

RAZVOJ NOVOG MODELA OCJENE KREDITNOG RIZIKA ZA PODUZETNIKE POČETNIKE

Datum prijave: 3.3.2013.

UDK 336.77:65

Datum prihvaćanja: 31.5.2013.

Pregledni rad

Daniel Jojić, struč.spec.oec.

Stručni suradnik u Odjelu malog i srednjeg gospodarstva
Hrvatska banka za obnovu i razvitakPotpuna adresa: Strossmayerov trg 9, Zagreb, Hrvatska
Telefon: 099-2425-535 Fax: 01-4635-245 E-mail: djojic@hbor.hr

dr.sc. Ivica Katavić

Predstojnik katedre za poduzetništvo i menadžment
Veleučilište VERN'Potpuna adresa: Trg bana Josipa Jelačića 3, Zagreb, Hrvatska
Telefon: 091-48-25-878 Fax: 01-45-72-219 E-mail: ivica.katavic@vern.hr

SAŽETAK - Značajni rast nenaplativih i teško naplativih kredita u bilancama poslovnih banaka u Republici Hrvatskoj u razdoblju recesije (kraj 2008. do 2013. godine) rezultirao je nesklonošću poslovnih banaka prema ideji kreditiranja poduzetnika početnika. U vrijeme recesije poduzetnici početnici teško dolaze do kreditnih sredstava potrebnih za realizaciju svojih poduzetničkih projekata. Nedosljednosti u primjeni postojećih modela za procjenu i upravljanje kreditnim rizikom, kao i nedostaci istih, doprinijeli su rastu tzv. loših plasmana. Značajan problem poslovnih banaka temelji se na uzimanju često puta neadekvatne imovine za osiguranje kredita (neutržive i precijenjene nekretnine, oprema i zalihe), uz zanemarivanje procjene samog poduzetnika i kvalitete njegovog projekta. Glavni cilj ovog rada je istražiti manjkavosti postojećih modela ocjene kreditnog rizika za mikro i male poduzetnike početnike te predložiti novi konceptijski model procjene rizičnosti kredita za mikro i male poduzetnike početnike. Kvalitativni i kvantitativni pristup predstavlja idealni istraživački dizajn za ovaj rad. U svrhu ostvarenja glavnog cilja ovog rada, koristiti će se kombinacija primarnih istraživanja (npr. anketni upitnici na ciljanoj populaciji vlasnika / direktora / menadžera malih trgovačkih društava i zaposlenika poslovnih banaka) i sekundarnih istraživanja (npr. javno dostupni podaci iz publikacija HNB-a, poslovnih banaka te znanstvene i stručne literature) koja omogućava valjanost i pouzdanost rezultata istraživanja. Očekivani rezultati istraživanja upućuju da se novi model procjene kreditnog rizika treba temeljiti, ne samo na vrijednosti ponuđenog osiguranja kredita i financijskim izvješćima poduzeća, nego i na procjeni poduzetnika kao osobe. Međutim, rezultati istraživanja treba interpretirati s oprezom s obzirom da je pristup podacima kojima se dokazuju greške poslovnih banaka ograničen. Praktična primjena novog modela smanjila bi rizik loših kreditnih plasmana mikro i malim poduzetnicima početnicima.

Ključne riječi: kreditni rizik, loši krediti, osiguranje kredita, poduzetnici početnici, model procjene kreditnog rizika.

SUMMARY- Significant growth in non-performing and bad loans in balance sheets of commercial banks in Croatia has resulted in a reluctance of commercial banks to the idea of lending credit funds to start-ups. During the recession time, it is hard for start-ups to obtain loan funds needed for realization of their entrepreneurial projects. The inconsistencies in applying existing credit risk assessment models, as well as shortcomings of these models, further contributed to growth of so-called bad loans. A significant problem with commercial banks is based on the acceptance of inadequate assets as collateral for investments (non-marketable real estates, equipment and supplies) disregarding the assessment of the entrepreneur and the quality of his project. The main objective of this study is to explore the shortcomings of existing credit risk models for micro and small entrepreneurs, and proposes a new conceptual model for credit risk assessment of corporate loans to micro and small entrepreneurs. Qualitative and quantitative methods represent the ideal research framework for this study. In order to achieve the main objective of this study, a combination of primary research (e.g. questionnaires to the target population of owners / directors / managers of small companies and employees of commercial banks) and secondary research (e.g. publicly available data from publications of HNB, commercial banks, as well as data from scientific and business literature) will be conducted, which assures the validity and reliability of research results. Expected results indicate that the credit risk assessment model should be based, not only on the value of the offered loan collateral and financial reports, but also on an assessment of an entrepreneur as a person. However, the results need to be interpreted with caution since the access to data which proving the fault of commercial banks is limited. Practical application of the new model would reduce the risk of non-performing and bad loans to micro and small entrepreneurs.

Keywords: credit risk, non-performing loans, loan collateral, start-ups, credit risk assessment model.

1. UVOD

Današnji financijski i ekonomski problemi imaju svoje korijene u lošim modelima i praksi odobravanja kreditnih plasmana. Takvi modeli i praksa izazvali su financijsku i ekonomsku krizu koju svijet ne poznaje još od 1930-tih. Tradicionalna praksa odobravanja

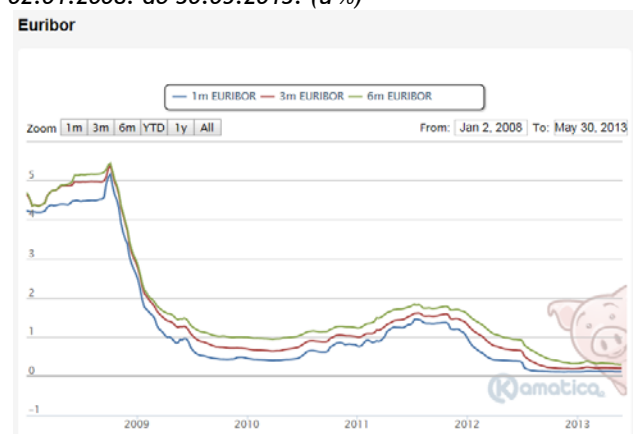
plasmana temeljila se na modelima koji možda i nisu bili loši, ali su dopuštali previše prostora za razne manipulacije, a sve u svrhu ostvarivanja što većeg rasta prihoda i dobiti u što kraćem roku. Ističu se brojni problemi kao npr. činjenica da je klasična kreditna analiza koju provodi stručnjak dobra koliko je dobar stručnjak. Naime, različiti bankari odnosno kreditni

analitičari analizirajući jedan te isti dokument mogu doći do različitih zaključaka. Sistem temeljen na radu eksperata vrlo je skup za održavanje, a banka cijelo vrijeme mora imati dovoljno eksperata za nastali volumen posla. Primjenjujući dugo ista pravila i procedure, banka se može uljuljkati u lažnu sigurnost. Mnoge banke su otkrile da je vrlo teško zadržati tržišni udio bez povećanja rizika (Šarlija, 2008).

Međutim, dugogodišnja praksa brzog rasta bankarskog sektora, velikih menadžerskih bonusa i značajnih dividendi dioničarima zapravo je bio balon od sapunice čije je puknuće dovelo do financijskih i ekonomskih problema svjetskih razmjera. Ne treba zaboraviti činjenicu da su nam političke i gospodarske elite godinama pričale o savršenostima „slobodnog tržišta“ koje egzistira u razvijenim kapitalističkim zemljama, ali kada su počeli problemi svjedočili smo državnim intervencijama i paničnom spašavanju nekad uglednih financijskih institucija. Danas mnogi postavljaju pitanje - *bi li banke trebale snositi troškove krize?* S obzirom da su godinama ostvarivale značajne dobiti, dijelile ogromne bonuse svojim menadžerima i dividende dioničarima, ovo pitanje djeluje sasvim opravdano.

Banke su institucije za uzimanje, posuđivanje i emitiranje novca odnosno vođenje brige o novcu. One stvaraju kredit (Orsag, 2003). Bankarski sektor u Hrvatskoj se relativno uspješno nosi s efektima globalne gospodarske krize, prije svega zbog toga što je dobro kapitaliziran. Uz to, poslovne banke su u velikoj mjeri iskoristile mogućnost da pritisak koji je globalna kriza donijela prebace na svoje klijente. To je učinjeno dizanjem kamatnih stopa na kredite, usprkos činjenici kako su referentne kamatne stope u razdoblju krize značajno pale u odnosu na razdoblje prije početka krize. Grafikon 1 prikazuje kretanje EURIBOR-a u razdoblju 02.01.2008. do 30.05.2013.

Grafikon 1. Prikaz kretanja jednomjesečnog, tromjesečnog i šestomjesečnog EURIBOR-a u razdoblju od 02.01.2008. do 30.05.2013. (u %)



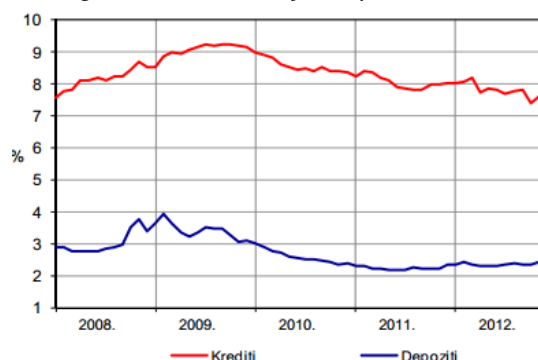
Izvor: <http://www.kamatnica.com/euribor> (2013.)

