

Monika Jukić, bacc. oec.¹
dr. sc. Vlatka Škokić²

NEJEDNAKOST SPOLOVA U PRISTUPU BANKARSKIM KREDITIMA: PRIMJER MALIH PODUZEĆA

Prethodno priopćenje / Preliminary communication

UDK / UDC: 316.66-055.2:336.77

DOI: 10.51650/ezrvs.15.3-4.1

Primljeno / Received: 22/09/2021

Prihvaćeno / Accepted: 22/10/2021

Ovaj rad istražuje da li postoje razlike u odobravanju bankarskih kredita poduzetnicima i poduzetnicama te razlike između poduzetnika i poduzetnica u postupku traženja bankarskog kredita. Studija se temelji na kvalitativnom preliminarnom istraživanju među malim poduzećima na prostoru Hrvatske, koja su zatražila bankarski kredit, neovisno o tome da li je kreditni zahtjev bio odobren ili odbijen. Rezultati studije pokazuju da nema diskriminacije po spolu u pristupu bankarskim kreditima. Isto tako, nisu zabilježene razlike u uvjetima kreditiranja za poduzetnike i poduzetnice. Problem bankarske averzije prema riziku te slijedom toga, sklonost financiranju malih poduzeća, je prevladan ulogom Hrvatske banke za obnovu i razvitak (HBOR). Model suradnje između banaka i HBOR je značajno potaknuo kreditiranje poduzetnica. Konačno, rezultati pokazuju da poduzetnice značajnije sudjeluju u programima potpore i edukacije, u usporedbi sa poduzetnicima.

Ključne riječi: mali poduzetnici, nejednakost spolova, kreditno financiranje, pristup vanjskim izvorima financiranja, Republika Hrvatska.

1. Uvod

Banke predstavljaju financijske institucije orijentirane na stvaranje profita, a koje većinu prihoda prikupljaju od kredita i zajmova koji predstavljaju najvažnije i vrlo opsežne bankarske poslove. Krediti su kod financiranja poduzetništva iznimno važni jer omogućavaju realizaciju raznih poslovnih poduzetničkih pothvata, inovacija ili projekata, čime se mogu ostvariti pozitivni učinci na gospodarstvo i društvo u cjelini (Berger i Udell, 1998). Poduzetništvo u malim i srednjim poduzećima je iznimno važno jer na globalnoj razini predstavlja većinu registriranih poslovnih subjekata, što ujedno znači i da najviše utječe na stopu zaposlenosti, prihode, izvoz i gospodarsku situaciju zemlje u kojoj takvi poslovni subjekti posluju (GEM, 2021). Zbog limitiranog izbora vanjskog financiranja, mala i srednje velika poduzeća se naj-

¹ Sveučilište u Splitu, Ekonomski Fakultet Split; e-mail: mjukic04@live.efst.hr

² Sveučilište u Splitu, Ekonomski Fakultet Split; e-mail: vlatka.skokic@efst.hr

češće usmjeravaju prema bankarskim kreditima kao temeljnim izvorom financijskih sredstava koja su potrebna za poslovanje (Beck i Demirguc-Kunt, 2006).

Već dugi niz godina istraživanja ukazuju da postoje razlike među spolovima ("gender gap") prilikom dobivanja bankarskih kredita (Bellucci, Borisov i Zazzaro, 2010; Ongena i Popov, 2016; Treichel i Scott, 2006). No, rezultati studija često ukazuju na kontradiktorne zaključke jer je iznimno teško metodološki istražiti ovaj fenomen zbog uključenosti velikog broja varijabli i nemogućnosti izoliranja njihovog utjecaja (De Andrés, Gimeno i de Cabo, 2020). Na primjer, istraživanje od Alesina, Lotti i Mistrulli (2013) temeljeno na velikoj bazi podataka o kreditnim ugovorima banaka i mikro poduzeća pokazuje da poduzetnice moraju platiti više za kredit (veća je kamatna stopa) nego muškarci. No autori rada navode da ovaj rezultat može biti posljedica statističke diskriminacije, jer baza nije sadržavala sve podatke koje su imali davatelji kredita. S druge strane, studije temeljene na sličnim bazama podataka i kvantitativnim analizama pokazuju da nema razlike cijeni kredita (kamatama), uvjetima zajma ili vjerojatnosti za odbijanje kreditiranja među spolovima (npr. Moro, Wisniewski i Mantovani, 2017; Ongena i Popov, 2016).

Slijedom navedenog ovaj rad nastoji odgovoriti na istraživačko pitanje: *da li postoji spolna diskriminacija prilikom dobivanja bankarskih kredita među malim poduzetnicima i poduzetnicama?* S obzirom na navedene metodološke probleme kvantitativnih studija te relativno neistraženo područje, ova studija je provedena kao preliminarna kvalitativna studija (Saunders, Lewis i Tornhill, 2007). Skupinu ispitanika su činili mali poduzetnici i poduzetnice (10) na prostoru Hrvatske, a svima je zajedničko da su bar jednom podnijeli zahtjev za odobrenje kredita, neovisno o tome je li on odobren ili odbijen.

U nastavku se pruža pregled literature u području poduzetništva i bankarskog kreditiranja s fokusom na studije koje su istraživale razlike među spolovima. Nakon pregleda literature slijedi opis metodologije istraživanja. Četvrto poglavlje iznosi rezultate istraživanja dok peto poglavlje u formi zaključka diskutira najvažnije rezultate istraživanja.

