Unaprjeđenje dostupnosti bankarskih proizvoda SME sektoru

Soldo, Ivan

Professional thesis / Završni specijalistički

2017

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:543673

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

ZAJEDNIČKI POSLIJEDIPLOMSKI STUDIJ
Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Mostaru i
Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Splitu

SPECIJALISTIČKI POSLIJEDIPLOMSKI RAD

UNAPRJEĐENJE DOSTUPNOSTI BANKARSKIH PROIZVODA SME SEKTORU

Mentor:
izv. prof. dr. sc. Igor Živko

Student PDS:
Ivan Soldo

Mostar, ožujak 2017. godine

Sažetak

SME (Small and Medium Enterprises) igraju ključnu ulogu u zapošljavanju, otvaranju novih radnih mjesta, investicijama, inovacijama i gospodarskom rastu, a time su ključni za oporavak i rast gospodarstva bilo koje zemlje. SME u zemljama Europske unije čine 99% ukupnog broja poduzeća, zapošljavaju 58% ukupnog broja zaposlenih i generiraju gotovo 60% ukupne dodane vrijednosti.

U ovom radu obrađeno je teorijsko određenje SME poduzeća, njihova uloga u gospodarstvu s posebnim osvrtom na BiH. Istražene su teškoće pristupa SME poduzeća bankarskim proizvodima, prvenstveno kreditima. Doneseni su rezultati istraživanja procedura, kreditnih politika i razloga zbog kojih banke najčešće ne odobravaju kredite SME sektoru. Analizirani su faktori koji utječu na dostupnost bankarskih proizvoda SME sektoru na strani banaka uzimajući u obzir upravljanje rizikom, kao i nedostaci na strani samih SME poduzeća.

Na osnovu svega analiziranog date su preporuke na koji način je moguće poboljšati odnos banaka i SME, posebno uzimajući u obzir značaj bankarskih kredita za razvoj SME sektora.

Ključne riječi: SME (Small and Medium Enterprises), mala i srednja poduzeća, financiranje SME, odnos banaka i SME.

Summary

Small and medium enterprises (SME) are playing key role in employment, opening new positions, investments, innovation and economic growth, and with all that they are key for the recovery and economic growth of every country. SME make 99% of all the enterprises in the European Union, they employ 58% of the all employed people and generate for about 60% of the total additional value.

In this paper it is written of theoretical definition of SME enterprises , their economic role witht he emphasise on the Bosnia and Herzegovina market. Aproach issues of SME

enterprises were researched within bank products, with the emphases on credits. Results of the procedure research were brought as well as credit's politics and the reasons that make banks repulsive when it comes to allowing credits to the SME sector. It was made analisis of the factors that influence availability of bank products to the SME sector, taking into account risk management and deficiences of SME enterprises.

Based on analyses, reccomendations were given for the improvement of relationship betwen banks and SME, with the emphases on the importance of bank credits for development of SME sector.

Key words: SME (Small and medium enterprises), financing SME, relationship betwen banks and SME

Sadržaj

1. UVOD 5

1.1 Predmet istraživanja 5

1.2 Ciljevi rada 6

1.3 Hipoteze rada 7

1.4. Metodologija rada 7

1.4. Struktura rada 8

2. SEKOR MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA (SME SEGMENT) 9

2.1. Pojmovni obuhvat SME 9

2.2. Karakteristike SME 12

2.3. Uloga SME u gospodarstvu 16

2.4. SME sektor u gospodarstvu BiH 19

2.4.1. Stanje u SME u BiH 22

2.4.2. Ranjivost SME u doba krize 26

2.4.3. Perspektive za SME 28

2.5. Ograničenja razvoju SME 30

3. OGRANIČENJA PRISTUPA SME SEKTORA BANKARSKIM PROIZVODIMA 33

3.1. Vrste i izvori financiranja za SME 33

3.1.1. Dostupnost izvora financiranja za SME 36

3.1.2. Odnos banaka i SME 41

3.1.3. Ponuda bankarskih proizvoda za SME 45

3.1.4 Teškoće u pristupu bankarskim kreditima i rizici SME segmenta 51

3.2. Utjecaj regulacije na ponudu proizvda SME sektoru 59

3.2.1 Utjecaj Basela II i Basela III i bonitetne procedure 59

3.2.1.1. Kreditne politike banaka i bonitetne procedure 70

3.2.2 Uloga regulatora (Agencija za bankarstvo FBiH i RS) 81

3.2.3. Učinkovitost sudova i druge pravne prepreke 83
3.2.4. Kvaliteta plasmana/portfelja i rast rezerviranja 85
3.2.5. Kamatne stope i cijene bankarskih proizvoda 89
3.2.5.1. Kamatne stope u BiH 93
4. UNAPRJEĐENJE DOSTUPNOSTI BANKARSKIH PROIZVODA SME SEKTORU 97
4.1.Metodologija istraživanja 97
4.2. Konkurentski pritisci i koncentracija – stanje na SME tržištu – tržišno okruženje 98
4.3. Poticajne mjere za lakši pristup izvorima financiranja SME 107
4.4. Smjernice za banke za financiranje SME 111
4.5. Proizvodi prilagođeni SME segmentu 113
4.5.1 Novi kanali distribucije 115
4.6. Unaprjeđenje uspostavljanja odnosa s klijentom i proces odobravanja kredita 118
4.6.1. Prodajne vještine bankarskih službenika 122
4.6.2. Savjetodavni odnos - treninzi poduzetnika 124
4.6.3. Profitabilnost klijenata/poslova 126
4.6.4 Kredit scoring modeli za SME klijente 127
5. ZAKLJUČAK 136
LITERATURA 139
POPIS SLIKA: 145
POPIS TABLICA: 145
POPIS GRAFIKONA: 146
PRILOZI 147

1. UVOD

1.1 Predmet istraživanja

Predmet ovog specijalističkog (završnog) poslijediplomskog rada je problematika i trendovi financiranja SME (Small and Medium Enterprises) od strane banaka u svijetu i BiH. Razlog izbora ove teme je u činjenici kako SME igraju ključnu ulogu u zapošljavanju, otvaranju novih radnih mjesta, investicijama, inovacijama i gospodarskom rastu, a time su ključni za oporavak i rast gospodarstva bilo koje zemlje. SME u zemljama Europske unije čine 99% ukupnog broja poduzeća, zapošljavaju 58% ukupnog broja zaposlenih i generiraju gotovo 60% ukupne dodane vrijednosti. Jasno je kako je SME važan, kako za europsko gospodarstvo tako i za zemlje u razvoju i tranziciji kao što je BiH i susjedne zemlje.

Poznato je da SME, kako u razvijenim zemljama tako i u tranzicijskim uvjetima, svoju izgradnju i početno poslovanje uglavnom ostvaruje vlastitim sredstvima, a razvoj i rast uglavnom tuđim sredstvima. Naime, nakon početka poslovanja interna sredstva osnivača, obitelji ili prijatelja nisu dostatna za razvoj pa su glavni vanjski izvori za SME bankarski krediti. Tu dolazi do jednog od glavnih problema unutar ovog sektora, a to je otežan pristup bankarskim kreditima, dalje se nedostatak financijskih sredstava prenosi na razvoj SME, te posljedično i razvoj gospodarstva. Bankovni sustav kredite odobrava u okviru svojih interesa, a to su maksimiziranje profita i širenje baze klijenata pri čemu je važna sigurnost naplate i odgovornost prema štedišama, a taj uvjet, među ostalima, često diskvalificira SME, pogotovo male poduzetnike zbog rizika koje njihov segment nosi.

Glavni čimbenici koji otežavaju dobivanje kredita i procedure kod odobravanja kredita su: loši financijski pokazatelji, nedostatak kolaterala, jamstva, loša kvaliteta projekata, menadžment, složene procedure odobravanja kredita, rokovi otplate, nepovoljne kamatne stope, nevoljko kreditiranje poduzetnika početnika, pravne i sektorske regulative i dr. Iako se SME bankarstvo sve više razvija i napreduje, a aktivnosti banaka rastu zbog velikog potencijala segmenta u smislu profitabilnosti ipak nije dovoljno razvijeno odnosno nije doseglo svoj puni potencijal.

Razvijanje SME za BiH je bitan element u procesu integracije koji vodi članstvu u Europskoj uniji. Međutim, ograničen pristup financiranju predstavlja najveću zapreku za rast SME. U dinamičnom poslovnom okruženju, kompanija stječe konkurentne prednosti upravljajući svojom likvidnošću na tržištu. U vrijeme sadašnje ekonomske nestabilnosti i sustavne nelikvidnosti, tvrtke u BiH nastoje premostiti svoje probleme vezane za likvidnost na različite načine i pronalaze nove modalitete za financiranje radnog kapitala i investicija, ali glavni izvor su, kao što je ranije rečeno, bankarski krediti. Zbog toga još više dolazi do izražaja ova problematika zbog nerazvijenih ostalih instrumenata vanjskog financiranja.

1.2 Ciljevi rada

Sukladno postavljenom predmetu istraživanja temeljni cilj ovog rada je istražiti uzroke koji predstavljaju ograničenja u financiranju SME od strane banaka kako bi se tražila rješenja za unaprjeđenje financiranja SME od strane banaka.

Pomoćni ciljevi rada su:

- definirati segment, istražiti karakteristike i značaj te istražiti ograničenja i okvir u kojem djeluju SME,
- objasniti probleme financiranja SME kako u svijetu i Europskoj uniji tako i u BiH,
- analizirati probleme s kojima se susreću SME u pristupu bankarskim kreditima,
- determinirati izazove s kojima se susreću banke u financiranju ovog segmenta,
- objasniti kriterije i procedure koje banke koriste prilikom odobravanja kredita za SME,
- objasniti glavne uzroke odbijanja kreditnih prijedloga kako bi ih sami poduzetnici bolje razumjeli te lakše i uspješnije aplicirali za financiranje od strane banaka,
- istražiti mogućnosti unaprjeđenja kreditnog procesa u cilju olakšavanja pristupa izvorima financiranja,
- istražiti prakse u svijetu i EU kako bi se dale preporuke prvenstveno za banke u svrhu uspješnijeg servisiranja segmenta SME-a.

1.3 Hipoteze rada

Na temelju definiranog predmeta i ciljeva rada može se definirati temeljna hipoteza rada:
H.1: Dostupnost bankarskih proizvoda SME sektoru određena je poslovnom politikom banke i regulacijskim okvirom.

Iz navedene temeljne hipoteze moguće je definirati dvije pomoćne hipoteze:
P.H.1: U bankocentričnim financijskim sustavima najznačajniji izvor financiranja SME sektora predstavljaju banke.
P.H.2: Unaprjeđenjem kreditnog procesa i podizanjem financijske pismenosti stvaraju se preduvjeti za kvalitetniji kreditni odnos banaka i SME sektora.

1.4. Metodologija rada

Za osnovu izrade završnog rada koristit će se dosadašnja istraživanja dostupna iz ove oblasti. Pri istraživanju problema, formuliranju i prezentiranju rezultata istraživanja primjenjivati će se više znanstvenih i istraživačkih metoda. U postupku provjere postavljene hipoteze bit će primjenjivane sljedeće metode: metoda analize - proces raščlanjivanja složenih misaonih cjelina na jednostavnije sastavne dijelove; metoda sinteze – proces objašnjavanja složenih misaonih cjelina pomoću jednostavnih misaonih tvorevina; metoda klasifikacije – način raščlanjivanja općeg pojma na posebne pojmove; metoda deskripcije – postupak opisivanja činjenica te empirijsko potvrđivanje njihovih odnosa; metoda komparacije – način uspoređivanja istih ili srodnih činjenica te utvrđivanje njihovih sličnosti, odnosno različitosti; metoda indukcije – donošenje zaključaka o općem sudu na temelju pojedinih činjenica; metoda dedukcije – donošenje pojedinačnih zaključaka na temelju općeg suda. Također, koristit će se i metoda dokazivanja kojom se utvrđuje istinitost pojedinih stavova na temelju znanstvenih činjenica te posebno metoda komparacije kojom će se uspoređivati kretanja i razlike zemalja uključenih u analizu. Rad sadrži rezultate anketnog istraživanja provedena na uzorku poduzeća i banaka kako bi se istražila ograničenja dostupnosti bankarskih proizvoda iz perspektive poduzeća i banaka.

Statističke metode - podrazumijevaju uporabu istih u provođenju cjelokupne statističke analize u radu, primjenu i analizu statističkih metoda i modela, grafičko i tablično predstavljanje podataka i rezultata, te izvođenje i tumačenje rezultata statističkih analiza i drugo. Kod zaključivanja koristit će se metoda sinteze.

1.4. Struktura rada

Rad se sastoji od pet međusobno povezanih poglavlja. U uvodnom dijelu prikazat će se problem, predmet i objekt istraživanja, hipoteza i pomoćne hipoteze, svrha i ciljevi istraživanja, znanstvene metode i struktura rada. U drugom dijelu će se definirati SME segment, istražiti karakteristike i značaj SME u BiH i svijetu, te istražiti ograničenja, perspektive i okvir u kojem djeluju SME. U trećem dijelu objasniti će se izvori i dostupnost financiranja za SME, istražiti probleme financiranja SME kako u svijetu i Europskoj uniji tako i u BiH, probleme s kojima se susreću SME u pristupu bankarskim kreditima te izazovi s kojima se susreću banke u financiranju ovog segmenta. Objasniti će se kriteriji i procedure koje banke koriste prilikom odobravanja kredita za SME kako bi se objasnili glavni uzroci odbijanja kreditnih prijedloga kako bi ih sami poduzetnici bolje razumjeli i lakše i uspješnije aplicirali za financiranje od strane banaka. U četvrtom dijelu će se istražiti prakse u svijetu i EU kako bi se dale preporuke prvenstveno za banke za uspješnije servisiranje segmenta SME-a. Istražit će se mogućnosti unaprjeđenja kreditnog procesa u cilju olakšavanja pristupa izvorima financiranja. U petom dijelu odnosno zaključku iznijet će se najznačajnije spoznaje i zaključna razmatranja do kojih se došlo istraživanjem te prihvatiti ili odbaciti hipoteze postavljene pred ovo istraživanje.

2. SEKOR MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA (SME SEGMENT)

2.1. Pojmovni obuhvat SME

Kratica SME (eng. Small and Medium sized Enterprises– SMEs) definirana je u službenom glasniku Europske unije iz 2003. godine te se koristi nadalje kao takva i u ovom radu. U svijetu ne postoji jedinstvena definicija SME segmenta zbog nepostojanja jedinstvenog kriterija za njihovu klasifikaciju. Većinom se polazi od broja zaposlenih, veličine prihoda i veličine aktive, te se unutar segmenta mogu razlikovati mikro, mala i srednja poduzeća. Tako Europska komisija SME definira kao sva poduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenih i zadovoljavaju barem jedan od sljedeća dva kriterija:

- godišnji prihod koji ne prelazi 50 mil. eura,
- vrijednost ukupne aktive koja nije veća od 43 mil. eura.

Na osnovu spomenutih kriterija u okviru sektora je izvršeno dalje preciznije određivanje i to na mikro, mala i srednja poduzeća, pri čemu je broj zaposlenih uzet kao bazičan i najvažniji kriterij. Shodno tome:

- mikro poduzeća su ona koja zapošljavaju manje od 10 ljudi, ostvaruju ukupan prihod do 2 mil. eura i/ili vrijednost njihove aktive ne prelazi 2 mil. eura,
- mala poduzeća zapošljavaju između 10 i 50 ljudi, ostvaruju ukupan prihod do 10 mil. eura i/ili vrijednost njihove aktive nije veća od 10 mil. eura,
- kod srednjih poduzeća broj zaposlenih ne prelazi 250 ljudi, ukupan prihod nije veći od 50 mil. eura i/ili vrijednost ukupne aktive je manja ili jednaka 43 mil. eura.[1]

[1]Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium sized enterprises (notified under document number C(2003) 1422) (Text with EEA relevance) (2003/361/EC), Official Journal of the European Union

Tablica 1. Klasifikacija SME poduzeća prema veličini po kriterijima Europske komisije

Veličina poduzeća	Broj zaposlenih	Prihod	ili	Ukupna bilanca
Srednje veličine	<250	≤ € 50 milijuna		≤ € 43 milijuna
Mali	<50	≤ € 10 milijuna		≤ € 10 milijuna
Mikro	<10	≤ € 2 milijuna		≤ € 2 milijuna

Izvor: Official Journal of the European Union Commission recommendation of 6 May 2003.

U preporuci Komisije bitan element je i neovisnost, a to znači da poduzeće koje pripada SME segmentu ne smije imati više od 25% kapitala ili prava glasa koje dolazi od poduzeća koja nisu SME.

Preporuka odnosno definicija SME segmenta od strane Europske komisije je važna za EU jer se radi o jedinstvenom tržištu bez unutarnjih granica. Bitno je da se mjere i podrška SME temelje na zajedničkoj definiciji. Nedostatak takve definicije može dovesti do neravnomjernih primjena politika i potpora prema SME, te time narušavati tržišno natjecanje između različitih država članica. Poduzeće u jednoj državi članici na primjer, može imati pravo na potporu, dok u drugoj zemlji članici poduzeće točno iste veličine i strukture možda neće zadovoljavati uvjete. S obzirom na opsežne napore i interakcije između nacionalnih i EU mjera potpore SME poduzećima uobičajena definicija pomaže u transparentnosti, dosljednosti i učinkovitosti politika prema SME u cijeloj EU.

U Bosni i Hercegovini ne postoji jedinstvena definicija SME-a. Entitetski zakoni na različit način definiraju i uređuju ovu oblast. U Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva FBiH definira SME segment na sljedeći način:[2]

Malo gospodarstvo (SME) čine subjekti male privrede koji sudjeluju u gospodarskoj djelatnosti bez obzira na njihov pravni oblik, uključujući samostalno zaposlene osobe i obiteljske poduzetnike koji se bave obrtom ili drugim djelatnostima, kao i partnerstva ili udruženja koja redovno obavljaju gospodarske djelatnosti i koji su:

- samostalni u poslovanju,

[2]Zakon o izmjenama i dopuni zakona o poticanju razvoja male privrede, Službene novine Federacije BiH , broj 25 Sarajevo, 13.04.2009 .

- zapošljavaju prosječno godišnje manje od 250 osoba,
- ostvaruju godišnji prihod manji od 97.500.000,00 konvertibilnih maraka i/ili čija je godišnja bilanca stanja manja od 84.000.000,00 konvertibilnih maraka.

Prema veličini, u smislu ovog zakona, razlikuju se mikro, mali i srednji subjekti malog gospodarstva:

- mikro subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje zapošljavaju prosječno godišnje manje od 10 osoba i čiji je ukupni godišnji prihod i/ili čija je ukupna godišnja bilanca stanja manja od 3.900.000,00 konvertibilnih maraka
- mali subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje zapošljavaju prosječno godišnje manje od 50 osoba i čiji je ukupni godišnji prihod i/ili čija je ukupna godišnja bilanca stanja manja od 19.500.000,00 konvertibilnih maraka
- srednji subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje zapošljavaju prosječno godišnje manje od 250 osoba, čiji je ukupni godišnji prihod manji od 97.500.000,00 konvertibilnih maraka i čija je ukupna godišnja bilanca stanja manja od 84.000.000,00 konvertibilnih maraka.

I Zakon o izmjenama i dopuni zakona o poticanju razvoja male privrede Federacije BiH, kao najvažniji kriterij uzima broj zaposlenih pa tako u slučaju da zbog sukoba kriterija broja zaposlenih s financijskim pokazateljima nije jasno u koju od postojećih kategorija pripada subjekt malog gospodarstva odlučujući kriterij je broj zaposlenih[3].

Što se tiče Republike Srpske Zakon o razvoju malih i srednjih poduzeća Republike Srpske SME definira na sljedeći način[4]: status SME imaju gospodarska društva, druge pravne osobe i poduzetnici koji ispunjavaju sljedeće kriterije:

- prosječno godišnje zapošljavaju manje od 250 radnika,
- neovisni su u poslovanju,
- ostvaruju ukupni godišnji prihod manji od 8.000.000 KM ili imaju vrijednost poslovne imovine do 4.000.000 KM.

[3]Ibid.
[4] Zakon o razvoju malih i srednjih preduzeća Republike Srpske, Službeni glasnik RS br. 50/13, Banja Luka, 30. 05. 2013.

Neovisnost u poslovanju u smislu ovog zakona SME ima ako samostalno posluje, odnosno ako drugi gospodarski subjekti sudjeluju najviše do 25% u strukturi njegovog osnovnog kapitala ili u donošenju njegovih poslovnih odluka. Izuzetno SME ima neovisnost u poslovanju i u slučaju da investicijski fond ili jedinice lokalne samouprave sudjeluju najviše do 50% u strukturi njegovog osnovnog kapitala ili u donošenju njegovih poslovnih odluka.

Prema veličini ovaj zakon SME dijeli na:

- mala poduzeća koja čine gospodarski subjekti koji zapošljavaju manje od 50 radnika i čiji je ukupan godišnji prihod manji od 2.000.000 KM ili čija prosječna vrijednost poslovne imovine na kraju poslovne godine iznosi manje od 1.000.000 KM,
- srednja poduzeća koja čine gospodarski subjekti koji zapošljavaju od 50 do 250 radnika i čiji je ukupan godišnji prihod od 2.000.000 KM do 8.000.000 KM ili čija je prosječna vrijednost poslovne imovine na kraju poslovne godine manja od 4.000.000 KM. U okviru malih poduzeća mogu se razlikovati i mikro poduzeća koja zapošljavaju manje od deset radnika.

Tablica 2. Klasifikacija SME poduzeća prema veličini u FBiH i RS

Veličina poduzeća	**Broj zaposlenih**			**Prihod u milijunima**		**ili**	**Ukupna bilanca u milijunima**		
	EU	**FBiH**	**RS**	**EU**	**FBiH**	**RS**	**EU**	**FBiH**	**RS**
Srednje veličine	<250	<250	<250	≤ € 50	≤ € 50	≤ € 4	≤ € 43	≤ € 43	≤ € 2
Mali	<50	<50	<50	≤ € 10	≤ € 10	≤ € 1	≤ € 10	≤ € 10	≤ € 0.5
Mikro	<10	<10	<10	≤ € 2	≤ € 2		≤ € 2	≤ € 2	

Izvor: Izrada autora

2.2. Karakteristike SME

U ekonomskoj teoriji spominje se niz prednosti SME. Glavna odlika SME je fleksibilnost u prilagođavanju promjenama na tržištu. Zbog toga u zemljama EU postoji oko 20 milijuna

SME (9 od 10 su mikro) koji zapošljavaju 67% radne snage u privatnom sektoru (86,8 milijuna), a čine više od 99,8% poduzeća.[5]

Akt o malim i srednjim poduzećima kao i Povelja za mala poduzeća stvorili su mogućnost[6] osnivanja više od 100.000 poduzeća te smanjivanja troškova i vremena potrebnog za njihovu registraciju (sedam dana i 399 eura). U Bosni i Hercegovini SME čini više od 99% kompanija (31.435 aktivnih), stvaraju više od 60% GDP-a te bi, shodno tome, kao i u EU-u, trebali postati generator razvoja nacionalne ekonomije.[7]

Svakako, po samoj svojoj prirodi, SME se susreće s nizom internih slabosti i ograničenja u vidu niske razine znanja o novim tehnologijama, problemima u pristupu izvorima financiranja, niskoj pregovaračkoj moći, niskoj produktivnosti, nepoznavanjem poduzetničkih vještina i nepostojanjem znanja vezanih za adekvatno upravljanje kadrovima. U SME vlasnik poduzeća je ujedno i menadžer, lider, organizator, a nerijetko obavlja i poslove vezane za nabavu i prodaju, marketing, financije i sl.[8]

Među karakteristikama SME najznačajnije su sljedeće:

- SME zadovoljavaju onaj dio potražnje za robama i uslugama koje velika poduzeća teško mogu podmiriti,
- SME su zbog svoje veličine mnogo fleksibilnija, što im omogućuje vrlo elastičnu ponudu i prilagođavanje kretanjima potražnje na tržištu,
- SME traže relativno univerzalni tip radnika i opreme koji mogu obavljati razne poslove u procesu proizvodnje,
- SME pokazuju veću spremnost da staru tehnologiju zamijene novom te tu zamjenu brže obavljaju,
- SME pružaju šire mogućnosti inovativnosti i bržu primjenu novih znanja i poslovnih modela,

[5] Europian Commission: SME Performance Review, Annual Report of SME in EU, Bruxelles, 26. 11. 2013.
[6] Vanjsko politička inicijativa BH, Fond otvoreno društvo BiH, Privredni razvoj- politike malih i srednjih poduzeća, prosinac 2013.
[7] Martinović, D., Šunjić-Beus, M., Karišik, J. : Potencijali i ograničenja u razvitku poduzetništva u BiH s posebnim osvrtom na sektor malih i srednjih poduzeća, Ekonomska misao i praksa, Sveučilište u Dubrovniku, Dubrovnik, god. XXI (2012.), br. 1.
[8] Vanjskopolitička inicijativa BH (VPI BH) uz financijsku pomoć Fonda otvoreno društvo BiH, Decembar 2013.

- Ekonomska samostalnost i spremnost na snošenje rizika u poslovanju potiče SME da se elastično povezuju i umrežavaju radi ostvarivanja uspješnijega zajedničkog poslovanja, ali i lakšeg snošenja rizika[9].

Mala i srednja poduzeća imaju niz prednosti u poslovanju, ali isto tako imaju i svoje nedostatke. Glavne prednosti SME svakako su sljedeće:

- Neovisnost: pokretanje SME poduzetnicima omogućuje gotovo u potpunosti autonomno djelovanje. Međutim, taj veliki stupanj autonomnosti prati velika odgovornost za uspješno poslovanje. Odgovornost za uspjeh po pravilu preuzima poduzetnik osnivač SME.
- Tržišna prilagodljivost: SME su se, za razliku od velikih, zbog svoje veličine u mogućnosti brzo prilagoditi tržišnim promjenama i novonastalim prilikama te bez većih potresa mogu svoju djelatnost preorijentirati suglasno zahtjevima potrošača u pogledu kvalitete, količine, dizajna i sl.
- Mogućnost ostvarenja financijskog uspjeha: jedan od važnijih razloga osnivanja SME je mogućnost ostvarenja bitno veće zarade u samostalnom poslu od one koju je poduzetnik mogao ostvariti kao zaposlenik u nekoj kompaniji.
- Sigurnost posla: kad poduzetnik osnuje SME sigurnost posla mu je zajamčena sve dok pozitivno posluje. Prednost je i u tome što je vlasnik, odnosno poduzetnik, istovremeno i menadžer koji sam odlučuje kada će, koliko i do kada raditi.
- Obiteljsko zapošljavanje: jedna od prednosti je mogućnost zapošljavanja članova obitelji. Prenošenje iskustva „s oca na sina“ omogućuje stvaranje tradicije obiteljskog posla.
- Suradnja članova obitelji pozitivno djeluje na moral zaposlenika jer vlada veliko međusobno razumijevanje i poštovanje.
- Izazov: kod vlasnika/poduzetnika snažno je razvijena potreba za samo aktualizacijom, odnosno svijest o mogućnosti ostvarenja velikog uspjeha, ali su svjesni i rizika pri izgradnji samostalne poslovne karijere. Uživaju u osjećaju

[9] Centar za inovativnost i preduzetništvo (CIP) Univerziteta u Zenici, Osnovne odrednice malih i srednjih preduzeća (MSP) pristup na: http://cip.unze.ba/pdf/MSP_Odrednice.pdf

samostalnog razvoja te smatraju kako su sami odgovorni za uspjeh ili neuspjeh. Ta spoznaja pruža im veliko stimulativno i psihološko zadovoljstvo.[10]

Osnovni nedostaci SME mogli bi se klasificirati na sljedeći način:

- Porast odgovornosti: širok raspon odlučivanja koji ima poduzetnik u MSP u velikoj mjeri povećava odgovornost za poslovni uspjeh. Vlasnik/poduzetnik često istovremeno obavlja ulogu ulagača, menadžera, knjigovođe, prodavača, marketinškog stručnjaka i dr., pa je zbog toga sam potpuno odgovoran za svoj poslovni uspjeh.
- Mogućnost propasti: vlasnik/poduzetnik donosi brojne manje ili više svrsishodne odluke. Međutim, rizik propadanja je veliki jer poduzetnik raspolaže oskudnim financijskim i kapitalnim resursima pa ima malu mogućnost ublažavanja neuspjelih poslovnih poteza. Zbog toga broj loših ili pogrešnih poslovnih odluka treba svesti na minimum. Također, bez obzira na zalaganje i kvalitetno odlučivanje poduzetnika, privredna recesija ili kriza mogu pogubno utjecati na poslovanje malih poduzeća. Tome treba pridodati i prirodne nepogode koje, bez obzira na osiguranje i naknadu štete, mogu nanijeti nesagledivu štetu poslovanju malih poduzeća. Poznato je kako je znatan broj bankrota prouzrokovan menadžerskim neiskustvom i nestručnošću.
- Podložnost fluktuacijama na tržištu: SME puno teže podnose sezonske ili druge oscilacije u prodaji.
- Ovisnost o konkurenciji: unatoč vrlo uspješnom početku, uspjeh SME naglo može narušiti pojava konkurencije u okruženju.
- Financijska slabost – bez obzira na uspješno upravljanje financijskim sredstvima SME su podložniji financijskim krizama i nelikvidnosti. Zbog toga su, kako bi brže prikupili novac, prisiljeni prodavati svoje proizvode i usluge po nižim cijenama ili urinate nepovoljne kredite na tržištu što vrlo često rezultira propašću SME pa čak dovodi i do gubitka osobne imovine poduzetnika.
- Nedostatak znanja i stručnosti: SME, zbog svojih ograničenih financijskih mogućnosti, obično oskudijevaju kvalitetnim stručnjacima specijaliziranim za

[10] Ibid.

pojedine poduzetničke funkcije. Također, SME su zbog financijskih ograničenja prisiljeni racionalizirati troškove dodatnog obrazovanja i treninga zaposlenih.

- Nerazvijena pravna regulativa: za poticanje poduzetništva vrlo je bitno kvalitetno zakonsko reguliranje pokretanja i poslovanja SME jer o tome ovise i mogućnosti kreditiranja odnosno određene financijske pogodnosti koje su nužne za malo gospodarstvo.[11]

2.3. Uloga SME u gospodarstvu

Mala i srednja poduzeća smatraju se generatorima razvitka svakog gospodarstva. U zemljama EU postoji 23 milijuna malih i srednjih kompanija koje zapošljavaju 67% radne snage u privatnom sektoru, a čine više od 99% poduzeća. U posljednjih pet godina, oni su stvorili oko 85% novih radnih mjesta. Europska komisija smatra da mala i srednja poduzeća i poduzetništvo kao ključ za osiguranje gospodarskog rasta, inovacija, otvaranje novih radnih mjesta i socijalnu integraciju u EU.

Analize malog i srednjeg poduzetništva koje provodi Europska komisija (2013/2014) pokazuju izniman značaj koje SME ima u gospodarstvu Europske unije. Naime, prema posljednjim dostupnim podacima za 2013. godinu, SME je izvan financijskog sektora ukupno imao udio od 99% od ukupnog broja gospodarskih subjekata u EU, te ostvarilo 3,666 trilijuna € dodane vrijednosti i zaposlilo 88.8 milijuna zaposlenika. Iz analiziranih podataka uočava se da su 2 od 3 zaposlenika u EU, zaposlena u SME te da se od ukupno ostvarene dodane vrijednosti, 58 centi ostvari u SME. Istraživanje se provodilo prema navedenim pokazateljima: broj SME u ekonomiji države članice, ostvarenoj dodanoj vrijednosti te broju zaposlenih u SME.[12]

Sukladno Lisabonskoj strategiji Europska unija je željela provesti tranziciju svog gospodarstva u gospodarstvo temeljeno na znanju koje će se uspješno nositi s globalizacijom i tehnološkim promjenama. Tako su prepoznati poduzetnici kao važni

[11] Ibid.
[12] Ukić, LJ., Martić Kuran, L.: *Uloga i značaj malih i srednjih poduzetnika na ruralnim područjima Dalmatinske zagore*, 2015. Dostupno na: www.hrcak.srce.hr/file/209986 (pregledano 24.3.2017.)

nositelji takve fleksibilnosti. U dokumentima Europske unije čak se navodi da će za budući prosperitet Europe odlučujući biti upravo kapacitet malih i srednjih poduzeća za rast i inovacije. S obzirom na činjenicu da SME u EU imaju nižu produktivnost i rastu sporije od SME u SAD-u, cilj Europske unije jest stvoriti okruženje koje će svojim karakteristikama podržavati SME.[13] Kao proizvod takvog postavljenog cilja stoji podatak kako s više od 21 milijunom poduzeća, što čini čak 99% od ukupnog broja registriranih poduzeća u EU i 66% zaposlenih, ostvarujući 65% ukupnog prometa godišnje, mala i srednja poduzeća čine okosnicu gospodarstva EU. „Think small first" – što bi u prijevodu značilo „prvo misliti na malo" dokument je koji odražava političku volju i želju Europske komisije da prizna značajnu ulogu koju mala i srednja poduzeća imaju u gospodarstvu EU. Njihov specifičan doprinos europskoj ekonomiji koji proizlazi iz njihove fleksibilnosti, sposobnosti inovacije i potencijala zapošljavanja, dobro je poznat. Stoga Europska unija nastoji iskoristiti potencijale malih i srednjih poduzeća na nacionalnoj, regionalnoj i lokalnoj razini nizom politika i poticajnih mjera čiji je cilj učiniti život europskog poduzetnika jednostavnijim u svim pogledima kako bi se uistinu ohrabrila poduzetnička kreativnost i inovacije u cijeloj Uniji.[14]

Na temelju proučavanja obilne literature te raznim izvješćima stječe se dojam da je malo i srednje poduzetništo naznačeno kao budući pokretač gospodarskog rasta. Statistike u gotovo svim zemljama pokazuju da su mala i srednja poduzeća apsolutno dominantna u ekonomiji te predstavljaju više od 99% svih poduzeća. Ona imaju značajan utjecaj na dobivanje bruto domaćeg proizvoda i opskrbu radnih mjesta. Dvije trećine novo stvorenih radnih mjesta nastalo je zahvaljujući malim i srednjim poduzećima. Bitno obilježje SME su i troškovi povezani sa stvaranjem posla u malom ili srednjem poduzeću, a oni su znatno smanjeni u odnosu na one koji su uključeni u stvaranje posla u velikim

[13] Vuković, K.: *Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji*, Fakultet organizacije i informatike Varaždin, 2012. Dostupno na: https://bib.irb.hr/datoteka/788583.Udzbenik_Vukovic.pdf (pregledano 24.3.2017.)
[14] Vrhovec-Žohar K., Klopotan I.: *Mala i srednja poduzeća u EU – izazov uvođenja jedinstvene valute 12 godina poslije*, Tehnički glasnik 8, 4(2014), 443-450, dostupno na: www.hrcak.srce.hr/file/194411 (pregledano 24.3.2017.)

poduzećima. Također se i ostvarivanje proizvoda i usluga odvija uz niže troškove nego kod velikih tvrtki.[15]

U uvjetima kada je ekonomsko okruženje u stalnoj promjeni, mala i srednja poduzeća su fleksibilnija i imaju veliku sposobnost prilagodbe. Ona se mogu lako prilagoditi zahtjevima i potrebama potrošača, odnosno čestim promjenama na tržištu. Drugi važan aspekt je činjenica da ona u mnogo većoj mjeri stvaraju tehničke inovacije primjenjive u gospodarstvu, a jasno je kako mnogi poslovi proizlaze iz inovacija i novih otkrića. Mala i srednja poduzeća igrat će jedinstvenu i aktivnu ulogu u procesu inovacija te po svojoj sposobnosti da se snađu u novom tehnološkom prostoru poboljšati visoke tehnologije informacijske mreže. [16]

U novom kontekstu revolucije znanja male i srednje tvrtke postaje glavni mikroekonomski čimbenici. Mali broj komponenti, niske dimenzije materijalne imovine, manja složenost aktivnosti i podatna strukture upravljanja olakšavaju SME u prvi plan smjestiti resurse znanja. Poduzetnički duh, intenzivni međuljudski odnosi, kohezija, svestranost, fleksibilnost i organizacijska dinamika definiraju sve važne elemente za gospodarstvo. Dakle, postoji velika usklađenost između malih tvrtki i gospodarstva temeljenog na znanju.[17]

Iako mala i srednja poduzeća čine većinu tvrtki u svijetu, postotak radne snage koji zapošljavaju takva poduzeća razlikuje se od zemlje do zemlje. Primjerice na Filipinima je taj postotak 50%, dok u EU mala i srednja poduzeća zapošljavaju 66,3%, radne snage, a u Grčkoj je taj broj 86,7%. U slučaju zemalja članica OECD-a, mala i srednja poduzeća predstavljaju više od 95% od svih poduzeća u većini zemalja, a oni zapošljavaju više od polovice zaposlenih u privatnom sektoru. Politike država podržavaju razvoj malog i

[15] Ludovica Ioana Savlovschi, Nicoleta Raluca Robu, The Role of SMEs in Modern Economy, Economia. Seria Management, Volume 14, Issue 1, 2011 , dostupno: http://www.management.ase.ro/reveconomia/2011-1/25.pdf&prev=search (pregledano 26.3.2017)
[16] Almeida, P.: Small businesses and innovation "Entrepreneurship in the 21st Century" - Conference Proceedings, April 2004., SUA
[17] Nicolescu, O.: SMEs Management, Economic Publishing House, Bukurest, 2001.

srednjeg poduzetništva, uvode različite mjere kako bi potpomogle rast SME svjesne gospodarske dobiti i povoljnog utjecaja na smanjenje nazaposlenosti.[18]

U Koreji, na primjer, mjere uključuju porezne koncesije i kredite s niskim kamatama za osnivanje novih poduzeća u ruralnim područjima. U Americi male tvrtke dobiju oko 2 milijarde dolara, što je oko 20% svih subvencija koje država isplaćuje. Političari u Latinskoj Americi su, nakon što su se godinama fokusirali na ogromna ulaganja i udvaranje multinacionalnim kompanijama, počeli shvaćati da su mala i srednja poduzeća pravi izvori poslovnih prilika. Većina tvrtki u novije vrijeme (80-90%) su mikro poduzeća, a vlade su smanjile birokraciju kako bi poduzetnicima olakšali osnivanje malih i srednjih poduzeća. U Brazilu je, primjerice, ukupni porast gospodarstva bio samo 0,8% dok su mala i srednja poduzeća porasla su za 6,5%. U Kolumbiji mala i srednja poduzeća predstavljaju u ovom trenutku 36% svih mogućnosti za posao i pokrivaju 63% radnih mjesta u industriji. Što se tiče azijskog dijela svijeta činjenica je da neke od najvažnijih ekonomija na svijetu (Tajvan i Hong Kong) snažno računaju na mala i srednja poduzeća. U Japanu je 81% svih zaposlenih koncentrirano u malim i srednjim poduzećima. U Južnoj Africi broj zaposlenih u malim i srednjim poduzećima je veći, nedavno je procijenjen na 60%,dok ovaj sektor daje oko 40% ukupne proizvodnje.[19]

2.4. SME sektor u gospodarstvu BiH

U Bosni i Hercegovini sektor malih i srednjih poduzeća u značajnom je zaostatku u odnosu na zemlje Europske unije. Općenito se može reći da zaostajanje u razvoju malih i srednjih poduzeća (SME) u BiH ima povijesnu kategoriju. Ono počinje s vrlo sporim priznavanjem uloge i značaja malog biznisa u ekonomiji ove zemlje. Razlog je za to činjenica da se u tijeku cijelog predratnog razdoblja gospodarska struktura zemlje zasnivala na velikim kompanijama i složenim integriranim gospodarskim sustavima. Socijalistički model ekonomije negirao je privatno vlasništvo, biznis i slobodno poduzetništvo i u tom

[18] http://www.ismf-eusy.org/ismf_reports/Reports/E043-05-07.pdf (pregledano 26.3.2017)
[19] Ludovica Ioana Savlovschi, Nicoleta Raluca Robu, The Role of SMEs in Modern Economy, Economia. Seria Management, Volume 14, Issue 1, 2011 , dostupno: http://www.management.ase.ro/reveconomia/2011-1/25.pdf&prev=search (pregledano 26.3.2017)

kontekstu ne samo da taj sektor nije podržavan sustavnim mjerama, već je istim tim mjerama i ograničavan. Nakon rata, međutim, u stručnim i političkim krugovima prilično je dugo trajao sukob teza u smislu je li potrebno inzistirati na predratnoj gospodarskoj strukturi i u tom kontekstu staviti u prvi plan velike gospodarske sustave ili uvažiti ulogu i značaj malih i srednjih poduzeća i ostvariti procese podrške njihovog razvoja po modelima koji su prepoznatljivi u razvijenim zemljama. U tom smislu može se reći da BiH ne predstavlja tipičan primjer razvoja malih i srednjih poduzeća za zemlju u procesu postsocijalističke ekonomske tranzicije. Nepostojanje jasnog opredjeljenja trajalo je dugo, a mala i srednja poduzeća kao čimbenik razvoja zemlje ubrzano dobivaju značaj zahvaljujući pozitivnom utjecaju međunarodne zajednice, utjecaju iskustva susjednih zemalja i manjeg broja stručnjaka i političara. Može se reći da danas postoji konsenzus i ekonomista i političara da je podrška malim i srednjim poduzećima u svim segmentima željena smjernica budućeg ekonomskog razvoja BiH. Druga nezaobilazna činjenica koja je negativno utjecala na razvoj malih i srednjih poduzeća jest sporost procesa privatizacije i tranzicije ekonomije BiH prema ekonomiji tržnog karaktera. Budući da tranzicija dovodi u prvi plan poduzetništvo i samozapošljavanje po pravilima tržišne ekonomije, postaje sasvim vidljivo da će rezultati tranzicije pozitivno, i to izravno, utjecati na razvoj malih i srednjih poduzeća. Treći važan čimbenik vezan je uz nekonzistentnost ekonomske politike i zakonskih mjera na razini BiH, jer su strateški pristup, zakonski okviri i drugi instrumenti razvitka malih i srednjih poduzeća dosada uspostavljani na isključivo entitetskim okvirima, bez odgovarajuće koordinacije i usuglašavanja na razini države.

Tablica br. 3. Prednosti i nedostaci razvoja SME u BiH

Prednosti	Nedostaci
• Snažan poduzetnički duh • Konkurentna cijena rada • Obilje prirodnih resursa (posebno nekim industrijama) • Rast broja subjekata SME • Razvijena trgovačka mreža • Liberalizacija trgovine i pristup velikim tržištima EU, tržišta susjednih zemalja • Poslovna fleksibilnost • Razvijeni tradicijski i umjetnički obrti • Interes poduzetnika, banaka, državei nevladinih organizacija za poboljšanje poslovnog okruženja • Podrška nevladinih organizacija malom i srednjem poduzetništvu	• Nedovoljna razvijenost potpornih institucija i međusobna nepovezanost potpornih institucija države i županija • Nedovoljna poduzetnička inicijativa i oslanjanje na državn potporu/poticaj • Nepovoljni uvjeti kreditiranja, teškoće u pristupu bankarskim kreditima • Nerazvijenost proizvodnog podzetništva • Složena birokracija i pravni sstav • Nepostojanje velikih industrija • Zastarjela tehnologija • Nizak broj privatiziranih društava • Znanje

Izvor: Izrada autora

Osim navedenih nedostataka iz tablice koji usporavaju razvoj SME u BiH, zabrinjavajuće je da Bosna i Hercegovina nije stvorila pravno-regulatorne i institucionalne pretpostavke u cilju podrške sektoru SME-a. Proces implementacije i institucionalnog zaokruživanja je zaustavljen. Do sada je u okviru MVTEO-a BiH formiran Sektor za MSP te uspostavljen Forum za razvoj i promociju poduzetništva 2011. godine. U 2012. godini usvojen je Zakon o državnoj pomoći BiH, ali Agencija za državnu pomoć nije u potpunosti operativna. Do sada nije donesen zakon o SME-u, nije formirana Agencija i Fond za SME, nije usvojena nova Strategija razvoja SME-a niti je implementirana postojeća. Nema jedinstvenog registra poduzeća. Nije bilo prijedloga novih zakona ni izmjene postojeće regulative. Istovremeno, na entitetskim razinama se usvajaju neusklađeni zakoni i nastoji se preuzeti pravna stečevina EU-a. Zbog toga u BiH postoje deseci zakona koji reguliraju problematiku poduzetništva.