Euribor (euro interbank offered rate) je referentna kamatna stopa koja se utvrđuje na europskom među-

bankarskom tržištu. Utvrđuje se dnevno kao prosječna stopa po kojoj reprezentativne banke međusobno daju u zajam neosigurana novčana sredstva. Takva prosječna stopa kasnije se koristi kao referentni pokazatelj cijene novca te se koristi i izvan međubankarskog tržišta.

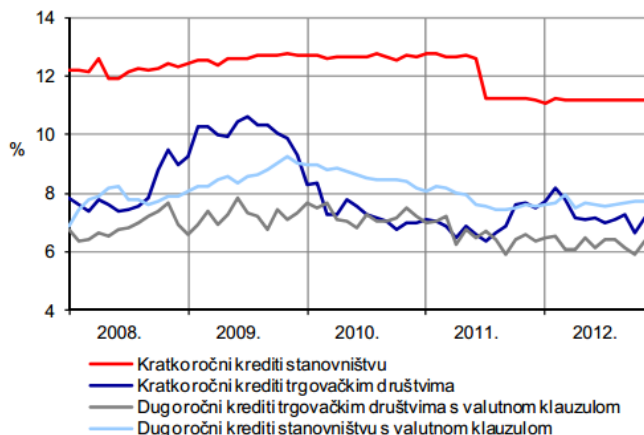
I hrvatske banke kod kreditiranja koriste euribor kao fiksnu osnovicu cijene novca, na koju dodaju profitnu maržu. Promjenom euribora mijenja se i kamatna stopa pa je time rizik promjene kamatne stope prebačen s banke na dužnika (<http://www.moj-bankar.hr/Kazalo/E/Euribor>, 2013). Grafikon 2 i 3 jasno pokazuju kako usprkos značajnom padu cijene novca nije došlo do odgovarajućeg pada kamata na novoodobrene kredite (za potrebe ovog rada posebno je zanimljivo istaknuti kako prosječna kamatna stopa na dugoročne kredite (s valutnom klauzulom) trgovačkim društvima krajem 2012. godine bila tek neznatno niža u odnosu na početak 2008. godine usprkos činjenici kako su krajem 2012. godine referentne kamatne stope značajno, a prosječne kamatne stope na depozite znatno niže).

Grafikon 2. Procjena prosječnih kamatnih stopa poslovnih banaka vaganih iznosima stanja ukupno odobrenih kredita



Izvor: <http://www.hnb.hr/publikac/godisnje/2012/h-god-2012.pdf> (2013.)

Grafikon 3. Prikaz prosječnih kamatnih stopa poslovnih banaka nanovo odobrene kunske kredite

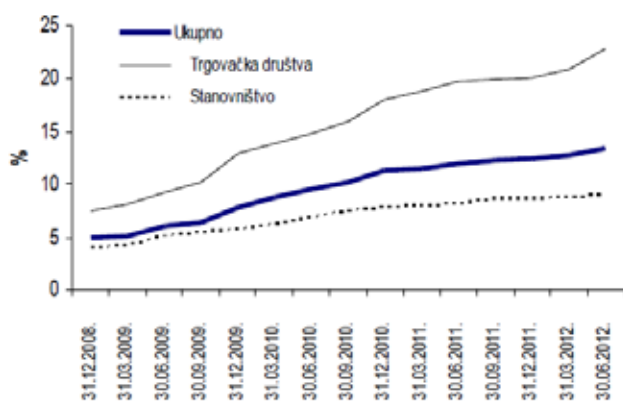


Izvor: <http://www.hnb.hr/publikac/godisnje/2012/h-god-2012.pdf> (2013.)

Poslovne banke u trenucima krize nisu u značajnoj mjeri pomogle krizom pogođenim klijentima smanjenjem kamatnih stopa, potvrđujući još jednom stav mnogih kako je njihov primarni cilj stvaranje što veće dobiti za svoje, u pravilu strane, vlasnike. Što je potvrda kako je dalek put do društveno odgovornog bankarstva. Ipak, uz tvrdnje bankara kako nema dovoljno kvalitetnih poduzetničkih projekata spremnih za kreditiranje, potrebno je istaknuti kako je jedan od snažnih uzroka slabe transmisije likvidnosti od banaka prema poduzetništvu i značajan porast tzv. loših kredita u bilancama poslovnih banaka.

Grafikon 4. pokazuje kako je u razdoblju krize udio loših kredita trgovačkim društvima porastao s otprilike 7% na kraju 2008. na gotovo 25% sredinom 2012. (<http://www.hub.hr/Default.aspx?art=2031&sec=566>, 2013). Rast loših kredita je snažan okidač za dodatni oprez poslovnih banaka prema kreditiranju trgovačkih društava, a posebice poduzetnika početnika.¹ Usprkos mjerama Hrvatske narodne banke koja je osigurala dodatnu likvidnost bankama smanjenjem stope obvezne pričuve.

Grafikon 4. Omjer loših kredita u %



Izvor: <http://www.hub.hr/Default.aspx?art=2031&sec=566> (2013.)

Razvoj hrvatskog gospodarstva krajem devedesetih godina 20. i početkom 21. stoljeća temeljen na potrošnji, kao i sve veće želje dioničara za ostvarivanjem dodane vrijednosti na uloženi kapital, rezultirali su sljedećim problemima u poslovanju hrvatskih poslovnih banaka:

- nejasni kriteriji za procjenu i upravljanje kreditnim i operativnim rizikom, što ostavlja previše prostora za razne manipulacije u vidu opasne veze između menadžera u banci i poduzetnika klijenta (takvi sukobi interesa mogu dovesti do katastrofalnih posljedica za banku, a svježiji primjeri su slučajevi Hrvatske poštanske banke i Karlovačke banke),

- uzimanje neadekvatne imovine kao kolaterala za kreditne plasmane (neutržive nekretnine, oprema i zalihe) procijenjene pod nejasnim kriterijima od strane društva koje je velikom broju slučajeva u vlasništvu banke koja i odobrava kredit (upitna objektivnost procjene),
- loša ulagačka strategija bankarskog sektora (usmjerena na kratkoročno maksimiziranje profitabilnosti poslovanja),
- fokus na financiranje potrošnje,
- zapostavljanje poduzetništva i ostalih gospodarskih segmenata koji imaju potencijal stvaranja nove društvene vrijednosti.

Navedeni poslovni problemi doveli su do problema u naplati potraživanja poslovnih banaka što je dovelo do značajnog rasta nenaplativih kredita te posljedično, smanjenja stope profitabilnosti. Kako bi to djelomično kompenzirale poslovne banke ne spuštaju kamatne stope, iako za to postoje opravdani razlozi u vidu pada referentnih kamatnih stopa, nego dio izgubljene dobiti nadoknađuju nauštrb tzv. "dobrih" klijenata. Na taj način poslovne banke zapravo prebacuju teret vlastitih pogrešaka na svoje klijente. Uzroke takvog ponašanja možemo naći u činjenici da su praktično sve naše najveće banke u rukama stranih vlasnika čiji je glavni cilj ostvarivanje što većeg povrata na uloženi kapital, dok im je opća društvena korist u drugom planu.

S druge strane, dodatni problem predstavlja stalni deficit državnog proračuna jer se kontinuirano troši više u odnosu na raspoložive proračunske prihodi. To dovodi do sve većeg zaduživanja države, što pak dovodi do rasta kreditnog rizika (tj. povećava šansu za daljnji pad kreditnog rejtinga države, a samim tim i rasta kamata na buduća zaduženja), posljedično to rezultira visokim kamatama banaka gospodarstvu. Naime, ukoliko se država zadužuje uz kamatu veću od 6%, nije realno očekivati da će gospodarstvo dobivati kredite po nižim kamatama.

Glavni cilj ovog rada je istražiti manjkavosti postojećih modela ocjene kreditnog rizika za mikro i male poduzetnike početnike te predložiti novi konceptijski model procjene rizičnosti kredita za mikro i male poduzetnike početnike. U svrhu ostvarenja glavnog cilja, ovaj rad je dizajniran na način da:

- identificira uzroke i posljedice loših kreditnih plasmana kredita malim poduzetnicima,
- identificira i analizira manjkavosti postojećih modela procjene kvalitete poduzetničkih projekata od strane banaka,
- istraži stvarni udio tzv. loših plasmana malim i srednjim poduzetnicima u bilancama banaka,
- detektira glavne zamjerke i prepreke u komunikaciji između poduzetnika i bankara.

