



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Projekat za bolje uslove poslovanja
Business Enabling Project

Zašto je lizing popularan u Evropi a zanemarljiv u Srbiji

Šansa koja tavori

Za razliku od trendova u Evropi, gde popularnost lizinga među manjim firmama i preduzetnicima neprestano raste, u Srbiji manje od jedan odsto MMSP koji se zadužuju koristi ovu vrstu finansiranja. Razlozi su u nedovoljnoj informisanosti domaćih privrednika, ali i u rigoroznoj regulativi koja ograničava ponudu i priliv novih investitora u ovaj segment finansijskog tržišta.

Piše: Vladimir Jovanović

Tržište lizinga u Srbiji je onaj segment domaćeg finansijskog sektora u kome su razlike u odnosu na kretanja u Evropi i svetu posebno uočljive. Prema preliminarnim podacima ankete Leaseurope za 2014. godinu, lizing tržište je poraslo za 8.4 odsto u odnosu na prethodnu, što je najveći rast ovog segmenta tržišta u Evropi još od 2007. godine, a u 2015. godini se očekuje dodatno povećanje učešća lizinga proizvodnih mašina i opreme. Reč je o kontinuiranom trendu, budući da su, na primer, u 2011. u Italiji 40 odsto novih lizing plasmana činili ugovori za proizvodne mašine i opremu, u Češkoj 33 odsto, u Slovačkoj 20 odsto...

Sa druge strane, u Rusiji 53 odsto novih lizing plasmana se odnosi na ugovore za korišćenje aviona, brodova i vozova, što ukazuje na potencijal ovog načina finansiranja i kada su u pitanju visoko kapitalne investicije. Lizing je, generalno, posebno pogodan za sektor malih i srednjih preduzeća i prema anketi koju je Oxford Economics sproveo 2011. za potrebe Leaseurope, u 2010. godini je bio najpopularniji eksterni izvor za manje firme i preduzetnike - čak 40 odsto njih je koristilo lizing, a slede bankarski krediti sa rokom otplate od preko tri godine.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Projekat za bolje uslove poslovanja
Business Enabling Project

Bankocentrična Srbija

U Srbiji je situacija potpuno suprotna. U ovom segmentu tržišta već godinama u strukturi plasmana preovlađuje lizing vozila, što je, prema preliminarnim podacima, bio slučaj i u prošloj godini. Ukupan lizing portfolio na kraju trećeg kvartala 2014. je iznosio oko 471 milion evra, pri čemu u strukturi plasmana dominira lizing vozila sa 58 odsto, dok se učešće finansiranja proizvodnih mašina i opreme u odnosu na 2013. smanjilo sa 9,7 na 7,4 odsto, učešće finansiranja građevinskih mašina i opreme je palo sa 5,2 na 3,9 odsto, a jedino je finansiranje poljoprivrednih mašina i opreme zabeležilo rast sa 8,7 na 10,1 odsto.

Na izrazitu bankocentričnost domaćeg finansijskog tržišta (Srbija je jedina zemlja u Evropi u kojoj učešće banaka u celokupnom finansijskom sektoru premašuje 90 odsto, dok je u evropskim zemljama prosek oko 75odsto), ukazuje i podatak da je bilansna suma svih davalaca lizinga u septembru 2014. činila svega 2,18 odsto bilansne sume bankarskog sektora. U kojoj meri mala i srednja preduzeća u Srbiji, za razliku od evropskih, ne prepoznaju prednosti lizinga kao podrške svom rastu pokazuju i rezultati ankete koju od 2011. svake godine sprovodi USAID Projekat za bolje uslove poslovanja na uzorku od preko 1,000 kompanija. U Srbiji se 65 odsto MMSP finansira isključivo iz sopstvenih sredstava, a od onih koji koriste eksterne izvore finansiranja, 27.9 pozajmljuje novac od banaka, 5.5 odsto od porodice i prijatelja, ipod jedan odsto se zadužuje kod lizing kuća, dok je udeo ostalih izvora finansiranja praktično zanemarljiv. O nedovoljnoj obaveštenosti domaćih privrednika koje izvore finansiranja imaju na raspolaganju govori i to što se za investiciona ulaganja najčešće koriste kratkoročni krediti, a za finansiranje obrtnog kapitala najskuplji proizvodi, poput dozvoljenog minusa.

Pored toga, nedovoljno korišćenje lizinga u Srbiji je uzrokovano i neadekvatnom regulativom, jer su zakonom propisani uslovi za pružanje ovih usluga gotovo



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Projekat za bolje uslove poslovanja
Business Enabling Project

podjednako strogi kao i za banke. Rezultat je da većina lizing kompanija na domaćem tržištu pripada bankama, jer je privatnim kompanijama teško da ispune visoko postavljene kriterijume. Samim tim, ponuda lizing usluga je ograničena, one se tretiraju kao dopunske usluge banaka, a na tržištu nedostaju specijalizovane lizing kompanije koje se bave finansiranjem kupovine sopstvenih proizvoda.