2. Bankarsko kreditiranje poduzetnika i poduzetnica: pregled literature

Pitanje nejednakosti spolova te pristupa bankarskim kreditima se pokušalo istražiti i objasniti analizirajući aspekte ponude i potražnje kreditnog tržišta (De Andrés et al., 2020). Sa aspekta *ponude bankarskih kredita*, već 1988. godine studija od Buttner i Rosen (1988) ukazuje na moguću diskriminaciju žena. Studija je istraživala percepciju i stereotipe službenika u financijskim institucijama o poduzetničkim osobinama žena. Rezultati su ukazali da bankarski službenici percipiraju da poduzetnice ne posjeduju atribute koji su potrebni za uspjeh, za razliku od poduzetnika. Odnosno, rezultati su dokazali postojanje stereotipa o poduzetnicama te takav stav na donošenje konačne odluke o kreditiranju. Beck, Behr i Madestam (2018) pokazuju da zajmoprimci (prvo traženje kredita) koji su pridruženi bankarskom službeniku suprotnog spola će se rijetko vratiti po drugi kredit. Efekt je i veći kada bankarski službenici imaju malo interakcija sa zajmoprimcem i kada imaju veću diskrecijsku moć. Rezultati studije su isto pokazali da zajmoprimci u slučaju kada je bankarski činovnik suprotnog spola, plaćaju veću kamatu i odobreni su manji iznosi od traženih sa kraćim rokom otplate. Orhan (2001) je istraživao žene u poduzetništvu u Francuskoj, a njegovi rezultati ukazuju da jedina uočena diskriminacija poduzetnica se odnosila na traženje većeg kolaterala.

Fay i Williams (1993) su proveli studiju uz pomoć eksperimenta te pokazali da kada podnositelj kreditnog zahtjeva ima sveučilišno obrazovanje, spol nije igrao ulogu u odobravanju kredita. No, bankarski činovnici su smatrali da sveučilišno obrazovanje poduzetnica je bitan faktor u njihovoj odluci, u odnosu na odobravanje kreditnog zahtjeva poduzetniku. To ukazuje da bankarski činovnici traže dodatnu sigurnost za njihove odluke o odobravanju kreditnog zahtjeva poduzeticama, koje su više od tipičnih materijalnih kolateralala. Sveučilišno obrazovanje se pokazalo kao često korištena mjera dodatnog (nematerijalnog) osiguranja. Studije provedene među nekoliko zemalja (cross-country) isto ukazuju da poduzetnice imaju manje odobrenih kreditnih zahtjeva (5.4%) nego poduzetnici ili će kamatne stope biti veće (za 0.6%) nego što se zaračunaju poduzeticima (Muravyev, Talavera i Schäfer, 2009). Muravey et al. (2009) su proveli istraživanje pomoću „Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS)“ kojeg provodi Europska banka za obnovu i razvoj (EBRD) te Svjetska banka (WB) od 1999 među 34 zemlje. Bitno je naglasiti da je analiza po grupi zemalja pokazala da su dobiveni rezultati većim dijelom posljedica rezultata iz najmanje razvijenih zemalja. Isto tako, sveobuhvatni podaci koji se prikupljaju putem navedenog upitnika su omogućili Muravey et al. (2009) da izoliraju utjecaj brojnih drugih varijabli na vjerojatnost dobivanja bankarskog kredita. Buttner i Rosen (1992) su proveli eksperiment sa grupom poduzetnika i poduzetnica u SADu analizirajući druge pretpostavke (npr. očekivanja o stjecanju kapitala, pitanje spola kao glavnog uzroka odbijanja kreditnog zahtjeva) nego većina studija. Došli su do zaključaka da poduzetnice nemaju nereálnih očekivanja o stjecanju kapitala za pokretanje aktivnosti, poduzetnice ne smatraju da je spol krivac u slučaju odbijanja kreditnog zahtjeva te da se i poduzetnice i poduzetnici slično ponašaju nakon što im je kreditni zahtjev odbijen.

Većina studija koja se bavila ovim pitanjem se fokusirala na visoko razvijene zemlje, a naročito na Sjedinjene Američke Države (SAD). U kontekstu zemalja u razvoju te tranzicijskih zemalja, studije su uočile da poduzetnice imaju znatno veće barijere i ograničen pristup izvorima financiranja. Richardson, Howarth i Finnegan (2004) su proveli istraživanje u Supsaharskoj Africi koje je pokazalo da se poduzetnice više oslanjaju na neformalne izvore financiranja nego poduzetnici. Naime, banke su sklonije odobriti kreditne zahtjeve poduzeticima te favoriziraju određene gospodarske djelatnosti koje dominiraju muškarcima. Poduzetnice su navele da se osjećaju diskriminirano od strane financijskih institucija. Cavalluzzo, Cavalluzzo i Wolken (2002) su analizirali kreditne zahtjeve, odbijene kreditne zahtjeve te kamatne stope na uzorku sastavljenim od različitih rasa, spola i etničke pripadnosti. Također su uvrstili i podatke od poduzetnika i poduzetnica koji nisu podnijeli kreditni zahtjev jer su vjerovali da će biti odbijen. Rezultati analize ukazuju da postoje značajne razlike kod odbijanja kreditnog zahtjeva kod poduzeća u vlasništvu Afro-Amerikanaca te bijelih muškaraca. Sličan tretman manjina je pronađen u brojnim drugim studijama, na primjer Blanchard, Zhao i Yinger (2008) koji su pronašli statistički značajan rezultat o postajanju diskriminacije kod odobravanja kredita kada su vlasnici Afro-Amerikanci ili Hispanoamerikanci. Daljnja analiza je pokazala da se diskriminacija najčešće dešava jer bankarski činovnici imaju stereotipe o sposobnostima navedenih skupina da uspješno upravljaju poduzećem.