¹ Poduzetnicima početnicima se smatraju zadruge i mali i srednji poduzetnici koji posluju kraće od dvije godine (Hrvatska banka za obnovu i razvitak, 2013)

2. PREGLED LITERATURE

U uvjetima međunarodne liberalizacije kretanja kapitala i viška svjetske likvidnosti te financijske deregulacije i viših kamatnih stopa, u zemljama u razvoju dolazi do enormnog priljeva stranog kapitala, prekomjernog investiranja i povećanja zaduženosti. Ročna struktura duga postaje nepovoljna, jer je riječ pretežno o priljevu kratkoročnog kapitala tako da prevladava kratkoročni dug denominiran u stranoj valuti. Zbog slabosti domaćeg financijskog sustava (npr. slab sustav regulacije, slaba financijska supervizija, implicitne i eksplicitne garancije koje motiviraju priljev kapitala, s državom povezano i usmjeravano kreditiranje koje dovodi do pogrešnog investiranja u neproduktivne projekte, te nerazvijeno tržište kapitala koje stvara ovisnost korporativnog sektora o bankovnim kratkoročnim kreditima) dolazi do pogrešnog alociranja kapitala, visokog stupnja korupcije, nupuhanih cijena imovine i financijske ranjivosti na bankarsku i dužničku krizu. Sukladno gore navedenom, ovo poglavlje je dizajnirano na način da identificira uzroke i posljedice loših plasmana kredita za mikro i male poduzetnike početnike te elaborira prošlost, sadašnjost i budućnost ocjenjivanja kreditne sposobnosti poduzeća i poduzetnika.

2.1. Uzroci i posljedice loših plasmana kredita za mikro i male poduzetnike početnike

Grgić i Bilas (2008) navode da su najvažniji uzroci financijskih kriza:

- porast zaduživanja i zaduženosti,
- egzogeni međunarodni negativni šokovi (npr. pad cijena izvoznog sektora na svjetskom tržištu ili povećanje kamatnih stopa što otežava servisiranje duga),
- izloženost tečajnom riziku (prijetnja devalvacije valute),
- volatilnost međunarodnog kratkoročnog kreditiranja i globalno širenje krize kao zarazne bolesti (kada se kriza pojavi u jednoj zemlji tada se lako širi u druge zemlje zbog međupovezanosti trgovine i financija).

Financijske krize definiraju se kao poremećaji na financijskom tržištu, koje karakterizira pad cijena imovine, te propast financijskih i nefinancijskih institucija (Gregurek, Vidaković i Grgić, 2009). Javljaju se kod rasta nepovoljnih odluka i moralnog hazarda na financijskim tržištima, koja onda ne mogu usmjeravati kapital šteditelja učinkovito prema investitorima, što uzrokuje smanjenje ekonomske aktivnosti. Globalna financijska kriza, koja je započela u glavnim financijskim središtima u kolovozu 2007. godine, dulje je od godine dana samo umjereno utjecala na Središnju i Istočnu Europu. Međutim, od listopada 2008. godine Središnja i Istočna Europa postaju jedna od najpogođenijih regija tržišta u nastajanju. Nakon propasti Lehman Brothera sredinom rujna 2008. godine financijska se kriza vrlo brzo proširila tržištima dio-

nica, obveznica, deviznim tržištima i međubankarskim tržištem u Srednjoj i Istočnoj Europi. Tržište dionica prvo je osjetilo svu žestinu krize. Pad cijena dionica, koji je na raznim tržištima započeo sredinom ili krajem 2007. godine, te se nastavio više-manje postupno širiti sve do kolovoza 2008., pretvorio se u pravo potapanje u rujnu i listopadu, kada su cijene u prosjeku pale za 50%, a u Hrvatskoj za gotovo 60% (Mihaljek, 2009). Globalna gospodarska kriza nije zaobišla Hrvatsku. Dio gospodarskog rasta ostvaruje se na temelju inozemne potražnje, a ona je smanjena zbog gospodarske krize inozemnih poslovnih partnera. Drugi dio gospodarskog rasta ostvaruje se na temelju domaće potražnje, koja je smanjena zbog manje osobne potrošnje. Glavni izvor gospodarskog rasta u Hrvatskoj je domaća potražnja, temeljena na rastu osobne potrošnje i investicija. Stopa rasta osobne potrošnje (60% BDP-a) više utječe na rast BDP-a. Smanjenje inozemne i domaće potražnje je smanjilo BDP Hrvatske za 6,7% u prvom tromjesečju i 6,3% u drugom, a u konačnici je u 2009. ostvaren pad BDP-a za 5,8%. u 2010. godini, u kojoj je zabilježen pad za dodatnih 1,4% (Mihaljek, 2009). Negativni trend je nastavljen u 2011. i 2012. godini, a daljnji pad BDP-a je zabilježen i u prvom tromjesečju 2013. godine. U takvim uvjetima banke su reprogramirale stare kredite i produljivale im rokove dospelja, tako da otpisi kredita još uvijek nisu uzeli maha koji su možda mogli (Vajdić, 2011).

Smanjenje gospodarske aktivnosti zbog smanjene domaće i inozemne potražnje uzrokovalo je pad fizičkih pokazatelja, pad industrijske proizvodnje, prometa na malo, građevinskih radova, noćenja turista i osobne potrošnje. Prema podacima Fina-e, hrvatski poduzetnici ostvarili su u 2008. za 1/3 slabije rezultate nego prethodne 2007. godine, a u 2009. godini još slabije. Od 87.663 poduzetnika njih 47.217 (53,9%) poslovalo je s dobiti, a ostali su imali gubitak (Gregurek i sur., 2009). Najugroženije su male i srednje tvrtke kojih je u hrvatskom gospodarstvu najviše, najviše zapošljavaju, stvaraju najviše vrijednosti, ali koje su na tržištu potpuno nezaštićene i koje najmanje koriste znanja i alate upravljanja (Golob, 2006).

2.2. Prošlost

Ranih sedamdesetih godina 20. stoljeća u SAD-u je razvijen sustav za vrednovanje banaka sa svrhom što ranijeg identificiranja problema u poslovanju pojedinih banaka kako bi se na vrijeme poduzele korektivne akcije koje su u državnoj ovlasti. Taj sustav za određivanje rejtinga banaka razvio je vladin Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), a poznat je i pod nazivom CAMEL (Capital, Asset, Management, Equity, Liquidity). Bit ovog sustava jest određivanje rejtinga pojedine banke na temelju vrednovanja pet komponenata koje odražavaju njezine performanse: kapitala, imovine, menadžmenta, vlasničkog kapitala i likvidnosti.

U CAMEL modelu daju se ocjene na ljestvici 1 - 5 u skladu s procjenom eksperata o razini identificiranih

problema. Pojedinačni rangovi zatim se sintetiziraju u jedinstven rang. Postupak izvođenja jedinstvenog ranga nije formaliziran u obliku gotovog modela koji bi dao jednoznačan izlaz, već je prepušten subjektivnoj procjeni odgovornih osoba. Naime, CAMEL(S) rejting pojedine banke je povjerljiva informacija koja je poznata samo ocjenjivaču i menadžmentu banke te služi isključivo za nadzor banaka. Na temelju postignutog rejtinga određuje se frekvencija revizije poslovanja banaka; banke s CAMEL rejtingom 3, 4 i 5 moraju se nadzirati godišnje, a one s rejtingom 1 i 2 barem jednom u dvije godine (Hunjak i Jakovčević, 2003).

2.2.1. Prikaz sporazuma iz Basela

Basel regulativa propisuje pokrivanje rizika kojima su izložene financijske institucije kapitalom, a donosi ju Basel Committee on Banking Supervision (Bazelski odbor). Bazelski odbor sa sjedištem u Baselu osnovan je 1975. godine od strane guvernera narodnih banaka G-10 zemalja. Danas se sastoji od predstavnika središnjih banaka i nacionalnih nadzornih organa banaka 12 zemalja. Cilj Odbora je uskladiti bankarski nadzor na međunarodnoj razini te stvarati preduvjete za intenziviranje međunarodne konkurencije banaka. Basel II predstavlja koncept izračunavanja adekvatnosti kapitala banke, nudeći pri tom pravila u mjerenju i upravljanju rizicima kojima je banka izložena u svom poslovanju. Obzirom da je kapital osnova bančinog rasta te zaštita od neočekivanih gubitaka, Basel II definira kolika je vrijednost vlastitog kapitala banke dostatna za pokriće svih neočekivanih gubitaka.

Basel II se temelji na tri stupa:

- minimalni kapitalni zahtjevi (Stup 1)

Prvi stup Basela II određuje minimalne zahtjeve za kapitalom banaka, donosi veću osjetljivost na rizike. U odnosu na Basel I, Basel II donosi višestruke promjene, ali sam pojam i definicija regulatornog kapitala nije se promijenila. To je ona vrijednost kapitala koju banka mora imati za pokriće neočekivanih gubitaka, a sastoji se u pravilu od temeljnog kapitala, zadržanih zarada i pričuva poslije oporezivanja te dopunskog kapitala.

- nadzor nad adekvatnošću kapitala (Stup 2)

Bit Stupa 2 je, osigurati optimalnu visinu kapitala u skladu s rizičnim profilom svake pojedinačne banke. Time se uvodi dodatna fleksibilnost pri primjeni Basela II. Kroz Stup 2 se procjenjuje zadovoljavanje minimalnih uvjeta za napredne pristupe iz Stupa 1.