Neiskorišćene prednosti za manje firme

Najveće prednosti korišćenja lizinga su mogućnosti za ulaganja u različita osnovna sredstva, sa stimulativnim i fleksibilnim uslovima otplate. Razvoj lizinga kao alternative bankarskim kreditima daje više mogućnosti za finansiranje kapitalnih investicija, poput ulaganja u osnovna sredstva, i značajno proširuje raspoložive srednje i dugoročne izvore sredstava za MMSP sektor. Lizing predstavlja i značajan potencijal za poboljšanje ulaganja u poljoprivredni sektor, kako primarne poljoprivrede tako i prerađivačke industrije, kao i ulaganja u napredne tehnologije, obnovljive izvore energije i druge inovativne sektore.

Lizing nekretnina je, takođe, segment čiji razvoj treba pospešiti u Srbiji. U evropskim zemljama se često koristi tzv. „sales and lease back“ transakcija, kod koje preduzeća prodaju svoje nekretnine a zatim ih uzimaju pod lizing, a njena svrha je da se obezbede dodatna sredstva zdravim preduzećima. Drugim rečima, ovakav instrument može biti izuzetno dobar za finansijsko restrukturiranje preduzeća, jer mu omogućava da pribavi dodatni obrtni kapital i istovremeno nastavi da koristi prodatu imovinu na isti način kao pre njene prodaje. Imajući u vidu pozitivna iskustva iz prve godine finansiranja ovakvih transakcija u Srbiji, kao i da je reč o finansiranju prvenstveno poslovnih objekata, osnovana su očekivanja da u ovom segmentu postoje dobre prilike za razvoj. Potencijal lizinga nepokretnosti potvrđuje i praksa u Hrvatskoj, gde je ovaj oblik finansiranja počeo da se primenjuje pre više od 15 godina za poslovne zgrade, tržne centre, hotele na



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Projekat za bolje uslove poslovanja
Business Enabling Project

primorju, ugostiteljske objekte i stanove, a danas čini 50 odsto ukupnog lizing portfolia.

Šta bi donele promene regulative

Glavni cilj izmene domaćih propisa u oblasti lizinga je da se olakša pristup izvorima finansiranja za mala i srednja preduzeća, kroz adekvatne izmene poreskog tretmana lizing transakcija, definisanje stimulativnijih uslova za obavljanje poslova lizinga, jasno definisanje operativnog lizinga i odgovornosti svih učesnika u lizing transakciji. Uslovi za obavljanje poslova lizinga se moraju „relaksirati“, sa ciljem privlačenja nebankarskih lizing kompanija, jer su aktuelni propisi takvi da ih mogu ispuniti samo banke.

Ne postoji „jedinstveni“ model za regulisanje i nadzor sektora lizinga. Regulatorni okvir bi trebalo da bude u potpunosti usklađen sa uslovima u Republici Srbiji i njime treba osigurati da prava i obaveze svih učesnika u lizing transakciji budu jednaki za sve. Takođe, treba omogućiti da lizing bude u ravnopravnom položaju sa drugim izvorima finansiranja, što bi, pored njegovog većeg korišćenja u Srbiji, privuklo i nove ulagače u ovom segmentu finansijskog tržišta. Otvaranjem nebankarskih lizing kompanija, u koje spadaju i specijalizovane lizing kuće koje finansiraju kupovinu ili iznajmljivanje samo njihovih proizvoda (npr. John Deere za poljoprivrednu mehanizaciju i opremu), stvorila bi se dodatna konkurencija na lizing tržištu, ponuda bi bila kvalitetnija i pod boljim uslovima.

Treba pomenuti i potrebu za zakonskim definisanjem operativnog lizinga, koji omogućava kompaniji da obezbedi osnovno sredstvo za obavljanje deletanosti, a od finansijskog lizinga se razlikuje po načinu evidentiranja u poslovnim knjigama. Velike međunarodne kompanije koje su prisutne u Srbiji su navikle na uobičajenu međunarodnu praksu korišćenja operativnog lizinga, što u Srbiji nije



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Projekat za bolje uslove poslovanja
Business Enabling Project

slučaj. Potrebno je omogućiti lizing kompanijama da pružaju usluge i finansijskog i operativnog lizinga, kako bi operativni lizing kao instrument bio dostupniji na tržištu.

Pored izmene propisa, postoji i potreba za dodatnom edukacijom MMSP sektora. Predstavnici lizing industrije, poslovna udruženja, finansijske i druge relevantne institucije mogu kroz organizaciju seminara i treninga, kao i kreiranjem i distribucijom edukativnih materijala, značajno podići nivo znanja o prednostima korišćenja lizinga za ulaganja u osnovna sredstva.

Bilansna suma svih davalaca lizinga u septembru 2014. činila je svega 2,18 odsto bilansne sume bankarskog sektora, čije učešće u celokupnom finansijskom sektoru u Srbiji premašuje 90 odsto, dok je u evropskim zemljama prosečno učešće banaka oko 75odsto