

Kreditna politika hrvatskih banaka: Rezultati drugoga HNB-ova projekta anketiranja banaka

Evan Kraft

s Hrvojem Dolencem, Mladenom Dulibom,
Michaelom Faulendom, Tomislavom Galcem,
Vedranom Šošićem i Mladenom Mirkom Tepušem

Izdaje:

Hrvatska narodna banka
Direkcija za izdavačku djelatnost
Trg hrvatskih velikana 3, 10000 Zagreb
Telefon centrale: 4564-555
Telefon: 4922-070, 4922-077
Telefaks: 4873-623

Web adresa:

<http://www.hnb.hr>

Glavni urednik:

dr. sc. Boris Vujčić

Uredništvo:

dr. sc. Ante Babić
mr. sc. Igor Jemrić
dr. sc. Evan Kraft

Urednica:

mr. sc. Romana Sinković

Grafički urednik:

Slavko Križnjak

Prijevod:

Tamara Kovačević

Lektura:

Marija Grigić

Suradnica:

Ines Merkl

Tisak:

Poslovna knjiga d.o.o., Zagreb

Molimo korisnike ove publikacije da prilikom korištenja podataka obvezno navedu izvor.

Tiskano u 400 primjeraka

ISSN 1332-2168

Evan Kraft
s Hrvojem Dolencem, Mladenom Dulibom, Michaelom Faulendom,
Tomislavom Galcem, Vedranom Šošićem i Mladenom Mirkom Tepušem

Kreditna politika hrvatskih banaka: Rezultati drugoga HNB-ova projekta anketiranja banaka

Sažetak

U ispitivanju koje je obuhvatilo 47 od 53 poslovne banke koje su poslovale u Hrvatskoj početkom 2000. godine, projektni tim postavio je pitanje bankama o njihovim iskustvima tijekom bankovne krize 1998/99. Banke su komentirale svoja iskustva vezana uz odljev depozita, dijeljenje depozita i promjene u upravljačkoj praksi koja je prihvaćena da bi se riješila kriza. Osim toga, projekt je ponovio i proširio prethodno istraživanje praksa kreditiranja banaka. Rezultati toga istraživanja pokazuju da su usprkos znatnom poboljšanju pisanih procedura kreditiranja, ostali mnogi od starih problema u procjeni rizika, zapljeni i prodaji založene imovine i pronalaženju izvora financiranja za dugoročne kredite.

JEL: G21; P27; P34; G34; E44

Ključne riječi: bankarstvo; Hrvatska; tranzicija; bankovna kriza; kreditna politika

Sadržaj

1. Uvod	1
2. Okruženje: Bankovna kriza	1
3. Reakcija banaka na krizu	2
4. Kreditna politika	3
4.1. Pisana politika	3
4.2. Stvarni postupak kreditiranja	4
5. Sudovi	7
6. Lizing i forfaitni ugovori/factoring	8
7. Planovi za 2000. godinu.	9
8. O malim i velikim bankama	9
Literatura.	11
Dodatak 1. Shema ponderiranja za sintetski indeks pisane politike kreditiranja.	11
Dodatak 2. Problemi s forfaitnim ugovorima i factoringom.	11
Dodatak 3. Problemi s financijskim lizingom.	12
Dodatak 4. Anketirane banke	13

Kreditna politika hrvatskih banaka: Rezultati drugoga HNB-ova projekta anketiranja banaka

1. Uvod

Prije nešto više od dvije godine istraživački tim Hrvatske narodne banke proveo je istraživanje o kreditnoj politici hrvatskih banaka (objavljeno na hrvatskom kao Pregledi HNB-a #8, *Analiza kreditne politike hrvatskih banaka*, i na engleskom kao CNB Survey #9, *Credit Policies of Croatian Banks*). To je istraživanje preispitalo uzroke nagle kreditne ekspanzije u 1996. i 1997. godini, te je isto tako pokušalo rasvijetliti procese donošenja odluka koje primjenjuju hrvatske banke pri odobravanju i naplati kredita.