- tržišna disciplina (Stup 3)

Cilj trećeg stupa je potaknuti tržišnu disciplinu, zahtijevajući objavljivanje seta informacija o poslovanju banaka. Na taj način svi sudionici na tržištu imaju više informacija o izloženosti i upravljanju rizicima pojedinih banaka. Ključne informacije odnose se na informacija o obuhvatu primjene Basela II, visini i strukturi kapitala, izloženosti riziku, procesu procjene rizika i adekvatnosti kapitala institucije (Gerec i Šarlija, 2008).

2.2.2. Dokumentacija uz kreditni zahtjev

Sve banke, iz sasvim opravdanih razloga, zahtijevaju da im se dostavi opsežna dokumentacija. Osnovni problemi povezani s dokumentacijom i ocjenom kreditnog zahtjeva odnose se na sljedeće:

- financijski izvještaji većine klijenata nisu pouzdani,
- katastarski podaci su netočni i zastarjeli kako u Zagrebu tako i izvan njega,
- banke ne mogu sa 100% sigurnošću znati koliko kredita njihov klijent koristi pri drugim poslovnim bankama,
- banke ne mogu doznati da li sudužnik ili jamac istodobno garantiraju za više od jednog kredita,
- većina banaka priznaje da ne mogu vjerovati vještaku tj. procjenitelju kojeg plaća klijent. Stoga 32 banke ili imaju svoje vlastite procjenitelje, ili su odredile za njih prihvatljive procjenitelje. Međutim, 21 banka, prihvaća svakog procjenitelja koji je postavljen sudskim rješenjem (Hrvatska narodna banka, 1998).

2.2.3. Postupci u slučaju neplaćanja kreditnih obveza

U gotovo svim bankama prvi korak koji se poduzme kada dođe do kašnjenja s otplatom kredita jest taj da kreditni referent pošalje pismenu opomenu dužniku ili mu telefonira. Nakon toga, ako klijent ne ispuni obvezu ili ako se ne postigne nikakav dogovor između klijenta i banke, aktiviraju se drugi instrumenti plaćanja, prije svega zadužnice ili mjenice. Rok u kojem je banka spremna pričekati prije nego aktivira te druge instrumente naplate varira od banke do banke i od slučaja do slučaja. Neke banke aktiviraju druga sredstva naplate ako se s plaćanjem obveza kasni svega 3 dana, dok ostale banke uobičajeno čekaju 30 dana. Međutim, sve se banke slažu u ocjeni da rok čekanja primarno ovisi o reagiranju klijenta. Ako klijent ima valjan razlog zbog kojeg kasni s plaćanjem obveza, postoji mogućnost da se postigne dogovor o tome kada će plaćanje biti obavljeno ili se mogu dogovoriti druge primjerene mjere (Hrvatska narodna banka, 1998).

2.3. Sadašnjost

Razvijena je svijest kako je malo i srednje poduzetništvo pokretač ekonomskog rasta i oporavka i kao takvo čini značajnu snagu gospodarstva. Kako bi počeli svoje poslove ili razvijali postojeće, mali poduzetnici uzimaju kredite. Kako bi se izgradila infrastruktura za malo poduzeće, poduzetnik mora investirati u razvoj novih proizvoda i usluga. Kroz vrijeme potrebe rastu i posao kreće u specijalizaciju. Kako bi to uspjeli novčano pratiti, mali poduzetnici se sve više oslanjaju na kredite. Posao je kreditnih analitičara da ocjene kreditnu sposobnost kako poduzeća tako i poduzetnika. Ocjena kreditne sposobnosti malih poduzetnika se

može obavljati primjenom subjektivne ocjene kreditnih referenata ili pak primjenom statističkih kredit scoring modela. U oba slučaja koristi se kombinacija ocjenjivanja samog poduzetnika i financijskih izvještaja njegova poduzeća.

Na početku se činilo da kredit scoring neće puno pomoći kada je u pitanju evaluacija poslovnih kredita. Naime, osobni kontakt i pregledavanje zahtjeva od strane kreditnog referenta dugo su vremena karakterizirali ocjenjivanje poslovnih kredita. Ipak, donošenje odluke o kreditu za malo poduzeće u mnogo je slučajeva proizišlo iz vrednovanja samog vlasnika malog poduzeća. Želja i sposobnost vlasnika poduzeća da plaća svoj osobni kredit korelirana je sa sposobnošću i željom poduzeća da plaća poslovni kredit (Šarlija, 2002). Oslanjajući se više na karakteristike vlasnika poduzeća nego li na karakteristike poduzeća, odnosno posla, kredit scoring zahtijeva manje informacija, a one koje zahtijeva mogu biti pribavljene brže i točnije nego poslovne informacije. Također je i olakšana usporedba zajmotražitelja. Primjenjujući statističku analizu i automatizirano donošenje odluka, financijske institucije su drastično smanjile broj pogrešno donesenih odluka (Šarlija, 2002).

Najveći broj kredit scoring modela za poduzeća obuhvaća financijske pokazatelje. Velika poduzeća i javne ustanove raspoložu strukturiranim i vremenski terminiranim izvještajima o svojim operacijama i financijama. No, kada se radi o malim poduzećima, situacija je drugačija, a to zahtijeva upotrebu drugih informacija za izgradnju kredit scoring modela. Ponekad je teško upotrijebiti financijske omjere zato što se osobna aktivnost vlasnika i poslovna aktivnost malog poduzeća isprepliću i kombiniraju. Osim toga, empirijska istraživanja Fair, Isaac and Co. Inc. pokazuju da podaci koji se pomno ispituju i uzimaju u obzir kod tradicionalnog načina ocjenjivanja, kao primjerice omjeri iz financijskih izvještaja, ne moraju biti ključni u određivanju budućeg plaćanja kada se radi o malom poduzeću. Jedan od razloga jest i taj da manja poduzeća nemaju obvezu redovitih izvještaja, a i kad ih objavljuju ne moraju biti revidirani. Isto tako, rezultati malih poduzeća osjetno variraju, jer jedna velika narudžba može potpuno promijeniti financijsku sliku u tromjesečju. Stoga, najpopularniji scoring modeli za mala poduzeća uopće ne traže od malog poduzeća dostavu financijskih izvještaja, nego se karakteristike za scoring traže među osobnim karakteristikama vlasnika i među osnovnim podacima o aktivnostima poduzeća (Bohaček, Šarlija i Benšić, 2003).

U Hrvatskoj se susrećemo s brojnim problemima kada je u pitanju kreiranje modela za malo poduzetništvo. Naime, većina komercijalnih kredit scoring modela za male poduzetnike temeljena je, jednim dijelom, na podacima iz kreditnih registara (Šarlija, 2002). Budući da u Hrvatskoj još uvijek ne postoje odgovarajući sveobuhvatni kreditni registri, izvori podataka do kojih je moguće doći su podaci u samoj financijskoj instituciji koja posluje s malim poduzetnikom, zatim

Fina-in Registar javno dostupnih godišnjih financijskih izvještaja (<http://rgfi.fina.hr/JavnaObjavaweb/jsp/prijavaKorisnika.jsp>), kao i stranice Zagrebačke burze (samo za poduzeća koja kotiraju na burzi).

Modeli kreditnog rizika uzimaju u obzir sve te informacije koje su na raspolaganju. Međutim, poštivanjem odluka, standarda i procedura te uz dobar „risk management“, koji obuhvaća kako identifikaciju tako i upravljanje i zaštitu od rizika, banke su u poziciji da svoje gubitke, proizišle iz djelovanja rizika, svedu na minimum (Tašić, 2010). Kada su u pitanju mala poduzeća i pogotovo poduzetnici početnici, situacija je drugačija. Zahtijeva se upotreba drugih informacija u cilju kreiranja kredit scoring modela. Jedan od značajnih problema u izgradnji scoring modela za mala poduzeća je dostupnost i kvaliteta podataka.

Osim toga, takva su poduzeća i mlada. Zbog toga zajmodavatelji obično sklapaju dosta čvrste ugovore s malim poduzetnicima zajmotražiteljima i obavljaju češće nadgledanje poslovanja tih poduzeća. U nekim slučajevima malog poduzeća, pogotovo jednog vlasnika, može biti teško upotrijebiti financijske omjere zato što se osobna i poslovna aktivnost isprepliću i kombiniraju. Mali poslovi, koji su radno intenzivni više nego strojno intenzivni, manje su pogodni za scoring modele koji su bazirani na financijskim omjerima.

Prethodna istraživanja pokazuju da se tehnologije odobravanja kredita malim poduzećima mogu podijeliti u 4 glavne kategorije:

- pozajmljivanje na temelju financijskih izvještaja,
- pozajmljivanje na temelju imovine,
- pozajmljivanje temeljeno na odnosu između komitenta i banke,
- kredit scoring za mala poduzeća (Šarlija, 2002).

Odluka o dodjeli kredita se donosi obradom podataka o vlasniku poduzeća i samom poduzeću upotrebom statističke metodologije. Kada se promatra odobravanje kredita temeljem financijskih izvještaja poduzeća, takav je način prikladan za relativno transparentna poduzeća koja imaju ovjerene financijske izvještaje. Kod malih poduzeća koja su registrirana kao obrti, to nije slučaj. Odluka o tome dodijeliti li kredit malom poduzetniku može biti donesena na temelju imovine kojom poduzetnik raspolaze. Kreditne odluke se u principu donose na temelju dostupnog kolaterala što mogu biti potraživanja i zalihe koje se onda pomno pregledavaju i prate od strane banke.

