свог рада, кроз позајмице до 1.000 евра, и као таква даје великом броју микро-предузетника могућност да унапреде сопствени бизнис и поправе свој животни стандард. Својим образовним програмима и обукама, *ProCredit* банка БиХ доприноси и развоју људских ресурса у босанско-херцеговачком банкарском сектору.

Поређењем ове три студије случаја, примећује се да највећа разлика постоји између Грамин банке на једној и БанкоСол и *ProCredit* банке БиХ на другој страни. Грамин функционише у великој и веома сиромашној земљи и последично сервисира милионе клијената/чланова који су у основи врло сиромашни. БанкоСол и *ProCredit* банка БиХ своје пословне активности воде у земљама са „средњим приходима“ где становништво није тако сиромашно.

У погледу методологије кредитирања издваја се *ProCredit* банк БиХ. Кредитирање се обавља само на појединачној основи и по томе се ова банка разликује у односу на друге две. Каматне стопе које ове три МФИ зарачунавају својим клијентима су све врло ниске за МФИи то испод 30 одсто (што је просечна ефективна каматна стопа код МФИ). БанкоСол то ради због конкуренције на боливијском тржишту микрофинансијских услуга, које је можда међу најразвијенијим тржиштима ових услуга. Код Грамин банке, главни услов који узрокује ниску каматну стопу је врста банке, а код *ProCredit* банке БиХ каматна стопа је последица у релативно високом степену развоја земље. Све три банке имају, још увек, велики развојни потенцијал.

Није једноставно одредити која је од методологија кредитирања најбоља и представља пример који би требало применити и у другим земљама. И групно кредитирање као и појединачно кредитирање засновано на ригорозној провери потенцијала клијента у одређеним условима функционишу добро. С обзиром на упоредиве податке, са перспективе клијената можемо имати преференце према моделу кредитирања који користи *ProCredit* банка БиХ, због тога што не оптерећује појединце са обавезама одговорности према другима као код групног кредитирања.

Најтеже питање у вези са микрокредитирањем је, у ствари, етичко питање помагања сиромашнима или вођења добитабилног бизниса у финансијском сектору (*Гехлич-Шилабер, 2008*). То је директно повезано са висином каматне стопе које банке зарачунавају клијентима. Каматне стопе у МФИ које имају за циљ да максимизују добит су више и фигуративно узимају вишак створен предузетничким радом и каналишу их ка акционарима. Када се

посматра са аспекта појединачног клијента ово је неправедно. Посматрано с друге стране, добитабилност чини МФИ способним да се шире на нова тржишта и пружају финансијске услуге новим клијентима и помажу развој предузетништва и смањење сиромаштва. Ово је важно из разлога што упркос постојећим активностима МФИ, постоји још увек велики број сиромашних којима је отежан приступ капиталу и којима треба у томе помоћи. У основи та етичка дилема се састоји у различитом углу гледања и одлуци да ли помоћи појединцу или великом броју сиромашних. Имајући у виду ограниченост донаторских фондова који се могу искористити као иницијални капитал за конституисање и почетно функционисање МФИ, максимизирање обухватности микрофинансирања захтева добитабилне и одрживе МФИ (*Диаз-Александро, 1985*).

Упркос негативним странама микрофинансирања, користи које произилазе из ове врсте финансијске активности могу бити добра идеја за европске развојне банке и међународне финансијске институције да наставе са подршком стварању и функционисању нових МФИ у подручјима где се оне иначе не би развиле кроз искључиво тржишне, комерцијалне активности.

Да закључимо: представљене студије случаја дале су важан увид у функционисање успешних МФИ. Све три банке имале су подршку донаторских фондова у почетку. У складу са успехом модела да спроводи кредитирање сиромашних и маргинализованих, европске/светске развојне банке и међународне финансијске институције треба да наставе са подршком микрофинансирању у транзиционим и земљама у развоју.

## 5.5 Комерцијализација – крај микрофинансирања

У поглављу посвећеном студијама случаја паралелно са студијама случаја, које у афирмативном светлу приказују напоре МФИ да одговоре на потребе маргинализованих друштвених група и предузетника који немају адекватан приступ капиталу, анализираћемо и другу страну медаље. Критички се осврћемо на микрофинансирање посебно на тему комерцијализације активности микрофинансирања и постављамо питање да ли је то филантропска, друштвено ангажована активност или финансијски бизнис.

Овај ће критички осврт истражити како је искорак у комерцијализацију тзв. „нови талас“ микрофинансирања, направио огромне проблеме у могућности да се микрофинансирање користи као модел развојне политике. Проверићемо дакле, како то да микрофинансирање са комерцијализацијом оде у погрешном правцу и уместо користи за сиромашне постане механизам за богаћење

појединаца. Сагледаћемо са друге стране пример Боливије, већ обрађен у претходном делу овог истог поглавља.

Комерцијализацијом се заиста покушава да осмисли модел ефикасније и мотивисаније организације. У случају приватних компанија препорука по питању комерцијализације је веома јасна, ефикаснија и мотивисанија компанија доноси добит, а то је и циљ сваког приватног бизниса (*Робинсон, 2001*). Када су, међутим, у питању развојно оријентисане организације, ствари стоје донекле другачије. У основи, овакве организације су основане са намером да постигне развојни циљ, колективно добро за читаво друштво, а не да се оствари добит. Постоје мишљења да такве организације треба приватизовати да би постале ефикасније на тржишту и доносиле добит. Важно је истаћи да се чак унутар развојних организација јављају тенденције да иако су основане подршком јавних фондова ове организације морају да наплаћују своје услуге под наводном намером да се „смањи јавна потрошња“. У већини случајева комерцијализација недобитних организаца представља процес чији су резултати углавном негативни, ако не и катастрофални. У многим случајевима, организација комерцијализујући своје пословање одустаје од оригиналних разлога формирања и претвара се у средство чији је оперативни циљ просто генерисање прихода, бољих примања, бонуса и дивиденди, без обзира на ефекте које то има по заједницу (*Куасем, 1991*).

Специфичан је случај комерцијализација МФИ. Померање фокуса према генерисању добити у многим МФИ започело је касних осамдесетих година 20. века, када се велики број МФИ окренуо ка циљу само-одрживости и последично комерцијализацији. Амбиција и намера је била да се ти примери мултиплицирају масовно широм света. Прогрес је био спор, па чак и данас једва да постоји неколико примера МФИ које су основане као недобитне, еволуирале у комерцијалне добитне компаније и остале самоодрживе и опстале (*Мумра, 2009*). Ипак, комерцијализација и финансијска самоодрживост остаје да фигурира као виши циљ коме тежи микрофинансијска индустрија и међународна развојна заједница. У складу с тим, треба истражити шта носи будућност за сиромашне и предузетнике.

## 5.6 Боливијска авантура – нови поглед

Једна од најсиромашнијих латино-америчких земаља – Боливија, такође је и земља у којој је „нови талас“ микрофинансирања најбрже напредовао и најдаље стигао. Сектор микрофинансирања у Боливији описан је као „један од драгуља у круни микропредузетничког финансирања“ (*Батеман, 2010*) и као светски важан пример комерцијализације микрофинансирања. До касних

деведесетих година, Боливија је уживала у екстензивном мноштву изразито комерцијализованих МФИ. Боливија је такође, дом једној МФИ која се сматра пиониром комерцијализације – БанкоСол, једном од примера најбоље праксе микрофинансирања на свету. Наравно, БанкоСол је пример, али је укупна ситуација по питању микрофинансирања у Боливији хетерогена.

Ако је нека земља уопште успела да прикаже како се са циљем достигнућа дугорочних циљева развоја и смањења сиромаштва користи добитно оријентисано микрофинансирање, онда је то Боливија. У пракси међутим, осим прости понуде више микрофинансирања, комерцијално-подстакнута експанзија микрофинансирања у Боливији, произвела је у извесној мери, циљеве супротне оригинално замишљеним. Скептик би могао рећи да не постоји ни један разуман траг корелације између драматичне експанзије МФИ у Боливији и позитивних промена на пољу смањења сиромаштва и развоја. Неки од истраживача (*Гил, 2000*) истичу да су индикаторе утицаја на сиромаштво и развој могли да примете у периоду до касних деведесетих година, а да се то са интензивном комерцијализацијом променило у негативном смеру и када је број клијената који нису успели да сервисирају своје кредите на време почео нагло да расте. Током ове кризе велики број клијената је гурнут у још јачу дужничку спиралу, ако није и потпуно пропао. Доступни подаци о пословању МФИ у овом периоду указују да би користи остварене у овом периоду морале бити значајно редуковане (*Голдберг, 2005*). У сваком случају, чињеница око које су се сагласили кругови стручне јавности је, да је до 2006. године и доласка нове владе на власт, прошло готово две деценије када није забележен помак у редукацији сиромаштва у Боливији. Чак је и БДП 2006. године био нижи од нивоа из 1970. године, а 64 одсто становништва живело је испод границе сиромаштва. То показује да, иако је постојала корелација између микрофинансирања и смањења сиромаштва, та корелација је била добро скривена. У ствари, како су представници критичара сматрали, има основа да се верује да је било више корелације између микрофинансирања и сиромаштва него супротно. Такође, осим чињенице да помаже финансирање предузетника, од великог је значаја и које предузетнике помажу МФИ. Када се није радило о једноставном потрошачком кредитирању, велика већина боливијских МФИ радила је само са најпростијим неформалним облицима микропредузетништва, а избегавала контакте са озбиљнијим предузетничким пројектима. Дугорочни резултати комерцијалне оријентације МФИ подривали су основе капацитета скромне лаке индустрије у Боливији и пољопривредне производње и прехрамбене индустрије које је Боливија стрпљиво и тешко градила од 1950-тих до 1970-тих година. Заслепљени високим стопама отплате кредита и огромним добитима које су остваривале боливијске МФИ, међународна заједница – развојне организације и микрофинансијска индустрија, остали су несвесни чињенице да су боливијска лака индустрија и пољопривредно

прехрамбене структуре буквално гладовале за капиталом, али су у недостатку постепено биле девастиране. Ове вредне компаније темељно су биле замењене, од МФИ подржаном „базар економијом“ заједно са супституцијом системске пољопривредне производње примитивним начином обраде земље за многе становнике Боливије који су обрађивали земљу. Укратко, како наводи у свом раду Батеман (2010), комерцијализација МФИ испоставља се има потпуно супротан дугорочни ефекат на боливијску привреду од очекиваног смањења сиромаштва и развоја приватног сектора.

Додатни утицај комерцијализација сектора микрофинансирања, путем рапидне експанзије на страни понуде, имала је у касним деведесетим годинама, када је Боливија упала у рецесију и економску кризу. Иницијално, добитно усмерене МФИ су експанзијом понуде створиле атмосферу прогреса и еуфорије. Сиромашни су одједном имали више пара, али су их уложили у потрошњу, а не у бизнис. Иако је добро било познато да су многи клијенти узимали кредите код више МФИ, та чињеница је толерисана а они, у немогућности да сервисирају редовно све обавезе, западали у дужничку кризу. „Ново-таласне“ МФИ биле су подржане посебно од оних који су осмислили овај развојни концепт, који је Боливија скоро у потпуности прихватила. Неизбежно, преокрет је ипак уследио. Велики број сиромашних предузетника који су се задужили код МФИ, нашао се у ситуацији да више не може сервисирати своје високе дугове, па је стопа ненаплативих кредита почела нагло да расте. До 2000. године, целокупни финансијски сектор у Боливији је утонуо у кризу. Домаће инвестиције драматично су се смањивале. МФИ концентрисане на високо добитабилне клијенте биле су посебно тешко погођене. Дестабилизација је била видљива и у ширем финансијском сектору као и у микрофинансијама. Између 1999. и 2000. године догодио се највећи пад. МФИ које су радиле са добитабилним предузетницима изгубиле су до 25 одсто клијената, док су МФИ које су најсиромашнијим слојевима пласирале кредите мале вредности, изгубиле и до 45 одсто својих клијената (Шреинер, 2004). Криза финансијског сектора најснажније је погодила најсиромашније слојеве становништва. Без видљивог прогреса у смислу одрживог смањења сиромаштва, у земљи која важи за пример добре праксе микрофинансирања, боливијска економија почела је да се угиба под притиском моменталног повлачења микрофинансијске понуде. Чак најзагриженији подстрекачи и заступници концепта комерцијализације МФИ борили су се да објасне зашто је „нови талас“ експлодирао тако деструктивно.

Посртање економије и микрофинансирања као концепта у Боливији је донекле превазиђено. Пре свега, насумичан и стихијски неолиберални систем који је био неуспешан у редукацији сиромаштва и промоцији одрживог развоја био је напуштен (Буд, 2009). Резултати овог експеримента утицали су и на

промене у политичкој атмосфери у земљи где је дошло до заокрета у лево. У свету микрофинансирања и МФИ ова промена је доживљена као значајно погоршање. Посебно због одбацивања традиционалних метода микрофинансирања и одустајања од финансирања традиционалних клијената МФИ – једноставних малих, на трговини заснованих микро предузећа. Чак је и новим боливијским уставом покушано да се исправи утицај неконтролисаног раста понуде у микрофинансијским кредитима намењеним сиромашним слојевима друштва. Боливија је увела два нова програма да би се исправиле последице дводеценијског девастирања боливијске економије, а посебно пољопривреде, финансирањем ниско-добитне трговине и непродуктивне базичне пољопривреде. Према виђењу боливијских креатора економске политике, први корак ка превазилажењу описаног стања била је, тако типично за политичку левицу, централизација и подржављење. Основана је банка за развој МСП сектора (*Banco de Desarrollo Productivo* – BDP) чији је циљ био да типичну боливијску економију преусмери на подршку активностима у индустрији и пољопривредној производњи које су значајније по обиму и са већим извозним потенцијалом. Један од највећих проблема у Боливији био је тај што је огроман проценат штедње (укључујући и велики део дознака из иностранства) завршавао у веома простим микропредузетничким активностима углавном у области трговине, које нису остваривале значајне приходе, добит и доприносе. Креатори овог програма водили су се премисом да се не може радити на смањењу сиромаштва уколико се не покуша одговорити на изазове које је наметнуо изнурујући тренд. Микрофинансирање се доживљава као „замка за сиромашне“ која монополизује право на прикупљање и реинвестирање вредних фондова који би иначе могли бити употребљени предузећима која имају највећу перспективу раста и могућност запошљавања. Циљ смањења сиромаштва, БДП намерава да оствари, не формирањем нових микро предузећа већ, подршком сектору предузећа која своје перформансе заснивају на коришћењу технологије (макар и скромне), иновација, извозној оријентацији и производњи производа вишег степена обраде. Узор приликом формирања ове банке био је у источноазијским развојним банкама, ако и успешном моделу бразилске развојне банке. Поред развојне банке, са циљем да ублаже последице насумичног развоја, боливијски креатори економске политике уводе такозване условне новчане трансфере (УНТ), који дају право најсиромашнијима на скромне суме новца којима им омогућавају (али их и условљавају) минимални ниво потрошње у сврху основне здравствене заштите и образовања. Осим што омогућава и подстиче минимални ниво потрошње код најсиромашнијих, УНТ утиче на проблем неједнакости који постоји у Боливији, с обзиром да представља елементарни облик редистрибуције богатства. Подједнако важно, очекује се да УНТ у потпуности замени исцрпљујућу зависност од ултра скупих потрошачких кредита које су сиромашни узимали код МФИ. Глобално посматрано, двадесетогодишње искуство са

комерцијализацијом МФИ није дало значајне резултате када је у питању развој боливијске привреде. Чак супротно, ако се посматра раст нивоа сиромаштва и девастација боливијске индустријске и пољопривредне производње током периода раста микрофинансирања и потом комерцијализације МФИ, може се закључити да је неизбежна последица овог процеса била да масивни раст понуде микрофинансијских кредита направи много више штете него користи у сиромашном друштву. Резултат оваквих друштвено-политичких и привредних кретања у Боливији био је приморавање микрофинансијске индустрије да се врати својим коренима и финансира искључиво микро-предузетничке пројекте (а никако потрошњу) малим кредитима и условљавањем отплате кредита неким уговорним односима, а у овом случају колективном одговорношћу. Констатујући да је штета која је направљена последица пословне политике „новоталасних“ МФИ, да задовољавају тржишну тражњу за потрошачким кредитима, главни заговорници микрофинансирања морали су да се у основи сложе у осуди потпуно отворене тржишне утакмице између МФИ, која је довела до превелике понуде, превише ниских каматних стопа за ову индустрију и до борбе за клијентима која је довела до пораста ризика од раста стопе необезбеђених кредита. Огромна понуда микро кредита и ниске каматне стопе најчешће су били утврђени као главне користи од „новог таласа“ комерцијализованих МФИ. У крајњој линији, ове карактеристике тржишта микро кредита имале су негативне последице по сиромашне слојеве становништва, који су неселективним коришћењем ових, врло краткорочних користи које је омогућила слободна тржишна утакмица, упали у дужничку спиралу из које се нису могли извући, што је утицало да се после цео систем уруши и редефинише. Микрофинансијска индустрија није могла да пронађе веродостојно објашњење за засићење микрофинансирањем до кога је дошло у протеклих двадесет година, те како то да ова индустрија није довела до значајног утицаја на редукцију сиромаштва у земљи.

Осим стварања развојне банке и УНТ који су уведени за најсиромашније слојеве становништва, економска политика је као један од својих приоритета утврдила подршку стварању релативно великих, извозно оријентисаних предузећа са великим потенцијалом за раст, као и задруга у пољопривредним областима земље.

## 5.7 Прилози за разматрање сврсисходности микрофинансирања

У складу са релативно кратком актуелношћу микрофинансирања као инструмента развоја, повећања запослености и редукције сиромаштва, бројне су дилеме око сврсисходности овог концепта. Много је појава и примера који утичу на овакав статус. Наиме, неизбежно је да је једна од последица развоја

микрофинансирања, а посебно комерцијализације МФИ појава групе „микрофинансијских милионера“. Водећи се принципом помоћи сиромашнима, многи су створили респектабилне добитабилне системе и створили богатство. Алтруизам је у таквим случајевима упитан, средство које се користи да се остваре циљеви (који су у основи комерцијализације МФИ) стварања и раста добита. Многе приватне индивидуе су формирале МФИ са позитивним намерама али су, следећи опортунистички диктат са тржишта, своје МФИ комерцијализовале и претвориле у уносан бизис. Добитирати значајно на проблемима сиромашних је и са моралног и са етичког становишта врло погрешно и безрезервно осуђујуће у савременом друштву. Виђени индијски агро-економиста Девиндер Шарма (2009) описује мотив за почињање микрофинансијског бизниса на следећи начин:

*„Нема боље полсовне прилике од започињања бизниса са МФИ са осигураном зарадом од 100 одсто по кредиту. Можете размишљати и о изласку на берзу после неколико година. Још више, можете ходати уздигнуте главе и тврдити како помажете сиромашнима да се извуку из сиромаштва. Не морате да осећате кривицу и моралну нелагоду. Наиме, друштвена елита дала вам је лиценцу да пљачкате.“*

У ствари, други аспект овог питања је то што су „микрофинансијски милионери“ штетни по одрживи економски развој. Са моралне тачке гледишта, појединачна је ствар да ли ће се неко одлучити да ће га идеја прављења добита од рада са сиротињом привући или одбити. Али, ако се у обзир узме погоршавање статуса целе друштвене групације, питање постаје проблем одрживог развоја и проблем једнакости.

Друго питање које такође иницира бројне дилеме и полемике око сврсисходности микрофинансирања је инклузивни ланац понуде као модел развоја, опште прихваћен од бројних међународних развојних организација. Растући је тренд употребе микрофинансирања у сврху стварања инклузивних ланаца понуде који укључују рад сиромашних микро-предузетника и на њих пребацују све ризике и трошкове. Наиме, велике националне и мулти-националне компаније (МНК) које раде у земљама у развоју често користе микрофинансирање као инструмент којим ће микро-предузетнике заинтересовати за сарадњу у ланцу понуде (Гринвуд и Смит, 1996). Компаније ово раде како би значајно редуковале своје трошкове и ризике. Велика компанија започиње процес идентификацијом група сиромашних људи, у земљи у којој има намеру да прошири своје пословање, који би могли постати део њиховог дистрибутивног ланца. Припадницима ових група сиромашних особа помаже се



да успоставе контакт са локалном МФИ и добију микро кредит којим могу купити неку робу ради препродаје или машину којом могу започети једноставну производњу. Велка компанија често нуди и неке друге врсте помоћи члановима ланца понуде, као што су тренинг, складиштење робе, наплате потраживања. Важно је да ова микро предузећа имају осећај независности од великих компанија. Ово је битно због два разлога. Прво, да обезбеде приступ микро кредиту, јер уколико се микро предузеће препозна као интегрални део великог система, постаје неподобно за доделу микро кредита. Друго, постоје значајне пореске олакшице за микро-предузетнике, који нису доступни великим компанијама.

Све укупно, анимирање сиромашних микро-предузетника за овакве пословне аранжмане јасно је што се тиче мотива: велике компаније стварају и управљају ланцима понуде са значајно редукованим трошковима и ризицима, док су на другој страни сиромашни микро-предузетници у прилици да воде „независни“ бизнис. У ствари, велике компаније строго прописују правила пословања у оквиру ланца понуде, до те мере да понекада забрањују микро-предузетницима да заснивају пословне односе са било којим другим предузећем осим са члановима инклузивног ланца понуде. У пракси се међутим јављају дугорочни проблеми који у потпуности неутралишу већину краткорочних користи. Велике компаније настоје да у што краћем року помогну формирање што већег броја микро предузећа како би оствариле што већу корист у оквиру ланца дистрибуције. На другој страни исти тај процес смањује удео који сваки појединачни микро-предузетник има у покривености локалног тржишта. Крајњи резултат је да микро-предузетници не својом кривицом, већ због чињенице да су део ланца понуде, завршавају у великим проблемима у каснијој фази функционисања овог пословног односа.