Krajem 1999. odlučeno je da je došlo vrijeme za novo istraživanje. S pojavom bankovne krize u 1998. i početkom 1999. godine znatno su se promijenile okolnosti na bankovnom tržištu. Rast kredita je gotovo zaustavljen, a broj banaka na tržištu se zamjetno počeo smanjivati. Osim toga, nakon prodaje većinskog udjela u tri državne banke krajem 1999. i početkom 2000. godine postalo je jasno da započinje nova faza u razvoju hrvatskoga bankovnog sustava.

Ankete o kojima se govori u ovom radu provedene su u veljači i ožujku 2000. godine. Anketirano je 47 od 53 banke koje posluju u Hrvatskoj.¹ Ankete pružaju sliku o tome kako su banke koje trenutačno posluju na hrvatskom tržištu – banke koje su “preživjele” bankovnu krizu – uspjele prebroditi krizu, kakve su promjene napravile u svojoj poslovnoj politici te kakva im je danas kreditna praksa. Osim toga, ankete daju opsežnu informaciju o ulozi koju su do sada imale strane banke u Hrvatskoj. S obzirom na znatne strane akvizicije posljednjih mjeseci, nema sumnje da će se ta uloga povećati i promijeniti tijekom sljedećih nekoliko godina. No, ovo će istraživanje pružiti sliku statusa sustava uoči tih velikih strukturnih promjena.

Ankete su provedene na osnovi prethodno utvrđene grupe pitanja. Anketiranim bankarima nisu unaprijed bili dostavljeni upitnici i od njih se nije tražilo da navedu točne brojke. Odgovori stoga prikazuju osobnu procjenu bankara, a ne bilančne podatke.

Da bi ovaj prikaz bio pregledniji, podijelili smo naše izvješće u dva dijela. Dio koji čitate bavi se bankovnom krizom, kreditnom politikom i ostalim sličnim pitanjima koja utječu na bankovni sustav. Drugi, posebni dio, govori o utjecaju stranih banaka. I taj će dio HNB objaviti u svojoj publikaciji *Pregledi HNB-a #6*.

2. Okruženje: Bankovna kriza

Na dan 31. prosinca 1999. hrvatski su bankovni sustav činile 53 institucije s ukupnom imovinom od 93,8 milijardi kuna. Sljedeći pokazatelji ukazuju na trendove u bankovnom sustavu u posljednje vrijeme.

Tablica 1. Pokazatelji hrvatskoga bankovnog sustava

	1997.	1998.	1999. ^a
Broj banaka	60	60	53
Ukupna imovina banaka (mlrd. HRK)	88,9	96,8	93,8
Ukupne izvanbilančne stavke	70,4	58,2	42,3
Koeficijent adekvatnosti kapitala, %	16,4	12,7	19,3
Povrat od imovine, %	1,2	-2,8	0,8
Povrat od kapitala, %	9,6	-30,6	6,7
Neto kamatna marža, %	3,4	4,2	4,2
Rast kredita, %	40,1	17,6	-7,4
Rast depozita, %	21,2	5,0	-2,0
Postotak imovine iz grupe “A” u ukupnoj rizičnoj imovini i izvanbilančnim stavkama	88,8	85,1	86,0

^a Privremeni podaci
Izvor: Hrvatska narodna banka

Promatrajući glavne trendove, očito je da se nagli rast ukupne imovine, kredita i depozita iz 1997. godine znatno usporio u 1998. te je čak i promijenio smjer u 1999. godini. Veliki dio pada iz 1999. može se objasniti početkom stečajnih postupaka u 7 banaka tijekom te godine.² Pojava bankovne krize također se odražava u drastičnom padu profitabilnosti te znatnom smanjenju kvalitete imovine u 1998. godini.

Bankovna je kriza započela u proljeće 1998. padom Dubrovačke banke.³ Sljedećih mjeseci počelo je povlačenje depozita iz druge dvije banke, a tečaj kune prema njemačkoj marki počeo je opadati, s obzirom na to da su štediške izgubile povjerenje u bankovni sustav i valutu. Nakon kratkog predaha tijekom ljeta, deprecijacija se nastavila ujesen 1998. godine i trajala je do veljače 1999.

