

*Проф. др Гордана Илић-Појов,  
ванредни професор, Правни факултет, Београд*

## **Могућности, препреке и конкурентност малих и средњих предузећа – општи и порески аспекти**

### **Резиме**

*Много динамичнији развој малих и средњих предузећа је од кључног значаја за убрзање процеса економске транзиције и стварање услова за одрживи привредни раст. Мала и средња предузећа имају посебан значај за мобилизовање локалних ресурса и технолошка унапређења. Глобализација, технолошке промене и иновације стварају нове могућности за мала и средња предузећа, али истовремено подразумевају и одређене ризике и притиске (нпр. како да се смање трошкови производње, како да се повећа продуктивност и обезбеди технолошки напредак), као и нове изазове. Један од главних циљева је да се ојача конкурентност малих и средњих предузећа и омогући њихов лакши приступ испираживању, информационом технологијама и др. Док, с једне стране, мала и средња предузећа уживају основне предности, изражене кроз повећану флексибилност и могућност бржег прилагођавања привредним кретањима и променама на тржишту, док, с друге стране, највећи број њих још увек није развио "културу" иновација. Због тога, владе земаља широм света имплементирају такве политике, које имају за циљ да стимулишу технолошке иновације и помогну малим и средњим предузећима да се успешно такмиче на светском тржишту, истовремено развијајући своје традиционалне локалне утицаје.*

**Кључне речи:** иновације; конкурентност; порески подстицаји; финансирање

## 1. Уводна разматрања

Владе највећег броја земаља широм света увиђају значај малих и средњих предузећа у пружању њиховог доприноса економском расту, запошљавању, социјалној кохезији и локалном развоју. Таква предузећа имају значајну улогу у ублажавању сиромаштва, развоју предузетништва, “извлачењу” појединих региона или земаља из неразвијености, као и у олакшавању процеса транзиције.

Глобализација, технолошке промене и доступност информацијама са тржишта доносе, с једне стране, нове могућности малим и средњим предузећима, али и одређене притиске, ризике и трошкове, с друге стране. За разлику од великих компанија, мала и средња предузећа имају мање могућности да предузимају истраживачке подухвате, као и слабије позиције у управљању променљивим новчаним токовима, до којих долази због промена на тржишту или закаснелих плаћања. У исто време, она уживају велике предности изражене кроз способност бржег прилагођавања променама на тржишту и ослобођења од “легата” застарелих технологија.

Велики број малих и средњих предузећа проширује своја поља активности и иступа на светском тржишту, обезбеђујући услове за нове инвестиционе могућности. У том смислу, пред њих се поставља важан задатак иновација, које могу да поприме различите облике, као што су: комерцијализација нових технологија, промене у унутрашњој организацији, управљање, обука запослених и оспособљавање стручњака, пружање услуга потрошачима и др.

## 2. Појам малих и средњих предузећа

У литератури не постоји општеприхваћена дефиниција која би на експлицитан начин одређивала појам малих и средњих предузећа, већ су поједине земље у својим националним законодавствима развиле дефиниције о томе који се све облици пословања могу подвести под појам малог или средњег предузећа, имајући, пре свега, у виду просечан број запослених, али и обим и величину промета, укупна нето средства, износ остварене добити и др. Компаративно гледано, у Француској се под малим и средњим предузећима подразумевају предузећа која су у власништву физичких лица најмање 75% и чији је промет мањи од EUR 7.630.000; у Норвешкој мала и средња предузећа обухватају она предузећа која испуњавају најмање два од следећа три услова: (1) промет не сме да буде већи од NOK 80 милиона у пореској години; (2) укупна вредност имовине мора да буде мања од NOK 40 милиона; и (3) број запослених је мањи од 100.<sup>1)</sup> С друге стране, у Летонији су критеријуми за одређивање малог предузећа следећи:<sup>2)</sup> (а) вредност имовине не сме да прелази LVL 70.000; (б) нето промет не може да буде већи од LVL 200.000; и (в) просечан

1. Види: **European Tax Handbook 2002**, ed. by Juhani Kesti, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 2002, стр. 212. и 449.  
2. *Ibid.*, стр. 381.