На основу анализе негативних страна микрофинансирања може се закључити још једном како микрофинансирање није једноставан рецепт за смањење сиромаштва. Пре свега то је инструмент којим се друштво може користити у случајевима подстицања предузетништва као недовољно развијеног дела привреде, инклузије маргинализованих група у привредни и посредно друштвени живот и у случају када друштво жели да маргинализоване социјалне групације учини еманципованијим и одговорнијим. Осим што је сврха микрофинансирања ограничена, важно је истаћи да је ово област коју треба паметно регулисати у складу са потребама и јасно дефинисаним циљевима. То не значи обавезно и додатну регулацију, већ функционални правни оквир који омогућава микрофинансирање и не дозвољава стихијске тржишне таласе који могу врло лако првобитне циљеве микрофинансирања претворити у њихову супртноост, све пратећи нормалне тржишне токове.



## 6. Поглавље: МОДЕЛ МИКРОФИНАНСИЈСКОГ КРЕДИТИРАЊА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

У Србији, микрофинансирање у врло скромном обиму, функционише преко 10 година спонзорисано углавном донацијама различитих међународних организација. Од 2005. године организацијама које се баве микрофинансирањем постављен је законски услов да своје пословне активности пружања финансијских услуга морају спроводити у сарадњи са пословним банкама. Тај захтев се оправдава, потребом да се одржи висок степен стабилности у финансијском сектору. Међутим, поређењем са европским транзиционим привредама, као и са привредама земаља које су чланице ЕУ постале недавно, стиче се увид у чињеницу да по питању развоја банкарског сектора, Србија представља економију у којој банкарски сектор има потенцијала за проширење и повећање степана доступности капитала.

Посета Србији познатог стручњака у овој области и оснивача Грамин банке, Мухамеда Јунуза, у октобру 2010. године, појачала је интересовање за микрофинансирање и пружила прилику да се покрене шира расправа о могућности да се небанкарски модели кредитирања провере са аспекта корисности и одрживости. У том контексту, анализирани су примери микрофинансирања у државама које су по неком од параметара (географија, величина, број становника, степен развијености) слични Србији да би се оправдао предлог развоја микрофинансирања у Републици Србији. У овом поглављу се поред описивања тренутног стања по питању микрофинансирања, разматра могућност реализације овог концепта у хипотетичком случају дерегулације банкарског сектора у смислу одобрења да се пословима кредитирања могу бавити и не-банкарске институције (МФИ).

### 6.1 Ограничења банкарског сектора Србије за увођење микрофинансирања и утицај на развој предузетништва

Банкарски сектор у Србији, врло ретко (готово никада) не финансира предузетнике почетнике и сиромашну популацију, што утиче на веома мале могућности самозапошљавања. Описано стање на српском банкарском тржишту траје дуго, а услови су непромењени од 2000. године. Основни разлог за то су високи трансакциони трошкови узроковани трансакцијама малих вредности, а без потпуне надокнаде трошкова одрживост је немогућа. Истовремено, многе банке не показују интересовање да пружају услуге сиромашнима, почетницима и малим бизнисима, јер у тим случајевима препознају висок ризик за пословање,

а такође претпостављају значајне инвестиције у бизнисе те величине како би се издвојили из сектора малих и променили модел пословања и циљну групу својих клијената. Банкарство у Србији суочава се са редукованом добитабилношћу у издавању кредита овој врсти клијената, о којима говоримо и пишемо у овом раду, условљеном захтевима Народне банке Србије (НБС). НБС својим одлукама („Одлука о садржају, роковима иначину достављања извештаја о проценама вредности непокретности које су предмет хипотеке и кредитима обезбеђеним хипотеком“ и „Одлука о мерама за очување и јачање стабилности финансијског система“) затева да банке условљавају издавање кредита обезбеђењем кредита хипотеком. Мера обезбеђења је нормална банкарска пракса али клијентима који немају редовна примања или запослење (почетници предузетници) колатерале често представља нерешив проблем и тако их трајно удаљава од регуларних извора капитала. Иако ова и њој сличне одлуке играју значајну улогу у очувању стабилности банкарског сектора у Србији, она спречава банкарски сектор да допре до незапослених, до „стартапова“, до етничких и других мањина, који желе да се укључе у предузетништво, али којима недостају „званични приходи“ оверени од банака.

Тренутно, у Србији постоје три организације које пружају услуге микрофинансирања. Те организације функционишу кроз пословне банке и имају портфолио од близу 17 милиона евра, са приближно 20.000 корисника услуга. Ове институције су основане у периоду од 1999. до 2002. године са оснивачким капиталом који су уложили донатори или међународне невладине организације, да би спречили пост-конфликтни колапс српске привреде и банкарства. Основне карактеристике небанкарских (микрофинансијских) институција у Србији су следеће:

- То нису МФИ у смислу у коме стручна литература препознаје ове институције, већ само организације које су успеле да датом правном оквиру организују своје пословање користећи инфраструктуру регистрованих пословних банака;
- Микрокредити су углавном предузетнички кредити у рангу од 300 до 3.000 евра, са просечним износом кредита од 800 до 1.100 евра;
- МФИ у Србији дају кредите својим клијентима у динарима, без девизне клаузуле, у складу са методологијом подршке клијентима без валутних ризика, па су тако МФИ несвесно подстицале „де-евризацију“ српског финансијског тржишта;
- МФИ у Србији карактерише висока стопа отплате кредита (преко 95 одсто). Овај резултат је комбинација врло строгих критеријума одобравања кредита и врло квалитетног односа са својим клијентима који

значајно побољшава проценат наплате. МФИ воде рачуна да не преоптерећују клијенте, а истовремено сарађују са њима помажући им да стабилно развијају своје пословне активности;

- МФИ у Србији не само да преузимају валутни ризик већ и пружају услуге информисања и оспособљавања клијената, што значајно повећава цену финансијских услуга, али и даје могућности бољег мониторинга и више стопе отплате кредита него у банкарском сектору;
- МФИ раде сарађујући са банкама и пласирајући своје кредите преко пословних банака што додатно повећава висину каматних стопа код МФИ;
- МФИ су посебно усмерене на остваривање своје социјално-одговорне функције и одређени проценат свог годишњег буџета улажу у социјално-одговорне пројекте. МФИ су укључене у пројекте који побољшавају услове живота сиромашног дела становништва. Посебан фокус је усмерен на побољшање живота деце, затим болнице, школе и дечја игралишта.

МФИ пласирају на тржиште кредите у складу са Законом о банкама и пратећим правним актима који регулишу ову област, при чему не постоји законска регулатива која третира МФИ и микрофинансирање. Осим тога, МФИ се у процесу оснивања као и свом раду суочавају са низом законских препрека. А. Росић, у свом истраживању (2005) указује да је додатни проблем то што се ”регулатива која се односи на микрофинансирање налази дефинисана у бројним законима и подзаконским актима”. Росић даље у тексту приказује врло широку поделу ових законских ограничења подељених у следеће групе:

1. Ограничења у оснивању – Организације које се баве пословима у области финансирања, било да су оне банке или „друге финансијске институције“, морају обезбедити у процесу регистрација петнаест различитих докумената, оверених изјава или доказа;

2. Ограничења у извештавању – Народна банка Србије налаже банкама и „другим финансијским институцијама“ да извештавају у четири различите форме извештаја, које такође садрже по неколико подформи;

3. Ограничења по основу обавезних резерви – Обавезне резерве један су од основних инструмената којима Народна банка Србије води своју макроекономску политику. Народна банка Србије прописује чак пет различитих облика резерви у зависности од врсте посла које банка обавља (резерве за динарске депозите, резерве за депозите у „чврстим валутама“, обавезне резерве за стране кредитне

линије, резерве за инвестиције које премашују депозите и резерве за необезбеђене кредите;

4. Ограничења везана за минимални оснивачки капитал – регулаторни капитал. Народна банка Србије одређује минимални оснивачки капитал како би обезбедила адекватност капитала пословних банака;

5. Ограничења везана за обезбеђење кредита – Легализација некретнина као средстава обезбеђења, унифицирана процена вредности обезбеђења као и процес регистрације обезбеђења значајно компликују процес и повећавају му цену.

Поменута ограничења идентификују разлоге односе се на не-банкарске институције (МФИ) које су чланом 5. Закона о банкарском пословању, упућене да своје кредитне активности обављају преко пословних банака. Такође, наведена ограничења, представљају позитивне стандарде али такође и разлоге усложњавања процеса и поскупљења издавања кредићенихта. Такав је случај легализације као ограничавајућег фактора, када се има у виду комплексност процеса и чињеница да у Републици Србији постоји 2.050.614 нелегално изграђених објеката (*База незаконито изграђених објеката, 2018*). Карактеристике финансијског тржишта у Србији и лимитирајући фактори који утичу на његово проширење развој успоравају развој предузетништва. Посебно, омогућавање микрофинансирања, то јест, обезбеђења адекватаног приступа финансијском тржишту за шире слојеве становништва спречава потенцијалне предузетнике у настојањима да покрену предузетничке активности и путем самозапошљавања утичу на смањење како сиромаштва тако и стопе незапослености. Са друге стране, посматрано из угла приведника, у прилог идеји сврсисходности микрофинансирања говоре и подаци добијени истраживањем „Анкета 1000 предузећа“ које спроводи *USAID*-ов „Програм за боље услове пословања“. Наиме, истраживање које се, од 2011. године спроводи на узорку од 1000 привредних субјеката указује на дуготрајне неповољне услове финансирања пословања у Републици Србији. У следећој табели приказани су најчешће навођени извори финансирања у истраживању.

Табела бр. 20: Најчешћи извори финансирања пословања у Србији 2013 – 2016 (у %)

Извори	2013	2014	2015	2016
Не позајмљујем	54	64	62	68
Банке	34	28	31	27
Породица/пријатељи	5	6	5	3
Лизинг	1	0	0	1
Иностранци извори финансирања	1	0	1	0
Зајмови државних институција	0	0	0	0

Извор: Анкета 1000 предузећа, 2013. – 2016.

Поверење привредника и оријентисаност на сопствене изворе финансирања производ је многих чинилаца, од високе цене капитала до непознавања банкарског кредитирања и ограничене понуде кредита.

Додатну илустрацију тврдње да степен развијености предузетништва под утицајем недоступности капитала директно утиче на е привредне трендове налазимо у публикацији Републичког завода за статистику Србије: „Предузећа по величини и предузетници у Републици Србији 2010 – 2015“, која из различитих углова приказује повезаност између броја малих, микро предузећа и предузетника, и њиховог доприноса резултатима оствареним у приведи Србије у наведеном периоду.

Табела бр. 21: Изабрани економски показатељи за мала предузећа 2010. – 2015. износи у мил. РСД (осим за БДП по запосленом)

Изабрани економски показатељи за мала предузећа						
Мала предузећа	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Број предузећа	9.614	9.656	9.699	9.353	9.198	9.531
Број запослених	194.450	195.602	196.492	189.172	185.206	190.936
Остварен промет	1.396.636	1.591.890	1.769.859	1.745.887	1.727.909	1.786.105
Бруто додата вредност	234.073	254.516	280.026	269.095	279.323	293.711
Број извозника	3.116	3.182	3.240	3.242	3.266	3.447
Укупан извоз	95.023	115.130	142.997	143.028	159.422	156.974
Бруто домаћи производ по становнику	420.659	470.884	497.707	540.902	548.035	569.873

Извор: РЗС, 2010. – 2015. године.

Табела бр. 22: Изабрани економски показатељи за микро предузећа 2010 – 2015. износи у мил. РСД  
(осим за БДП по запосленом)

Изабрани економски показатељи за микропредузећа						
Микро предузећа	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Број предузећа	77.989	78.890	79.189	81.775	81.327	80.122
Број запослених	153.264	155.472	153.745	153.087	147.641	150.919
Остварен промет	1.074.186	1.241.198	1.355.027	1.327.994	1.363.463	1.358.207
Бруто додата вредност	136.832	145.711	163.426	158.265	179.422	171.156
Број извозника	6.366	6.460	6.616	6.985	6.942	7.073
Укупан извоз	83.040	87.933	105.160	118.506	126.745	132.653
Бруто домаћи производ по становнику	420.659	470.884	497.707	540.902	548.035	569.873

Извор: РЗС, 2010. – 2015. године.

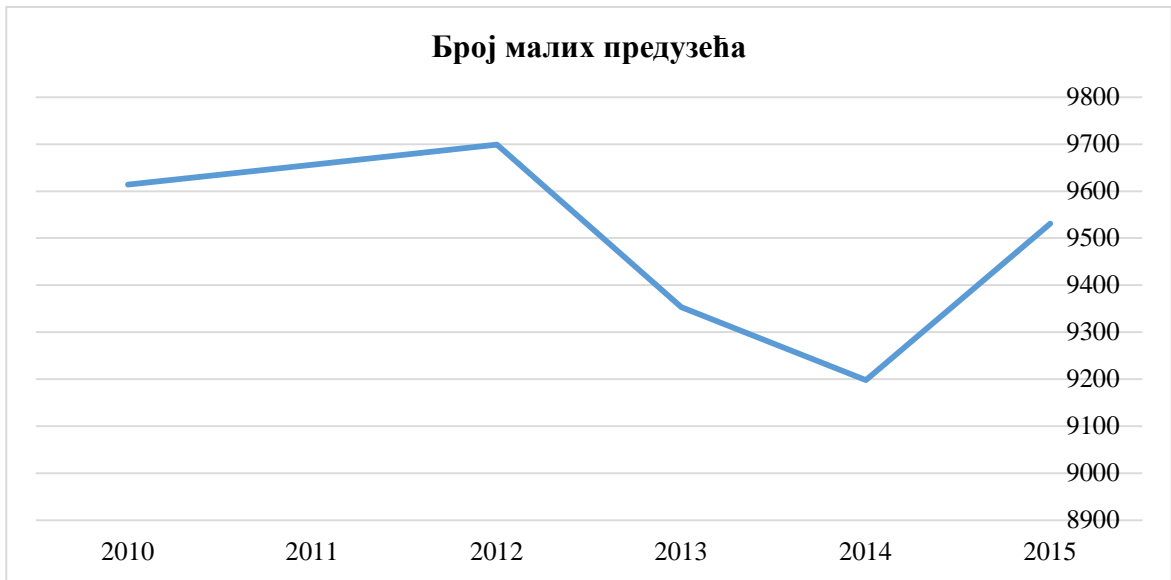
Табела бр. 23: Изабрани економски показатељи за предузетнике 2010 – 2015. износи у мил. РСД  
(осим за БДП по запосленом)

Изабрани економски показатељи за предузетнике						
Предузетници	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Број предузетника	228.680	228.540	226.132	222.152	231.616	232.765
Број запослених	232.176	203.520	207.566	203.297	207.748	236.359
Остварен промет	805.140	808.709	882.951	904.367	958.563	1.040.226
Бруто додата вредност	185.300	192.331	211.655	219.558	236.081	261.343
Број извозника	1.822	2.045	2.087	2.223	2.380	2.604
Укупан извоз	6.534	8.119	9.485	10.335	11.932	13.770
Бруто домаћи производ по становнику	420.659	470.884	497.707	540.902	548.035	569.873

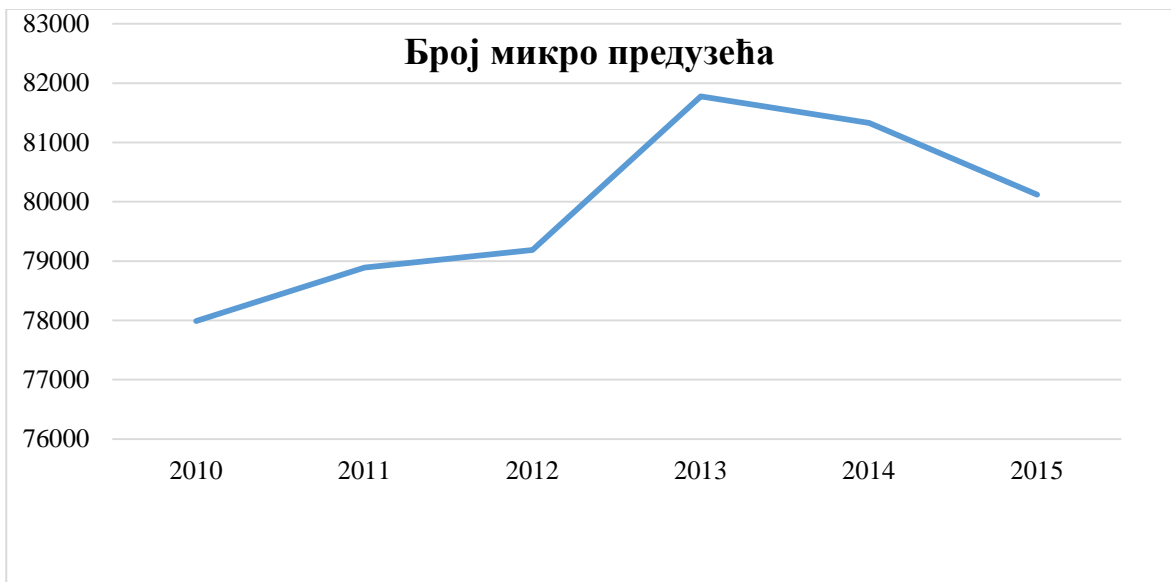
Извор: РЗС, 2010. – 2015. године.

Подаци указују, пре свега на значајан поремећај у области малих, микро предузећа и предузетника у периоду 2013 – 2014. Наиме, број привредних субјеката у овим областима је после вишегодишњег раста, у поменутом периоду је показао негативан тренд.





**График бр.11: Кретање броја малих предузећа у Републици Србији 2010 – 2015.**  
 Извор: РЗС, 2010. – 2015. године.



**График бр.12: Кретање броја микро предузећа у Републици Србији 2010 – 2015.**  
 Извор: РЗС, 2010. – 2015. године.



**График бр.13: Кретање броја предузетника у Републици Србији 2010 – 2015.**

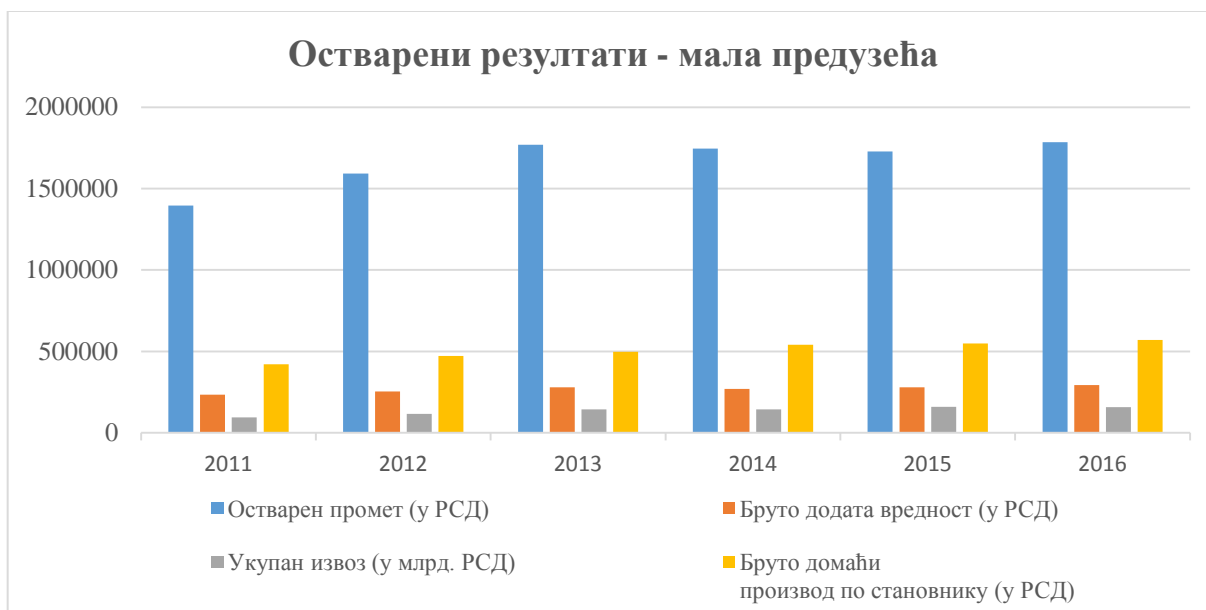
Извор: РЗС, 2010. – 2015. године.