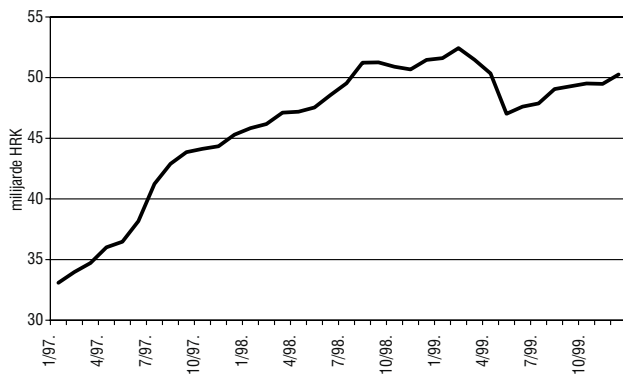
Istodobno, ekonomija je ušla u recesiju na početku posljednjeg tromjesečja 1998. Smanjenje novoga kreditiranja od strane banaka postalo je očito, kao i širenje epidemije neplaćanja, nelikvidnosti i financijske nediscipline. Recesija i bankovna kriza bile su duboko povezane, produbljujući i pogoršavajući jedna drugu.

U prosincu 1998. Hrvatski je sabor donio novi Zakon o bankama. Taj je zakon znatno povećao mogućnost Hrvatske narodne banke da intervenira u problematičnim bankama. Između ostalog, Zakon je dao HNB-u pravo imenovanja povjerenika u bankama čiji je kapital loš, no koje su

1 Banke koje nisu anketirane mogu se podijeliti u dvije kategorije: četiri banke čiji su računi bili blokirani i za koje se činilo da im ubrzo prijete stečaj, te dvije manje banke koje su se trebale pripojiti većoj banci.

2 Kada se za neku banku otvori stečajni postupak na sudu, oduzima joj se ovlaštenje za rad, a njezina se imovina i obveze više ne ubrajaju u imovinu i obveze ukupnoga bankovnog sustava.

3 Za detaljnije proučavanje bankovne krize vidi Kraft (1999), Jankov (2000) i Hrvatska narodna banka (1999).

Graf 1. Ukupni depoziti 1997 – 1999.

Izvor: HNB

još solventne, kao i pravo imenovanja privremenog upravitelja u insolventnim bankama. Te su mjere znatno olakšale HNB-u podnošenje zahtjeva za pokretanjem stečajnog postupka te su smanjile mogućnosti za sanaciju banaka.

Primjenjujući ovlaštenja koja mu daje novi zakon, HNB je u siječnju 1999. imenovao privremene upravitelje u četiri banke, a u ožujku je zatražio pokretanje stečajnog postupka za te četiri banke. To je, zajedno s propašću još dvije banke, uzrokovalo krizu povjerenja, a ukupni bankovni depoziti počeli su opadati od veljače. Depoziti su se konačno stabilizirali u svibnju kada je postalo jasno da je sistemska kriza (jedva) spriječena.

3. Reakcija banaka na krizu

Iako Hrvatska narodna banka mjesečno dobiva podatke od banaka o njihovim depozitima, odlučili smo upitati banke jesu li pretrpjele odljeve depozita tijekom krize. To smo djelomično učinili da bismo saznali kakvi su osobni dojmovi bankara, ali i zbog toga što se važna povlačenja i vraćanja depozita mogu dogoditi čak i unutar razdoblja od mjesec dana.

Tablica 2. Odljev depozita tijekom bankovne krize

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Nije došlo do odljeva	15	31,9%	37,8%
Došlo je do odljeva	26	55,3%	57,6%
Došlo je do priljeva	5	10,6%	4,3%
Bez odgovora	1	2,2%	0,3%

Odgovori pokazuju da je u većini banaka došlo do odljeva. Također ukazuju na to da je ta pojava pogodila i male i velike banke. Treba napomenuti da su sve banke koje su prijavile da su imale priljev, strane banke, što pokazuje da su neki deponenti u doba krize smatrali strane banke sigurnijima.