број запослених не сме прелазити 25. У Румунији је, пак, једно предузеће одређено као “мало” ако: (а) се бави производњом, трговином или пружањем услуга; (б) број запослених не прелази девет; (в) годишњи промет не прелази EUR 100.000 и (г) у целости се финансира из сопствених средстава.<sup>3)</sup> У Русији је мало предузеће оно код којег укупан број запослених не прелази 100, односно 60 (када је предузеће укључено у научно и примењено истраживање), односно 30, уколико се предузеће бави малопродајом.<sup>4)</sup>

У СР Југославији Закон о рачуноводству и ревизији<sup>5)</sup> предвиђа одређене критеријуме на основу којих се врши разграничење предузећа према њиховој величини на мала, средња и велика правна лица. Ти критеријуми су: број запослених, укупан приход и вредност имовине на дан састављања финансијских извештаја у последњој пословној години. У том смислу, у категорију средњих правних лица сврставају се она правна лица која на дан састављања финансијског извештаја испуњавају најмање два од законом предвиђених критеријума: (1) да је просечан број запослених од 50 до 250; (2) да је годишњи укупан приход од 2.500.000 до 10.000.000 евра у динарској противвредности и (3) да је просечна вредност имовине од 1.000.000 до 5.000.000 евра у динарској противвредности. Правна лица која имају ниже износе у показатељима код најмање два од предвиђена три критеријума разврставају се у мала правна лица. Малим правним лицем се, заправо, сматрају предузетници. Насупрот томе, ако су већи износи у показатељима код најмање два од наведених критеријума, у питању су велика правна лица. Великим правним лицем се, пре свега, сматрају банке и друге финансијске организације, организације за осигурање, берзе и берзански посредници. У ситуацији када правно лице има различите показатеље по законом прописаним критеријумима, тако да не испуњава најмање два од наведених критеријума за разврставање у одређену категорију правних лица, оно се третира као средње правно лице.<sup>6)</sup>

### 3. Предности и ограничења малих и средњих предузећа

Околност да је једно предузеће одређено као мало или средње може собом носити одређене предности, али и ограничења.<sup>7)</sup>

- Један од главних економских аргумената који се тиче одређивања оптималне величине предузећа традиционално се заснива на *концепту економије обима*. Овај концепт указује на емпиријски утврђен тренд ка повећању величине предузећа и тржишној концентрацији. Према ставу економске теорије, потреба за новим капитално интензивним технологијама фаворизује већа предузећа и мотивише њихова оснивања. Насу-

3. *Ibid.*, стр. 502.

4. *Ibid.*, стр. 515.

5. Види: члан 4. Закона о рачуноводству и ревизији, *Службени лист СРЈ*, бр. 71/2002.

6. Види: члан 4. став 4. **Закона о рачуноводству и ревизији**.

7. Види у том смислу: **Taxation and Small Business**, OECD, Paris 1994, стр. 12.

прот томе, други, подједнако значајни, фактори указују на одређене предности које су својствене само малим и средњим предузећима.

- *Сирукијурна реорџанизација привреде и већа флексибилносћ*. Мала и средња предузећа су, у односу на велике компаније, коњунктурно еластичнија, тј. показују способност бржег прилагођавања цикличним кретањима у привреди, што им пружа могућност да са већим успехом превладају економску кризу и повећава њихову конкурентност. Али, не тако ретко, ова предузећа концентришу своју активност на релативно кратак временски рок, тржишне функције су им слабије организоване, оскудевају у стручњацима и менаџерима који су способни да планирају и усмеравају даљи развој предузећа, имају несразмерно високе трошкове набавки нових технологија и др.
- *Способносћ за уношење иновација*. Иновације и конкурентност су кључни “стожери” данашње светске економије. Знање (пре свега технолошко и информатичко) и његова примена у пословању су подједнако важни за успешно обављање производње, као и рад и капитал, који се ангажују у производном процесу. Један од најбољих начина да се промовишу иновације је да се предузећима осигура непосредна корист од истраживачких напора. Мала предузећа се, међутим, често суочавају са тешкоћама у прикупљању најновијих података о развоју производње и кретањима на тржишту, што је често од суштинског значаја за успех пословања.<sup>8)</sup>
- *Финансирање*. Један од најизразитијих проблема са којим се суочавају мала и средња предузећа тиче се отежаног приступа финансијским средствима.<sup>9)</sup> У великом броју земаља ова предузећа трпе хроничну оскудицу сопствених средстава. С друге стране, добијање кредита је за њих много теже и скупље пошто, за разлику од великих компанија, обично нису у ситуацији да преговарају око повољнијих услова кредитирања. Проблем обезбеђивања извора финансирања поготово је изражен у земљама у транзицији, у којима су тржишта капитала недовољно развијена, а каматне стопе, по правилу, врло високе.<sup>10)</sup> Илустрације ради, удео сопствених средстава у оснивачком капиталу чини 61.3% у Бугарској, 64.7% у Мађарској, 65.6% у Словенији, итд.<sup>11)</sup> Кредити од банака имају сразмерно мало учешће у оснивачком капиталу малих и средњих предузећа (нпр. 16% у Бугарској, 6.4% у Мађарској, 1.9% у Словенији, итд.).