Интересантно је да подаци показују како током посматраног периода извесни макроекономски показатељи показују мали али ипак континуирани раст. Претпоставка је да сектор своју виталност показује у производним перформансама, док се организациони облици мењају у складу са променама услова на тржишту и привредним законодавством. Није искључено да се услед неафирмативних законских решења у односу на предузетништво, флукуација креће не само између различитих облика организовања пословања већ и ка сивој зони. Поменута виталност сектора и континуирани раст макроекономских показатеља могу се видети из следећег:

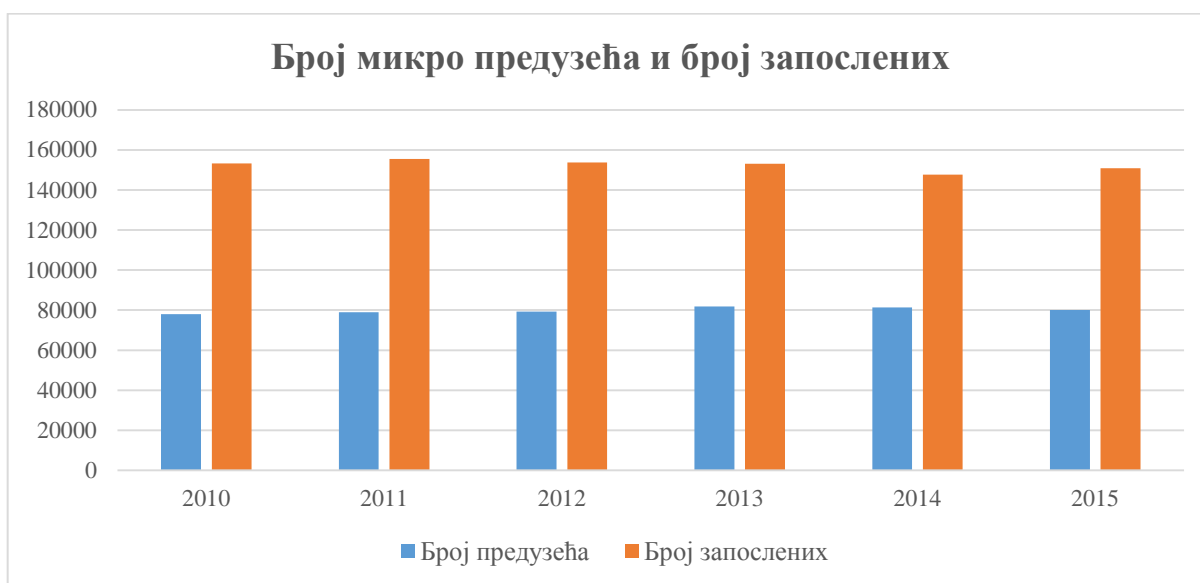


**График бр.14: Број предузећа и запослених – Мала предузећа 2010 – 2015.**

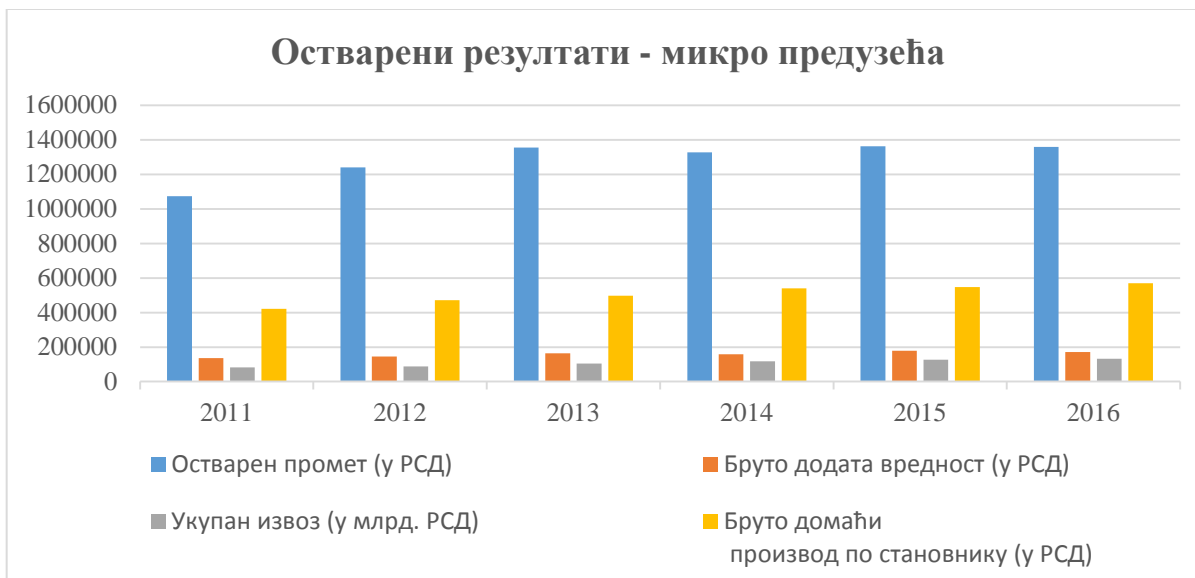
Извор: РЗС, 2017. године.



**График бр.15: Изабрани показатељи – Мала предузећа 2010 – 2015.**  
 Извор: РЗС, 2017. године.



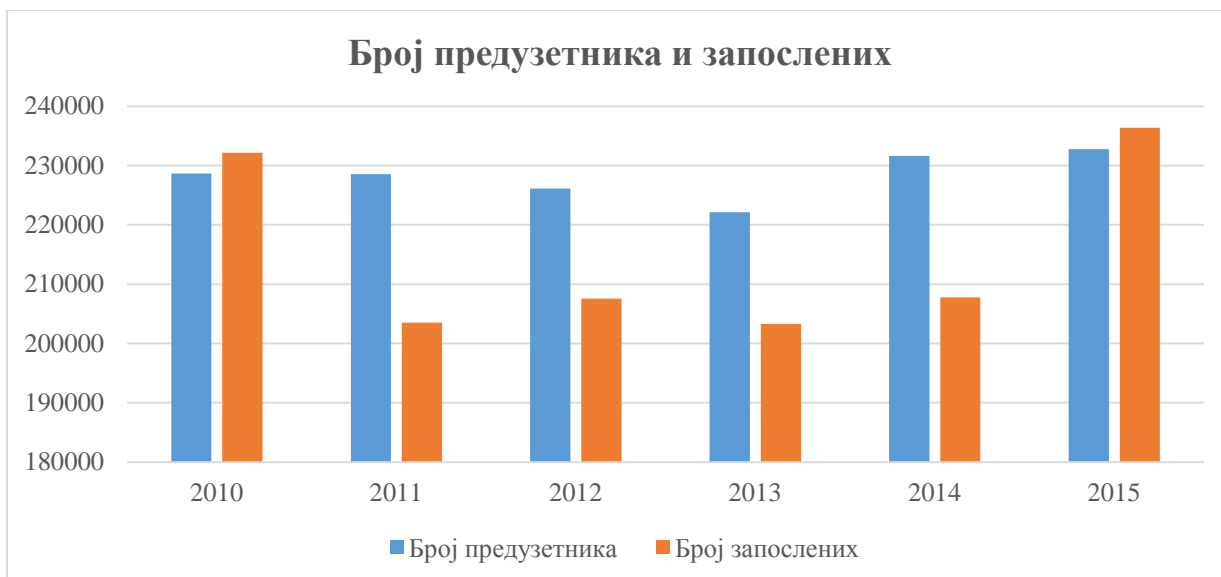
**График бр.16: Број микро предузећа и запослених – Микро предузећа 2010 – 2015.**  
 Извор: РЗС 2017. године.



**График бр.17: Изабрани показатељи – Микро предузећа 2010 – 2015.**

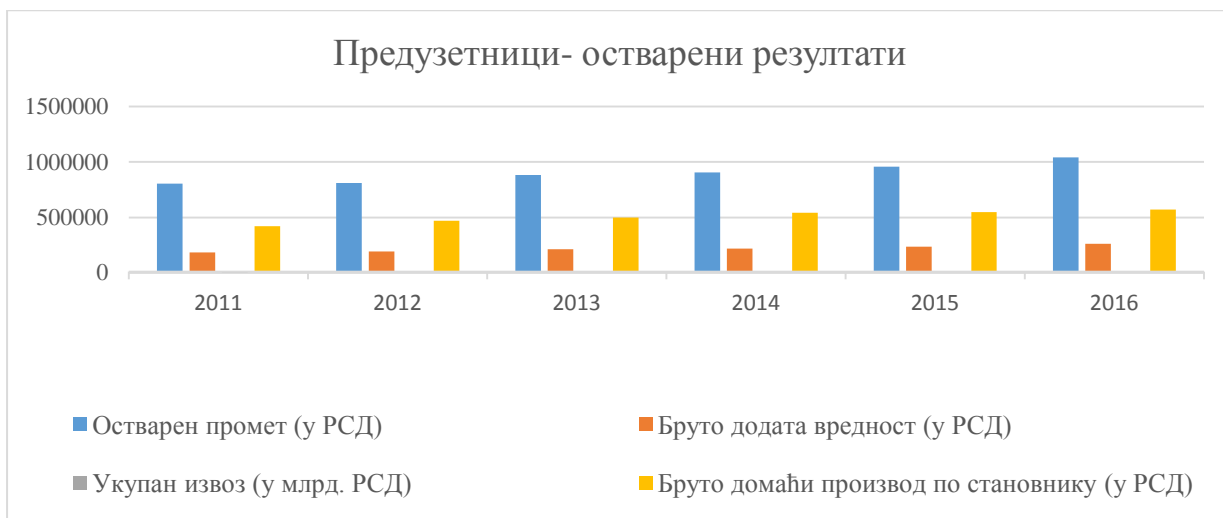
Извор: РЗС, 2017. године.

Када се посматрају показатељи који се односе на предузетнике може се приметити разлика у односу на трендове код малих и микро предузећа а који се односе пре свега на кретање броја привредних субјеката. Наиме, у целом посматраном периоду све до 2013. године, број предузетника се смањивао, и ако је кретање показатеља код ове групације изгледало релативно стабилно:



**График бр.18: Број предузетника и запослених – Предузетници 2010 – 2015.**

Извор: РЗС, 2017. године.



**График бр.19: Изабрани показатељи – Предузетници 2010 – 2015.**

*Извор: РЗС, 2017. године.*

Приказани трендови указују на виталност сектора упркос дестимулативном окружењу. Врло скромним темпом, параметри које показује овај сектор ипак расту током посматраног средњерочног периода. Осцилације у броју привредних субјеката указују на препреке које утичу на нормалну динамику пословања и проширење обима пословања. Када се ова сазнања укрсте са резултатима већ обављених и у овом раду презентованих истраживања, а која се односе на испитивање спремности предузетника да се кредитно задужеју ради проширења пословања или незапослених са циљем започињања пословних активности, може се закључити да конзервативна кредитна политика пословних банака на српском тржишту значајно ограничава пословање и дискриминаторски делује на почетнике у пословању.

При томе банкарски сектор, упркос бројним владиним програмима подршке, само делимично успева да повећа број кредита овом сегменту становништва и утиче на стварање нових радних места у овим областима у Србији. Постојање државних подстицаја и могућност да се овим путем побољша доступност капитала у великој мери је допринела овом делимичном успеху. Главни инструменти које је Влада имала на располагању да подржи и финансира предузетнике, пољопривредна домаћинства и МСП били су Развојни фонд Републике Србије, подстицајна средства разних министарстава у Влади и Националне службе запошљавања. Многи од ових инструмената користе, у већини случајева, новац алоциран из буџета Владе Републике Србије путем кредита по екстремно ниским каматним стопама. Другим делом средства су реинвестирани враћени кредити, продата јавна имовина или други програми Владе Републике Србије. С обзиром да су ови подстицајни програми имали

делимичан успех у побољшању доступности капитала, али и релативно скромне резултате у побољшању других аспеката привредног развоја (запосленост, пораст БДП-а, пораст извоза...), постоји велика вероватноћа да ће овакви програми бити редуцирани у износу и учесталости у будућности. Рестриктивна политика подршке предузетништву, негативно ће се одразити и на могућност развоја финансијског тржишта и увођење нових инструмената финансирања предузетништва као што је концепт микрофинансирања. Савремени трендови на финансијском тржишту, биће бар још једно извесно време анализирани на примеру иностраних искустава и анализа међународних финансијских институција.

## 6.2 Истраживања о микрофинансирању у Србији

Истраживање потенцијалних користи од формализовања МФИ у Србији не може бити комплетна ако се не обави детаљна дискусија о микрокредитима који су доступни грађанима Републике Србије у реалном времену. У овом поглављу ближе ће бити сагледана ситуација на тржишту микрокредита и банкарских кредита намењеним сиромашном сегменту становништва у Србији као и предузетницима, посебо у почетној фази пословања.

Према истраживању МФИ обављеном у Србији (*Гис, 2010*), ове институције тренутно обезбеђују кредитну понуду за отприлике 19.500 људи лоцираних у руралним деловима Србије. Питања се постављају – ко су њихови клијенти? Зашто не користе предности у добијању кредита које им традиционалне, комерцијалне банке нуде? На крају, зашто не користе државне субвенције за покретање бизниса које су им доступне?

За потребе дисертације, а са циљем сликовитијег приказа доступности капитала као основне теме дисертације, почетком 2017. године организовано је истраживање о доступности капитала међу малим предузетницима и незапосленима. Истраживање је рађено у сарадњи са Републичким заводом за статистику, чије су анализе коришћене у анализи постојеће документације, као и са Развојном агенцијом Србије и Националном службом за запошљавање, чије су контакт листе послужиле за директне интервјуе и фокус групе. Поменута мерења су извршена на основу података Републичког завода за статистику а закључци изведени из мерења и илустровани резултатима истраживања које је упитником од десет питања на тему информисаности о микрофинансирању, доступности капитала и предузетничких аспирација обухваћено укупно 250 особа, малих предузетника, незапослених и особа са списка Националне службе запошљавања који су остали без посла у протеклих 5 година. Узорак је одабран на основу

претпоставке да се у поменутиим социјалним групама налази највише потенцијалних корисника микро кредита, а истраживање је рађено путем интервјуа директно, путем постављања питања у фокус-групама и путем проучавања статистичке документације која третира тему незапослених, самозапошљавања и покретања нових бизниса. Резултати истраживања приказани су у 5. поглављу које анализира ситуацију у привредном амбијенту Републике Србије као и стање на тржишту рада. Током истраживања коришћена је релевантна страна и домаћа литература, фокусирана на теоријско и емпиријско истраживање релацијских односа развоја финансијског система и економског раста. Ради квалитетније анализе и сагледавања релевантних истраживачких аспеката, у раду су коришћене слике и табеларни прикази.

Истраживање је мотивисано намером да се утврди да ли је у поменутиим друштвеним групама приступ капиталу исти као и већ етаблираним предузећима или јавном сектору, колико је микрофинансирање присутно у привредном животу Републике Србије и какав утицај има на развој предузетништва. Једино ограничење за учешће у истраживању постављено је код групе запослених (искључени запослени у јавном и приватном сектору), због претпоставке да је релативно низак проценат у овој групи ресурс за потенцијалне нове предузетнике.

Анкете за потребе овог истраживања рађене су директно и анонимно. Учесницима фокус група обезбеђена је дискреција, да би могли да се изјашњавају без осећаја притиска од могућности да се њихови одговори на питања која се сматрају незгодним, могу објавити и повезати са њиховим именом. Питања у анкети су конципирана у затвореној форми, тако да одговори на постављена питања на најједноставнији могући начин укажу на проблеме у испитиваној области. У даљем тексту биће приказани резултати истраживања.

На основу обављеног истраживања дошло се до следећих података:

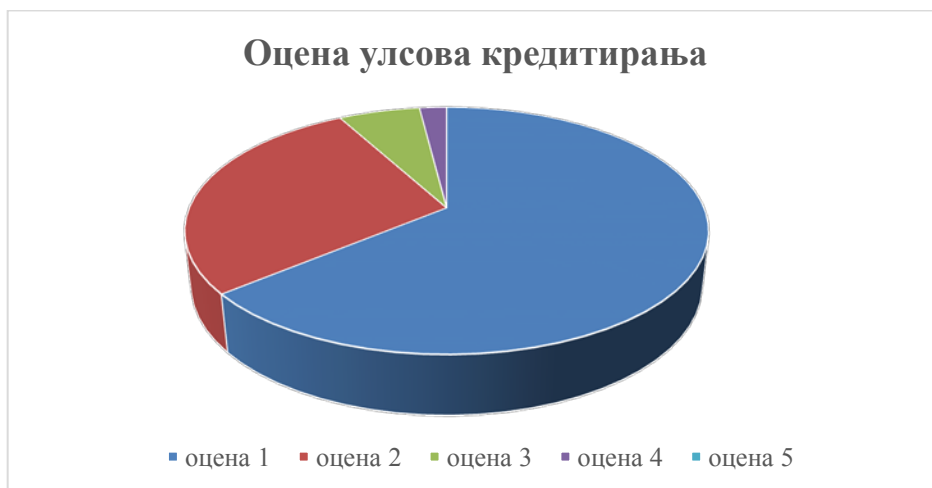
**Табела 24: резултати истраживања о МФИ 2017. године**

	Бр. анкетираних	Пословно активни	Кредитно задужени	Ново задужење?	Чуло за МФИ?
Незапослени	100	52	0	37	7
Отпуштени	80	52	7	17	1
Предузетници	70	70	55	45	5
	250	174	62	99	13

*Извор: Истраживање о доступности капитала, 2017.*



**Графикон бр.20: Одговарајућа висина кредита.**  
 Извор: Истраживање о доступности капитала, 2017.



**Графикон бр. 21: оцена услова кредитирања.**  
 Извор: Истраживање о доступности капитала, 2017.



## Највећа препрека за добијање кредита?



Графикон бр. 22: препрека за добијање кредита.

Извор: Истраживање о доступности капитала, 2017.

Резултати обављеног истраживања могу се тумачити различито, али неке појаве и чињенице указују да је предузетништво неразвијено и вишеструко ограничено. Велики број незапослених (52 одсто) пословно је активно, али та делатност није регистрована. Чак је и виши проценат (62,5 одсто) особа које су на евиденцији Националне службе запошљавања, јер су у последњих пет године остале без посла и које су пословно активне, а чија делатност није регистрована. Од свих интервјуисаних, само је 24 одсто њих кредитно задужено. Овај податак не чуди с обзиром на чињеницу да је тек 28 одсто од целе групе интервјуисаних запослено, то јест, води сопствени микро-бизнис. Заниљива је чињеница да је на питање: „Да ли бисте били спремни да се кредитно задужите због започињања/унапређења посла?“, безмало 40 или тачније 39,6 одсто испитаника одговорило потврдно. Такође, значајна разлика између кредитно задужених (24,8 одсто) и пословно активних (у регуларној и сивој зони укупно 68,8 одсто испитаника је пословно активно) указује на чињеницу да је капитал недоступан свима а посебно почетницима у бизнису, и да ригорозан приступ у односу према клијентима њих (предузетнике) одбија а не привлачи као и да су предузетници склонији да се за потребе финансирања бизниса радије обратe алтернативним изворима, а не банкама. Незапослени и мали предузетници не познају довољно услове на тржишту капитала, а посебно немају довољно информација о могућностима микро-финансирања. Ова чињеница, комбинована са сазнањем да би значајан проценат испитаника био спреман да се кредитно задужи ради покретања/проширења бизниса, говори у прилог кредитирања почетничких и микро-бизниса, то јест, микрофинансирања. Ово посебно ако се узме у обзир да испитаници у овом истраживању наглашавају недостатак обезбеђења кредита као

једну од основних препрека добијање кредита, а да МФИ позајмљују капитал не тражећи материјално обезбеђење кредита.

Из свега наведеног можемо закључити неколико ствари:

- Капитал је у великој мери недоступан, посебно микро-предузетницима и почетницима;
- Висок удео „сиве економије“ у привредној структури Републике Србије;
- Висок степен кредитне задужености у групацији микро-предузетника;
- Постојање значајног интересовања за кредитима (посебно малим износима кредита);
- Постојање предузетничких намера;
- Слабо познавање микрофинансирања и ситуације на банкарском тржишту;
- Непостојање средстава обезбеђења кредита као и адекватне пословне историје представљају две основне препреке за добијање кредита код банке.

Логика тумачења приказаних резултата указује да су на финансијском тржишту Републике Србије неопходни алтернативни модели финансирања уколико се очекује значајан развој предузетничких активности и њихов допринос укупном развоју привреде. У том смислу, спроведено истраживање илуструје ову потребу и подржава основну идеју овог рада, да аргументовано образложи одговор на постављено питање о примерености увођења микрофинансирања у финансијски систем Републике Србије.

”Чак и површан поглед на сектор довољан је да пружи МФИ мотив да пласирају своје кредите по знатно вишим каматним стопама у односу на комерцијалне банке (за 6 до 8 одсто виша годишња каматна стопа од стандардних каматних стопа код комерцијалних банака) и да тражња за таквом врстом производа на тржишту ни тада не буде задовољена. Подаци са терена потврђују да МФИ не могу задовољити потражњу за кредитима, посебно у изолованим подручјима Србије” (*Манић и Јанковић, 2011*). Упркос вишој цени таквих кредита и претпостављеном недостатку поверења клијената у МФИ, наставља се повећана тражња за оваквом врстом кредита.

”Три су се фактора издвојила као главне предности МФИ у поређењу са традиционалним банкарским услугама. Пре свега доступност, службеници МФИ долазе у редовним временским размацима и у најзабаченија места да би пропагирани микро кредитирање, информисали становништво о могућностима и

правилима микро кредитирања и често имају врло добре односе са локалним становништвом. Друга предност микро кредитирања у односу на класично је валута и износ кредита. Наиме, микро кредити у Србији су доступни само у локалној валути и без валутних клаузула. Клијенти су задовољни висином понуђених кредита и немају примедбе на могућност добијања већих сума новца. На крају, као предност микрофинансирања у односу на класично банкарство, клијенти су истакли квалитет услуге” (Манић и Јанковић, 2011).