Raširenost odljeva depozita također upućuje na to da je u doba krize bila prisutna znatna razina zaraze. Odnosno, štediše nisu povukle svoj novac samo iz problematičnih banaka; umjesto toga, zbog opće nesigurnosti u pogledu usmjerenosti krize i vitalnosti sustava, u određe-

noj se mjeri javila panika kod štediša te su oni povukli svoj novac iz inače zdravih banaka. Da je taj proces otišao dalje, mogli su se pojaviti sistemski problemi, koji bi uzrokovali daljnje propadanje banaka. Na sreću, opća panika je bila izbjegnuta.

Kada govorimo o tome kako štediše percipiraju sigurnost svojih depozita, važno je utvrditi je li postojanje osiguranja štednih uloga smanjilo sklonost štediša prema povlačenju depozita. Jedan aspekt toga procesa, koji je moguće promatrati, jest da li vlasnici velikih depozita u nekom trenutku dijele svoj depozit da bi bili sigurni da je sva njihova štednja pokrivena osiguranjem štednih uloga. To je moguće napraviti na nekoliko načina. Jedan od njih, zamijećen kod propalih banaka, jest dijeljenje velikog depozita na ime jedne osobe na nekoliko malih depozita, svaki na ime drugoga člana obitelji.

Tablica 3. Dijeljenje depozita

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Zamijećeno dijeljenje	11	23,4%	19,7%
Nije primijećeno dijeljenje	27	57,5%	38,5%
Bez odgovora	9	19,1%	41,8%

Čini se da relativno mali broj dijeljenja depozita pokazuje da štediše ili 1) nisu vjerovala da će vlada dopustiti da banka propadne i da njihov novac bude izgubljen, ili 2) nisu vjerovala da će zaista biti omogućeno osiguranje štednih uloga. Iako je logično moguće da su se štediše pobrinule da je njihov novac osiguran na neki drugi način, kao što je povlačenje nekog dijela novca iz jedne banke i polaganje viška u drugu banku, naš razgovor s bankarima i ostali neslužbeni dokazi naveli su nas da mislimo da to nije bilo tako.

S obzirom na sporost isplate (bolje rečeno, neisplate) osiguranih depozita, čini se da je vjerodostojnost osiguranja depozita i njegova učinkovitost u sprječavanju povlačenja depozita u Hrvatskoj ograničena. Ta spoznaja mora biti uzeta u obzir u budućim raspravama o osiguranju štednih uloga i stabilnosti bankovnog sustava u Hrvatskoj. Do sada se razmatralo ponašanje štediša tijekom bankovne krize. Što je s ponašanjem banaka?

Tablica 4. Promjene u ponašanju banaka tijekom krize

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Izmijenjena kreditna politika	19	40,4%	62,2%
Poboljšano upravljanje likvidnošću	18	38,3%	38,3%
Poboljšano upravljanje troškovima	14	29,8%	28,9%
Povećane rezervacije za gubitke	13	27,7%	27,8%
Smanjena zaposlenost	12	25,5%	10,5%
Smanjene kamatne stope na kredite	10	21,3%	4,6%
Povećan kapital	9	19,2%	10,8%
Povećana zaposlenost	7	14,9%	9,9%
Prekinuto kreditiranje	6	12,8%	4,6%
Smanjen broj podružnica	4	8,5%	6,9%
Povećan broj podružnica	4	8,5%	3,2%
Smanjene kamatne stope na depozite	2	4,3%	3,0%
Povećane kamatne stope na depozite	2	4,3%	2,3%

Reakcije, većim dijelom, nije teško interpretirati. Možda su, uočavajući probleme kod drugih banaka, banke pooštrile svoje kreditne kriterije te su bile strože kod izdvajanja rezervacija za gubitke. Suočene s većim problemima nelikvidnosti i profitabilnosti tražile su način da poboljšaju upravljanje likvidnošću, upravljanje troškovima i smanje zaposlenost.