---

8. Види: *Enhancing SME Competitiveness*, OECD, Paris 2001, стр. 55.

9. Види, нпр.: *ibid.*, стр. 207.

10. Види о томе: Will Bartlett - Paul Hoggett, *Small Firms in Southeast Europe: A Comparative Analysis of Experience in Bulgaria, Hungary and Slovenia*, у: “*How to Support SMEs in Yugoslavia*”, ed. by Јелица Минић – Александар Денда, European Movement in Serbia, Konrad-Adenauer Stiftung, Institute of Economic Sciences, *Ekonomska politika*, Belgrade 1998, стр. 166-167.

11. *Ibid.*, стр. 180.

#### 4. Препреке за развој малих и средњих предузећа

Међу најчешћим препрекама за оснивање и развој малих и средњих предузећа су: недостатак одговарајућих пословних просторија (нпр. високе цене закупа); неадекватна финансијска политика (тешкоће у добијању кредита и др.); терет пореза и доприноса за социјално осигурање је висок; неадекватан приступ технолошком *know-how*; недостатак стручњака; предузетници се суочавају са прекомерном папирологијом, дугом и сложеном административном процедуром приликом регистрације и добијања различитих дозвола; итд.<sup>12)</sup> Због тога, треба проценити које од ових сметњи могу да буду отклоњене или, барем, ублажене одговарајућом интервенцијом државе. Ако се одређена акција предузме, треба донети одлуку о томе које ће мере убудуће да се примењују, да ли приоритет треба дати пореским или непореским мерама, као и да ли интервенцију државе треба усмерити на конкретну сметњу или су, пак, прихватљивије мере општијег карактера.

Сем тога, потребно је утврдити и одређене имперфекције тржишта које оправдавају акцију државе. Мала и средња предузећа обично остварују нижи *output*, што доводи до релативно високих трошкова. Државна интервенција, под таквим околностима, претпоставља значајан нето економски губитак, пошто се подршка често пружа мање конкурентном сектору привреде. Интервенција државе могла би зато да се, уместо аргументима економске ефикасности, оправда разлозима стабилизације или, пак, правичности. Наиме, мала и средња предузећа апсорбују значајан део трошкова привредне рецесије које би, у форми давања помоћи незапосленима и сл., морала иначе да сноси држава.

Слабе рекламне могућности, недовољна организациона стручност, недостатак стручне радне снаге, тешкоће око инвестирања у сопствено истраживање и развој, оскудице информација о кретањима на тржишту и производним поступцима и др. представљају очигледне препреке за развој малих и средњих предузећа.<sup>13)</sup> Напред смо већ поменули и посебне проблеме везане за финансирање, који се могу објаснити двома групама разлога. С једне стране, кредитори најчешће више располажу информацијама о великим компанијама и њиховом пословању, те су склонији да њима одобре кредит, док су често прилично неповерљиви према малим предузећима, тако да њихови власници морају да уложе пуно напора како би код њих отклонили сумњу и убедили их да део својих средстава пласирају и у неку њихову инвестицију. С друге стране, одређен број аутора је мишљења да веће трошкове код задуживања не треба, ипак, сматрати тржишном имперфекцијом. Образлажући такав свој став, они, између осталог, наводе и следеће разлоге:<sup>14)</sup> (а) Велике компаније најчешће узимају зајмове у већим износима, чиме имплицирају

12. Види: Viljenka Godina, *Small and Medium-Sized Development Policy and Support Activities in Slovenia*, у: "How to Support SMEs in Yugoslavia", стр. 146. Види, такође: *Enhancing SME Competitiveness*, стр. 57. и 60.

13. Упоред.: *Enhancing SME Competitiveness*, стр. 208.

14. Види: *Taxation and Small Business*, стр. 17.

релативно ниже трошкове. (б) Већи трошкови задуживања код малих и средњих предузећа обично одражавају тржишни развој повећаног ризика, који је повезан са њиховим пословним активностима. (в) Мала и средња предузећа често имају тешкоће у вези са диверзификацијом пословне активности, и са њима повезаним ризицима. (г) Банкама и инвеститорима недостају информације о малим и средњим предузећима, њиховим производним и другим програмима, пословним плановима и др.