U izvješću revizije učinka *Podrška razvoju malog i srednjeg poduzetništva u BiH* koje je učinjeno za 2013. godinu zaključeno je da mjere koje su se u proteklom razdoblju poduzimale nisu doprinijele značajnijem poboljšanju uvjeta za razvoj SME o čemu govore podaci da se broj subjekata SME u FBiH smanjuje kao i da ih ukupno ima značajno manje

u odnosu na okruženje. Također, F BiH (BiH) se u raznim istraživanjima navodi kao negativan primjer motivacije za pokretanje i razvoj poduzetništva. Istraživanjem je utvrđeno da je većina provedenih mjera podrške imala karakter selektivnih mjera, tj. mjera usmjerenih prema točno određenim korisnicima ili djelatnostima. Istovremeno je izostala provedba važnih općih mjera, predviđenih u strateškim i programskim dokumentima, a koje su usmjerene na stvaranje boljih uvjeta odnosno stvaranje stimulativnog poslovnog ambijenta Financijsko poticanje razvoja SME, kao segment ukupne podrške može biti efikasnije u svim fazama, počevši od planiranja, realizacije, pa do nadzora i ocjene učinaka poticaja. Istraživanjem je utvrđeno da planovi financijskog poticanja ne osiguravaju učinkovitu realizaciju poticaja jer nisu zasnovani na sveobuhvatnim analizama stanja i potreba SME u FBiH. Također, u fazi planiranja dodjele poticaja ne ostvaruje se konstruktivna suradnja sa drugim akterima relevantnim za razvoj SME poput, poduzetnika,akademske zajednice, gospodarskih komora i sl. Realizacija dodjele poticaja prema postojećim kriterijima ne potiče razvoj SME jer pri izboru korisnika poticaja veći značaj imaju statusno-pravne karakteristike pristupnika nego kvaliteta ponuđenog projekta. Postojeći kriteriji nisu osigurali da prioritet u poticanju ima proizvodna djelatnost, što je strateško opredjeljenje vlasti, niti doprinose ostvarivanju ravnomjernog regionalnog razvoja, što je također jedno od opredjeljenja vlasti.[20]

2.4.1. Stanje u SME u BiH

Bosna i Hercegovina u mnogočemu je specifična država. Ta specifičnost uglavnom je rezultat političke problematike koja se kao takva prelijeva na ostale segmente društva pa tako i na gospodarstvo. Mnogi zakoni su zastarjeli i neusklađeni, proizvodnja je minimalna, omjer uvoza i izvoza u velikom disbalansu itd. Ekonomija Bosne i Hercegovine nalazi se u izuzetno teškom stanju. Nelikvidnost u gospodarstvu predstavlja rak-ranu koja prijeti kolapsom. Svatko duguje svakome, jer firme redovne platiše bez obrtnih sredstava u vidu kredita i same postaju dužnici, čime se stvara lančana reakcija. Pri

[20] Ured za reviziju institucija u FBIH, Izvješće revizije učinka, „Podrška razvoju malog i srednjeg poduzetništva u FBIH“, Sarajevo, travanj 2013.

blokiranju računa zbog neplaćanja obaveza prioritet imaju banke i porezne uprave, a tek potom gospodarstvenici.[21]

Zbog loših zakona i nesposobne vlasti bosanskohercegovačko gospodarstvo sve više tone, a tomu pridonosi i raširena korupcija na mnogim razinama. Pored globalne recesije koja je zahvatila ekonomiju situaciju dodatno pogoršavaju nezainteresirane institucije vlasti koje su vlastitim propustima onemogućile pozitivno poslovno okružje te domaćim proizvođačima dodatno otežale ionako neravnopravan položaj na tržištu. Bosna i Hercegovina je zemlja koja prekomjerno uvozi dok se domaći proizvođači konstantno bore za opstanak. Apsurdno je da se uvoze čak i oni proizvodi koje domaći proizvođači mogu ponuditi na tržištu poput mnogih prehrambenih proizvoda itd. Ključni problemi i dalje su niska razina proizvodnje, posebno one izvozno konkurentne, i loša struktura BiH izvoza koju karakterizira izvoz sirovina i poluproizvoda, a manje gotovih, finalnih proizvoda. Problem prekomjernog uvoza i, s tim u vezi, ogromnog trgovinskog deficita, nije moguće riješiti nikakvim palijativnim mjerama. Rješavanje, odnosno njegovo ublažavanje, zahtijeva sistemski i sveobuhvatan pristup. Prije svega, nužno je nastaviti s dosljednim provođenjem gospodarskih i političkih reformi i usklađivanjem propisa s propisima Europske unije, te stalno jačati institucionalni okvir BiH kako bi se uklonile prepreke koje stoje na njenom putu k evropskim integracijama, odnosno kako bi se osigurao i omogućio lakši pristup tržištu Europske unije uz primjenu donesenih zakona i pod zakonskih akata.[22]

U predratnom razdoblju gospodarska struktura BiH je temeljena na velikim kompanijama i složenim sustavima. Kasnije, na stanje negativno utječu privatizacija i tranzicija. I nekonzistentnost ekonomske politike i zakonske mjere u BiH utječu na loš tretman SME. I konačno, u cijeloj BiH, nekonzistentan je institucionalni okvir, a ima tzv. sive ekonomije. Uz sve navedeno, nema točnih analiza o poslovanju SME, pa se ne može realno sagledati njihovo poslovanje.

[21] Vanjskotrgovinska/spoljnotrgovinska komora BiH, *BH privreda – šanse i izazovi*, Prijedlog mjera za poboljšanje poslovnog ambijenta, Sarajevo, 2014., dostupno na: http://komorabih.ba/wp-content/uploads/2014/04/BH-privreda-sanse-i-izazovi.pdf (pregledano 28.3.2017.)
[22] Ibid.

Prema izvješću Svjetske banke o lakoći poslovanja u 2013. godini BiH je rangirana na 131. mjesto i predstavlja jedno od najlošijih mjesta za poslovanje u Europi. Kada je riječ o malim i srednjim poduzećima u BiH, jedina paralela koja se može povući sa zemljama EU ogleda se u njihovom značaju. Kompanije ove veličine u BiH čine preko 97% kompanija (od 29.000 kompanija) i stvaraju preko 60% GDP-a te bi, prema tome, kao i u EU, trebale postati generator razvitka gospodarstva.

U Federaciji Bosne i Hercegovine u oblasti SME uposleno je nešto više od 1/3 u odnosu na ukupno zaposlene.[23]U EU na 10.000 stanovnika prosječno ima 500 subjekata SME dok u FBiH ima pet puta manje. Svjesni navedenih pokazatelja o stanju SME u FBiH s jedne strane, te ekonomskog potencijala i značaja za ukupni gospodarski razvoj s druge strane, vlasti su se u strateškim dokumentima i važećoj regulativi opredijelile da poduzmu mjere kojima će poboljšati uvjete i poslovni ambijent za nastanak novih i razvoj postojećih subjekata SME. Kako bi ostvarili navedena opredjeljenja 2003. godine osnovano je Ministarstvo za razvoj, poduzetništvo i obrt FBiH, a jedna od prvih mjera u pružanju podrške bilo je financijsko poticanje razvoja SME. U 2009. i 2010. godini doneseni su temeljni dokumenti i to: Program mjera razvoja male privrede 2010-2012 te Projekt „Razvoj SME u FBiH“ (Akcioni plan implementacije 2009-2012) koji su sustavno definirali set mjera podrške razvoju SME.[24]U razdoblju od 2004. do 2011. godine iz Proračuna FBiH izdvojeno je oko 42 mil. KM za financijsku podršku razvoju SME. Međutim, kako navode istraživanja ne postoje kvalitetne i sveobuhvatne evaluacije o postignutim rezultatima i efektima financijske podrške što je djelomično uzrokovano ne postojanjem sustavnog praćenja indikatora koji bi ukazivali na rezultate i efekte ove mjere.[25]

Temelj analize stanja u malom i srednjem poduzetništvu jesu statistički podaci Federalnog zavoda za statistiku. Prema postojećim statističkim evidencijama - Registar poslovnih subjekata - obuhvaća: pravne osobe, fizičke osobe – obrtnike, tijela državne uprave i

[23] Ured za reviziju institucija u FBIH, *Izvješće revizije učinka, „Podrška razvoju malog i srednjeg poduzetništva u FBIH“*, Sarajevo, travanj 2013.
[24]Ibid.
[25]Centar za politike i upravljanje (CPU), *Izvještaj o poliitikama poticanja malih i srednjih poduzeća u BiH*, rujan 2010.

jedinice lokalne samouprave i uprave. Trenutno ne postoje statistički podaci prema kriterijima veličine poduzetnika. Stoga je otežana analiza i realna ocjena stvarnog stanja malog i srednjeg poduzetništva u Federaciji Bosne i Hercegovine.

Obzirom da ne postoje podaci o malim i srednjim poduzećima za Federaciju Bosne i Hercegovine po djelatnostima, nije moguće usporediti stanje u Federaciji Bosne i Hercegovine sa stanjem u EU. Na osnovi takvih podataka bilo bi moguće donijeti više zaključaka o proizvodnosti, o tehnološkoj opremljenosti, o doprinosu zaposlenosti i dodanoj vrijednosti malog gospodarstva po djelatnostima. Zasada je moguće samo na osnovi podataka o vlasničkoj strukturi pravnih osoba po djelatnostima i prema podacima o registriranim obrtima po djelatnostima donijeti zaključak da se malo gospodarstvo u nefinancijskom sektoru u Federaciji Bosne i Hercegovine bavi sljedećim djelatnostima:

- trgovina,
- ugostiteljstvo,
- prerađivačka industrija
- prijevoz, skladištenje i veze
- posredovanje nekretninama, iznajmljivanje i poslovne usluge
- građevinarstvo[26]

Analizom podataka o proizvodnim, uslužnim i negospodarskim djelatnostima uočavaju se značajne razlike u dinamici, tj. broj pravnih osoba u proizvodnim djelatnostima i u uslužnim djelatnostima bilježi povećanje za približno 33% dok je u negospodarskih djelatnostima povećanje gotovo dvostruko veće te je iznosilo 62,9%. U negospodarskim djelatnostima najveće je povećanje zabilježeno u ostalim javnim, društvenim i vlastitim uslužnim djelatnostima, čak 105,4%, a upravo te djelatnosti prevladavaju u negospodarskim djelatnostima. Spomenute su djelatnosti važne i zbog toga što se bi se u njima najvjerojatnije mogli pronaći i mnogi mali i srednji poduzetnici. Znakovito je kako je znatno manji udio proizvodnih djelatnosti od uslužnih. Štoviše, u dokumentu „Stanje razvijenosti i prijedlog mjera za rast i razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Federaciji

[26] Federalno ministarstvo podzetništva i obrta FBiH, *Projekt razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Federaciji Bosne i Hercegovine*, prosinac 2008. Godine, dostupno na: http://www.fmrpo.gov.ba/dokumentacija/Projekt%20Razvoj%20MSP%20u%20FBiH.pdf

Bosne i Hercegovine“ (FMRPO, 2007., str. 10) ističe se nezadovoljstvo zbog nedovoljne usmjerenosti malih i srednjih poduzetnika na proizvodne djelatnosti.[27]

Poduzetnički mali biznis je u većini slučajeva na granici preživljavanja. Veoma često je opterećen relativno visokim fiksnim troškovima posljedica paušalnih lokalnih i entitetskih taksi i komunalnih naknada. Danas imamo situaciju da se daleko veći broj poduzetničkih poslovnih aktivnosti zatvori nego što se otvori novih. Najveći broj poduzetnika iz malog biznisa je iz oblasti trgovine i ugostiteljskih usluga.[28]

2.4.2. Ranjivost SME u doba krize

U uvjetima neizvjesnog poslovanja, koji se javljaju u vremenima kada poduzeća pod utjecajem nepovoljnih tržišnih uvjeta zapadnu u probleme, povećanje nesigurnosti i rizika poslovanja implicira vrlo veliku ranjivost poduzeća. To se odnosi na sva poduzeća bez obzira na njihovu veličinu, a pogotovo na mala i srednja poduzeća. Upravljanje poduzećem iziskuje sposobnost menadžmenta da se prilagodi novonastalim tržišnim uvjetima. Kako bi se ublažili efekti pojave nepovoljnih tržišnih uvjeta na poslovanje poduzeća potrebno je poduzeti određene radnje koje će zadržati poduzeće konkurentnim na tržištu. Poduzeće se suočava s nizom nepovoljnih utjecaja kao što su smanjenje obujma poslovanja, smanjenje likvidnosti, višak radne snage, poskupljenje troškova poslovanje, i sl. Stoga je važno da poduzeće na vrijeme poduzme određene radnje odnosno da detektira signale s tržišta, tj. pokrene prevenciju i utvrdi ograničenja djelovanja. Pri tome, vrlo važnu ulogu ima početna procjena stanja koju menadžment poduzeća donosi na osnovu tržišnih pokazatelja i u skladu s kojom planira aktivnosti na tržištu.[29]

Mala poduzeća prolaze najlošije u krizi. Njihova sposobnost detekcije krize je na vrlo niskoj razini, tek 27% ih se pripremi na opasnosti iz vanjske okoline, a 9% na vanjske informacijske udare. Mala poduzeća nemaju mehanizme pomoću kojih mogu ograničiti

[27] Ibid.
[28] Bijelić, Z.: *Model mogućeg razvoja Bosne i Hercegovine,* konferencija: razvoj poslovanja 2011, zbornik radova, dostupno na: http://www.ef.unze.ba/Downloads/BDC/BDC2011.pdf (pregledano 1.3.2017)
[29] Vučur, G.: *Restrukturiranje mikro i malih poduzeća u uvjetima krize-primjer iz prakse*, Economics & Economy, Vol. 1, No. 2 2014. 177-192 dostupno na: http://www.economicsandeconomy.me/sites/economicsandeconomy.me/files/177-192_goran_vucur.pdf

krizu te smanjiti štetu ukoliko ona nastupi. Iako većina poduzeća raspolaže ključnim znanjima i proizvodima/uslugama za izlazak iz krize, samo polovica njih imaju alternativna rješenja. Oporavak nakon krize im je otežan. Mala poduzeća i kad su svjesna krize nisu dovoljno spremna da se suoče sa njom. Traženje krivca nakon nastupanja krize ili ponavljanje kriza koje su već nastupile u poduzeću je dokaz da poduzeće nije ništa naučilo iz prethodnih situacija.

Srednja poduzeća bolje detektiraju nastupanje krize od malih poduzeća. Međutim njihovo prikupljanje informacija o nastupanju krize svako 6 mjeseci bi trebalo prilagoditi tako da postane svakodnevnica. Kod ovih su poduzeća mehanizmi za detekciju vanjskih kriza solidno razvijeni, dok su unutarnji izvori kriza potpuno zanemareni. Usprkos tome što imaju veći stupanj znanja i proizvoda/usluga nego mala poduzeća vjerojatnost oporavka od krize im se podudara sa malim poduzećem te uopće ne koriste instrumente za smanjivanje štete. Iako se u srednjim poduzećima uči bolje nego u malim i iako većina tvrdi da na sastanku raspravljaju o poukama iz krize samo nekolicina njih ne traži krivca za nastupanje krize. Veliku pozornost usmjeravaju na preventivni i reaktivni krizni menadžment. Također, izvlače pouke iz prošlosti i pokušavaju ih primjenjivati u sadašnjosti.

Rješenje za SME u vrijeme krize moglo bi biti restrukturiranje poduzeća. Restrukturiranje poduzeća nudi se kao logična strateška odluka menadžmenta koja ima za posljedicu postizanje optimalne strukture odnosno zaokret u strateškom upravljanju i operativnoj politici poduzeća. Uz restrukturiranje koje predstavlja jednu od temeljitijih mjera promjene poslovanja postoji niz drugih modela koji pridonose smanjivanju troškova i povećanju efikasnosti poslovanja.[30] S obzirom na veličinu poduzeća, mala i srednja poduzeća su u prednosti kada se govori o restrukturiranju, fleksibilnija su i podložnija promjenama i prilagodbi od velikih poduzeća.

[30] Ibid.

2.4.3. Perspektive za SME

Prema svim relevantnim ekonomskim pokazateljima te preporukama EU uspješnost nacionalnih gospodarstava ovisi o konzistentnosti i transparentnosti malih i srednjih poduzeća. Čimbenici koji su u mogućnosti pomoći razvoj malih poduzeća su državna regulativa, gospodarska komora, te sveučilišta. Znači, stvaranje uvjeta za razvoj malog i srednjeg poduzetništva zahtijeva usklađenu državnu politiku kojom se obuhvaćaju aktivnosti različitih područja – od obrazovanja i znanosti, uklanjanja administrativnih prepreka i prevelike propisanosti, do jačanja potpornih institucija poduzetništva i poslovne infrastrukture, te regionalnog razvoja. Sveobuhvatan zakonski, strateški i institucionalni pristup razvoju malog i srednjeg poduzetništva pretpostavka su jačanja konkurentske sposobnosti gospodarstva. Stoga se poticanje malog i srednjeg poduzetništva provodi kontinuirano, uz uvođenje standarda EU i kroz primjenu zakonodavstva za državne potpore.[31]

U cilju kreiranja stimulativnih uvjeta za razvoj poduzetništva u zemljama u razvoju vlada ima ključnu ulogu. Primjeri praksi iz drugih zemalja pokazuju da kreiranje zakonskih okvira za podršku razvoju poduzetništvu predstavlja bitan korak. U cilju stvaranja stimulativnih zakonskih okvira zemlje ultimativno trebaju uvid u trenutno stanje vlastite ekonomije, što im omogućava identificiranje slabosti i snaga nacionalne ekonomije. Ovakav pristup znatno olakšava utvrđivanje programa razvoja kao slijedećeg koraka u procesu ekonomske revitalizacije.[32] Suvremena teorija i praksa razvoja SME pokazuju da uspješnost poslovanja i razvoj ovog gospodarskog segmenta uvelike ovise od podrške koju pruža država. Sustav državne podrške razvoju SME nije samo značajan za ekonomije u tranziciji nego i za razvijene ekonomije. Za pružanje podrške države osnivaju institucije specijalizirane za SME surađuju sa stručnjacima koji dobro poznaju poduzetništvo, poslovanje i razvoj malih poduzeća.[33]

[31] Horvatin, T.:*Budućnost malih poduzeća*, 2013., dostupno na: http://ekonomskiportal.com/buducnost-malih-poduzeca/ (pregledano 1.3.2017.)
[32] Čizmić E., Crnkić K., *Strateško poduzetništvo koncepcija paradigme budućnosti*, Sarajevo, 2012. str.158
[33] Džafić, Z.: *Pravci rasta i razvoja bosanskohercegovačke privrede - mala i srednja vs. velika preduzeća*, 2015., dostupno *na:* https://www.researchgate.net/...VERSUS.../5549f1f30cf2a0d4f29

Jačanjem poduzetništva doprinosi se povećanju zaposlenosti, učinkovitosti sustava socijalne sigurnosti, poticanju domaće proizvodnje i izvoza i stvaranju povoljne poduzetničke klime, te se ostvaruju smjernice o malom gospodarstvu kao generatoru razvoja. Malo se gospodarstvo uz poticajne mjere može uspješno razvijati, te može postati činiteljem od značaja za prilagodbu tržišnim kretanjima i razvoju ukupnog gospodarstva. Ono što je potrebno unaprijediti kako bi mala i srednja poduzeća uspješno poslovala ili bila uopće u mogućnosti pozitivno poslovati obuhvaća mehanizme za konačnu i potpunu izvedbu poduzetničkih projekata čime se stvara poduzetnička klima koja je poticajna za gospodarski i ukupni društveni razvoj. Mala i srednja poduzeća u Bosni i Hercegovini posluju, prije svega, u nepovoljnom ambijentu. Dakle, potrebno je poboljšati poslovni ambijent kako bi se omogućila sveukupna konkurentnost bh. ekonomije. Ovako organizirana poduzeća su ključni čimbenici ekonomskog rasta, pa je u procesu jačanja, ekonomskog oporavaka nakon krize, važnije nego ikad podržati lokalne tvrtke koje čine okosnicu svake jake i održive ekonomije. Pored toliko fondova za financiranje projekata koje nudi Europska unija, poduzetnička klima u Bosni i Hercegovini treba da bude u porastu i teži se tome da poduzetnici pokreću posao zbog dobre politike, a ne iz nužde. Iz određenih analiza poduzetništva vidljivo je da ne manjka poduzetničke zamisli i interesa, ali i nepovjerenja da se novim poslovnim zamislima mogu ostvariti javni i lični interesi.[34]

Prema nacrtu razvojne strategije Bosne i Hercegovine drugi strateški cilj je konkurentnost koja je od ključnog značaja za bolje pozicioniranje domaćih proizvođača na inozemnim tržištima. Ovaj cilj je podijeljen na klastere, kompetentnost ljudskih resursa, znanstveno-tehnološku i poslovnu infrastrukturu i jedinstveni ekonomski prostor. Prioriteti su kontinuirano poboljšavanje produktivnosti preduzeća, jačanje poslovnih lanaca, jačanje klasterske inicijative, osiguranje kompetencije kroz institucionalne sustave obrazovanja, usklađivanje obrazovnih procesa s potrebama tržišta rada, korištenje vještina i znanja dijaspore, izgradnja suvremene znenstveno-tehnološke poslovne baze, unapređivanje suradnje istraživačkih organizacija i gospodarstva, uspostavljanje institucionalnog okvira za razvoj znanstveno-tehnološke i poslovne infrastrukture, usklađivanje tehničke regulative

[34] Durak, I.: *Budućnost malih i srednjih poduzeća*, Centar za nove inicijative, dostupno na: http://noveinicijative.org/buducnost-malih-i-srednjih-preduzeca-za-cni-pise-ilma-durak/ (pregledano 3.3.2017.)

sa zakonodavstvom EU, unapređivanje sustava infrastrukture kvalitete i poboljšavanje poslovnog okruženja. U ovom cilju naglasak je stavljen na razvoj obrazovanja, veća ulaganja u istraživanje i razvoj, ali i na akademsku zajednicu dijaspore. Osim toga za realizaciju prioriteta ovog strateškog cilja potrebno je i moderniziranje poslovanja, pojednostavljivanje i podsticaji za zapošljavanje kadrova za istraživanje i razvoj.[35]

Iz svega gore navedenog postaje jasno kako je u Bosni i Hercegovini prije svega nužna politička stabilnost te usuglašenost politika na svim razinama vlasti. Nakon toga moguće je stvarati institucionalni okvir za jačanje gospodarstva te malog i srednjeg poduzetništva kao važnog čimbenika nacionalne ekonomije. Stabilnost, podrška nadležnih institucija te veća ulaganja u pružanje potpore ovom sektoru trebali bi biti prioriteti, a to bi u konačnici dovelo do poboljšanja opće poslovne klime, što bi moglo rezultirati privlačenjem inozemnih ulaganja te razvoju SME.

2.5. Ograničenja razvoju SME

Mala i srednja poduzeća suočavaju se s jačim ograničenjima rasta nego velika poduzeća. Ranjivija su i osjetljivija na lošu regulaciju i druge poteškoće institucionalnog okruženja. Jedan od glavnih problema je svakako financijske naravi. U skladu sa Europskom poveljom o malim i srednjim poduzećima i Zakonom o malom i srednjem poduzetništvu poboljšanje pristupa izvorima financiranja predstavlja jedan od deset temeljnih principa razvoja konkurentnosti malih i srednjih poduzeća (SME) i time osnovu za njihov rast i razvitak. Brojni mali i srednji poduzetnici kao jedan od ograničavajućih faktora njihova rasta i razvitka navode kompleksnost pristupa izvorima financiranja.[36] Prema svemu sudeći osnivački ulog je prvi izvor financiranja SME, a upisani i uplaćeni temeljni kapital je prvi novac na žiro-računu kojim poduzeće podmiruje obveze. Prema nekim autorima upravo početni temeljni kapital je odraz financijske stabilnosti. Stoga je važno da na samom

[35] Abspahić, H., Bajrović, R., Dostić, G., Draganić, L.: *Put ka oporavku:Odgovori na ekonomsku krizu i srednjoročne perspektive razvoja u Evropskoj uniji i Bosni i Hercegovini*, Centar za politike i upravljanje, Sarajevo, 2009.

[36] Regionalna razvojna agencija za ekonomski razvoj (REDAH), Alternativni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća, dostupno na: http://www.redah.ba/index.php/hr/novosti/item/1102-redah-organizirao-seminar-na-temu%E2%80%9C alternativni -izvori-financiranja-malih-i-srednjih-poduze%C4%87a%E2%80%9C

početku bude dostatan iznos temeljnog kapitala. Interni izvor financiranja je najlakše dostupan za mala i srednja poduzeća, ali glavni izvor financiranja malih i srednjih poduzeća uglavnom su bankarski krediti. Mala i srednja poduzeća imaju otežan pristup izvorima financiranja, naročito bankarskim kreditima zbog agencijskih troškova, informacijske asimetrije, netransparentne kreditne sposobnosti, koncentracije vlasništva i kontrole od strane poduzetnika.[37] Kod eksternog financiranja osim bankarskog kredita poduzeće može izabrati između trgovačkog kredita, leasinga i faktoringa. Bankarski krediti imaju važnu ulogu nakon privatizacije, jer su dostupniji iako bi ta aktivnost trebala biti veća. U razvijenim zemljama postoji niz programa pomoći i podrške i mjera koje potiču osnivanje, rast i razvoj SME.[38]

Razna istraživanja potvrđuju daje veliki problem u pristupu financijskim sredstvima malim i srednjim poduzećima njihov način poslovanja koji često nije javno dostupan i transparentan kao u velikih poduzeća, što značajno ograničava njihov pristup tradicionalnom tržištu kapitala. Mala i srednja poduzeća se ne mogu financirati izravno od investitora izdavanjem vrijednosnih papira. Zbog toga su mala i srednja poduzeća jako ovisna o bankarskim kreditima i vrlo osjetljiva na promjene na kreditnom tržištu. Istraživanje također pokazuju kako je jedan od problema s kojim se susreću SME nedostatak financijskog znanja i vještina poduzetnika potrebnog za izradu poslovnog plana koji se prezentira banci za odobravanje kredita. Naime, vlasnici malih poduzeća ne žele dijeliti kontrolu, odnosno vlasništvo nad svojim poduzećem, jer ih prvenstveno osnivaju zbog želje za samostalnošću i samostalnog uspjeha, te zbog toga ovise o vlastitim financijama i pomoći obitelji i prijatelja. Istraživanja pokazuju i da je problemu nedovoljnoj transparentnosti i jednostavnosti pristupa financijama (anketni upitnik izrađen za potrebe ovog rada pokazuje da banke smatraju u vleikoj mjeri da SME poduzeća imaj netransparentan financijska izvješća). Također bi se vrijeme obrade zahtjeva za kreditom trebalo skratiti i pojednostavniti taj proces, odnosno kako bi banke trebale u što je moguće kraćem roku odgovoriti na predane zahtjeve za kreditom.

[37]Vidučić, Lj.: *Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomski financijski okvir podrške*, Ekonomski fakultet Split, Split, 2012.
[38]Vidučić, Lj.: *Financijski menadžment*, RRIF - plus d.o.o., Zagreb, 2006.

Iz literature je vidljivo kako se i u drugim Europskim zemljama mala i srednja poduzeća većinom financiraju kreditima banka, te osim toga imaju mrežu poslovnih inkubatora, znanstveno tehnoloških parkova i klastera, mikrokreditnih linija, biznis anđela i drugih instrumenata podrške za mala preduzeća.[39]Problem dobivanja kredita od banaka jedan je od značajnijih ograničenja SME, a pored tog problema u BiH je i mnogo drugih problema i ograničenja koja su prethodno navedena. Dakle, unapređenje poslovnog okruženja ili poslovne klime jedan je od deklariranih prioriteta ekonomske politike za BiH. Za sve gospodarske subjekte je veoma važno da okruženje u kojem posluju bude uređeno. Što manje administrativnih prepreka uz odgovarajuću zakonsku regulativu, dostupna odgovarajuća radna snaga i povoljni izvori financiranja su osnovni preduvjeti za povoljnu poslovnu klimu.

Najveći problem privatnog sektora i postojećih SME u BiH, je pored administrativnih barijera, nedostatak kapitala. Iskustva razvijenih zemalja pokazuju da je poduzetnicima potrebno osigurati povoljne financijske poticaje iz proračuna i/ili kreditima (duži rok otplate, grejs-period, niža kamatna stopa, oslobađanje plaćanja poreza u prve tri godine poslovanja i sl.) čime bi se osigurala sredstva za investiranje u određen broj radnika. Kako bi se omogućila ekspanzija postojećih poduzeća, neophodno je osigurati uvjete za njihov rast i razvoj. U tu svrhu je potrebno uspostaviti poduzetničku infrastrukturu u vidu poslovnih zona, klastera, inkubatora i tehnoloških parkova.[40]

[39] Džafić, Z., *Preduzetnička ekonomija*, Tuzla, 2006., str.35.
[40]Džafić, Z.: *Pravci rasta i razvoja bosanskohercegovačke privrede - mala i srednja vs. velika preduzeća*, 2015., dostupno na: *https://www.researchgate.net/...VERSUS.../5549f1f30cf2a0d4f29...*

3. OGRANIČENJA PRISTUPA SME SEKTORA BANKARSKIM PROIZVODIMA

3.1. Vrste i izvori financiranja za SME

Problem financiranja u smislu odluka koje se moraju donijeti te načina na koje će se finciranje odvijati u svakom poduzeću javlja se od samog početka osnivanja i traje onoliko dugo koliko ono opstaje na tržištu, što znači da je taj problem stalno nazočan i svakodnevno prati poslovanje poduzeća. Svako poduzeće ima svoj proračun, a upravljanje tim proračunom zahtjeva određeno planiranje. Za početak važno je odrediti što se želi ostvariti, dakle postaviti ciljeve, zatim predvidjeti koliko je sredstava potrebno za realizaciju, kada će plan krenuti u realizaciju, odrediti do kada se želi ostvariti. Isto tako veoma je važno pronaći najpovoljniji izvor financiranja, te kako uspješno upravljati tim procesom do cilja.Možemo pretpostavitida je potrebna određena strategija kako bi se ostvariloželjene ciljeve. Financijska se strategija, prema navedenom, odnosi na sljedeće odluke: koliko financijskih sredstava je potrebno, kada,na koji rok, gdje ih pribaviti i kako upravljati tim procesom.

Izvori financiranja za mala i srednja poduzeća predstavljaju područje koje se svojim specifičnim obilježjima prilično razlikuje od izvora i uvjeta financiranja koji vrijede za velika poduzeća. Specifičnosti s kojima se prilikom traženja izvora financiranja susreću najviše mala, ali i srednja poduzeća često su najveći problem menadžmentu zaduženom za pribavljanje financijskih sredstava. Ti problemi i prepreke još su naglašeniji u tranzicijskim zemljama, u kojima financijska tržišta općenito još uvijek nisu do kraja razvijena pa se i velika poduzeća susreću s problemima, a za mala i srednja poduzeća te prepreke su još izraženije. Rezultati istraživanja pokazuju da oko 16% malih i srednjih poduzeća doživi manje ili veće probleme vezane uz bankovno financiranje kredita u usporedbi s 10% velikih poduzeća. Prepreke za financiranje razlikuju se od poduzeća do poduzeća. Veličina

poduzeća igra značajnu ulogu u sektoru malog i srednjeg poduzetništva, a mikro i mala poduzeća su najviše pogođena.[41]

Izvori financiranja mogu se podijeli prema roku raspoloživosti, prema vlasništvu te prema porijeklu. Prema roku raspoloživosti izvora, financiranje se dijeli na:[42]

- kratkoročno financiranje: izvori kratko traju i raspoloživi su u vremenu do jedne godine. Koristi se za financiranje ulaganja u kratkotrajnu imovinu (obrtna sredstva). Područje kratkoročnih financija odnosi se na menadžment obrtnog kapitala pri čemu se razlikuje bruto (kratkotrajna movina) i neto obrtni kapital (razlika između kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza). Osnovna pitanja na koja treba odgovoriti menadžment obrtnog kapitala su: kolika trebaju biti ulaganja u kratkotrajnu imovinu i kakav je karakter kratkoročnih izvora financiranja.
- dugoročno financiranje: izvori dugo traju i raspoloživi su više od jedne godine. Osnovni oblici kreditnog dugoročnog financiranja poduzeća su emisija obveznica, krediti na obročnu otplatu i leasing. Dugoročno financiranje se odnosi na vremenski rok duži od 5 godina, dakle izvori sredstava raspoloživi su duže od 5 godina. Mogu biti ročni (tuđi) što podrazumijeva da imaju rok dospijeća u razdoblju dužem od pet godina, a odnosi se na dugoročne kredite, te kapital priskrbljen emisijom obveznica i sl., i neročni (vlastiti) koji nemaju rok dospijeća nego su trajno raspoloživi, a tu se ubrajaju dionički kapital od emisije redovitih i povlaštenih dionica, zadržani dobitak i sl. Ovi izvori predstavljaju temeljni kapital poduzeća i koriste se za financijsko ulaganje u dugotrajnu imovinu odnosno razvoj poduzeća.

Prema vlasništvu izvori financiranja mogu biti:[43]

- vlastiti izvori (dionički kapital, partnerski ulozi) kod kojih ne postoji obveza vraćanja te nemaju rok dospijeća. Koriste se za ulaganje sredstva u poslovanje privrednog subjekta na neodređeno vrijeme. Potraživanja od kupaca su najvažniji vlastiti izvor financiranja.Težnja je koristiti vlastite izvore financiranja za redovno poslovanje poduzeća dok se za proširenje, tj. razvoj mogu koristiti i vlastiti i tuđi

[41]EBA report on SMES and SME supporting factor, ožujak 2016., dostupno na: *https://www.eba.europa.eu/.../EBA-Op-2016-04++Report+on+SMEs+and+SME+support (pregledano 5.2.2017)*
[42]Marković, I.: *Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava*, RRiF plus, Zagreb, 2000.
[43]Vidučić Lj.: *Financijski menadžment,* RRiF, Zagreb, 2004.

izvori. Vlastiti nasuprot tuđih izvora financiranja imaju neke prednosti, a i nedostatke. Prednosti financiranja iz vlastitih izvora su: veća masa neto poslovnog rezultata, nema obveza vraćanja sredstava, veći financijski i kreditni kapacitet, i veća poslovna i financijska samostalnost. Dok su nedostaci financiranja iz vlastitih izvora: viši troškovi financiranja, viši troškovi pribavljanja financijskih sredstava, nemogućnost korištenja financijske poluge, ograničenost vlastitih izvora.[44]

- tuđi izvori (sve vrste kratkoročnih i dugoročnih obveza, dugovi) koji se moraju vratiti vjerovnicima u određenom roku, a koriste seza financiranje kratkoročnih i dugoročnih ulaganja. U tuđe izvore financiranja spadaju razni krediti, obveze, zajmovi, dug, dobavljači itd.

Prema porijeklu izvori financiranja se dijele na:[45]

- unutarnje (interne) izvore koje je stvorilo samo poduzeće (amortizacija, zadržani dobitak, pričuve). Unutarnji izvor financiranja može biti vrsta uštedevine, vlastite uštedevine, koja se ostvarila kroz ograničenje potrošnje u određenom razdoblju ili čuvanjem dobara od beskorisnog trošenja. To može biti početni kapital ili naknadno sakupljen kapital za proširenje poduzeća.[46] Također imamo zadržnu dobit kao jedan oblik unutarnjeg financiranja, no ona je moguća samo za poduzeća koja posluju duže od jedne godine. Ako poduzeće već posjeduje dionice, prodajom istih također se mogu prikupiti financijska sredstva potrebna za ulaganje.
- vanjske (eksterne) izvore koje financijski menadžment priskrbljuje izvana, emisijom kratkoročnih i dugoročnih vrijednosnih papira, uzimanjem kratkoročnih i dugoročnih kredita itd.

Vanjski izvori financiranja uvelike se razlikuju od unutarnjih, po tome što vanjske izvore sačinjavaju i tuđi i vlastiti izvori, a unutarnje samo vlastiti izvori financiranja testoga postoji puno više mogućnosti kod pronalaženja vanjskih izvora financiranja. U vanjske izvore financiranja ubrajaju se trgovački kredit, bankovni krediti, bankovno prekoračenje,

[44] Vukičević, M.: *Financije poduzeća,* Zagreb, 2006.
[45]Marković I.: *Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava,* RRiF plus, Zagreb, 2000.
[46] Vukičević, M.: *Financije poduzeća,* Zagreb, 2006.

partnerstvo ili poslovni anđeli, hipotekarni kredit, leasing, emisija vrijednosnih papira, razvojni fondovi, faktoring, državni poticaji, obveznice itd.

3.1.1. Dostupnost izvora financiranja za SME

Već je navedeno kako mala i srednja poduzeća imaju određene probleme u pristupu određenim izvorima financiranja zbog svoje veličine, a to se osobito odnosi na SME početnike. Razvijene zemlje i zemlje u tranziciji nude niz programa pomoći i podrške pri stimuliranju osnivanja i razvitka SME. U razvijenijim tržišnim gospodarstvima institucije i organizacije središnje države ili lokalnih organa nude podršku u financiranju SME sektora kroz kreditiranje po subvencioniranim uvjetima, bezpovratne pomoći, razna jamstva i ulaganje u vlastiti kapital. U zemljama u tranziciji glavni problem SME sektora je nedostatak kapitala. U financijskim sustavima su dominantne banke kojima je u većem interesu poslovanje s većim gospodarskim subjektima, a uslučajevima kada posluju s manjim gospodarskim subjektima znatnije povećavaju kamatnu stopu. Zbog svega navedenog glavni izvor financiranja SME u većini zemalja, pogotovo malih i novonastalih poduzeća su vlastiti izvori i to sredstva vlasnika i zadržana dobit ostvarena poslovanjem, te vlasnički/riziko kapital neformalnih investitora (obitelj, poslovni anđeli). Od kreditnih izvora najčešće se koriste bankarski krediti, trgovački krediti, kašnjenje s podmirivanjem obveza prema dobavljačima, te leasing i faktoring.

Financiranje vlastitim kapitalom uglavnom se obavlja vlastitim kapitalom vlasnika, a često i obitelji. U razvijenim zemljama postoje posebne kotacije na burzama za mala i srednja poduzeća poput Alternative Investment Market u Velikoj Britaniji. Međutim, ovaj način financiranja nije efikasan za manje svote, a i institucionalni investitori nevoljko ulažu u SME zbog nepovoljnog odnosa rizika i povrata.[47] Dostupnost izvora financiranja također mogu biti formalni i neformalni. Formalni izvori uključuju banke preko ulaganja u fondove za razvoj poduzetništva; državne, lokalne zajednice te zajednice samih poduzetnika (npr. zajednički štedni fondovi); tvrtke za ulaganje u dioničku glavnicu i riziko ulaganja (venture

[47]Vidučić, Lj. :*Financijska ograničenja osnivanju i poslovanju malih i srednjih poduzeća*, Ekonomski fakultet, Split, 2005.

capital, private equity). Neformalni izvor financiranja za malo gospodarstvo najčešće je tržište rizikofinanciranja– venture capitala. Dobavljači rizičnih financija najčešće su korporativni financijeri i financijski anđeli. Radi se o ulaganju bogatih pojedinaca koji su spremni ulagati u rizičnije tvrtke koje nemaju kotaciju, ili mreže poslovnih anđela. Poslovni anđeli su bogati pojedinci, koji su i sami poduzetnici. Njihova uloga je višestruka, osim što pribavljaju nove financije, pružaju i tehničku podršku, tržišne kontakte i usluge stručnjaka.

Kreditno financiranje obuhvaća financiranje bankarskim kreditima i kreditima i jamstvima države i lokalnih organa uprave. Banke sudjeluju u financiranju malog gospodarstva sa svojim specijalnim kreditnim programima. Većina banaka je nesklona riziku i prilikom odobravanja kredita za male poduzetnike, koje smatraju rizičnom skupinom, traže mnoštvo dokumentacije i osiguranja poput hipoteke i prava na nekretninu. Osim kredita banaka i vlade, postoje i krediti štedno kreditnih zadruga, te krediti ilegalnog, lihvarskog tržišta, koje je izuzetno nepovoljnjo za poduzetnike.

Iz literature je vidljivo kako je trgovački kredit jedan od važnijih dostupnih izvora financiranja za mikro i mala poduzeća. Mikro i mala poduzeća često imaju više faktora koji im ograničavaju (kolaterali, financijska izvješća) pristup bankarskim kreditima, pa koriste trgovački kredit koji je skuplji od bankarskog kredita. Osim što SME ne mogu dobiti bankarske kredite, troškovi i kompleksnost bankarskih kredita su također razlozi zbog kojih se odlučuju za trgovački kredit. Iznos trgovačkih kredita je veći ukoliko je razdoblje plaćanja duže. Trgovački kredit je općenito značajan izvor kratkoročnog financiranja svih poduzeća, ali ponajviše manjih. Ove kredite odobravaju najčešće dobavljači koji su fleksibilniji pa je takvu vrstu kredita lakše dobiti od bankarskog kredita. Osobitost ovog kredita je u tome što kupci nisu obvezni platiti robu odmah tijekom isporuke nego im se odobrava razdoblje odgode plaćanja. Uvjete plaćanja određuje dobavljač. Prednosti ovog kredita su neformalnost, fleksibilnost i liberalnost. Neformalnost se očituje kroz činjenicu da za dobivanje ovog kredita nije neophodno sklapanje prethodnog ugovora već se može i telefonski dogovoriti. Dobavljači ne ocjenjuju kreditnu sposobnost primatelja kredita što dokazuje liberalnost kao prednost. Fleksibilnost kredita se očituje kroz prilagođavanje potrebama primatelja odnosno veći je stupanj tolerancije u

slučaju zakašnjenja. Nedostatak ovakvog načina financiranja je što je trgovački kredit vrlo skup izvor financiranja.[48]

U praksi kad posmatramo poduzeća koja posluju u BiH i regiji i kad govorimo o trgovačkim kreditima radi se o sljedećem, dobavljač isporučuje robu uz odgodu plaćanja unutar određenog razdoblja. Odlikuje ga da se bazira na uspješnoj poslovnoj suradnji između kupca i dobavljača gdje se s vremenom razvija odnos povjerenja. Zato je ovaj oblik financiranja za poduzeća koja su na samom početku teško dostupan jer nemaju povijest urednog plaćanja računa na osnovu čega bi temeljili sklapanje ovog vida poslovanja (u praksi je čest sčaj da se traži avansno plaćanje, pogotovo prema dobavljačima iz inozemstva).

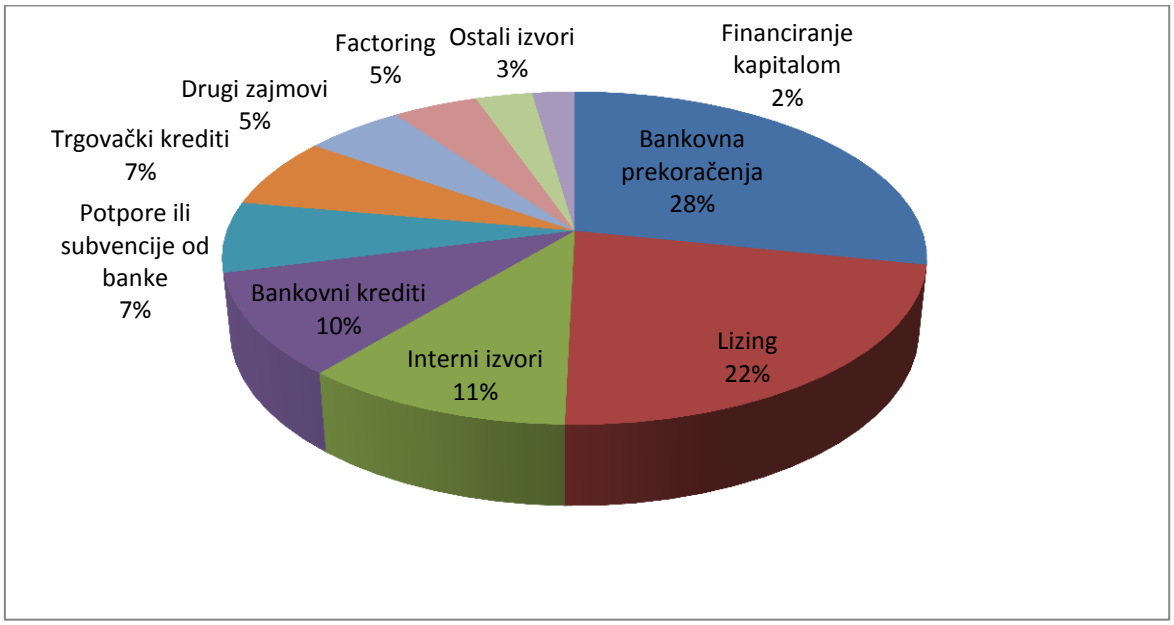
Kako bi dobavljač na samom početku pristao dati vam ovaj vid kredita morate priložiti ili kolateral ili dokaz da ste u mogućnosti platiti obveze po isteku roka odgode. Prednost financiranja trgovačkim kreditom je u tome što je zasnovan na fiksnom vremenskom periodu najčešće 30-60 dana. Pojedini dobavljači nude dodatni popust u slučaju da platite prije roka ili u nekom kratkom periodu. Međutim većina poduzeća u SME segmentu ima dugove prema dobavljačima i potraživanja od kupaca pa se samim time treba posmatrati razlika između duga dobavljačima i potraživanja od kupaca da bismo govorili o neto efekt trgovačkih kredita. Također kad se govori o dugu dobavljačima i kupcima bitna je ročna struktura, tj. koliko su stara potraživanja i dugovanja odnosno je li sve u dogovorenim rokovima plaćanja. Zbog svega navedenog kad banke ocjenjuju bonitet i kreditnu sposobnost klijenta jedna od bitnijih stavki je anlitički prikaz ročne strukture potraživanja od kupaca i obaveza prema dobavljačima, kao i činjenica da li su iznosi realno iskazani. (problematika sive ekonomije i gotovinska plaćanja).