Jedini odgovori koji su pomalo neobični su povećanje zaposlenosti u nekim bankama i smanjenje kamatnih stopa na depozite. Možda je povećanje zaposlenosti bio pokušaj širenja mreže podružnica banaka, te tako povećanja depozitne osnove, ili započinjanja novih profitabilnih poslovnih aktivnosti. Banke koje su se odlučile za takvu strategiju vjerojatno nisu bile u najvećim teškoćama, s obzirom da povećana zaposlenost zahtijeva veće izdatke.

Što se tiče smanjenja pasivnih kamatnih stopa, banke koje su to učinile očito su pokušavale odaslati poruku da su one drukčije od banaka koje su propale, a od kojih je većina nudila iznimno visoke kamatne stope na depozite. Zapravo, jedna nam je banka povjerala da je snižavanje pasivne kamatne stope bio ključ za obnavljanje povjerenja štediša.

Neke su banke odgovorile da uopće nisu mijenjale svoju politiku tijekom krize, s obzirom da je politika uglavnom bila adekvatna. Umjesto toga, te su banke primijetile da je bilo promjena u nekim parametrima, kao što je željena stopa rasta ukupnih kredita ili razina potrebne likvidnosti. Taj odgovor pokazuje da su se takve banke također prilagodile krizi, a jedina je razlika u tome što je okvir koji osigurava politika banke bio bolje razvijen te ga nije bilo potrebo znatnije mijenjati.

Povezano pitanje jest kako su se banke suočile sa sve većom nemogućnošću svojih klijenata da na vrijeme otplate kredite.

Tablica 5. Kako ste reagirali na sporiju otplatu kredita?

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Češće reprogramiranje kredita	20	42,3%	29,1%
Toleriranje dužih kašnjenja	18	38,3%	14,7%
Češće prihvaćanje robne kompenzacije	17	36,2%	23,9%
Brže aktiviranje kolaterala	16	34,0%	24,9%
Veća ulaganja u sigurnu imovinu (trezorski ili blagajnički zapisi)	15	31,9%	22,6%
Veće oslanjanje na kreditne linije	8	17,0%	19,4%

Odgovori pokazuju da su se neke banke prilagodile sporijoj otplati ublažavanjem svojih kriterija. Reprogramiranje je možda najbolji način za poboljšanje loše situacije, no ono uključuje gubitke za banku. Prihvaćanje robe je očito vrlo riskantno, osobito u situaciji kada je teško naći ljude voljne bilo što platiti u gotovini. Nasuprot tomu, brže aktiviranje kolaterala ukazuje na manju spremnost za toleriranje klijentovih kašnjenja s otplatom, te označava agresivniji pristup banaka. Na kraju, povećano ulaganje u sigurnu imovinu odražava priznanje većeg rizika kod uobičajenoga kreditiranja.

Bilo bi zanimljivo поближе ispitati kako je svaki od tih poteza pomogao bankama da opstanu. Međutim, podaci iz našeg istraživanja ne dopuštaju detaljniju analizu. No, oni pokazuju da su se banke na različite načine prilagodile

le, neke prihvaćanjem činjenice da se ekonomsko okruženje pogoršalo, a druge pokušajima smanjenja rizika i primjenom agresivnijeg pristupa naplati potraživanja.

4. Kreditna politika

4.1. Pisana politika

Svrha pisanih kreditnih politika je osigurati za sve klijente jedinstveni tretman od strane svih predstavnika banke, te utvrditi jasnu politiku i postupke. Najbolja praksa zahtijeva opsežnu pisanu politiku koja detaljno navodi sve relevantne postupke u kreditnom procesu.

Prema Zakonu o bankama sve su banke dužne donijeti u okviru svoga statuta: "kreditne politike kojima se utvrđuju postupci i način davanja kredita i drugih plasmana i mogućih obveza, te postupci i način osiguranja povrata, odnosno naplate potraživanja, obračun i naplata kamata, provizija i drugih naknada te postupci u svezi s drugim oblicima izloženosti prema ovome Zakonu" (članak 76, stavak 6). Isto tako, banke su dužne sastaviti "politike upravljanja aktivom i pasivom, način upravljanja likvidnošću, kamatnim rizicima i rizicima od promjene tečajeva stranih valuta" (članak 76, stavak 7).