## 5. Подстицање конкурентности малих и средњих предузећа

Уколико се држава одлучи да пружи подршку развоју малих и средњих предузећа, на располагању јој стоји врло широк спектар различитих мера и радњи. Ради давања непосредне подршке овим предузећима, предузимају се нарочито следеће радње:<sup>15)</sup>

- успостављање стабилног пословног окружења (нпр. политичка стабилност, макроекономска стабилност, транспарентни закони и њихова доследна примена и др.);<sup>16)</sup>
- интензивирање процеса приватизације;
- пружање финансијске подршке, кроз бројне развојне фондове, као и образовање специјализованих финансијских институција (банке, фондови, агенције и др.);
- стварање услова за лакше добијање кредита код пословних банака;
- организовање курсева обуке како би се образовали стручњаци специјализовани за одређене области, који би представљали “језгро” новооснованих малих предузећа;<sup>17)</sup>
- пружање посебне подршке одређеним циљним групама (млади људи, избеглице, жене); и др.<sup>18)</sup>

Ефикаснијем развоју малих и средњих предузећа доприносе, такође, и одређене посредне мере и акције, као што су:

- развој одговарајуће инфраструктуре;
- поједностављење административне процедуре код оснивања и функционисања малих и средњих предузећа (нпр. оснивање посебног Центра за сва административна питања при Привредној комори);
- олакшавање техничке и технолошке сарадње између малих предузећа и великих компанија (нпр. организовање заједничке производње, лизинг опреме и др.);

---

15. Види о томе више: Мирољуб Хаџић, **Policy for the Support of Entrepreneurial Development in the Republic of Serbia**, у: *“How to Support SMEs in Yugoslavia”*, стр. 33-34.

16. Види: **Enhancing SME Competitiveness**, стр. 207.

17. Види више: *ibid.*, стр. 62.

18. Види, у том смислу: Hans-Hermann R. Heyland, **SME Policies in the European Union – An Introduction**, у: *“How to Support SMEs in Yugoslavia”*, стр. 195.

- повезивање малих предузећа између различитих земаља, како би се смањили трошкови и олакшао развој конкурентних предности;<sup>19)</sup>
- успостављање базе података за мала и средња предузећа, у складу са међународним стандардима, развој пословног информационог система, EDI технологије и EDIFACT стандарда, у циљу укључивања малих и средњих предузећа у електронско пословање итд.<sup>20)</sup>

Групе, односно индустријске области могу да ојачају могућност малих предузећа да успешно конкуришу на светском тржишту, али и да у исто време наставе да развијају свој локални утицај. Групе означавају производне мреже сачињене од предузећа која су међусобно тесно повезана и која се заједнички развијају (нпр. преко јединствених тржишних стратегија, узајамног преношења знања и делотворних специјализација).<sup>21)</sup> У неким случајевима групе, такође, обухватају и повезивање са универзитетима, истраживачким институтима и центрима, консултантима, брокерима, корисницима и др. Развој група налази се, при томе, под утицајем различитих националних и локалних политика, институција и инфраструктура. Развој Интернет мреже и укључивање у електронско пословање представља, исто тако, једну од могућих стратегија развоја малих и средњих предузећа.<sup>22)</sup> Међутим, такве могућности могу истовремено да створе одређене проблеме и суоче мала предузећа са новим изазовима, у настојању да изграде одговарајући положај на тржишту и обезбеде поверење у своје пословање изван националних граница (нпр. прекогранично опорезивање, потврђивање аутентичности, осигурање трансакција и др.).

У литератури се посебно издвајају три групе мера, како пореских, тако и непореских, којима се олакшава развој и функционисање тзв. малог сектора привреде:<sup>23)</sup>

(1) Посебни програми државе у иницијалној фази оснивања малих и средњих предузећа (нпр. Аустрија, Канада, Данска, Немачка, Ирска, Холандија, Норвешка, Шведска, Швајцарска, Велика Британија и САД). У ову групу мера спадају: директне субвенције предузетницима или незапосленим лицима како би могли самостално да отпочну пословну активност; гаранције банака за одобравање кредита; пореско ослобођење за новооснована мала и средња предузећа; олакшице за улагања у основна средства; бољи приступ информацијама о тржишним кретањима, и др.

19. Види о томе опширније: *Enhancing SME Competitiveness*, стр. 205-209.

20. Упоред.: *Action Plan for the Development of Small and Medium-Sized Enterprises and Entrepreneurship in the FR Yugoslavia*, у: *How to Support SMEs in Yugoslavia*, стр. 201-207.

21. Види: *Enhancing SME Competitiveness*, стр. 105. и даље.

22. Види о овоме више: *ibid.*, стр. 155-205.

23. Упоред.: К.С. Messere, *Tax Policy in OECD Countries: Choices and Conflicts*, IBFD Publications BV, Amsterdam 1993, стр. 165; Александар Денда, *Current Position of Private SMEs and an Analysis of the Environment Supporting the Development of Private SMEs in Yugoslavia*, у: *How to Support SMEs in Yugoslavia*, стр. 17-20; Милорад Филиповић, *Present State and Perspectives of SMEs in the FR of Yugoslavia*, у: *How to Support SMEs in Yugoslavia*, стр. 24-26.