U slučaju kada se radi o poduzeću koje tek počinje djelovati (poduzetnik početnik), problem se može javiti zato što poduzetnik ne raspolaze imovinom koja bi bila dovoljna za osiguranje kredita. Odluke o dodjeli kredita mogu biti bazirane i na odnosu između komitenta i banke. Velikim dijelom temeljene su na informacijama vlasnika poduzeća o samom poduzeću i vlasniku, a koje su skupljene kroz vrijeme. One

moгу biti dobivene putem postupka odobravanja kredita i ostalih financijskih proizvoda kako poduzeća tako i vlasnika poduzeća, a dio informacija može se prikupiti preko kontakta s ostalim članovima lokalne zajednice. Važno je istaknuti da, kako se povećava poduzeće i veličina kredita koju poduzeće traži, osobne informacije vlasnika poduzeća postaju manje važne dok su financijski izvještaji poduzeća one informacije koje su sve značajnije za donošenje odluke o odobravanju odnosno neodobravanju kredita. Upotreba kredit skoringa za mala poduzeća može rezultirati time da neki zajmotražitelji plaćaju višu cijenu za kredit, a drugi nižu. Isto tako se može dogoditi da nekima kredit bude odobren, a nekima odbijen zbog promjene u kreditnoj metodologiji odobravanja kredita. Pored toga, postoji još šansa da se odnos između banke i malog poduzeća zajmotražitelja dramatično promjeni. Podaci pokazuju da prihvaćanje kredit skoringa za mala poduzeća rezultira u povećanju, kako cijene kredita za male poduzetnike, tako i količine kredita namijenjenih malim poduzetnicima (Šarlija, 2002).

2.3.1. Kredit skoring modeli za male poduzetnike

Kredit skoring modeli koriste kombinaciju osobnih rata kredita samog poduzetnika i financijskih izvještaja njegovog poduzeća. Tablica 1 prikazuje listu varijabli koja je korištena u jednom kredit skoring modelu za kredite do 250 tisuća dolara.

TABLICA 1. PRIMJER KREDIT SKORING MODELA ZA MALE PODUZETNIKE

Varijable	Najlošija vrijednost	Najbolja vrijednost
Kreditne karakteristike	0	10
Godine poslovanja	< od 1 godine	> od 5 godina
Koeficijent tekuće likvidnosti*	< od 1	> od 1,80
Koeficijent financiranja**	> od 2	< od 1,2
Profitabilnost	gubitak u zadnjih nekoliko godina	profitabilno poslovanje u 3 uzastopne godine
Kreditni / potraživanja	1,25	< od 0,5
Prihvatljivi financijski podaci	privremeni financijski izvještaji	zadnja 3 godišnja izvještaja
Dugovanja	> od 20% u 60 dana	20% kredita

Izvor: Caouette J. B., Altman E. I., Narayanan P.: „Managing Credit Risk”, John Wiley & Sons, New York, 1998., str. 173.

* kratkotrajna imovina / kratkoročne obveze

** ukupne obveze / kapital

Kreditni analitičari su ustanovili da je osobna kreditna povijest vlasnika kredita visoko prediktivna u određivanju buduće otplate poslovnog kredita tog malog poduzetnika, pogotovo za male kredite. Mester

(1997) otkriva da su važne slijedeće osobne informacije: mjesečni prihod zajmotražitelja, dugovi, financijska imovina, zaposlenje, posjedovanje kuće/stana, prethodno ponašanje u plaćanju kredita, je li bilo kašnjenja u plaćanju obveza.

2.3.2. Altmanov Z-score model

Prvi model u kojemu počinje primjena multivarijantnog pristupa za izračunavanje rizičnosti poslovanja poduzeća bio je Altmanov Z-skor model (Altman, 1968). On koristi multivarijantni pristup kako bi se dobila mjera, nazvana skor kreditnog rizika, koja najbolje razlikuje poduzeća koja su neuspješna i onih koja su uspješna. Očekuje se da će neuspješna poduzeća imati kretanje financijskih omjera drugačije no što to imaju financijski zdrava poduzeća. Zahtjevi za kredit se prihvaćaju ako je Z-skor poduzeća iznad definiranog Z-skora (granična vrijednost) i obrnuto. Istraživanje koje je proveo Altman (1968) napravljeno je na uzorku koji se sastojao od 33 neuspješna i 33 uspješna poduzeća.

Kao rezultat višestruke diskriminacijske analize, dobiveni su slijedeći financijski omjeri:

- obrtni kapital/ukupna imovina (x_1)
- Mjera neto likvidnosti u odnosu na ukupnu kapitalizaciju. Poduzeća koja doživljava operativne gubitke imat će smanjenje tekuće imovine prema ukupnoj imovini.
- zadržana zarada/ukupna imovina (x_2)
- Kod relativno mladih firmi će ovaj omjer biti niži jer one nisu imale vremena kumulirati dobit.
- dobit/ukupna imovina (x_3)
- tržišna vrijednost vl. kapitala/knjigovodstvena vrijednost obveza (x_4)

Ovaj omjer pokazuje koliko sredstva poduzeća gube na svojoj vrijednosti prije no što obveze premaše imovinu i poduzeće postane nesolventno.

- prodaja/ukupna imovina (x_5)
- Kako se egzistencija poduzeća temelji na mogućnosti poduzeća da svojim sredstvima ostvari zaradu, ovaj je omjer naročito prikladan za zaključivanje mogućnosti bankrota poduzeća.

2.3.3. Prilagodba na hrvatska poduzeća

Prilikom primjene Altmanovog modela u hrvatskim uvjetima posebno je važno imati na umu kako su ponderi i navedene usporedne veličine rezultat istraživanja američkog gospodarstva sedamdesetih godina 20. stoljeća. Stoga, da bi se osigurala primjenjivost modela napravljena je prilagodba i to tako da je napravljen novi model na temelju podataka o hrvatskim poduzećima, pri čemu su za predikciju korištene potpuno iste varijable koje je koristio Altman u svom originalnom modelu. Kao rezultat modeliranja za hrvatska poduzeća dobiveni su potpuno novi koeficijenti, odnosno ponderi za svaku upotrijebljenu varijablu. Također, postavljene su nove granične vrijednosti.

Testirana je i uspješnost modela tako što se izračunavala stopa pogodaka, prosječna, za uspješna i za neuspješna poduzeća:

- stopa pogodaka za uspješna poduzeća iznosi 60,76%,
- stopa pogodaka za neuspješna poduzeća iznosi 75,42%,
- prosječna stopa pogodaka za sva testirana poduzeća iznosi 68,09% (Šarlija, 2010).

2.4. Budućnost

Globalna financijska kriza, koja je snažno uzdrmala temelje gospodarskih sustava diljem svijeta, nedvojbeno je potvrdila da postojeći bankarski sustav nije dovoljno stabilan da bi uspješno prebrodio krizno razdoblje. Promjene koje donosi budućnost usmjerene su ka jačanju kapitaliziranosti bankarskog sustava, kako bi se isti mogao kvalitetnije suočiti s neizbježnim budućim kriznim razdobljima.

2.4.1. Nova (stroža) pravila za banke

Guverneri središnjih banaka i financijski regulatori iz 27 zemalja na sastanku u listopadu 2010. u švicarskom Baselu sastali su se s ciljem usuglašavanja novih pravila u bankarstvu (tzv. Basel III). Cilj je kroz povećanje temeljnog kapitala i druge mjere spriječiti ponavljanje financijskih kriza poput aktualne krize koja je započela 2007. godine (<http://www.bankamagazine.hr>, 2011). Bankari istodobno strahuju da bi novi sustav mogao osujetiti ekonomski prosperitet i smanjiti gospodarski rast. Nova će pravila zahtijevati od banaka da izdvoje ogromne svote potencijalno novog kapitala, zadrže više novca u blagajni radi zaštite od loših vremena, te da ograniče kreditiranje ako se čini da gospodarstvo raste prebrzo. Cilj je stvoriti bankarski sustav otporan na krize.

2.4.2. Basel III i hrvatski bankarski sustav

Novi kapitalni zahtjevi za banke, koji će na globalnoj razini biti uvedeni postupno do 2019. godine, odnose se, među ostalim, na rast omjera osnovnog kapitala i rizične aktive na 6% (Hrvatska udruga banaka, 2011). Ukupni kapitalni zahtjev ostaje na 8%, no regulator će imati pravo dodatno zahtijevati i više kapitala, tj. intervenirati s određenim mjerama ako to ocjenjuje potrebnim za stabilnost banke i tržišta.

Trenutni kapitalni omjeri hrvatskih banaka su dva do četiri puta veći od minimalno propisanih, a simulacije pokazuju da tijekom sljedećih pet godina bez teškoća mogu ispunjavati nove kapitalne zahtjeve. Ključ je u očuvanju konkurentne profitabilnosti i smanjenju rizika kako bi se zadržao motiv za nastavak ulaganja kapitala u Hrvatsku. Hrvatski Fond za osiguranje štednih uloga ima određena sredstva i mogućnosti da intervenira ako je potrebno. Analitičari iz Hrvatske udruge banaka računaju da je riječ o 5 milijardi kuna ili

više od 3% ukupnih depozita stanovništva (Hrvatska udruga banaka, 2011).