Zahvaljujući tim propisanim obvezama, banke su u posljednje dvije godine uložile dodatni trud u razvoj svoje pisane kreditne politike. U osnovi smo primijenili identične kriterije za rangiranje kreditne politike banaka kao i prije dvije godine, ali smo ustanovili znakove poboljšanja.

Tablica 6. Prosječni rezultati za odabrane komponente politike

	Drugo istraživanje	Prvo istraživanje
1. Ciljevi diversifikacije rizika	0.9	0.3
Kamatni i tečajni rizik	0.8	np
2. Vrste ponuđenih kredita	1.5	1.3
3. Kamate i naknade	1.3	0.9
4. Ograničenje iznosa	1.4	1.0
5. Potrebna dokumentacija	1.7	1.4
6. Kolateral	1.8	1.3
7. Kriteriji odlučivanja i nadležnost	1.7	1.3
8. Sadržaj ugovora, raskidanje	0.7	0.6
9. Praćenje	1.2	0.3
10. Otplata i postupci produljenja	0.9	0.6
11. Iznimke, povezane strane	0.6	0.3

0 = nije spomenuto, 1 = površna pokrivenost, 2 = detaljna pokrivenost. B = 46 u drugom istraživanju, 42 u prvom istraživanju

Napomena: Prosjeci nisu vagani.

- Ciljevi diversifikacije rizika:* navedeni ciljevi za diversifikaciju portfelja imovine prema ekonomskom sektoru ili geografskom području. Valuta i dospjeće: upute za upravljanje tečajnim i kamatnim rizikom.
- Vrste ponuđenih kredita:* eksplicitno pojašnjenje vrste kredita, kao što su kratkoročni, za obrtni kapital, investicijski, potrošački itd.
- Kamate i naknade:* pojašnjenje kamatnih naknada i dodatnih provizija ovisno o svakoj kategoriji kredita.
- Ograničenje iznosa:* navođenje ograničenja iznosa kre-

- dita jednoj osobi ili izloženosti jednom dužniku.
5. *Potrebna dokumentacija*: jasan opis dokumentacije potrebne za dobivanje kredita.
 6. *Kolateral*: izjava o vrsti kolaterala koji se prihvaća za određene kredite; utvrđivanje omjera kolaterala i kredita; izjava o ostalim obvezama, poput osiguranja kolaterala, sudska registracija kolaterala.
 7. *Kriteriji odlučivanja i nadležnost*: osnova na temelju koje se donosi odluka o kreditu; izjava o tome tko je nadležan za odobrenje kredita.
 8. *Sadržaj ugovora, raskidanje*: jasno određivanje elemenata ugovora o kreditu te uvjeti pod kojima ja moguće raskinuti ugovor.
 9. *Praćenje*: opis načina dokumentiranja kontakata s klijentom te tko prati otplatu kredita.
 10. *Otplata i postupci produljenja*: opis postupaka u slučaju neplaćanja i postupaka produljenja.
 11. *Iznimke, povezane strane*: opis okolnosti pod kojima je moguće odobriti izniman tretman te propisi za kredite povezanim stranama.

Potrebna dokumentacija, kolateral i nadležnost za donošenje odluka uglavnom su dosta temeljito pojašnjeni u pisanim kreditnim politikama u 2000. godini. Vrste ponuđenih kredita također su razrađene u stanovitoj mjeri. To su sve vrlo važna područja, pa su, naravno, ovdje postignuta i znatna poboljšanja.

Velik je napredak postignut u opisivanju postupaka praćenja, tako da su ti postupci sada donekle definirani u pisanoj politici. Isto tako, kamate i naknade su dosta jasno navedene, iako neke banke ne daju mnogo podataka o tome u pisanim materijalima. To vjerojatno nije bitan propust, s obzirom da se takve informacije često distribuiraju u banci preko okružnica, popisa kamatnih stopa i sličnog.