(2) Мере којима се унапређује економско, финансијско и технолошко окружење у којем послују мала и средња предузећа. То су: мере којима се повећава продуктивност и конкурентност ових предузећа; пореске олакшице за активности истраживања и развоја; обука радне снаге; посебни подстицајни планови за повезивање великих компанија са малим и средњим предузећима у циљу заједничке производње; иницијатива за успостављање “партнерства за иновације” између предузетника, државе и кредитора, и др.

(3) Мере којима се отклањају финансијске и административне сметње за деловање малих и средњих предузећа у привреди. Оне обухватају: директне субвенције које се дају малим и средњим предузећима у привредно недовољно развијеним областима; одобравање кредита са нижом каматном стопом; различите пореске мере у виду олакшавања фискалног положаја малих и средњих предузећа (снижена пореска стопа, инвестициони порески кредит и др.), итд.

## **6. Пореске мере у функцији конкурентности малих и средњих предузећа**

Иако мере пореске политике нису увек најпогоднији инструмент подршке малим и средњим предузећима (нпр. немогућност да се мерама пореског система олакша добијање банчиног кредита; нетранспарентност; дисторзиван утицај на алокацију ресурса; отежана пореска контрола; губитак пореских прихода; и др.)<sup>24</sup>, несумњиве су, ипак, извесне предности таквих мера за развој ових предузећа (нпр. порески систем је коњунктурно еластичан; политика државе се имплементира и кроз порески систем; не постоји потреба да се образује посебан административни апарат, и др.)<sup>25</sup> Употреба пореских мера може да унапреди развој малих и средњих предузећа и коригује тржишне имперфекције које ограничавају њихов приступ тржишту капитала. Али, ни једног момента не сме се изгубити из вида захтев за вођењем алокативно што неутралније пореске политике. Конкуренција међу предузећима требало би да се заснива превасходно на економским разлозима. Погрешно одабране или лоше усмерене пореске мере могу да буду економски врло неефикасне, те да наруше доношење економских одлука.

### **6.1. Опорезивање добити малих и средњих предузећа**

Мала и средња предузећа која су организована као друштва капитала подвргнута су порезу на добит корпорација. У циљу олакшавања њиховог пореског положаја, у великом броју земаља-чланица ОЕСД примењују се различите мере. У том смислу, поједностављени су захтеви у погледу вођења и састављања пословног биланса (нпр. Данска, Француска, Немачка, Италија, Шпанија, Велика Британија и др.), што смањује трошкове плаћања пореза. Навешћемо, такође, пример

24. Види о томе: *Taxation and Small Business*, стр. 20.

25. Упоред.: *ibid.*, стр. 19-20.

Португалије у којој се мала предузећа (која нису организована као друштва капитала), која су у претходној години имала промет мањи од EUR 149.639,37 и која су изабрала да не воде пословне књиге, опорезују по поједностављеној процедури, која се састоји у следећем: пореска основица се за такве обвезнике утврђује према одређеним показатељима, у зависности од врсте пословне активности којом се мало предузеће бави. Међутим, све док се не утврде ти показатељи, за основицу – на коју се, уместо редовне пореске стопе од 30%, примењује снижена стопа од 20% – се узима претпостављени доходак.<sup>26)</sup> Величина претпостављеног дохотка одговара износу од 20% промета који је мало предузеће остварило од продаје добара, на који се додаје 45% његовог бруто дохотка из других извора, односно највиша минимална зарада у земљи у датој години (нпр. у 2002. години EUR 4.872,14).

У обезбеђивању конкурентности малих и средњих предузећа, посебан значај имају различити порески подстицаји. Примера ради, у Мађарској је предвиђен посебан инвестициони кредит за мала и средња предузећа. Наиме, у ситуацији када ова предузећа узму кредит од финансијске институције за набавку или производњу основних средстава, она имају право да од обрачунатог пореза на добит одбију 40% износа камате, која је плаћена на такав кредит, с тим да је максимални износ пореског кредита HUF 5 милиона.<sup>27)</sup> Уз то, мала и средња предузећа могу да одбију инвестиционе трошкове настале у вези са пуштањем у употребу основних средстава, у годишњем износу од највише HUF 30 милиона. У Норвешкој се, пак, одобрава посебан кредит за активности истраживања и развоја, у износу од 20% трошкова, али не преко NOK 4 милиона. Али, уколико се такве услуге добијају од универзитета или неке друге истраживачке институције, порески кредит не може прећи NOK 8 милиона.<sup>28)</sup> У сваком случају, да би мало предузеће могло да оствари право на поменути пореску олакшицу, неопходно је да истраживање буде претходно одобрено од стране Истраживачког савета Норвешке. У Шпанији, пак, мала компанија има право на порески кредит у износу од 10% за трошкове настале у вези са активностима повезаним са електронском трговином, као што су: набавка компјутерске опреме и софтвера, прављење web сајтова, обука запослених за рад на рачунару и др. Неискоришћени кредит може да се пренесе у наредних 15 година.<sup>29)</sup> Компаније чија вредност нето имовине не прелази EUR 204.517 имају у Немачкој право на додатну амортизацију до 20% у првој години набавке, односно производње основних средстава, као и у наредне четири године (с тим да износ од 20% важи збирно за све године), под условом да средства остану у сталној пословној јединици најмање годину дана.<sup>30)</sup>