Već je navedeno kako je eksterni način financiranja najčešće korišten kod financiranja SME u Europskoj uniji. Najviše zastupljeni vanjski izvori financiranja u 2013. godini bili su bankovna prekoračenja (39%), leasing/najam / faktoring (35%), trgovački krediti (32%), a krediti banaka (32%). Te razine su i vrlo slične onima iz 2011. godine. Sveukupno, 75%

[48]Nikolić, N., Pečarić, M.: *Osnove monetarne ekonomije*, Naklada Protuđer, Split, 2007.

malih i srednjih poduzeća Europske unije su koristila barem jedan oblik financiranja dugom (osim dužničkih vrijednosnih papira i vlasničkih) u posljednjih šest mjeseci.[49]
Ovakav način financiranja prema istraživanju Europske komisije provedenom 2014. godine najzastupljeni je u Europskoj uniji, dakle situacija se iz godine u godinu bitno ne mijenja, a kako to konkretno izgleda prikazat će se grafikonom broj 1.

Grafikon 1. Izvori financiranja u Europskoj uniji za 2014. godinu



Izvor: Izrada autora prema European Commission, 2014 SMEs' Access to Finance survey Analytical Report, 14 November 2014.

Iz grafikona 1. vidljivo je kako su bankovna prekoračenja najzastupljenija, a slijedi ih lizing. Interni izvori su zastupljeni s 11%, a tu se misli na sve vrste internih izvora, dakle općenito. Bankovni krediti su zastupljeni s 10%, a 7% trgovački krediti. Na druge zajmove i factoring otpada po 5%, dok je finciranje kapitalom prema ovom istraživanju zastupljeno sa samo 2%.
Iz istraživanja koje je provela EBA (European Banking Authority) 2015. godine vidljivo je kako je dostupnost financiranja za SME vezana uz financiranje banka (prekoračenja i krediti) te trgovačke kredite i leasing. Te usluge su najviše koristila mala i srednja poduzeća. Bankovna prekoračenja koristilo je 32,5% mikro poduzeća, 39,2% malih

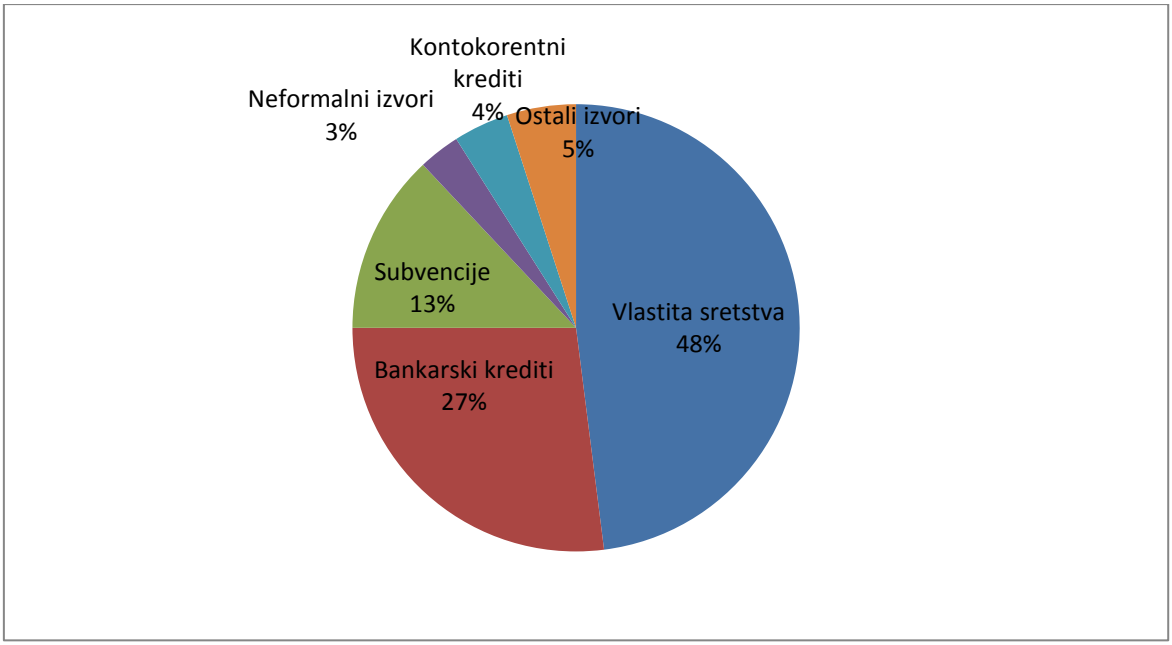
[49]European Central Bank ECB, SURVEY ON THE ACCESS TO FINANCE OF ENTERPRISES IN THE EURO AREA , november 2014., dostupno na: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2014-safe-analytical-report_en.pdf, (pregledano 28.12.2016.).

poduzeća te 44%srednjih poduzeća, a bankovne kredite koristilo je 13,4% mikro poduzeća, 21,0% malih i 27,7% srednjih poduzeća. Od preostalih oblika financiranja na raspolaganju, trgovačke kredite koristilo je 21% malih i srednjih poduzeća, 8,7% njih koristilo je factoring, a ne bankovne kreditenjih 9,7%.[50]

Dostupnost izvora financiranja malih i srednjih poduzeća u EU razlikuje se od države do države. Korištenje prekoračenja u sektoru SME su u rasponu od preko 45% u Malti, Irskoj, Danskoj i Italiji, dok su manja od 20% u Estoniji i Grčkoj. Što se tiče bankovnih kredita, također je vidljiva velika razlika sa stopama od preko 25% u Francuskoj i Belgiji, a ispod 10% u Mađarskoj i Estoniji. Leasing je najviše korišten u Njemačkoj (35,7%), Latviji(34,8%) i Poljskoj (33,7%), anajmanje sekoristi u Cipru (6,6%) i Italiji (7,7%). Trgovački kredit koristi se u rasponu od više od 40% na Cipru, u Velikoj Britaniji, Malti i Irskoj, a manje od 5% u Mađarskoj.[51] U Njemačkoj, što će se vidjeti iz grafikona 2 dostupnost financiranja odvija se dominantno iz vlastitih sredstava (48%), slijede bankarski krediti (27%), zatim subvencije (13%), a neformalni izvori i kontokorentni krediti (kratkoročni kredit banke odobren po tekućem računu komitenta) su zastupljeni u znatno manjoj mjeri.

[50]European Banking Authority (EBA, Report on SMES and SME supporting factor, march 2016., dostupno na: https://www.eba.europa.eu/.../EBA-Op-2016-04++Report+on+SMEs+and+SME+support (pregledano 5.4.2017)
[51] Ibid.

Grafikon 2. Dostupnost financiranja za SME u Njemačkoj



Izvor: Izrada autora prema: Seehausen, S.: Kapitals trukturentscheidungen in kleinen und mittleren Unternehemen, Josef Euf Verlag, Köln, 2014.

Što se tiče pristupa financiranju SME u Bosni i Hercegovini, teško je pronaći relevantne pokazatelje, a općepoznato je da je pristup izvorima financiranja poprilično otežan nemogućnošću pristupa bankarskim kreditima, nedostatnom potporom državnih subvencija te smanjenom mogućnošću financiranja iz vlastitih izvora.

3.1.2. Odnos banaka i SME

Bankarski krediti i dalje su najvažniji izvor vanjskog financiranja za SME poduzeća[52] u EU, ostaju primarni oblik vanjskog financiranja za 62% malih i srednjih poduzeća. (drugi najvažniji izvor za velike kompanije iza leasinga i faktoringa). Nadalje, mala i srednja poduzeća imaju manje opcija od velikih poduzeća jer ne mogu lako pristupiti tržištima kapitala izravno.

[52] European Commission, European Central Bank, Small and medium-sized enterprises' access to finance, European semester thematic fiche , 11.2015.godine. Preuzeto sa http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/2015/small_medium_enterprises_access_to_finance_20151126.

Prema dostupnoj literaturi, a posebice istraživanjima s područjima EU najveću ulogu u financiranju malih i srednjih poduzeća imaju banke, a nebankarske institucije koje kreditiraju malo gospodarstvo su štedno-kreditne zadruge, leasing, osiguravatelji i faktoring institucije.[53] Podaci iz raznih istraživanja pokazuju kako mala i srednja poduzeća imaju otežan pristup bankarskim kreditima, iako su najvažniji izvor eksternog financiranja. Glavni razlozi zbog kojih malo gospodarstvo ima otežan pristup bankarskim kreditima su: nedostatak kolaterala koji se najviše odnosi na mikro i mala poduzeća, nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima i nepotpuna dostava informacija bankama od strane poduzeća.[54]

Niže kamatne stope i inovacije bankarskih proizvoda su trebale omogućiti SME lakše pribavljanje sredstava, monopolska situacija na bankarskom tržištu, tržišne predrasude kojima se eliminiraju sva poduzeća koja ne zadovoljavaju veličinom kolaterala i strano vlasništvo nisu omogućile malim i srednjim poduzećima da se nalaze u povoljnijoj okolini.

U bankocentričnim državama kao što je naša, kao što su i države regije (i cijela kontinentalna Europa) banke su još uvijek dominantne financijske institucije. Na njih se odnosi 73% tržišnog udjela.[55] Zanimljiv je podatak kako u zemljama EU banke financiraju 75% do 80% poduzeća (od čega su većina mala i srednja), dok u SAD-u samo njih 25%.[56] Privatizacijom su krediti postali dostupniji malim i srednjim poduzećima, jer se smanjila kamatna stopa, a uvedeni su i posebni programi za malo gospodarstvo. Pretpostavlja se da su takve promjene utjecale na transparentnost poslovanja poduzeća, ali i banke. Unatoč promjenama, banke su i dalje oprezne kod financiranja SME zato što je glavni cilj banke profit sa što nižim rizikom (odogovornost prema depozitarima i vlansicima). Takav stav banke sigurno ne pomaže malom gospodarstvu te su banke spremnije financirati sektor stanovništva (disperzija rizika) i velika poduzeća nego sektor malog gospodarstva.

[53]Vidučić, Lj. :Financijska ograničenja osnivanju i poslovanju malih i srednjih poduzeća, Ekonomski fakultet, Split, 2005.
[54]Vidučić, Lj.: Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Ekonomski fakultet Split, Split, 2012.
[55]Vidučić, Lj.: *Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške*, Ekonomski fakultet Split, Split, 2012.
[56]European Banking Authority (EBA, Report on SMES and SME supporting factor, march 2016., dostupno na: https://www.eba.europa.eu/.../EBA-Op-2016-04++Report+on+SMEs+and+SME+support (pregledano 5.3.2017)

SME bankarstvo u razvijenim zemljama znatno je više razvijeno, u smislu vrsta izvora financiranja za SME, u odnosu na ostatak svijeta. Banke u razvijenim zemljama posebno vode računa o rastu ovog sektora zbog mogućnosti plasiranja bankarskih proizvoda.

Recentna istraživanja, među kojima je i istraživanje koje provodi Europska komisija o pristupu SME finansijskim resursima, pokazuju da su najčešće korišteni eksterni izvori finansiranja različiti bankarski proizvodi (komercijalni krediti, kreditne kartice, kreditni limiti, revolving krediti, itd). Iz tog razloga se u posljednih nekoliko desetljeća sve više razvija tzv. SME bankarstvo. SME bankarstvo obuhvaća različite tipove kreditnih sredstava, kao i drugih bankarskih proizvoda i/ili usluga, namijenjenih financiranju SME. Banke se sve više okreću SME, koja, iako pripadaju segmentu rizičnijih klijenata, postaju tako znatan izvor prihoda banaka.[57]

Istraživanje provedeno od strane Europske komisije i Europske centralne banke u 2013. godini indicira na to da su banke upravo najveći izvori eksternog zaduživanja SME u EU. Bankarski krediti su najdominantniji oblik eksternog finansiranja za sve tipove SME, osim u slučaju novoosnovanih poduzeća koja posluju kraće od dvije godine.[58] Navedeno istraživanje pokazuje kako su banke bile izvor financiranja za preko 85% SME koja su u posljednje dvije godine podnijela zahtjev za kredit nekoj financijskoj instituciji. I u zemljama regije značajan izvor financiranja su banke, npr. u Srbiji glavnu ulogu u finansiranju imaju velike banke sa svojim filijalama u toj zemlji, dok tek u 13% slučajeva utjecaj ostvaruju državne institucije za razvoj. Slična je situacija i u Hrvatskoj, s tim da banke u Hrvatskoj mnogo veći broj kredita odobravaju srednjim poduzećima (82%) nego malim (8%).[59]

[57]Kozarević, E.: *SME bankarstvo (BiH i inostrana iskustva)*, Tranzicija/Transition, godina XVI, Vitez-Tuzla-Zagreb-Beograd-Bukarest, 2014.
[58] European Commission: *2013 SMEs' Access to Finance survey*, Analytical Report, 2013., dostupno na : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf, (pregledano 8.2.2017.)
[59] Ministarstvo poduzetništva i obrta: *Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013-2020.*, dostupno na: http://www.minpo.hr/

Financijski sustav u BiH sastoji se od komercijalnih banaka, mikrokreditnih organizacija, društava za lizing, investiciijskih fondova i osiguravajućih društava. Dominantan dio financijskog sustava i dalje se odnosi na komercijalne banke koje sudjeluju s 84% u ukupnoj aktivi financijskog sektora, dok se preostali dio financijskog sustava u približno jednakim dijelovima odnosi na društva za lizing, osiguravajuća društva, investicijske fondove i mikrokreditne organizacije.[60]

U odnosu na razvijeni dio svijeta, zemlje regije Zapadnog Balkana zaostaju u inovativnosti, ali i shvaćanju značaja SME bankarstva. Među zemljama regije, kada je u pitanju SME bankarstvo, Hrvatska i Srbija prednjače u odnosu na Crnu Goru i, na kraju, BiH. Naša zemlja u suradnji sa centrima za razvoj poduzetništva i financijskim sustavom tek treba razviti tržište SME bankarstva i time pružiti dodatnu pomoć sektoru SME. Prema Godišnjem izvješću Reifeissen bank osnovna karakteristika poslovnog odnosa sa SME klijentima je segmentni pristup klijentu, na način da su određeni podsegmenti klijenata sa sličnim osobinama, preferencijama i tržišnim položajem, a svaki podsegment ima poseban servis model i pristup. U SME segmentu u 2015. godini zabilježen je rast kredita za obrtna sredstva, te rast korištenja dozvoljenog prekoračenja po transakcijskom računu (Overdraft), dok je zabilježena stagnacija kod kredita za investicije.[61]

Istražujući odnos banaka prema SME u Bosni i Hercegovini kroz anketni upitnik izrađen za potrebe istraživanja ovog rada sve banke su spremne kreditirati SME sektor te ponuditi asortiman bankarskih proizvoda potencijalnim klijentima, no kako bi se finnciranje realiziralo potrebno je zadovoljiti određene kriterije. Sve banke ističu da im je SME segment veoma bitan, profitabilan i perspektivan za budućnost. Mnoga SME poduzeća u BiH nemaju transparentno poslovanje te im to otežava pristup kreditima, kroz anketu ovo potvrđuju i banke i ocjenjuju segment kao srednje rizičan.

[60]Kozarević, E.: *SME bankarstvo (BiH i inostrana iskustva)*, Tranzicija/Transition, godina XVI, Vitez-Tuzla-Zagreb-Beograd-Bukarest, 2014.
[61]Reifeissen bank: Godišnji izvještaj za 2015., dostupno na: https://raiffeisenbank.ba/templates/default/users_data/test_7/bih.pdf (pregledano 8.3.2017.)

Prethodna istraživanja pokazuju da se tehnologije odobravanja kredita malim poduzećima mogu podijeliti u 4 glavne kategorije:[62]

1. pozajmljivanje na temelju financijskih izvještaja,
2. pozajmljivanje na temelju imovine,
3. pozajmljivanje temeljeno na odnosu između klijenta i banke,
4. kredit scoring za mala poduzeća.

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 registrana kao obrti, to nije slučaj. Odluka o tome dodjeliti kredit malom poduzetniku može biti donešena na temelju imovine kojom poduzetnik raspolaže. Kreditne odluke se u načelu donose na temelju dostupnog kolaterala što može 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, problem se može javiti zato što poduzetnik ne raspolaže imovinom koja bi bila dovoljna za predstavljanje osiguranja kredita. Odluke o dodjeli kredita mogu biti bazirane i na odnosu između klijenta i banke. Velikim dijelom temeljene su na informacijama vlasnika poduzeća o samom poduzeću i vlasniku, a koje su skupljene kroz vrijeme.[63] 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.

3.1.3. Ponuda bankarskih proizvoda za SME

Već je navedeno kako je eksterni način financiranja najčešće korišten kod financiranja SME. U eksterne načina financiranja za SME ubraja se financiranje od strane banaka.

[62] Šarlija, N.: Predavanja za kolegij 'Upravljanje kreditnim rizicima', Odjel za matematiku Sveučilišta u Osijeku, 2008.godina, dostpno na: https://www.mathos.unios.hr/upravljanjekr/materijali/Kredit%20scoring%20modeli%20za%20SME%20(tekst).pdf

[63] Ibid.

Takvo financiranje odvija se na više načina jer je spektar bankarskih proizvoda odnosno ponude raznolik.

Kratkoročni kreditisu čest aktivni bankovni posao kojim banka povećava novčanu masu jer tim poslom stvara novi novac. Vrste kratkoročnih kredita su:[64]

- kontokorentni kredit ili kredit po tekućem računu – na temelju solidnosti tražitelja kredita (npr. stalni priljev sredstava na tekući račun) banka odobrava kredit pri čemu utvrđuje njegovu maksimalnu visinu, suština je da dužnik plaća kamatu samo na visinu angažiranih sredstava, a ujedno za vrijeme nekorištenja kredita banka plaća kamatu,
- eskontni kredit odobrava se na podlozi nekog budućeg potraživanja, a kako se potraživanje kupuje prije dospijeća, kredit je umanjen za kamate, troškove i proviziju. Najčešće pokriće za odobravanje je mjenica, a kredit se odobrava u roku dospijeća mjenice,
- lombardni kredit - temelj kredita je zalog realnih pokretnih vrijednosti, a odbravaju ga banke, ali i druge specijalizirane institucije. Osnovicu za kredit čini tržišna vrijednost založene stvari (lombardni kredit je najčešće kreidt osiguran 100% depozitom),
- akceptni kredit - specifičan kreditni posao kod kojeg samo u iznimnim slučajevima dolazi do isplate kreditnog iznosa budući da banka svom komitentu akceptira mjenicu. Tim postupkom banka postaje glavni dužnik te se obvezuje isplatiti mjenični iznos ukoliko to ne učini njen izdavatelj odnosno tražitelj kredita,
- rambursni kredit - to je akceptni kredit koji banka odobrava uvozniku robe temeljem pokrića u robnim dokumentima. Važan je za trgovačku razmjenu, te se često koristi u međunarodnim poslovnim odnosima,
- trgovački kredit (kredit dobavljača) - posebno je značajan za financiranje malih poduzeća zbog toga što ove kredite najčešće odobravaju dobavljači. Dakle, kupci nisu obvezni platiti robu prilikom isporuke, već im se od strane dobavljača odobrava razdoblje odgode plaćanja.

[64]Cvijanović, V.; Marović, M.; Sruk, B.: *Financiranje malih i srednjih poduzeća*, Zagreb, 2008., str. 77.

Dugoročni krediti su štednja gospodarskih subjekata, fondova, države i stanovništva činenajveći dio izvora ovih kredita, a u to se može ubrojiti i emisija dugoročnih vrijednosnih papira (dionice, obveznice). Vrste dugoročnih kredita su:[65]

- hipotekarni krediti - odobrava se na temelju zaloga nekretnine, a dominantan je u stambenoj i komunalnoj izgradnji. Visina odobrenog kredita ovisi o vrijednosti nekretnine s tim da se odobrava u iznosu manjem od te vrijednosti
- investicijski kredit - ovim kreditiranjem se bave specijalizirane banke, konzorciji banaka i međunarodne financijske institucije. Veličina traženih sredstava uvjetovala je pojavu sindiciranih kredita u kojima se kao kreditori pojavljuju dvije ili više banaka koje spajanjem svojih kreditnih potencijala mogu zadovoljiti potrebe svojih klijenata.

Kod ove teme mišljenja stručnjaka se podudaraju, a odnose se na teoriju kako banke trebaju više pozornosti posvetiti sektoru SME te prilagoditi i povećati ponudu bankarskih kredita za ovaj sektor. Prema mišljenju mnogih autora koji se bave ovom temom, lizing predstavlja važan vanjski izvor financiranja. Prema istraživanju Oxford Economics, a koje je obuhvatilo zemlje članice EU-a iz 2010.godine lizing je bio najpopularniji oblik financiranja za 40 % anketiranih SME poduzeća. Prema istom istraživanju drugi najveći izvor financiranja bio je bankarski kredit. Navedeni podaci korespondiraju i sa situacijom u Hrvatskoj. Lizing je najatraktivniji financijski instrument u Hrvatskoj dostupan malim i srednjim poduzećima kada govorimo o financiranju prijevoznih sredstava te se osim prijevoznih sredstava odobrava za strojeve, plovila i sl., dok najveći dio odobrenih lizinga opada na osobne automobile. Kod lizinga su početni troškovi i mjesečna plaćanja niski. On omogućuje srednjoročno i dugoročno financiranje.[66] Faktoring je posao kratkoročnog financiranja izvoznog ili uvoznog posla preko faktora kao posebne organizacije.[67] Prednost faktoringa je poboljšanje likvidnosti jer se na taj način brzo dolazi do novca. Dolazi do uravnoteženja odnosa između kratkoročnih potraživanja i kratkoročnih obveza te povećanja kreditne sposobnosti i boniteta. Na taj način smanjuje se rizik što povećava mogućnost poboljšanja poslovanja, povećanja prodaje i veće konkurentnosti.

[65]Cvijanović, V.; Marović, M.; Sruk, B.: *Financiranje malih i srednjih poduzeća*, Zagreb, 2008., str. 78.
[66] Bujan, I., Vugrinec, M.,: *Specifičnosti financiranja SME sektora u Hrvatskoj u odnosu na zemlje Europske unije*, Zbornik Veleučilišta u Rijeci, Vol. 2, 2014., No. 1, pp. 127-138
[67] Vidučić, Lj.: *Financijski menadžment*, VII. izdanje, RRIF Plus, Zagreb, 2011.

U Bosni i Hercegovini banke imaju svoje ponude kredita za SME sektor, a u nastavku navest će se neke od njih:[68]

- kratkoročni krediti,
- dugoročni krediti.

Kratkoročni krediti se odobravaju za financiranje tekuće proizvodnje u cilju održavanja kontinuiteta proizvodnog i uslužnog procesa kao što su nabavka repromaterijala, financiranje sezonske proizvodnje, financiranje prodaje, izvoza, neusklađenosti priliva i odliva sredstava itd. Rok i način vraćanja je do jedne godine a kamatna stopa je fiksna.

Najčešći tipovi kratkročnih kredita su overdraft kredit, revolving kredit i kratkoročni anuitetni kredit.

- Overdraft – dozvoljeno prekoračenje po transakcijskom računu. Overdraft omogućuje veliku fleksibilnost u poslovanju, odnosno u upravljanju likvidnošću. Namijenjen je firmama koje imaju povremene potrebe za obrtnim sredstvima. Trajanje kredita je do 12 mjeseci, povrat kredita prema mogućnosti klijenta (svaka uplata na transakcijski račun automatski umanjuje saldo kredita).
- Revolving kredit omogućuje klijentu korištenje i vraćanje kreditnih sredstava u skladu sa potrebama poslovanja. Može se koristiti za financiranje povremenih potreba za dodatnim obrtnim sredstvima, te za povremeno održavanje likvidnosti firme - SME poduzeća. Korisnici/djelatnosti: SME poduzeća. Iznos kredita ovisi od prosječnog mjesečnog prihoda poduzeća i klijentovih financijskih pokazatelja, kao i ostalih pokazatelja prema odluci Banke, do maksimalnog iznosa od 100% prosječnog mjesečnog prihoda firme (u praksi banaka najčešće se revolving ili overdraft krediti odobravaju u visini do max. 10% godišnjeh prihoda) . Kamatna stopa je u pravilu fiksna i ovisi od obujma suradnje klijenta s bankom i klijentova boniteta. Kamatna stopa se obračunava na iznos iskorištenih i neiskorištenih sredstava na dnevnoj osnovi (linearni obračun kamate na bazi stvarnog broja dana) i naplaćuje se automatskim povlačenjem sredstava s transakcijskog računa.

[68]Web portal www.finbiz.ba , podaci iz 01/2017.

Instrumenti osiguranja kredita ovise od visine zaduženja. Moguća kombinacija sredstava osiguranja kredita su zalog pokretne imovine, hipoteka, depozit, mjenica. U praksi najčešći instrument osiguranja za kratkoročne kredite su mjenice firme i vlasnika (sudužništvo vlasnika firme).

- Kratkoročni anuitetni kredit za obrtna sredstva: je financijski instrument namijenjen očuvanju kratkoročne likvidnosti, te poboljšanju konkurentske pozicije na tržištu. Rok i način vraćanja ovog kredita je 1 godina. Kredit se može koristiti na više načina u ovisnosti od potreba klijenta. Kredit se vraća u jednakim mjesečnim ratama do ugovorenog roka.
- Lombardni kredit - Kredit za čije osigranje se koristi oročeni depozit u iznosu kredita naziva se lombardni kredit. Ove kredite banke odobravaju po najpovoljnijoj kamati. Banke uzimaju određenu maržu, tj. razliku između kamate na depozit koji je predmet osiguranja i kamate na kredit. Kamata na kredit je obično veća 2-3% od one na depozit (marža).
- Neke banke nude izajedničke proizvode s npr: USAID-om, Sida-om i sl. To su kreditno-garantni fondovi za mala i srednja poduzeća; kratkoročni krediti (krediti za obrtna sredstva, za uvoz ili izvoz robe i usluga, pripremu izvoza), financiranje projekata energetske efikasnosti i projekata koji generiraju energetske uštede. Korisnici/djelatnosti: kvalificirani korisnici, javna poduzeća i ustanove, mala i srednja preduzeća, itd. Iznos kradita 0,00 - 1.955.830,00. Rok i način vraćanja: do 7 godina.

Dugoročni krediti se odobravaju za financiranje dugoročnih potreba malih i srednjih preduzeća (SME), rok otplate duži od 1 godine. Krediti do 36 mjeseci se još nazivaju i srednjoročni. Kamatna stopa na dugoročne kredite ovisi od obima suradnje klijenta s bankom. Rok: do 36 mjeseci za obrtna sredstva, do 120 mjeseci za osnovna sredstva. Svrha kredita: investicije za izgradnju ili adaptaciju poslovnih objekata, kupovina stalne imovine, nabavka opreme, pokretanje novih proizvodnih kapaciteta, ulaganje u infrastrukturne projekte, i dr.

Na osnovu informacija s internet stranica banaka odobravaju se dugoročni krediti svih namjena po kamatnoj stopi u intervalu: 6-mjesečni EURIBOR + (3,5-10)%. Od boniteta firme i suradnje s bankom, ovise konačni uvjeti odobravanja kredita (visina kreditnog zaduženja, kolaterali, omjer kolaterala i plasmana, kamatne stope, rok otplate kredita, naknade i dr.).

U ponudi banaka nalaze se i kreditne linije kao što su:

- iz sredstava IBRD mogu aplicirati pravna osobe (SME isključivo) koje zapošljavaju manje od 250 osoba, imaju godišnji prihod koji ne premašuje 50 mil. EUR, ili imaju bilancu stanja sa sredstvima u vrijednosti manjoj od 43 mil. EUR, te posjeduju iskustva u poslovanju; iznos kredita: do 2.500.000 EUR (4.889.575 KM), Rok otplate: do 10 godina. Kamatna stopa: 6-mj. Euro LIBOR + marža 3,5 – 5% godišnje, EKS: 5,7% za financiranje razvoja kompanije, za dugoročna ulaganja, za realizaciju investicijskih projekata, za kupnju osnovnih sredstava, za financiranje trajnih obrtnih sredstava, kreditiranje proizvodnje za izvoz, za financiranje gradnje stambenih i poslovnih objekata namijenjenih daljnjoj prodaji na tržištu, projektno financiranje
- Kreditna linija EU za vrlo mala, mala i srednja preduzeća:
  Za obrtna sredstva i za investicije, iznosi koji se odobravaju su (min i max):
  50.000,00 - 977.915,00 KM.
  Iz ove linije dostupne su slijedeće vrste kredita:
  Anuitetni kredit za obrtna sredstva sa rokom otplate do 36 mjeseci i anuitetni kredit za investicije sa rokom otplate do 120 mjeseci (Maksimalan rok dospijeća 31.05.2023- rok linije). Isplata se vrši na račun u banci koja vrši plasmane iz ove linije. Utrošak sredstava se vrši obavezno u skladu sa instrukcijama kreditne linije.
  Kriteriji koje poduzeća trebaju ispunjavati za ovu liniju su: poduzeća u privatnom vlasništvu, propisno licencirana i registrirana, solidno finansijsko stanje bez problema u otplati i uredna kreditna povijest, prethodno iskustvo u aktivnosti koja će se financirati. Klijenti čije su investicije financirane ili čije su aktivnosti podržane od strane nekog drugog fonda Europske unije, ne može biti financirani iz

ove kreditne linije. Također se ne mogu financirati klijenti čija se aktivnost nalazi na listi isključenja Banke koja vrši plasman iz ove linije.

- Kreditine linije iz sredstava EFSE
  Rok kredita do 5 godina (obrtna sredstva i osnovna sredstva), kamate: 6-mjesečni EURIBOR + (6,5 – 9,9)%. EURIBOR je promjenjiva kamatna stopa, utvrđena na međunarodnom tržištu kapitala.

Uobičajeni instrumenti osiguranja kod dugoročnih kredita:
Moguća je kombinacija sredstava osiguranja: zalog pokretne imovine, hipoteka, depozit. Potrebna sredstva osigranja najviše ovise od visine zaduženja i roka otplate, u praksi ako se radi o roku otplate do 36 mjeseci postoje banke koje klijentima s dobrim bonitetom odobravaju kredite osigurane mjenicama.

Ovakvih ponuda je mnogo više, a ovdje su navedene samo neke od njih. Bankarski sektor nudi čitav niz proizvoda za SME segment. Klijenti koji mogu zadovoljiti kriterije kod banaka (ili zahtjeve određenih kreditnih linija), klijenti koji imaju solidno poslovanje, dobre projekte imaju na raspolaganju čitav niz proizvoda.

3.1.4 Teškoće u pristupu bankarskim kreditima i rizici SME segmenta

Kada se govori o kreditima, postoje dvije priče. Sjedne strane je dostupnost, teškoće s kojima se SME suočavaju u pristupu kreditima, a s druge strane je kreditni rizik. Činjenica je da postoji sve više kredita i za poduzeća i za stanovništvo. Prodavači automobila smišljaju nove načine prodaje, dogovaraju se s bankama, banke nude kreditne kartice, trgovine prodaju robu na kredit itd. Krediti omogućuju ljudima da kupuju kuće, automobile, zatim omogućuju pokretanjenovih te razvoj postojećih poduzeća, gradovi grade škole, države grade ceste itd. No, s druge strane tu je i kreditni rizik. Elemente kreditnog rizika nalazimo svaki puta kadaosoba ili poduzeće uzima neki proizvod ili uslugu bez trenutačnog plaćanja tog proizvoda odnosno usluge. Kreditni rizik je posljedica ugovorene i/ili moguće financijske transakcije između davatelja i uzimatelja sredstava odnosno varijacija mogućih povrata koji bi se mogli zaraditi na financijskoj transakciji

zbog zakašnjelog ili nepotpunog plaćanja glavnice i/ili kamate.[69] Kreditni rizici su najvećim dijelom povezani s modernim financijskim produktima, kao primjerice opcije, kamatni swap, valutni swap, terminski ugovori itd., koji u isto vrijeme predstavljaju i zaštitni instrumentarij od rizika. Kreditni rizik, u najužem smislu riječi, se odnosi na vjerojatnost neplaćanja po ugovoru o novčanom kreditu. Banke se nastoje zaštititi od kreditnog rizika zbog toga što svako zakašnjenje ili izostanak povrata ugovorene glavnice i kamata reducira stvarni dobitak banke i tako smanjuje njenu stvarnu vrijednost. Drugim riječima, gubici zbog rizičnih kredita su ogromni.

Kreditni proces je proces koji obuhvaća analiziranje kreditne sposobnosti klijenta, donošenje odluke o tome odobriti kredit ili ne te praćenje otplate kredita i poduzimanja potrebnih akcija ako dođe do problema pri otplati kredita. Kreditni proces počiva na sustavu i kontroli svake banke što omogućuje managementu i kreditnim referentima da procjene rizik.

Koraci u kreditnom procesu:[70]

- kreditna analiza,
- odobravanje kredita,
- nadgledanje kredita.

Prije no što banka odluči hoće li odobriti kredit klijentu nužno je uraditi temeljitu evaluaciju i procijenu klijenta. Radi se o mjerenju sposobnosti i potreba klijenata u cilju utvrđivanja je li odabrani način financiranja pogodan za određenog zajmotražitelja. Kreditna analiza predstavlja proces određivanja vjerojatnosti hoće li klijent odnosno neće otplaćivati prispjele obveze po kreditu. Uobičajeni koraci u kreditnoj analizi su sljedeći:

- podnošenje kreditnog zahtjeva,
- podnošenje financijskih i kreditnih izvještaja,
- analiziranje financijskih izvještaja i tijeka gotovine,
- procjena kolaterala.

[69] Jakovčević, D.: *Upravljanje kreditnim rizikom u suvremenom bankarstvu*, TEB, Zagreb, 2000, str. 35.
[70] Šarlija, N.: *Predavanja za kolegij kreditna analiza,* Odjel za matematiku Sveučilišta u Osijeku, 2008.godina, dostupno na http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/4_rizici-u-bankama.doc.pdf

Kada klijent zatraži kredit u banci, kreditni referent će analizirati sve dostupne informacije kako bi odredio udovoljava li to postavljenim kriterijima u cilju donošenja pozitivne odluke o kreditu. Kreditni referent će pokušati ocijeniti sposobnost i volju klijenta da vrati kredit. Ključni faktori rizika koje analizira kreditni referent:[71] (5C, -Character -Capital – Capacity, -Collateral, -Conditions)

- Karakter: klijent treba imati jasno definiranu namjenu kredita i ozbiljnu namjeru da kredit vraća prema ugovorom utvrđenom načinu.
- Kapital: klijent treba biti sposoban voditi poslovanje koje će proizvesti takav novčani tijek koji će biti dovoljan za podmirenje svih obveza uključujući i otplatu kredita.
- Kapacitet: klijent treba imati pravnu sposobnost i osposobljeni menadžment da vodi cjelokupno poslovanje.
- Uvjeti poslovanja (Conditions): podrazumijeva analiziranje okruženja klijenta koje utječe na definiranje uvjeta i pretpostavki za njegovo poslovanje.
- Kolateral: kolateral je sekundarni izvor naplate potraživanja, a aktivira se kada se pokaže da klijent nije u stanju ispuniti svoje obveze po kreditu.
- Kontrola: podrazumijeva pregled zakonske regulative kako bi se otkrilo na koji način ona može utjecati na financijski položaj klijenta, (6C).[72]

S obzirom na navedeno jasno je kako postoji procedura prilikom odobravanja kredita od strane banaka. Kako bi pravna osoba odnosno neko poduzeće bilo u prilici dobiti kreditna sredstva mora proći proceduru koju provodi banka. Kao glavni razlozi zbog kojih SME ne dobivaju kredite navode se: nedostatak kolaterala, nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima, nezadovoljstvo banke dostavljenim informacijama.[73] Banke kao glavni razlog neizdavanja kredita malim poduzećima navode nedostatak kolaterala, tj. nedostatak novca koji poduzeće ostavlja banci kao osiguranje vezano uz kredit, kako bi u slučaju blokade poduzeća ili slično banka ima mogućnost naplate rate. Za srednja poduzeća, kao glavni razlozi neizdavanja kredita ističu se nezadovoljstvo banke s rezultatima poslovanja i

[71] Ibid.
[72] The 6 C's of Business Credit, 01/2013, članak, dostpno na: https://www.score.org/resource/6-cs-business-credit.
[73] Vidučić, Lj.: *Financijski menadžment*, VII. izdanje, RRIF Plus, Zagreb, 2011.

nezadovoljstvo s dostavljenim informacijama. Prema istraživanju financijskih stručnjaka mala poduzeća u Hrvatskoj se najviše suočavaju sasljedećim problemima:[74]

- manjak kreditnih jamstava (60%),
- neodgovarajući raspon bankovnih proizvoda i usluga (53%),
- potrebna kreditna dokumentacija (46%),
- iznos kamatnih stopa (34%),
- nedovoljne informacije o dostupnim financijskim proizvodima (26%).

Problem se za SME javlja i u mikrofinanciranju koje je dosta ograničeno. Većina mikrofinanciranja dolazi iz bankovnog sektora, čak 82%. Krediti se odobravaju većinom srednjim poduzećima, a udio malih i mikro poduzeća u ukupnom kreditnom portfelju iznosi 8%.[75] Razlog tomu je što je malim i mikro poduzećima teško ispuniti kreditne uvjete koje banke postavljaju. Ovdje su kao ogledna uzeta istraživnaja koja su provedena u Hrvatskoj na SME segmentu jer FBiH i BiH je teško doći do sličnih podataka, međutim sa sličnim teškoćama u regiji se suočavaju SME poduzeća i banke.

Situacije se mogu razlikovati između država i pojedinih poduzeća, ali financijski jaz za mala i srednja poduzeća najčešće uključuje sljedeće probleme:

- Informacijsku asimetriju između investitora i poduzetnika. Informacijska asimetrija je češća kod manjih poduzeća nego velikih tvrtki, zbog toga što informacije poput financijskih izvješća, biznis planova, studija itd. su u većini slučajeva šture i nedetaljne. Taj problem karakterizira nedovoljna stručna obrazovanost kadrova malih i srednjih poduzeća, koji nisu u mogućnosti sami ocijeniti svoju sadašnju, ali i mnogo bitnije buduću poziciju. Stoga investitori u svemu navedenom pronalaze dosta problema i nedostataka informacija pa nemaju mogućnosti i ne žele se tako lako i brzo upustiti u financiranje manjih poduzeća.
- Profil rizika - pristup financiranju SME sektora otežan je zbog visokog rizičnog profila. Banke i drugi investitori SME karakteriziraju kao rizična poduzeća zbog

[74] Strategija razvoja poduzetništva 2013.-2020., MINPO, str.28, dostupno na: http://www.seecel.hr/UserDocsImages/Strategy%202013%20-%202020%20MINPO.pdf. (pregledano 1.2. 2017.)
[75] Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Hrvatskoj, 2013., str. 10; dostupno na: http://www.efos.unios.hr/suvremene-poslovne aktivnosti/wpcontent/uploads/sites/137/2013/04/HRFinal.pdf (pregledano 1.2.2017.)

dalje navedenih razloga: visoko kompetitivna okolina u odnosu na velika poduzeća, visoki postotak propasti, nedostatak ljudskih resursa kao i kapitalnih, neadekvatni računovodstveni sistemi, volatilna ekonomija zemalja u razvoju.

- Transkcijske troškove - trošak prijave za bankovni kredit odnosno cijeli proces prihvata i odluke o kreditu rezultat je moguće novčane investicije. Problem je mnogo izraženiji u tranzicijskim zemljama zbog nedostatka adekvatnog menadžmenta, kao i informacija od strane financijskih institucija, nedovoljno razvijene ekonomije, kao i loših državnih javnih servisa.
- Nedostatak kolaterala, tj. nedostatak pokrića može se opisati i kao jedan od najvećih početnih problema malih poduzetnika ponajviše zbog toga što je kolateral uvjet za dobivanje novčanih sredstava koje odobravaju banke. U većini slučajeva kada je poduzeće novo i počinje s radom neće moći dobiti kredit zbog toga što nema dovoljno imovine koju bi banka uzela u zalog. Također, u nekim slučajevima banka ili investitor unatoč postojanju kolaterala, neće ga uzeti u obzir zbog potrebne veličine sredstava i odbit će zahtjev. To znači da predloženi zahtjev za kreditom je prevelik u odnosu na sadašnju vrijednost i veličinu firme

Potrebno je naglasiti problem koji na razini cijelog sustava onemogućava snažnije financiranje trgovačkih društva, te posebno dugoročno financiranje, a to su neadekvatni kreditni kolaterali poduzeća. Poduzeća najčešće raspolažu manje likvidnim i za banke više rizičnim instrumentima osiguranja povrata plasmana, npr. mjenice trgovačkih društava, javnobilježnički ovjerene isprave o zapljeni računa po pristanku dužnika, bjanko zadužnice, cesije, jamstva pravnih osoba, zalog na vrijednosnicama koje kotiraju na burzi i sl. Sukladno tome, financiranje poduzeća uglavnom je kratkoročno, odnosno tek u manjoj mjeri obuhvaća dugoročne kredite. Srednjoročno i dugoročno kreditiranje pravnih osoba uvjetovano je prvorazrednim instrumentima osiguranja, koja poduzeća najčešće nemaju, npr. položeni namjenski depozit u visini 100% iznosa plasmana, neopozive garancije ili supergarancije domaćih ili inozemnih banaka, bjanko mjenice s avalom banke primjernog stupnja kreditne sposobnosti, police osiguranja plasmana klijenta od prvorazrednih osiguravajućih društava vinkulirane u korist banke kreditora i sl. Iz gore navedenog jasno je kako su teškoće SME sektora mnogobrojne kada se govori o pristupu bankarskim kreditima.

Anketni upitnik koji je izrađen za potrebe ovog rada i dobiven od banaka u BiH koje drže preko 90% tržišnog udjela, potvrđuje sve prethodno navedeno, također analiza uzorka odbijenih zahtjeva za kredite SME poduzeća pokazuje iste probleme. U nastavku će biti prikazani podaci iz istraživanja koja su provedena na uzorku poduzeća kako korisnika kredita i na uzorku banaka kao davatelja bankarskih kredita kako bi se sagledali problemi pristupa bankarskim proizvodima**.** Što se tiče banaka kao bitno se može istaknuti da kod njih ne postoji unikatan model na osnovu čega odlučuju pozitivno ili negativno za plasman SME poduzeća, uvijek sagledavaju cjelokupnu sliku. Iz ovog se može zaključiti da banke ne gledaju „plastično" na SME poduzeća, već da im se u određenoj mjeri čak i prilagođavaju.