No postoje i istraživanja koja ukazuju da ne postoje razlike među spolovima kada se radi o ponudi bankarskih kredita (npr. Asiedu, Freeman i Nti-Addae, 2012; Moro et al., 2017; Ongena i Popov, 2016). Asiedu et al (2012) studija među poduzećima u SADu ukazuje na

diskriminaciju manjina, ali što se tiče poduzetnica, one nisu bile diskriminirane kod postupka prihvaćanja kreditnog zahtjeva te su plaćale manje kamate na kredite nego poduzetnici. Na razini zemalja Europske Unije (EU) koje su prihvatile EURO valutu, Moro et al. (2017) pokazuje da iako nisu uočili nikakav oblik diskriminacije poduzetnica, one još uvijek rjeđe apliciraju za kredit, jer se boje da njihov zahtjev neće biti odobren. To upućuje na zaključak da iako države mogu biti uspješne sa anti-diskriminacijskim politikama, poduzetnice još uvijek mogu biti ograničene u svojoj aktivnosti zbog nedostatka kreditnog financiranja. Iako nisu potvrdili postojanje diskriminacije među 17 Europskih zemalja, studija od Ongena i Popov (2016) pokazuje da u zemljama u kojima prevladavaju stereotipi o ženama, poduzetnice neće podnijeti zahtjev za kreditno financiranje i tražiti će početni kapital među neformalnim izvorima financiranja. Rezultati ove studije upućuju da veliki značaj kulture i okruženja na ekonomske ishode (u ovom slučaju pristup kreditu).

Sa aspekta *potražnje* većina studija se fokusirala da istraži da li se žene, odnosno firme u vlasništvu žena, prijavljuju za bankarske kredite u manjim omjerima nego muškarci, jer vjeruju da njihov zahtjev neće biti odobren. Velika većina studija je pokazala taj trend, npr Ongena i Popov (2016) koristeći anketu među 17 zemalja, Moro et al., (2017) na uzorku malih i srednjih poduzeća iz EU, a Galli i Rossi (2016) na uzorku 11 Europskih zemalja. Rezultati studija pokazuju da se poduzetnice manje prijavljuju za kreditno financiranje zbog straha od odbijanja kreditnog zahtjeva.

Najnovija studija od De Andrés et al., (2020) ukazuje na nužnost razumijevanja različitih tipova diskriminacije. Na uzorku od preko 80 000 španjolskih obrta u razdoblju od 2004-2014, analiza pokazuje da se poduzetnice manje prijavljuju za kreditno financiranje od poduzetnika. Od poduzetnica koje traže kredit, vjerojatnost dobivanja kredita u godini osnivanja poduzeća je znatno manja nego kod poduzetnika, kontrolirajući za industriju. No zanimljivo, ovaj jaz između poduzetnika i poduzetnica nestaje u drugoj godini, kada banke imaju podatke o poslovanju. De Andrés et al., (2020) zaključuju da se radi o tzv. „duplim standardima“ koji mogu biti posljedica implicitne odnosno podsvjesne diskriminacije. „Taste-based“ diskriminacija dolazi od predrasuda i kulturoloških uvjerenja o spolu i može se pojaviti kada npr. bankarski službenici odgovorni za odobravanje kredita ne odobre kreditni zahtjev jer je žena podnositelj (Becker, 1957). S druge strane, statistička diskriminacija ima ishodište u manjoj sektorskoj disperziji poduzeća u vlasništvu žena (npr. veliki broj je u uslužnim djelatnostima), što ne daje točne informacije o poslovanju poduzeća u vlasništvu žena zastupljenih u svim sektorima te time otežava procjenu kreditne sposobnosti (De Andrés et al., 2020).

Studije su pokušale odgovoriti na pitanje, da li uočene razlike u pristupu kreditnom financiranju među poduzetnicama i poduzetnicima su rezultat stvarne diskriminacije sa strane ponuditelja kredita ili neki drugi faktori mogu objasniti uočenu diskriminaciju. Studije su pokušale testirati alternativna objašnjenja koja naglašavaju razlike između poduzetnika i poduzetnica, npr poduzetnice vode manje firme i sporije rastu (Coleman, 2000) ili koncentracija poduzetnica u manje profitabilnim industrijama (Minniti, 2009). Isto tako poduzetnice često djeluju u neformalnom sektoru (Hallward-Driemeier, 2013). Nadalje, pokušalo se argumentirati da poduzetnice traže manje iznose početnog kapitala jer su takozvana „ženska zanimanja“ manje kapitalno intenzivna (D’Espallier, Hudon i Szafarz, 2010; Guérin and Palier,

2006). No, metodološki je još uvijek ostalo problematično izolirati utjecaj svih varijabli (De Andrés et al., 2020; Muravyev et al., 2007).