Специјални режими нижих пореских стопа за опорезивање добити малих и средњих предузећа представљају, такође, својеврстан порески подстицај, али који

26. Види: *European Tax Handbook 2002*, стр. 480.

27. Види: *ibid.*, стр. 292.

28. *Ibid.*, стр. 449.

29. *Ibid.*, стр. 556.

30. *Ibid.*, стр. 236.

може да доведе до пореске евазије.<sup>31)</sup> Илустрације ради, увођење ниже пореске стопе за мала и средња предузећа довело је у Белгији до наглог повећања њиховог броја, од 154.584 у 1987. години на 218.005 у 1990. години.<sup>32)</sup> Међутим, неке земље су се, ипак, определиле за такву пореску олакшицу. Примера ради, у Француској су мала и средња предузећа подвргнута сниженој стопи пореза на добит корпорација од 15% на првих EUR 38.120 профита, док се сав вишак преко тог износа опорезује по редовној стопи (тј.  $33\frac{1}{3}$ , која је увећана за прирез од 3%).<sup>33)</sup> Слично решење постоји и у Шпанији, где се компаније чији годишњи промет не прелази EUR 5 милиона опорезују по сниженој стопи пореза на добит од 30% (уместо 35%) на првих EUR 90.151,81 годишњег профита.<sup>34)</sup> Стопа пореза на добит којој су изложена мала предузећа снижена је и у Великој Британији, и износи 20% (редовна стопа је 30%), али само за годишњи профит до GBP 300.000.<sup>35)</sup> У Русији се привилеговани порески третман малих предузећа огледа у њиховом ослобођењу од пореза на добит у прве две године од регистрације, док у трећој години стопа пореза на добит одговара износу 25% од стандардне стопе (која је 24%), а у четвртој години она је једнака 50% редовне стопе.<sup>36)</sup> Мало предузеће се квалификује за такву олакшицу, ако је: (а) укључено у производњу или прераду пољопривредних производа, односно робе за потрошњу, или (б) уколико је укључено у грађевинске активности, односно производњу грађевинских материјала, а приходи од таквих активности прелазе 70%, односно 90% укупних прихода, респективно. Сем тога, савезним законом је, у начелу, предвиђен поједностављен порески поступак за мала предузећа, који се детаљније уређује од стране појединих локалних заједница.<sup>37)</sup>

У Србији важи једнообразна, пропорционална стопа пореза на добит од 14% за сва предузећа, без обзира на њихову величину, што одражава опредељење законодавца да води алокативно неутралну пореску политику.<sup>38)</sup> Међутим, да би се стимулисао развој малих и средњих предузећа, порески кредит за улагања у основна средства у сопственој регистрованој делатности је предвиђен у већем износу, и то 40% извршене инвестиције (за остала предузећа 20%), с тим да умањење обрачунатог пореза на добит у години у којој је извршено улагање не може да буде веће од 70%.<sup>39)</sup>

Уопште узев, посебне пореске олакшице стварају подстицај за велике компаније да се поделе на мање целине, како би максимизовале пореске погодности.

31. Види, нпр.: К.С. Messere, *оп. цит.*, стр. 339-340.

32. Упоред.: **Taxation and Small Business**, стр. 114-115.

33. Снижена стопа је, такође, увећана за посебан прирез од 3%, тако да ефективна снижена стопа пореза на добит износи 15.45%. Види: **European Tax Handbook 2002**, стр. 212.

34. Види: *ibid.*, стр. 555.

35. *Ibid.*, стр. 656.

36. *Ibid.*, стр. 515.

37. Види пример Москве: *ibid.*, стр. 515.

38. Види: члан 39. став 2. **Закона о порезу на добит предузећа** (у даљем тексту: **ЗПДП**), *Службени гласник РС*, бр. 25/2001 и 80/2002.

39. Види: члан 50. **ЗПДП**.