На основу досада представљених чињеница може се закључити да је клима за микрофинансирање у Србији врло неповољна са просечном оценом 2 на скали од 1 до 5, у оцењивању по седам критеријума. Поред задовољства клијената услугама МФИ, и политиком промоције предузетништва и делимичним задовољством мерама за стимулисање samozapošljavanja сви остали аспекти услова за развој микрофинансирања (пословно окружење, финансијска подршка предузетницима, социјална политика и помоћ, стимулативне мере и правни оквир) оцењени су slabim оценама. Можда најбитнији сегмент друштвених услова за развој микрофинансирања је актуелни правни оквир. Наиме, правна регулатива у Србији, не препознаје не-банкарске финансијске институције (МФИ) већ под финансијским институцијама препознаје искључиво банке и дозвољава им монопол у вођењу финансијских послова. На тај начин се ограничава слобода предузетништва преко ограничавања услова за финансирање предузетништва. Предузетници, а посебно почетници представљају ризичне клијенте за пословне банке, највише због чињенице да не поседују средства обезбеђења и немају пословну историју. Ако су по логици ствари њихови пословни планови мање захтевни у финансијском смислу, намеће се питање зашто на финансијско тржиште не пустити и МФИ чија пословна политика подразумева издавање већег броја кредита мањег обима. Кредити које пласирају МФИ су, због повећаног ризика скупљи, али и због чињенице да МФИ имају ближи однос са клијентима, помажу их и едукују. Тако МФИ постижу вишеструку корист, за себе тако што смањују ризик од ненаплативих кредита, а за предузетнике тако што им капитал (врло ниске износе кредита) чине доступним, помажу им да унапреде основна знања о функционисању тржишта, што им пружају могућност да се економски осамостале и ослободе сиромаштва.

Имајући ово у виду може се закључити да правни оквир ограничава сектор микрофинансирања. Поред тога што се о предузетништву доста говори и са много разумевања, различита истраживања указују на то да хармонизовани и системски приступ креирању стимулативних мера за развој предузетништва који омогућава партнерство сва три сектора у Србији, за сада не постоји. Постојећа финансијска инфраструктура је углавном логична последица правне регулативе и потребе да се постигну циљеви економске политике као и прагматични мотиви

различитих политичких интереса. Успостављање услова за развој микрофинансирања као предуслова развоја предузетништва морало би започети дефинисањем правне регулативе која детерминише ову област. То би јасно одредило услове за развој микрофинансирања и начине на које би МФИ могле да се понашају на тржишту, са посебним нагласком на мониторинг и супервизију, контролу пословних активности и евалуацију ефеката стимулативних мера за подстицање предузетништва. То би помогло осмислињу услова за значајно унапређење услова за развој микрофинансирања заснованом на партнерству јавног приватног и цивилног сектора. Када се осврнемо на резултате различитих истраживања на тему микрофинансирања, а посебно на аспекте „зашто“ и „у коју сврху“ клијенти у Србији користе кредите добијене од МФИ, може се претпоставити димензија укупне тражње за микрокредитима, при чему се фокус процене налази на тражњи микро-предузетника за капиталом.

Микро-предузетници дефинисани су, за потребе овог рада, као предузећа која запошљавају до 10 радника, укључујући и власника. Крајем 2015. године било је више од 77.989 предузетника у овој категорији (*РЗС, 2017*). Просечан број запослених у малим предузећима био је шест. МФИ у Србији се усредсреде на пласирање малих кредита постојећим микро-предузетницима, а ређе предузетницима који намеравају започињање сопственог бизниса. Користећи резултате истраживања може се проценити да је око 73 одсто интервјуисаних заинтересовано за микро кредите у пословне сврхе. Од њих, 35 одсто није било у могућности да добије кредит од комерцијалне банке, па се одлучило за микро кредите, што у укупном броју испитаника чини 25,5 одсто оних који нису испунили банкарске стандарде за добијање кредита, а најчешће због немогућности да пруже средства обезбеђења кредита, хипотеку, или да нису имали стабилну структуру запослених, која би могла служити као гарант отплате кредита. Уколико се даље претпостави да 25 одсто samozапослених или незапослених жели приступ кредитним средствима (не вишим од 25.000 евра) али нису били у могућности да остваре право на кредит, то чини сегмент становништва од нешто мало више од 310.000 људи који су потенцијални корисници услуга МФИ. У структури укупног броја становника Србије то чини значајан сегмент од 4,15 одсто становника. Иако је ово груба процена, то је знатно нижи проценат становништва заинтересованог за микро кредите у поређењу са процентом становништва у БиХ (10,2 одсто) или Црној Гори (10,3 одсто) потенцијалних клијената МФИ, који стварају 7 до 8 одсто БДП-а у овим земљама. Додатно, приказани проценти не обухватају број запослених који су такође заинтересовани за микро кредите и покретање сопствених бизниса. Када би се проценат становништва заинтересованих за микро кредите пресликао на Србију, добио би се број од око 750.000 потенцијалних клијената и близу 2,5 милијарди евра потенцијалне тражње (*ЕМН, 2015*). Ово у Србији није случај

услед поменуте рестриктивне законске регулативе која се односи на вођење финансијских послова. То уједно може значити и да је потенцијал раста у сфери микрофинансирања у Србији велики, али да увелико зависи од релаксације финансијске политике и законодавства с једне стране, и пословне политике комерцијалних банака према сектору МСП, са друге. Постоје и фактори који лимитирају овај потенцијал тражње за микро кредитима. Пре свега, многобројни су они предузетници који би преферирали стандардне банкарске кредите, али нису у могућности да испуне стандардне захтеве банке за добијање кредита. Тражња за кредитима од МФИ се процењује се на 76.474 потенцијалних клијената. Како је просечан кредитни захтев у истраживању износио 1.021 евро по клијенту, то доводи до потенцијалне тражње од око 78 милиона евра (Гис, 2010). Тренутни портфолио МФИ у Србији износи 19 милиона евра што чини само 24,3 одсто потенцијане тражње, што значи да српске пословне банке тренутно имају респектабилан простор за пласмане ММСП. Са проценом од 78 милиона евра потенцијалне тражње за микро кредитима, микрофинансирање може играти значајну улогу у релаксацији у приступу капиталу за предузетнике, иако то још увек представља мали део становништва, као и мали сегмент од укупног кредитног пласмана који комерцијалне банке у Србији већ имају према МСП сектору. Ова потенцијална тражња оправдава даље истраживање и подршку увођењу концепта микрофинансирања у Србији. Процент незапослених у Србији као и њихова неповољна структура која указује на дугорочни статус незапослених, посебно у руралним подручјима, додатно подупиру идеју о стимулсању самозапошљавања преко подршке микро кредитирању.

### 6.3 Микрофинансијски услови у Србији

Кључни фактори при оцењивању окружења и његовог утицаја на микрофинансирање су следећи:

- Предузетничко окружење (институционална подршка предузетништву)
- Финансијска подршка (извори за функционисање МФИ)
- Подстицајне мере (стимулативни порези и фискална политика)
- Правни оквир (како се правно регулишу микрофинансијске активности и правни статус МФИ)
- Социјална политика (однос према сиромашнима и маргинализованим групама)
- Активне мере (подршка самозапошљавању, подстицање предузетништва).

### Предузетничко окружење

Процес осмишљавања институционалне подршке развоју старт-ап фирми и предузетништва у Србији није завршен, то јест, план стварања услова за развој предузетништва није остварен у неколико реформских циклуса. Ове активности датирају још од 2001. године и прве демократски изабране Владе Републике Србије. У оквиру нефинансијске подршке, републичка Агенција за подршку МСП (активна од 2001. до 2008. године касније Агенција за регионални развој до 2015.године, данас Развојна агенција Србије РАС) координише рад мреже регионалних агенција који још увек својим радом не покривају целокупну територију Србије. Основна функција овог система подршке је да пружи адекватну нефинансијску подршку кроз информисање, тренинг, пословно саветовање и повезивање. Сарадња националне агенције и регионалних агенција (основаних као засебних правних субјеката) регулисана је уговором о сарадњи између ових ентитета.

### Финансијска подршка

Ниво постојеће микрофинансијске подршке предузетницима, а посебно почетницима у пословању у Србији на врло је ниском нивоу. Ово у вези са чињеницом да потребна финансијска инфраструктура није изграђена, нити постоји правни оквир који регулише сектор микрофинансирања. У многим крајевима Србије, покрећу се различите предузетничке иницијативе којима се покушава превазилажење постојећих лимита. Највећа препрека у процесу ревитализације предузетништва је недостатак финансијске подршке у виду „меких“ кредита за почетнике у предузетништву. Постојећи правни оквир не препознаје небанкарске финансијске институције, нити микрофинансирање као пословну активност. Активности неколико невладиних организација које пружају услуге које би се могле сматрати микрофинансирањем (и представљају изоловани пример на тржишту) обављају се кроз сарадњу са комерцијалним банкама, које за потребе ових НВО пласирају кредите предузетницима, на основу депозита које НВО положе у конкретну комерцијалну банку. Ово додатно поскупљује ионако финансијски захтевне микрофинансијске активности и такве кредите чини мање атрактивним, посебно почетницима у пословању.

С друге стране посматрано традиционални банкарски сектор у Србији није заинтересован за кредитирање почетника у пословању, осим путем кредитирања старт-ап предузећа путем кредитирања њихових власника као

појединаца којима се пласирају стандардни готовински кредити, што се не може сматрати микрофинансирањем, а ни пословним банкарством.

### Подстицајне мере

Постојећи порези и систем доприноса за пензионо, здравствено и осигурање од незапосленост, нису директно усмерени на подршку пословању, поготово не подршку почетницима. Нису спроведене адекватне анализе утицаја ових мера на стимулисање предузетништва, па не постоји ни јасна представа у друштву о томе које су размере губици целокупног друштва од ограничавања радно способног становништва да започне и бави се сопственим бизнисом.

### Правни оквир

Можда најбитнији фактор (не)функционисања концепта микрофинансирања у Србији. Једноставно, у Србији микрофинансирање и МФИ нису регулисане посебним законом, а организације које су основане и раде са циљем да обезбеде микрофинансијску подршку предузетницима приморане су да своје активности спроводе кроз систем комерцијалних банака. Упркос чињеници да декларативно Влада Републике Србије подржава развој предузетништва и посебно старт-ап предузећа, још увек не постоји афирмативна правна регулатива, која ће позитивно дискриминисати сегмент привредног система који је у односу на своје потенцијале, потпуно маргинализован и не доприноси БДП-у у мери у којој би могао. Питање правног оквира детаљно ће бити анализирано у делу овог поглавља које се бави предлогом за успостављање система небанкарске финансијске подршке предузетништву и увођење микрофинансирања у финансијски систем у Србији.

### Социјална политика

Влада Републике Србије је Стратегију за смањење сиромаштва усвојила још 2003. године у којој је као кључни фактор за реализацију стратегије наглашено предузетништво и стварање могућности за samozapoшљавање. Већ дужи низ година у процедури се налази Закон о социјалном предузетништву, али ни овај део правног оквира није реализован, још увек.

### Активне мере тржишта рада

Национална служба запошљавања подржава процес самозапошљавања још од средине деведесетих година 20. века. Имајући у виду обим средстава намењених овим подстицајима, као и број почетника у пословању који су на овај начин подржани, може се закључити да је у овом случају подршка декларативна, задовољава форму, али резултати су скромни и не постоји ефикасан мониторинг успешности пројеката подршке. Ситуација у вези са овим подстицајима донекле се мења у 2005. години када су значајнија буџетска средства алоцирана за ове потребе. Негативна страна овог програма била је и још увек је чињеница да се ради о бесповратним средствима – грантовима, не постоје стандарди које неко треба да постигне добијеним средствима, а уз традиционалну нетранспарентност ове мере постају више инструмент манипулације него праве подршке развоју предузетништва.

#### 6.4 Идејни предлог пројекта ”Увођење микрофинансирања у финансијски систем Републике Србије” - правни оквир

Успостављање система микрофинансирања као интегралног дела већ функционалног финансијског система неке земље је захтеван процес, чија комплексност не ретко фрустрирајуће делује на креаторе економске политике и опредељује их да одустану, упркос чињеници да је недостатак плурализма у финансирању предузетништва, приступ капиталу, утврђен као једна од главних препрека развоју предузетништва, а посредно и увећању БДП-а, смањењу стопе незапослености и општем напретку друштва. Предлог правног оквира за увођење микрофинансирања захтева да се претходно анализирају разлози, начини, евентуални проблеми и актери потенцијалног осмислиња правног оквира, чије ће се активности регулисати и дефинисати законом. Регулисање микрофинансирања и надгледања рада МФИ постаје врло актуелно у последње време, тачније од када се микрофинансирање користи као инструмент реализације развојних пројеката широм света. Посебно се дискутује сврсисходност од земље до земље, у складу са конкретним условима и потребама развоја. Различитим циљевима вођене су анализе услова микрофинансирања:

- Увођење реда у финансијски сектор земље,
- Помоћ сиромашнима да лакше приступе капиталу,
- Подршка предузетницима да лакше приступе капиталу,
- Убрзање стварања самоодрживих МФИ,
- Побољшање надзора рада МФИ,



- Заштита клијената,
- Афирмисање МФИ као легалних партнера на финансијском тржишту,
- Фиксирање горње границе каматних стопа за микро кредите, и
- Креирање и усвајање закона о микрофинансирању.

Сви ови разлози указују да се микрофинансирање налази у фокусу настојања да се овај сегмент финансијског тржишта регулише. Бројне су иницијативе и покушаји широм света, који сви редом пате од истог проблема, а то је недостатак адекватног искуства у овој области.

Када погледамо листу мотива за правно регулисање области микрофинансирања, можемо закључити да Република Србија данас најпре мора да уведе правну регулативу која до сада није постојала. И други циљеви са листе могу бити подједнако релевантан мотив за увођење закона, којим би се регулисало микрофинансирање у Србији. Закон би могао да одговори на више различитих потреба за регулисањем, као што су олакшање приступа капиталу за сиромашне и предузетнике, увођење ефикасног система надзора МФИ, заштита клијената и регулисање висине каматних стопа на микрофинансијском тржишту. У исто време треба размотрити и постојећи оквир за рад финансијских институција на тржишту Србије. За инкорпорирање МФИ у финансијски систем Републике Србије, потребно је прво релаксирати постојећу регулативу. Највећом препреком за увођење микрофинансирања у Србији сматра се актуелни Закон о банкама, донет у фебруару 2015 а који се по члану бр. 5, не разликује од Закона о банкама из октобра 2006. године, и који у свом прописује следеће: „Нико осим банке се не може бавити примањем депозита. Нико осим банке се не може бавити давањем кредита и издавањем платних картица, осим ако за то није овлашћен законом” (*НБС, 2006*). Део члана који се односи на издавање кредита, конкретно и директно спречава да се размишља о микрофинансирању.

Због наведеног, сва заговарања увођења микрофинансирања и стварања правног оквира, морају започети са захтевима да се члан 5. актуелног закона о банкама преформулише да препозна и небанкарске финансијске организације. Са циљем избегавања стихије, промену овог закона морало би да прати доношење новог закона који би одговорио на претходно утврђене потребе тржишта.

Конкретан закон морао би да буде једноставне структуре, јасан и не преобиман, како би се омогућила ефикасна примена закона одмах по његовом доношењу. Овакве законе имају многе државе у окружењу и шире, а у 5. поглављу овог рада дат је и упоредни преглед микрофинансијских система БиХ, Бугарске, Пољске и Румуније.

У не више од двадесетак чланова овим законом требало би да се регулишу:

- Опште одредбе закона – део закона којим се објашњава која област се дефинише законом, како се оснивају и региструју МФИ, којом делатношћу се баве, који је правни облик организационе форме МФИ дозвољен, пословање МФИ, начин управљања, престанак рада, мониторинг, супервизија и казнена политика, шта се сматра микро кредитом и који су лимити у микро кредитирању, ко може да обавља послове микро кредитирања и каква је организациона структура.
- Оснивање - део закона којим се детаљно описује ко може и под којим условима да формира МФИ, ко даје сагласност за оснивање и дозволу за рад, територија на којој МФИ функционише, као и интерна акта којима МФИ дефинише своја правила функционисања, а која су у складу са законом.
- Делатност – у члановима овог дела закона прописује се које послове може обављати МФИ, које одредбе о транспарентности у пословању МФИ мора поштовати, обавеза приказивања начина обрачуна и висине ефективне каматне стопе.
- Извештавање и ревизија – дефинише обавезу извештавања фреквенције, адресе којој се извештаји подносе и начина представљања детаља извештаја, обавезу именовања спољног ревизора и начина, фреквенције обављања ревизије и обавезе објављивања резултата ревизије.
- Надзор – ко и како врши надзор над пословањем МФИ, одузимање дозволе за рад.
- Облик организовања – чланови овог дела закона описују прописане моделе организовања МФИ дефинишући следеће елементе: капитал, резерву, максимално и минимално прописани износ кредита за тај модел организовања МФИ, статусне промене и престанак рада. Ови детаљи се наводе за сваки предвиђени облик организовања.
- Казнене одредбе – прописују под којим условима се санкционишу који прекршаји чланова овог закона.
- Завршне одредбе.

Законом, који би покрио све области које утичу на микрофинансирање и на које би могле да утичу последице примене овог закона, у синергији са измењеним Законом о банкама и Закона о Народној банци Србије (НБС), створило би се повољно окружење за развој микрофинансирања и посредно развој предузетништва.

## 6. Предлог модела микрофинансирања у Републици Србији

Модел по коме би микрофинансирање било уведено у финансијски и правни сектор Републике Србије, морао би да уважава све специфичности привредног система, правну регулативу која се овим питањем бави и социјално-културолошке карактеристике, како би могао да постигне циљеве из хипотезе овог рада. Ако се жели одрживи модел микрофинансирања, који ће стимулативно деловати на предузетништво и samozapošljavanje, а посредно и на смањење стопе сиромаштва и незапослености, модел микрофинансирања мора се прилагодити друштву и средини у којој се примењује, без одступања од својих базичних премиса.

Како је наведено у делу, који се бави правним оквиром за микрофинансирање, резултате које бисмо могли очекивати од микрофинансирања у Србији ограничава управо регулатива у области финансијског пословања. Тржишна тражња за микро кредитима је велика, понуда је ограничена, а креатори економске политике се држе конзервативног начела да се пословима на финансијском тржишту могу бавити само банке. На тржишту постоји три МФИ које своје пословање обављају преко пословних банака, што као облик односа са клијентима отежава успостављање континуитета у раду ових институција. Свака интерна промена у банци преко које МФИ послује, рефлектује се како на статус МФИ у односу на банку, тако и у стандардима по којима МФИ пласирају кредите својим клијентима, што ове у крајњој линији одбија од дугорочне сарадње. Осим тога, увођење посредника у процес, а посебно у финансијско пословање, значајно повећава цену услуге. На крају, статус тако пружене услуге МФИ према клијенту је упитан, с обзиром да у финансијском промету има третман потрошачког кредита, а то је у директној супротности са концептом микрофинансирања. Разради модела микрофинансирања у Републици Србији, у овом раду, приступило се на пројектној основи. Разлог лежи у сложености материје и немогућности да се остварење циља дешава парцијално или стихијски, као што је то био случај у неким другим срединама. Показало се да је у таквим случајевима резултат био скроман, неодржив, делимичан, са негативним последицама по економију земље. Само промена правног оквира, без стратегије имплементације на кратки, средњи и дуги рок, била би недовољна за успех, као што би немогуће било променити правни оквир без лобирања за измену/доношење закона. Све ово не би имало смисла без јавне кампање промоције предузетништва, која би створила тражњу за микро кредитима. У том смислу, увођење концепта микрофинансирања у привредни живот и финансијски систем Републике Србије, биће приказано у виду пројекта чији је главни циљ – *Микрофинансирање као интегрални део*

*финансијског система Републике Србије*. Подциљеви, чијим би се остварењем дошло до главног циља, били би:

- **Подциљ бр.1:** утврђен правни оквир подстицајан за микрофинансирање
- **Подциљ бр.2:** остварен раст тражње за микро кредитима код незапослених и предузетника
- **Подциљ бр.3:** разрађен функционалан систем надзора.

„Теорија промене“ овог пројекта, обухвата и описује активности чије спровођење доводи до остварења сваког од подциљева и навише главног циља, то јест, до интегрисања микрофинансирања у финансијски систем у Србији. Активности су усмерене у 3 паралелна правца, према подциљу бр.1 који подразумева правни оквир, подциљу бр. 2 који је усмерен на стручну и ширу јавност и подциљу бр. 3 који је усмерен на институционалне капацитете за увођење микрофинансирања.

- Активности за остварење подциља бр.1 биле би: *припрема Закона о микрофинансирању, припрема промена Закона о банкама, припрема промена Закона о НБС, заговарање промена правног оквира, јавна расправа.*
- Активности које доводе до остварења подциља бр.2 састојале би се од: *јавне кампање промовисања предузетништва, микрофинансирања и самозапошљавања.*
- Активности за остварење подциља бр.3: *припрема мониторинг система са прецизним временским оквиром, јединицама мере, начином извештавања и методом евалуације постигнутих резултата, формирање организационе јединице у оквиру НБС која би се бавила надзором, обуком запослених НБС за мониторинг МФИ.*

Реализацијом наведених активности постигнут би био први ниво резултата у увођењу микрофинансирања, а то је повољно окружење за реализацију пројекта које подразумева, стимулативни правни оквир, јавност (стручну и ширу) која има основна знања о појму микрофинансирања, предузетништву и позитиван став према покретању сопственог посла и инфраструктуру за спровођење пројекта у смислу, институционалног и људског капацитета. Остварење првог нивоа резултата означава и реализацију прве фазе ”теорије промене” пројекта. Друга фаза реализације пројекта подразумева да су створени капацитети у функцији и да се остварују резултати другог нивоа који обухватају, ефикасан законодавни оквир прилагођен и рационализован у складу са идентификованим недостацима у примени. Такође, овај ниво остварења

”теорије промене” обухвата мобилисан и мотивисан предузетнички људски потенцијал, развијено тржиште радне снаге и самозапошљавање као легитиман и стимулативан облик радног ангажмана. У области институционалних капацитета за спровођење пројекта, очекивани резултати би се огледали у функционалној организационој јединици унутар НБС која би надгледала регуларност спровођења процеса од самог почетка и имала корективну улогу. Паралелно и перманентно спровођење активности на остварењу циљева на свим нивоима пројекта довели би до остварења главног циља пројекта: Микрофинансирање као интегрални део финансијског система Републике Србије утиче на смањење стопе незапослености, развијено предузетништво и финансијску инклузију маргинализованих друштвених група.