Iz rezultata upitnika se može zaključiti da banke slično gledaju na SME, gotovo da ne postoje značajnije razlike među bankama i ono što je kod većine navedeno kao najveći problemi/prepreke financiranju SME su:

- loši financijski pokazatelji, navodi 100% ispitanih banaka,
- netransparentna financijska izvješća, navodi 7 od 8 ispitanih banaka (87% ispitanih),
- polje sive ekonomije navodi 7 od 8 ispitanih banaka (87% ispitanih) ovo pitanje nije gradirano,
- manjak kolaterala direktno navodi 50% ispitanih banaka, ali kod gradacije ovog problema 2 banke (25% ispitanih) navodi kao veoma izražen problem a 4 kao srednje izražen problem (50% ispitanih) i jedna banka označava da kolaterali nikako nisu problem (25% ispitanih),
- loši poslovni planovi, navodi 6 ispitanih banaka (75%), a kod gradacije ovog problema 5 banaka (62% ispitanih) ga ističe kao srednje izražen a jedna banka (12% ispitanih) kao veoma izražen problem i 2 banke (12%ispitanih) ističu da poslovni planovi nisu nikako problem,
- loša financijska pismenost vlasnika i menadžera, pojedinačno navodi 50% ispitanih, a kod gradacije ovog problema 2 banke (25% ispitanih) navodi kao veoma izražen problem a 4 kao srednje izražen problem (50% ispitanih) i 2 banke označavaju da financijska pismenost nikako nije problem (25% ispitanih),

S druge strane na uzorku od 50 poduzeća odrađena je analiza poduzeća čiji zahtjev za kredit banka nije odobrila. Iz navedenog uzorka mogu se potvrditi problemi koje su navele banke.

Kad je riječ o uzorku i strukturi poduzeća koja su uzeta u uzorak isključena su ona poduzeća s najlošijim pokazateljima, odnosno ona poduzeća koja imaju velika odstupanja u pojedinim financijskim kriterijima. Poduzeća koja ostvaruju gubitak, koja su imala blokade od strane države i banaka te koja su prezadužena u odnosu na veiličinu prihoda i dobiti nisu razmatrana u uzorku. Banke u pravilu ne financiraju start up poduzeća pa ni ona nisu uključena u uzorak (u upitniku koji je dobiven od banaka navode da ne financiraju start up – osim u nekim iznimnim slučajevima ako postoji tvrtka koja bi bila sudužnik). Cilj analize uzorka je bio da se analiziraju samo poduzeća koja imaju „šansu" dobiti kredit i da se pokaže koji su to najbitniji kriteriji koje banke vrednuju i koji su najčešći razlozi presudni u tome da li će kreidit biti odobren ili ne. Analizirana su poduzeća koja su tražila i dugoročne i kratkoročne kredite. U većini slučajeva kod odlučivanja oko kreditnog zahtjeva nije presudan samo jedan faktor već kombinacija više njih.

Banke kod donošenja odluke gledaju povijesno poslovanje klijenta, suradnju s bankom, kreditnu povijest te procjenu budućeg poslovanja nakon kreditiranja. Kod procjene povijesnog poslovanja posebna se pažnja posvećuje stručnosti i poslovnom iskustvu vlasnika i direktora, njihovoj sposobnosti upravljanja tvrtkom, stvaranja profita, ostvarivanju planova i navici plaćanja obveza u zadanim rokovima. Pored toga, banke gledaju financijsko stanje tvrtke, s posebnim fokusom na likvidnost i dosadašnju zaduženost te moguće gubitke, blokade, dugovanja državi ili sporove. Posebna pažnja banaka se usmjerava na odnos s kupcima i dobavljačima i ročnu strukturu kupaca i dobavljača. Bitno je da li poduzeće u dogovorenim rokovima plaća svoja dugovanja dobavljačima, koliko je dug prema dobavljačima star, tj. ima li dugovanja koja nisu izmirena u dogovorenim rokovima. Kod potraživnaja od kupaca je ista stvar, jako je bitno tko duguje i koliko dugo odnosno da li se kupci drže dogovorenih rokova plaćanja. Dobri odnosi s kupcima i dobavljačima i dobra tržišna pozicija predstavljaju banci dodatno jamstvo da će poduzeće nastaviti uspješno poslovanje i u budućnosti. Kod analize samog

zahtjeva za kreditom, banka će temeljem povijesnih podataka, ostvarenih financijskih rezultata, tržišne pozicije, i poslovnog plana, procijeniti budući novčani tok tvrtke i ocijeniti je li dostatan za pokrivanje obveza a da se pritom ne ugrozi normalno poslovanje tvrtke.

Na analiziranom uzorku:

- **Financijski rezultati poslovanja**

  Za 80% poduzeća iz uzorka su financijski pokazatelji bili isključivi razlog za odbijanje kreditnog zahtjeva bez obzira na to što su neka poduzeća imala adekvatan kolateral. Kod financijskih pokazatelja za svih 50 promatranih poduzeća koeficijent obrtne likvidnosti u prosjeku je iznosio 1,12. Poduzeća u prosjeku ne generiraju zadovoljavajući novčani tok koji jamči kapacitet za otplatu dugova u budućnosti. Postojeća zaduženost je velika, pokazatelj financijski dug/EBITDA za ovih 50 poduzeća iznosio je prosječno 7,079. Što znači da ova poduzeća u prosjeku svoje finacijske obaveze s postojećom EBITDA mogu otplatiti za 7 godina. Ukoliko bi banka odobrila bilo kakav traženi kredit još bi više ovaj pokazatelj bio pogoršan. Što se tiče udjela kapitala u bilancama za analizirana poduzeća on iznosi prosječno 23,68%, ovaj pokazatelj nam govori da je financijska sigurnost ovih poduzeća niska te da im kapital predstavlja smao jednu četvrtinu izvora.

- **Manjak kolaterala**

  Na promatranom uzorku samo 24% podzeća je imalo mogućnost ponuditi adekvatan kolateral (hipoteka ili oprema) kao instrument osiguranja. Međutim za banke kolateral nije presudan, pogotovo kod kratkoročnih kredita, većina banaka u upitniku navodi da i dugoročne kredite može odobriti bez kolaterala u vidu hipoteke.

- **Netransparentna izvješća, polje sive ekonomije, pismenost vlasnika**

  Što se tiče financijskih izvještaja ona su točna i transparentan u dijelu koji je prikazan. Kad se govori o ovome na promatranom uzorku kod većine poduzeća postoji udio sive ekonomije, međutim taj dio je teško točno mjerljiv i nezgodno ga je brojčano iskazati. Međutim za dobar dio poduzeća kojima je odbijeno financiranje unos svih prihoda u bilance i prikaz realne dobiti od poslovne

aktivnosti bi uvelike poboljšao financijske pokazatelje. Što se tiče financijske pismenosti vlasnika i menadžera ona je od velikog utjecaja u otklanjanju ovog problema. Najčešće poduzetnici u polju sive ekonomije ne razmišljaju o tome što će se dogoditi s financijskim pokazateljima ako naplaćuju u gotovini i idu na ciljano smanjenje dobiti i poreza na dobit i sl.

Kod pitanja je li kod odbijenih zahtjeva više kriva procedura banaka ili su razlozi na strani poduzeća može se zaključiti da je ipak veći problem kod samih SME poduzeća. U prilog ovom zaključku idu odgovori banaka koje su relativno fleksibilne, promatraju svako podzeće u njegovom vlastitom kontekstu, uzimaju u obzir specifične situacije kojem djeluju. Također kolateral i vrsta kolaterala za banke nije presudan faktor. Problem je najčešće na strani poduzeća konkretno najviše kod ostvarenih financijskih pokazatelja koji ne zadovoljavaju ne samo bankarske zahtjeve nego ne uklapaju se ni u „školske“ primjere kriterija koji bi zadovoljavali zajmodavatelje.

3.2. Utjecaj regulacije na ponudu proizvda SME sektoru

3.2.1 Utjecaj Basela II i Basela III i bonitetne procedure

Basel regulativa propisuje pokrivanje rizika kojima su izložene financijske institucije kapitalom, a donosi ju Basel Committee on Banking Supervision(Baselski odbor). Basel Committee on Banking Supervision sastaje se u Bank for International Settlements(BIS) u Baselu. Otuda i potječe naziv regulative Basel. BIS je osnovana 1930. i najstarija je međunarodna financijska institucija. Baselski odbor sa sjedištem u Baselu osnovan je 1975. od strane guvernera G,10 zemalja. Sastoji se od viših predstavnika bankovnih nadzornih tijela i središnjih banaka iz Belgije, Kanade, Francuske, Njemačke, Italije, Japana, Luksemburga, Nizozemske, Španjolske, Švedske, Švicarske, Velike Britanije i SAD. Cilj Odbora je uskladiti bankarski nadzor na međunarodnoj razini te stvarati preduvjete za intenziviranje međunarodne konkurencije banaka.[76] Basel II predstavlja novi

[76] Šarlija, N.: *Predavanja za kolegij kreditna analiza*, Odjel za matematiku Sveučilišta u Osijeku, 2008.godina, dostupno na http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/4_rizici-u-bankama.doc.pdf

koncept izračunavanja adekvatnosti kapitala banke, nudeći pri tom nova pravila u mjerenju i upravljanju rizicima kojima je banka izložena u svom poslovanju. S 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.

Svrha toga je da vlastiti kapital koji ima primarnu funkciju zaštite banke od rizika insolventnosti bude uvijek odgovarajuće vrijednosti prilagođene rizičnoj izloženosti banke. Definiranje adekvatnosti kapitala ima iznimnu ulogu za rast, razvoj i stabilnost banke. Naime, prenizak kapital banke stvara mogućnost nesposobnosti apsorpcije gubitaka,veću vjerojatnost bankrota, te ugrožavanje depozitara. S druge strane, previsoki kapital onemogućuje ostvarivanje dovoljno visoke razine povrata na izvore sredstava, te time dovodi i do problema profitabilnosti poslovanja.[77]

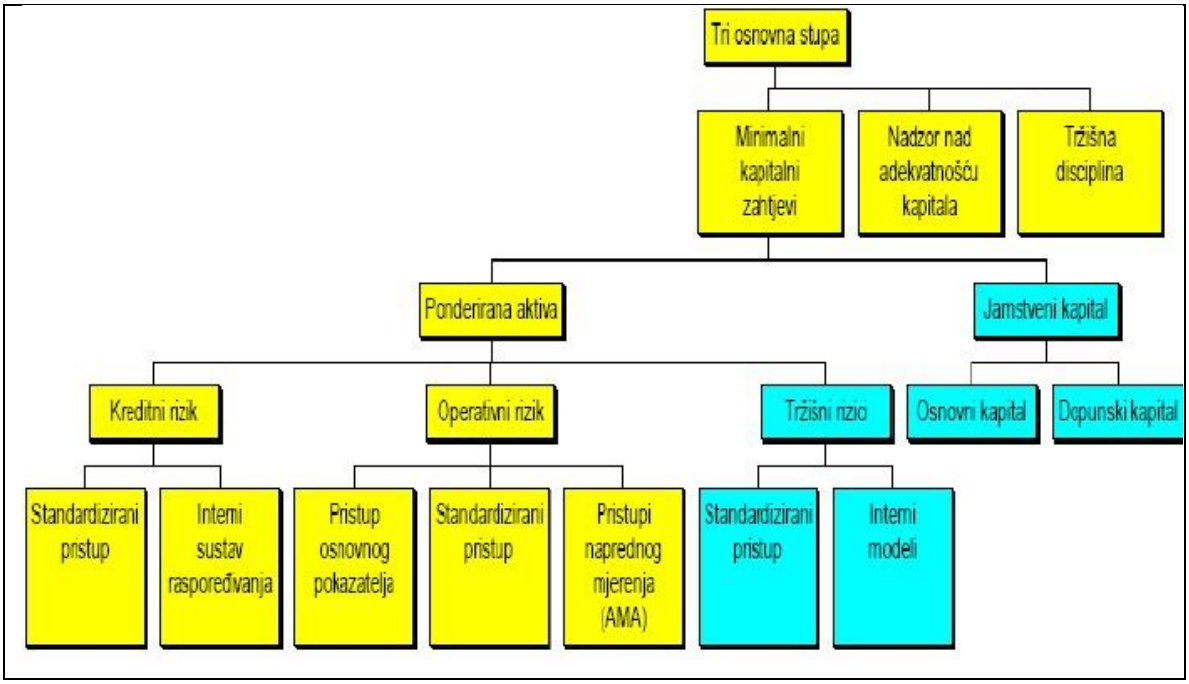
Baselom II se želi postići usklađenje razine regulatornog kapitala s bankovnim rizičnim profilom i jačanje globalnog financijskog sustava. Temelji se na tri stupa:

1. minimalni kapitalni zahtjevi (Stup 1)
2. nadzor nad adekvatnošću kapitala (Stup 2)
3. tržišna disciplina (Stup 3).

Stupovi su međusobno komplementarni, svaki od njih omogućuje nešto što druga dva stupa nisu u mogućnosti pružiti i svaki je bitan za ostvarenje ukupnog cilja Basela II – poboljšanju kvalitete sustava upravljanja rizicima i doprinosu financijskoj stabilnosti.[78]

[77]Ibid.
[78]Ibid.

Slika 1. Struktura Basela II



Izvor: Ekonomski fakultet Sarajevo, Upravljanje kapitalom banaka-Bazel II, dostupno na: https://www.scribd.com/document/101754438/Upravljanje-kapitalom-banaka-Bazel-II

Basel II čine tri stuba koji su međusobno komplementarni i ovisni. Posebna pažnja posvećena je Stupu 1 koji sadrži osnovna pravila zamjerenje rizika i kapitalnih zahtjeva zaodređene vrste rizika. Pitanje rizika je od posebnog značaja za poslovanje svake banke i potrebno je da zaposleni u bankama steknu znanje kako da na najefikasniji način upravljaju različitim vrstama rizika. Uvođenjem Stupa 2 i 3 regulira se kontrola poslovanja banaka koja se odnosi na superviziju iobaveze izvještavanja što predstavlja novine i prednosti u odnosu na Basel I, jer se na tajnačin vrlo lako dolazi do informacija o poslovanju banaka i načina na kojibankeupravljaju kapitalom.Jedna od većih novina koje donosi Basel II je uvođenje kapitalnih zahtjeva za operativni rizik jer neadekvatno upravljanje ovim rizikom može dovesti do velikih gubitaka za banku.[79]

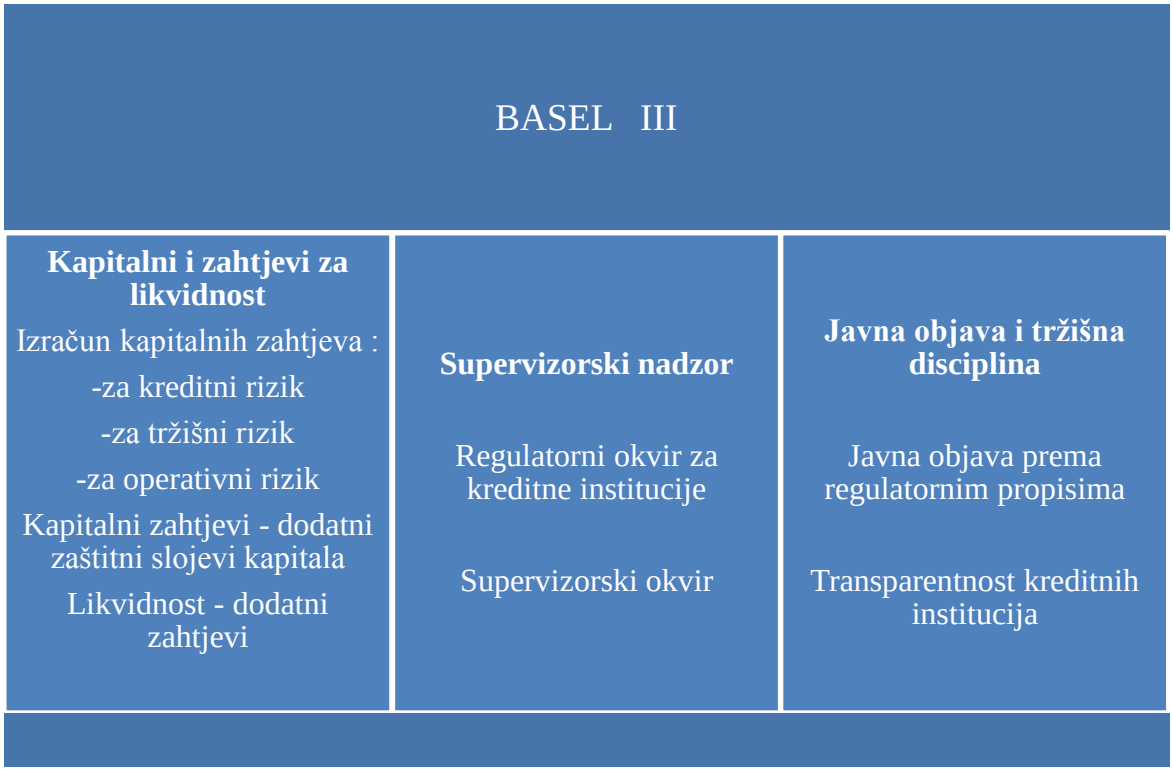
Financijska kriza, koja je trajala u razdoblju od 2007. do 2010. dovela je do krize likvidnosti i stvaranja novog regulativnog okvira Baselskog odbora - Basela III. Basel III je sveobuhvatan skup reformskih mjera poduzetih od Baselskog odbora i G-20 zemalja kako bi se ojačala regulacija, nadzor i upravljanje rizicima u bankarskom sektoru. Te mjere

[79]Ekonomski fakultet Sarajevo, Upravljanje kapitalom banaka-Bazel II, dostupno na: https://www.scribd.com/document/101754438/Upravljanje-kapitalom-banaka-Bazel-II

imaju za cilj poboljšati sposobnost bankarskog sektora da apsorbira šokove koji proizlaze iz financijskih i ekonomskih kriza, poboljšanje upravljanja rizicima te povećanje transparentnosti banaka. Basel III je stavio naglasak na kvalitetu kapitala, remuneracijske politike (plaće i bonusi) te uveo novi okvir za upravljanje rizikom likvidnosti (osiguranje kratkoročne i strukturne likvidnosti). Računanje kapitalnih zahtjeva te minimalna stopa adekvatnosti kapitala (8%) ostala je ista kao za vrijeme Basela II.Basel III implementiran je i u propise i praksu Europske unije. Važno je napomenuti da je kapitalne standarde Bazel III razvila globalna zajednica 27 jurisdikcija članova BCBS koji čine 44 centralne banke i supervizorske vlasti. Novi Bazel III standardi predviđaju da bi banke trebale da imaju veličinu kapitala za Stub 1 (Tier1) od 4,5%, što je više nego dvostruko u odnosu na sadašnjih 2%, te će uz to morati da formiraju i dodatnu zaštitnu rezervu kapitala od 2,5%. Na taj način adekvatnost kapitala ne bi mogla biti niža od 7%, što je praktično trostruki porast, na osnovu čega bi banke mogle izdržati sve potencijalne stresove u budućnosti. Stub 1 odražava razinu bankarskog osnovnog akcionarskog kapitala prema ukupnoj, rizicima opterećenoj aktivi, i smatra se mjerilom sposobnosti banke da podnese potencijalne buduće gubitke.[80]

[80]Ljubić, M.: *Implementacija Bazel III standarda i izazovi svetske ekonomske krize,* Megatrend revija - Megatrend Review, Vol. 12, No 1, 2015: 67-84

Slika 2. Tri Stupa Basela III



Izvor: Izrada autora

Basel III definira minimalne standarde upravljanja likvidnošću kroz slijedeća dva indikatora:[81]

1. Liquidity Coverage Ratio (LCR)koji uspostavlja standard upravljanja kratkoročnom likvidnošću.
2. Net stable Funding Ratio (NFSR)koji uspostavlja standard upravljanja strukturnom, odnosno dugoročnom likvidnošću.

Ovom dogovoru o Baselu III su prethodili vrlo kompleksni međudržavni razgovori i lobiranja privatnog sektora. Većina zemalja, uključujući Veliku Britaniju i SAD, zalagale su se čak i za strožije standarde od onih koji su usvojeni, ali nakon otpora Nemačke pristali su na ovaj predlog i produženi rok za sprovođenje. Generalno je prihvaćen stav da su potrebni strožiji standardi kad je reč o visini kapitala, i da je potrebno stvoriti bankarski

[81]Birov, M.: *Basel III utjecaj nove regulative na financijska tržišta, banke i njihove korporativne klijente,* Privredna banka Zagreb, 2011., Dostupno na: http://www.treasury.hr/docs/HukrHR/DokumentiTekst/99/0.0/Original.ppt (pregledano 8.4.2017.)

sistem otporan na krize, imun na konjunkutrna kretanja koji karakteriziraju razvijene svetske ekonomije. Ali, bankari su upozorili da bi preteška pravila s kratkim rokom imala suprotan efekt, jer bi ograničila kreditnu aktivnost banaka i time izazvala usporavanje ekonomskog rasta.[82] Ciljevi uvođanja Basela III su sljedeći:[83]

- postizanje ravnoteže između zahteva za izgradnjom i održavanjem stabilnih finansijskih sustava s jedne strane, i postizanja potrebne kreditne razine, s druge strane,
- svođenje na minimalnu mjeru angažiranja sredstava države i poreznih obveznika za pokriće gubitaka i sanaciju privatnih finansijskih institucija.

Ako se gore navedeni ciljevi sporazuma Basela III provedu, to bi trebalo doprinijeti dugoročnoj finansijskoj stabilnosti i prosperitetu. Basel III podrazumijeva mnogo strožije zahtjeve za kapitalom, u odnosu na Basel II, viših minimalnih zahteva i uvođenje novog zaštitnog kapitala koji treba osigurati sposobnost banaka da se suprotstave teškoćama koje se javljaju u razdobljima ekonomskog i finansijskog stresa kako bi bile u mogućnosti podržati ekonomski rast.

Sukladno odredbama članka 433. iz dijela osmog Uredbe (EU) br. 575/2013 i članka 165. Zakona o kreditnim institucijama banke su dužne objaviti kvantitativne informacije o regulatornom kapitalu, izloženosti rizicima, adekvatnosti kapitala i omjeru financijske poluge na konsolidiranoj osnovi, itd. To su bonitetni zahtjevi koje objavljuje svaka banka ponaosob, a odnose se na sljedeće:

- ciljeve i politike upravljanja rizicima,
- obuhvat primjene,
- regulatorni kapital,
- kapitalne zahtjeve i procjenjivanje adekvatnosti internog kapitala,
- izloženost kreditnom riziku druge ugovorne strane,
- zaštitne slojeve kapitala,

[82] Ljubić, M.: *Implementacija Bazel III standarda i izazovi svetske ekonomske krize*, Megatrend revija - Megatrend Review, Vol. 12, No 1, 2015: 67-84

[83] Basel III: towards a safer financial system, speech by Mr Jaime Caruana, General Manager of the BIS, at the 3rd Santander International Banking Conference, Madrid, 15 September 2010.

- ispravke vrijednosti za kreditni rizik,
- neopterećenu imovinu,
- primjenu VIPKR,
- izloženost tržišnom riziku,
- operativni rizik,
- izloženost na osnovi vlasničkih ulaganja u knjizi Banke,
- izloženost kamatnom riziku za pozicije u knjizi Banke,
- izloženosti sekuritizacijskim pozicijama,
- upotreba tehnika smanjenja kreditnog rizika,
- politiku primitaka,
- Financijsku polugu.

Za banke krediti predstavljaju najveći izvor rizika, a to je i najznačajniji pojedinačni uzrok stečajeva pojedinih banaka. U prilog tome govori i podatak kako se više od 80% bilance stanja banaka u principu odnosi na taj aspekt upravljanja rizicima. Sa stranice Privredne banke Zagreb preuzeta je procjena utjecaja Basela III na izračun stope adekvatnosti kapitala i upravljanje sustavom likvidnosti. Prema svim relevantnim studijama postoji globalni nedostatak redovnog osnovnog kapitala (CET1):

- BCBS (263 banke iz 23 države): do 2019. godine nedostaje 602 milijarde EUR kapitala
- CEBS (246 banaka iz 21 države): do 2019. godine nedostaje 291 milijarda EUR kapitala

Analiza utjecaja regulacije upravljanja sustavom likvidnosti: Prema svim relevantnim studijama postoji globalni nedostatak kratkoročne likvidnosti (likvidnih instrumenata):

- BCBS (263 banke iz 23 države): do 2019. godine nedostaje 1730 milijardi EUR,
- CEBS (246 banaka iz 21 države): do 2019. godine nedostaje 1000 milijardi EUR

Također, postoji i globalni nedostatak dugoročne likvidnosti (izvora financiranja):

- BCBS (263 banke iz 23 države): do 2019. godine nedostaje 2890milijardi EUR
- CEBS (246 banaka iz 21 države): do 2019. godine nedostaje 1800milijardi EUR.

Stručnjaci smatraju da će nova pravila koja donosi Basel III povećati trenutne razine kapitala banaka i pojačati amortizere u nedostatku likvidnosti, te neće znatnije smanjiti kreditiranje ili naštetiti globalnoj ekonomiji. To je pokazala studija Međunarodnoga monetarnog fonda (MMF). Studija tvrdi da su strahovi među financijskim institucijama zbog uvođenja novih kapitalnih zahtjeva Basela III kao što su povećanje osiguranih depozita te pooštravanje pravila o derivatima prenapuhana. U studiji piše i da se čini kako se banke imaju sposobnost prilagoditi regulatornim promjenama bez poteza koji bi naštetili širem gospodarstvu. Ističe se da su banke povećavale kapitalnu bazu zbog svjetske financijske krize i trebale bi biti sposobne apsorbirati nešto više troškove. Studija procjenjuje kako će rast troškova regulacije dugoročno povećati prosječne kamatne stope banaka u prosjeku za 28 baznih bodova u Americi, 17 baznih bodova u Europi i osam bodova u Japanu. Nova pravila, koja pooštravaju zahtjeve za kapitalom i likvidnosti, banke su oštro kritizirale tvrdeći da će posljedica biti smanjen plasman kredita, a samim time i gospodarski rast. Također, Institut za međunarodne financije smatra da će Basel III smanjiti svjetski BDP za 3,2% i povećati kamatne stope za petpostotnih bodova u SAD-u i Europi. Ipak, bit će i kratkoročnog dodatnog troška te će nastati dodatni tranzicijski troškovi s obzirom da će banke povećati kapital i likvidnost.[84] Procjenjuje se da je ukupan manjak u kratkoročnom financiranju zbog novog omjera pokrića likvidnosti (LCR) oko 1,3 trilijuna €.[85]

Sama primjena propisa Basela III, ne uključujući promjene velikih sustava, procjenjuje se da će iznositi 45 miliona EUR do 70 miliona EUR po banci, isključujući unaprjeđenje rizika i financijskih sposobnosti, kapitala, financiranja i upravljanja bilancom stanja. To je ekvivalentno 30%-50% troškova Basela II.[86]

Prema svemu gora navedenom jednostavno je zaključiti kako će implementacija Basela III i mati zanatnog utjecaja na poslovanje banaka, a vrijeme će pokazati jesu li zaista bankari taj utjecaj „prenapuhali“.

[84] Bašić, T.: *Monetarni fond bankarima: Prenapuhali ste utjecaj Basela III*, Poslovni dnevnik, 2012., dostupno na: http://www.poslovni.hr/trzista/monetarni-fond-bankarimaprenapuhali-ste-utjecaj-basela-III-215631#. (pregledano 1.3.2017.)
[85] Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking Supervision: About the Basel Committee, 2014., dostupno na: http://www.bis.org/bcbs/about.htm. (pregledano 1.3.2017.)
[86] Ibidem.

Kapital banaka u F BiH na dan 31. 12. 2016. godine iznosio je 2,3 milijarde KM. Ukupna aktiva banaka iznosi 22,9 milijardi KM (rizična aktiva 15,7 milijardi KM). Treba istaći da je FBA, u cilju usklađivanja sa međunarodnim standardima regulatornog kapitala, sredinom 2014. godine donijela novu Odluku o minimalnim standardima za upravljanje kapitalom banaka i kapitalnoj zaštiti, što predstavlja inovirani koncept kapitala, u kojem su ranije propisani i primijenjivani minimalni standardi u upravljanju kapitalom dopunjeni dodatnim mjerama za jačanje i očuvanje kapitala. Nove i izmijenjene odredbe imale su uticaj na formu i sadržaj regulatornih izvještaja u segmentu kapitala, s obavezom primjene od 30. 09. 2014. godine.[87]

Prema podacima koje objavljuje agencija za bankarstvo FBiH jedan od najvažnijih pokazatelja snage i adekvatnosti kapitala banaka jeste koeficijent adekvatnosti kapitala**,** izračunat kao odnos neto kapitala i ukupnog rizika aktive. Ovaj koeficijent je na nivou bankarskog sektora sa 31. 12. 2016. godine iznosio 15,7%, što je za 0,6% više u odnosuna kraj 2015. godine, kao rezultat rasta neto kapitala od 10%, i pored negativnog uticaja primjene određenih odredbi nove Odluke počev sa 31.12.2015. godine. Zakonom propisana minimalna stopa adekvatnosti kapitala iznosi 12%.

Također, pokazatelj snage i kvalitete kapitala je odnos osnovnog kapitala (Tier I) i ukupnog rizika aktive, koji je sa 31. 12. 2016. godine na nivou bankarskog sektora iznosio 15,0%. Bitna odredba nove Odlukeje i obaveza banaka da dio osnovnog kapitala koji je iznad 9% (primjena od 31. 12. 2016. godine) iznosa ukupnog rizika aktive, namijene za pokriće rizika koji se odnose na preventivnu zaštitu od potencijalnih gubitaka u vrijeme krize, odnosno stresnih situacija, kroz zaštitni sloj za očuvanje kapitala, koji je ovomOdlukom propisan u iznosu od 2,5% od iznosa ukupnog rizika aktive. Uvedena su i druga dva zaštitnasloja - protuciklični zaštitni sloj i zaštitni sloj za sistemski rizik, koje bi FBA u slučaju potrebe utvrdilaposebnom odlukom. Banke su također, prema novoj Odluci, dužne da osiguraju i održavaju stopu finansijske poluge kaododatnu sigurnosnu i jednostavnu kapitalnu zaštitu, najmanje u iznosu od 6%, počev sa stanjem na dan 31.12.

[87] Agencija za bankarstvo Federacije Bosne i Hercegovine, *Odluka o minimalnim standardima za upravljanje kapitalom banaka i kapitalnoj zaštiti*, Sarajevo, 2014.

2015. godine. Stopa finansijske poluge na razini bankarskog sektora na dan 31.12.2016. godine iznosila je 9,7%.

Iako je poslovanje bankarskog sektora posljednjih nekoliko godina pod jakim utjecajem ekonomske krize, adekvatnost kapitala bankarskog sektora održana je kontinuirano iznad 16% do 2015. godine, kada je, zbog navedenih razloga, smanjena na 15,1%, da bi u 2016. godini ponovo došlo do blagog rasta i sa 31.12.2016. godine iznosi 15,7%, što je još uvijek zadovoljavajuća kapitaliziranost na razini bankarskog sektora. Razlog tome je, s jedne strane, skroman kreditni rast i pad ukupnog rizika aktive u prethodnim godinama (do 2013. godine, a nakon toga bilježi se postepeni rast), a s druge strane, banke su zadržale najveći dio ostvarene dobiti u prethodnim godinama u kapitalu, također nekoliko banaka je dodatnim kapitalnim injekcijama poboljšalo nivo kapitaliziranosti. Međutim, problemi vezani za nekvalitetne plasmane i dio koji nije pokriven rezervama za kreditne gubitke (neto nekvalitetna aktiva) može u narednom periodu značajno utjecati na slabljenje kapitalne osnove kod nekih banaka. To se vidi iz sljedećih podataka: na kraju 2008. godine neto nekvalitetna aktiva je iznosila 197 milijuna KM, a koeficijent (u odnosu na osnovni kapital) 13,2%, na kraju 2013. godine iznosila je 474 milijuna KM, što je 25,5% osnovnog kapitala, dok je u 2014. godini neto nekvalitetna aktiva smanjena na iznos od 431 milijuna KM, a koeficijent na 24,3% (to je rezultat smanjenja po osnovu prodaje dijela loših kredita u jednoj banci, ali i rasta rezervi za kreditne gubitke, odnosno veće pokrivenosti loših plasmana). U 2015. godini neto nekvalitetna aktiva je imala dalji trend smanjenja (najviše po osnovu značajnog otpisa kod jedne banke) i iznosila je 399 milijuna KM, a koeficijent 21,9%. U 2016. godini nastavljen je trend pada (također je zabilježen značajan otpis), neto nekvalitetna aktiva sa 31.12.2016. godine iznosila je 337 milijuna KM, a koeficijent 16,4%, što je, i pored značajnog smanjenja, i dalje visoka razina i pokazatelj. Također, prema postojećoj regulativi banke ne izračunavaju kapitalni zahtjev za tržišne rizike, zbog čega je stopa adekvatnosti kapitala veća.

Stopa adekvatnosti kapitala bankarskog sustava sa 31. 12. 2016. godine od 15,7% je i dalje znatno viša od zakonskog minimuma (12%) i predstavlja zadovoljavajuću kapitaliziranost

ukupnog sustava za postojeću razinu izloženosti rizicima i jaku osnovu i temelj za očuvanje njegove sigurnosti i stabilnosti.[88]

Kada je u pitanju regulacija i zahtjevi za adekvatnost kapitala, regulatori direktno utječu na izlaganje banaka riziku prilikom poslovanja. Minimalno potrebni kapital daje veću stabilnost financijskom sustavu odnosno bankama, zbog svoje svrhe da apsorbira neočekivane gubitke, koji mogu nastati zbog izloženosti rizicima. Samim time se uloga regulatora dotiče i kreditiranja, odnosno kreditnog rizika kojem su banke izložene. Kako bi rizik kreditnih promašaja svela na najmanju moguću mjeru banka je dužna provoditi sveobuhvatnu i kvalitetnu ocjenu kreditnih zahtjeva, te prije odobrenja sredstava tražitelju kredita, donositi kvalitetne i pouzdane ocjene boniteta klijenata i zaključke o svakom pojedinom zahtjevu odnosno prijedlogu. Ocjene boniteta i zaključci moraju obuhvatiti stručnu obradu kvalitete tražioca kredita, vrste kredita i nivoa kreditnog rizika koji sa sobom takav kredit nosi. Odobrenje kredita rizičnijim klijentima povlači veći nivo rezervacija odnosno troškova i nosi veći rizik da kredit neće biti vraćen što može uzrokovati gubitke i utjecaj na adekvatnost kapitala.

Banke kod odobrenih kredita vrše rezerviranja za potencijalne kreditne gubitke u iznosu koji je ovisan od klasifikacije pojedinog plasmana. Što je lošiji bonitet klijenta i kašnjenje po plasmanu iznos rezervacija je veći. U slučaju da im njihovi klijenti ne vrate kredit banke ostvaruju gubitak koji se reflektira na dobit i na ukupan kapital banke. To je jedan od razloga zašto regulatori bankarskog sektora utječu na banke da povećaju udio svog kapitala na razinu koja je određena kao minimalno potreban za pokrivanje potencijalnih gubitaka, a tako da se rizik neispunjenja suprotne strane ne prenosi domino efektom dalje na klijente banke. Osim toga, banke igraju važnu ulogu u ekonomiji svake države, a pogotovo država u tranziciji gdje predstavljaju noseći stup financjskog sustava i dominante financijske posrednike u njemu. Zato je cilj regulacije da se izbjegne slučaj propadanja banaka i zaštita štediša i klijenata banke.

[88] Agencija za bankarstvo Bosne i Hercegovine, *Informacija o bankarskom sustavu Federacije Bosne i Hercegovine*, 2017., dostupno na: http://www.fba.ba/images/Publikacije_Banke/Informacija_BS_FBiH_31_12_2016_bos.pdf (pregledano 10.3.2017.)

3.2.1.1. Kreditne politike banaka i bonitetne procedure

Svrha kreditne politike banke je definirati načela za odobrenje kredita u pogledu kvalitete klijenta, diverzifikacije portfolija, djelatnosti, vrsta plasmana i ciljanih tržišta, kao i da navede neke druge uvjete kreditiranja koji odražavaju spremnost na preuzimanje rizika banke. Politika kreditiranja se odnosi kako na osnovne tako i na ostale segmente poslovanja banke, a radi se o reguliranju poslovnih pravila i postupaka u procesu odobravanja rizičnih proizvoda poslovnim subjektima.

Na osnovu istraživanja koje je provedeno za ovaj rad sve banke imaju slične kreditne politike i smjernice. S tim da je vidljivo iz upitnika koji je poslan bankama da se svaki predmet promatra individulano i da kreditne politike pružaju smjernice koje se u razumnoj mjeri moraju provoditi u praksi. U slučaju bilo kakvih odstupanja poslovni dio banke to treba naglasiti, a prijedlog za odobrenje mora biti opravdan a odstupanje od zadanih parametara dobro obrazloženo.

U načelu banke će financirati samo klijente koje poznaju (Know Your Client/Upoznajte vašeg klijenta) i kojima vjeruju, i to samo one koji djeluju u skladu s etičkim i moralnim vrijednostima na način da svoje poslovanje vrše zakonito i transparentno. U slučaju postojanja izloženosti prema klijentima bez ovih karakteristika, izrađuje se izlazna strategija kojom se propisuje najbrže moguće smanjenje izloženosti. Prije financiranja, banke pažljivo provjeravaju reference i sposobnosti vlasnika, kao i nadzorna i upravna tijela, te financira samo one kompanije s relevantnim i kooperativnim rukovodstvom (one koji pružaju transparentne informacije).

Banke neće odobriti plasmane klijentima s pravosnažnom presudom, odnosno klijentima za koje je potvrđena sumnja na pranje novca (i/ili financiranje terorizma, zakon o sprečavanju pranja novca i financiranja terorističkih aktivnosti) ili drugog kaznenog djela navedenog u propisima o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma. Ako postoji i najmanja sumnja na pranje novca i sl. pravilu banke ne ulaze u kreditne poslove s takvim klijentima. Također banke neće odobriti kredite klijentima koji su ranije izazvali gubitke u banci, odnosno s njima povezanim osobama. Banke će financirati samo one klijente kod

kojih je upoznata s korištenjem financijskih sredstava, odnosno od kojih dobije jasno i logično objašnjenje namjene kreditnih sredstava, jasan poslovni plan.

Financirati će se samo oni klijenti i odobravati plasmani koji klijentu, banci koja ih financira i ekonomiji generiraju dodanu vrijednost. Također će odobravati one plasmane koji koriste kompaniji i društvu. Banka mora izbjegavati financiranje špekulativnih transkacija i transakcija čija svrha nije generiranje dodane vrijednosti nego prvenstveno preraspodjela sredstva, pranje novca i sl. Banke u smislu koncentracije, izbjegavaju preveliku izloženost pojedinoj privrednoj grani. Na ovaj način će diverzificirati rizik i smanjiti mogućnost potencijalnih gubitaka ukoliko dođe do pogoršanja makroekonomskih uvjeta u određenoj privrednoj grani.

Postoje i djelatnosti, tj. industrije čije financiranje banke izbjegavaju odnosno ne obavljaju, ovdje se neće posebno sve navoditi jer npr. neke banke financiraju političke stranke a neke ih uopće ne uzimaju u razmatranje zbog toga što smatraju da su izložene velikim korptivnim radnjama i slično i jer banke žele ostati neutralne. Najčešće se ne financiraju sljedeće djelatnosti: nezakonite radnje/djelatnosti, proizvodnja i trgovina oružjem; vjerske zajednice, grane koje ugrožavaju okoliš ili izmještaju proizvodnju poljoprivrednih kultura. Pod posebnom pažnjom banke ulaze poslove s kockanjem i ostalim igre na sreću (npr. kasina), kao i klijente čije su djelatnosti opisane kao nestrateške u smjernicama Europske komisije.

Kako bi osigurale povrat uloženih sredstava, banke će financirati samo one klijente koji dostave informaciju o zadovoljavajućem nivou novčanog toka kao primarnom izvoru otplate. Instrumenti osiguranja (kolateral) ne mogu zamijeniti niti poboljšati ocjenu kreditne sposobnosti klijenta. Bitna je osnovna djelatnost i dobit iz osnovne djelatnosti prije poreza kamata i amortizacije EBITDA. Sve banke prilikom analize boniteta, financijskog položaja klijenta i kreditnog zahtjeva veoma važnim smatraju projekcije novčanog toka (sadašnje novčane tokove i očekivane buduće) i s tim u vezi i efekte od investicije, ostvareni EBITDA i pokazatelj financijski dug/EBITDA.

Bonitetne procedure banaka usklađene su s europskim propisima, a odnose se na poslovanje banke u mnogim segmentima, a pogotovo u vezi kreditnog rizika što je i u kontekstu ovog rada ciljano područje – kreditne politike banaka. Kreditni rizik može se definirati na više načina, osnovica svake definicije leži u činjenici kako je to vrsta rizika koji nastaje pri ulaganju novčanih sredstava u financijske plasmane. Sastoji se od opasnosti da se uložena sredstva neće vratiti, da se neće vratiti u cijelosti, odnosno da se neće vratiti planiranom dinamikom. Prema Jakovčeviću kreditni rizik je varijacija mogućih povrata koji bi se mogli zaraditi na financijskoj transakciji zbog zakašnjelog ili nepotpunog plaćanja glavnice i/ili kamate.[89] Prema drugim autorima kreditni rizik ili rizik druge ugovorne strane određuje se kao vjerojatnost da dužnik ili izdavatelj financijskog sredstva neće biti sposoban platiti kamatu ili otplatiti glavnicu prema uvjetima utvrđenim u sporazumu o kreditiranju.[90] Sve navedeno upućuje upravo na činjenicu da kreditni rizik ujedno znači i mogućnost odgođenog plaćanja ili čak neplaćanja uopće što svakako otežava regularno poslovanje banke. Kreditni rizik je vjerojatnost da će aktiva banke, posebice njen kreditni portfelj, izgubiti na vrijednosti i možda postati bezvrijedan.[91]

U konkretnoj praksi, ocjena boniteta pravnih osoba primarno je definirana analizom financijske pozicije klijenta, kvalitetom i kredibilitetom menadžmenta poduzeća, vlasničkom strukturom, općim uvjetima poslovanja koji determiniraju poziciju klijenta na tržištu (s obzirom na rizik grane i sl.) te poznavanjem klijenta kroz raniji poslovni odnos. Ocjena financijske pozicije klijenta ovisna je o pokazateljima profitabilnosti, ekonomičnosti, kapitala i financijske poluge te likvidnosti, a koja oslikavaju temeljna financijska izvješća: bilanca stanja, račun dobiti i gubitka te izvještaj o novčanom tijeku. Primjena metoda horizontalne i vertikalne analize omogućuje razmatranje tendencija i dinamike promjene pojedinih pozicija financijskih izvještaja u posljednje tri godine, razmatranje postotnih udjela pojedinih stavki u ukupnoj aktivi, pasivi, prihodima i sl., što se dodatno upotpunjuje usporedbom s pokazateljima grane djelatnosti kojoj klijent pripada,

[89]Jakovčević, D.:*Upravljanje kreditnim rizikom u suvremenom bankarstvu*, TEB, Zagreb, 2000., str. 35.
[90]Greuning, H., Brajovic Bratanovic, S.: *Analiza i upravljanje bankovnim rizicima*, MATE, Zagreb, 2006.
[91]Jakovčević, D.: *Upravljanje kreditnim rizikom u suvremenom bankarstvu*, TEB, Zagreb, 2000., str. 36.

karakteristikama poslovnog procesa, pokazateljima tržišnog udjela i konkurencije, izloženosti ekološkom riziku i sl.[92]

Često se u kontekstu analize financijskih izvještaja govori o postupku ocjene boniteta. Pri tom se pod bonitetom podrazumjeva kvaliteta poslovanja, sposobnost dobrog poslovanja, sposobnost zaduživanja i vraćanja kredita. Bonitet bi se mogao opisati kao sposobnost dobrog poslovanja poduzeća čime se osigurava njegov razvoj i opstanak na tržištu. Determiniran je prije svega, načelom sigurnosti i načelom uspješnosti poslovanja. Uvažavajući sve što je rečeno sasvim je sigurno da postupak ocjene boniteta nije moguće provesti bez provedene analize financijskih izvještaja. Međutim, treba istaknuti da ocjena boniteta nije moguća samo na temelju financijskih izvještaja.[93]

U skladu s navedenim bonitetna analiza klijenta banke prvenstveno se zasniva na analitičarevoj stručnoj procjeni financijskih podataka koje je klijent iskazivao u prethodnim periodima i uspoređivanju istih između perioda, odnosno s podacima usporedivih poduzeća. Iz analize prethodnih podataka utvrđuje se uspješnost dosadašnjeg poslovanja i donosi pretpostavka o kretanju u budućnosti, odnosno procjenjuje se realnost poslovnih planova.