Пошто таква фрагментација често није економски оправдана, неке земље су уве-  
ле одређене мере како би спречиле такве поделе (нпр. у Белгији, Луксембургу и  
др.).<sup>40)</sup> Сем тога, пружање специфичних пореских погодности само малим и сред-  
њим предузећима дисторзивно делује према великим компанијама, што ремети  
ефикасну алокацију ресурса.<sup>41)</sup> Вршене су различите процене трошкова који на-  
стају услед примене пореских олакшица, изражене кроз губитак пореских прихо-  
да. Тако, на пример, инвестициона пореска ослобођења која користе само мала и  
средња предузећа у Холандији чине порески трошак од Gld 165 милиона, односно  
око 1.1% прихода по основу пореза на добит.<sup>42)</sup>

Олакшице које се пружају у систему пореза на доходак, по правилу, су врло  
сличне олакшицама које постоје код пореза на добит корпорација. Основна раз-  
лика се јавља приликом утврђивања пореске основице, пошто акционар који је за-  
послен у својој фирми има право да одбије своју зараду, док запослени власник не-  
инкорпорисане фирме то право, у начелу, нема.<sup>43)</sup> Истина, приходи запосленог  
власника неинкорпорисане фирме са теоријског становишта могу да се дефинишу  
као принос који потиче не само од капитала, него и од рада, предузетништва и  
преузимања ризика. Са порескоправног становишта, међутим, ови приходи нај-  
чешће се посматрају целовито, тј. као приходи од самосталне делатности, тако да  
она компонента тих прихода која би одговарала накнади по основу рада (плати,  
односно заради) нема статус одбитка приликом утврђивања нето прихода (опоре-  
зиве добити). Такво решење примењују скоро све земље-чланице ОЕСД.<sup>44)</sup>

## **6.2. Посебни режими за мала и средња предузећа у систему пореза на додатну вредност**

Ограниченост малих и средњих предузећа у вези са повећаним трошковима  
плаћања пореза нарочито долази до изражаја код опорезивања додате вредности.  
Порески обвезник мора књиговодствено да прикаже све набавке, односно испору-  
ке. Већи број пореских стопа представља, такође, посебан проблем за мала и сред-  
ња предузећа и повећава релативне трошкове плаћања.

Посебан порески третман којем су подвргнута мала и средња предузећа у си-  
стему пореза на додатну вредност огледа се у томе што је у највећем броју земаља-  
чланица ОЕСД (изузев у Италији, Шпанији и Шведској) овим предузећима дато  
право опције да се региструју као обвезник пореза на додатну вредност.<sup>45)</sup> Таква  
олакшица подразумева сваки уступак који мало и средње предузеће ослобађа од  
обавезе да попуњава редовне пријаве, обрачунава порез на набавке и продаје, да

40. Види: *Taxation and Small Business*, стр. 70.

41. *Ibid.*, стр. 67-70.

42. *Ibid.*, стр. 69.

43. Упореди: Jozsef Zahoran, *Support Policy for SMEs in Hungary*, у: "How to Support SMEs in Yugoslavia", стр. 159.

44. Види: *Taxation and Small Business*, стр. 45-46.

45. Види о овоме више: *ibid.*, стр. 71-78.

ажурно води пословне књиге, и др. Међутим, олакшица може да се користи само док предузеће у одређеној години не достигне лимитирани износ промета.<sup>46)</sup> Олакшица, при томе, може да буде двојака: (а) потпуна, када се на обим промета до прописаног износа уопште не плаћа порез на додату вредност, с тим да она искључује право на коришћење пореског кредита за порез плаћен на набавке, или (б) делимична, када се мањи промет опорезује по умањеној стопи, а порески кредит се признаје у пуном износу.

Али, да би се порески обвезник заштитио од нереално антиципираног промета, односно од неадекватно одређеног паушалног пореза даје му се право избора да, уколико процени да је то повољније за њега, пређе на вођење књига и порез обрачунава према стварном промету. Илустрације ради, у Мађарској предузеће са годишњим прометом испод HUF 2 милиона има такво право избора, док су у Француској мали предузетници чији годишњи промет не прелази износ од EUR 76.300 (ако се баве испоруком добара), односно EUR 27.000 (у случају пружања услуга), у начелу, ослобођени од пореза на додату вредност.<sup>47)</sup> У неким земљама се, уместо промета, примењују други критеријуми (нпр. број запослених, потенцијална нето пореска обавеза и др.), док је у Белгији, Шпанији и Турској право опције дато само малим и средњим предузећима у трговини на мало.