У спровођењу овог пројекта предвиђа се учествовање широког спектра и великог броја актера из три сектора друштва, јавног, приватног и цивилног сектора. Учешће представника сваког од наведених сектора друштва планирано је у свим сегментима интеграције микрофинансирања у српски финансијски систем. Представници јавног сектора би у лику представника Владе, Скупштине и НБС учествовали у припремама закона, усвајању и променама закона, стварању бољег пословног окружења и у процесу мониторинга. Представници приватног сектора, као појединци и представници пословних удружења учествују у припреми законског оквира и промовисању предузетништва као начина пословања, стила живота и инструмента за смањење незапослености. У реализацији идеје интеграције концепта микрофинансирања у финансијски систем Србије, једну од важних улога имају и представници цивилног сектора, и то како стручних организација, које би са експертског аспекта допринеле разради модела микрофинансирања који би био најбољи за услове у Србији, тако и представници других невладиних организација и медија који би осмислили и спровели кампању јавног заговарања и промовисања различитих аспеката овог процеса. Развој процеса реализације овог пројекта илустрован је графиком:



График бр.23: Визуелни приказ повезаности циљева и активности у пројекту

Најважнији део процеса представља припрема закона о микрофинансирању и одређивање форми и критеријума реализације пројекта. Детаљи модела микрофинансирања одређују се члановима закона. Док је предлог структуре самог закона дат у претходном делу овог поглавља, детаљи који дефинишу појмове и прихватљиве организационе облике формирања микрокредитних организација разрађују се у тексту закона. Главне карактеристике модела дефинисаног законом поштују специфичности привредног и финансијског система Србије, прилагођеног потребама интегрисања микрофинансирања као концепта.

## 7. Модел интегрисања микрофинансирања у финансијски систем Републике Србије

Делатност: Микрофинансирање дефинише се као облик финансијског пословања на тржишту, које подразумева издавање кредита предузетницима и почетницима у пословању. Делатност микрофинансирања, осим постојећих финансијских организација, обављају микрокредитне организације (МКО - до сада у тексту рада апрострофиране као микрофинансијске институције – МФИ). С обзиром на развијеност других облика финансијског пословања (шtedња, осигурање, лизинг, итд...) којим се на српском тржишту баве банке и осигуравајућа друштва, микрофинансирање одређено овим моделом не обухвата друге финансијске активности, које су у другим привредним системима од изузетне важности за самоодрживост МФИ али такође и воде комерцијализацији, која може имати више негативних ефеката од остварених позитивних циљева помоћи предузетницима и незапосленима. Стога се овај модел фокусира само на микрокредитирање и консултантске активности које овај облик кредитирања прате.

Оснивање: Микрокредитне организације могу бити основане од стране једног или више правних/физичких лица у форми која одговара делатности и у складу је са Законом о привредним друштвима. Процес оснивања реализује се уписом у Агенцију за привредне регистре Републике Србије. Сагласност за оснивање микрокредитне организације даје Народна банка Србије у складу са прописима који регулишу ову област и у роковима прописаним законом, а на основу оснивачке документације микрокредитне организације. Овом активношћу одређују се детаљи у вези са дефинисањем делатности којом се МКО бави, седиште пословања МКО, статут МКО, услови за престанак рада МКО и могућност удруживања различитих МКО у пословна (и друге облике) удружења.

Облик организовања: Микрокредитне организације могу имати облик привредног друштва или фондације. Облик организовања зависи од обима пословања МКО. Предлог је да се лимитира минимални могући ниво оснивачког капитала који би у случају привредних друштава износио 300.000 евра у динарској противвредности. Ова сума омогућава елементарне услове за обављање функције кредитирања предузетника који нису почетници у пословању и који могу да се пријаве за кредите до висине од 10.000 евра (у динарској противвредности). За разлику од микрокредитних друштава, граница оснивачког капитала за микрокредитне фондације био би ограничен на најмање 50.000 евра у динарској противвредности, а који би омогућио обављање делатности кредитирања почетника у пословању са кредитима у вредности до

5.000 евра (у динарској противвредности). Осим оснивачког капитала, микрокредитна друштва и фондације морају обезбедити и одржавати резерве за покриће од губитка по основу кредита. Оснивачки акти осим облика организовања, одређују и органе управљања и руковођења.

Извештавање: Сви организациони облици микрокредитних организација имају обавезу да послују у складу са Законом о рачуноводству, и подносе извештаје у временским оквирима и у обрасцу прописаним законом за дотични облик организовања. МКО су дужне да у складу са Законом о рачуноводству и ревизији објављују извештаје о свом пословању, као и да ревизију редовних годишњих финансијских извештаја и консолидованих финансијских извештаја обављају у складу са законом.

Надзор микрофинансијских организација: Контрола рада микрофинансијских организација спада у надлежност Народне банке Србије, као институције која даје сагласност на одлуку о оснивању МКО и институције која може иницирати процес гашења МКО, уколико дотична организација не обавља своје пословање у складу са закономима релевантним за област пословања. Мониторинг систем МКО представља резултат заједничког напора НБС и МКО чији се рад надзире. Мониторинг систем је текућа, свакодневна, рутинска активност прикупљања података, анализе и извештавања о раду МКО у периодичним временским интервалима. С обзиром на осетљивост финансијског сектора, могућности злоупотреба, историје коју Србија има у овој области (инфлација из 1993. године и пирамидалне штедионице) и негативне асоцијације коју становништво Србије има када се ради о пословима на финансијском тржишту, неопходно је да надзор рада у области микрокредитирања буде ригорозан и транспарентан. У контексту транспарентности, извештавање надзорних органа (предлог да се у оквиру НБС конституише организациона јединица са одговорношћу искључиво у области микрокредитирања) мора бити усмерено како према стручној јавности, тако и према широј јавности. Више разлога постоји за транспарентно пословање. То је један од начина да се поврати поверење јавности у функционисање финансијског система и његових институција. То је такође један од начина популаризације предузетништва анимирањем незапослених да се опробају у малој привреди. Надзор рада МКО од изузетног је значаја за успех интегрисања концепта микрофинансирања у финансијски систем Србије. Тачне и правремене информације из области микрофинансирања омогућавају одрживост система, јер се у случају Србије предлаже систем микрокредитирања, пружања помоћи предузетницима, незапосленима и маргинализованим сегментима становништва у приближавању изворима финансирања, који за циљ нема генерисање добита, већ алтруистичку подршку наведеним групама.



Временски оквир: Под условом да се игнорише чињеница да је ригидна структура привредног, а посебно финансијског система отпорна на промене и иновације, ипак се поставља питање, колико би времена требало да се микрокредитирање интегрише у финансијски систем Србије.

Временски оквир	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Припрема закона								
Припрема измена постојећих закона								
Припрема система надзора								
Припрема медијске кампање								
Спровођење медијске кампање								
Јавна расправа								
Усвајање закона								

*Графикон бр.24: Временски оквир за интеграцију микрофинансирања у финансијски систем Републике Србије – реализација предложеног (2016) зависи од времена прихватања*

Имајући у виду да се о овој теми већ дуже време дискутује, да постоје захтеви од стране пословне заједнице да се одобри могућност небанкарским финансијским организацијама да се баве микрокредитирањем, а и да је стопа незапослености у Србији још увек висока, оправданим се чини инсистирати да се процесом започне што пре. У оптималним условима и имајући у виду све отежавајуће околности, реалистичним се чини да се овај процес започне и реализује у року од две године. Распоред и трајање активности приказане су у графикону бр.24.

## 7. Поглавље: ЗАКЉУЧЦИ И ПРЕПОРУКЕ

У овој дисертацији је анализирано микрофинансирање као специфичог концепт у области финансија, привредног и друштвеног развоја. Разматрано је више аспеката микрофинансирања, проучавано више различитих примера из праксе и представљен је предлог модела увођења микрофинансирања у Републици Србији.

Током рада на дисертацији извесна ограничења утицала су на методе примењене у изради дисертације као и презентацију података елаборираних у самом раду. Наиме, ригидност финансијских институција а пре свега НБС и строга начела прописиваних монетарних политика током различитих периода, утицали су на то да се у стручној и широј јавности врло ретко говори о алтернативним финансијским механизмима. Таква ситуација је утицала на врло мали обим стручне литературе која се бавила питањем микрофинансирања у Републици Србији. Наведено је утицало на то да концепт микрофинансирања остане ванинституционалан и да се о томе никада не поведе јавна расправа. У таквом окружењу, анализа концепта микрофинансирања могла се заснивати искључиво на искуствима и примерима из земаља које су успешно или мање успешно инкорпорирали концепт микрофинансирања у свој финансијски систем. Такође, услед описаног статуса концепта микрофинансирања у јавности, све препоруке наведене у дисертацији, а изведене из закључака анализе, остају у домену хипотетичког и представљају само предлог да се овој области посвети већа пажња, размотре могућности примене и покрене дијалог на тему микрофинансирања који би на крају довео до увођења овог концепта у финансијски систем Републике Србије.

Упркос наведеним ограничењима у истраживању, полазна претпоставка дисертације: **Основна хипотеза: Олакшавање приступа капиталу за шире слојеве становништва, увођењем нових финансијских производа, уз интензивно подстицање предузетништва, може бити инструмент економског развоја;** је доказана. Наиме на основу поређења података који се односе на мала, микро предузећа и предузетнике у Шестом поглављу (стр. 125-128), долази се до закључка да је микрофинансирање концепт који се може користити у сврху подстицаја привредног развоја. Ово произилази из чињенице да потенцијал привредног раста у овим организационим облицима значајан, на шта указују емпиријски показатељи директне повезаности између броја микро предузећа и предузетника са растом бруто домаћег производа по глави становника, извоза и оствареног прихода. Недостатак емпиријских података у области микрофинансирања, услед непостојања праксе онемогућава да се у директну везу доведу нови извори финансирања малих, микро предузећа и предузетника са потенцијалом раста, међутим не може се сумњати да би

повећање могућности за приступ капиталу вишеструко унапредило перформансе овог сектора. Ипак, на основу компаративне анализе микрофинансирања могу се издвојити следеће препоруке:

- МФИ могу значајно допринети смањењу сиромаштва али само у случајевима када је претходно истражена могућност увођења микрофинансирања у финансијски систем неке земље, када је профилисан правни оквир за микрофинансирање због спречавања од злоупотреба и постављени лимити функционисања МФИ;
- Методологија кредитирања мора бити одређена уз поштовање специфичности услова пословања у датој средини. И групно кредитирање као и појединачно кредитирање засновано на ригорозној провери потенцијала клијента у одређеним условима функционишу добро. У три студије случаја представљене су три различите методологије одређивања критеријума за издавање кредита. Док групно кредитирање може изгледати као метод који обезбеђује једноставну наплату кредита посебно у руралним крајевима, концепт има неке озбиљне недостатке.
- Појам модела организовања МФИ прави разлику између профитно и непрофитно организованих МФИ. Профитно оријентисане МФИ постижу ефикасну финансијску самоодрживост и имају перспективу на тржишту. Непрофитно оријентисане МФИ имају већу флексибилност у раду и имају изражену хуманитарну компоненту резултата свог функционисања али су ван пројектних донаторских система неодрживе.
- Користи које доноси микрофинансирање могу бити мотив за европске развојне банке и међународне финансијске инсититуције да наставе са подршком стварању и функционисању нових МФИ у подручјима где се оне иначе не би развиле кроз искључиво тржишне, комерцијалне активности.

Друга претпоставка дисертације односи се на однос стопе незапослености и броја малих и микро предузећа и предузетника, као њихових пословних перформанси а тиме индиректно и микрофинансирања. **Помоћна хипотеза 1: Однос микрофинансирања и стопе незапослености је обрнуто сразмеран што се огледа кроз однос смањења стопе незапослености и броја и пословних перформанси малих, микропредузећа и предузетника;** је такође доказана на посредан начин, што је у научном смислу недовољно да би се сматрало доказом. Приказ кретања стопе незапослености у периоду од 2012. до 2017. (стр.15) у поређењу са кретањем пословних резултата малих и микро предузећа и предузетника (стр. 125-128), осликава тврдњу да побољшани услови у приступу капиталу (где МФИ могу имати значајан утицај), утичу на пораст броја фирми у овој области, што посредно утиче на смањење стопе

незапослености у посматраном периоду. Компарација података из поменутих извора у дисертацији, указује на чињеинцу вишеструке корелације између других варијабли које су у фокусу разматрања, као део помоћне хипотезе. Наиме, кретање величине броја предузећа и броја запослених, прате и остварен промет, бруто додата вредност, број извозника, укупан извоз, и бруто домаћи производ по становнику. Ове корелације нису универзалне и више би могле бити примењене у радно интензивним делатностима а ове делатности су иманентне социјалним групацијама чијом се финансијском инклузијом и економским оснажењем овај рад посредно бави. Из овога би се могло закључити, да ако се унапреди приступ капиталу, увођењем концепта микрофинансирања, може се очекивати смањење стопе незапослености, повећање броја предузећа (посебно предузетника, микро и малих), унапређење пословних перформанси постојећих ММСП.

Последња претпоставка којом се ова дисертација бавила је следећа: **Помоћна хипотеза 2: Микрофинансирање, подстицање предузетништва и самозапошљавање воде ка развоју друштва у економском и социјалном погледу. Раст у области предузетништва директно води ка смањењу стопе сиромаштва у друштву а тиме и стицању економске независности ширих слојева становништва и њиховој еманципацији.** Дедуктивном методом извођења закључака, указује се на могућност да се олакшањем приступа капиталу, осим других већ описаних предности, посредно утиче и на самозапошљавање а тиме и на смањење учешћа "сиве економије" у укупном друштвеном производу Републике Србије. То значи да ће већи број грађана Републике Србије бити у могућности да покрене сопствено предузеће, временом постане економски независан, своје пословне и животне одлуке доноси без притиска од економске зависности и сиромаштва, и на тај начин поправи ниво друштвеног дијалога у Републици Србији а и да својим примером утиче на своје уже и шире окружење. Последица наведеног огледа се у еманципацији маргинализованих друштвених слојева у економском и опште друштвеном смислу, а то консеквентно доводи и до унапређивања друштвених и пословних односа уопште.

На основу свега наведеног може се закључити врло поуздано да микрофинансирање представља нишу на финансијском тржишту, која се у синергији са другим инструментима привредног развоја ефикасно примењује у окружењима различитим по степену развоја и циљевима примене ових инструмената. Микрофинансирање је ефикасно искључиво у случајевима када реализацију овог концепта прати законска регулатива која опрезно али стимулативно уређује увођење и примену микрофинансирања, уређење, оснивање и функционисање МФИ. Пратећа хипотеза, да микрофинансирање

осим економског може имати и шири друштвени ефекат доказана је на примерима земаља у којима је микрофинансирање увођено не као инструмент економског развоја, с обзиром да се ради о већ развијеним привредама, већ као инструмент финансијске инклузије маргинализованих друштвених група ради постизања њихове економске независности и друштвене еманципације, а због смањења социјалних издатака државе према овим групама.

Детаљним увидом у историју концепта микрофинансирања приказан је развој и ширење финансијског тржишта. Развојем нових банкарских и парабанкарских производа, финансијско тржиште се прилагођава друштвеним групама које су традиционално биле маргинализоване. Развој микрофинансирања и МФИ представља начин приближавања друштвеним групама, маргинализованим по различитим основама. Нудећи производе прихватљиве сиромашним слојевима друштва МФИ утичу на финансијску инклузију, развој предузетништва и еманципацију широких слојева друштва. Куриозитет везан за почетке микрофинансирања је чињеница да се оно појавило пре свега у земљама које су у своје време биле развијене привреде западне цивилизације. Тек касније, микрофинансирање пронашло је практичну примену у сиромашним земљама, где мотив микрофинансирања није била примарно финансијска инклузија са свим својим пратећим последицама, већ је главни циљ био смањење сиромаштва. Своја највећа достигнућа, микрофинансирање као инструмент привредног развоја достиже у сиромашним земљама и то онда када је укупан амбијент позитивно и стимулативно оријентисан ка микрофинансирању.

Опште друштвени и политички значај микрофинансирања такође је елабориран у дисертацији. Под овим значајем подразумевају се периферни ефекти примене микрофинансирања који позитивно утичу на развој друштва. Најбитнији моменти анализе друштвеног и политичког значаја су социјална инклузија, економска независност појединца, еманципација друштва, развој предузетништва и смањење сиромаштва. Наведене појаве нису регуларне и стимулане у свим ситуацијама и окружењима. Како је представљено у 4. поглављу, у друштвима са различитим нивоима развијености, ефикасности и циљевима, другачији су и резултати остварени микрофинансирањем као и периферни (очекивани и неочекивани) ефекти увођења и примене микрофинансирања. На примерима Француске, Немачке и САД показано је како се политика увођења и спровођења микрофинансирања спроводи у контексту смањења социјалних издатака у државном буџету. Стимулисањем привредних активности код маргинализованих социјалних група, подстиче се предузетништво, генерисање прихода, економско осамостаљивање. То за последицу има излазак представника ових група из маргиналних друштвених

слојева и њихов прелаз у фискално видљиве зоне. Осим што се тако утиче на повећање јавних прихода од последица ширења базе пореских обвезника, микрофинансирање утиче и на смањење јавних издатака за социјалне слојеве, тако што се смањује број припадника друштвеног слоја који прима социјалну помоћ.

Проучавање примене концепта микрофинансирања као инструмента економског развоја, усмеравало је рад на дисертацији у правцу истраживања великог броја примера који се тичу различитих аспеката економског развоја. Пре свега, истраживање је ишло у правцу провере примене микрофинансирања у одређеним друштвено економским условима, који су типични за ситуацију у којој се Република Србија тренутно налази. Република Србија је транзициона земља, са јаким утицајем социјалистичког, планског управљања привредом. Такође, то је држава настала распадом бивше Социјалистичке Федеративне Републике Југославије (СФРЈ) и као таква наследила је капацитете несразмерне потребама сопственог тржишта. Критеријуми који су одредили избор земаља у које су проучаване у 5. поглављу били су сличност у транзиционом процесу, припадности групи бивших социјалистичких држава са планском привредом, као и припадности истој бившој државној заједници. Ове студије случаја показале су да су успешни модели микрофинансирања могу бити постављени и у земљама са наслеђем бивших планских привреда као што је случај са Бугарском, Пољском или Румунијом, у којима већ дужи низ година функционише изванредан број МФИ и број корисника стално расте. Пример микрофинансирања у Босни и Херцеговини указује да овај концепт није стран људима са овог поднебља, али и да га је могуће инкорпорирати у финансијско тржиште транзиционе привреде. Посебно је сагледана улога микрофинансирања у друштвено одговорном пословању и утицају на побољшавање услова живота у једном друштву које није директно повезано са финансијама. Као пример друштвено одговорне МФИ, приказана је банка Гаранти из Турске која је позната по свом опредељењу да посебно подстиче женско предузетништво и тако смањује полне разлике у турском друштву. Најзначајнији део овог поглавља свакако је компаративна анализа студија случаја три различита концепта микрофинансирања и расправа о резултатима анализе. Разлике између недобитних МФИ, оних које су започеле пословање као недобитне па еволуирале у банке и комерцијалних МФИ значајно одређују и препоруке за касније препоручени модел микрофинансирања у Републици Србији.

Последње поглавље дисертације посвећено је моделу микрофинансирања који би могао бити инкорпориран у српско финансијско тржиште. Предложени модел заснива се на најбољим искуствима истраженим

током рада на дисертацији. Модел уважава све специфичности привредног система, правну регулативу која се овим питањем бави и социјално-културолошке карактеристике које утичу или могу у будућности утицати на усећност реализације модела микрофинансирања. Предложеним моделом предвиђа се ревизија постојеће и стварање потпуно нове законске регулативе која дефинише област микрофинансирања. Дефинишу се организациони облици МФИ који би по намени својих производа одговарали потребама микро-бизниса или почетницима у пословању. Одређује се модел извештавања основаних МФИ као и модел и одговорност надгледања рада самих организација.

На основу резултата истраживања ове дисертације може се закључити следеће:

- Предузетништво у Републици Србији је делатност која има велики развојни потенцијал;
- Упркос виталности, предузетништву се не поклања довољна пажња и још увек постоји изражен отежани приступ капиталу;
- Постоји директна веза између привредних активности које се обављају у сектору малих и микро предузећа и предузетника са растом најзначајнијих макроекономских показатеља;
- Приступ капиталу је најутицајнији ограничавајући фактор у развоју предузетништва;
- Микрофинансирање може се сматрати инструментом економског развоја са ограниченим дометом и применом;
- Микрофинансирање може утицати на смањење стопе незапослености;
- Микрофинансирање подстиче предузетништво и самозапошљавање у условима када су и други фактори који на ове категорије утичу, стимулативни;
- Микрофинансирање може утицати на еманципацију маргинализованих слојева друштва и њихово укључивање у све облике друштвеног живота.