Također u bonitetnoj analizi se posebna pažnja posvećuje nefinancijskim tzv. „mekim“ podacima, kao što su: pozicija u branši, perspektivnost branše, tržišni položaj klijenta u branši, kvalitet rukovodstva, vlasničke i strateške veze, iskustva banke u poslovanju s klijentom itd. U načelu vrijedi da se nefinancijski podaci moraju prije ili kasnije odraziti i u financijskim pokazateljima. Pošto je ocjenjivanje mekih podataka subjektivno uvjetovano, potrebno je da se vrednuju uz određenu dozu opreznosti i rezerviranosti. Najčešće utječu na lošiju bonitetnu klasifikaciju i samo u rijetim slučajevima vode boljoj klasifikaciji u odnosu na onu koja slijedi iz financijske analize.

[92]Ivanov, M.: *Bonitet klijenta i rizik kolaterala*, Ekonomski fakultet Zagreb, dostupno na: http://web.efzg.hr/dok/FIN/mivanov//Bonitet%20klijenta%20i%20kvaliteta%20kolaterala.pdf (pregledano 11.3.2017.)

[93] Žager, K., Mamić-Sačer, I. Sever, S., Žager, L., *Analiza financijskih izvještaja*, 2. izdanje, Masmedia, Zagreb, 2008., str 235.

Najčešće se prilikom bonitetne analize koriste podaci iz financijske analize u kombinaciji s tzv. mekim podacima. To znači da na osnovu kategorija kojima možemo odrediti brojčanu vrijednost (finansijski pokazatelji) i kategorija kojima u načelu kvalitativno procjenjujemo vrijednost (meki pokazatelji) određujemo bonitetnu klasifikaciju komitenta. S obzirom na iskustva i izjave banaka kroz anketni upitnik ova metoda daje najbolje rezultate i banke uvažavaju kvalitativne pokazatelje.

Može se reći da određivanje boniteta klijenta banke jasno određuje razinu kreditnog rizika koji banka preuzima. Implicitno, odražava vjerovatnoću da klijent u roku od godinu dana postane neplatiša. Kada su u pitanju bonitetni razredi odnosno njihove oznake, u ovom radu će biti korišteni razredi od A do E. Većina banaka za označavanje bonitetnog razreda i koristi ove oznake, kao i svjetske rejting agencije.

Slovne ocjene u svakoj od kategorija variraju od AAA, što se smatra najvišim rejtingom do E ocjene koja označava da se dug ne vraća. Drugim riječima, ocjena AAA označava najmanju vjerovatnoću da dug neće biti vraćen, odnosno označava najboljeg dužnika. Ocjena od samo jednog slova A označava malu vjerovatnoću da dug neće biti vraćen, ali je osjetljivost takvog klijenta na promjene okolnosti veća od klijenta s AAA ocjenom. Ocjena BBB označava dobrog dužnika, malu vjerovatnoću problema, ali promjene okolnosti bi mogle ugroziti vraćanje duga. Ova se ocjena smatra i najnižim tzv. investicijskim rejtingom (rejting agencije).

Tablica 4. prikaz karakteristika klijenata A boniteta

AAA	**AA**	**A**
• vrhunski bonitet, • vrhunski klijent - iznimne financijske stabilnost i odlične sposobnosti otplate, • visoka profitabilnost i likvidnost, • nizka zaduženost i visoka produktivnost, • zrela grana sa stabilnim rastom prihoda i dobiti, • posluje bez poteškoća, tržišni lider • transparentno poslovanje, • jasna vizija, strategija, razvojni trendovi i planovi za budućnost	• odličan klijent, u manjoj mjeri se razlikuje od vrhunskih klijenata, • sposobni za poslovanje u nepovoljnim ekonomskim uvjetima, • nadprosječno poslovanje u grani, • jasna vizija, buduće poslovanje i planovi	• poslovanje u grani i je neznatno iznad prosjeka, • klijent je financijski stabilan i sposoban je vraćati kredite, • sposobnost za rad bez ikakvih izvanrednih mjera (određene mjere se moraju prilagoditi specifičnim uvjetima) pod nepovoljnim ekonomskim uvjetima

Izvor: izrada autora.

Tabela broj 5. prikaz karakteristika klijenata B boniteta

BBB	**BB**	**B**
• prosječna sposobnost otplate, • osjetljivi na promjene u poslovnom okruženju, • gubici se ne smiju ponavljati, • manje promjene u poslovanju i profitabilnosti i dalje olakšavaju otplatu dugova	• prosječna sposobnost otplate klijenta, • zbog nepovoljnih uvjeta ili nepredvidivih poslovnih događaja, klijent možda više neće biti u stanju podmirivati svoje obaveze, • klijent bi trebao generirati pozitivan novčani tok iz poslovnih aktivnosti, • kašnjenja su vrlo rijetka i nikada duža od 15 dana	• pogoršanje sposobnosti otplate, • ovisnost o povoljnim uvjetima za poslovanje, • niska profitabilnost (neučinkovito poslovanje), slabija likvidnost, granična zaduženost, niska produktivnost, • značajna promjenjivost prihoda i poslovne dobiti, • niska dobit ili jednokratni gubitak • kašnjenja nikada nisu duža od 15 dana

Izvor: izrada autora.

Tablica 6. prikaz karakteristika klijenata C boniteta

CCC	CC	C
• klijenti s visokim stupnjem rizika uz mogućnost za poboljšanje poslovanja, • često značajan gubitak protekle poslovne godine	• klijenti s privremenim negativnim trendom i rizikom koji premašuje prihvatljivi nivo za nove plasmane, • manja vjerovatnoća povećanog rizika i formiranja pojedinačnih rezervacija, • klijent uvršten na Popis za praćenje • restrukturiranje kredita bez produženja dospijeća, • restrukturiranje duga je potrebno da bi se mogli otplatiti krediti, • potencijalne tužbe protiv uprave poduzeća, • jamac vrši uplate radi poboljšanja položaja poduzeća, • komitent kratkoročno ne ispunjava ugovorene uvjete, koji utječu na kreditni rizik	• visoka stopa rizika neplaćanja obaveza, • provođenje posebnih mjera kako bi se osiguralo da banke izbjegnu gubitak, • vjerovatnoća povećanja rizika i formiranje dodatnih rezervacija, • neizvjesno poboljšanje poslovanja, • klijenti s restrukturiranim kreditima klijent krši ujete ugovora tokom dužeg perioda

Izvor: izrada autora.

U većini situacija banke će financirati klijente boniteta od AAA do B, te iznimno i klijente CCC boniteta. Financiranje klijenata sa bonitetom od BB do CCC zahtijeva posebnu pažnju (načelo „ulagati s pažnjom“) – npr. sudjelovanje u izdavanju garancije s kraćim rokom dospijeća, dodatni instrumenti osiguranja (kolaterali) i sl. Klijenti s bonitetom CCC će biti financirani samo u ograničenom obimu (odabrane klijente koje banka želi zadržati ili sa kojima želi uspostaviti poslovni odnos ili s kojima banka već ima poslovni odnos, tj. izloženost- restruktura kredita) odnosno onda kada se može na osnovu planova relativno pouzdano utvrditi da će klijent unaprijediti poslovanje ili postići kreditnu sposobnost klijenta A ili B boniteta (za jednu do dvije godine).

Nova financiranje kompanija sa nižim bonitetom (CC ili manje) Banke obično odobravaju samo u slučajevima kada kada

- podnošenje odgovarajućeg programa financijskog restrukturiranja ili koraka za poboljšanje stanja, često više banaka u suradnji, partnersko „spašavanje“ klijenta i/ili
- dobro utemeljena procjena da će dodatno financiranje održati kompaniju operativnom.

Banka će samo financirati klijente čiji novčani tokovi omogućuju otplatu obveza, a uz adekvatnu finansijsku stabilnost, i profitabilnost, likvidnost, produktivnost, kao i odgovarajući poslovni model. Banka financira klijente čiji se menadžment ističe u iskustvu, jasnim ciljevima i strategiji.

Tablica 7.: Bonitetni razredi A i njima pripadajući kvantitivni i kvalitativni faktori

Bonitet	Kašnjenja	Financijska pozicija kompanije			Kvalitativni faktori
		FO/ EBITDA	FSR	EBIT/i	
AAA	<=5	>=0 <1	>60%	>10	**MENADŽMENT** – vlasništvo je stabilno, menadžment odlikuje veliko iskustvo, jasna vizija budućih poslovanja i transparentnosti. **RAČUNOVODSTVO (FINANCIJE) I PLANIRANJE**– Rezultati premašuju planove.Vrijednost poduzeća raste. Klijent nema poteškoća u plaćanju poreza i doprinosa. **UVJETI NA TRŽIŠTU**– djelatnost sa viskoim potencijalom i jaka pozicija klijenta koja ga rangira među visoko konkurentna preduzeća (uključujući međunarodne). Jak i dugoročan rast u prihodima je uočljiv, kao i kvalitet diversifikacije kupaca i prodavača. **POSLOVANJE PODUZEĆA** – oprema je najmodernija i oomogućava konkurentnost na tržištu. Kvaliteta proizvoda je veoma visoka. **SURADNJA S BANKAMA**– dostavljanje podataka na vrijeme i potrebnih informacija o poslovanju. Rate i kamate su uvijek plaćene na vrijeme.
AA	<=5	<1.5	>60%	>7	
A	<=5	<2	>50%	>5	**MENADŽMENT** – Menadžment je dobar, imaju dosta iskustva, i uspostavili su ciljeve i strategiju. **RAČUNOVODSTVO (FINANCIJE) I PLANIRANJE**Rezultati premašuju planove, Vrijednost je stalna. Klijent nema poteškoća u plaćanju poreza i doprinosa. **UVJETI NA TRŽIŠTU**– rastuća i atraktivna djelatnost, klijent drži jaku poziciju na tržištu, konkurencija je ograničena. Poslovanje obavlja i sa susjednim državama. Kvaliteta i raznolikost prihoda , kao i kvalitet diversifikacije kupaca i prodavača. **POSLOVANJE PODUZEĆA**– Oprema u kompaniji je moderna i dobro održavana, omogućava solidnu i konkurentnu proizvodnju/usluge. Kvalitet proizvoda je veoma visok. **SURADNJA S BANKAMA**– Klijent objavljuje sve važne informacije o poslovanju na odgovarajući način i na zahtjev Rate i kamate su uvijek plaćene na vrijeme.

Izvor: izrada autora

Tablica 8.: Bonitetni razredi B i njima pripadajući kvantitivni i kvalitativni faktori

Bonitet	Kašnjenja	Financijska pozicija kompanije			Kvalitativni faktori
		FO/ EBITDA	FSR	EBIT/i	
BBB	<=5	<3	>40 %	>2.5	**MENADŽMENT –**struktura vlasništva ostaje stabilna. Tim menadžmenta posjeduje dobre kvalitete i općenito je dobar, ima viziju za budućnost, koja možda neće biti planirana u potpunosti; transparentnost je slabija. **RAČUNOVODSTVO (FINANCIJE) I PLANIRANJE**–Rezultati su zadovoljavajući po pitanju ostvarenih planova; poduzeće ima siguran pristup dodatnim sredstvima financiranja kod banaka., i vrijednost poduzeća je stalna. Znatne promjene u kamatnim stopama nemaju materijalnog uticaja na poslovanje poduzeća. Klijent nema poteškoća u plaćanju poreza i doprinosa. **UVJETI NA TRŽIŠTU** – djelatnost od koje se također očekuje rast u budućnosti. prosječna pozicija na regionalnom tržištu. Stabilni prihodi i profit se mogu očekivati, klijent je ovisan o manjem broju kupaca koji su visoko kvalitetni ili imaju visoku kreditnu sposobnost. **POSLOVANJE PODUZEĆA** – Oprema je solidna i održavana, i još uvijek korisna u osiguranju prosječne konkurentnosti. Kvaliteta proizvoda je dobra i zabilježen je stalni rast prihoda. **SURADNJA S BANKAMA**– Klijent daje sve informacije o poslovanju i obrazloženja koja banke zahtijevaju. Rate i kamate su uvijek plaćene na vrijeme.
BB	<15 dana	<4	>30 %	>2	
B	<=30	<5.5	>25 %	>1.5	MENADŽMENT –, vlasnicima je teško omogućiti neophodni kapital (dokapitalizacija). Tim menadžmenta je neuvjerljiv, vizija budućnosti je loše planirana, transparentnost je slaba. **RAČUNOVODSTVO (FINANCIJE) I PLANIRANJE**–rijetko izrađuje planove, koji većinom nisu postignuti. Plaćanja su neadekvatna, što negativno utiče na vrijednost poduzeća. Poduzeće nema pristup izvorima financiranja kod međunarodnih institucija. Promjene u kamatnim stopama mogu uticati na financijsku stabilnost klijenta. Postoji mogućnost da će refinanciranje biti potrebno zbog poteškoća likvidnosti. **UVJETINA TRŽIŠTU** – Može se očekivati pad poslobanja, tržišna pozicija klijenta se pogoršava. Mogućnosti razvoja su slabe, djelatnost stagnira u ovom pogledu, rast konkurencije. Klijent je ovisan o ograničenom broju kupaca i dobavljača. **POSLOVANJE PODUZEĆA** – Oprema je (još uvijek) odgovarajuća za prosječnu konkurentnost poduzeća. Međutim, investicije u moderniju opremu su potrebne. Kvalitet proizvoda je dobar, ali ne predstavlja konkurentnu prednost. **SURADNJA S BANKAMA** – Klijent prilaže informacije, ali je potrebno podsjetiti na to nekoliko puta, i iste ne sadrže uvijek zadovoljavajuće podatke. Postoje povremena kašnjenja u plaćanju rata i kamata.

Izvor: izrada autora

Tablica 9.: Bonitetni razredi C, D, DF,E i njima pripadajući kvantitivni i kvalitativni faktori

Bonitet	Kašnjenja	Financijska pozicija kompanije			Kvalitativni faktori
		FO/ EBlTDA	FSR	EBIT/i	
CCC	<45	<8	<25 %	>1.5	**MENADŽMENT** – Vlasništvo se mijenja ili postoji visoki nivo mogućnosti da bi vlasnici mogli napustiti poduzeće, mogućnost dokapitalizacije je niska (bez strateškog partnera). Slab menadžment, najmanje jedan dio je potrebno zamijeniti. Poduzeće nema planiranu viziju, planiranje je upitno i transparentnost je veoma niska. Vlasnici čak preusmjeravaju/izvlače sredstva iz poduzeća u neke druge smjerove. **RAČUNOVODSTVO (FINANCIJE) I PLANIRANJE**– nema planova, negativni trend u realiziranim prihodima je uočljiv. Poduzeće ne prati i ne planira protok gotovine, zaduženost je visoka, postoji velika vjerovatnoća da će refinanciranje biti potrebno. Dostupnost novim izvorima financija je slaba. Promjene u kamatnim stopama mogu uticati na kratkoročnu financijsku stabilnost klijenta. **UVJETI NA TRŽIŠTU** – Klijent gubi svoju poziciju na tržištu i nema konkurentne proizvode ili usluge. Ne postoji mogućnost za razvoj, opadajući profiti se mogu uočiti u industriji. Klijent je ovisan o ograničenom broju kupaca, većina ispod praga potrebne kvalitete. **POSLOVANJE PODUZEĆA** – Oprema je tehnički zastarjela i slabo održavana. Zamjenske investicije su potrebne ukoliko poduzeće želi unaprijediti svoju konkurentnost na tržištu. Većina proizvoda i usluga zabilježavaju opadajuće prihode, kvalitet proizvoda je slab. **SURADNJA S BANKAMA** – Klijent ne dostalvja na vrijeme informacije, i priložene informacije ne sadrže uvijek sva potrebna objašnjenja. Plaćanje rata i kamata uglavnom nije na vrijeme. Kreditne linije su većinom premašene, kompanija ima problema sa likvidnosti.
CC	<45	<8	<25 %	>1	Negativni trendovi na tržištu, pad prodaje i velika zaduženost klijenta. Kredibilitet i transparentnost financijskih izvještaja su upitni. Klijent ne želi priložiti napomene uz financijske izvještaje. Značajne nestabilnosti u poslovanju i profitabilnosti. Potrebno je restrukturiranje obaveza. Povremeno blokiranje računa je uočljivo. U posljednjih nekoliko godina zabilježena su kašnjenja ili su odložena plaćanja poreza i doprinosa.
C	<=90	>8 or <0	<15 %	<1	Totalni nedostatak iskustva i kvalifikacija. Klijent visokog rizika, poslovanja poduzeća su nestabilna i sumnjiva. Potraživanja zahtijevaju hitno restrukturiranje.
D	<=90 dana	>18	<5%	<0	
DF	>90	-	-	-	
E	>360	-	-	-	

Izvor: izrada autora

Između glavnih pokazatelja kreditne kvalitete klijenta su i pokazatelji FO (financijske obveze)/EBITDA (dobit prije kamata, poreza i amortizacije) i stupanj financijske sigurnosti - FSR (udio kapitala u bilanci, pokazatelj solventnosti financijske sigurnosti).

U načelu vrijedi da klijenti kod kojih pokazatelj FO/ EBlTDA prelazi 6,5, a FSR ne prelazi 20%, predstavljaju visok ili vrlo visok rizik, jer je njihova zaduženost takva da negativni trendovi vrlo brzo mogu uzrokovati insolventnost. Kod pokazatelja FO/ EBlTDA u izradi tabele bonitetnih razreda je uzet prosjek jer neke banke već kad pokazatelj prelazi 4,5 prestaju s novim financiranjem.

U slučaju da se radi o klijentima kojima su potrebne visoke i konstantne kapitalne injekcije za održavanje dugotrajne imovine/osnovnih sredstava pokazatelj FO/EBITDA se mora tumačiti konzervativno, jer kompanije moraju preraspodijeliti većinu amortizacije na daljnja (buduća) ulaganja. U takvim slučajevima je potrebno pratiti pokazatelj EBIT/i, (EBIT/kamatni rashodi). EBIT bi trebao biti najmanje 2,5 puta veći od rashoda od kamate.

Financijski izvještaji klijenta se procjenjuju pomoću više izabranih pokazatelja koji nisu prikazani tablici naprijed radi preglednosti, uobičajeno se odnose na sljedeće pokazatelje odnosno setove procjene uspješnosti:

- pokazatelje likvidnosti,
- pokazatelje zaduženosti,
- pokazatelji efikasnosti upravljanja sredstvima (pokazatelji aktivnosti),
- pokazatelji rentabilnosti (profitabilnosti),
- pokazatelji financijske snage,
- drugi važni pokazatelji za poslovanje poduzeća.

Prihvatljivi intervali vrijednosti pokazatelja, koji bi važili za sve klijente i svaku banku ne mogu se definirati jer ovise od brojnih faktora (djelatnosti, načina proizvodnje, strukture sredstava, ugovornih rokova plaćanja, utjecaja sezone, kvalitete sredstava – njihove utrživosti). Vrijednosti koje prikazuje pojedini klijent ocjenjuju se uvijek u uspoređivanju s:

- ostvarenim vrijednostima u prošlosti,
- željenim rezultatima (poslovnim planovima klijenata),
- teorijski optimalnim, odnosno opravdanim vrijednostima (prosječne vrijednosti pokazatelja za djelatnosti ili vrijednosti koje prikazuju izabrani usporedivi konkurenti).

Svako znatno odstupanje vrijednosti pokazatelja u negativnom smislu, naročito u usporedbi s vrijednostima u prošlosti može ukazivati na financijske probleme klijenta, naročito se pažnja mora obratiti na sljedeće pojave:

- smanjenje prihoda za 20 % ili više,
- gubitak od osnovne djelatnosti,
- stupanj financijske sigurnosti < 20 % (kapital/ bilanca x 100),
- kreditnu sposobnost < 0,50 (dugoročni izvori / osnovna sredstva),
- Koeficijent obrtne likvidnosti < 1 (poželjno je da je veći od 1,5, u literaturi se često spominje i poželjan više od 2),
- kratkoročni neto dug na prosječne mjesečne prihode > 2,5,
- financijski dug/EBITDA > 6,5 (prosjek za banke na osnovu upitnika, neke banke ljestvicu stavljaju na 4,5, 5,5, ili čak 8 do 10 itd.).

Izuzetak predstavlja pogoršanje pokazatelja kada je klijent u fazi izvođenja većeg investicijskog projekta, neki slučajevi više sile i slično (poplave, nesreće koje se mogu dokumentirati i objasniti a klijent ih je već prevazišao ili je dobro osiguran i sl.).

3.2.2 Uloga regulatora (Agencija za bankarstvo FBiH i RS)

Poslovanje kreditnih institucija regulirano je Zakonom o kreditnim institucijama i ostalim propisima. Zakon ne regulira poslovanje poduzeća, ali utječe na poslovni odnos kreditnih institucija i poduzeća. Agencija za bankarstvo Federacije BiH (FBA) dala je puni doprinos reformi bankarskog sustava. Kao samostalna, nezavisna i neprofitna institucija za nadzor i licenciranje banaka, osnovana je krajem 1996. godine a Agencija za bankarstvo Republike

Srpske osnovana je 1998. godine. Obje Agencije imaju istu ulogu pa se neće posebno govoriti i o jednoj i o drugoj, nastavku će se samo govoriti o FBA. Rad FBA je od početka usmjeren na stvaranje jakog i stabilnog bankovnog, mikrokreditnog i leasing sistema, tržišno orijentiranog i oslonjenog na međunarodne standarde poslovanja i supervizije (nadzora) banaka, mikrokreditnih organizacija i leasing društava. Zakonom o Agenciji za bankarstvo Federacije BiH utvrđeni su osnovni zadaci Agencije, koji su u najkraćem:

- izdavanje dozvola za osnivanje i rad banaka, mikrokreditnih organizacija i leasing društava,
- izdavanje dozvola za promjene organizacijskog ustroja banaka, mikrokreditnih organizacija i leasing društava,
- izdavanje suglasnosti za imenovanje rukovodnog osoblja banaka,
- izdavanje dozvola za obavljanje unutarnjeg platnog prometa,
- prikupljanje, obrada i evidencija podataka koje banke dostavljaju FBA sukladno propisima,
- nadzor poslovanja banaka, mikrokreditnih organizacija i leasing društava te poduzimanje mjera, sukladno Zakonu o Agenciji za bankarstvo FBiH, Zakonu o bankama, Zakonu o mikrokreditnim organizacijama, Zakonu o leasingu i podzakonskim aktima,
- pokretanje, upravljanje i nadzor postupaka privremene uprave, likvidacije i stečaja, odnosno saniranja banaka,
- ukidanje dozvola za rad bankama, mikrokreditnim organizacijama i leasing društvima sukladno Zakonu o bankama, Zakonu o mikrokreditnim organizacijama i Zakonu o leasingu,
- donošenje podzakonskih akata kojima se regulira rad banaka, mikrokreditnih organizacija i leasing društava,
- ocjenjivanje ispunjavanja uvjeta i davanje odobrenja bankama za emitiranje novih dionica,
- pomaže antiterorističke mjere koje se odnose na banke, mikrokreditne organizacije i leasing društva na zahtjev ovlaštenog organa, na osnovu odgovarajućeg zakona ili sukladno specijalnim rezolucijama Vijeća sigurnosti Ujedinjenih naroda itd.

- poduzima sve potrebne radnje, što može uključiti blokiranje računa klijenta u bilo kojoj banci na području cijele Federacije BiH u cilju sprječavanja financiranja aktivnosti kojima se opstruira ili prijeti da opstruira proces provedbe mira koji se odvija pod pokroviteljstvom Općeg okvirnog sporazuma za mir u BiH.

FBA u suradnji sa Centralnom bankom Bosne i Hercegovine ostvaruje međunarodne kontakte u vezi sa:

- izdavanjem dozvola za rad banaka, mikrokreditnih organizacija i leasing društava,
- nadzorom rada banaka, mikrokreditnih organizacija i leasing društava,
- prikupljanjem informacija o bankama, mikrokreditnim organizacijama, leasing društvima i njihovim aktivnostima na osnovi uzajamnosti.

Između ostalih neki najbitniji akti koje donosi FBA a tiču se banaka su:

- Odluka o minimalnim standardima za upravljanje kreditnim rizikom i klasifikaciju aktive banaka utvrđeni su kriteriji za procjenu izloženosti banaka kreditnom riziku ocjenom kvaliteta njihove aktive i adekvatnosti rezervi za kreditne i druge gubitke prema rizičnosti plasmana i sredstava-stavki bilansa i vanbilansnih stavki.
- Odluka o minimalnim standardima za upravljanje rizikom likvidnosti banaka
- Odluka o minimalnim standardima za upravljanje kapitalom banaka i kapitalnoj zaštiti
- Odluku o uslovima za procjenu i dokumentovanje kreditne sposobnosti
- Odluka o minimalnim standardima za upravljanje koncentracijom rizika banaka itd.

3.2.3. Učinkovitost sudova i druge pravne prepreke

Bosna i Hercegovina je, kao što je već navedeno, složena država. Ponajprije se to odnosi na specifičnu političku situaciju iz koje onda prizlaze i ostali nedostatci. Prema izvješću IPE Bosna i Hercegovina u domeni javne uprave, a posebno u domeni ekonomskog upravljanja mora znatno poboljšati institucionalne okvire te pripremiti zemlju za izazove integracije u EU. Ekonomski mehanizmi koordinacije moraju se uskladiti s EU kako bi se

osiguralo učinkovitiju, djelotvornijui odgovorniju državu, pružanje usluga građanima i gospodarstvu. To uključuje potrebu zadaljnju reforma javne uprave, uključujući između ostalog poboljšanu politiku planiranja i koordinacije, učinkovitije upravljanje javnim uslugama i sveobuhvatanu reformu upravljanja javnim financijama. Korupcija je i dalje ozbiljan problem u javnom sektoru Bosne i Hercegovine. Vlade moraju ojačati svoj integritet, stvoriti put učinkovitom i odgovornom javnom sektoru i stvoriti uvjete za poboljšanje prevencije, otkrivanja irepresije korupcije putem relevantnog zakonodavstva, institucija i partnera civilnog društva.[94]

Kao potencijalni kandidat, Bosna i Hercegovina mora osigurati neovisno i nepristrano pravosuđe koje je učinkovito i odgovorno i čije agencije za provedbu zakona imaju kapacitete i podršku u borbi protiv korupcije i organiziranog kriminala. Nedostatak koordinacije raznih razina vlasti, proračunska organizacija, politikanstvo, korupcija i nepotizamozbiljno ugrožavaju sudsku neovisnost. Isto tako, postoji zabrinutost o učinkovitosti i neovisnosti policije zbog neprimjerenog političkog uticaja na operativni rad policije. Nedovoljna suradnja između agencija za provedbu zakona i tužiteljstava narušava njihovu spremnost za borbu protiv korupcije, gospodarskog i organiziranog kriminala.[95] Fragmentacija pravosudnog sustava i sektora za provedbu zakona otežavaborbu protiv korupcije i organiziranog kriminala. Duljina i odlaganje građanskih postupaka, nedovoljnimehanizmi za provedbu te složeni administrativni zakoni izazivju pravnu nesigurnost građana i poduzeća te ne pridonose gospodarskom rastu i privlačenju stranihulaganja. Niska stopa stranih ulaganja (1,9% BDP-a u 2013.), među najnižima je uregija, te i ta činjenica pogoršava situaciju.

Neuspjeh da se stavi na prvo mjesto strukturne i institucionalne reforme znatno otežava gospodarski napredak. Kompleksnost pravnih i regulatornihokvira te netransparentni poslovni procesi predstavljaju ozbiljne prepreke za domaće istrane investicija. Mala i srednja poduzeća (SME) sektor ostaje okosnica gospodarstva Bosna i Hercegovine, ali se

[94] European Commission, INDICATIVE STRATEGY PAPER FOR BOSNIA AND HERZEGOVINA (2014-2017), ANNEX 1 INSTRUMENT FOR PRE-ACCESSION ASSISTANCE (IPA II), ADOPTED ON 15/12/2014 dostupno na: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/news/annexe_acte_autonome_nlw_part1v1.pdf
[95] Ibid.

bori da se razvije u potpuno konkurentan i održivi sektor te pati od administrativnih i regulatornih opterećenja.[96] Čimbenik koji posebice povećava rizike financiranja sektora poduzeća je neadekvatno funkcioniranje pravosuđa pri prisilnoj naplati duga.

3.2.4. Kvaliteta plasmana/portfelja i rast rezerviranja

Supervizori banaka veliki značaj pridaju formalnim načelima usvojenim od strane nadzornog odbora, a koje dosljedno primjenjuje ili provodi uprava banke. Najveći naglasak daje se na kreditnu ulogu banke pri cemu se zahtijeva da banka nedvojbeno usvoji zdrave sustave za upravljanje kreditnim rizikom. Uloga kreditiranja treba sadržavati pregled obuhvata i raspodjelukreditnih aktivnosti banke i način upravljanja kreditnim portfeljem tj. način na koji se krediti odobravaju, ocjenjuju, nadziru i naplaćuju. Elementi koji čine osnovu za stvaranje zdrave kreditne politike uključuju sljedeće:[97]

- Ograničenje ukupnih odobrenih kredita: ograničenje ukupnog kreditnog portfelja u pravilu se izražava kao razmjerni omjer u odnosu na iznos depozita, kapitala ili ukupne aktive. Pri utvrđivanju ovakvog ograničenja potrebno je razmotriti čimbenike kao što su potražnja za kreditima, promjenjivost depozita i kreditni rizik.
- Zemljopisna ograničenja obično su predmet dileme: poslovno tržište banke treba jasno razložiti i uskladiti s njezinim poznavanjem tržista i iskustvom osoblja i uprave. Zaposlenici trebaju biti potpuno svjesni specifičnih zemljopisnih ogranicenja koji vrijede pri plasiranju kredita pri čemu je ovaj aspekt od iznimne važnosti za nove banke.
- Kreditna koncentracija: kreditna politika treba poticati razlučivanje portfelja i odrediti ravnotežu izmedu maksimalnog prinosa i minimalnog rizika. Ovo je posebice važno za male, regionalno orijentirane ili specijalizirane banke.
- Vrste kredita: kreditna politika treba odrediti vrste kredita i drugih kreditnih sredstava koje banka namjerava ponuditi klijentima i treba sadržavati smjemice za kredite posebne namjene.

[96] Ibid.
[97] Bratanović Brajović, S., van Greuning, H.: *Analiza i upravljanje bankovnim rizicima*, MATE d.o.o., Zagreb, 2006., str.135.-137.

- Ročnost: kreditna politika treba odrediti maksimalnu ročnost za svaku vrstu kredita pri čemu kredite treba odobravati uz realne otplatne planove. Određivanje ročnosti treba biti usklađeno s očekivanim izvorima otplate, svrhom kredita i očekivanim rokom valjanosti kolaterala.
- Cjenovno vrednovanje kredita: kamatne stope na razlicite vrste kredita moraju biti dostatne za pokrivanje troskova financiranja, nadzora banaka, administriranja i ocekivanih gubitaka. Istovremeno oni trebaju osigurati razumnu stopu profita.
- Ovlaštenja za odobravanje kredita obično su određena veličinom banke. U manjim bankama ovlastenja su u pravilu centralizirana. Kreditna politika treba odrediti ograničenja za sve kreditne referente.
- Proces odobravanja kredita: kreditna politika treba odrediti razine ovlaštenja za odobrenje kredita i formalnu standardnu proceduru za ocjenu i odobravanje kreditnih prijedloga, uključujuci i postupke ponovne ocjene za obnovu ili produljenje kreditnih proizvoda.
- Maksimalni omjer izmedu kredita i tržisne vrijednosti zalozenog vrijednosnog papira: kreditna politika također treba odrediti minimalne uvjete za sve vrste vrijednosnica koje se prihvaćaju kao sredstvo osiguranja.
- Objava financijskih izvješća: banka mora u svojoj bilanci stanja prikazati kredit bez obziraje lion prvotno odobren od strane banke ili ga je banka preuzela ili kupila. Kredit se mora prikazati čim banka preuzme ugovorom obveze iz kredita.
- Smanjenje vrijednosti: banka mora prepoznati i priznati smanjenje vrijednosti pojedinačnog kredita ili grupno procijenjeno skupine.
- Naplata: kreditna politika treba definirati sve vrste spornih plasmana i utvrditi odgovarajuća izvješća koja je potrebno podnijeti upravi/nadzornom odboru banke.
- Financijski podaci: sigurno odobravanje kredita ovisi o potpunim i točnim podacima vezanim za svaki detalj kreditne sposobnosti dužnika. Moguće iznimke od ovog pravila predstavljaju slučajevi u kojimaje kredit originalno odobren uz instrument osiguranja koji je potpuno utdiv i iz kojega je moguće bez odgode naplatiti potraživanje.

Kreditna politika treba odrediti zahtjeve za financijskim informacijama poduzeća i fizičkih osoba, za različite iznose plasmana, a treba sadržavati i odgovarajuće smjernice za revidirana, nerevidirana i privremena izvješća, izvješća o novčanom toku i druga izvješća. Ona treba sadržavati i vanjsku provjeru kreditne sposobnosti kod periodičnih provjera. Ako je ročnost kredita veća od jedne godine, politika treba zahtijevati od kreditnih referenata banke pripremu financijskih projekcija za vremensko razdoblje istovjetno ročnosti kredita kako bi se osiguralo da je kredit moguće otplatiti iz novčanog toka.

U Bosni i Hercegovini udio nekvalitetnih kredita u ukupnim kreditima dostigao je sljedeće vrijednosti, u trećem kvartalu 2012. godine iznosio je 12,7% (podaci Centralne banke BiH), tada se isticalo da je to rekordan dio nekvalitetnih kredita u posljednih 10 godina. Međutim produženo djelovanje financijske krize reflektirlo se dalje i na realni i na bankarski sektor u BiH. Tako udio nekvalitetnih kredita u ukupnim kreditima je i dalje rastao pa je 2014. godine iznosio 14,2% da bi ipak u 2015. godini bio nešto niži (13,7%) ali ipak još uvijek veoma visok. Međutim, ovo smanjenje udjela nekvalitetnih kredita vjerojatno je odraz različite procjene kvalitete kredita pojedinačnih banaka te prestrukturiranja poslovanja i otpisa iz prethodnih godina, a ne sustavnog poboljšanje kvalitete kredita. U strukturi nekvalitetnih kredita dominiraju krediti dani pravnim osobama (66,6%), a ostatak su krediti dani fizičkim osobama (33,4%).[98]

Dok banke, s jedne strane, nastoje poboljšati kvalitetu svoje aktive, noseći breme visokog udjela nekvalitetnih kredita, privatni sektor, osobito poduzeća, s druge strane, još uvijek ne iskazuje dovoljnu potražnju za kreditima koja bi rezultirala značajnim stopama kreditnog rasta. To je još jedan pokazatelj veoma otežanog poslovanja i problema s kojim se gospodarstvenici svakodnevno suočavaju, posebno u dijelu servisiranja kreditnih obveza. U skladu s tim okolnostima i banke su radi očuvanja zdravlja svojih aktiva ozbiljnije

[98] Podaci o kvaliteti aktive i kreditnog portfolija dobiveni su od entitetskih agencija za bankarstvo. Nekvalitetni krediti su krediti čije servisiranje kasni više od 90 dana. Obuhvaćaju kredite u kategoriji C (kašnjenje više od 90 dana), D (>180 dana) i E (>270 dana – nenaplativi krediti). Krediti pravnim osobama odnose se na sektor poljoprivrede (AGR), proizvodnju (IND), građevinarstvo (CON), trgovinu (TRD), ugostiteljstvo (HTR) te ostale sektore uključujući promet, skladištenje i komunikacije (TRC), financijsko posredovanje (FIN), poslovanje nekretninama, iznajmljivanje i poslovne usluge (RER), javna uprava i obrana, obvezno socijalno osiguranje (GOV).

pristupile problemu naplate definirajući posebne procedure za rad s klijentima kod kojih je naplata otežana. Iako to nisu nikakve posebnosti naših banaka, nego standardna bankarska praksa, to je barem usporilo rast udjela nenaplativih ili rizičnih kredita ako se posmatraju podaci koje objavljuje CBBiH.

Nepovoljno makroekonomsko okruženje i gospodarska kriza imalo je utjecaja na kvalitetu kreditnog portfelja banaka. Međutim banke pa i njihovi klijenti realističnije procjenjuju rizike i sposobnost servisiranja novih zaduženja što je rezultiralo smanjenjem udjela loših kredita u 2015. godini u odnsou na 2014. godinu.

Iako je rast nekvalitetnih kredita još uvijek jedna konstanta, trendovi više nemaju tako uzlazne putanje kao prethodnih godina, neposredno nakon kriznog udara krajem 2008. godine. Većina banaka je konsolidirala bilanse i izvršila dodatne rezervacije za kreditne gubitke još tjekom 2009. i 2010. poslovne godine te nastavila s opreznijom kreditnom politikom uz konzervativniji pristup vrednovanju kredtinog portfelja.

Politika rezerviranja za izloženost kreditnim rizicima kreće se od strogo propisane do diskrecijske, ovisno o bankovnom sustavu. Porezni tretman rezervi također se značajno razlikuje od zemlje do zemlje iako mnogi ekonomisti smatraju da je s rezervama potrebno postupati kao s poslovnim troškovima u svrhu oporezivanja. U nekim vrlo razvijenim zemljama bankama je ostavljeno pravo određivanja razumne visine rezervi. Iako postoje opravdani razlozi za procjenu potencijalnih gubitaka na pojedinačnoj osnovi, osobito za velike dužnike, praktičnije je pripisati razinu zahtijevanih rezervi na osnovi svake rizične kategorije aktive. U mnogim zemljama, ponajviše u onima koje označavaju lošiji gospodarski uvjeti, zakonodavci propisuju obvezatnu razinu rezervacija koja je vezana uz rizičnu kategoriju aktive. Propisana se razina rezervi obično određuje na osnovi određenih statistika. U zemljama u kojima je razvijen pravni okvir za naplatu duga, kao što su Sjedinjene Americke Države, istraživanja su dokazala da će približno 10% aktive kvalitete niže od standarda s vremenom prijeći u gubitak. Ovaj se postotak za sumnjiva i sporna potraživanja i kategoriju gubitka kreće na razini od približno 50 do 100%. U zemljama u razvitku, u kojima je pravni okvir i tradicija naplate duga manje učinkovita, rezervacije,

koje se kreću u rasponu 20 do 25% aktive kvalitete niže od standarda, predstavljaju realističniju procjenu potencijalnog gubitka.[99]

Krediti u statusu neizmirenja obaveza (default) u 2016. godini su smanjeni za 5% ili 87 milijuna KM (u 2015. godini smanjeni za 7% ili 115 mil. KM), s napomenom da su nekvalitetni krediti smanjeni za 4% ili 66 milijuna KM. Udio kredita u defaultu u ukupnim kreditima je smanjen za 1,4 % i iznosi 12,4%, a nekvalitetnih kredita 11,7%. Udio svih stavki u defaultu u ukupnoj rizičnoj aktivi je smanjeno za 1,1% i iznosi 10,2%

3.2.5. Kamatne stope i cijene bankarskih proizvoda

Današnje tržište na kome posluju banke i ostale finansijske institucije karakteriziraju izuzetno dinamične promjene, a i konkurencija je oštrija nego ikad. U takvim okolnostima banka treba kreirati i upravljati sustavom koji proizvodi vrijednost za klijenta. Uvjet za to je da u potpunosti razumije proizvode i usluge koje traže različiti segmenti klijenata s jedne strane, kao i troškove tih proizvoda i usluga s druge strane.

Optimalna kamatna stopa na bankarske kredite maksimizira očekivani prinos za banku (R_{max}).Kamatna stopa iznad optimalne smanjuje bančin očekivani prinos zbog dekompozicije kreditnog portfelja u korist rizičnih grupa zajmotražitelja i rizičnijih projekata. Visoki troškovi kamate upućuju debitora na visoko profitabilne projekte, koji su po definiciji rizičniji.

Utvrđivanje kamatne stope za različite klase korisnika kredita odvija se na sljedeći način:[100]

- klasifikacija (grupisrnje) korisnika kredita prema stupnju rizika uobičajena je metoda banaka u procesu identifikacije rizika koji utiču na očekivanu otplatu kredita,
- procjena rizika determinira odobravanje kredita i visinu kamatne stope,

[99]Bratanović Brajović, S., van Greuning, H.: *Analiza i upravljanje bankovnim rizicima*, MATE d.o.o., Zagreb, 2006., str.135.-137.
[100]Rička, Ž., Bankarstvo, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Zenici, dostupno na: iwww.ef.unze.ba/Downloads/Dodiplomski/Bankarstvo/Materijal/Cijena%20kredita.ppt

Kod ovakvog utvrđivanja kamatne stope važi sljedeće pravilo:

- rizičnija grupa: viša kamatna stopa,
- sigurnija grupa: niža kamatna stopa.

Primarna stopa i premija za rizik uključuju:

- *Prima rate* (primarna, osnovna, referentna ili bazna stopa) odobrava se prvoklasnim korisnicima kredita,
- Ostalim korisnicima zaračunava se dodatna premija za rizik.

Efikasnost alokacije kredita ovisi od preciznosti sustava klasifikacije korisnika kredita.

Povijesna metoda utvrđivanja kamatne stope **„**cijena plus troškovi**"** zasniva se na sasvim pojednostavljenoj strukturi: kamata = trošak pribavljanja,sredstava za kredit + operativni troškovi poslovanja zajmodavatelja. Pretpostavka je da zajmodavatelj točno zna koliki su njegovi operativni troškovi.

Najjednostavniji model zaračunavanja kamata je sljedeći:[101]

- Kamatna stopa kredita = trošak osiguranja sredstava kredita + Operativni troškovi + Marža za kompenzaciju rizika neizvršenja + Planirana profitna marža

Zbroj postotnih bodova svih komponenti predstavlja kamatnu stopu kredita.

Glavni model za izračunavanje kamatne stope kredita zasniva se na *prima rate*:

- Kamatna stopa = primarna stopa (uključujući profitnu maržu) + premije za rizik
- Premije za rizik: premija za rizik neizvršenja obaveza (drugorazredni zajmoprimatelji) + premija za rizik kod dugoročnih kredita.

Primarna stopa osnovna je metoda utvrđivanja cijene manjih kredita (mala i srednja preduzeća), potrošačkih kredita i kredita za izgradnju. Navedeni krediti čine jednu razinu tržišta kredita, a drugu razinu veliki krediti, bazirani na tržišnim stopama kao repernim (npr. EURIBOR). Inflacija i nestabilnost kamatnih stopa uzrokovali su nastanak flukutirajućih primarnih stopa, vezanih za fluktuacije kamatne stope na repernim tržištima novca (npr. tržište komercijalnih mjenica od 90 dana ili tržište depozitnih certifikata na 90 dana).

[101] Ibid.

Formule za fluktuirajuće primarne stope su sljedeće:[102]

- primarna stopa plus *(prime-plus),*
- putaprimarna stopa *(times-prime).*

Model primarna stopa plus koristi postotne bodove (npr., 10% + 2p.p.= 12%), a model puta primarna stopa koristi kamatne koeficijente (npr., 10% x 1,2 = 12%). Bankama u razdoblju rasta opće razine kamatnih stopa više odgovara model *times-prime,* a u slučaju pada *prime-plus.* Primarna stopa je asimetrična jer je banke radije povećavaju, nego što je korigiraju naniže. Cjenovno liderstvo u bankarstvu je izrazito, mada postoji veći broj lidera. Većina velikih banaka naplaćuje iste ili gotovo iste primarne stope, što potvrđuje evidentnu rigidnost cijena, mada tržište bankarskih kredita odlikuje klasična monopolistička konkurencija. Veliki kratkoročni krediti korporacijama odobravaju se po niskim kamatnim stopama tržišta novca (npr., federalno tržište međubankarskih kredita) plus veoma mala marža, odnosno ispod primarne stope. Primarna stopa postepeno gubi značaj kao referentna kamatna stopa za kredite. Male marže i veliki iznosi korporacijskih kredita usmjeravaju kreditore na konzorcijalne aranžmane, odnosno uključivanje drugih banaka i ostalih zajmodavaca s nižim troškovima financiranja (konzorcijalni krediti).

