

GOST AUTOR

## Finansiranje privrednog rasta

*Dragan Nikolić, generalni direktor Tigar a.d.*

Najveću prepreku za kvalitetno pozicioniranje srpskih kompanija na globalnom tržištu predstavljaju zastarelost kapaciteta i tehnologija, kao i niska produktivnost, zbog čega su investicije u industrijsku infrastrukturu, tehnologije, razvoj novih proizvoda i tržišta, prioritet broj jedan. Kada kompanija uspe da svoje kapacitete i svoj program modernizuje i prilagodi zahtevima svetskog tržišta u pogledu obima, strukture i kvaliteta i počne da dobija pozitivne reakcije sa svetskog tržišta, nastaje ključni problem – kako adekvatno finansirati rast, odnosno potrebu za trajnim obrtnim kapitalom.

Tekuća imovina proizvodne firme u proseku čini polovinu njene ukupne imovine, što znači da bi preduzeće postiglo poslovnu i finansijsku stabilnost, posebno u periodu intenzivnog rasta, stalne komponente tekuće imovine moraju se finansirati pretežno iz dugoročnih izvora. Finansiranje rastućih potreba za trajnim obrtnim kapitalom iz kratkoročnih izvora nameće složenu, skupu i rizičnu politiku konstantnog refinansiranja. U ovom delu neophodna je koordinacija NBS i poslovnih banaka, kako bi se stvorili uslovi finansiranja u kojima preduzeće dobija potrebna trajna obrtna sredstva na duži rok, uz obavezu plaćanja kamate kao cene za angažovani kapital. Kratkoročna sredstva koja čine najveći deo ponude prevashodno su namenjena finansiranju proizvodnje sa izraženim sezonskim karakterom. U ponudi banaka upravo dominiraju kratkoročni krediti sa visokom cenom kapitala koja obara konkurentnost preduzeća u odnosu na inostranu konkurenciju. Visokim zahtevima u pogledu kolaterala, posebno hipoteka, ograničavaju se mogućnosti za obezbeđenje kredita za finansiranje investicionih, ali i potreba za trajnim obrtnim kapitalom. Problemi visokih zahteva u delu kolaterala mogu

biti značajnim delom umanjeni kroz državne garancije i kreditnih linija za finansiranje investicionog i trajnog obrtnog kapitala, kao i kroz uvođenje drugih oblika kolaterala koji bi trebalo da relaksiraju zahteve banaka prema preduzećima. Posebnu pažnju treba posvetiti mehanizmu osiguranja izvoznih poslova i korišćenja polisa osiguranja kao sredstva obezbeđenja za finansiranje izvoznih poslova.

Buduća razvojna banka takođe bi trebalo da bude više usmerena na stvaranje uslova za odobrenje dugoročnih kredita preduzećima kroz različite forme garancija, a manje na direktno finansiranje.

Nemogućnost obezbeđenja nekreditnih izvora sredstava zbog nedovoljno razvijenog tržišta kapitala nameće potrebu da razvoj tržišta kapitala mora biti jedan od ključnih prioriteta. Pod razvojem tržišta kapitala podrazumeva se i razvoj izdavanja i trgovanja korporativnim dužničkim hartijama na primarnom i sekundarnom tržištu. Kompanijama treba staviti na raspolaganje i adekvatne mehanizme i instrumente zaštite od rizika, gde pre svega spadaju zaštita od valutnog rizika u vezi sa kretanjem domaće valute i rizika promene kamatnih stopa, što je posebno važno s obzirom na činjenicu da je većina kredita ugovorena u valuti sa varijabilnom kamatnom stopom. Izvoznici koji istovremeno koriste i uvozne sirovine suočeni su i sa problemom fluktuacije cena, posebno berzanskih artikala, kao i sa promenama kursa vodećih svetskih valuta. Kompanije koje ne pripadaju multinacionalnim sistemima nisu u poziciji da se zaštite od promena cena i valutnih rizika na internacionalnom nivou, tako da je određena zaštita neophodna na nacionalnom nivou, kroz razvoj terminskog poslovanja, uz prihvatljive uslove.