3. Metodologija istraživanja i uzorak

S obzirom na ukazane mješovite rezultate provedenih kvantitativnih studija, ovo istraživanje je provedeno kvalitativnom metodologijom istraživanja. Kvalitativna studija se smatra prikladnom da odgovori na postavljeno istraživačko pitanje ovoga rada jer proučava društvene fenomene u njihovu prirodnom okruženju. Kvalitativne studije žele dati smisao promatranim fenomenima te ih protumačiti na temelju značenja koje im daju ljudi (koji su dio promatranog fenomena) (Miles i Huberman, 1994). Bitno je naglasiti da cilj kvalitativne studije nije generalizacija rezultata nego detaljni i temeljiti opisi (Geertz, 1973) fenomena istraživanja (npr. ljudi, prostori) koji omogućuju istraživaču da razumije promatrani fenomen i izvede zaključke o uočenim značenjima koja su pridodana promatranom fenomenu.

Polustrukturirani intervju (s otvorenim pitanjima) se koristio kao glavna metoda prikupljanja podataka. Pitanjima se željelo saznati u koje se svrhe poduzetnici i poduzetnice odlučuju na bankarsko financiranje, kojim se bankama obraćaju i s kojim uspjehom dobivanja (traženog) kredita. Potom se koristila komparativna metoda ili usporedba uspješnosti dobivanja bankarskih kredita u skupini poduzetnika i poduzetnica kako bi se utvrdilo postoje li razlike i čime su uvjetovane. U intervjuu se analizirao i stav o mogućnosti dobivanja bankarskih kredita od strane poduzetnika i poduzetnica kako bi se uvidjelo kako percipiraju dostupnost bankarskog financiranja, ali i stupanj potpore koji im osigurava država. Tematska analiza je korištena kao glavna metoda analize podataka (Nowell, Norris, White i Moules, 2017).

Skupinu ispitanika su činili mali poduzetnici čija se poduzeća nalaze u početnoj fazi životnog ciklusa, a svima je zajedničko da su bar jednom podnijeli zahtjev za odobrenje kredita, neovisno o tome je li on odobren ili odbijen. Prilikom odabira ispitanika za sudjelovanje u istraživanju je bilo nužno zadovoljiti navedene kriterije kako bi se osigurala usporedivost rezultata, stoga se pristupilo kvotnom uzorku (Saunders et al., 2007). S obzirom da se provodi preliminarna kvalitativna studija, istraživanje je provedeno na relativno malom uzorku ispitanika koji se sastojao od n=5 poduzetnika i n=5 poduzetnica (Tablica 1).

Tablica 1. Demografske karakteristike ispitanika

Ispitanik	Spol	Dob	Djelatnost/industrija	Duljina poduzetničkog staža
I1	Ž	21	Proizvodna djelatnost	4
I2	M	26	Trgovina i usluge	1
I3	Ž	30	Trgovina i usluge	3
I4	M	37	Proizvodna djelatnost	2
I5	M	40	Trgovina i usluge	10
I6	Ž	32	Proizvodna djelatnost	4
I7	Ž	41	Trgovina i usluge	3
I8	Ž	44	Trgovina i usluge	7
I9	M	48	Trgovina i usluge	15
I10	M	35	Proizvodna djelatnost	2

Najviše ispitanika (4) je u dobnoj skupini od 31-40 godina dok je podjednak broj ispitanika u dobnoj skupini od 20-30 godina (3) te 41-50 godina (3). Što se tiče djelatnosti, prevladavaju dvije djelatnosti. To su trgovina i usluge (6) te proizvodne djelatnosti (4). Što se tiče duljine poduzetničkog staža, najveći broj ispitanika vodi svoj posao manje od pet godina (7), dva ispitanika imaju poduzeća starosti između 5 i 10 godina dok samo jedan ispitanik ima poduzeće starije od 10 godina.

4. Rezultati istraživanja

S obzirom da je preduvjet za sudjelovanje u istraživanju bio da je poduzetnik/poduzetnica makar jednom podnio/podnijela zahtjev za kredit neovisno o tome je li isti odobren ili ne, prvo se željelo istražiti u koje svrhe, odnosno s kojom namjenom su poduzetnici i poduzetnice zahtijevali financiranje putem bankarskog zajma, a potom je metodom komparacije analizirano postoje li razlike u korištenju bankarskih zajmova poduzetnika i poduzetnica u pogledu namjene kredita.

Iz odgovora poduzetnika i poduzetnica na pitanje o namjeni kredita je vidljivo da su poduzetnice više ulagale u opremu (stalna sredstva) opće namjene kao što su izgradnja i/ili opremanje apartmana ili nabavka uredske opreme, dok je kod ispitanih poduzetnika bila prisutnija potreba za financiranjem specijaliziranih strojeva i opreme za određene vrste djelatnosti, primjerice nabavka kranova, bagera ili CNC strojeva. Iz navedenih razlika u namjeni korištenja bankarskih sredstava, vidi se da se poduzetničke djelatnosti muškaraca i žena razlikuju što doprinosi stavovima u literaturi o koncentraciji poduzetnica u određene djelatnosti.