Svjedoci smo kontinuiranih kritika javnosti i preporuka bankama kako trebaju sniziti visoke kamatne stope na kredite. Upravo kamatne stope postaju jedan od glavnih alata za konkurentnu borbu za klijente – privući nove i zadržati stare klijente, što banke i čine. Ipak, može se primijetiti kako su kamatne stope u različitim bankama prilično sliče i kako tu nema prevelikih odstupanja. Na primjeru određivanja kamatne stope u Erste banci može se vidjeti ne osnovu čega spomenuta banka određuje kamatnu stopu za kredite: primjenjuje se suvremena grupna metodologija i alat za određivanje cijene kredita (ili depozita) zasnovan na FTP metodologiji, a koji služi za utvrđivanje minimalne kamatne marže za ostvarivanje pozitivne ekonomske vrijednosti, kao i za kalkulaciju profitabilnosti pojedinog proizvoda (kredita, depozita). Ovaj alat je podrška za utvrđivanje cijene kredita, bilo na razini pojedinačnog korporativnog klijenta, bilo na razini proizvoda u *retailu*

[102]Ibid.

(retail proizvodi – namijenjeni građanima, fizičkim osobama). Osnovni elementi kojima se utvrđuje *break even* kamatnu stopu (kamatna stopa na kojoj je banka na nuli) su sljedeći:[103]

- ukupni FTP (Bazni FTP, *Funding spread*, regulatorni trošak),
- standardni trošak rizika – SRC,
- trošak angažiranog kapitala – CoC,
- trošak odobravanja kredita – naknada za obradu kredita.

Pri tome FTP (Funds Transfer Price) znači sljedeće: kamata primljena po kreditima/plaćena na depozite se uspoređuje s alternativnim ulaganjem/izvorom sredstava na međubankarskom tržištu. Sastoji se od sledećih elemenata:[104]

- *Bazni FTP* - referentna tržišna stopa (npr. EURIBOR). Cijena po kojoj banke rejtinga AA međusobno plasiraju sredstva. Ovisi od valute i ročnosti za proizvode s fiksnom kamatnom stopom, odnosno od valute i razdoblja ažuriranja kamatne stope za proizvode s promjenjivom kamatnom stopom,
- *Funding spread* - kompleksni sastavni dio ukupnog FTP-a (sastoji se od nekoliko djelova) koji uzima u obzir trošak likvidnosti banke (određen rizikom zemlje, lokalnim tržišnim uvjetima). Određen je valutom i ročnosti kredita/proizvoda,
- *Regulatorni trošak* - odražava izgubljeni prihod zbog ispunjenja regulatornog zahtjeva (držanje obavezne rezerve kod CB),
- *Standardni trošak rizika (SRC)* - predstavlja očekivani gubitak, odnosno prosječni gubitak za određenu izloženost. Računa se kao vjerovatnoća gubitka i ovisi o vjerovatnoći da će klijent određenog kreditnog rejtinga doći u status neispunjavanja obveza i izračunatog gubitka u slučaju neplaćanja,
- *Trošak angažiranog kapitala (CoC)* - pokazuje minimalnu premiju postojećih i potencijalnih investitora za povećanje vrijednosti dionica u odnosu na investirani kapital, kako bi vlasnici ostvarili isti profit kao da su kapital uložili u neku nerizičnu investiciju, pa dodatno izjednačili rizik ulaganja u akcije u odnosu na nerizično ulaganje. Najviše ovisi od RWA – rizikom ponderisane aktive, tj. kredita. To je u stvari udio kapitala u financiranju svakog pojedinog plasmana koji ovisi od rizičnosti tog plasmana – što je rizičniji plasman, veći je udio kapitala koji je potreban za njegovo pokriće.

[103]Bukilić, K., *Kako banka određuje cijenu kredit*, Erste Bank, Dostupno na: http://blog.erstebank.me/kako-banka-odreduje-cijenu-kredita/
[104]Ibid.

- *Trošak odobravanja kredita* - naknada za obradu kredita: svi troškovi poslovanja banke za vrijeme provedeno na aktivnostima odobravanja jednog kredita, umanjeni za prihod od naknade za odobravanje kredita.

Iz gore navedenog primjera vidljivo je kako je mnogo utjecaja na osnovu kojih banke određuju kamatnu stopu kredita, pri čemu je izražen i utjecaj klijenata u domeni SRC (standardni trošak rizika kreditnim rejtingom klijenta) i CoC (cijena angažiranog kapitala kreditnim rejtingom, visinom i kvalitetom kolaterala klijenta).

3.2.5.1. Kamatne stope u BiH

Konkretno što se tiče kamatnih stopa za nefinancijska poduzeća u posljednje četiri godine prosječne ponderirane nominalne kamatne stope bilježe blaži trend smanjenja i na depozite i na kredite. Međutim, ovakvi trendovi u kretanju kamatnih stopa su u suprotnosti sa stanjem na bh. bankarskom tržištu u pogledu depozitnih i kreditnih aktivnosti. Naime, kreditne aktivnosti su na dosta niskoj razini, prevenstveno prema nefinancijskim poduzećima, što može implicirati da je uzrok kreditne stagnacije u ovom sektoru na strani potražnje za kreditima. Slaba potražnja sektora poduzeća za kreditima odraz je makroekonomskog i političkog okruženja u kojem prevladava stagnacija ekonomskih aktivnosti koja proizilazi iz nedostatka većih investicija, ali i dosta strogih uvjeta za dobijanje kredita.

Prema podacima Agencije za bankarstvo FBiH u tablici broj 10. pregled ponderiranih nominalnih i efektivnih kamatnih stopa (dalje: NKS i EKS) na kredite na nivou bankarskog sektorai za dva najznačajnija sektora (privreda i stanovništvo) za mjesece prosinac 2014. godine, lipanj iprosinac 2015. godine, te lipanj i prosinac 2016. godine.

Tablica 10. Ponderirane nominalne i efektivne kamatne stope u FBiH

OPIS	12/2014.		6/2015.		12/2015.		6/2016.		12/2016.	
	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Ponderisane kam. stope na kratkoročne kredite	5,58	6,07	5,01	5,35	4,89	5,35	4,15	4,58	3,69	4,03
1.1. Privredi	5,55	5,99	4,99	5,26	4,84	5,25	4,08	4,42	3,61	3,9
1.2. Stanovništvu	6,57	8,90	7,66	11,47	8,21	11,74	8,05	14,68	9,6	15,16
2. Ponderisane kam. stope na dugoročne kredite	6,00	7,28	6,49	7,24	6,18	7,06	5,93	6,93	5,6	6,46
2.1. Privredi	5,29	6,76	5,47	5,84	5,31	5,67	4,66	4,97	4,86	5,18
2.2. Stanovništvu	7,50	8,60	7,35	8,44	7,1	8,55	7,15	8,82	6,55	8,10
3. Ukupno ponderisane kam. stope na kredite	5,80	6,72	5,69	6,21	5,51	6,17	5,01	5,72	4,51	5,07
3.1. Privredi	5,43	6,32	5,13	5,43	4,99	5,38	4,26	4,59	3,98	4,28
3.2. Stanovništvu	7,44	8,62	7,36	8,53	7,13	8,64	7,17	8,98	6,65	8,32

Izvor: Agencija za bankarstvo FBiH, Informacija o bankovnom sustavu Federacije Bosne i Hercegovine 31.12.2016. godine, Sarajevo, ožujak 2017. godine, str: 55.

Kod analize trenda kamatnih stopa relevantno je pratiti kretanje ponderirane EKS (efektivna kamatna stopa), a razlika u odnosu na ponderiranu NKS (neto kamatna stopa) je rezultat naknada i provizija koji se plaćaju banci za odobreni kredit i koji ulaze u obračun cijene kredita. Zato EKS predstavlja stvarnu cijenu kredita. U toku 2016. godine, kao i u prethodne tri godine, nastavljen je trend blagog pada ponderiranih EKS. Osnovni razlozi blagog, ali kontinuiranog pada ponderiranih EKS su primjena poslovne politike nižih kamatnih stopa u nekim bankama, zatim sve izraženije konkurencije na bankarskom tržištu F BiH, kao i općenito slaba potražnja za kreditima i s tim povezana restriktivnija kreditna politika banaka u procesu analize kreditne sposobnosti potencijalnih zajmoprimatelja. Ako se promatra razdoblje zadnjih pet godina, evidentan je umjeren, ali kontinuiran pad ponderiranih prosječnih NKS i EKS na kredite izračunate na godišnjoj razini, primarno kod gospodastva, dok je kod stanovništva kontinuiran pad iz ranijih godina u 2015. godini zaustavljen, nakon čega je zabilježen blagi rast u 2016. godini (iako su nominalne kamatne stope na kredite stanovništvu u blagom padu, EKS raste zbog povećanih naknada i drugih povezanih troškova kredita), a što se vidi u slici 4.

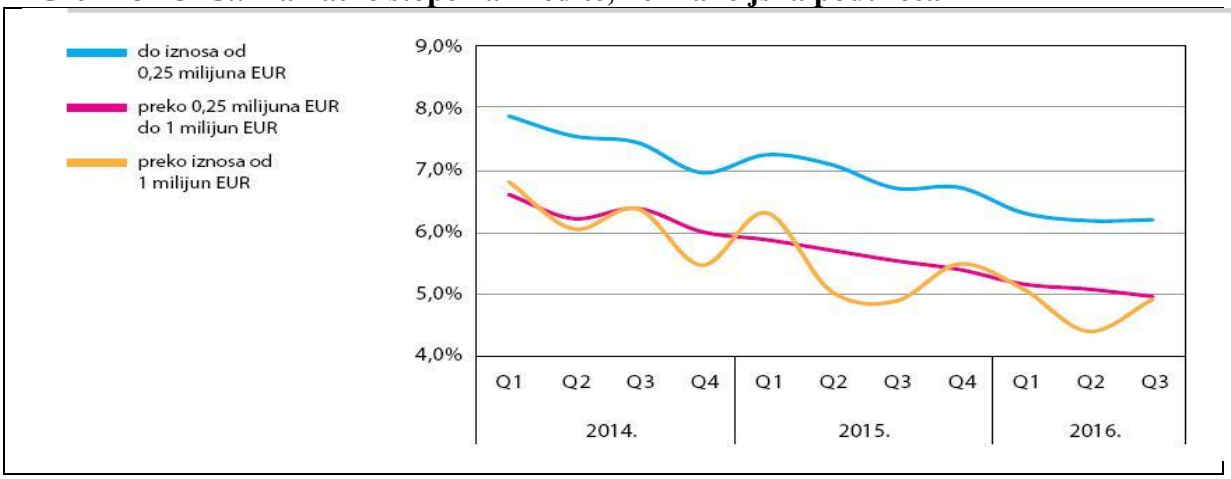
Tablica 11. Kretanje NKS I EKS od 2012. godine do 2016. godine

OPIS	2012.		2013.		2014.		2015.		2016.	
	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS	NKS	EKS
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Ponderisane kam. stope na kratkoročne kredite	6,45	7,01	6,17	6,66	5,72	6,25	5,10	5,50	4,01	4,41
1.1. Privredi	6,43	6,94	6,22	6,66	5,70	6,17	5,07	5,42	3,96	4,28
1.2. Stanovništvu	8,41	11,52	8,09	11,08	7,98	11,39	7,84	11,37	8,07	13,91
2. Ponderisane kam. stope na dugoročne kredite	7,78	8,70	7,66	8,48	6,98	7,80	6,60	7,57	6,08	7,14
2.1. Privredi	6,86	7,51	6,65	7,12	6,19	6,81	5,63	6,20	4,91	5,23
2.2. Stanovništvu	8,44	9,57	8,35	9,40	7,66	8,66	7,36	8,65	7,10	8,79
3. Ukupno ponderisane kam. stope na kredite	6,99	7,70	6,82	7,46	6,32	6,98	5,81	6,48	4,94	5,64
3.1. Privredi	6,52	7,07	6,33	6,78	5,84	6,35	5,23	5,64	4,22	4,54
3.2. Stanovništvu	8,44	9,68	8,33	9,48	7,68	8,77	7,37	8,74	7,13	8,95

Izvor: Agencija za bankarstvo FBiH, Informacija o bankovnom sustavu Federacije Bosne i Hercegovine 31.12.2016. godine, Sarajevo, ožujak 2017. godine, str: 57.

Do podataka o kamatnim stopama prema SME poduzećima zasebno je teško doći, najbolji podatak koji možda pokazuje kamatne stope prema ovom sektoru je podatak o nominalnim kamatnim stopama CBBiH. Na grafikonu broj 3. je prikazano kretanje kamatnih stopa po kreditima plasiranim nefinancijskim poduzećima, tj. gospodarstvu na razini BiH. Kamate su prikazane odvojeno za iznose kredita do 0,25 mil. EUR, zatim za iznose od 0,25 mil. EUR do 1 mil. EUR i za iznose preko 1 mil. EUR.

Grafikon br 3.: Kamatne stope na kredite, nefinancijska poduzeća



Izvor: CBBiH, Bilten 3, Sarajevo, 2016., str. 73.

CBBiH objavljuje nominalne kamatne stope na depozite i kredite stanovništva i nefinancijskih poduzeća na web-stranici CBBiH na mjesečnoj osnovi. Kamatne stope

prikazane na grafikonu broj 3. su ilustrativne i cilj im je da prikažu prosječne vrijednosti po kvartalima za kamatne stope na kredite po kojima banke plasiraju sredstva u domaćoj valuti sa i bez valutne klauzule poduzećima.

Podaci o prosječnim ponderiranim kamatnim stopama za treće tromjesečje 2016. godinu ukazuju na stagnaciju kamatnih stopa na kredite nefinancijskim poduzećima, što je ilustrirano na grafikonu broj 3. Kamatne stope su nešto niže za kredite viših iznosa (preko 0,25 milijuna EUR) u usporedbis kamatnim stopama na kredite nižih iznosa (do iznosa od 0,25 milijuna EUR). I ovaj podatak o kamatnoj stopi ilustrira da manja poduzeća banke smatraju rizičnijima, međutim obzir treba uzeti da kamatna stopa ovisi i od suradnje klijenta i banke. Banke kod određivanja kamatna stope vode računa o cjelokupnoj suradnji s klijentom odnosno u obzir uzimaju ukupn suradnju s klijentom kao što su neutralni poslovi, prihodi od ostalih naknada i poslova, broja djelatnika poduzeća i broja djelatnika koji primanja ostvaruj putem banke koja plasira kredit. Prosječna ponderirana kamatna stopa na kredite preko iznosa od 0,25 milijuna EUR privatnim nefinancijskim poduzećima je na razini od oko 5%. Dio od 15,4% ovih kredita plasiran je s fiksnom kamatnom stopom na razdoblje preko pet godina, dok je 21,5% plasirano s fiksnom kamatnom stopom na razdoblje od jedne do pet godina.

4. UNAPRJEĐENJE DOSTUPNOSTI BANKARSKIH PROIZVODA SME SEKTORU

4.1.Metodologija istraživanja

Istraživanje je obavljeno na uzorku od 50 poduzeća čije zahtjeve za kredit banka nije odobrila. Kad je riječ o uzorku i strukturi poduzeća koja su uzeta u uzorak isključena su ona poduzeća s najlošijim pokazateljima, odnosno ona poduzeća koja imaju velika odstupanja u pojedinim financijskim kriterijima. Poduzeća koja ostvaruju gubitak, koja su imala blokade od strane države i banaka i koja su prezadužena u odnosu na veličinu prihoda i dobit nisu razmatrana u uzorku. Banke u pravilu ne financiraju start up poduzeća pa ni ona nisu uključena u uzorak (u upitniku koji je dobiven od banaka navode da ne financiraju start up – osim u nekim iznimnim slučajevima ako postoji tvrtka koja bi bila sudužnik). Cilj analize uzorka je bio da se analiziraju samo poduzeća koja imaju „šansu“ dobiti kredit i da se pokaže koji su to najbitniji kriteriji koje banke vrednuju i koji su najčešći razlozi presudni u tome da li će kredit biti odobren ili ne. Analizirana su poduzeća koja su tražila i dugoročne i kratkoročne kredite. Što se tiče vrste djelatnosti podzeća iz uzorka nije se vršio sustavan odabir, u uzorku je 60% poduzeća iz trgovine, 6% iz poljoprivrede, 2% iz turizma i 32% iz proizvodnje. U većini slučajeva kod odlučivanja oko kreditnog zahtjeva nije presudan samo jedan faktor već kombinacija više njih.

Anketni upitnik koji je izrađen za potrebe ovog rada i dobiven od banaka u BiH, njih 8 (banke odnosno grupe jer postoje banke u FBiH i Republici Srpskoj članice istih grupa) od toga 7 najvećih u državi koje imaju preko 80% tržišnog udjela na bankarskom tržištu. Sve banke kojima je poslan upitnik su odgovorile detaljno i u potpunosti, upitnik su popunjavale osobe koje direktno rade u službama rizika i neposredno s klijentima SME. Upitnik je bio anoniman, od nekih banaka je kao i prilog dodana kreditna politika ili politika određivanja boniteta i gornje granice zaduženja –također anonimno. Cilj anketnog upitnika je bio dobiti sljedeće informacije o odnosu banaka i SME segmenta:

- Je li SME segment: bitan bankama, profitabilan, perspektivan, rizičan?

- Je li SME poduzeća imaju probleme s: lošim menadžmentom, netransparentnim financijskim izvješćima, lošim financijskim pokazateljima, lošim poslovnim planovima, kolateralima?

Jedan od ciljeva je bio ustanoviti da li banke imaju slične procedure kod odobravanja kredita SME segmentu i kakvi su im stavovi oko:

- start up poduzeća, kolaterala (hipoteka), kreditne povijesti, status obaveza prema državi, stav oko automatiziranih scoring modela, finacijskih pokazatelja, imaju li specijaliziran odjel samo za SME, kakav je udio loših kredita u SME segmentu, i kod odbijenih kredita da li su više „krive“ procedure banke ili SME poduzeća, kakav je utjecaj pojedinih financijskih pokazatelja na odluku o odobrenju kredita.

Posebno su bila s naglaskom postavljenja sljedeća pitanja:

- Kad razmatrate zahtjev za kredit SME poduzeća koje stvari su najbitnije?
- Koja su najčešći razlozi zbog kojih kreditni zahtjevi SME poduzeća budu odbijeni?
- Koje nedostatke po Vama SME poduzeća trebaju otkloniti?
- U čemu Banke mogu unaprijediti poslovni odnos i kreditni proces sa SME poduzećima?

Činjenice i spoznaje utvrđene anketnim upitnikom su korištene na više mjesta u radu, kao i u preporukama poboljšanja kreditnih politika i odnosa s klijentima.

4.2. Konkurentski pritisci i koncentracija – stanje na SME tržištu – tržišno okruženje

U 2015. godini u u BiH je poslovalo 26 komercijalnih banaka. Financijski rezultat ukupnog bankarskog sustava u 2015. godini iznosio je 78,7 mil. KM što je za 98,9 mil. KM manje poredeći s 2014. godinom. Razlog tome ješto je povećanje neto gubitka na razini sektora bilo višestruko veće od povećanja neto dobitka. Samim tim, povrat na prosječnu aktivu smanjen je s 0,8% koliko je ostvareno u 2014. godini na 0,4%, dok je povrat na prosječni dionički kapital smanjen sa 6,0% na 3,0%.

Tablica 12. Financijski rezultat bankarski sektor za 2015. godinu (nekonsolidirani podaci, u mil. KM)

OPIS	**FBiH**	**RS**	**BIH**
1. neto dobitak	221,5	59,5	281,0
2. neto gubitak	63,6	138,7	202,3
3. financijski rezultat (1.-2.)	157,9	-79,1	78,7
4. financijski rezultat (g/g)	19,7%	/	-55,7%

Izvor: izrada autora prema publikacijama entitetskih agencija za bankarstvo

Banke u stranom vlasništvu ostvarile su značajnu dobit (146,7 milijuna BAM), s tim da su neke od banaka u ovoj grupi poslovale s gubitkom. Istovremeno, banke u državnom vlasništvu ostvarile su negativan financijski rezultat ali nisu sve banke u ovoj grupi poslovale s gubitkom. Poslovanje bankarskog sektora se već duži period odvija u nepovoljnom okruženju i u uvjetima stagnacije gospodarskog rasta i razvoja u zemljama EU zone. Nedovoljan ekonomski rast, teško stanje u realnom sektoru i brojni unutrašnji problemi uzrokovani političkim stanjem u zemlji, ograničeni pristup novim stabilnim izvorima financiranja, negativno su se odrazili na stanje i perspektive bankarskog sektora. I pored svih negativnih utjecaja, u 2016. godini zabilježeni su i pozitivni trendovi koji se ogledaju u rastu bilansne sume, kredita, depozita, a posebno štednje stanovništva, kao i poboljšanje profitabilnosti ukupnog bankarskog sektora. Na osnovu svega može se zaključiti da je bankarski sektor i dalje ostao stabilan, adekvatno kapitaliziran, a likvidnost je i dalje zadovoljavajuća. Na dan 31.12.2016. godine u Federaciji BiH bankarsku dozvolu imalo je 15 banaka. Broj banaka je za dvije banke manji nego na kraju 2015. godine (17 banaka), zbog statusnih promjena pripajanja. Broj zaposlenih sa 31.12.2016. godine iznosi 6.615, što je za 1% ili 68 zaposlenih manje u odnosu na kraj 2015. godine. U 2016. godini nastavljen je (četvrtu godinu zaredom) pozitivan trend rasta aktive, a za očekivati je da će se isti trend nastaviti i u narednom periodu. Aktiva bankarskog sektora sa 31. 12. 2016. godine iznosi 18,4 milijarde KM i za 1,2 milijardu KM.

Krediti, kao najveća stavka aktive banaka, u 2016. godini zabilježili su rast od 5,7% ili 659 milijuna KM i na kraju godine iznose 12,3 milijarde KM. U 2016. godini zabilježena su i pozitivna kretanja u segmentu sektorskog kreditiranja, odnosno veće kreditiranje privatnih

poduzeća nego stanovništva. Krediti dati privatnim preduzećima u 2016. godine ostvarili su stopu rasta od 8% ili 428 milijuna KM, tako da su sa 31.12.2016. godine krediti dati ovom sektora dostigli iznos od 5,8 milijardi KM i udio od 46,9%. Krediti dati stanovništvu u istom razdoblju zabilježili su stopu rasta od 5% ili 266 milijuna KM, dok je njihov udio blago smanjen s 49,1% na 48,7% i s 31.12.2016. godine iznosili su šest milijardi KM.

Najveći utjecaj na poboljšanje profitabilnosti većine banaka i dalje je prvenstveno rezultat primjenjenog novog metodološkog pristupa (implementacija MRS 37/39 od 31.12.2011. godine), što posljedično ima utjecaj na manju razinu troškova ispravki vrijednosti. Blago smanjenje kamatnog prihoda zbog pada aktivnih kamatnih stopa se i dalje kompenzira znatno većim smanjenjem kamatnih rashoda, što rezultira rastom neto kamatnog prihoda, a što je, uz i dalje dobru operativnu profitabilnost (rast operativnih prihoda po osnovu naknada), utjecalo na ostvarenje veće dobiti u odnosu na isto razdoblje prošle godine kod većeg broja banaka.

Što se tiče koncentracija i konkurencije na bankarskom tržištu Federacije BiH, u borbi za klijente i veći tržišni udio, banke su u godinama koje su prethodile krizi ulazile u akvizicije i integracijske procese kroz pripajanja/spajanja. U 2016. godini je broj banaka u Federaciji BiH smanjen sa 17, koliko je bilo sa krajem 2015. godine, na 15 na kraju 2016. godine. Ocjena finansijskih stručnjaka je da će se trend integracijskih procesa nastaviti, naime, prognoze su da će šest do sedam velikih banaka u stranom vlasništvu kontrolirati 90% tržišta, kojim već sada suvereno vladaju, dok će se manje banke profilirati kao banke lokalnog i/ili regionalnog karaktera.

U sektoru dominiraju dvije najveće banke s ukupnim udjelom od 47,2% (na kraju 2015. godine 47,3%), s aktivom od 4,7 milijardi KM i 4,0 milijarde KM. Slijede tri banke (aktiva između jedne i 1,8 milijardi KM) s udjelom od 22,5%. Pet banaka su s aktivom između 500 milijuna KM i jedne milijarde KM i učešćem od 21,9%, te također pet s aktivom manjom od 500 milijuna KM i s tržišnim udjelom od 8,4%, od kojih jedna banka ima aktivu manju od 100 milijuna KM i neznatnim udjelom od 0,5%.

Jedan od pokazatelja koncentracije u bankarskom sistemu je omjer tržišne koncentracije, odnosno koncentracijska omjer[105] (dalje CR), koja pokazuje ukupni udio pet najvećih institucija u sektoru u odabranim relevantnim kategorijama. CR5 kao pokazatelj tržišnog udjela (aktive) na kraju 2016. godine u bankarskom sustavu u Federaciji BiH iznosio je 69,8%, za kredite isto 69,8% i depozite 71,4% (2015. godine aktiva 69,6%, krediti 70,3% i depoziti 70,9%), ali ipak je evidentna dominacija dvije najveće banke u sektoru koje „drže“ cca 45% tržišta (aktiva 47,2%, krediti 43,9% i depoziti 49,0%). U tržišnoj „utakmici“ banke koriste različite instrumente, od politike kamatnih stopa, unapređenja organizacije, kadrovskog jačanja, jakog marketinškog nastupa, do širenja poslovne mreže, finansijske podrške „majke“ ili članica iz grupacije.

Stanje na SME tržištu - tržišno okruženje

Najbolju širu sliku o poslovnom okruženju svake zemlje daju u svojoj sinergiji makroekonomski pokazatelji kao i izvješće o globalnoj konkurentnosti koji svake godine publicira Svjetski ekonomski forum (WEF). Kada je o makroekonomskim pokazateljima riječ, tablica 12 daje pregled najznačajnijih ostvarenih i projiciranih pokazatelja za razdoblje 2013.–2016.

[105] Engl.: concentration ratio (CR), označava se prema broju institucija koje se uključuju u izračun.

Tablica 13.: Makroekonomski pokazatelji za BiH u razdoblju od 2013. do 2016.

Indikator	**2013.**	**2014.**	**2015.**	**2016.- projekcija**
Nominalni BDP u mil. KM	26.743	27.304	28.522	32,339
Nominalni rast u %	2,4	1,1	3,0	5,2%
Potrošnja u mil. KM	29,353	30,484	32,011	33,659
Investicije u mil. KM	5,324	5,784	6,382	7,311
Bilanca tekućeg računa u mil. KM	2,482	2,588	2,707	2,916
Nominalni rast uvoza u mil. KM	4,1%	7,4%	8,8%	11,2%
Nominalni rast izvoza u mil KM	3,1%	7,3%	8,8%	11,3%
Stopa zaposlenosti		31,7%		
Stopa nezaposlenosti		27,5%		
Broj stanovnika popis 2013.	3.531.159			

Izvor: Izrada autora prema Vlada FBiH: Dokument okvirnog budžeta/proračuna 2014.–2016.[106] i CBIH godišnji bilten 3 2016 i Agencija za statisitiku BiH.

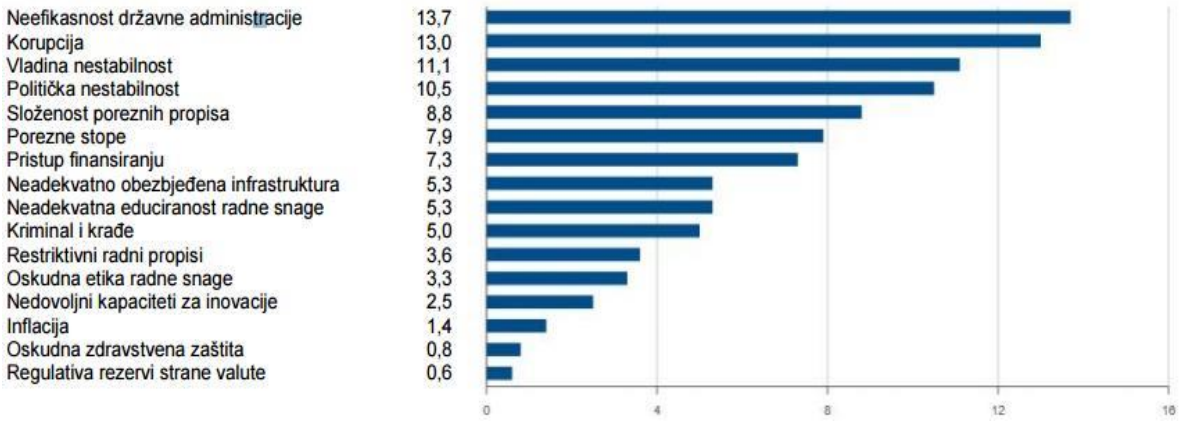
Svjetski ekonomski forum je u svome Izvješću o globalnoj konkurentnosti za 2016.–2017., rangirao BiH na 107. mjesto od 138 ekonomija u svijetu. Zemlje u regiji imale su blagu promjenu ranga u odnosu na prošlu godinu. Najviše je napredovala Slovenija koja se sa 59. popela na 56. mjesto, Hrvatska sa 77. na 74. i Srbija sa 94. na 90. mjesto, dok je Crna Gora nazadovala sa 70. na 82. mjesto. Bosna i Hercegovina je ove godine napredovala sa 111. mjesta sa ocjenom 3,7 na 107. mesto sa ocjenom 3,8 (maksimalna ocjena je 7, minimalna 1).

Konkurentnost se definira kao skup institucija, politika i faktora koji određuje razinu produktivnosti jedne zemlje. Razina produktivnosti, predstavlja razinu napretka koji neka

[106]Vlada FBiH: *Dokument okvirnog budžeta/proračuna 2014.– 2016*., Sarajevo, 2013., str. 17

ekonomija može doseći. Razina produktivnosti, također određuje stope povrata investicija koje i jesu temeljni pokretači ekonomskog razvoja. Konkurentnija ekonomija je ona koja će brže rasti i razvijati se u budućnosti. Najproblematičniji čimbenici koji utječu na konkurentnost BiH su: neefikansost državne administracije, korupcija, vladina nestabilnost i velika politička nestabilnost, složen porezni sustav, kao i pristup financiranju. U tablici 6 je prikazana struktura faktora koji najviše ometaju poslovanje u BiH i na taj način najviše utječu na nisku razinu konkurentnosti ekonomije BiH.

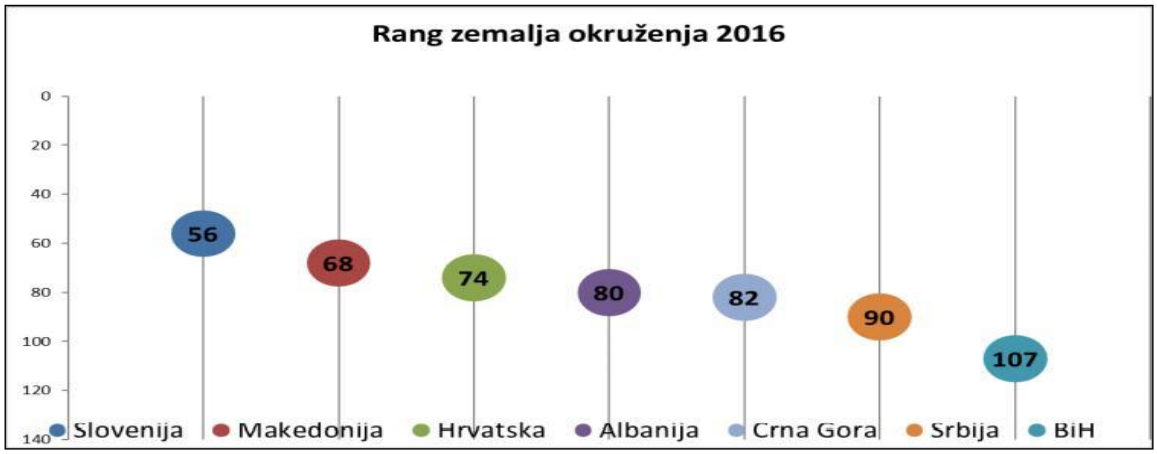
Slika 3. Faktori koji najviše ometaju poslovanje u BiH



Izvor: Federalni zavod za programiranje razvoja: *Konkurentnost 2016-2017*., Bosna i Hercegovina, Sarajevo, novembar 2016.

Pojedinačno, najlošije su ocijenjeni stubovi su institucije (126. mjesto), infrastruktura (105. mjesto), efikansost tržišta roba (129. mjesto), efikasnost tržišta rada (125. mjesto), razvoj financijskog tržišta (101. mjesto), poslovne sofisticiranosti (115. mjesto). U odnosu na zemlje okruženja 2016. godine BiH se trentno nalazi na posljednjem mjestu.

Slika 4. Rang zemalja po indeksu konkurentosti 2016. godina



Izvor: Federalni zavod za programiranje razvoja: *Konkurentnost 2016-2017*., Bosna i Hercegovina, Sarajevo, novembar 2016

Stanje na SME tržištu

Pored lošega općeg okruženja za poslovanje, mala i srednja poduzeća u BiH nemaju regulativama stvorene pretpostavke za povoljnije poslovanje u vidu regulativa prilagođenim njihovim specifičnostima i potrebama. Isto tako, značajan problem naših kompanija predstavlja oštra i često nelojalna konkurencija koja je posljedica izrazitog stupnja liberalizacije – otvorenosti domaćeg tržišta i neuređenog stanja na njemu. Poseban problem predstavlja i činjenica da država ne daje adekvatne poticaje za izvoz, a kompanije se susreću s nizom barijera necarinske prirode prilikom izvoza. Zbog neuspostavljanja sustava kvalitete i upravljanja rizicima u proizvodnji hrane naše kompanije ne mogu izvoziti na tržište EU-a. Mala i srednja poduzeća, zbog svoje veličine, imaju problem u privlačenju investicija i dobivanju kredita. Isto tako, veliki broj SME u BiH je koncentriran u industrijama s niskom dodatnom vrijednosti, a značajna su ograničenja vezana za ljudski čimbenik – nedostatak stručne radne snage, nedovoljna obučenost menadžera te neadekvatna specijalistička znanja. Poduzećima se zamjera i slaba mobilnost rada, sredstava i kapitala. Velika je i izloženost SME promjenama regulativa – novi dodatni zahtjevi npr: poput fiskalizacije doveli su do toga da su u BiH zbog neizmirivanja poreznih i drugih obaveza blokirana 63.692 računa i više od 38.920 poduzeća.[107] Većina tih poduzeća su mala i srednja poduzeća. Država nema ni adekvatne mehanizme pomoći kompanijama u takvoj situaciji. Potrebno je otkloniti uočene manjkavosti i poteškoće.

[107] Centralna banka BiH: *Izvješće o blokiranim računima u Registru transkcijskih računa CBBiH*, 2013.

Značajan potencijal može predstavljati uvezivanje malih i srednjih poduzeća u klastere i poslovne inkubatore, njihova prekogranična suradnja u okviru IPA projekata te internacionalizacija strateški bitnih malih i srednje velikih kompanija. U BiH trenutno postoji 12 poslovnih inkubatora čiji je cilj davati podršku start-up, tj. osnivanju i pokretanju biznisa. Oni pružaju logističku i ekspertnu pomoć korisnicima u vidu prostora, informatičke opreme, administrativnog osoblja te konsultanata i eksperata. No, na žalost, do sada većina inkubatora nije na zadovoljavajući način ostvarila postavljene zadatke zbog nedostatne podrške vlada, ali i zbog stihijskog pristupa u formiranju većeg broja inkubatora.[108]

Kad je u pitnaju mjerenje kvalitete i efikasnosti poređenje poslovne regulative kompanija u 190 zemalja svijeta („lakoća poslovanja“) BiH je u 2017. zauzela 81 mjesto, u 2016. godini BiH je na 79 mjestu .[109] Pad na ljestvici nije nužno rezultat neprovođenja propisa i izostanka napretka; to je u velikoj mjeri rezultat činjenice da druge zemlje obuhvaćene analizom napreduju brže u usvajanju i provedbi regulativa i ekonomskih reformi. Kad se poredi sa zemljama u okružju, Hrvatska je na 43. mjestu, Kosovo je na 60. mjestu, Crna gora je na 51. mjestu itd.

[108] Umihanić, B., Tulumović, R., Arifović, M., Simić, S.: *GEM BiH 2010 – Globalni monitor poduzetništva*, Univerzitet u Tuzli, Tuzla, 2011., str. 92.
[109] Federalni zavod za programiranje razvoja: Lakoća poslovanja 2017., Bosna i Hercegovina, Sarajevo, oktobar 2016

Slika 5.: „Što mjeri „lakoća poslovanja“

Indikator	Šta mjeri indikator
Osnivanje preduzeća	Procedure, vrijeme, troškove i minimalni početni uplaćeni kapital za osnivanje društva sa ograničenom odgovornošću
Dobivanje građevinske dozvole	Procedure, vrijeme, troškove kako bi se izvršile sve formalnosti za dobivanje dozvole za izgradnju objekta
Priključenje električne energije	Procedure, vrijeme, troškove kako bi se objekat priključio na električnu mrežu, pouzdanost napajanja električnom energijom i troškove potrošnje el. energije
Uknjižba imovine	Procedure, vrijeme, troškove kako bi se izvršio prenos imovine i kvalitet sistema zemljišne administracije
Mogućnost kreditiranja	Sistem kreditnih informacija i Zakon o hipotekama
Zaštita manjinskih investitora	Prava manjinskih vlasnika u transakcijama sa povezanim pravnim licima i prava u korporativnom upravljanju
Poreska politika	Isplate, vrijeme i ukupnu poresku stopu za kompaniju kako bi ispoštovale sve poreske obaveze
Međunarodna trgovina	Vrijeme i troškove izvoza proizvoda koji ima komparativnu prednost i uvoz auto dijelova
Izvršenje ugovora	Vrijeme i troškove za rješavanje komercijalnog spora i kvalitet sudskih procesa
Rješavanje nesolventnosti	Vrijeme, troškove, ishod i stopu povrata sredstava u rješavanju nesolventnosti i jačinu indeksa zakonskog stečajnog okvira
Regulacija tržišta rada	Fleksibilnost u propisima o zapošljavanju i kvalitet radnog mjesta

Izvor: Federalni zavod za programiranje razvoja: Lakoća poslovanja 2017., Sarajevo, 2016.

Poduzeća u BiH, posebno SME, smatraju posebno problematičnim dostupnost financijskih sredstava, međutim značajno istaći da se kad je u pitanju kreditiranje BIH se nalazi na 44 mjestu, dok je ukupno 81. Problem predstavlja nerazvijenost tržišta novca i tržišta kapitala, hiperlikvidnost bankarskog sektora, koji je dominantan u financijskom sustavu, te nelikvidnost realnog sektora, u velikoj mjeri generiran i dugovanjima javnog sektora. Banke i pored svoje likvidnosti nisu spremne da zbog rizičnosti ulaganja odobravaju kredite realnom sektoru u većim iznosima i na duže vrijeme. Isto tako, za garancije i druge vidove financijskih instrumenata traži se zadovoljenje niza uvjeta. Načelno, kredite koji se daju realnom sektoru karakterizira kratak rok otplate (prvenstveno za SME), traženje značajnog iznosa kolaterala, hipoteka te osiguranje niza instrumenata osiguranja naplate potraživanja. Zbog toga su SME često primorani da pozajmljuju sredstva od mikrokreditnih organizacija po viskom kamatnim stopama. Investicijska garancijska

agencija (IGA) i razvojne banke nemaju adekvatan potencijal za izdavanje garancija, poslove faktoringa i sl., u odnosu na potrebe našeg gospodarstva.[110]

Kada je u pitanju sektor SME poduzeća mora se spomenti posebno problem sive ekonomije, pogotovo jer ima tjecaja na prikazane financijske rezultate, a posljedično i na odnos SME i banaka prilikom pristpa financiranj i ocjene financijskih izvještaja. Bilo kome u praksi neovisno kojem sektoru privrede pripada lako je primjetiti ogroman udio sive ekonomije BiH. **U** izvješću o radu Federalnog zavoda za zapošljavanje za 2016. godinu, koje je usvojila Vlada FBiH, navedeno je: „I dalje je visok udio zaposlenosti u neformalnoj ekonomiji, što se ogleda i u iskazivanju različitih vrijednosti anketne i registrirane stope nezaposlenosti, ali i zaposlenosti.“ Visok udio zaposlenosti u neformalnoj ekonomiji u ukupnom broju zaposlenih jedan je od glavnih problema na tržištu rada koji, uz nelojalnu konkurenciju među poslodavcima i nepoštivanja financijske discipline, utječe na sagledavanje realne stope nezaposlenosti, ali i na socijalni status i prava osoba koje rade u takvom okruženju. Prema procjenama, broj zaposlenih u neformalnoj „sivoj ekonomiji” oscilira između 25%-29% posto ukupne zaposlenosti, tj. više od 200.000 zaposlenih. Takvo stanje dovodi do milijunskih gubitaka u proračunu. Smanjenje „sive ekonomije” za samo jedan posto dovelo bi do povećanja bruto društvenog proizvoda (BDP) godišnje u FBiH za oko 187 milijuna KM. Neke studije procjenjuju udio sive ekonomije na 25% u BiH (studija kompanije Mastercard iz 2014. godine).

4.3. Poticajne mjere za lakši pristup izvorima financiranja SME

Može se zaključiti da instrumenti podrške SME uključuju širok spektar mjera koji treba biti vođen principom „prvo misli na male“. Poslovno okruženje i regulative moraju biti prilagođeni specifičnim potrebama SME koje će pomoći u prevladavanju njihovih internih i eksternih slabosti. Isto tako, prilikom osmišljavanja mehanizama pomoći za SME treba voditi računa i o fazama razvitka u kojima se nalaze pojedina poduzeća. Svaka pojedina faza zahtijeva poseban instrumentarij i fokus na specifična područja. Oblici podrške SME obuhvaćaju širok spektar mjera: od dobivanja kredita za početak poslovanja, traženja

[110]Vanjsko politička inicijativa BiH, Fond otvoreno društvo BiH, Privredni razvoj – politike malih i srednjih poduzeća , 12/2013, dostupno na: http://vpi.ba/wp-content/uploads/2016/05/privredni_razvoj_bh.pdf

izvora trajnog kapitala, podrške u pripremi poslovnog plana, provođenja tržišnog istraživanja, razvoja financijskih projekcija za poslovanje, traženja odgovarajuće lokacije, osposobljavanja poduzetnika i zaposlenika, ispunjavanja raznih zahtjeva i propisa do povezivanja s drugim SME i lokalnim vlastima te traženja relevantnih informacija o drugim poduzećima.[111]

Očuvanje makroekonomske stabilnosti i stabilnosti financijskih tržišta, brži razvoj tržišta kapitala, reforma fiskalnog sustava, tržišta rada, daljnja liberalizacija vanjske trgovine u regiji i druga pitanja koja tek treba unaprijediti u BiH, ohrabrit će mnoge strane investitore. Nepostojanje funkcionalnog jedinstvenog ekonomskog prostora u BiH posebna je prepreka stvaranju privlačne poslovne klime za domaće i strane investitore i za užu integraciju s EU. Povećavanje direktnih stranih ulaganja i stvaranje otvorenog tržišta kapitala (za inovativne SME posebno je važan rizični kapital) bit će od presudne važnosti za dugoročni prosperitet zemlje.[112]

Pravne i administrativne prepreke, skupi i dugi birokratski postupci registracije poduzeća i neodgovarajuća porezna i financijska podrška poduzećima čine ključne prepreke za brži rast malih i srednjih poduzeća. Postoje i druge značajne prepreke za rad SME koje nisu zasnovane na makroekonomskim, već na infrastrukturnim ograničenjima (promet, industrijske zone sa priključcima i slično).

Zbog teške dostupnosti izvora financiranja SME stagnira za što se okrivljuje slabiji financijski priljev iz bankarskog sektora. Nekoć je gotovo 80% bankarskih kredita završavalo u malim i srednjim poduzećima, da bi danas banke posustale u svojoj dužnosti financiranje tog gospodarskog sektora. Ipak, u mnogim zemljama poput Njemačke, Austrije i Skandinavije, postoji dobra opskrbljenost kreditima i bilo koja mala kompanija može aplicirati za kredit i s vrlo velikom vjerojatnošću ga i dobiti. Isto tako, postoje i regije poput dijelova Španjolske i Italije gdje su banke u defanzivi, a gotovo jedine kreditne linije raspoložive za SME su one od EIB-a (koje se odobravaju posredstvom lokalnih banaka).