Процена да би микрофинансирање могло бити употребљено као инструмент економског развоја и као такво инкорпорирано у привредну реалност и финансијско тржиште Републике Србије захтева спровођење неопходних припремних активности које би претходиле увођењу микрофинансирања, а представљају неопходност:

- спровођење кампање за подизање свести грађана Србије о могућности микрофинансирања;

- спровођење кампање за јачање предузетништва и самозапошљавања;
- дерегулација у области банкарског законодавства у смислу укидања члана 5. Закона о банкама, којим се одређује да се пружањем кредитних услуга могу бавити само банке;
- израда нацрта законског оквира за оснивање и рад МФИ;
- отварање финансијског тржишта за капиталне инвестиције у овој области, омогућавањем једноставније процедуре и услова за формирање не-банкарске финансијске институције и дозвола рада за МФИ;
- обука и припрема за будуће запослене у МФИ.

Усвајање законске регулативе којом би се правни оквир који дефинише банкарско тржиште прилагодио у смислу увођења нових финансијских производа и омогућио учешће у тржишној утакмици већем броју актера који не морају обавезно бити пословне банке, значајно би унапредило пословно окружење а микрофинансирање као један од облика алтернативног кредитирања увело у свакодневну пословну праксу Републике Србије.

Дисертација је истражила различите аспекте микрофинансирања и показала на примеру, какав утицај на економски раст и развој Републике Србије може имати диверзификација финансијског тржишта и законско препознавање и институционализација микрофинансирања. Са циљем да се тај процес убрза и поједностави, у дисертацији је, уз високи степен апстракције, предложен модел законског решења за инкorporацију микрофинансирања у финансијски систем и на основу изложеног, предложен конкретни скуп активности. У наведеним препорукама огледа се практични допринос дисертације за унапређење услова за убрзање економског раста и смањења сиромаштва у Републици Србији. Наиме, финансијска инклузија и већа доступност капитала доводе до стварања бољих услова за покретање послова, што стимулише предузетништво, самозапошљавање и смањење стопе незапослености, а посредно и смањење обима ”сиве економије” јер се предузетници понашају рационално, па ако могу да користе предности новог стимулативног пословног окружења, они неће ризиковати да останком у ”сивој зони” ризикују своје пословање.

Дисертацијом је предложен и модел МФИ који уважава све специфичности привредног система, правну регулативу која се овим питањем бави и социјално-културолошке карактеристике, како би могао да постигне циљеве из хипотезе овог рада. То је одрживи модел микрофинансирања, који ће стимулативно деловати на предузетништво и самозапошљавање, а посредно и



на смањење стопе сиромаштва и незапослености, модел микрофинансирања мора се прилагодити друштву и средини у којој се примењује, без одступања од својих базичних премиса. Модел подразумева оснивање микро-кредитних организација (МКО) чији би се опис делатности сводио на кредитирање и консултантско-едукативне активности. МКО могу оснивати правна или физичка лица у складу са Законом о привредним друштвима и Законом о фондацијама. МКО се по предложеном моделу могу оснивати у две организационе форме у зависности од обима пословања. МКО у форми привредних друштава морају имати оснивачки капитал од најмање 500.000 евра и могу издавати кредите у висини до 10.000 евра, док МКО у форми фондације морају имати оснивачки капитал од 50.000 евра и могу издавати кредите у висини до 5.000 евра. МКО имају обавезу извештавања по Закону о рачуноводству, а због специфичности послова које обављају подложне су ригорозној контроли НБС.

Научни допринос дисертације огледа се у актуелизацији питања диверзификације финансијског тржишта у академској јавности. Очекивани ефекат је да се у овој области интензивирају истраживања и повећа број научних радова који ће микрофинансирање сагледати и са других аспеката а посебно у бољим истраживачким околностима и са поузданијим изворима информација. Научни допринос интензивирања истраживања у овој области допринеће уравнотеженом развоју финансијског система уз очување финансијске стабилности.



## Литература:

1. Адамс, Д. Даглас, Г., Вон Пишке, Ј. (1984) *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, Routledge: Westview Special Studies in Social, Political, and Economic Development, бр.1.
2. Ален, Ф., Гејл, Д., (1999) *Comparing Financial Systems*, МИТ Прес, Лондон, Велика Британија.
3. Андервуд, Т., (2006) *Overview of the Microcredit Sector in Europe 2004-2005*, ЕММ: Радни папир бр.4.
4. Армендариз де Агион, Б., Мурдох, Џ. (2003) *Microfinance: Where Do We Stand?* у Гудхарт, Ч. (уред.), *Financial Development and Economic Growth: Explaining the Links*, Максимилијан/Палгрејв Лондон, Велика Британија.
5. Армендариз де Агион, Б., Мурдох, Џ. (2005) *The Economics of Microfinance*, Кембриџ, МА: МИТ Прес, Лондон, Велика Британија.
6. Армендариз де Агион, Б. (1999), *Development Banking*, *Journal of Development Economics* 58, 83-100.
7. Арсић, М. (2015) *Трендови*, Квартални мониторинг, Економски факултет, Универзитет у Београду, Београд, Србија, бр.40.
8. Арсић, М. (2015) *Трендови*, Квартални мониторинг, Економски факултет, Универзитет у Београду, Београд, Србија, бр.40.
9. Аспен институт (2013) *Platforms to Drive Scale in the Microenterprise Field*, [fieldus.org/Projects/DriveScale.html](http://fieldus.org/Projects/DriveScale.html) (10.2013).
10. Аугсбург, Б. и други; (2015) *The Impacts of Microcredit: Case Study from Bosnia and Herzegovina*, Амерички економски журнал, бр.7, Питсбург, САД.
11. Балкенхол, Б., Гизнек, К. (2013) *Microcredit in France: What Impact Does it Have on Employment?* ИЛЮ, Женева, Швајцарска.
12. Банерџи, А.В., Дуфло, Е. (2011) *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. Њујорк, САД.
13. Баро, Р. и Сала-и-мартин, Х. (1995) *Economic growth*, McGraw-Hill, Мејденхед, Велика Британија.
14. Бендинг, М. и други; (2011), *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2010 – 2011*, ЕМН, Брисел, Белгија.
15. Боти, Ф., Корси, М. (2010) *Measuring the Social Performance in Europe*, ЦЕБ: Радни папир бр.10/020, Брисел, Белгија.
16. Борозан, Ђ. (2006) *Макроекономија*. Свеучилиште Ј.Ј.Штросмајера у Осиеку, Економски факултет Осиек, Хрватска.
17. Валев, Н. (2006), *Financial Development and Economic Growth in Bulgaria*. (IREX), [www.gsu.edu/~econ/v/financebulgaria.pdf](http://www.gsu.edu/~econ/v/financebulgaria.pdf) (08.2014).

18. Вегнер, Е., Касерер, К., (1998) *The German System of Corporate Governance: a model which should not be imitated. V: Competition and Convergence in Financial Markets: The German and Anglo-American Models.* Северно-холандска штампа, Њујорк, САД.
19. Витолс, С. (2004) *Changes in Germany's bank-based financial system: varieties of capitalism perspective.* Радни папир, WZB, Берлин, Немачка.
20. Вон-Пишке, Ј. Д. (1991) *Finance at the Frontier: The Role of Credit in the Development of the Private Economy,* Светска банка, Вашингтон, САД.
21. Вуд, Т. (2009) *Latin America Tamed? New Left Review,* бр.58, Лондон, Велика Британија.
22. Гаранти банка (2014) [*Research of Women Entrepreneurs*] [www.garanti.com.tr/tr/kobi/kobilere\\_ozel/girisimcilik/kadin-girisimciler-arastirmasi.page](http://www.garanti.com.tr/tr/kobi/kobilere_ozel/girisimcilik/kadin-girisimciler-arastirmasi.page) (03.2017).
23. Гехлич-Шилабер, М. (2008) *Poverty Alleviation or Poverty Traps? Microcredits and Vulnerability in Bangladesh, Disaster Prevention and Management, Canterbury Christ Church University,* Кантербури, Велика Британија.
24. Гијен, К. (2004) *European Union and Microfinance: The Missing Paradigms in Finance and Common Goods,* Брисел: ЕММ.
25. Гил, Л. (2000), *Teetering on the Rim: Global Restructuring, Daily Life and the Armed Retreat of the Bolivian State, Columbia, University Press,* Њујорк, САД.
26. Гис, Д. (2010), Да ли је микрофинансирање заиста потребно? Квартални монитор, Економски факултет, Универзитет у Београду, Београд, Србија, бр.23. Београд, Србија.
27. Грађански законик Савезне републике Немачке (*Bundesgesetzblatt*), (2002), *Federal Ministry of Justice and Consumer Protection,* Берлин, Немачка.
28. Гринвуд, Ц., Јовановић, В. (1990) *Financial Development and Growth, And the Distribution of Income,* Истраживања, Универзитет западног Онтарија, Онтарио, Канада.
29. Гринвуд, Ц., Смит, Б. (1996) *Financial Markets in Development, a and the Development of Financial Markets, Journal of Economic dynamics and control,* бр. 21, Остин, САД.
30. Гонзалес-Вега, К. и други; (1996), *Bancosol: The Challenge of Growth for Microfinance Organizations, Economics and Sociology Occasional Paper,* бр.2332, *Ohio State University,* Колумбус, САД.
31. Гонзалес-Вега, К. и други; (1996), *Financing Rural Microenterprises, Ohio State University,* Колумбус, САД.
32. Грамин Банка (2017), [*Grameen Bank Annual Report 2016*], [www.grameen.com/annualreport2016](http://www.grameen.com/annualreport2016) (03.2017).

33. Гучино, П., Ундервуд, Т., Еверс, Ј., Лан, С., Клаус, М., Тилесен, Ф., Новак, М., Јацевски, К., Абел, С., (2007) *Microfinance in Germany and Europe*, КфВ, Франкфурт, Немачка.
34. Дејвид, И., Мајер, Ц. (1991) *Environmental Hazards: Assessing Risk and Reducing Disaster*, Рутлеџ, Лондон, Велика Британија.
35. Демиргуч-Кунт, А., Левин, Р. (2004), *Financial Structure and Economic Development: A Cross-country Comparison of Banks, Markets and Development*, МА: МИТ Прес, Лондон, Велика Британија.
36. Диаз-Алехандро, К. (1985) *Good-bye financial repression hello financial crash*, *Journal of Development Economics*, бр. 19, Амстердам, Холандија.
37. Доициу, М. (2014) *Market Impact Assessment of Introduction of Non-Deposit-Taking Micro-Financial Institution (NDMFIS) in Serbia*, *USAID Business Enabling Project*, Београд, Србија.
38. Дуфлос, Е., Глишовић, Ј. (2008) *National Microfinance Strategies*,
39. Еверс, Ј. Јунг, М. (2007) *Status of Microfinance in Western Europe*, ЕММ, Брисел, Белгија.
40. Европска микрофинансијска мрежа (2010), *Annual Report 2009*, ЕММ, Брисел, Белгија.
41. *EBRD* (2013) [*Transition Report*], ЕБРД, Лондон, Велика Британија.
42. ЕУ СБА (2012) [*The Small Business Act for Europe*], [ec.europa.eu/DocsRoom/documents](http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents) (05.2015).
43. ЕУ ПРОГРЕС (2013) [*Report on Implementation of European Progress Microfinance Facility*], [ec.europa.eu/social/main.jsp?langld=en&catld=836](http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langld=en&catld=836) (10.2013).
44. Жене у Статистици (2012) Турски статистички институт, Анкара, Турска
45. Закон о Микрокредитирању, (2006), Влада БиХ.
46. Јунуз, М. (1982) *Experience in Organizing Grassroot Initiatives and Mobilizing People's Participation: The Case of Grameen Bank in Bangladesh*. Рад презентован на 25. светској конференцији Друштва за међународни развој, Балтимор, САД.
47. Јунуз, М. (2016) [*'We are all entrepreneurs': Muhammad Yunus on changing the world, one microloan at a time*], <https://www.theguardian.com/sustainable-business/2017>, (04.2017).
48. Кампион, А., Овенс, Ц. (2003) *A Sustainable Approach to Rural Microfinance*, Микробанкарски билтен, бр. 9, Вашингтон, САД.
49. Кандкер, С., Пит, М. (1998) *The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?*, *Journal of Political Economy*, Универзитет у Чикагу, Чикаго, САД.
50. Каплан, Е. (2003) *Microfinancing affords success for some in developing world*. *Wall Street Journal*, САД.

51. Катрак, Х. и Стрејнц, Р. (2002) *The impact of microfianace insititutions on development of micro and small scale enterprises*. Хопкинсов Универзитет. Балтимор, САД.
52. Ках, Ј., Олдс, Д., Ках, М. (2005) *Microcredit, Social Capital and Politics*, Микрофинансијски журнал, бр. 7, *Brigham Young University, Прово, САД*.
53. Козаренко, А.; Шафраз, А. (2013) [*Microcredit in Developed Countries: Unespected Consequences of Loan-size Ceilings*], <http://difusion.ulb.ac.be> (08.2015)
54. Крамер-Ајс, Х. и други; (2013) *European Small Business Finance Outlook*, ЕММ, Брисел, Белгија.
55. Крамер-Ајс, Х. и Конфорти, А. (2009) *Microfinance in Europe*, Европски инвестициони фонд, Луксембург, Луксембург.
56. Кристен, Р., Росенберг, Р., Јајадева, В. (2004) *Transforming Microfinance Institutions: Providing Full Financial Services to the Poor*. Светска Банка, Вашингтон, САД.
57. Куасем, М. А. (1991) *Limits to the Alleviation of Poverty through Non-farm Credit, Bangladesh Institute for Development Studies*, Дака, Бангладеш.
58. Кузњец, С. (1973) *Modern Economic Growth: Findings and Reflections. The American Economic Review*, бр.63., Њујорк, САД.
59. Ласелес, Д., и Менделсон, С. (2012) *Microfinance Banana Skins 2012 – Staying Relevant*, ЦГАП, Вашингтон, САД.
60. Relevant. New York: Centre for the Study of Financial Innovation.
61. Леџервуд, Ц., (1998) *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*, Светска банка, Вашингтон, САД.
62. Љушић, М. (2017) *Улога и значај start-up кредита*, Економске идеје и пракса, бр.26, Економски факултет, Београд, Србија.
63. Мадисон, А. (2010) *Economic Progress and Policy in Developing Countries*. Рутлеџ библиотека, Њујорк, САД.
64. Манић и Јанковић, (2011) *Микрокредити – шанса за најсирوماшинију популацију*, Децентрализатор, бр.11, Београд, Србија.
65. Малкин, Е. (2008) [*Microfinance's Success Sets Off a Debate in Mexico*], <http://www.nytimes.com/2008/04/05/business/worldbusiness/05micro.html> (08.2015).
66. Маринковић, С. (2007) *Микроструктура финансијских тржишта – Савремена теорија трговања*. Економски факултет, Ниш, Србија.
67. Маринковић., С. (2011) *Финансијска тржишта*, Економски факултет, Ниш, Србија.
68. Матхаус-Мајер, И., вон Писке, Ј.Д. (2004) *The Development of the Financial Sector in Southeast Europe – Innovative Approaches in Volatile Environments*, Springer, Берлин, Немачка.

69. Маџар, Љ. (1997) *Теорија привредног развоја. Komino Trade*, Краљево, Србија.
70. Маџар, Љ. (2003) Теорија производње и привредног раста, Савезни секретаријат за развој и науку, Београд, Србија и Црна Гора.
71. Мек Интајре, Р., Далаго, Б. (2003) *Small and Medium Enterprises in Transitional Economies, Pelgrave McMillan*, Њујорк, САД.
72. Меккинон, Р. И. (1991) *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to a Market Economy, JHU Press*, Балтимор, САД.
73. Мејер, М., Болдвин, Р. (1976) *Economic Development – Theory, History, Policy. Krieger Publishing Company*, Малабар, САД.
74. Мејснер, Л.К. (2005) *Microfinance and Social Impact in Post-conflict Environments*, Амерички Универзитет, Вашингтон, САД.
75. Мервар, А. (2003) *Esej o novijim doprinosima teoriji ekonomskog rasta*. Економски преглед, бр. 54, Економски институт Загреб, Хрватска.
76. Мехмедовић, Д., Сапунџијева, Р. (2009) *Bosnia and Herzegovina Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2008*, Берза микрофинансијских информација, Сарајево, Босна и Херцеговина.
77. *microTracker [The U.S. Microenterprise Census]*  
<https://microtracker.org/reports> (05.2015).
78. *Microfinance in Europe: A Survey of EMN-MFC Members, (2016) Report 2014-2015*, Брисел, Белгија.
79. Министарство грађевинарства, Влада републике Србије (2018) [База незаконито изграђених објеката],  
<http://www.mgsi.gov.rs/cir/dokumenti/baza-nezakonito-izgradjenih-objekata>  
(07.2018),
80. Митра, С.К. (2009) *Exploitative Microfinance Interest Rates, Asian Social Science*, бр.5, стр. 87-93, Канадски центар науке и образовања, Онтарио, Канада.
81. Мишкин, Ф.С., Икинс, С.Г. (2005) Финансијска тржишта и институције, МАТЕ, Загреб, Хрватска.
82. Мордук, Ј. (1999) *The Microfinance Promise, Journal of Economic Literature*, 37(4): 1569-1614, Универзитет у Принстону, Принстон, САД.
83. Морис, Г., Барнс, К. (2005) *An Assessment of the Impact of Microfinance*, Микрофинансијски журнал, бр. 7,
84. Ндикумана, Л. (2003) *Financial Development, Financial Structure, and Domestic Investment: International Evidence*, Институт за политичко економска истраживања, Радни папир бр.16, Амхерст, САД.
85. Нерсисијан, Ј., (1998) *The Global Fianacial Crisis and the Shift to Shadow Banking*. Радни папир бр. 587, Економски институт Левај, Њујорк, САД.
86. НЗС (2017, *Програм рада Националне службе за запошљавање год. 2010 – 2017*, НЗС, Београд, Србија.

87. Нив, Е. Х. (2009) *Modern Financial Systems – Theory and Applications*, Џон Вили и синови, Њу Џерзи, САД.
88. Нимке, М. (2003) *Financial Development and Economic Growth in Transition Countries, Emerging Markets Finance and Trade*, Радни папир бр. 173, Лондон, Велика Британија.
89. Национална агенција за финансијски надзор - Боливије (2008) [*Annual Report 2007*] [http://www.spvs.gov.bo/reportes\\_asp/rmi/tarjeta.asp?c=51796&t=](http://www.spvs.gov.bo/reportes_asp/rmi/tarjeta.asp?c=51796&t=) (05. 2015).
90. Обстфелд, М. (1994) *Global Diversification and Growth*. Америчка економска ревија бр. 84., Вашингтон, САД.
91. Пагано, М. (1993) *Financial markets and growth – an overview*, Европска економска ревија, бр. 37., Амстердам, Холандија.
92. Порета, П., Ђовани, П. (2016) *Microfinance, EU Structural Funds and Capacity Building for Managing Authorities*, Макмилијан/Палгрејв Лондон, Велика Британија.
93. Прокредит банка - Босна и Херцеговина, (2007), Годишњи извештај 2006, *ProCredit Bank*, Сарајево, Босна и Херцеговина.
94. Рајфајзен, Ф. (1970) *The Credit Unions*, Рајфајзен штампа, Нојвид на Рајни, Немачка.
95. РЗС (2014) [*Годишњи национални рачун*] <http://www.stat.gov.rs>, (02.2016).
96. РЗС (2015) [*Годишњи национални рачун*] <http://www.stat.gov.rs>, (02.2016).
97. Рид, Л.Р. (2011) *State of the Microcredit Summit Campaign Report*, МЦС, Вашингтон, САД.
98. Робинсон, М. (2001), *The Microfinance Revolution. Sustainable Finance for the Poor*, Светска Банка, Вашингтон, САД.
99. Родман, Д. (2013) *Armageddon or Adolescence? Making Sense of Microfinance's*, Спрингер, Берлин, Немачка.
100. Ромер, П. (1989) *Endogenous Technological Change*, Журнал политичке економије, бр.98, Кембриџ, САД.
101. Росић, А. (2005), *Scaling up Microfinance to Increase Access to Financial Services in the Republic of Serbia*, *The Wilson Center*, Вашингтон, САД.
102. *Serbia GDP Annual Growth Rate 1997-2017*. <http://www.tradingeconomics.com/serbia/gdp-growth-annual> (03.2017.)
103. *Serbia Country Report, (2016) The Economist, Economic Intelligence Unit*, Лондон, Велика Британија.
104. Светска банка (2015) [*World Development Indicators database*], <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators&preview=on>, (09.2015).
105. Сен, А. (1999) *Development as Freedom*, Анкор брукс, Њујорк, САД.