Rezultati isto otkrivaju ne samo razlike među namjenom kredita nego i daju uvid u prirodu bankarskog financiranja SME sektora. Ispitanik - poduzetnik je imao potrebu za ulaganjem u opremu vrlo specifične namjene, a to je nabavka kрана za obavljanje audio-vizualne produkcije. Već u prvom pitanju je odgovorio da mu je banka odbila zahtjev za kredit iz razloga što takvu opremu ne može lako plasirati na tržištu (dražbama) u slučaju nemogućnosti otplate kredita. Banke su sklonije ulaganju u opremu opće namjene (nekretnine, uredska oprema i sl.) jer za takvom opremom postoji značajna potražnja na dražbama, za razliku od specifične i usko specijalizirane opreme. Iako je uzorak ispitanika malen i nije podložan za generalizaciju, na temelju iskustava ispitanika se može zaključiti da su u prednosti oni poduzetnici i poduzetnice koje ulažu u stalna sredstva generičke prirode, u odnosu na poduzetnike i poduzetnice koji trebaju strojeve i opremu usko specijalizirane namjene. Slijedom navedenoga može se implicirati da su, u konkretnom uzorku ispitanika, poduzetnice bile u prednosti u pogledu odobravanja zahtjeva za kredit baš iz razloga što su više ulagale u imovinu koja ima širu namjenu.

Rezultati analize su pokazali da je kreditni zahtjev odobren za dva od ukupno pet poduzetnika i četiri od ukupno pet poduzetnica. Jedan od razloga odbacivanja kreditnog zahtjeva je obrazložen u sklopu prethodnog pitanja, a odnosi se na stupanj specijaliziranosti namjene stalnih sredstava u koja poduzetnici trebaju ulagati kako bi uspješno realizirali svoju poduzetničku ideju. Kod dvoje odbijenih poduzetnika (jednog poduzetnika i jedne poduzetnice) je kao razlog odbijanja zahtjeva za kredit navedena činjenica da su ranije bili vlasnici poslovnih subjekata koji su imali probleme s likvidnošću i zaduženošću te su likvidirani, a takvi

nositelji poduzetničkih aktivnosti nisu prihvatljivi za kreditiranje od strane poslovnih banaka. Razlog zbog kojeg je treći poduzetnik odbijen je činjenica da su zatražena kreditna sredstva bila previsoka s obzirom na ocjenu njegove kreditne sposobnosti te je poduzetnik naveo kako je izradio novi zahtjev u skladu s visinom kredita koju su mu bankarske institucije pristale odobriti, a takav revidirani zahtjev je, u konačnici, prihvaćen. Na analiziranom uzorku ispitanika, veći uspjeh u pogledu odobravanja kreditnih zahtjeva ostvarile poduzetnice u odnosu na poduzetnike, osim ukoliko su u ranijim poslovnim pothvatima imale probleme s nelikvidnošću i zaduženošću u poslovanju.

Svi su ispitanici podnijeli zahtjeve za kredit preko Hrvatske banke za obnovu i razvitak (HBOR), ali se željelo saznati je li pritom korišten model suradnje s poslovnim bankama, model izravnog kreditiranja ili model podjele rizika između HBOR-a i poslovne banke. Svi poduzetnici i poduzetnice koji su sudjelovali u istraživanju koristili su model suradnje HBOR-a i poslovnih banaka prilikom upućivanja kreditnih zahtjeva. Jedna od poduzetnica je istaknula kako se željela dodatno osigurati kako bi joj se kreditni zahtjev odobrio, i to na način da je njezin projekt prethodno u manjoj svoti subvencioniran od strane tijela lokalne samouprave.

Ispitanici kojima je odobren zahtjev za kredit su odgovarali na pitanja o zadovoljstvu uvjetima kreditiranja, a prvenstveno u pogledu kamatne stope, roka otplate i počeka. Odgovor svih ispitanika je bio jedinstven u pogledu zadovoljstva uvjetima kreditiranja. Svi su naglasili kako im uvjeti kreditiranja odgovaraju i u pogledu roka otplate, kamatne stope te osobito razdoblja počeka. Međutim, jednako tako su svi ispitanici (neovisno o tome radi li se o poduzetnicima ili poduzetnicama) iskazali vrlo snažno nezadovoljstvo zbog dugog vremena čekanja na odgovor od strane HBOR-a. Neki od ispitanika su naveli da im je bilo potrebno i do godinu dana do konačnog odgovora te smatraju da takvi spori i komplicirani administrativni procesi uvelike usporavaju rast malih poduzeća i unose značajnu dozu neizvjesnosti u pogledu donošenja odluka o financiranju. Nezadovoljstvo je osobito izraženo kod onih ispitanika koji su stava da su tijekom razdoblja čekanja na odobrenje kredita izgubili značajniju sumu dohotka od samostalne djelatnosti jer nisu pravovremeno osigurali sva potrebna sredstva za rad i predmete rada.

Što se tiče instrumenata osiguranja kredita, uočljivo je da se instrumenti osiguranja koje su bankarske institucije zahtijevale od ispitanika značajno razlikuju ovisno o visini kredita i kreditnoj sposobnosti poduzetnika i poduzetnica. Kod ispitanika koji su zahtijevali manje kreditne iznose kao i kod onih koji nisu u sustavu Poreza na dodanu vrijednost (PDV) ili su njihove isporuke izuzete od obveze plaćanja PDV-a su se obično zahtijevale mjenice i zadužnice kao instrumenti osiguranja kredita. Jedan ispitanik je naveo da je instrument osiguranja bila i policia osiguranja imovine vinkulirana u korist HBOR-a. U ostalim slučajevima se radilo o hipotekarnim kreditima u kojima su nekretnine ili drugi oblici dugotrajne imovine korišteni kao instrument osiguranja kredita. U pogledu instrumenata osiguranja nisu zamijećene razlike između poduzetnika i poduzetnica, već se bankarske institucije vode isključivo kriterijima visine kredita i kreditne sposobnosti dužnika prilikom donošenja odluka o instrumentima osiguranja.