У ситуацији када порески органи, ипак, не желе да изузму мала и средња предузећа из система пореза на додату вредност (нпр. зато што процењују да је лимитирани износ промета постављен на врло низак ниво), могуће је поступити на следећи начин. Мала и средња предузећа обично набављају *inpute* (сировине, услуге транспорта и др.) од релативно уског круга добављача, тако да имају прилично добар увид у своје укупне набавке. У таквој ситуацији малом предузећу могло би да се дозволи да састави посебан извештај, у којем би приказало трошкове које је имало при набавци *inputa*, укључујући и порез на додату вредност у датом обрачунском периоду, па да затим на износ укупних трошкова зарачуна уобичајену маржу. Трошкови набавки увећани за маржу представљају бруто приход таквог предузећа, који се потом множи одговарајућим коефицијентом, како би се добио податак о величини пореске обавезе за извршене продаје (без пореза на додату вредност).<sup>48)</sup> Такав систем је релативно једноставан за примену, а захтеви у погледу вођења пословних књига сведени су на најмању меру. Такође, олакшана је контрола приказаних набавки које је имало мало или средње предузеће, посредством продаја малог броја њихових добављача. Међутим, са становишта пореских органа, недостатак система уобичајених зарада (маржи) састоји се у томе што се најчешће потцењује стварна вредност продаја, што доводи до губитка прихода од пореза на додату вредност. С друге стране, коришћење марже као полазне претпо-

46. Упореди: Alan A. Tait, *Introducing Value-Added Taxes*, у: "Fiscal Policies in Economies in Transition", ed. by Vito Tanzi, International Monetary Fund, Washington D.C. 1992, стр. 196-198.

47. Види: *European Tax Handbook 2002*, стр. 219. и 297.

48. Види, у том смислу: Alan A. Tait, *Value Added Tax: International Practice and Problems*, International Monetary Fund, Washington D.C. 1988, стр. 113.

ставке за обрачун пореза може да буде неповољно и за само предузеће, уколико је његова просечна зарада мања од утврђене, односно уобичајене, пошто би у том случају оно платило већи износ пореза од онога који би иначе требало да плати.

## 7. Закључак

Мала и средња предузећа чине значајан фактор у обезбеђивању економске демократије. Економске, и посебно фискалне, политике које воде савремене државе, а пре свега земље у транзицији, морају да буду прилагођене, између осталог, потребама ових предузећа, имајући нарочито у виду захтеве за иновацијама, територијално повезивање и електронско пословање. Мала и средња предузећа треба да буду инструмент повезивања глобалног и локалних тржишта. Последњих година владе највећег броја земаља траже начине за унапређивање окружења у којем мала и средња предузећа треба да се развијају (нпр. смањивање административних трошкова, успостављање механизма за ширење технологија, стручна усавршавања и др.). Али, одређени изазови и даље стоје пред овим предузећима. Економске политике нису увек до краја јасно формулисане у правцу обезбеђивања веће конкурентности малих и средњих предузећа, а мере које се примењују у различитим областима су понекад недовољно конзистентне.

Због тога је неопходно да се схвати витални значај који иновације, олакшан приступ информацијама са тржишта и повољнији услови финансирања имају на развој малих и средњих предузећа. У том смислу, неопходно је развијати предузетничку културу, укључујући континуиране курсеве обуке, подстицати мобилност људских ресурса и омогућити ширење техничких и технолошких информација. Политике малих и средњих предузећа морају да буду прилагођене конкретним околностима и приоритетима који важе у појединим земљама или областима, истовремено доприносећи укупном економском и друштвеном напретку. Између осталих, то је једна од главних препорука коју садржи Повеља о политици малих и средњих предузећа усвојена на Првој конференцији Министара надлежних за мала и средња предузећа и Министара индустрије из 47 земаља широм света која је, у организацији ОЕСД и Италије, одржана у италијанском граду Болоњи јуна месеца 2000. године.<sup>49)</sup>

49. Види: *Enhancing SME Competitiveness*, стр. 247-250.

**Gordana Ilić-Popov,**  
**Professor Associate, Faculty of Law in Belgrade**

### **Possibilities, Obstacles and Competitiveness of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) – General and Tax Aspects**

#### **Summary**

*A more dynamic development of the SMEs is vital to an accelerated economic transition and the creation of conditions for sustainable growth. The SMEs have an importance in mobilizing the local resources and technological innovations. Globalisation, technological changes and innovations create new opportunities for SMEs, but also involve certain risks and pressures (e.g., how to reduce production costs, increase productivity and become more knowledge intensive), as well as new challenges. One of the main purposes is to enhance competitiveness of SMEs and to enable them easier access to research, information technologies, etc. While SMEs enjoy key advantages in the form of greater flexibility and adaptability, many of them have not yet developed a culture of innovation. Therefore, governments worldwide are implementing policies meant to stimulate technological innovation and help SMEs to compete successfully at the global markets, while at the same time exploiting their traditional local strengths.*

**Key words:** *novelties; competition; tax stimulations, financing.*