106. Симановиц, А. и Волтер, А. (2002) *Ensuring Impact : Reaching the Poorest While Building Financially Self-Sufficient Institutions, and Showing Improvement in the Lives of the Poorest Families, Occasional Papers*, бр. 143, Универзитет у Сасексу, Велика Британија.
107. Скикс, Ц. (2007) *Developmental Impact and Coexistence of Sustainable and Charitable Microfinance Institutions: Analysing BancoSo and Grameen Bank. The European Journal of Development Research*, бр. 19, издање 4, стр. 551-568, Макмилијан/Палгрејв Лондон, Велика Британија.
108. Солоу, Р. (1956) *A Contribution of the Theory of Economic Growth, The Quarterly Journal of Economics*, МИТ Прес, Масачусетс, САД.
109. Соренсен, П. и Вита-Јакобсен, Х. (2010), *Introducing Advanced Macroeconomics: Growth and Business Cycles, McGraw-Hill*, Мејденхед, Велика Британија.
110. Спенглер, Г. (2007) *Start-up Monitor*, КфВ, Франкфурт, Немачка.
111. Срнец, К. и Свобода, Е (2009) *Microfinance in less developed countries*, Универзитет у Прагу, Чешка Република.
112. Сусман, О. (1993) *A Theory of Financial Development, In: Finance and Development: Issues and Experience*. Кембриџ издаваштво, Кембриџ, Велика Британија.
113. Год, Х. (1996) *Women at the Center: Grameen Bank Borrowers after One Decade*, Универзитетска штампа, Портланд, САД.
114. Тортон, Ј. (1994) *Financial Deepening and Economic Growth: Evidence from Asian Economies. Savings and Development*, бр.18. Универзитет у Бергаму, Бергамо, Италија.
115. Туфано, П. (2003) *Financial Innovation. In: Handbook of Economics of Finance (volume 1a: Corporate Finance)*, Елсивер, Холандија.
116. Удружење банака Србије (2015) [*Банкарски сектор Србије у 2014. години*], [www.ubs-asb.com](http://www.ubs-asb.com), (08. 2015).
117. Уједињене нације (2000) – *Миленијумска декларација*, УН, Њујорк, САД.
118. УНДП – *Годишњи извештај (2007) UNDP Human Development Report 2007/2008*, UNDP, Њујорк, САД.
119. Франс 24 (2008) [*The crushing burden of microcredit*], <http://www.france24.com/en/20080404-crushing-burden-microcredit-caring>, (05. 2015).
120. Хана, Х. (2012) *Microfinance Duel: SKS' Akula Gives Advice and Admits Muhammad Yunus Was Right*, [halahanna.com/2012/02/29/microfinance-duel/](http://halahanna.com/2012/02/29/microfinance-duel/), (08.2015).
121. Харди, Д., Холден, П., Прокопенко, В. (2002) *Microfinance Institutions and Public Policy*, Међународни монетарни фонд, Радни папир бр. 159, Вашингтон, САД.

122. Хартарска, В., Надолњак, Д. (2007) *An Impact Analysis of Microfinance in Bosnia and Herzegovina*, Универзитет у Мичигену: Радни папир бр.915, Мичиген, САД.
123. Херберман, Ч. (1913) *Catholic Encyclopedia, The Encyclopedia Press, Inc*, Њујорк, САД.
124. Холис, А., Свитмен, А. (2003) *Microfinance and Famine: The Irish Loan Funds during the Great Famine*, World Development, бр.32. Елсевир, Холандија.
125. Хосеин, И. (2005), *Competition and Efficiency in Microfinance: Bangladesh*, ЦГАП, Вашингтон, САД.
126. ЦИА Светска књига чињеница (2007) [*Country Profile - Serbia*] <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/> (06. 2015).
127. Чен, Г. (2011) *Does Savings Help Protect MFIs from Political Interference?* ЦГАП, Вашингтон, САД.
128. Чихак, М., Демиргуч-Кунт, А., Левин, Р. (2012) *Benchmarking Financial Development Around the World*, Радни папир, Светска банка, Вашингтон, САД.
129. Чу, М. (2011) *Microfinance. Today and Tomorrow, Presentation at Microfinance: Inclusion & Sustainable Business*, Мадрид, Шпанија.
130. Цаин, П., Мур, М. (2003) *What makes microcredit effective? Fashionable fallacies and workable realities*. ИДС радни папир бр. 177, Универзитет у Сасексу, Сасекс, Велика Британија.
131. Џонсон, С. Стивен, А. (2011) *Financial Exclusion in Kenya: Examining the Changing Picture*, Централна банка Кеније, Најроби, Кенија.
132. Шарма, Д. (2009) [*Ground Reality Understanding the politics of food, agriculture and hunger*], <http://devinder-sharma.blogspot.rs>, (04. 2015).
133. Шмит, Р. Х., (2012) *Core Values of Microfinance under Scrutiny: Back to Basics?* ЦГАП, Вашингтон, САД.
134. Шреинер, М. (2004) *Scoring Drop-out at a Microlender in Bolivia*, Mimeo, *Microfinance Risk Management and Center for Social Development*, Универзитет Вашингтон, Сент Луис, САД.
135. Шумпетер, Ј. А. (1934) *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Универзитет Оксфорд, Велика Британија.

# ПРИЛОГ

## Прилог бр.1: УПИТНИК

За потребе истраживања услова развоја и примене микрофинансирања у Републици Србији, биће спроведено испитивање о условима финансирања пословања и доступности капитала на банкарском тржишту. Упитник је потпуно анониман а резултати ће бити објављени искључиво у сврху презентације научног истраживања.

### УПИТНИК О ДОСТУПНОСТИ КАПИТАЛА НА БАНКАРСКОМ ТРЖИШТУ СРБИЈЕ

1. Којој од наведених група припадате? (заокружи једну од понуђених могућности)
  1. Незапослени
  2. Незапослени/отпуштени (у последњих пет година)
  3. Запослени
  4. Предузетници
  
2. Да ли сте пословно активни на било који начин?
  1. Да
  2. Не
  
3. Да ли сте кредитно задужени?
  1. Да
  2. Не
  
4. Да ли би сте узели позајмицу од банке ради започињања/проширења посла?
  1. Да
  2. Не
  
5. До ког износа би сте били спремни да се кредитно задужите?
  1. До € 3000
  2. До € 5000
  3. До € 15.000
  4. Нисам спреман/спремна
  
6. Оцени услове кредитирања на банкарском тржишту Републике Србије оценом од 1 до 5 (1-најгоре; 5 – најбоље)
  - 1.
  - 2.
  - 3.
  - 4.
  - 5.

7. Које су највеће препреке за добијање кредита код пословних банака у Републици Србији?  
(заокружи онолико одговора колико сматраш да је потребно)
1. Висока каматна стопа
  2. Средства обезбеђења кредита
  3. Пословна историја
  4. Пословни план
  5. Пословна политика банке
  6. Непостојање филијале банке у месту становања/пословања
  7. Све од наведеног
  8. Не знам
8. Да ли сте чули за микро кредитирање/микро-финансијске институције?
1. Да
  2. Не
9. Да ли би сте се кредитно задужили узимајући микро кредит?
1. Да
  2. Не

*Хвала!*

**Прилог бр. 2:** Показатељи развоја финансијског система – упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.

**Табела А1** Власничка структура банкарског сектора (% активе банкарског сектора у страном власништву)

**Табела А2** Херфиндал-Хиршманов индекс укупне активе банака

**Табела А3** Кредити домаћих банка одобрени приватном сектору (% БДП-а)

**Табела А4** Ненаплативи кредити (% укупних кредита)

**Табела А5** Коефицијент адекватности капитала

**Табела А 6** Индекс дубине кредитних информација (0 – низак, 8 – висок)

**Табела А7** Каматни распон

**Табела А8** Тржишна капитализација листираних компанија (% БДП-а)

**Табела А9** Рацио обрта (пормет/капитализација)%

**Табела А1 - Власничка структура банкарског сектора (% активе банкарског сектора у страном власништву) – упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	82,7	81,6	74,5	80,1	82,3	83,9	84,0	80,7	76,5	77,8	77,4
Естонија	97,5	98,0	99,4	99,1	98,8	98,2	98,3	97,9	94,0	95,0	95,5
Летонија	53,0	48,6	57,9	63,8	63,8	65,7	69,3	69,0	65,0	66,2	66,0
Литванија	95,6	90,8	91,7	91,8	91,7	92,1	91,5	90,8	90,0	91,5	91,0
Мађарска	83,5	63,0	82,6	82,9	64,2	84,0	81,3	83,7	85,8	84,0	84,5
Пољска	71,5	71,3	74,3	74,2	75,5	76,5	72,3	70,5	69,2	69,3	69,0
Румунија	54,8	58,5	59,2	87,9	87,3	87,7	84,3	84,1	81,8	82,0	81,9
Словачка	96,3	96,7	97,3	97,0	99,0	99,2	91,6	91,8	91,5	90,3	91,0
Словенија	18,9	20,1	22,6	29,3	28,8	31,1	29,5	28,7	29,3	30,0	31,8
Хрватска	91,0	91,3	91,3	90,8	90,4	90,6	90,9	90,3	90,6	90,1	89,7
Чешка	86,3	84,9	84,4	84,7	84,8	84,7	84,0	83,5	83,0	82,5	82,0
<i>Прос. вред.</i>	75,6	73,2	75,9	80,1	78,8	81,2	79,7	79,2	77,9	78,1	77,8
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	47,1	93,3	92,3	90,5	94,2	93,6	92,4	90,6	90,3	90,3	90,0
БиХ	79,7	80,9	90,9	94,0	93,8	95,5	94,5	91,9	91,0	90,4	90,1
Македонија	47,0	47,3	51,3	53,2	85,9	93,1	93,3	92,9	92,4	92,7	93,0
<b>Р. Србија</b>	<b>38,4</b>	<b>37,7</b>	<b>66,0</b>	<b>78,7</b>	<b>75,5</b>	<b>75,3</b>	<b>74,3</b>	<b>73,5</b>	<b>74,5</b>	<b>75,1</b>	<b>74,4</b>
Црна Гора	23,5	31,0	87,7	91,9	78,7	84,6	87,1	88,4	89,7	89,0	89,1
<i>Прос. вред.</i>	47,1	58,0	77,6	81,7	85,6	88,4	88,3	87,5	87,6	87,5	87,3

Извор: World Bank, 2015

**Табела А2 - Херфиндал-Хириманов индекс укупне активе банака упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	н.п.	721	698	707	833	830	846	789	766	738	730
Естонија	3943	3887	4039	3593	3410	3120	3090	2929	2613	2493	2483
Летонија	1054	1021	1176	1271	1158	1210	1181	1005	929	1027	1037
Литванија	2071	1854	1838	1913	1827	1710	1693	1545	1871	1749	1892
Мађарска	783	798	795	823	839	820	864	828	848	873	836
Пољска	754	692	650	599	640	560	574	559	563	568	586
Румунија	1251	1111	1115	1165	1041	920	857	871	878	852	821
Словачка	1191	1154	1076	1131	1082	1200	1273	1239	1268	1221	1215
Словенија	1496	1425	1369	1300	1282	1270	1256	1160	1142	1115	1045
Хрватска	1270	1363	1358	1296	1278	1310	1366	1362	1400	1427	1384
Чешка	1187	1103	1155	1104	1100	1010	1032	1045	1014	999	999
<i>Прос. вред.</i>	1500	1375	1388	1355	1317	1269	1276	1212	1208	1187	1184
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	3016	2736	2110	1949	1585	1537	1480	1429	1560	1534	н.п.
БиХ	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	1420	1691	1646	1526	1539	1524	1455
Македонија	1820	1730	1710	1640	1670	1580	1600	1580	1520	н.п.	н.п.
<b>Р. Србија</b>	<b>599</b>	<b>599</b>	<b>651</b>	<b>614</b>	<b>578</b>	<b>629</b>	<b>636</b>	<b>629</b>	<b>664</b>	<b>678</b>	<b>741</b>
Црна Гора	1531	1641	2296	2042	1918	1910	1636	1467	1431	1351	н.п.
<i>Прос. вред.</i>	1742	1677	1692	1561	1434	1469	1400	1326	1343	1272	1098

Извор: World Bank, 2015

**Табела А3 - Кредити домаћих банка одобрени приватном сектору (% БДП-а) - упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	25,9	34,5	40,5	44,3	60,6	69,7	73,1	72,7	69,2	69,7	69,6
Естонија	50,8	60,6	69,2	82,0	90,4	94,8	105,1	95,9	82,4	76,4	73,7
Летонија	40,2	50,8	68,2	87,5	88,7	90,5	104,6	99,3	82,0	67,6	60,7
Литванија	22,8	28,6	40,7	49,8	59,6	62,5	69,7	63,2	53,2	51,0	46,2
Мађарска	42,1	45,4	50,5	54,8	61,4	68,8	68,0	68,3	65,3	55,8	50,8
Пољска	28,0	28,1	28,9	33,1	39,1	49,6	49,8	51,2	53,9	53,1	53,9
Румунија	13,7	15,6	19,9	25,9	34,8	45,0	46,1	45,3	44,5	45,0	41,4
Словачка	31,2	29,8	34,4	37,9	41,5	44,1	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.
Словенија	40,5	47,0	55,4	64,8	77,5	83,8	90,7	92,3	88,3	85,7	70,8
Хрватска	45,1	47,8	51,9	58,5	61,5	63,9	66,7	68,4	70,3	67,9	76,7
Чешка	29,3	30,0	33,8	37,7	44,2	48,5	49,9	50,9	52,9	53,9	55,4
<i>Прос. вред.</i>	33,6	38,0	44,9	52,4	59,9	65,6	72,4	70,8	66,2	62,6	59,9
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	7,7	9,4	14,9	21,8	30,0	35,4	36,9	37,5	39,5	39,0	37,6
БиХ	34,7	36,9	43,3	48,9	61,1	66,8	65,4	63,1	61,7	63,0	62,0
Македонија	18,3	21,5	24,4	29,3	35,7	42,4	43,9	44,5	45,3	47,7	49,2
<b>Р. Србија</b>	<b>17,8</b>	<b>21,8</b>	<b>27,9</b>	<b>27,9</b>	<b>34,1</b>	<b>39,0</b>	<b>42,5</b>	<b>50,0</b>	<b>47,6</b>	<b>49,5</b>	<b>43,6</b>
Црна Гора	11,3	14,6	18,0	36,3	80,3	87,0	76,5	66,9	55,8	55,6	53,6
<i>Прос. вред.</i>	18,0	20,8	25,7	32,8	48,2	54,1	53,0	52,4	50,0	51,0	49,2

Извор: World Bank, 2015



**Табела А4 - Ненаплативи кредити (% укупних кредита) - упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	3,2	2,0	2,2	2,2	2,1	2,4	6,4	11,9	15,0	16,6	16,9
Естонија	0,4	0,3	0,2	0,2	0,5	1,9	5,2	5,4	4,0	2,6	1,5
Летонија	1,4	1,1	0,7	0,5	0,8	2,1	14,3	15,9	14,1	8,7	6,4
Литванија	2,4	2,2	0,6	1,0	1,0	6,1	24,0	23,3	18,8	14,8	11,6
Мађарска	2,6	1,8	2,3	2,6	2,3	3,0	6,7	9,8	13,4	15,8	16,7
Пољска	21,2	14,9	11,0	7,4	5,2	2,8	4,3	4,9	4,7	5,2	5,0
Румунија	8,3	8,1	1,4	1,8	2,6	2,7	7,9	11,9	14,3	18,2	21,9
Словачка	3,7	2,6	5,0	3,2	2,5	2,5	5,3	5,8	5,6	5,2	5,1
Словенија	3,7	3,0	2,5	2,5	1,8	4,2	5,8	8,2	11,8	15,2	13,3
Хрватска	8,9	7,5	6,2	5,2	4,8	4,9	7,7	11,1	12,3	13,8	15,4
Чешка	4,9	4,0	3,9	3,6	2,4	2,8	4,6	5,4	5,2	5,2	5,2
<i>Прос. вред.</i>	5,5	4,3	3,3	2,7	2,4	3,2	8,4	10,3	10,8	11,0	10,8
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	4,6	4,2	2,3	3,1	3,4	6,6	10,5	14,0	18,8	22,5	23,5
БиХ	8,4	6,1	5,3	4,0	3,0	3,1	5,9	11,4	11,8	13,5	15,1
Македонија	22,4	17,0	15,0	11,2	7,5	6,7	8,9	9,0	9,5	10,1	10,9
<b>Р. Србија</b>	<b>24,1</b>	<b>22,2</b>	<b>23,8</b>	<b>4,1</b>	<b>8,4</b>	<b>11,3</b>	<b>15,7</b>	<b>16,9</b>	<b>20,0</b>	<b>18,6</b>	<b>21,4</b>
Црна Гора	н.п.	5,2	5,3	2,9	3,2	7,2	13,5	21,0	15,5	17,6	18,4
<i>Прос. вред.</i>	14,9	10,9	10,3	5,1	5,1	7,0	10,9	14,5	15,1	16,5	17,9

Извор: World Bank, 2015

**Табела А5 - Коефицијент адекватности капитала - упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	13,1	н.п.	7,4	7,3	7,7	11,4	10,8	10,5	10,8	10,1	10,4
Естонија	10,5	н.п.	н.п.	8,4	8,6	8,2	8,7	9,3	8,9	9,9	11,3
Летонија	8,4	н.п.	н.п.	7,6	7,9	7,7	7,7	9,3	9,4	11,2	11,4
Литванија	9,8	н.п.	н.п.	7,6	7,9	8,2	7,3	8,5	10,8	12,3	12,5
Мађарска	8,3	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	7,1	7,6	8,2	9,1	9,1	н.п.
Пољска	8,3	н.п.	н.п.	7,8	8,0	7,5	8,1	8,2	7,8	8,7	9,0
Румунија	10,9	н.п.	н.п.	-	10,7	9,0	8,6	8,9	8,1	8,0	7,5
Словачка	8,9	н.п.	н.п.	7,0	8,0	8,2	9,6	9,7	10,8	11,7	12,1
Словенија	8,3	н.п.	8,5	8,4	8,4	8,4	8,3	8,2	н.п.	н.п.	н.п.
Хрватска	8,9	н.п.	-	10,1	12,3	13,3	13,8	13,8	13,6	14,2	13,9
Чешка	5,7	н.п.	н.п.	н.п.	5,0	5,5	6,1	6,5	6,5	6,9	7,5
<i>Прос. вред.</i>	9,2	н.п.	8,0	8,0	8,4	8,6	8,8	9,2	9,6	10,2	10,6
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	4,7	н.п.	6,6	6,8	7,6	8,6	9,6	9,4	8,7	8,6	9,3
БиХ	17,0	10,7	9,7	9,7	8,8	9,4	10,7	10,5	10,7	11,2	11,5
Македонија	н.п.	н.п.	н.п.	13,3	11,4	11,5	11,4	10,6	11,0	11,2	11,3
<b>Р. Србија</b>	<b>22,5</b>	<b>19,5</b>	<b>16,2</b>	<b>24,7</b>	<b>27,9</b>	<b>21,9</b>	<b>21,4</b>	<b>19,9</b>	<b>19,1</b>	<b>19,9</b>	<b>20,9</b>
Црна Гора	н.п.	20,4	15,3	10,4	8,0	8,4	11,0	10,6	10,9	10,3	н.п.
<i>Прос. вред.</i>	14,7	16,9	12,0	13,0	12,7	12,0	12,8	12,2	12,1	12,2	13,5

Извор: World Bank, 2015

**Табела А6 - Индекс дубине кредитних информација (0 – низак, 8 – висок) - упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	н.п.	0	4	4	4	6	6	6	4	4	5
Естонија	н.п.	5	5	5	5	5	5	5	5	5	7
Летонија	н.п.	0	0	0	0	0	4	4	4	4	5
Литванија	н.п.	0	4	4	6	6	6	6	6	6	8
Мађарска	н.п.	0	0	5	5	5	5	5	4	4	5
Пољска	н.п.	4	4	5	5	5	6	6	6	6	8
Румунија	н.п.	0	0	4	4	4	5	5	5	5	7
Словачка	н.п.	0	3	3	4	4	4	4	4	4	6
Словенија	н.п.	0	0	0	0	0	0	0	2	3	4
Хрватска	н.п.	0	0	0	3	3	4	4	5	5	6
Чешка	н.п.	4	5	5	5	5	5	5	5	5	7
<i>Прос. вред.</i>	-	1,2	2,3	3,2	3,7	3,9	4,5	4,5	4,5	4,6	6,2
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	н.п.	0	0	0	0	5	5	5	5	5	6
БиХ	н.п.	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
Македонија	н.п.	0	0	0	0	4	4	4	6	6	7
<b>Р. Србија</b>	н.п.	0	0	4	4	4	5	5	5	5	7
Црна Гора	н.п.			0	0	4	4	4	4	5	6
<i>Прос. вред.</i>	-	1,3	1,3	1,8	1,8	4,4	4,6	4,6	5,0	5,0	6,2

*Извор: World Bank, 2015*

**Табела А7 - Каматни распон- упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	5,6	5,8	5,6	5,7	6,3	6,4	5,2	7,1	7,3	6,6	6,6
Естонија	3,1	3,5	2,8	2,2	2,1	2,8	4,6	6,7	4,8	5,1	4,9
Летонија	2,4	4,2	3,3	3,8	4,8	5,5	8,2	7,7	5,9	5,2	5,8
Литванија	4,6	4,5	2,9	2,1	1,5	0,8	3,6	4,3	н.п.	н.п.	н.п.
Мађарска	-1,4	3,7	3,4	0,6	2,3	0,3	5,2	2,7	2,1	3,7	3,8
Пољска	3,6	3,8	4,0	3,3	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.
Румунија	14,4	14,1	13,2	9,2	6,6	5,5	5,3	6,8	5,8	5,8	6,0
Словачка	3,1	4,9	4,2	4,1	4,3	2,0	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.
Словенија	4,8	4,8	4,6	4,6	2,3	2,6	4,5	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.
Хрватска	10,1	9,9	9,5	8,2	7,0	7,2	8,4	8,6	8,0	7,6	7,7
Чешка	4,6	4,7	4,6	4,4	4,5	4,6	4,7	4,8	4,7	4,4	4,1
<i>Прос. вред.</i>	5,0	5,8	5,3	4,4	4,2	3,8	5,5	6,1	5,5	5,5	5,6
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	5,9	5,2	8,0	7,7	8,4	6,2	5,9	6,4	6,6	5,5	5,7
БиХ	6,8	6,6	6,0	4,3	3,6	3,5	4,3	4,7	4,6	3,7	4,0
Македонија	8,0	5,9	6,9	6,6	5,4	3,8	3,0	2,4	3,0	3,4	3,6
<b>Р. Србија</b>	<b>12,7</b>	<b>11,9</b>	<b>13,1</b>	<b>11,5</b>	<b>7,1</b>	<b>8,8</b>	<b>6,7</b>	<b>6,0</b>	<b>7,4</b>	<b>7,6</b>	<b>9,2</b>
Црна Гора	н.п.	н.п.	н.п.	6,1	4,1	5,4	5,5	5,8	6,6	6,3	6,5
<i>Прос. вред.</i>	8,4	7,4	8,5	7,3	5,7	5,5	5,1	5,1	5,6	5,3	5,8