Stavovi ispitanika o dostupnosti bankarskog financiranja su bili vrlo raznoliki. Svi se ispitanici slažu da su poduzetnicama na raspolaganju poticajne kreditne linije, odnosno da ih HBOR svojim programima uistinu nastoji potaknuti na snažnije uključivanje u poduzetničku aktivnost. Jedna poduzetnica je takvu prednost ili čak pozitivnu diskriminaciju od strane

HBOR-a slikovito opisala primjerom: „*Suprug i ja smo snažno željeli pokrenuti zajednički obiteljski posao da bi osigurali egzistenciju sebi, ali i djeci jednog dana. Kako se radi o projektu u turizmu, trebala su nam značajna sredstva za renovaciju obiteljske kuće u povijesnoj jezgri i dobivanje kredita je bilo presudno za naš uspjeh. Kada smo analizirali ponudu kredita, odlučili smo se registrirati poslovanje na moje ime jer smo shvatili da tako imamo veću šansu za uspjeh.*“

Postoje i potpuno drugačija iskustva koja navodi druga ispitanica: „*Istina je da se žene danas ohrabruju na uključivanje u poduzetništvo, ali ja sam se osobno susrela sa značajnim poteškoćama jer moja obitelj ne funkcionira na način da je obiteljsko vlasništvo ravnomjerno podijeljeno između žene i muškarca. Kako bih ostvarila svoju ideju, morali smo uvesti značajne promjene u tom pogledu jer se za osiguranje kredita tražila hipoteka. Ja sam se suočila s potrebom mijenjanja ustaljenih obiteljskih navika i s potrebom promjene cjelokupne obiteljske kulture da bi se ostvarila, a danas se to pokazalo korisnim za sve članove obitelji.*“

Iz odgovora se vidi da je institucionalna podrška financiranju žena u poduzetništvu uistinu snažna i prepoznata od strane svih skupina poduzetnika. Međutim, može se implicirati da je realizacija ideja poduzetnica uvjetovana i osobnim te obiteljskim prilikama i okruženjem te da je potpora na navedenim razinama temeljni preduvjet uspješne realizacije poduzetničkih projekata čije su nositeljice žene.

U bankarskom financiranju SME sektora putem HBOR-a i poslovnih banaka, naglasak nije samo na pružanju financijskih usluga, već i na podršci poduzetnicima putem savjetovanja i edukacije. Stav o ulozi HBOR-a i poslovnih banaka partnera kao savjetnika i pružatelja podrške također je ispitan tijekom intervjuiranja poduzetnika i poduzetnica. Uočene su značajne razlike između poduzetnika i poduzetnica. Naime, poduzetnici su odgovorili da bankarske institucije (HBOR i poslovne banke) smatraju isključivo financijskim partnerima u poslovanju. Za razliku od poduzetnika, sve su poduzetnice ocijenile savjetodavnu i edukativnu ulogu HBOR-a vrlo značajnom te su istaknule značaj ove vrste podrške u razvoju poslovanja. Poduzetnice svakako prepoznaju važnost poticajne poduzetničke okoline i cijene takvo okruženje, dok kod poduzetnika ova dimenzija nije prisutna. Iz odgovora na pitanje nije potpuno jasno jesu li razlike u stavovima odraz odgovora financijskih institucija na pitanja i inicijative poduzetnica ili je pristup poduzetnicama drugačiji i cjelovitiji zbog same politike HBOR-a koja je usmjerena na promicanje poduzetništva žena.

Stavovi poduzetnika i poduzetnica u stupanj sigurnosti u uspjeh poduzetničkog projekta prilikom predavanja zahtjeva za kredit je značajno drugačiji. Poduzetnici su, prema njihovoj samoprocjeni, znatno ležernije pristupali razradi investicijskog projekta i analizi rizika te su imali viši stupanj samopouzdanja u uspjeh projekta. S druge strane, iz odgovora poduzetnica se vidi da su značajno uložile u edukacije o upravljanju rizicima ili u konzultantsku podršku, kako bi bile sigurne da su adekvatno obradile sva moguća pitanja vezana uz upravljanje rizicima koja su pod njihovom kontrolom i na koja mogu imati utjecaj u smislu minimiziranja rizika. Tek nakon detaljne i precizne pripreme su bile spremne predati zahtjev za kreditiranje poduzetničke ideje. Njihovo samopouzdanje je, stoga, bilo znatno više uvjetovano zalaganjem i stupnjem uloženog rada u kvalitetnu i detaljnu pripremu investicijskih projekata. Činjenica da su poduzetnice tražile sudjelovanje u različitim oblicima edukacije, prvenstveno u radioničkim oblicima edukacije o vođenju poslovanja prije zahtjeva za kredit ili mentorstvo te vodstvo kroz podršku profesionalnih konzultantskih kuća (ili samog HBOR-a) potvrđuje da

su ženama za osjećaj uspjeha i samopouzdanje u poslovanju nužni međuljudski odnosi, dijalog i rad u timu, dok su poduzetnici znatno više usmjereni na ciljanu akciju i brže rezultate.