2.4.3. Društveno odgovorno bankarstvo

Erste banka je u 2010. uvela praksu organiziranja radionica za poduzetnike (Erste akademija) na kojoj mali i srednji poduzetnici, klijenti banke, imaju priliku unaprijediti svoje znanje iz područja pripreme i izrade poslovnog plana, kao i analize financijskih izvještaja. Cilj radionice je ukazati klijentima na informacije koje je potrebno obuhvatiti u pripremi poslovnog plana prilikom razmatranja investicijskog projekta, kao i način njihova prezentiranja kroz izradu financijskih projekcija, te izračun i analizu financijskih pokazatelja. (Poslovni savjetnik.com, 2011).

2.4.4. Zaključak

Relevantna literatura, vezana na predmetnu temu, je pokazala svu ozbiljnost krize kroz koju su prošli najznačajniji globalni financijski sustavi. Kroz pretходnu analizu je potvrđeno da je Hrvatska nedvojbeno osjetila i još uvijek osjeća snažne posljedice globalne gospodarske krize. Mala i srednja poduzeća su pod recesijskim pritiskom prisiljena smanjivati plaće zaposlenima, smanjivati broj zaposlenih, te uvesti mnogobrojne druge nepopularne mjere, a sve kako bi izbjegli propast poduzeća.

Krajem 2007. godine u Hrvatskoj su djelovale 33 poslovne banke i 6 predstavništava inozemnih banaka. Od 33 banke, 16 banaka je u većinskom stranom vlasništvu, 15 banaka je u domaćem vlasništvu, a država je bila vlasnik dvije banke. Izravno ili posredno pod kontrolom inozemnih vlasnika je 89,2% aktive bankovnog sektora, a sve najveće banke su u stranom vlasništvu (Leko, 2008). Iako je hrvatski bankarski sustav suočen s posljedica krize, njegova je reakcija na posljedice krize za sada iznimno dobra prije svega zbog dobre kapitaliziranosti banaka.

3. METODOLOGIJA

S obzirom da se značajan problem poslovnih banaka temelji na uzimanju često puta neadekvatne imovine za osiguranje kredita (neutržive i precijenjene nekretnine, oprema i zalihe), uz zanemarivanje procjene samog poduzetnika i kvalitete njegovog projekta, fokus ovog rada je na razumijevanju varijabli postojećeg modela ocjene kreditnog rizika i poduzimanju korektivnih akcija koje će pomoći u kreiranju novog konceptijskog modela procjene rizičnosti kredita za mikro i male poduzetnike početnike.

U tu svrhu postavljene su dvije hipoteze:

- H1. Dosadašnji modeli procjene kreditne sposobnosti poduzeća/poduzetnika i njihovih inves-*

ticijskih projekata od strane poslovnih banaka nisu bili dovoljno kvalitetni da bi zaštitili kreditora.

H2. *Uvođenjem novog modela ocjene kreditnog rizika, koji bi se temeljio i na procjeni kreditne sposobnosti poduzetnika kao osobe, smanjit će se rizik loših plasmana kredita za male poduzetnike.*

S obzirom na kompleksnost predmetne teme, a sukladno postavljanim hipotezama, kvantitativne i kvalitativne metode istraživanja su korištene. U prikupljanju relevantnih podataka koristili su se primarni i sekundarni izvori podataka. Dok su primarni podaci prikupljeni anketnim upitnicima i intervjuima, sekundarni podaci prikupljeni su iz baze Hrvatske narodne banke (HNB), Hrvatske udruge banaka (HUB), te relevantne stručne i znanstvene literature.

Populaciju za anketne upitnike s jedne strane čine zaposlenici poslovnih banaka (Zagrebačka banka, Privredna banka Zagreb, Erste&Steiermärkische Bank i Štedbanka) koji rade u prodaji (kreditni referenti, samostalni kreditni referenti i voditelji timova/odjela), svi oni u svojem svakodnevnom radu komuniciraju s malim poduzetnicima, razumiju njihove potrebe i probleme. S druge strane populaciju za anketne upitnike čine mali poduzetnici (vlasnici, menadžeri). Veličina uzorka je N=125 od kojih je 75 vlasnika/menadžera (N=75) i 50 zaposlenici poslovnih banaka (N=50). Strategija određivanja uzorka je namjerni uzorak prema odluci istraživača (Tkalac Verčić, Sinčić Čorići i Pološki Vokić, 2010). Primarno istraživanje je provedeno u razdoblju od 30.08. do 30.11.2011. godine.

4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Prikupljeni podaci iz primarnih i sekundarnih izvora obrađeni su i analizirani statistički te su deskriptivno interpretirani (Tkalac Verčić i sur., 2010). U testiranju prve hipoteze (H1) rezultati pokazuju da je 76,00% ispitanika (zaposlenici banaka) barem dijelom slaže da dosadašnji modeli procjene kreditne sposobnosti poduzeća / poduzetnika i njihovih investicijskih projekata od strane poslovnih banaka nisu bili dovoljno kvalitetni da bi zaštitili kreditora. Niti jedan od ispitanika nije odgovorio da se u potpunosti ne slaže sa ovom tvrdnjom. Slični rezultati su dobiveni anketom poduzetnika gdje se 77,33% ispitanika slaže s navedenom tvrdnjom. Međutim, vrijedi istaknuti da 22,67% ispitanika u potpunosti ili uglavnom ne slaže sa ovom tvrdnjom. Usporedbom s rezultatima sekundarnih istraživanja, uočeno je da je u poduzetničkoj populaciji prisutan dojam da se poslovne banke uvijek dobro zaštite od potencijalnih gubitaka. Testiranjem druge hipoteze (H2), 92,00% ispitanih zaposlenika poslovnih banaka uglavnom ili u potpunosti slaže da uvođenjem novog modela ocjene kreditnog rizika, koji bi se temeljio i na procjeni kreditne sposobnosti poduzetnika kao osobe, smanjit će se rizik loših plasmana kredita za male poduzetnike, dok se preostalih

8,00% djelomično slaže sa ovom tvrdnjom. Za razliku od zaposlenika poslovnih banaka, 76,00% ispitanih malih poduzetnika uglavnom ili u potpunosti se slaže s drugom hipotezom ovog rada. Vrijedi istaknuti i činjenicu da se 12,00% ispitanika u potpunosti ne slaže s ovom hipotezom.

Nadalje, kad su u pitanju kolaterali, potrebno je istaknuti da je provedeno istraživanje potvrdilo da se čak 70,007% ispitanih zaposlenika poslovnih banaka u potpunosti ili uglavnom slaže sa sljedećom tvrdnjom iz anketnog upitnika: „Nekretnine i pokretnine koje se uzimaju kao kolateral za plasmane klijentima mogle bi se kvalitetnije procjenjivati kada bi postojala neovisna procjeniteljska kuća, osnovana od strane poslovnih banaka, uz strogu kontrolu rada od strane Hrvatske narodne banke.“

Značajnih 64,00% ispitanih zaposlenika poslovnih banaka se u potpunosti ili uglavnom slaže da aktualni model procjenjivanja vrijednosti nekretnina i pokretnina od strane procjeniteljske tvrtke u vlasništvu poslovne banke ostavlja mogućnost poslovnim bankama da ne prikazuju stvarnu tržišnu vrijednost nekretnina/pokretnina. Isto tako, razmišljanja poduzetnika i zaposlenika poslovnih banaka su se sučelila i po pitanju kvalitete međusobne komunikacije. Prikupljeni odgovori pokazuju da je čak 74,00% bankara u potpunosti ili uglavnom zadovoljno kvalitetom komunikacija sa svojim klijentima. Kada su u pitanju mali poduzetnici, istraživanje je pokazalo da je svega 37,33% ispitanika uglavnom ili u potpunosti zadovoljno komunikacijom sa svojom poslovnom bankom. Istraživanje o kvaliteti suradnje između poduzetnika i zaposlenika banaka pokazuje da samo 32,00% ispitanih poduzetnika u potpunosti ili uglavnom slaže da se suradnja poboljšala nakon što je poduzeće uzelo kredit od poslovne banke.

Konačno, istraživanja su pokazala da odnos prema klijentima ovisi o prijateljskim i/ili rodbinskim odnosima s nekom odgovornom osobom u poslovnoj banci preko koje posluje poduzeće. Na primjer, 46,68% ispitanih poduzetnika se u potpunosti ili uglavnom slaže da prijateljske ili rodbinske veze utječu na uvjete kreditiranja (i općenito lakši pristup ostalim bankarskim proizvodima i uslugama) u odnosu na ostale klijente. Važno je istaknuti da se dodatnih 26,67% ispitanika dijelom slažu s ovom tvrdnjom.