[111] Džafić, Z.: *Preduzetnička ekonomija – Mala i srednja poduzeća u funkciji restrukturiranja tranzicijskih privreda*, Denfas, Tuzla, 2006., str. 334-335.
[112] Hasić, D.*: Potencijali malih i srednjih poduzeća: izvor ekonomskog progresa Bosne i Hercegovine,* Ekonomski pregled, 57 (3-4) 2006.

Rezultati pojedinih istraživanja pokazuju da su ograničenja u poslovanju malih i srednjih poduzeća pravni sustav, administrativne barijere i pristup financijskim sredstvima. Uočen je problem pristupu dugoročnim kreditima iako je diversificirana financijska struktura. Kompleksan i otežan pristup financiranju je problem koji se ne može riješiti brzo već su potrebni visoki napori kako bi se ostvarilo povoljno okruženje za malo gospodarstvo. Prema Vidučić zadatci koji bi pridonijeli povoljnijem pristupu financijskim sredstvima za SME su sljedeći:[113]

- povoljniji pristup novim tehnologijama,
- pružanje edukativnih i konzultantskih usluga,
- kompletiranje te financijsko i kadrovsko jačanje infrastrukture,
- poticanje umrežavanja malog gospodarstva,
- poticanje međusobne komunikacije malog gospodarstva.

U Bosni i Hercegovini su nužni poticaji za mala i srednja poduzeća i potrebno ih je što prije poduzeti s obzirom na važnost ovog sektora i njegovo trenutačno stanje. Pored svih prepreka razvoju SME u BiH koje su navedene u literaturi i u ovom radu, čini se kako je pristup financiranju jedan od značajnijih odnosno glavni problem SME sektora. S obzirom kako su banke jedan od važnijih izvora financiranja za SME potrebno je unaprijediti suradnju SME sektora s bankama. SME sektor trebalo bi educirati koji su to važni instrumenti za odobravanje kredita i što je sve potrebno da se zadovolje kriteriji banaka. S druge strane banke su svjesne važnosti SME sektora i potrebe za kreditnim sredstvima i trebale bi ponuditi spektar bankarskih proizvoda prilagođen potrebama SME sektora kako bi se suradnja mogla odvijati na obostrano zadovoljstvo.

Institucije koje promiču potporu SME sektoru u BiH su:

- Federalno ministarstvo razvoja, poduzetništva i obrta vrši upravne, stručne i druge poslove iz nadležnosti Federacije koji se odnose na: poticanje razvoja, poduzetništva i obrta; davanje potpore za primjenu inovacija i uvođenje suvremenih tehnologija u oblasti poduzetništva i obrta; povećanje udjela poduzetništva i obrta u

[113]Vidučić, Lj.: *Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške*, Ekonomski fakultet Split, Split, 2012.

ukupnoj privredi; organiziranje institucija za poduzetništvo i stvaranje poduzetničke infrastrukture, osposobljavanje poduzetnika i obrtnika kroz redovno i dopunsko obrazovanje i druge poslove utvrđene zakonom

- razna sektorska/granska udruženja,
- Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH, u skladu s nadležnostima ministarstva unutar organizacijske sheme postoji sektor za razvoj poduzetništva (odjel za promociju i razvoj poduzetništva),
- Drugi - komercijalni davaoci usluga za poslovni razvoj, npr. Privatne konzultantske kompanije i organizacije za obuku, itd.

Glavne strategijske mjere i aktivnosti u razvoju poduzetništva i SME u BiH su:

- potpora razvoju MSP i poduzetništva u sektoru proizvodnje i usluga,
- institucionalna potpora MSP (formiranje zona, inkubatora, tehnoloških parkova poslovnih centara i sl.),
- uklanjanje prepreka za rast i razvoj MSP,
- jačanje javnog sektora MSP (bitne infrastrukture za MSP),
- osiguranje financijskih izvora za sektor MSP,
- nova znanja i vještine (edukacija i obuka poduzetnika),
- promocija izvoza za MSP,
- učinak MSP na domaćem tržištu i BND,
- pripremanje sektora MSP za digitalno doba (elektroničko poslovanje),
- prihvaćanje novih znanja vezanih za oblike komunikacije s okruženjem,
- smanjenje negativnog učinka "sive" ekonomije,
- analiza učinka sektora MSP u ukupnom gospodarstvu,
- podizanje javne svijesti i očekivani efekti,
- konkurentnost.[114]

SME čine važan institucionalni dio ekonomije s obzirom da zapošljavaju velik broj radnika. Stvaranjem poduzetničke infrastrukture omogućava se širenje i razvoj SME-ova

[114] Bejić, J., *Temeljne institucije za razvoj poduzetništva u BiH*, Federalno ministarstvo razvoja poduzetništva i obrta, Mostar, studeni 2014.

pod povoljnim uvjetima što dodatno utiče i na lokalni razvoj. Najveći broj SME poduzeća poslovanje bazira na vlastitim sredstvima poduzetnika, odnosno osnivača, koja najčešće nisu dovoljna da se osigura intenzivniji razvoj ovih poduzeća. Praktično, najveći problem s kojim se suočavaju MSP-ovi je nedostatak kapitala. Do dodatnih izvora finansiranja se uglavnom teško dolazi jer bankarski sektor nije spreman preuzeti rizik financiranja ovih poduzeća zbog činjenice da su izložena visokom stupnju nestajanja, naročito u prve dvije godine funkcioniranja. Postoji očigledna nesrazmjera između potreba SME sektora za dodatnim kapitalom i spremnosti bankarskog sektora da te potrebe podrži. Zbog toga su u svijetu nastali i funkcioniraju specifični izvori financiranja SME-ova. Radi daljeg razvoja SME-ova neophodni su povoljni financijski podsticaji. Podsticaji su također nužni za podršku posebnim programima: za mlade, žene, ruralno i socijalno preduzetništvo.[115]

4.4. Smjernice za banke za financiranje SME

Sve banke koje su anketirane za potrebe ovog rada su istaknule da im je SME segment veoma bitan, profitabilan i i uglavnom ga ocjenjuju kao rizičan ili srednje rizičan. U istom upitniku sve banke odgovaraju slično ili isto na koje nedostatke kod SME poduzeća nailaze a to su:

- loša kreditna povijest; nereaalni zahtjevi i investicije; loši financijski pokazatelji; netransparentnost i veliki dio poslovanja u sivoj zoni; prikazivnaje male dobiti u financijskim izvještajima, neplaćanja obveza prema zaposlenima i državi; nedostatak kolaterala; prevelika kreditna izloženost; redovne isplate dobiti koje ugrožava „sliku“ i poslovanje poduzeća, a s druge strane poduzeća kreditiraju dobavljače i ostale obveze kreditima banke.

A kod pitanja u čemu banke mogu unaprijediti poslovni odnos i kreditni proces sa SME poduzećima banke navode sljedeće:

- Banke bi definitivno trebale imati više savjetodavnu ulogu u poslovanju svojih klijenata i prepoznavanja pravovremeno specifičnih potreba klijenata.

[115] Direkcija za ekonomsko planiranje, *Strategija razvoja BiH*, radni dokument, Sarajevo 5/2010.

- Edukacije i seminari na temu ranije spomenutih problema, posebno dio na koji se može savjetodavno utjecati, a to je smanjenje sive ekonomije. Odnosno realan prikaz prihoda i dobiti, smanjenje pojave isplate dobiti vlasnicima, a koje u pravilu služi poduzetnicima za dolaženje do „keša“ i sl..

Ono na što banke trebaju usmjeriti fokus je:

- zadržavanje vjernosti klijenata, osobni pristup klijentima, bolje poznavanje klijenata, diferenciranje od konkurencije, identifikacija profitabilnih klijenata, povećanje profitabilnosti pojedinačnog klijenta, privlačenje novih klijenata, snižavanje troškova unapređenjem servisa.

Banke kroz svoje poslovne procese trebaju:

- Kvalitetno upravljati informacijama o postojećim i potencijalnim SME klijentima radi prepoznavanja njihovih potreba, te ažuriranja podataka na osnovu ulazne dokumentacije), izrada plana uspostavljanja i održavanja odnosa s SME klijentima.
- Ciljano usmjeravanje i aktivna ponuda proizvoda i usluga uvažavajući specifične potrebe klijenata iz portfelja, aktivno praćenje klijenata radi boljeg prepoznavanja specifičnih situacija i potreba klijenta.
- U cilju osiguranja rasta portfelja i profita istraživanje glavnih izvora za pribavljanje novih klijenata, iniciranje poslovne suradnje sa klijentima, povećanjem unakrsne prodaje i kvalitete pruženih usluga, više zadovoljnih klijenata daje više preporuka.
- Izrada financijskih analiza za potrebe klijenata te davanje savjeta i smjernica za njihovu doradu, savjetodavni odnos u cilju sprečavanja manipulacije s financijskim izvješćima.
- Unaprijediti kreditne politike maksimalno koliko regulative dozvoljavaju i to u smislu fleksibilnosti i prilagodbe SME segmentu, promatrati svaki zahtjev u njegovom vlastitom kontekstu.
- U slučaju kada kreditni zahtjev bude odbijen banka treba klijentu jasno prezentirati zbog čega se to dogodilo, kako bi klijent u budućnosti eventualno otklonio nedostatke i unaprijedio poslovanje.

- Potrebe SME poduzeća se konstantno mijenjaju, klijenti žele više od novca, od svojih banaka žele prilagođene proizvode povezane s dobrim poslovnim savjetima.

U prethodnom poglavlju navedene su glavne strategijske mjere i aktivnosti u razvoju poduzetništva i SME u BiH koje navodi Federalno ministarstvo razvoja poduzetništva i obrta. U svakoj mjeri osim možda u jačanju javnog sektora se može reći da banke mogu sudjelovati velikoj mjeri, a posebno u dijelu:

- Osiguranje financijskih izvora za sektor MSP za što banke primarno i postoje, svim bankama je cilj što više kredita plasirati.
- Nova znanja i vještine (edukacija i obuka poduzetnika), koja ima za cilj unaprijediti poslovanje klijenata a samim time i banaka koje od kvalitetnih klijenata zarađuju
- Promocija izvoza za MSP, olakšavanje izvoznih poslova kroz pravovremene i adekvatne kreditne proizvode, osiguravanje potrebnih garancija, akreditiva itd.
- Smanjenje negativnog učinka "sive" ekonomije, banke svojim djelovanjima, savjetima i usmjeravanjem klijenata da izbjegavaju "sivu" zonu, da realno prikazuju financijske izvještaje u cilju lakšeg dobivanja kredita pozitivno djeluju,
- Konkurentnost, banka partner poboljšava konkurentnost svog klijenta

4.5. Proizvodi prilagođeni SME segmentu

Ono što se događa u praksi je da se SME vrlo često zadužuju kratkoročno kako bi financirali osnovna sredstva i razvoj što im stvara dodatne probleme jer se efekti investicije najčešće ne javljaju u kratkom roku. Zaključak koji se može izvesti nakon navedenog je da ima mnoštvo proizvoda - kredita koje banke nude SME segmentu, mnogi proizvodi su kroz kreditne linije „spušteni" direktno od EU koja veliki naglasak stavlja upravo na razvoj poduzetništva i SME poduzeća. Međutim pitanje koje se javlja jesu li ti proizvodi prilagođeni SME segmentu, je li postoje stavke koje uvažavaju specifičnosti segmenta kako bi im se svi ti krediti i lakše odobravali.

Ključno za banke je da se usredotoče na klijente te da klijent i njegove potrebe budu u centru pažnje, banke trebaju slušati potrebe svojih klijenata i da im pored kvalitetnih

proizvoda i usluga, ponude i dodatna rješenja, koja će im pomoći u njihovom daljem rastu i razvoju. Banke su razvile veliki broj proizvoda za svoje klijente i ono što se nameće kao ključno je da ovisno od situacije i klijenta kombiniraju odgovarajuće proizvode u vrijeme kada to njihovim klijentima odgovara.

Sama SME poduzeća stavljaju pritisak na banke tražeći da im posvete dužnu pažnju da im pruže kvalitetne usluge, klijenti su sve zahtjevniji. Konkurencija među bankama je izrazito velika i svi se trude ponuditi inovativne višekanalne proizvode i usluge. Jasno je da se potrebe SME poduzeća sele od osnovnog bankarstva, tj. samog pozajmljivanja sve više k prilagođenim i inovativnim financijskim uslugama.

Kod odluke za promjenom banke SME poduzeća se vode visokom važnošću inovativnih usluga. SME poduzeća danas žele odnos s bankom, tj. s voditeljem njihovog poslovnog koji rezultira s ponudom više proizvoda, pouzdanih savjeta i koji nudi raspon širih poslovnih pitanja. S druge strane sama cijena proizvoda je važna ali se ubraja kod SME segmenta u sekundarne razloge promjene primarne banke. Naravno banke i dalje nastoje biti konkurentne po cijeni, i sama SME poduzeća vrše pritisak na cijenu međutim sama cijena neće banci donijeti konkurentnu prednost.

Banke individulanim pristupom trebaju skupa s klijentom definirati optimalnu strukturu financiranja prema klijentovim potrebama. Kroz financijsku analizu i analizu poslovanja banke trebaju klijetu pružiti proizvod koji mu najbolje omogućava ispunjavanje poslovnih i razvojnih planova.

Bitna stvar kod proizvoda banke je i brzina obrade i jednostavnost, transparentna komunikaicja prema klijentu. Tako kada se npr. klijentu pojavi problem kod financiranja obrtnih sredstava banka to treba prepoznati i brzo reagirati s nekim kratkoročnim proizvodom kao što je overdraft kredit koji će omogućiti financiranje nabavke/proizvodnju isporuku/izvoz i koji će se po naplati posla izmiriti. Isto tako kod nabavke osnovnih sredstava u svrhu unapređenja proizvodnog kapaciteta ili povećanja proizvodnje i slično banka treba ponuditi odgovarajući dugoročni proizvod uvažavajući očekivane efekte od investicije.

4.5.1 Novi kanali distribucije

U ovom dijelu se neće govoriti detaljno o kanalima distribucije u marketninškom smislu kompletno, već u kontekstu ovog rada kao pitanje koje se sve više nameće pogotovo u smislu tehnološkog napretka je: poslovnice/filijale ili internet/online poslovanje. Kao i ostala dostignuća tehološkog razvoja internet je izazvao je najizrazitije promjene u financijskom sektoru. Danas su podeljena mišljenja da li će internet i distributivni kanali elektronskog bankarstva zameniti filijale banaka. Mnogi smatraju da internet neće tako lako istisnuti filijale i da će one još dugo dominirati kao glavni kanali distribucije u bankarstvu. Pogotovo kad se govori o samom kreditiranju, osobito kreditiranju poduzeća gdje je jako bitan osobni kontakt i komunikacija s klijentom koja se odvija „u živo". Klijenti banaka i kod nas i u inozemstvu još uvijek kad su u pitanju kreditni proizvodi koriste tradicionalna kanale distribucije – poslovnice banaka i direktne kontakte s osobnim bankarima/poslovnim skrbnicima.

Međutim kada su u pitanju neutralni poslovi sve je značajniji broj klijenata koji koriste usluge elektronskog bankarstva i mobilnog bankarstva. Banke u suvremenim uvjetima poslovanja koriste mnoštvo kanala elektronske distribucije a oni najzastupljeniji su:

- ATM – bankomati,
- POS mreža – uređaji koji se koriste za plaćanje roba i usluga karticama preko kojih se račun vlasnika zadužuje trenutno i vrši transfer sredstava sa računa na račun,
- Marketing –elektronska pošta, tv, sms, trenutna informisanost,
- Online web stranice i oglašavanje, online aplikacije i sl.,
- Internet i mobilno bankarstvo preko kojeg se korisnicima svakodnevno mogu nuditi nove usluge,
- Kreditne kartice –bussiness card za poduzeća.

Razvoj online bankarstva je počeo s uvođenjem bankomata na kojima se mogu vršiti gotovinske transakcije do određene granice, pa do online internet i mobilnog bankarstva koje podrazumjeva obavljanje transakcija iz ureda ili s pametnog telefona. Banke su u mogućnosti obavijestiti klijente da postoje novi proizvodi i nove usluge, obavijesti o

unaprijeđenju već postojećig usluga itd. Klijentima je banka dostupna neovisno o radnom vremenu poslovnica, klijent može plaćanja obaviti kad njemu odgovara i kad ima vremena. Nema čekanja u redovima i gubitka vremena u putovanju do poslovnice banke.

Kada se govori o SME poduzećima i opsluživanju od strane banaka možemo govoriti da se radi o kombiniranim kanalima distribucije. Kad govorimo o kreditnom poslovanju ipak je još uvijek jako dominantno poslovnaje preko filijala. Online kanali mogu biti od velike pomoći u dijelu komunikacije koja služi prikupljanju podataka i analizi, jako olakšavaju promidžbu i raznu komunikaciju s klijentima. Banke preko online kanala vrše ponudu i prodaju proizvoda i usluga, uspostavljaju kontakte s klijentima, međutim u kreditnim poslovnima sa SME poduzećima ipak prevladava direktni kontkat preko filijala.

Tablica 14: Prednosti i nedostaci različitih kanala distribucije za banke i SME poduzeća

Kanal	Prednosti	Nedostaci
Filijale, poslovnice (tradicionalni)	Direktan kontakt sa klijentima, bolja komunikacija i sagledavanje potreba i problema, široka mreža poslovnica povećava konkurentnost, povjerenje i sigurnost transakcija, direktnim kontaktom se uspostavlja prisniji odnos i lakše stvara lojalnost i osjećaj skrbi kod klijenata, poslovni skrbnik u direktnom kontaktu može lakše predložiti proizvode i usluge	Veliki administrativni troškovi, zakupi, ulaganja u mrežu poslovnica, troškovi osiguranja, troškovi zaposlenih, ograničeno radno vrijeme, vrijeme u redovima, vrijeme za odlazak u poslovnicu, u slučaju loše pokrivenosti s poslovnicama udaljenost.
Internet bankarstvo	Pristup banci 24h dnevno sedam dana u tjednu bez obzira na radno vreme banke, niži troškovi i za klijenta u smislu naknada i za banku u smislu troškova poslovnica i zapolsenih, naknade za internet plaćanje su osjetno manje, Vremenska ušteda, banke imaju kanal za informiranje klijenata o novim pogodnostima, proizvodima i uslugama Jedan operater često nudi sve poslovne banke na istoj aplikaciji	Sigurnost, usluge internet bankarstva i bankarske stranice su izuzetno sigurne, ukoliko klijent uslugu ne koristi adekvatno postoji opasnost od zloupotrebe, kod određenog broja klijenata postoji loša informatička pismenost i otpor prema korištenju naprednijih tehnologija unatoč tome što im donose koristi i uštede
Mobilno bankarstvo	Sve kao i internet bankarstvo + Povezanost s bankom bez korištenja računala preko mobilnog uređaja, jednostavne aplikacije za korištenje	– uvjet pametni telefon, pretplata i GSM usluga, korištenje za neke klijente može biti komplicirano, opasnost od krađe mobilnog uređaja (mada je sigurnost na visokom nivou, većina aplikacija za svaku transakciju traži pin i zaključavanje zaslona pin-om)

Izvor: izrada autora

Iz navedenog je vidljivo da banke pružaju višekanalne usluge koje su u današnje vrijeme i imperativ, teško je zamisliti transakcijsko poslovanje bez internet i mobilnog bankarstva. Klijenti sve više žele i prihvaćaju inovativne proizvode koji im se mogu isporučivati online.

Što se tiče kreditnog poslovanja ono zasad nije u opasnosti da ga u cijelosti zamijeni online poslovanje osim u dijelu poslovanja s fizičkim osobama gdje banke nude određene popuste u slučaju da zahtjev za kredit ispunite online. Kod SME poduzeća online kreditni zahtjevi će teško zamijeniti filijale kako sada stvari stoje. Online zahtjeve i obradu kredita za SME poduzeća moguće bi bilo informatički odraditi za "jednostavne" zahtjeve koji su u sklopu već određenih okvira ili gornjih granica zaduženja za klijenta banke. Već se kod nekih banaka nude web aplikacije raznih marketing naziva koje omogućavaju da se vrlo brzo, koliko je potrebno za unos podataka u web aplikaciju, poduzetnik ili vlasnik mikro i malog biznisa dobije odgovor, da li zadovoljava preliminarne kriterije za dobijanje kredita u određenom iznosu (obično 10-20 tisuća EUR). Nakon čega se ubrzo javi referent iz banke i pruži sve dodatne informacije kao i informacije o daljem toku procesa obrade kredita.

4.6. Unaprjeđenje uspostavljanja odnosa s klijentom i proces odobravanja kredita

Banke trebaju nastojati što više unaprijediti kreditnu politiku na način da doprinese efikasnijem poslovanju i razvoju SME, novom zapošljavanju, ulaganjima u manje razvijena područja, inovativnosti, energetskoj efikasnosti, poboljšanju izvoza, poboljšanju suradnje između banaka, javnih financijskih institucija i SME, kreiranjem posebnih instrumenata kreditiranja u skladu sa potrebama i kapacitetima SMEs, dati veći značaj programima obuke, kako bi zaposleni u institucijama podrške bolje razumjeli njihove potrebe, razvijati instrumente i institucije koje se bave isključivo financiranjem ovog sektora, posebno izdavanjem garancija ili kreditno-garantnih shema, uklanjanjem

nefinancijskih prepreka u kreditiranju sektora SME od strane banaka, pojednostavljenjem i skraćivanjem procedura odobravanja.[116]

Kroz kreditne procese jako je bitno poboljšati odnose s klijentima, imati kvalitetnu uslugu, izgraditi osobni pristup, jasno i transparentno komunicirati, biti efikasan i brz u obradi zahtjeva.

Sve banke na tržištu posluju sa SME poduzećima, ističu da im je to bitan, profitabilan i perspektivan segment. U organizaciji banaka SME segment servisira najčešće sektor poslovanja s gospodarstvom, neke banke imaju i odvojen SME segment od corporate segmenta međutim to je rjeđi slučaj. U sklopu centra za poslovanje s pravnim osobama ili s tvrtkama osobe uključene u kreditni proces su: kreditni referenti/ili voditelji poslovnog odnosa, direktori poslovnica, odjel rizika i kreditni odbori. Kada govorimo o kreditnom procesu od početka do kraja zadaci banke odnosno kreditnog referenta / voditelja poslovnog odnosa trebaju biti:

- Detektirati potencijalne klijente s kojima žele uspostaviti poslovni odnos – konačan cilj treba biti uspostava trajnog dugoročnog odnosa s klijentom i da ga prati kroz sve faze njegovog ekonomskog ciklusa, što znači da će pratiti klijenta i kroz „teža vremena“ – partnerski odnos,

- Priprema za sastanak s klijentom, ugovaranje sastanka s klijentom i priprema za sastanak koja uključuje prikupljanje što više informacija o klijentu iz svih raspoloživih izvora. Podaci o o njegovom poslovanju, uključujući što detaljnije financijske podatke, o njegovom položaju na tržištu, konkurenciji, partnerima, kupcima i dobavljačima, o njegovim planovima za budući razvoj, o njegovom menadžmentu, vlasnicima, zaposlenicima, opremi, postrojenjima te dostupne informacije iz medija.

- Sastanak s klijentom na sastanku s klijentom cilj treba biti prikupiti što više informacija o poslovanju, prepoznati potrebe i eventualne probleme klijenta, predstaviti ponudu banke, ponuditi moguća rješenja, mogućnosti suradnje,

[116]Kozarević, E., Kokorović Jukan, M., SME bankarstvo (BIH i inostrana iskustva), Vitez-Tuzla-Zagreb-Beograd-Bukurešt, 6-12. 2014.

prezentirati koja je dokumentacija potrebna i ponuditi pomoć u pripremi dokumentacije koja je potrebna za kreditni proces.

- Zahtjev za kredit

Zahtjev za odobrenje plasmana treba sadržavati aktuelne podatke o klijentu koji su potrebni za odlučivanje:

Osnovni podaci o poduzeću

Biznis plan – potreban je kako bi se banci pokazalo da poduzeće ima plan kako će se posao odvijati i što treba učiniti kako bi se konkuretska pozicija poduzeća poboljšala. Biznis plan sadrži:

- podatke o trenutnoj poziciji potencijalnog korisnika kredita, opće informacije o poduzeću – datum osnivanja, pravni status, broj vlasnika, podaci o povezanim i zavisnim poduzećima, podaci o broju i stručnoj spremi zaposlenih, podaci o menadžmentu (biografije, vrijeme u poduzeću pozicija na kojoj se nalaze, godine starosti),
- informacije o postojećim proizvodnim linijama,
- informacije o postojećim dobavljačima, kupcima,
- informacije o postojećim tržištima,
- neke pretpostavke vezane za faktore koji određuju uspjeh projekta – biznis plan ne može biti izrađen bez određenih pretpostavki, poput predviđenih cijena sirovina, projekcija o novom tržištu, projekcija efekta na prihod od investicije (optimistična i pesimistična),
- gdje želimo biti - ciljna pozicija, promjene u proizvodnim linijama, unapređenje i proširenje postojećih kapaciteta,
- financijska konstrukcija potrebna za ostvarenje projekta – koliki je vlastiti udio sredstava a koliko su tražena kreditna sredstva,
- projekcije finansijskih izveštaja – nakon investicije, za banku su najvažnije projekcije bilance uspjeha –efekt investicije na prihode i dobit,
- opis plasmana sa svrhom namjene, iznosom, rokom otplate,
- predloženo osiguranje, uključujući svu dokumentaciju u ovisnosti od vrste osiguranja,

- ostali podaci i prilozi koji su specifični za pojedinu vrstu plasmana
- financijski izveštaji – bilanca stanja, bilanca uspeha, izveštaj o novčanim tokovima, izveštaj o promenama u kapitalu – za tri godine unazad, pruža sliku o poslovanju poduzeća

- Postupak procjene kreditnog zahtjeva

  Banka analizira sljedeće stavke u sklopu bonitetne analize klijenta i određivanja gornje granice zaduženja:

  - Analiza financijskih izveštaja, i to: bilanca stanja stanje imovine (dugoročna aktiva), obrtna imovina (kratkoročna aktiva), kratkoročne obveze, dugoročne obaveze, kapital, te bilancu uspeha, projekcije novčanog toka (obrađeno u dijelu bonitetna analiza).
  - Analiza poslovanja poduzeća, biznis plan, informacije o menadžmentu i kadrovima klijenta, vlasničkim vezama (vlasnici, vlasnički plasmani), analizu grane, analizu tržnišnog položaja klijenta, analizu tržišta prodaje i nabave, ocjenu traženog plasmana/investicije sa financijsko- tržišnog i ekonomskog aspekta
  - Terenska posjeta klijenta. Svrha terenske posjete je: da se kvalitetno sagleda poslovanje poduzeća, da se procjene sposobnosti, integritet i iskustvo menadžmenta poduzeća, da se provere podaci sadržani u finansijskim izveštajima, biznis planu i projektima, pomoć klijnetu u prikupljanju informacija koje nedostaju i koje nisu sadržane u biznis planu, da se ocjeni imovina, situacija u npr u proizvodnji. Da poslovni skrbnik može steći bolju sliku o poslovanju poduzeća i samim time bolje u materijalim isprezentirati i približiti poslovanje i situaciju klijenta kreditnim odborima koji odlučuju na osnovu toga.

- Osiguranje kredita: za banke kolateral, tj. instrument osiguranja treba biti sekundarni izvor otplate kredita, i treba biti što realni odnosno sigurniji. Ukoliko je kao instrument osiguranja ponuđena imovina mora postojati raspoloživo tržište (nekrettine, strojevi, vozila, razna oprema). Nekrentine i oprema trebaju biti osigurani kod osiguravajućih kuća za svo vrijeme otplate kredita. Procjene od

strane sudskih vještaka moraju biti realne, a omjeri procjene visine kredita poželjno minimalno 1:1 (ovisno od procjene rizika i boniteta, nema nekog univerzalnog pravila, za banke bolje što veći omjer u korist procjene predmeta osiguranja).

- Odobravanje kredita - Navedene analize su sastavni dio kreditnog prijedloga i bonitetne analize. U slučaju da kreditni zahtjev zadovoljava kreditni referent podnosi prijedlog za odobrenje kredita, a odluku donosi kreditni odbor ili za to posebno ovlaštene osobe u banci uz odgovarajuće limite. Prijedlog kreditnog referenta uz već spoemnute analize još sadržava: cijene, odnosno kamatnu stopu, naknadu, ostale poslove koji se ugovaraju (neutralni poslovi). Kod analize zahtjeva klijenta i izrade materijala na osnovu kojih odlučuju kreidnti odbori jako je bitna stručnost i posvećenost kreditnog referenta.

- Odluka o odobrenju plasmana - Odluka može biti pozitivna ili negativna, a može se odobrenje plasmana odložiti do pribavljanja dodatnih informacija o poslu ili klijentu. Ako se radi o negativnoj odluci jako je bitno klijentu prezentirati koji su razlozi za takav stav klijenta, po mogućnosti ponuditi neke rezervne varijante i savjete kako nedostatke popraviti. Obično su kreiditi koji se odbiju na kreditnim odborima „granični“ slučajevi. Jer prvi filter uvijek trebaju biti referenti koji bez oduzimanja vremena i sebi i klijentima trebaju prepoznati „nemoguće“ misije. Kod ovih graničnih slučajeva često klijenti u budućnosti mogu otkloniti nedostatke ili se može iznaći neka alternativa. U slučaju pozitivne odluke ide se u zaključivanje ugovora i plamsan sredstava. Nakon plasmana sredstava potrebno je pratiti namjenski utrošak kredita, vršiti monitoring klijenta u cilju prepoznavanja eventualnih problema.

4.6.1. Prodajne vještine bankarskih službenika

U posljednjih dvadesetak godina bankovni je sektor bio među najuspješnijima u našoj regiji. Konkurencija među bankama, prema pozitivnim pokazateljima, jača je nego u gotovo svim drugim sektorima i još uvijek se zaoštrava. Banke su se u posljednjih dva desetljeća tehnološki usavršile više nego gotovo i jedan sektor čime su pomaknute

vremenske i prostorne granice tradicionalnoga bankarstva i bitno je olakšan transfer novčanih sredstava i dobivanja informacija.

Bankovni kadrovi su tradicionalno među najobrazovanijima, ali stalni tehnološki napredak i stalno zaoštravanje konkurencije stavlja pred organizaciju i svakog pojedninačnog zaposlenika nove izazove u smislu cjeloživotnog učenja.

Ljudski resursi odlučujuća su konkurentna snaga banke. Odnos bankarskih kadrova i klijenata je ono što čini razliku između banaka i predstavlja njenu konkurentsku prednost. Zadovoljstvo, motiviranost, razina formalnog i specijalističkog obrazovanja i dobri međuljudski odnosi među kadrovima na istim i različitim hijerarhijskim razinama unutar organizacije reflektiraju se u kvaliteti pružanja usluga i opće atmosfere unutar banke. Poslovni rezultati, doživljaj banke i zadovoljstvo klijenata izravno su povezani s kvalitetom rada svakog djelatnika.

Ukoliko banka želi ostvarivati zacrtane poslovne rezultate poseban značaj mora pridavati izboru i kvaliteti kadrova, njihovom daljem poslovnom usavršavanju i obrazovanju. Djelatnici banke osim formalnog obrazovanja, koje je preduvjet za samo dobivanje posla u banci i za obavljanje određenih poslova, moraju biti spremni na stalno usavršavanje i učenje kako bi odgovorili izazovima i ostvarili postavljene ciljeve i planove.

Ovdje se opet dolazi do zaključka o značaju kvalitetnih i obrazovanih kadrova koji moraju biti prioritet jer omogućuju ostvarivanje veće dobiti i bolju procjenu rizika, odnosno ostvaruju kvalitetniji portfelj (analitičke sposobnosti). Takvi kadrovi moraju biti sposobni pronaći i pridobiti „kvalitetne“ klijente koji će doprinijeti rastu aktive, dobiti i tržišnog položaja banke.

Edukacija i stalno usavršavanje zaposlenika veoma je značajno u poslovnoj politici Banke. U skladu sa strateškim smjernicama Banke, u segmentu treninga i obrazovanja potrebno je izraditi detaljan strateški plan edukacije, koji će se temeljiti na kontinuiranom usavršavanju i razvoju na svim razinama i u svim sektorima.

Glavni izazovi na koje na bankarski djelatnici danas moraju znati odgovor uglavnom se vrte oko sljedećeg kako konzultativnim pristupom izgraditi kvalitetan odnos s klijentom, kroz aktivno slušanje doći do klijentovih potreba i pronaći kvalitetno rješenje kojim se

zadovoljavaju te potrebe te kojim načinom ponudi dodatnu uslugu, tj. iz uslužne uloge prijeći u prodajnu.

Način, stil rada i uspjerenost prema korisniku postaju najvažniji segmenti poslovanja. Zbog toga, osim stručnih znanja službenici banke moraju u cilju uspješnog poslovanja konstantno vršiti proaktivnu prodaju, pokazati svoje kompetencije kroz niz vještina i umijeća i sve to na zadovoljstvo klijenata. Od odnosa službenik - klijent, odnosno od proaktivnosti prodavača, ovisi hoće li se klijent odlučiti za konkretnu banku. Potrebno je sve zaposlenike koji rade s klijentima uključiti u što više trening/edukacija (igre uloga) koje trebaju biti posvećene:

- prepoznavanja i zadovoljavanja potreba klijenta, briga o klijentima (prodavač dijagnostičar),
- znanja o tome što klijenti očekuju i kako donose prema banci/proizvodu/usluzi,
- vještina u komunikacijsko-prodajnom odnosu i pregovaranju,
- odnosi s klijentima, zadovoljan klijent je najprofitabilniji, sprečavanje gubitka klijenata,
- usavršavanje prodajnih vještina.

Također jako bitna su i specifična znanja iz bankarstva i financija, državne regulative i slično kako bi klijent stvorio povjerenje i partnersko savjetnički odnos koji je najbitniji na duge staze.

4.6.2. Savjetodavni odnos - treninzi poduzetnika

Prethodnom odlomku je kazano kako glavni izazovi na koje na bankarski djelatnici danas moraju znati odgovor uglavnom se odnose na to kako konzultativnim-savjetodavnim pristupom izgraditi kvalitetan odnos s klijentom, kroz aktivno slušanje doći do klijentovih potreba i pronaći kvalitetno rješenje kojim se zadovoljavaju te potrebe. Također jako bitno je bankarski djelatnici imaju odlična specifična znanja iz bankarstva i financija, državne regulative i slično kako bi klijent stvorio povjerenje i partnersko savjetnički odnos koji je najbitniji na duge staze. Neke banke nude usluge financijskog savjetovanja koje naplaćuju, međutim najčešće je to kod corporate klijenata.

Kod SME segmenta je to najčešće u sklopu poslovnog odnosa banka klijent, odnosno najčešće sama kvaliteta usluge ovisi od odnosa klijent i voditelj poslovnog odnosa u banci. Banke se naravno ne trebaju pretvoriti u instituciju za obuku menadžera i vlasnika tvrtki, ali mogu utjecati u dijelu poslova koji ih se izravno dotiču u međusobnom poslovnom odnosu koji se tiče kreditnog poslovanja. Banke mogu u sklopu poslovnog odnosa s klijentom edukativno djelovati i usmjeravati klijenta kroz suradnju u cilju kvalitetnijeg portfelja i zadovoljstva klijenata. Mogu organizirati neke vrste seminara, radionica ili foruma s poduzećima na kojima mogu prezentirati određene edukacije koje se tiču:

- Financija, unapređenje financijske pismenosti i upravljanja. Ranije na analiziranom uzorku se vidi da su financijski pokazatelji najčešći uzrok odbijanja zahtjeva. Iskustvo u bankarstvu pokazuje kako mnogo tvrtki pogotovo micro i malih najčešće nemaju kompletno razvijeno praćenje poslovanja s financijskog aspekta. S druge strane, vidljivo je kako SME tvrtke često nemaju kompletno zaokruženu uslugu – računovodstvo, kontroling, upravljanje financijama i savjetovanje. Banke mogu pomoći dobrom dijelu klijenata da unaprijede financijsko poslovanje, financijska izvješća i pokazatelje. Posebno ih mogu usmjeravati u segmentu pravilnog iskazivanja prihoda i knjiženje bilančnih stavki i smanjenje sive ekonomije u cilju lakšeg apliciranja za kredite kod banaka i drugih institucija. Također potrebno je dati savjete u pogledu novčanih tokova i projekcija poslovnaja i sl.
- Biznis planova i odnosa s bankama. Banke mogu transparentno iskomunicirati prema klijentima što očekuju od njih u smislu biznis planova i dokumentacije koja je potrebna u kreditnim poslovima. Ovdje se ne misli na biznis plan u kompletu od osnivanja poduzeća i sl. Bitan je jasan plan tvrtki u smislu ideje za ulaganja u proširenje kapaciteta proizvodnje i slično i analiza efekata od investicije u budućnosti, utjecaj na novčane tokove i bilance. Potreban je jasna prezentacija odnosa i pozicije kupaca i dobavljača, tržište, prijetnje konkurenata kvaliteta proizvoda postoji li ovisnost od nekih kupaca ili dobavljača i sl.

Na radionicama, banke mogu upoznati nove potencijalne klijente, također poduzetnici mogu upoznati nove partnere. Može se jednostavno i na privlačan način kroz specijalističke radionice i dobre primjere i rad na praktičnim vježbama upoznati sudionike

s osnovnim financijskim izvještajima i njihovom analizom, upravljanjem imovinom tvrtke, ekonomskom profitabilnošću kako bi sami poduzetnici bolje razumjeli zahtjeve banaka kod analiza.

Banke su financijsku pismenost i sivu ekonomiju navele kao jedan od problema SME poduzeća i istraživanje USAID-e potvrdilo je isto. U slabije razvijenim zemljama menadžeri/vlasnici u malim i srednjim poduzećima rade širok spektar poslova što im ne ostavlja prostor za specijalizaciju. Iskustva razvijenih zemalja pokazuju pozitivne rezultate menadžment treninga za SME koji su rezultirali smanjenim brojem neuspjelih malih firmi.[117]

Usko vezana s prethodnim je i financijska edukacija poduzetnika o mogućnostima financiranja i snalaženju u kompliciranim procedurama kreditiranja što povećava njegove kapacitete u upravljanju financijama. Pored navedenog, organiziranje edukacije za izradu financijskih izvještaja i biznis planova malih i srednjih poduzeća se pokazao kao jedan od preduvjeta za razvoj malog i srednjeg poduzetništva.[118]

4.6.3. Profitabilnost klijenata/poslova

Banke moraju poboljšati postojeće poslovne modele, efikasnost na svim razinama (vodi bržem rješavanju predmeta i zadovoljstvu klijenata). Kako bi spriječile fluktuaciju klijenata i privukle nove, banke u BiH trebaju pratiti trend poslovanja banaka razvijenih zemalja. Naime, fokus bankarskog poslovanja se u zadnjih deset godina sve više pomjera od masovnog marketinga k razvoju dugoročnih individualnih odnosa sa profitabilnim klijentima.

Banke moraju osluškivati potrebe segmenta i obratiti pazornost kako je za svakog klijenta i za svaki predmet bitno formiranje cijene kredita odnosno kamatne stope vodeći računa o analizi profitabilnosti odnosa sa klijentom. Cilj je maksimirati prihode iz kreditnog odnosa s klijentom. Posebno se treba fokusirati na dodatne i prateće poslove. Prihodi od kreditnog

[117] USAID, *SME Finance Needs Assessment*, 2008.
[118] IFC, World Bank Group, *Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World*, 2010.

posla mogu biti direktno vezani za kredit, a mogu biti ostalni neutralni poslovi koje banka s klijentom razvije u slučaju odobrenja kredita. Prihodi mogu biti od:

- kamatna marža – razlika između nominalne kamatne stope na kredit i cijene izvora sredstava za banku,
- naknade za obradu kredita (0-1%),
- prihodi vezani za transakcijsko poslovanje, unutrašnji platni promet i devizno poslovanje, naknade za ino plaćanja. Za banke je bitan nivo suradnje odnosno visina obavljenog prometa preko računa,
- naknade vezane za garancijsko poslovanje, akreditivi i sl.,
- broj zaposlenih koji će biti prebačen na banku sa svojim osobnim primanjima s kojima banka opet dalje razvija kreditne i neutralne poslove itd.

Potrebno je SME segment promatrati kao zaseban profitni centar kako bi se još bolje njime upravljalo i lakše uočavali prostori za poboljšanja. Procesi kod kreditno garancijskih poslova s SME poduzećima se se trebaju maksimalno pojednostaviti i skratiti, pogotovo kod "manjih" i kod kratkoročnih plasmana. Što više zahtjeva treba "ugurati" u automatske scoring modele jer je tradicionalan obrada dugotrajna i skupa. SME poduzećima treba ponuditi što više proizvoda i usluga koji im i trebaju kako bi se postigli ciljevi profitabilnosti segmenta. Kroz mrežu poslovnica banke se trebaju usredotočiti na na marketing, prodaju i veze sa svojim klijentima. Kvalitetan risk menadžment i fokus na postojeće klijente jer u konačnici banka ih dobro poznaje i rizici su manji a samim time i potencijalni troškovi rezervacija.

4.6.4 Kredit scoring modeli za SME klijente

Tradicionalni osobni kontakt i pregledavanje zahtjeva od strane kreditnog referenta dugo su vremena karakterizirali ocjenjivanje kredita poduzećima. Međutim u novije vrijeme sve se više cilju ubrzanja i kvalitete samog procesa upotrebaljavaju atomatizirani scoring modeli, ovdje će se ponajviše govoriti o scoringu za mala i micro poduzeća te za obrtnike/poduzetnike, jer su svjetska iskustva da je kod njih najviše doprinio u primjeni, a svakako je i najbolje-najlakše primjenjiv. Praksa je pokazala mnogo nedostataka, odnosno,

mnogi su zahtjevi odbijeni jer financijski izvještaji nezadovoljavaju, a postoji velika vjerovatnoća kako bi poduzeće odnosno vlasnik vratio kredit (ponovno treba spomenuti sivu ekonomiju), zbog toga bi šira primjena scoring u bankarstvu u BiH doprinjela većem volumenu kreditiranja u SME sektoru, pogotov u micro i malim poduzećima. 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.[119]

Proizvođači kredit scoring sistema, najviše Fair, Isaac and Co.Inc.[120], empirijskom analizom na velikom skupu podataka o kreditima malim poduzećima su podržali takvu tezu. Oni su otkrili da iste varijable koje određuju vjerojatnost plaćanja za vlasnika, također velikim dijelom određuju i kredit skor za malo poduzeće. Nadalje, oni dokazuju da dodavanje podataka o vlasniku poduzeća samo osnovnim informacijama iz zahtjeva za kreditom za poduzeće i informacijama iz poslovnog kreditnog biroa, proizvodi pouzdani kreditni skor. Možda je još važnija tvrdnja Fair, Isaac and Co.Inc. da podaci koji su pomno ispitivani i uzimani u obzir kod tradicionalnog načina ocjenjivanja kao primjerice, omjeri iz financijskih izvještaja, uopće nisu ključni u određivanju budućeg plaćanja kada je u pitanju malo poduzeće[121]. Zapravo, najpopularniji scoring sistem za mala poduzeća Fair, Isaac and Co.Inc. – FICO, uopće ne traži od malog poduzeća da podastre financijske izvještaje.

Kredit scoring modeli su definitivno promijenili način na koji su banke ocjenjivale i nadgledale kredite. Ti modeli omogućuju bankama da ponude kredite čiji su uvjeti pogodniji za zajmotražitelje koji imaju značajnu imovinu i dobru kreditnu povijest zato što banke mogu procijeniti rizik na kredite po nižim troškovima u usporedbi s primjenom tradicionalnog načina odobravanja kredita.[122] Prethodna istraživanja pokazuju da se

[119] Feldman, R., *Small Business Loans, Small Banks and a Big Change in Technology Called Credit Scoring*, Region, Sep 97, Vol. 11, Issue 3, str.18-24
[120] jedan od najvećih svjetskih proizvođača kredit scoring modela www.fico.com
[121] Feldman, R., *Small Business Loans, Small Banks and a Big Change in Technology Called Credit Scoring*, op.cit.
[122] Peek, J., Rosengren, E.S., *The Evolution of Bank Lending to Small Business*, New England Economic Review, Mar/Apr 1998, str. 27-37

tehnologije odobravanja kredita malim poduzećima mogu podijeliti u 4 glavne kategorije:[123]

- pozajmljivanje na temelju financijskih izvještaja,
- pozajmljivanje na temelju imovine,
- pozajmljivanje temeljeno na odnosu izmenu klijenta i banke i banke,
- kredit scoring za mala poduzeća.