Rezultati provedenog kvalitativnog istraživanja jasno pokazuju da je u Republici Hrvatskoj razvijena snažna potpora razvoju poduzetništva žena (kao i poduzetništva ostalih ranjivih skupina na tržištu rada) prvenstveno kroz institucionalnu potporu u kreditiranju, savjetovanju i edukaciji od strane HBOR-a. Ispitanici su stava da opisana institucionalna potpora treba biti upotpunjena s obiteljskom podrškom i podrškom od strane uže zajednice kako bi se povoljni uvjeti financiranja putem subvencioniranih kreditnih linija mogli uspješno iskoristiti. Postoje i primjeri da se projekti obiteljskog poduzetništva uspješnije realiziraju ukoliko se žene stave u funkciju nositeljica poduzetničkih projekata zbog olakšanog pristupa financiranju putem HBOR-a i partnerskih poslovnih banaka. Poduzetnicama je odobreno više kreditnih zahtjeva nego poduzetnicima, upravo zbog kreditne linije namijenjene ženama u poduzetništvu.

Razlike među poduzetnicima i poduzetnicama su zamijećene i u pogledu „mekih“ sastavnica financiranja poduzetničkih projekata vezanih uz edukaciju, savjetovanje i uspješnu te detaljnu pripremu investicijskih projekata. Ovi su aspekti bili naglašeniji kod poduzetnica u odnosu na poduzetnike. Primjetno je da žene više donose odluke o poslovanju i financiranju u timskom, radioničkom okruženju ili uz potporu konzultanata, dok su muškarci više orijentirani na bržu akciju i rezultat. To je posebno vidljivo u segmentu upravljanja rizicima. Poduzetnice su znatno detaljnije u razradi plana upravljanja rizicima te njihov osjećaj sigurnost u uspjeh poduzetničkog pothvata proizlazi iz detaljne pripreme.

5. Zaključak

Iz rezultata provedenog kvalitativnog istraživanja možemo zaključiti da je u Republici Hrvatskoj razvijena snažna potpora kojoj je cilj potaknuti što veći broj žena na ulazak u poduzetništvo, prvenstveno kroz institucionalnu potporu u kreditiranju, savjetovanju i edukaciji od strane HBOR-a. Poduzetnicama je odobreno više kreditnih zahtjeva nego poduzetnicima, upravo zbog kreditne linije namijenjene ženama u poduzetništvu, te se može zaključiti da ne postoji diskriminacija po spolu. Takvom omjeru odobrenih kredita je pridonijela sama namjena kredita, jer su poduzetnice tražile kredite za financiranje opreme šire namjene, a poduzetnici za specijalizirane strojeve. Banke su sklonije ulaganju u opremu šire namjene jer se u slučaju nemogućnosti otplate kredita takvu opremu može lakše plasirati odnosno prodati na tržištu. Rezultati istraživanja su isto ukazali na trend koji je zabilježen i u drugim zemljama, a to je koncentracija poduzetništva žena u određenim djelatnostima. No u slučaju promatranih poduzetnica, takva koncentracija djelatnosti nije dovela do moguće statističke diskriminacije (De Andrés et al., 2020), što je najvjerojatnije posljedica raspoloživosti HBOR programa. Rezultati studije isto tako nisu zabilježili razlike između uvjeta financiranja (npr, kamatna stopa, rokovi) između poduzetnica i poduzetnika, što je sukladno i novijim studijama (Ongena i Popov, 2016).

Razlike među poduzetnicima i poduzetnicama su zamijećene i u pogledu „mekih“ sastavnica financiranja poduzetničkih projekata vezanih uz edukaciju, savjetovanje i uspješnu te detaljnu pripremu investicijskih projekata. Ovi su aspekti bili naglašeniji kod poduzetnica u

odnosu na poduzetnike. Primjetno je da poduzetnice više donose odluke o poslovanju i financiranju u timskom, radioničkom okruženju ili uz potporu konzultanata, dok su poduzetnici više orijentirani na bržu akciju i rezultat. To je posebno vidljivo u segmentu upravljanja rizicima. Poduzetnice su znatno detaljnije u razradi plana upravljanja rizicima te njihov osjećaj sigurnost u uspjeh poduzetničkog pothvata proizlazi iz detaljne pripreme. Ovaj rezultat isto ukazuje da poduzetnice pozitivno odgovaraju na institucionalnu podršku i programe potpore te je potrebno raditi na novim modelima poticanja žena u poduzetništvu.

Konačno, kvalitativnom metodologijom ova studija je uspjela objasniti zašto u analiziranom slučaju nema diskriminacije (HBOR potpora te namjena kredita) te razlike u pristupu poduzetnika i poduzetnica kod pripreme kreditnih zahtjeva. Stoga bi bilo potrebno obuhvatiti veći broj poduzetnika i poduzetnica te provesti longitudinalno kvalitativno istraživanje koje bi omogućilo da se identificirane kontekstualne varijable testiraju i istraže moguća alternativna objašnjenja (Eisenhardt, 1989).