Istraživanjem sekundarnih izvora, uz korištenje podataka Hrvatske narodne banke i Hrvatske udruge banaka, obrađeni su sljedeći čimbenici:

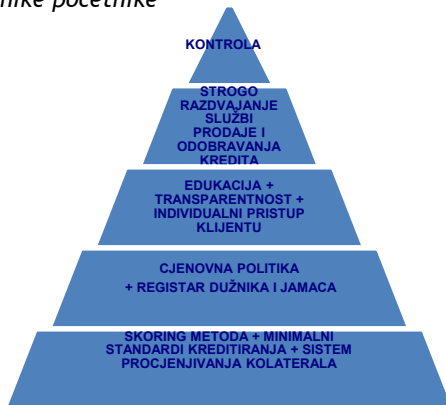
- kretanje ukupnih kredita stanovništvu i trgovačkim društvima u razdoblju od 31.12.2007. do 30.09.2012.,
- kretanje i udio loših kredita i kredita s dospjelim potraživanjima stanovništvu i trgovačkim društvima u razdoblju od 31.12.2007. do 30.09.2012.

Prema izvorima iz Hrvatske narodne banke, loši krediti su krediti raspoređeni u rizične skupine B (djelo-

mično nenadoknadivi plasmani) i C (potpuno nenadoknadivi plasmani) u skladu s Odlukom o klasifikaciji plasmana i potencijalnih obveza banaka (NN, br. 17/2003., 149/2005. i 74/2008.), a od 31.03.2010. u skladu s Odlukom o klasifikaciji plasmana i izvanbilančnih obveza kreditnih institucija (NN, 1/2009., 75/2009. i 2/2010.) (Hrvatska narodna banka, 2011). Analiza podataka iz Hrvatske udruge banaka (HUB) pokazuje da je segment malih i srednjih poduzeća najviše stradao u ovoj krizi. Rizici su porasli do tolike mjere da banke nisu mogle riskirati pojačano kreditiranje toga dijela kreditnog portfelja. U ukupnim plasmanima takvim poduzećima, loši i teško naplativi plasmani iznose 24,44%, više nego 3,5 puta više nego na kraju 2008. kada su iznosili 6,7%. Za usporedbu, kod građana je nenaplativo 9,31% kredita. Gotovo svaki četvrti kredit za mala i srednja poduzeća je loš. Banke moraju paziti kome daju kredite jer su problemi u tom segmentu nedostatak kapitala, neplaćanje i izostanak provedbe poticajnih mjera za mala i srednja poduzeća u krizi (Mandir, 2011).

Na temelju rezultata istraživanja, evidentno je da je potreban novi model ocjene kreditnog rizika koji će se temeljiti i na procjeni kreditne sposobnosti poduzetnika kao osobe. Stoga autori ovog rada predlažu model koji bi mogao pomoći u procjeni kreditnog rizika za poduzetnike početnike. Slika 5 prikazuje piramidu novog modela za ocjenu kreditnog rizika.

Sl. 5. Piramida novog modela procjene kreditnog rizika za poduzetnike početnike



Izvor: rad autora (prema podacima Hrvatske narodne banke koji su dobiveni na zahtjev autora)

(a) Skoring metoda i sistem procjenjivanja kolaterala

Poslovna banka je dužna razviti scoring model, sukladno procjeni vlastitih stručnjaka, koji će uključiti niz kriterija za procjenu opravdanosti odobrenja kreditnog plasmana. Takav scoring model bi trebao značajnu pozornost posvećivati poduzetniku koji stoji iza predloženog projekta i samoj poslovnoj ideji koju poduzetnik pokušava realizirati. Provedeno istraživanje je potvrdilo da bi se naglasak kod novog modela ocjene kreditnog rizika trebao staviti na procjenu kreditne sposobnosti poduzetnika kao osobe. To je, prema mišljenju većine ispitanika, jedan od preduvjeta smanjenja udjela loših plasmana kredita malim poduzetnicima.

Pri procjeni poduzetnika početnika potrebno je obratiti pozornost na sljedeće elemente:

- obrazovanje poduzetnika,
- dosadašnje radno iskustvo poduzetnika,
- poduzetnikova urednost u podmirenju obveza prema poslovnim bankama (na privatnoj i poslovnoj bazi),
- analizi tima ljudi s kojima poduzetnik ulazi u poduzetnički projekt,
- povezanosti poduzetnika i njegovog tima s odgovornim osobama poslovne banke (obiteljske, poslovne i privatne veze).

Funkcija procjenjivanja vrijednosti nekretnina i pokretnina treba biti rađena od strane neovisne procjeniteljske tvrtke. To je značajna promjena u odnosu na dosadašnju praksu koja predviđa da procjenu nekretnina/pokretnina, koje banka uzima kao kolateral, vrši procjeniteljska kuća koja je u vlasništvu banke. Takva praksa omogućava bankama da „drže pod kontrolom“ vrijednost nekretnina i pokretnina u svom portfelju. Iz tog razloga je moguće staviti pod znak pitanja vjerodostojnost sadašnjih procjena. Dodatni problem može predstavljati veza između ovlaštenih osoba u npr. sektoru prodaje poslovne banke i bankinoj tvrtci koja se bavi procjenom nekretnina.

Bilo bi dobro kada bi poslovne banke u Hrvatskoj postigle dogovor o osnivanju neovisne procjeniteljske tvrtke koja bi preuzela na sebe zadatak procjenjivanja i revizije procjena svih nekretnina i pokretnina koje poslovne banke imaju u svom portfelju, te radila sve ostale poslove koje i sada rade takve tvrtke unutar banaka. Zajednička procjeniteljska kuća bi bila financirana od strane poslovnih banaka na način da bi svaka banka sudjelovala u financiranju ovisno o svom udjelu u ukupnoj aktivni bankarskog sektora u Republici Hrvatskoj (usklađivanje bi se provodilo na kvartalnoj bazi). Osim što bi ovaj način bio daleko transparentniji, donio bi i značajne uštede poslovnim bankama.

(b) Minimalni standardi kreditiranja

Minimalni standardi kreditiranja definiraju kriterije koji uključuju financijske pokazatelje, rejting, kolateral, te strategiju izloženosti prema klijentima u ovisnosti o industrijskoj grani kojoj je dodijeljena ocjena rizičnosti. Ocjena rizičnosti pojedine industrije znači osjetljivost iste na konjunkturna kretanja u gospodarstvu. Nadalje, minimalni standardi kreditiranja definiraju ključne kriterije i uvjete za različite vrste financiranja kao što su investicije, kredite za obrtna sredstva, garancije nižeg pondera rizičnosti, financiranje nekretnina i turizma (projektno financiranje). Minimalni standardi kreditiranja se revidiraju najmanje jedanput godišnje, a na inicijativu sektora rizika banke. „Sustav semafora“ je potrebno kontinuirano ažurirati ovisno o gospodarskoj situaciji. Položaj niti jedne industrije ne može biti fiksna, već svaka

industrija ovisi o tržištu, kreditnoj politici poslovne banke, njenoj izloženosti prema određenoj industriji, itd.

(c) Cjenovna politika + registar dužnika i jamaca

S ciljem uspostavljanja jasne cjenovne politike po pitanju kamata na kredite mikro i malim poduzetnicima u skladu s njihovom kreditnom sposobnošću te dodatnog smanjenja udjela loših plasmana u svojim portfeljima, poslovne banke bi mogle utemeljiti registar dužnika i jamaca, svojevrsni funkcionalni HROK² izvještaj za pravne osobe. Sveobuhvatan registar raščistio bi mnoga pitanja s kojima se suočavaju poslovne banke, a odnose se na stvarnu zaduženost njihovih klijenata. Bankama je potrebna takva svojevrsna "crna lista" loših dužnika i registar jamaca iz kojeg će biti lako utvrditi za što sve već „jamči“ određena fizička ili pravna osoba. Naravno, takav kreditni registar za poslovne banke predstavlja dodatni trošak, a troškovi nisu nešto što uprave banaka lako prihvaćaju. Ipak, doprinos koje bi jedan takav registar donio svakako nadmašuju potencijalne troškove ovakvog projekta.

(d) Edukacija

Banka ima za cilj ostvariti dugoročnu i kvalitetnu suradnju sa svojim klijentom. Razvoju takve suradnje svakako će doprinijeti i edukacija poduzetnika prije, tijekom i nakon korištenja kredita. Bitna je organizacija redovitih edukacijskih seminara i radionica za poduzetnike na kojima će stručnjaci iz poslovne banke pokušati pomoći svojim postojećim i/ili budućim klijentima. Poslovna banka mora uvijek imati u vidu da je jedan od njezinih glavnih ciljeva biti servis gospodarstvu, te kako samo u snažnom i zdravom gospodarskom sustavu banka može ostvarivati dobar poslovni rezultat.

(e) Transparentnost

Transparentan odnos prema klijentu znači ukazivanje na sve troškove kredita. Klijenti često zaboravljaju da uz naknadu i kamatu, u pravilu moraju plaćati ili računati na mogućnost plaćanja cijelog niza drugih troškova: troškovi osiguranja, procjene nekretnina, izloženost potencijalnim izmjenama kamatne stope (krediti uz administrativne kamatne stope). Poduzetnika je potrebno upozoriti i na tečajni rizik kojem se izlaže uzimanjem kredita uz valutnu klauzulu (primjer kredita vezanih uz tečaj švicarskog franka pokazuje o kakvoj se potencijalnoj opasnosti radi).