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 registrana kao obrti, to nije slučaj. Odluka o tome dodjeliti li kredit malom poduzetniku može biti donešena na temelju imovine kojom poduzetnik raspolaže. Kreditne odluke se u načelu donose na temelju dostupnog kolaterala što može 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, problem se može javiti zato što poduzetnik ne raspolaže imovinom koja bi bila dovoljna za predstavljanje osiguranja kredita. Odluke o dodjeli kredita mogu biti bazirane i na odnosu između klijenta i banke. Velikim dijelom temeljene su na informacijama vlasnika poduzeća o samom poduzeću i vlasniku, a koje su skupljene kroz vrijeme. One mogu 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. Vrlo često se u praksi odluke donose kombinacijom sva četiri spomenuta načina iako je nakon mogućnosti upotrebe kredit scoringa banka mogla kredit scoringom zamijeniti ili nadopuniti neku od ostalih tehnologija. 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.[124]

[123] Berger, A.N., Scott Frame, W., *Credit Scoring and the Price and Availability of Small Business Credit,* Credit Scoring and Credit Control VII Conference, Credit Research Centre – University of Edinburgh, 5-7 September, 2001.
[124] Šarlija, N., Odjel za matematiku Sveučilišta u Osijeku, Predavanja za kolegij 'Upravljanje kreditnim rizicima', kredit scoring modeli za SME, Osijek, 2008.

Banke koje upotrebljavaju kredit scoring ne pozajmljuju signifikantno manje malim poduzećima koja imaju male ili skromne prihode u odnosu na one koje imaju visoke prihode. S druge pak strane, one banke koje ne koriste kredit scoring posuđuju značajno manje malim poduzećima.[125] Upotreba scoring tehnologije može na neke zajmotražitelje male poduzetnike utjecati tako da plaćaju nižu cijenu za kredit dok drugi mogu pak plaćati višu cijenu nego što bi to bio slučaj da nema kredit scoringa[126].

Isto tako, nekim malim poduzećima koja žele kredit, on može biti odobren što ne bi bio slučaj da određena banka ne upotrebljava kredit scoring za mala poduzeća, ali isto tako drugi koji bi dobili kredit da nema kredit scoringa, njegovom upotrebom bivaju odbijeni. Kredit scoring također utječe i na interakciju izmenu banke i poduzeća koja se također drastično može izmijeniti. Utjecaj promjena u ocjeni kredita na promjenu mehanizma odobravanja kredita malim poduzetnicima:[127]

- Financijske institucije mogu dodijeli kredite malim poduzećima bez kontakta licem u lice. To će omogućiti davanje kredita na onim područjima gdje banka nije fizički prisutna.
- Dokumentacija koju treba dostaviti zajmotražitelj je znatno smanjenja.
- Kredit scoring omogućuje puno brži pregled aplikacija. Moguće je pregledati zahtjev za nekoliko minuta i zatvoriti ga za nekoliko sati umjesto za nekoliko dana.
- Kredit scoring sistem omogućuje financijskim institucijama smanjivanje troškova. Oni mogu zamijeniti kreditne referente kombinacijom softwarea i osoblja koje treba manje platiti. Vrlo je često takav sistem dobrim dijelom automatiziran. Banke koje mogu osnovati veliki kreditni portfelj mogu raspodijeliti fiksne troškove računanih sustava na veliki broj kredita što dovodi do smanjenja troškova po kreditu.

[125] Ibid.
[126] Berger, A.N., Scott Frame, W., *Credit Scoring and the Price and Availability of Small Business Credit*, Credit Scoring and Credit Control VII Conference, Credit Research Centre – University of Edinburgh, 5-7 September, 2001.
[127] Feldman,R., *Small Business Loans, Small Banks and a Big Change in Technology Called Credit Scoring*, op.cit.

- Banke također mogu smanjiti kreditne gubitke ako kreditni scoring da precizniju procjenu rizika. Kreditni analitičari mogu više vremena uložiti pregledavajući one kredite koji zahtijevaju detaljniju obradu.
- Scoring sistem omogućuje financijskim institucijama da primjenjuju i mijenjaju svoje standarde na konzistentniji način.
- Kvantitativna procjena rizika može omogućiti takvo određivanje cijene kredita koje bolje odražava rizik svakog kredita. To će omogućiti boljim klijentima dobivanje kredita uz nižu cijenu, ali za lošije će to značiti veću cijenu.
- Autimatizirano odobravanje kredita će bankama omogućiti povećanje volumena odobrenih kredita.
- Tržište kredita za mala poduzeća nude velikim bankama mogućnost da povećaju svoju tržišnu penetraciju zbog njihovog trenutno relativno niskog tržišnoj udjela.

Kredit scoring modeli za malo poduzetništvo koriste kombinaciju osobnih rata kredita samog poduzetnika i financijskih izvještaja njegova poduzeća[128]. Kao što je pokazano u tablici 11., model može sadržavati financijske omjere kao primjerice koeficijent likvidnosti, koeficijent zaduženosti itd. U isto vrijeme, podaci kreditnog biroa se koriste kako bi se napravio osobni kreditni skor za vlasnika poduzeća. Fair, Isaac and Company ima RMA model čiji se pristup scoringa za malo poduzetništvo sastoji u kombiniranju kreditnog skora poduzetnika kao potrošača i kreditnog skora poduzeća. Osobne informacije iz kreditnih biroa se dodaju osnovnim poslovnim informacijama i na temelju svih tih podataka se radi procjena plaćanja poslovnog kredita malog poduzeća. U tablici 12 nalazi se lista varijabli koja je korištena u jednom kredit scoring modelu za kredite do 250 tisuća dolara.

[128] Arriaza, B.A., op.cit.

Tablica 15. Kredit scoring model za mala poduzeća

Varijable	Najlošija vrijednost	Najbolja vrijednost
Kreditne karakteristike	0	10
Broj godina u poslu	Manje od 1 godine	Više od 5 godina
Koeficijent tekuće likvidnosti (kratkotrajna imovina/ kratkoročne obveze)	Manje od 1	Više od 1,80
Koeficijent financiranja (ukupne obveze/kapital)	Preko 2	Mane od 1,2
Profitabilnost	Gubitak u zadnjih nekoliko godina	Profitabilno u uzastopne 3 godine
Kredit/potraživanja	1,25	Mnaje od 0,5
Prihvatljivi financijski podaci	Privremeni financijski izvještaji	Zadnja 3 godišnja izvještaja
Dugovanja	Više od 20% u 60 dana	20% kredita

Izvor: Caouette, J.B., Altman, E.I., Narayanan (prezeto iz Šarlija, N., Odjel za matematiku Sveučilišta u Osijeku, Predavanja za kolegij 'Upravljanje kreditnim rizicima', kredit scoring modeli za SME, Osijek, 2008. godina.

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.[129] U bankama i razvijenom svijetu koji zadnjih nekoliko desetljeća koristi kredit scoring modele više nije pitanje „koristiti scoring ili ne“ već je samo pitanje „za što sve koristiti kredit scoring modele“. Oni su postali nužnost bez koje rijetko koja banka donosi odluke. Naravno, treba znati da je ljudski faktor nezamjenjiv kada su u pitanju „granični krediti“, odnosno, oni za koje nije potpuno jasno treba li ih prihvatiti te za one za koje nije potpuno jasno treba li ih odbiti[130]

Ako se prate rasprave o upotrebi kredit scoringa u odobravanju kredita malim poduzetnicima, može se primijetiti da se s jedne strane nalaze zagovornici upotrebe kredit scoringa, a s druge strane protivnici. U upitniku koji je proveden kod banaka za izradu ovog rada, banke su se izjasnile pozitivno za automatizirane scoring modele, konkretno 75% banaka je dalo pozitivnu ocjenu za scoring modele ali da ih većina ipak kratko pregledava na tradicionalan način. Credit scoring doprinosi boljoj efikasnosti, ali isto tako

[129] Arriaza, B.A., op.cit.
[130] Šarlija, N., Odjel za matematiku Sveučilišta u Osijeku, Predavanja za kolegij 'Upravljanje kreditnim rizicima', kredit scoring modeli za SME, Osijek, 2008.

banke daju komentar o tome da treba biti oprezan i da u osnovi ipak dodatno pregledavaju aplikacije i uzimaju svaki predmet u razmatranje.

4.5.5. Skrbništvo nad klijentima

Kad govorimo o skrbništvu nad klijentima u bankama mogu se navesti sljedeće bitne stvari koje će dovesti do zadovoljstva i koristi i za klijenta i za banku, a to su:

- razumijevanje klijentovih financijskih potreba, poštovanje i osobna pažnja usmjerena na klijenta,
- fokus k onome što je najbolje za klijenta, spremnost da se klijentu pomogne kroz savjetodavni odnos.
- kvaliteta usluge, profesionalnost, ljubaznost, brzina, poštivanje dogovorenih rokova, stvaranje lojalnosti,
- pravovremena podrška i informiranje klijenta o pravima i obvezama, novim ponudama, mogućnostima,
- stvoriti povjerenje kod klijenta, svi klijenti su bitni. "*Nezadovoljan kupac ima više prijatelja od zadovoljnog!*" – Engleska poslovica
- praćenje klijenta u cilju pravovremenog detektiranja potencijalnih problema i prevazilaženje istih.

Najveći izazov s kojim se banke suočavaju je kako sve navedeno ostvariti i kako individualizirati ponudu za svakog klijenta u skladu sa njegovim potrebama i podići njihovo zadovoljsvo i smanjiti rizik za banku. Pogotovo ako uzmemo u obzir da su banke veliki složeni sustavi s velikim brojem klijenata. CRM (Customer Relationship Management) - Upravljanje odnosima s klijentima je kombinacija procesa i strategija, implementiranih od strane organizacije kako bi učinili jednostavnim odnose sa klijentima i osigurali sredstva za praćenje informacija o istima. Uključuje upotrebu tehnologije u privlačenju novih i profitabilnih klijenata, dok istovremeno formira jaču vezu sa već postojećim klijentima[131]

[131] Termiz, A., *CRM strategija kao osnov konkurentske prednosti*, Intesa Sanpaolo banka d.d. Vlašić, 2013.

U ovom procesu su bitni centralni skrbnici klijenta poslovnice banke, voditelji poslovnih odnosa s klijentima – kreditni službenici i ostali zaposlenici banke (služba naplate, risk menadžment, centralizirani back office i ostali).

CRM se sastoji od procesa koji se koriste u praćenju i organiziranju poslovnih odnosa sa postojećim klijentima i onima koji bi to mogli postati. CRM softver se koristi u podržavanju procesa informacija o klijentima i međusobnih interakcija koje mogu biti pohranjene i pristupačne. Cilj CRM-a je poboljšati usluge koje se pružaju klijentima i iskoristiti kontakt informacije o klijentima za ciljani marketing. Omogućava pristup podacima o klijentu svim službama u banci, olakšava svakodnevnu komunikaciju s klijentom i bilježi sve bitne informacije.

U obradi tih podataka koriste se mnoge analitičke metode koje stvaraju čistu i opsežnu sliku o klijentu i njegovim željama. To uvelike pomaže u praćenju klijenta i ponudi odgovarajućih proizvoda. Zadatak CRM-a je fokus na klijenta i ključno pitanje: ko je klijent? Klijent je konačni sudac vrijednosti kvalitete, proizvoda ili usluge. Cilj treba biti postići više, čak i nadmašiti očekivanja klijenata i na taj način izgraditi model borbe protiv jake konkurencije. Zaposlenici moraju biti u poziciji iskoristiti koncepciju odnosa sa klijentom u potpunosti i osigurati lojalnost klijenata kroz ispunjavanje obećanja i zadovoljavanje potreba klijenata. Odnos s klijentom treba temeljiti na način da bude obostrano koristan odnos. Banka se ne bi trebala fokusirati samo stvaranje profita, već na zadovoljstvo klijenta, s motom zarađivati kroz pružanje dobre usluge.

Zadržavanja postojećih klijenata i privlačenje novih jedan je od najvažnijih zadataka svake banke. Zadovoljstvo klijenata je jedan od najznačajnijih faktora pri procjeni i upravljanju bankarskim procesima. Nezadovoljstvo klijenata dovest će do pada lojalnosti, a s obzirom na veliku konkurentsku ponudu, klijenti vrlo lako mogu promijeniti banku.

Bankarsko tržište u BiH karakterizira veliki broj banaka u odnosu na potencijal tržišta i stupanj ekonomskog razvoja zemlje. Jaka konkurencija značajno definira bankarsko poslovanje u svim segmentima. Upravljanje odnosom s klijentima - CRM (Customer Relationship Management) postaje sredstvo za diferencijaciju i ključno oružje u borbi

protiv konkurencije. Zadovoljenje potreba i kreiranje zadovoljstva ciljanog tržišnog segmenta klijenata glavni je razlog uspješnosti na tržištu[132].

[132] Ibid.

5. ZAKLJUČAK

SME igraju ključnu ulogu u zapošljavanju, otvaranju novih radnih mjesta, investicijama, inovacijama i gospodarskom rastu, a time su ključni za oporavak i rast gospodarstva bilo koje zemlje. SME u zemljama Europske unije čine 99% ukupnog broja poduzeća, zapošljavaju 58% ukupnog broja zaposlenih i generiraju gotovo 60% ukupne dodane vrijednosti. Europska komisija smatra da mala i srednja poduzeća i poduzetništvo kao ključ za osiguranje gospodarskog rasta, inovacija, otvaranje novih radnih mjesta i socijalnu integraciju u EU.

SME u razvijenim zemljama tako i u tranzicijskim uvjetima svoju izgradnju i početno poslovanje uglavnom ostvaruje vlastitim sredstvima, a razvoj i rast uglavnom tuđim sredstvima. U bankocentričnim financijskim sustavima kakav je i u BiH najznačajniji izvor vanjskog financiranja SME sektora predstavljaju banke. Tu dolazi do jednog od glavnih problema unutar ovog sektora, a to je otežan pristup bankarskim kreditima, dalje se nedostatak financijskih sredstava prenosi na razvoj SME, te posljedično razvoj gospodarstva. Bankovni sektor kredite odobrava u okviru svojih interesa, a to su maksimiziranje profita i širenje baze klijenata, pri čemu je važna sigurnost naplate i odgovornost prema štedišama, a taj uvjet, među ostalima, često diskvalificira SME pogotovo male poduzetnike zbog rizika koje njihov segment nosi.

Nepovoljno makroekonomsko okruženje i gospodarska kriza imalo je utjecaja na kvalitetu kreditnog portfelja banaka. Međutim banke pa i njihovi klijenti realističnije procjenjuju rizike i sposobnost servisiranja novih zaduženja što je rezultiralo smanjenjem udjela loših kredita u 2016. godini u odnosu na 2015/ 2014. godinu.

Sve banke na tržištu ističu da im je SME segment veoma bitan, profitabilan, perspektivan i uglavnom ga ocjenjuju kao rizičan ili srednje rizičan. Izražena je velika konkurencija i „borba“ za klijente u ovom segmentu, čemu u prilog govori i konstantni blagi pad kamatnih stopa. Ono što je kod većine banaka navedeno kao najveći problemi/prepreke financiranju SME su: loši financijski pokazatelji, netransparentna financijska izvješća,

manjak kolaterala, loši poslovni planovi, polje sive ekonomije, loša financijska pismenost vlasnika i menadžera

Što se tiče banaka kao bitno se može istaknuti da kod njih ne postoji unikatan model na osnovu čega odlučuju pozitivno ili negativno za plasman SME poduzeća, uvijek sagledavaju cjelokupnu sliku. Iz ovog se može zaključiti da banke ne gledaju „plastično“ na SME poduzeća, već da im se u određenoj mjeri čak i prilagođavaju.

Bonitetne procedure banaka usklađene su s europskim propisima, a odnose se na poslovanje banke u mnogim segmentima, a pogotovo u vezi kreditnog rizika. Na osnovu istraživanja koje je provedeno za ovaj rad sve banke imaju slične kreditne politike i smjernice. S tim da je vidljivo iz upitnika koji je poslan bankama da se svaki predmet promatra individulano i da kreditne politike pružaju smjernice koje se u razumnoj mjeri moraju provoditi u praksi. Banke će samo financirati klijente čiji novčani tokovi omogućuju otplatu obaveza, a uz adekvatnu financijsku stabilnost, i profitabilnost, likvidnost, produktivnost, kao i odgovarajući poslovni model. Banka financira klijente čiji se menadžment ističe u iskustvu, jasnim ciljevima i strategiji.

Provedenim istraživanjem na odabranom uzorku poduzeća i banaka i na temelju dobivenih rezultata moguće potvrditi osnovnu hipotezu kako dostupnost bankarskih proizvoda je određena poslovnom politikom banaka i regulacijskim okvirom koji determinira neke djelove poslovne politike banke. Kod pitanja je li kod odbijenih zahtjeva više kriva procedura banaka i regulacija ili su razlozi na strani poduzeća može se zaključiti da je ipak veći problem kod samih SME poduzeća u odgovoru banaka. U prilog ovom zaključku idu odgovori banaka koje su relativno fleksibilne, promatraju svako poduzeće u njegovom vlastitom kontekstu, uzimaju u obzir specifične situacije u kojem djeluju. Također kolateral (hipoteka) i vrsta kolaterala za banke nije presudan faktor- kolateral je sekundarni izvor otplate.

Problem je najčešće na strani poduzeća konkretno najviše kod ostvarenih financijskih pokazatelja koji ne zadovoljavaju ne samo bankarske zahtjeve nego ne uklapaju se ni u „školske“ primjere kriterija koji bi zadovoljavali vjerovnika. Banke imaju određenog

„prostora“ da prilagođavaju procedure, međutim banke imaju odgovornost prije svega prema štedišama da sačuvaju njihov novac, te prema vlasnicima. Također procedure su većinom usklađene s europskom, svjetskom i državnom regulativom koja uvijek ima cilj poticajno djelovati na SME segment.

Banke mogu kroz kreditne procese poboljšati odnose s klijentima, imati kvalitetnu uslugu, izgraditi osobni pristup, jasno i transparentno komunicirati, biti efikasne i brze u obradi zahtjeva. Jako je bitno SME poduzećima objasniti uzroke odbijanja kreditnih zahtjeva kako bi u budućnosti mogli otkloniti nedostatke. Pomoćnu hipotezu: „*Unaprjeđenjem kreditnog procesa i podizanjem financijske pismenosti stvaraju se preduvjeti za kvalitetniji kreditni odnos banaka i SME sektora*“ istraživanje i banke potvrđuju u cijelosti.

Pogotovo u kontekstu BiH kao države banke bi definitivno trebale imati više savjetodavnu ulogu u poslovanju svojih klijenata i prepoznavanja pravovremeno specifičnih potreba klijenata uz ponudu odgovarajuće ročnosti, posebno dio na koji se može savjetodavno utjecati a to je smanjenje sive ekonomije. Odnosno realan prikaz prihoda i dobiti, jer mnoge institucije pa i banke potvrđuju problem sive ekonomije.

LITERATURA

1. Abspahić, H., Bajrović, R., Dostić, G., Draganić, L.: *Put ka oporavku:Odgovori na ekonomsku krizu i srednjoročne perspektive razvoja u Evropskoj uniji i Bosni i Hercegovini*, Centar za politike i upravljanje, Sarajevo, 2009.

2. Agencija za bankarstvo Bosne i Hercegovine, Informacija o bankarskom sustavu Federacije Bosne i Hercegovine, 2017., dostupno na: http://www.fba.ba/images/Publikacije_Banke/Informacija_BS_FBiH_31_12_2016_bos.pdf (pregledano 10.3.2017.)

3. Agencija za bankarstvo Federacije Bosne i Hercegovine, Odluka o minimalnim standardima za upravljanje kapitalom banaka i kapitalnoj zaštiti, Broj: U.O.-59-3/14 Sarajevo, 30.5.2014. godine

4. Almeida, P.: Small businesses and innovation "Entrepreneurship in the 21st Century" - Conference Proceedings, April 2004., SUA

5. Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking Supervision: About the Basel Committee, 2014., dostupno na: http://www.bis.org/bcbs/about.htm. (pregledano 1.3.2017.)

6. Basel III: towards a safer financial system, speech by Mr Jaime Caruana, General Manager of the BIS, at the 3rd Santander International Banking Conference, Madrid, 15 September 2010.

7. Bašić, T.: *Monetarni fond bankarima: Prenapuhali ste utjecaj Basela III*, Poslovni dnevnik, 2012., dostupno na: http://www.poslovni.hr/trzista/monetarni-fond-bankarimaprenapuhali-ste-utjecaj-basela-iii-215631#. (pregledano 1.3.2017.)

8. Berger, A.N., Scott Frame, W., Credit Scoring and the Price and Availability of Small Business Credit, Credit Scoring and Credit Control VII Conference, Credit Research Centre – University of Edinburgh, 5-7 September, 2001.

9. BiH, Vijeće ministara, Direkcija za ekonomsko planiranje, strategija razvoja BIH, radni dokument, Sarajevo 5/2010. Godine

10. Birov, M.: *Basel III utjecaj nove regulative na financijska tržišta, banke i njihove korporativne klijente*, Privredna banka Zagreb, 2011., Dostupno na: http://www.treasury.hr/docs/HukrHR/DokumentiTekst/99/0.0/Original.ppt (pregledano 8.4.2017.)

11. Bratanović Brajović, S., van Greuning, H.: *Analiza i upravljanje bankovnim rizicima*, MATE d.o.o., Zagreb, 2006., str.135.-137.

12. Bujan, I, Vugrinec, M.,: *Specifičnosti financiranja SME sektora u Hrvatskoj u odnosu na zemlje Europske unije*, Zbornik Veleučilišta u Rijeci, Vol. 2, 2014., No. 1, pp. 127-138

13. Bukilić, K., Kako banka određuje cijenu kredit, Erste bank blog, 19. 07. 2016.

14. Centar za inovativnost i preduzetništvo (CIP) Univerziteta u Zenici, Osnovne odrednice malih i srednjih preduzeća (MSP) pristup na: http://cip.unze.ba/pdf/MSP_Odrednice.pdf

15. Centar za politike i upravljanje (CPU),Izvještaj o poliitikama poticanja malih i srednjih poduzeća u BiH" , rujan 2010. godine.

16. Centralna banka BiH: *Izvjeće o blokiranim računima u Registru transkcijskih računa CBBiH*, 2013.

17. Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium sized enterprises (notified under document number C(2003) 1422) (Text with EEA relevance) (2003/361/EC), Official Journal of the European Union

18. Caouette,J.B., Altman,E.I., Narayanan (prezeto iz Šarlija, Odjel za matematiku Sveučilišta u Osijeku, Predavanja za kolegij 'Upravljanje kreditnim rizicima', kredit scoring modeli za SME, Osijek, 2008. godina.

19. Cvijanović, V.; Marović, M.; Sruk, B.: *Financiranje malih i srednjih poduzeća*, Zagreb, 2008., str. 78.

20. Cvijanović, V.; Marović, M.; Sruk, B.: Financiranje malih i srednjih poduzeća, Zagreb, 2008., str. 77.

21. Čizmić E., Crnkić K., *Strateško poduzetništvo koncepcija paradigme budućnosti*, Sarajevo, 2012. str.158

22. Džafić, Z., Preduzetnička ekonomija, Tuzla, 2006., str.35.

23. Džafić, Z.: *Pravci rasta i razvoja bosanskohercegovačke privrede - mala i srednja vs. velika preduzeća*, 2015., dostupno na: https://www.researchgate.net/...VERSUS.../5549f1f30cf2a0d4f29...

24. Durak, I.: *Budućnost malih i srednjih poduzeća*, Centar za nove inicijative, dostupno na: http://noveinicijative.org/buducnost-malih-i-srednjih-preduzeca-za-cni-pise-ilma-durak/ (pregledano 3.4.2017.)

25. Džafić, Z.: *Preduzetnička ekonomija – Mala i srednja poduzeća u funkciji restrukturiranja tranzicijskih privreda*, Denfas, Tuzla, 2006., str. 334-335.

26. European Banking Authority (EBA, Report on SMES and SME supporting factor, march 2016., dostupno na: *https://www.eba.europa.eu/.../EBA-Op-2016-04++Report+on+SMEs+and+SME+support (pregledano 5.3.2017)*

27. European Central Bank ECB, SURVEY ON THE ACCESS TO FINANCE OF ENTERPRISES IN THE EURO AREA , november 2014., dostupno na: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2014-safe-analytical-report_en.pdf, (pregledano 28.12.2016.).

28. Europian Commission: SME Performance Review, Annual Report of SME in EU, Bruxelles, 26. 11. 2013.

29. European Commission, European Central Bank, Small and medium-sized enterprises' access to finance , European semester thematic fiche , 11.2015.godine. Preuzeto sa http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/2015/small_medium_enterprises_access_to_finance_20151126.

30. European Commission, INDICATIVE STRATEGY PAPER FOR BOSNIA AND HERZEGOVINA (2014-2017), ANNEX 1 INSTRUMENT FOR PRE-ACCESSION ASSISTANCE (IPA II), ADOPTED ON 15/12/2014 dostupno na: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/news/annexe_acte_autonome_nlw_part1v1.pdf

31. European Commission: *2013 SMEs' Access to Finance survey*, Analytical Report, 2013., dostupno na : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf, (pregledano 8.4.2017.)

32. European Commission, 2014 SMEs' Access to Finance survey Analytical Report, 14 November 2014

33. Federalni zavod za programiranje razvoja: *Konkurentnost 2016-2017*., Bosna i Hercegovina, Sarajevo, novembar 2016

34. Federalno ministarstvo razvoja poduzetništva i obrta,, Bejić, J., predavanje: *Temeljne institucije za razvoj poduzetništva u BIH*, Mostar, studeni 2014. godine.

35. Federalni zavod za programiranje razvoja: Lakoća poslovanja 2017., Bosna i Hercegovina, Sarajevo, oktobar 2016

36. Feldman,R., Small Business Loans, Small Banks and a Big Change in Technology Called Credit Scoring, Region, Sep97, Vol. 11, Issue 3, p.18-24, jedan od najvećih svjetskih proizvođača kredit scoring modela www.fico.com

37. Feldman,R., Small Business Loans, Small Banks and a Big Change in Technology Called Credit Scoring, op.cit.

38. Greuning, H., Brajovic Bratanovic, S.: *Analiza i upravljanje bankovnim rizicima*, MATE, Zagreb, 2006.
39. Hasić, D.*: Potencijali malih i srednjih poduzeća: izvor ekonomskog progresa Bosne i Hercegovine,* EKONOMSKI PREGLED, 57 (3-4) 2006.

40. Horvatin, T.:*Budućnost malih poduzeća*, 2013., dostupno na:
41. http://ekonomskiportal.com/buducnost-malih-poduzeca/ (pregledano 1.4.2017.)

42. IFC, World Bank Group, (2010), Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World.

43. Ivanov, M.: *Bonitet klijenta i rizik kolaterala*, Ekonomski fakultet Zagreb, dostupno na: http://web.efzg.hr/dok/FIN/mivanov//Bonitet%20klijenta%20i%20kvaliteta%20kolaterala.pdf (pregledano 11.3.2017.)

44. Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Hrvatskoj, 2013., str. 10; dostupno na: http://www.efos.unios.hr/suvremene-poslovne aktivnosti/wpcontent/uploads/sites/137/2013/04/HRFinal.pdf (pregledano 1.4.2017.)

45. Ekonomski fakultet Sarajevo, Univerzitet u Sarajevu, upravljanje kapitalom banaka-bazel II, dostupno na: https://www.scribd.com/document/101754438/Upravljanje-kapitalom-banaka-Bazel-II

46. Jakovčević, D.:*Upravljanje kreditnim rizikom u suvremenom bankarstvu*, TEB, Zagreb, 2000., str. 35.

47. Jakovčević, D.: *Upravljanje kreditnim rizikom u suvremenom bankarstvu*, TEB, Zagreb, 2000., str. 36.

48. Kozarević, E.: *SME bankarstvo (BiH i inostrana iskustva)*, Tranzicija / Transition, godina XVI, Vitez-Tuzla-Zagreb-Beograd-Bukarest, 2014.

49. Ljubić, M.: *Implementacija Bazel III standarda i izazovi svetske ekonomske krize*, Megatrend revija - Megatrend Review, Vol. 12, No 1, 2015: 67-84

50. Lončar, J., *UTJECAJ PRIMJENE BASELA III NA BANKARSKI SEKTOR*, Seminarski rad iz predmeta Revizija financijskih institucija, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku, Diplomski studij (financijski menadžment), Osijek, 2015. Godine, dostupno na: http://www.efos.unios.hr/imijoc/wp-content/uploads/sites/71/2013/09/Lon%C4%8Dar.pdf

51. Ludovica Ioana Savlovschi, Nicoleta Raluca Robu, The Role of SMEs in Modern Economy, Economia. Seria Management, Volume 14, Issue 1, 2011 , dostupno:

http://www.management.ase.ro/reveconomia/2011-1/25.pdf&prev=search (pregledano 26.3.2017)

52. *Marković I.: Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RriF plus, 2000., Zagreb*

53. Martinović D., Šunjić-Beus M., Karišik J.: Potencijali i ograničenja u razvitku poduzetništva u BiH s posebnim osvrtom na sektor malih i srednjih poduzeća, Ekonomska misao i praksa, Sveučilište u Dubrovniku, Dubrovnik, god. XXI (2012.), br. 1.

54. Ministarstvo poduzetništva i obrta: *Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013-2020.,* dostupno na: http://www.minpo.hr/

55. Nikolić, N., Pečarić, M.: Osnove monetarne ekonomije, Naklada Protuđer, Split, 2007.

56. *Vidučić Lj.: Financijski menadžment, RriF, 2004., Zagreb*

57. Nicolescu, O.: SMEs Management, Economic Publishing House, Bukurest, 2001.

58. Peek, J., Rosengren, E.S., The Evolution of Bank Lending to Small Business, New England Economic Review, Mar/Apr 1998, p. 27-37

59. Plazibat, M.: Financiranje poduzeća putem bankovnih plasmana u izabranim članicama EU, diplomski rad, Split veljača 2017.

60. Regionalna razvojna agencija za ekonomski razvoj (REDAH), Alternativni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća, dostupno na: http://www.redah.ba/index.php/hr/novosti/item/1102-redah-organizirao-seminar-na-temu%E2%80%9C alternativni -izvori-financiranja-malih-i-srednjih-poduze%C4%87a%E2%80%9C

61. Reifeissen bank: Godišnji izvještaj za 2015., dostupno na: https://raiffeisenbank.ba/templates/default/users_data/test_7/bih.pdf (pregledano 8.3.2017.)

62. Rička, Ž., Predavanje dodiplomski, Bankarstvo, Cijena kredita, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Zenici, dostupno na: iwww.ef.unze.ba/Downloads/Dodiplomski/Bankarstvo/Materijal/Cijena%20kredita.ppt

63. Seehausen, S.: Kapitals trukturentscheidungen in kleinen und mittleren Unternehemen, Josef Euf Verlag, Köln, 2014.

64. Strategija razvoja MSP-a u BiH 2009.–2011., Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH, str. 49.

65. Strategija razvoja poduzetništva 2013.-2020., MINPO, str.28, dostupno na: http://www.seecel.hr/UserDocsImages/Strategy%202013%20-%202020%20MINPO.pdf. (pregledano 1.3. 2017.)

66. Šarlija, N.: Predavanja za kolegij kreditna analiza, Odjel za matematiku Sveučilišta u Osijeku, 2008.godina, dostupno na http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/4_rizici-u-bankama.doc.pdf

67. Šarlija, N.: Predavanja za kolegij 'Upravljanje kreditnim rizicima', Kredit scoring modeli za SME, Odjel za matematiku Sveučilišta u Osijeku, 2008.godina, dostupno na: https://www.mathos.unios.hr/upravljanjekr/materijali/Kredit%20scoring%20modeli%20za%20SME%20(tekst).pdf

68. Termiz A., CRM strategija kao osnov konkurentske prednosti, Intesa Sanpaolo banka d.d. Vlašić, April 2013.
69. Ukić, LJ., Martić Kuran, L.: *Uloga i značaj malih i srednjih poduzetnika na ruralnim područjima Dalmatinske zagore*, 2015. Dostupno na: www.hrcak.srce.hr/file/209986 (pregledano 24.3.2017.)

70. Ured za reviziju institucija u FBIH, Izvješće revizije učinka, „Podrška razvoju malog i srednjeg poduzetništva u FBIH“, Sarajevo, travanj 2013.godine

71. USAID, (2008), SME finance needs assessment

72. Vanjskotrgovinska/spoljnotrgovinska komora BiH, BH privreda – šanse i izazovi, Prijedlog mjera za poboljšanje poslovnog ambijenta, Sarajevo, 2014., dostupno na: http://komorabih.ba/wp-content/uploads/2014/04/BH-privreda-sanse-i-izazovi.pdf (pregledano 28.3.2017.)

73. Vanjsko politička inicijativa BiH, Fond otvoreno društvo BiH, Privredni razvoj – politike malih i srednjih poduzeća , 12/2013, dostupno na: http://vpi.ba/wp-content/uploads/2016/05/privredni_razvoj_bh.pdf

74. Vidučić, Lj.: Financijski menadžment, RRIF - plus d.o.o., Zagreb, 2006.

75. Vidučić, Lj.: *Financijski menadžment*, VII. izdanje, RRIF Plus, Zagreb, 2011.

76. Vidučić, Lj. :*Financijska ograničenja osnivanju i poslovanju malih i srednjih poduzeća*, Ekonomski fakultet, Split, 2005.

77. Vidučić, Lj.: *Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške*, Ekonomski fakultet Split, Split, 2012.

78. Vlada FBiH: Dokument okvirnog budžeta/proračuna 2014.– 2016., Sarajevo, 2013., str. 17

79. Vrhovec-Žohar K., Klopotan I.: *Mala i srednja poduzeća u EU – izazov uvođenja jedinstvene valute 12 godina poslije*, Tehnički glasnik 8, 4(2014), 443-450, dostupno na: www.hrcak.srce.hr/file/194411 (pregledano 24.3.2017.)

80. Vučur, G.: *Restrukturiranje mikro i malih poduzeća u uvjetima krize-primjer iz prakse*, Economics & Economy, Vol. 1, No. 2 2014. 177-192 dostupno na: http://www.economicsandeconomy.me/sites/economicsandeconomy.me/files/177-192_goran_vucur.pdf

81. *Vukičević, M.: Financije poduzeća, 2006., Zagreb*

82. Umihanić, B., Tulumović, R., Arifović, M., Simić, S.: *GEM BiH 2010 – Globalni monitor poduzetništva*, Univerzitet u Tuzli, Tuzla, 2011., str. 92.

83. Vuković, K.: *Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji*, Fakultet organizacije i informatike Varaždin, 2012. Dostupno na: https://bib.irb.hr/datoteka/788583.Udzbenik_Vukovic.pdf (pregledano 24.3.2017.)

84. Web portal www.finbiz.ba , podaci iz 01/2017.

85. Web stranica https://www.score.org/, članak: The 6 C's of Business Credit, 01/2013, dostpno na: https://www.score.org/resource/6-cs-business-credit

86. Zakon o izmjenama i dopuni zakona o poticanju razvoja male privrede, Službene novine Federacije BiH , broj 25 Sarajevo, 13.04.2009 . godine

87. Zakon o razvoju malih i srednjih preduzeća Republike Srpske, Službeni glasnik RS br. 50/13, Banja Luka, 30. 05. 2013. Godine

88. Žager, K., Mamić-Sačer, I. Sever, S., Žager, L., Analiza financijskih izvještaja, 2. Prošireno izdanje, Masmedia, Zagreb, 2008., str 235.

POPIS SLIKA:

Slika 1.: Struktura Basela II……59
Slika 2.: Tri Stupa Basela III……..61
Slika broj 3.: faktori koji najviše ometaju poslovanje u BiH..... 101
Slika broj 4.: Rang zemalja po indeksu konkurentosti 2016. Godina.....102
Slika broj 5.: „Što mjeri „lakoća poslovanja“.....105

POPIS TABLICA:

Tablica 1.: Klasifikacija SME poduzeća prema veličini po kriterijima Europske komisij...8

Tablica 2.: Klasifikacija SME poduzeća prema veličini u FBiH i RS……....10
Tablica 3.: Prednosti i nedostaci razvoja SME u BiH…….....19
Tablica 4.: prikaz karakteristika klijenata A boniteta……...73
Tablica 5: Prikaz karakteristika klijenata B boniteta……73
Tablica 6. Prikaz karakteristika klijenata C boniteta……...74
Tablica 7.: Bonitetni razredi A i njima pripadajući kvantitivni i kvalitativni faktori……..75
Tablica 8.: Bonitetni razredi B i njima pripadajući kvantitivni i kvalitativni faktori.....76
Tablica 9.: Bonitetni razredi C, D, DF,E i njima pripadajući kvantitivni i kvalitativni faktori.....77
Tablica 10. Ponderirane nominalne i efektivne kamatne stope u FBiH……92
Tablica 11. Kretanje NKS I EKS od 2012. godine do 2016. Godine……..93
Tablica 12.: Financijski rezultat bankarski sektor za 2015. godinu (nekonsolidirani podaci, u mil. KM)……..97
Tablica 13.: Makroekonomski pokazatelji za BiH u razdoblju od 2013. do 2016……..100
Tablica br. 14: Prednosti i nedostaci različitih kanala distribucije za banke i SME poduzeća…115
Tablica 15. Kredit scoring model za mala poduzeća……..130

POPIS GRAFIKONA:

Grafikon broj 1. Izvori financiranja u Europskoj uniji za 2014. godinu……..…37
Grafikon broj 2.: Dostupnost financiranja za SME u Njemačkoj……..…39
Grafikon br 3.: Kamatne stope na kredite, nefinancijska poduzeća…….93

PRILOZI

Prilog broj 1: Anketini upitnik za banke:

ANKETNI UPITNIK

Poštovana/i,

Ovo istraživanje provodi se u svrhu izrade poslijediplomskog specijalističkog rada na Ekonomskom fakultetu u Mostaru, pod naslovom „Unaprjeđenje dostupnosti bankarskih proizvoda SME sektoru." (***Micro, Small and Medium Enterprises***).

Ciljevi istraživanja su:

- determinirati izazove s kojima se susreću banke u financiranju ovog segmenta
- objasniti kriterije i procedure koje banke koriste prilikom odobravanja kredita za SME,
- objasniti glavne uzroke odbijanja kreditnih prijedloga kako bi ih sami poduzetnici bolje razumjeli te lakše i uspješnije aplicirali za financiranje od strane banaka,
- istražiti mogućnosti unaprjeđenja kreditnog procesa u cilju olakšavanja pristupa izvorima financiranja,
- istražiti prakse u svijetu i EU kako bi se dale preporuke prvenstveno za banke za uspješnije servisiranje segmenta SME-a.

Anketa je u potpunosti anonimna i bit će korištena isključivo u svrhu navedenog istraživanja.

Hvala Vam na sudjelovanju.

1. Kako biste ocijenili SME segment s aspekta Vaše banke?
(označite sa X polje koje po Vama najbolje odgovara, dodajte komentar ako želite-poželjno)

	Veoma	Srednje	Nikako	Komentar
Bitan ciljani segment ?				
Profitabilan?				
Perspektivan za budućnost?				
Rizičan?				
Loš menadžment				
Netransparentna financijska izvješća				

Loši financijski pokazatelji				
Loši poslovni planovi				
Financijska nepismenost vlasnika i menadžera				
Manjak kolaterala				
Drugo,što?				

2. Kod odobravanja kredita SME segmentu? (dodajte komentar ako želite-poželjno)

	DA	NE	KOMENTAR
Dugoročni krediti moraju uvijek biti osigurani hipotekom?			
Financirate li start up poduzeća?			
Kreditna povijest je Veoma važna (istekli krediti)?			
Ukoliko obaveze prema državi nisu izmirene nemožete odobriti kredit?			
Automatizirani Scoring modeli doprinose efikasnijem i bržem procesu odobravanja kredita?			
Vaša banka ima specijaliziran odjel za servisiranje SME segmenta?			
Financisjki pokazatelji su najvažniji prilikom ocjene?			
Ukoliko financijski pokazatelji ne zadovoljavaju osnovne kriterije kredit se nemože odobriti bez obzira na hipoteku?			

Ukoliko financijski pokazatelji ne zadovoljavaju osnovne kriterije a klijent duže posluje i uvijek uredan prema državi i banci kredit se može odobriti?			
Udio loših kredita u SME segmentu je veći nego kod velikih poduzeća?			
U većini odbijenih zahtjeva SME poduzeća razlog su procedure banke ili regulatorni zahtjevi a ne sama SME poduzeća?			

3. kako biste ocjenili utjecaj financijskih pokazatelja na odluku o odobrenju kredita?
Zaokružiti DA ili NE i označiti jedan stupac bitan/srednje bitan/ili nebitan

Naziv pokazatelja	**Isključujući je ukoliko ne zadovoljava zaokružiti**	**Bitan**	**Srednje bitan**	**Nebitan**	**Upišite zadovoljavajući kriterij ili komentar**
Cash flow projekcija	DA NE				
EBITDA	DA NE				
financijski dug /EBITDA	DA NE				Max prihvatljiv je____
Stupanj financijske sigurnosti Kapital/imovina izražen u %	DA NE				Donja granica prihvatljivosti je: %
Koeficijent financijske stabilnosti, dugotrajna imovina/dug izvori	DA NE				Donja granica prihvatljivosti je: %
Koeficijent tekuće likvidnosti	DA NE				Donja granica prihvatljivosti je:

Dani prosječnog obrta zaliha	DA NE				Prihvatljivo max_____ dana
Dani prosječnog obrta kratk. posl. potraživanja	DA NE				Prihvatljivo max_____ dana
Dani prosječnog obrta kratk. posl. obaveza	DA NE				Prihvatljivo max_____ dana
Pregled kupaca I dobavljača (ročna struktura potraživanja/dugovanja)	DA NE				

4. pri donošenju odluke o davanju kredita, za potrebe kreditne analize koriste se faktori poznati pod nazivom "5C", zaokružite po Vama 3 najbitnija?

1. karakteristike zajmotražioca (character),
2. kapital zajmotražioca (capital),
3. kapacitet zajmotražioca (capacity),
4. uvjeti osiguranja (collateral),
5. Uvjeti poslovanja zajmotražioca (conditions).

5. Kad razmatrate zahtjev za kredit SME poduzeća koje stvari su najbitnije?

_____
_____
_____
_____
_____

6. Koji su najčešći razlozi zbog kojih kreditni zahtjevi SME poduzeća budu odbijeni?

_____
_____
_____
_____

7. Koje nedostatke po Vama SME poduzeća trebaju otkloniti?

_____
_____

_____
_____
_____

8. U čemu Banke mogu unaprijediti poslovni odnos i kreditni proces sa SME poduzećima

_____
_____
_____

ZAHVALJUJEMO NA SURADNJI!

Prilog 2: Excel dokument financijski pkazatelji - uzorak 50 poduzeća koji je korišten za analizu: - print:

Broj tvrtki 50		**Suma**	**Prosjek**
kolateral, da je 1, ne je 0		12	24%
Finansijski dug / EBITDA		353,95	FO/EBITDA 7,079
Finansijski dug / kapital			
Ukupna ekonomičnost u %			
Ekonomičnost poslovanja u %			
Ekonomičnost finansiranja u %			
Rentabilnost sredstava u %			
Rentabilnost kapitala u %			
Rentabilnost prihoda u %			
Stepen finansijske sigurnosti I. - GI u %	>=50%	1184,11	KAPITAL/IMOVINA 23,68%
Stepen finansijske sigurnosti II. - MI u %	>=50%	1195,73	
Višak / manjak dug. Izvora za finansiranje dug. Sreds. %			
Koeficijent obrtne likvidnosti	>=1,5	56,1	keficijent likvidnosti 1,12
Koeficijent obrta sredstava			

Dani prosječnog obrta zaliha			
Dani prosječnog obrta kratk. posl. potraživanja			
Dani prosječnog obrta kratk. posl. obaveza			
Kratk. neto +/- upoređeno sa prosječnim prihodi	n.dolg do -2		
Broj radnika		1669	33,38 po tvrtki