LITERATURA

1. Alesina, A. F., Lotti, F., i Mistrulli, P. E. (2013). Do women pay more for credit? Evidence from Italy. *Journal of the European Economic Association*, 11(suppl_1), 45-66.
2. Asiedu, E., Freeman, J. A., i Nti-Addae, A. (2012). Access to credit by small businesses: How relevant are race, ethnicity, and gender? *American Economic Review*, 102(3), 532-37.
3. Beck, T., i Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & finance*, 30(11), 2931-2943.
4. Beck, T., Behr, P., i Madestam, A. (2018). Sex and credit: Is there a gender bias in lending? *Journal of Banking and Finance*, 87.
5. Bellucci, A., Borisov, A., i Zazzaro, A. (2010). Does gender matter in bank-firm relationships? Evidence from small business lending. *Journal of Banking & Finance*, 34(12), 2968-2984.
6. Becker, G. S. (1957), *The Economics of Discrimination*, University Press, Chicago.
7. Berger, A. N., i Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6-8), 613-673.
8. Buttner, E., i B. Rosen (1988). Bank loan officers' perceptions of the characteristics of men, women and successful entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 3 (Summer), 249-258.
9. Cavalluzzo, K. S., Cavalluzzo, L. C. i Wolken, J. D. (2002). Competition, small business financing, and discrimination: Evidence from a new survey. *The Journal of Business*, 75(4), 641-679.
10. Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men-and women-owned small businesses. *Journal of Small Business Management*, 38(3), 37.
11. De Andrés, P., Gimeno, R., i de Cabo, R. M. (2020). The gender gap in bank credit access. *Journal of Corporate Finance*, 101782.
12. D'Espallier, B., Hudon, M., i Szafarz, A. (2013). Unsubsidized microfinance institutions. *Economics Letters*, 120(2), 174-176.

13. Eisenhardt, K. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14 (4), 532–550.
14. Fay, M., and Williams, L. (1993). Gender bias and the availability of business loans. *Journal of Business Venturing*, 8(4), 363-376.
15. Galli, E., i Rossi, S. P. (2016). Bank credit access and gender discrimination: some stylized facts. In *Financial Crisis, Bank Behaviour and Credit Crunch* (pp. 111-123). Springer, Cham.
16. Geertz, C. (1973). Thick description: Toward an interpretive theory of culture. In: Geertz C (ed) *The Interpretation of Cultures*. New York: Basic Books: 3-32.
17. GEM (2021). 2020/2021 Global Report. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, London.
18. Guerin, I., i Palier, J. (2006). Microfinance and the empowerment of women: will the silent revolution take place? *Finance & the Common Good / Bien Commun*, Issue no. 25, Autumn 2006.
19. Hallward-Driemeier, M. (2013). *Enterprising women: expanding economic opportunities in Africa*. World Bank Publications.
20. Miles, M. B., i Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: an expanded sourcebook*. Sage.
21. Minniti, M. (2009). *Gender issues in entrepreneurship*. Now Publishers Inc.
22. Moro, A., Wisniewski, T. P. i Mantovani, G. M. (2017). Does a manager's gender matter when accessing credit? Evidence from European data. *Journal of Banking & Finance*, 80, 119-134.
23. Muravyev, A., Talavera, O. i Schäfer, D. (2009). Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270-286.
24. Nowell, L. S., Norris, J. M., White, D. E., i Moules, N. J. (2017). Thematic analysis: Striving to meet the trustworthiness criteria. *International Journal of Qualitative Methods*, 16(1), 1-13.
25. Ongena, S. i Popov, A. (2016). Gender bias and credit access. *Journal of Money, Credit and Banking*, 48(8), 1691-1724.
26. Orhan, M. (2001). Women business owners in France: the issue of financing discrimination. *Journal of Small Business Management*, 39(1), 95-102.
27. Richardson, P., Howarth, R. i Finnegan, G. (2004). *The challenges of growing small businesses: Insights from women entrepreneurs in Africa*. Geneva: International Labour Office.
28. Saunders, M., Lewis, P. i Thornhill, A. (2007). *Research methods*. Business Students 4th edition. Pearson Education Limited, England.
29. Treichel, M. Z., i Scott, J. A. (2006). Women-owned businesses and access to bank credit: Evidence from three surveys since 1987. *Venture Capital*, 8(1), 51-67.

Summary

THE GENDER GAP IN BANK CREDIT ACCESS: THE CASE OF SMALL FIRMS

The aim of the paper is to determine whether there is a gender gap in bank credit access among male and female entrepreneurs. In addition, the paper also investigates the differences between male and female entrepreneurs when obtaining a loan to start a business. The study is based on qualitative preliminary research among small entrepreneurs in Croatia, who requested a bank loan, regardless of whether it was rejected or approved. The results show that there is no gender gap in bank credit access. In addition, the results did not observe any differences between male and female entrepreneurs in terms of loan conditions. The problem of banks' aversion to risk, and thus to the financing of the small firms in Croatia, has been replaced by the role of the Croatian bank for reconstruction and development (HBOR). The results confirm that the model of cooperation between HBOR and commercial banks strongly encourages lending to female entrepreneurs. Finally, results show that female entrepreneurs respond to and engage in different support and educational programs, compared to their male counterparts.

Keywords: *small entrepreneurs, gender gap, bank credit, access to external financing, Republic of Croatia.*