(f) Individualni pristup klijentu

Na poduzetnike početnike je teško primjenjiv neki univerzalni pristup, jer su oni u svakom smislu jako različiti (djelatnost, obrazovanje, prethodno radno iskustvo, ...itd.). Takvi klijenti zahtijevaju individualni pristup od strane banke. U malim se poduzetnicima krije veliki potencijal, jer će se neki od njih razviti u značajne tržišne igrače. Napor koji poslovna banka u-

laže u ovaj segment svojih klijenata zapravo predstavlja ulog poslovne banke u budućnost, jer su sve velike tvrtke u jednom trenutku rast i razvoj započele kao male tvrtke tj. bile su u poduzetničkom smislu početnici.

(g) Strogo razdvajanje službi prodaje i odobravanja kredita

Funkcija upravljanja kreditnim rizicima banke mora biti strogo razdvojen od funkcije prodaje banke. U suprotnom dolazi do potencijalno izrazito opasne „veze“ između odgovornih osoba iz prodajnog sektora i sektora upravljanja kreditnim rizicima. Potrebno je uspostaviti kreditne politike koje jasno definiraju da prodajni sektor odrađuje pripremu kreditnog zahtjeva i potom dostavlja sektoru upravljanja kreditnim rizicima prijedlog odobrenja kreditnog plasmana. Referent sektora upravljanja kreditnim rizicima pregledava dostavljeni kreditni prijedlog i doručuje ga sa referentom iz prodajnog sektora. Takav kompletirani kreditni zahtjev se šalje na kreditni odbor (sastavljen od stručnjaka za ocjenu kreditnog rizika), koji prihvaća ili odbija kreditni prijedlog.

(h) Kontrola

Kontrola predstavlja završni element modela. Svaki od elemenata modela je važan kako bi u konačnici model dao dobre rezultate, a uloga elementa kontrole je osigurati mehanizme (politike, procedure, upute, propise, itd.) koji će omogućiti provedbu i kvalitetno funkcioniranje modela u praksi.

Poseban naglasak se može staviti na strogu kontrolu povezanosti poduzetnika i odgovorne osobe banke, ne nužno s ciljem zabrane plasmana, već transparentnog navođenje svih bitnih činjenica vezanih uz plasman. Potrebno je spriječiti mogućnost da određeni poduzetnici, temeljem povezanosti s odgovornim osobama poslovne banke, dobivaju plasmane pod povoljnijim uvjetima. Takva praksa izravno šteti poslovnoj banci kao kreditoru, ali isto tako šteti i poduzetnicima je narušava ravnopravno tržišno natjecanje.

5. ZAKLJUČAK

S obzirom na glavni istraživački problem (značajan problem poslovnih banaka temelji se na uzimanju često puta neadekvatne imovine za osiguranje kredita uz zanemarivanje procjene samog poduzetnika i kvalitete njegovog projekta), glavni cilj ovog rada bio je istražiti manjkavosti postojećih modela ocjene kreditnog rizika za mikro i male poduzetnike početnike te predložiti novi konceptijski model procjene rizičnosti kredita za mikro i male poduzetnike početnike. Sukladno istraživačkom problemu i glavnom cilju, autori su postavili dvije pretpostavke (hipoteze): (a) dosadašnji modeli procjene kreditne sposobnosti poduzeća / poduzetnika i njihovih investicijskih projekata od strane poslovnih banaka nisu bili dovoljno kvalitetni da bi zaštitili kreditora i (b) uvođenjem novog

² Hrvatski registar obveza po kreditima

modela ocjene kreditnog rizika, koji bi se temeljio i na procjeni kreditne sposobnosti poduzetnika kao osobe, smanjit će se rizik loših plasmana kredita za male poduzetnike. Rezultati istraživanja upućuju na zaključak da predloženi novi model procjene kreditnog rizika, koji se temelji ne samo na vrijednosti ponuđenog osiguranja kredita i financijskim izvješćima poduzeća, nego i na procjeni poduzetnika kao osobe, može smanjiti rizik loših kreditnih plasmana mikro i malim poduzetnicima početnicima.

Rezultati istraživanja otvaraju nove relevantne teme koje zahtijevaju pozornost istraživača i praktičara. Na primjer, daljnja istraživanja na predmetnu temu mogu biti provedena pomoću dodatnih instrumenata istraživanja kao što su intervjui s ekspertima bankarskog sektora i fokus grupa kako bi se utvrdilo postoje li razlike u rezultatima istraživanja. Isto tako, istraživanje se može proširiti i na ocjenu kreditnog rizika za poduzetnike koji nisu početnici, odnosno na mala, srednja i velika poduzeća. Usporedba različitih modela ocjene kreditnog rizika za različite skupine doprinijela bi boljem razumijevanju procesa selekcije poduzetničkih projekata koji imaju potencijal stvaranja nove vrijednosti za društvo u cjelini.

LITERATURA

- Altman, E. I. (1968): Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate Bankruptcy, *Journal of Finance* 23.
- Bohaček Z., Šarlija N., Benšić M. (2003): Upotreba kredit scoring modela za ocjenjivanje kreditne sposobnosti malih poduzetnika, *Izvorni znanstveni rad*, <http://hrcak.srce.hr/file/40189>, 2003., str. 565-575 (15.01.2011)
- Caouette. J. B., Altman E. I., Narayanan P. (1998): *Managing credit risk*, New York, John Wiley & Sons
- Gerec Z. A., Šarlija N. (2008): *Kratak pregled Basela 2*, Ekonomski fakultet u Osijeku, stručni rad, <http://oliver.efos.hr/nastavnici/nsarlija/projekti/doc/Kratak%20pregled%20Basela%202.pdf>, 2008.
- Golob B. (2006): *Alati za upravljanje i vođenje poduzeća*, priručnik s predavanja, Dragon d.o.o. i Regionalna razvojna agencija Porin, str. 17
- Gregurek M., Vidaković N., Grgić J. (2009): *Utjecaj globalne krize na malo i srednje poduzetništvo u Hrvatskoj*, Scribid, Vol. 2 (7-8)
- Grgić, M., Bilas, V. (2008): *Međunarodna ekonomija*, Lares plus d.o.o., Zagreb
- Hrvatska narodna banka (1998): *Analiza kreditne politike hrvatskih banaka*, <http://www.hnb.hr/publikac/pregledi/hanaliza.htm>, (13.09.2011.)
- Hrvatska narodna banka (2010): *Propisi*, <http://www.hnb.hr/propisi/odluke-nadzor-kontrola/odluke-zoki-veljaca-2010/h-odluke-klasifikacija-plasmana-izvanbilancnih-obveza-ki.pdf>, str.14-17 (14.09.2011.)
- <http://www.bankamagazine.hr> (11.11. 2011.)
- <http://www.hnb.hr/publikac/godisnje/2012/h-god-2012.pdf> (01.06.2013.)
- <http://www.hub.hr/Default.aspx?art=2031&sec=566> (01.06.2013.)
- <http://www.kamatica.com/euribor> (01.06.2013.)
- <http://www.moj-bankar.hr/Kazalo/E/Euribor> (01.06.2013.)
- Hunjak T., Jakovčević D. (2003): *Višekriterijski modeli za rangiranje i uspoređivanje banaka*, U: Bedeković, V. (ur) *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Zagrebu*, Vol. 1/1 (45-54)
- Leko V. (2008): *Financijske institucije i tržišta*, Zagreb, Ekonomski fakultet
- Mandir, A. (2011): *Svaki šesti kredit za male i srednje poduzetnike je loš*, *Večernji list*, evidencijski broj: 11212020, str. 24 (26.10.2011).
- Mester, L. (1997): *What's the point of credit scoring?* *Federal Reserve Bank of Philadelphia's Business Review*, (3-16)
- Mihaljek D. (2009): *Globalna financijska kriza i fiskalna politika u Središnjoj i Istočnoj Europi: Hrvatska proračunska odiseja u 2009. godini*, *Financijska teorija i praksa*, Vol. 33/3, (241-276)
- Orsag, S. (2003): *Vrijednosni papiri - mehanizam financijskih tržišta*, Sarajevo, Revicon
- Poslovni savjetnik.com, <http://www.poslovni-savjetnik.com/poduzetnistvo/Odrzana-druga-erste-akademija-za-poduzetnike> (02.10.2011).
- Šarlija N. (2008): *predavanja za kolegij 'Upravljanje kreditnim rizicima'*, web baza Ekonomskog fakulteta u Osijeku, [http://www.mathos.unios.hr/upravljanje/materijali/Modeli%20bazirani%20na%20racunovodstvenim%20podacima%20\(tekst\).pdf](http://www.mathos.unios.hr/upravljanje/materijali/Modeli%20bazirani%20na%20racunovodstvenim%20podacima%20(tekst).pdf) (31.05.2013.)
- Šarlija N. (2011): *Modeli za ocjenu rizičnosti poslovanja poduzeća*, web baza projekata Ekonomskog fakulteta u Osijeku, <http://oliver.efos.hr/nastavnici/nsarlija/projekti/index.php?lk=izracun&ok=2> (22.10.2011.)
- Tkalac Verčić A., Sinčić Ćorić D., Pološki Vokić N. (2010): *Priručnik za metodologiju istraživačkog rada: Kako osmisliti, provesti i opisati znanstveno i stručno istraživanje*, Zagreb, M.E.P. d.o.o.
- Tašić P. (2010): *Upravljanje bankarskim rizicima*, Scribid, (4-29)