Извор: World Bank, 2015

**Табела А8 - Тржишна капитализација листираних компанија (% БДП-а) - упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	8,3	10,8	17,4	30,7	49,9	16,6	14,2	14,9	14,8	12,7	н.п.
Естонија	38,6	51,4	25,0	35,2	27,2	8,1	13,5	11,6	7,1	10,3	н.п.
Летонија	10,2	12,0	15,8	13,6	10,8	4,8	7,0	5,2	3,8	3,9	н.п.
Литванија	18,9	28,5	31,4	33,7	25,8	7,6	12,1	15,4	9,5	9,4	н.п.
Мађарска	19,7	27,8	29,1	36,7	34,4	11,9	21,9	21,4	13,5	16,6	н.п.
Пољска	17,1	28,0	30,8	43,4	48,3	17,0	31,0	39,9	26,4	35,8	н.п.
Румунија	9,4	15,5	20,8	26,7	26,3	9,7	18,5	19,7	11,6	9,4	н.п.
Словачка	5,9	7,7	7,0	7,9	8,1	5,1	5,3	4,7	4,9	5,0	н.п.
Словенија	24,0	28,1	21,7	38,4	60,2	21,2	23,4	19,7	12,3	14,0	н.п.
Хрватска	17,7	26,4	28,4	57,5	109,8	38,0	40,9	41,8	35,0	38,2	н.п.
Чешка	17,8	25,9	28,2	31,3	38,9	20,8	25,6	20,8	16,9	18,0	н.п.
<i>Прос. вред.</i>	<i>17,1</i>	<i>23,8</i>	<i>23,2</i>	<i>32,3</i>	<i>40,0</i>	<i>14,6</i>	<i>19,4</i>	<i>19,6</i>	<i>14,2</i>	<i>15,8</i>	-
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.
БиХ	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.
Македонија	7,6	7,5	10,8	16,7	33,3	8,4	9,9	7,0	5,6	5,8	н.п.
<b>Р. Србија</b>	<b>6,7</b>	<b>13,2</b>	<b>20,6</b>	<b>35,9</b>	<b>59,4</b>	<b>24,7</b>	<b>27,0</b>	<b>24,6</b>	<b>18,0</b>	<b>18,3</b>	н.п.
Црна Гора	н.п.	17,1	46,5	65,0	100,7	63,1	103,2	87,6	73,8	94,6	н.п.
<i>Прос. вред.</i>	<i>7,2</i>	<i>12,6</i>	<i>26,0</i>	<i>39,2</i>	<i>64,5</i>	<i>32,1</i>	<i>46,7</i>	<i>39,7</i>	<i>32,5</i>	<i>39,6</i>	-

Извор: World Bank, 2015

**Табела А9 - Рацио обрта (пормет/капитализација)% - упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	15,8	22,4	35,2	19,6	34,2	10,8	5,0	5,1	4,1	4,9	н.п.
Естонија	18,1	16,6	51,1	20,5	34,9	19,6	16,2	13,1	12,6	9,1	н.п.
Летонија	15,6	7,9	4,6	4,3	4,8	1,8	1,1	1,8	4,4	2,9	н.п.
Литванија	8,0	9,3	10,1	22,8	10,1	7,1	7,5	5,8	5,0	4,2	н.п.
Мађарска	55,6	57,3	78,0	83,7	106,0	93,0	110,7	94,5	83,9	54,6	н.п.
Пољска	25,8	30,6	36,3	45,3	47,5	45,7	49,5	47,6	58,4	42,6	н.п.
Румунија	8,7	10,9	21,0	16,0	20,8	11,3	7,5	5,4	12,0	11,5	н.п.
Словачка	28,4	18,2	1,6	1,8	0,5	0,4	3,6	3,9	6,1	3,6	н.п.
Словенија	12,5	13,9	9,0	8,8	12,3	6,9	8,7	2,6	6,5	6,2	н.п.
Хрватска	4,7	5,8	6,7	8,7	8,6	7,4	5,4	4,1	4,1	2,3	н.п.
Чешка	52,4	72,8	118,6	75,6	68,7	70,4	40,6	29,4	38,0	27,0	н.п.
<i>Прос. вред.</i>	22,3	24,2	33,8	27,9	31,7	24,9	23,3	19,4	21,4	15,4	-
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.
БиХ	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.
Македонија	4,0	8,5	18,3	22,4	26,5	8,8	7,0	4,6	8,3	5,4	н.п.
<b>Србија</b>	<b>49,8</b>	<b>18,8</b>	<b>15,3</b>	<b>16,3</b>	<b>14,6</b>	<b>6,9</b>	<b>4,7</b>	<b>2,2</b>	<b>3,7</b>	<b>3,7</b>	н.п.
Црна Гора	н.п.	н.п.	14,8	20,6	13,8	3,2	9,2	0,8	2,2	1,2	н.п.
<i>Прос. вред.</i>	26,9	13,7	16,1	19,8	18,3	6,3	7,0	2,5	4,7	3,4	-

Извор: World Bank, 2015

**Прилог бр.3:** Макроекономски показатељи – упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.

**Табела Б1** Транзициони показатељи на нивоу земље

**Табела Б2** Годишња стопа раста реалног БДП-а (у сталним ценама из 2005. године израженим у доларима)

**Табела Б3** Стопа инфлација (годишња промена индекса потрошачких цена у %)

**Табела Б4** Салдо текућег рачуна (у % БДП-а)

**Табела Б5** Стопа незапослености (% укупне радне снаге)

**Табела Б6** БДП по становнику (у доларима)

**Табела Б1 - Транзициони показатељи на нивоу земље- упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	Предузећа			Тржишта и трговина		
	Приватизација великих предузећа	Приватизација малих предузећа	Управљање и реструктурирање предузећа	Либерализација цена	Трговина и девизни систем	Политика конкурентности
<b>11ЕУ</b>						
Бугарска	4	4	3-	4+	4+	3
Естонија	4	4+	4-	4+	4+	4-
Летонија	4-	4+	3+	4+	4+	4-
Литванија	4	4+	3	4+	4+	4-
Мађарска	4	4+	4-	4↓	4↓	3+↓
Пољска	4-	4+	4-	4+	4+	4-
Румунија	4-	4-	3-	4+	4+	3+
Словачка	4	4+	4-	4+	4↓	3+↓
Словенија	3	4+	3	4	4+	3-
Хрватска	4-↑	4+	3+	4	4+	3
Чешка	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.	н.п.
<b>ЗуТ5</b>						
Албанија	4-	4	2+	4+	4+	2+
БиХ	3	3	2	4	4	2+
Македонија	3+	4	3-	4+	4+	3-
<b>Р. Србија</b>	<b>3-</b>	<b>4-</b>	<b>2+</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2+</b>
Црна Гора	3+	4-	2+	4	4+	2

Извор: EBRD, (2013)



**Табела Б2 -** *Годишња стопа раста реалног БДП-а (у сталним ценама из 2005. године израженим у доларима) - упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.*

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	5,4	6,6	5,9	6,5	6,9	5,8	-5,0	0,7	2,0	0,5	1,1
Естонија	7,5	6,5	9,5	10,4	7,9	-5,3	-14,7	2,5	8,3	4,7	1,6
Летонија	7,2	8,7	10,6	12,2	9,9	-4,2	-17,9	-0,3	5,3	5,0	4,1
Литванија	10,2	7,4	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,7	1,3	6,0	3,7	3,2
Мађарска	3,8	4,8	4,3	3,9	0,5	0,9	-6,6	0,8	1,8	-1,5	1,5
Пољска	3,6	5,1	3,5	6,2	7,2	3,9	2,6	3,6	4,8	1,8	1,7
Румунија	5,2	9,1	4,3	8,7	6,3	7,9	-6,8	-0,9	2,3	0,4	3,5
Словачка	5,4	5,2	6,5	8,3	10,7	5,4	-5,3	4,8	2,7	1,6	1,4
Словенија	2,8	4,4	4,0	5,6	6,9	3,3	-7,8	1,2	0,6	-2,6	-0,9
Хрватска	5,6	4,1	4,2	4,8	5,1	2,0	-7,4	-1,7	-0,3	-2,2	-0,9
Чешка	3,6	4,9	6,4	6,8	5,5	2,7	-4,8	2,3	1,9	-0,8	-0,7
<i>Прос. вред.</i>	<i>5,9</i>	<i>6,0</i>	<i>6,1</i>	<i>7,4</i>	<i>6,9</i>	<i>2,3</i>	<i>-8,0</i>	<i>1,3</i>	<i>3,2</i>	<i>0,9</i>	<i>1,4</i>
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	5,7	5,9	5,5	5,0	5,9	7,5	3,4	3,7	2,5	1,6	1,4
БиХ	4,0	6,1	5,0	6,2	6,8	5,4	-2,9	0,7	0,9	-1,2	2,5
Македонија	2,8	4,6	4,4	5,0	6,1	4,9	-0,9	2,9	2,8	-0,4	3,1
<b>Србија</b>	<b>4,4</b>	<b>9,0</b>	<b>5,5</b>	<b>4,9</b>	<b>5,9</b>	<b>5,4</b>	<b>-3,1</b>	<b>0,6</b>	<b>1,4</b>	<b>-1,0</b>	<b>2,6</b>
Црна Гора	2,5	4,4	4,1	8,6	10,6	6,9	-5,6	2,5	3,2	-2,5	3,3
<i>Прос. вред.</i>	<i>3,9</i>	<i>6,0</i>	<i>4,9</i>	<i>5,9</i>	<i>7,1</i>	<i>6,0</i>	<i>-1,8</i>	<i>2,1</i>	<i>2,2</i>	<i>-0,7</i>	<i>2,6</i>

*Извор: World Bank, 2015*

**Табела Б3 - Стопа инфлације (годишња промена индекса потрошачких цена у %)-  
упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских  
земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	2,2	6,3	5,0	7,3	8,4	12,3	2,8	2,4	4,2	3,0	0,9
Естонија	1,3	3,0	4,1	4,4	6,6	10,4	-0,1	3,0	5,0	3,9	2,8
Летонија	3,0	6,2	6,7	6,5	10,1	15,4	3,5	-1,1	4,4	2,2	0,0
Литванија	-1,1	1,2	2,6	3,7	5,7	10,9	4,4	1,3	4,1	3,1	1,1
Мађарска	4,6	6,8	3,6	3,9	7,9	6,1	4,2	4,9	4,0	5,7	1,7
Пољска	0,8	3,6	2,1	1,1	2,4	4,3	3,8	2,7	4,3	3,6	1,0
Румунија	15,3	11,9	9,0	6,6	4,8	7,8	5,6	6,1	5,8	3,3	4,0
Словачка	8,6	7,5	2,7	4,5	2,8	4,6	1,6	1,0	3,9	3,6	1,4
Словенија	5,6	3,6	2,5	2,5	3,6	5,7	0,9	1,8	1,8	2,6	1,8
Хрватска	1,8	2,0	3,3	3,2	2,9	6,1	2,4	1,0	2,3	3,4	2,2
Чешка	0,1	2,8	1,8	2,5	2,9	6,4	1,0	1,4	1,9	3,3	1,4
<i>Прос. вред.</i>	3,8	5,0	3,9	4,2	5,3	8,2	2,7	2,2	3,8	3,4	1,7
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	0,5	2,3	2,4	2,4	2,9	3,4	2,3	3,6	3,5	2,0	1,9
БиХ	-	-	-	6,1	1,5	7,4	-0,4	2,2	3,7	2,0	-0,1
Македонија	1,1	0,9	0,2	3,2	2,3	8,3	-0,7	1,5	3,9	3,3	2,8
<b>Србија</b>	<b>9,9</b>	<b>11,0</b>	<b>16,1</b>	<b>11,7</b>	<b>6,4</b>	<b>12,4</b>	<b>8,1</b>	<b>6,1</b>	<b>11,1</b>	<b>7,3</b>	<b>7,7</b>
Црна Гора	2,9	4,3	8,8	3,5	0,7	3,2	3,6	2,1	2,9	4,3	8,8
<i>Прос. вред.</i>	3,6	4,6	6,9	5,4	2,8	6,9	2,6	3,1	5,0	3,8	4,2

Извор: World Bank, 2015

**Табела Б4 - Салдо текућег рачуна (у % БДП-а) - упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	-5,1	-6,8	-11,6	-17,7	-27,1	-22,9	-8,8	-1,7	0,2	-1,4	1,8
Естонија	-11,4	-11,8	-9,9	-15,4	-15,9	-9,3	2,9	2,8	1,8	-1,8	-1,2
Летонија	-8,2	-12,8	-12,4	-22,7	-22,3	-13,3	-8,8	3,0	-2,2	-2,5	-0,8
Литванија	-6,9	-7,7	-7,0	-10,6	-14,4	-13,3	3,9	0,0	-1,4	-0,2	1,5
Мађарска	-7,9	-8,6	-7,5	-7,4	-7,3	-7,2	-0,1	0,2	0,5	0,9	4,1
Пољска	-2,1	-4,0	-2,4	-3,9	-6,2	-6,6	-3,9	-5,1	-4,9	3,7	-1,4
Румунија	-5,8	-8,4	-8,6	-10,4	-13,5	-11,6	-4,2	-4,4	-4,6	-4,4	-0,9
Словачка	-5,9	-7,8	-6,5	-5,7	-4,9	-6,3	-3,6	-3,7	-2,1	2,2	2,1
Словенија	-0,8	-2,7	-1,9	-18,8	-4,3	-5,4	-0,5	-0,1	0,4	3,3	6,1
Хрватска	-7,2	-5,0	-5,5	-6,4	-7,3	-8,7	-4,9	-1,6	-0,7	-0,3	1,2
Чешка	н.п.	н.п.	-0,9	-2,1	-4,4	-2,1	-2,5	-3,8	-2,8	-2,4	н.п.
<i>Прос. вред.</i>	<i>-6,1</i>	<i>-7,6</i>	<i>-6,7</i>	<i>-11,0</i>	<i>-11,6</i>	<i>-9,7</i>	<i>-2,8</i>	<i>-1,3</i>	<i>-1,4</i>	<i>-0,3</i>	<i>1,3</i>
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	-7,0	-5,9	-6,8	-7,3	-10,8	-15,7	-15,4	-11,3	-12,8	-10,6	-10,7
БиХ	-19,5	-16,4	-16,8	-8,0	-9,2	-14,2	-6,6	-6,1	-9,9	-9,7	-5,9
Македонија	-4,0	-8,4	-2,6	-0,4	-7,4	-12,6	-6,5	-2,1	-2,5	-3,1	-1,9
<b>Србија</b>	<b>-7,8</b>	<b>-13,8</b>	<b>-8,4</b>	<b>-9,6</b>	<b>-18,6</b>	<b>-21,1</b>	<b>-6,6</b>	<b>-6,8</b>	<b>-10,9</b>	<b>-11,6</b>	<b>-6,1</b>
Црна Гора	-6,8	-7,2	н.п.	н.п.	-39,9	-49,7	-27,6	-23,1	-17,5	-19,0	-14,7
<i>Прос. вред.</i>	<i>-9,0</i>	<i>-10,3</i>	<i>-8,7</i>	<i>-6,3</i>	<i>-17,2</i>	<i>-22,7</i>	<i>-12,5</i>	<i>-9,9</i>	<i>-10,7</i>	<i>-10,8</i>	<i>-7,9</i>

Извор: World Bank, 2015

**Табела Б5 - Стопа незапослености (% укупне радне снаге) - упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

Земља	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	13,7	12,0	10,1	8,9	6,9	5,6	6,8	10,2	11,3	12,3	12,9
Естонија	10,7	10,0	7,9	5,9	4,7	5,5	13,8	16,9	12,5	10,1	8,8
Летонија	10,6	9,9	8,9	6,8	6,0	7,4	17,1	18,7	16,2	14,9	11,1
Литванија	12,9	11,3	8,3	5,6	4,3	5,8	13,7	17,8	15,3	13,2	11,8
Мађарска	5,9	6,1	7,2	7,5	7,4	7,8	10,0	11,2	10,9	10,9	10,2
Пољска	19,6	19,0	17,7	13,8	9,6	7,1	8,2	9,6	9,6	10,1	10,4
Румунија	7,0	7,7	7,2	7,3	6,4	5,8	6,9	7,3	7,4	7,0	7,3
Словачка	17,5	18,1	16,2	13,3	11,0	9,6	12,1	14,4	13,5	13,9	14,2
Словенија	6,7	6,3	6,5	6,0	4,8	4,4	5,9	7,2	8,2	8,8	10,2
Хрватска	13,9	13,7	12,6	11,1	9,6	8,4	9,1	11,8	13,4	15,8	17,7
Чешка	7,8	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0	6,9
<i>Прос. Вред.</i>	<i>11,5</i>	<i>11,1</i>	<i>10,0</i>	<i>8,5</i>	<i>6,9</i>	<i>6,5</i>	<i>10,0</i>	<i>12,0</i>	<i>11,4</i>	<i>11,3</i>	<i>11,0</i>
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	12,7	12,6	12,5	12,4	13,5	13,0	13,8	14,2	14,0	13,9	16,0
БиХ	25,5	28,3	25,6	31,8	29,7	23,9	24,1	27,2	27,6	28,1	28,4
Македонија	36,7	37,2	37,3	36,0	34,9	33,8	32,2	32,0	31,4	31,0	29,0
<b>Србија</b>	<b>15,2</b>	<b>18,5</b>	<b>20,8</b>	<b>20,8</b>	<b>18,1</b>	<b>13,6</b>	<b>16,6</b>	<b>19,2</b>	<b>23,0</b>	<b>23,9</b>	<b>22,2</b>
Црна Гора	21,1	19,3	19,4	18,2	19,4	16,8	19,1	19,7	19,7	19,6	19,8
<i>Прос. Вред.</i>	<i>22,2</i>	<i>23,2</i>	<i>23,1</i>	<i>23,8</i>	<i>23,1</i>	<i>20,2</i>	<i>21,2</i>	<i>22,5</i>	<i>23,1</i>	<i>23,3</i>	<i>23,1</i>

Извор: World Bank, 2015

**Табела Б6 - БДП по становнику (у доларима) - упоредни преглед 11 чланица ЕУ (бивших социјалистичких земаља – 11-ЕУ) и 5 балканских земаља у транзицији (ЗуТ5) у периоду од 2003. до 2013. године.**

<b>Земља</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>11ЕУ</b>											
Бугарска	2.697	3.331	3.786	4.371	5.783	7.116	6.738	6.581	7.589	7.198	7.499
Естонија	7.166	8.849	10.336	12.591	16.580	18.088	14.717	14.630	17.179	17.132	18.877
Летонија	4.889	6.081	7.165	8.986	13.073	15.464	12.082	11.447	13.827	13.947	15.381
Литванија	5.449	6.710	7.851	9.250	12.170	14.833	11.714	11.852	14.228	14.172	15.530
Мађарска	8.365	10.206	11.092	11.343	13.781	15.598	12.907	12.959	13.983	12.784	13.485
Пољска	5.693	6.639	7.976	9.002	11.252	13.906	11.441	12.484	13.608	12.876	13.654
Румунија	2.756	3.533	4.652	5.789	8.170	9.949	8.069	8.139	9.064	8.445	9.491
Словачка	8.712	10.671	11.666	13.112	16.007	18.559	16.455	16.509	18.066	17.151	18.049
Словенија	14.881	17.261	18.168	19.725	23.841	27.502	24.634	23.418	24.965	22.488	23.295
Хрватска	7.806	9.366	10.224	11.360	13.540	15.889	14.142	13.501	14.540	13.235	13.598
Чешка	9741	11668	13318	15159	18334	22649	19698	19764	21656	19670	19858
<i>Прос. вред.</i>	<i>7.105</i>	<i>8.574</i>	<i>9.658</i>	<i>10.971</i>	<i>13.866</i>	<i>16.323</i>	<i>13.872</i>	<i>13.753</i>	<i>15.337</i>	<i>14.460</i>	<i>15.328</i>
<b>ЗуТ5</b>											
Албанија	1860	2466	2782	3052	3603	4371	4114	4094	4438	4256	4460
БиХ	2148	2579	2810	3239	3991	4846	4480	4381	4771	4410	4662
Македонија	2.286	2.644	2.864	3.133	3.892	4.686	4.434	4.442	4.941	4.548	4.838
<b>Србија</b>	<b>2832</b>	<b>3331</b>	<b>3528</b>	<b>4130</b>	<b>5458</b>	<b>6702</b>	<b>5821</b>	<b>5399</b>	<b>6423</b>	<b>5666</b>	<b>6354</b>
Црна Гора	2.784	3.373	3.665	4.371	5.946	7.336	6.713	6.636	7.253	6.514	7.107
<i>Прос. вред.</i>	<i>2.383</i>	<i>2.881</i>	<i>3.133</i>	<i>3.590</i>	<i>4.585</i>	<i>5.599</i>	<i>5.125</i>	<i>5.007</i>	<i>5.589</i>	<i>5.109</i>	<i>5.524</i>

*Извор: World Bank, 2015*