Pisane politike banaka još uvijek do određene mjere zaostaju u područjima ciljeva diversifikacije rizika, raskidanja ugovora, otplate i produljenja te kredita povezanim stranama. To su sve vrlo važna područja. Kontinuirana slabost bankovnih politika kod određivanja ciljeva diversifikacije rizika, djelomično odražava razmišljanja lokalnih banaka koje ne vide svrhu u specifikaciji striktnih prioriteta u sektorskom kreditiranju. Takve banke također nemaju posebne geografske ciljeve, s obzirom da se one ne namjeravaju širiti izvan ograničenog područja.

Međutim, uzevši čak i to u obzir, postoji snažan razlog da banke prate svoju izloženost gospodarskim sektorima i pokušaju upravljati koncentracijom. To je moguće učiniti s pomoću diversificiranog pristupa ili s pomoću specijaliziranog pristupa, no u svakom slučaju, to treba biti dio ukupne strategije upravljanja rizikom povezane s bankinom osnovnom poslovnim politikom.

Nadalje, u Hrvatskoj postoji mnogo većih banaka za koje se čini da još uopće ne prate sektorsku izloženost. U nekim slučajevima, slabosti u sustavu informiranja onemogućuju učinkovitost takvog praćenja. Međutim, nedostatak informacija o sektorskoj koncentraciji može dovesti do preuzimanja prevelikog rizika i ugroziti vitalnost banke.

U ovom smo radu dodali novu potkategoriju grupi diversifikacije rizika: kamatni rizik i tečajni rizik. Ustanovili smo da pisane politike banaka prilično površno pokrivaju to područje, slično kao i sektorsku i geografsku koncentraciju. To je vrlo zabrinjavajuće, s obzirom na visoki stupanj tečajnog rizika koji preuzimaju hrvatske banke.

Nadalje, malo se zna o opsegu kamatnog rizika koji preuzimaju hrvatske banke, pa bi stoga to područje banke trebale podrobnije razmotriti u bliskoj budućnosti.

Iako smo dodali jednu novu potkategoriju, uskladili smo shemu ponderiranja koju smo upotrijebili u prošlom izvješću, tako da je maksimalan broj bodova ostao isti. To nam omogućava da izravno usporedimo rezultate prema veličini kategorija za oba istraživanja. (Za pojedinosti o shemi ponderiranja, vidi Dodatak 1).

Tablica 7. Sintetski indeks pisane kreditne politike

	Drugo istraživanje	Prvo istraživanje
Prema broju zaposlenika		
Manje od 50 zaposlenika	14,3	9,0
Od 50 do 200 zaposlenika	13,4	10,3
Više od 200 zaposlenika	14,8	12,0
Prema ukupnoj imovini banke		
Manje od 200 milijuna HRK	12,5	8,3
Od 200 do 500 milijuna HRK	14,2	11,6
Više od 500 milijuna HRK	14,3	11,3
Sve banke	13,9	10,5

Tablica 7. pokazuje znatno poboljšanje, posebice kod manjih banaka. Tendencija da manje banke imaju nepotpunije kreditne politike počinje se mijenjati, na što ukazuje činjenica da banke s manje od 50 zaposlenika zapravo imaju u prosjeku razrađeniju politiku od banaka s 50 do 200 zaposlenika. Zapravo, postoji velika heterogenost unutar svake kategorije; postoje male banke s vrlo iscrpnom i jasnom politikom, te male banke s dosta nepotpunom i ograničenom politikom. Isto vrijedi i za velike banke.

Čini se da se, zahvaljujući Zakonu o bankama, bliži kraj danima kad su banke poslovale u Hrvatskoj bez pisanih kreditnih politika ili s oskudnom pisanom politikom. Međutim, ostaje pitanje je li praksa usklađena s onim što je na papiru?

4.2. Stvarni postupak kreditiranja

U našem prethodnom izvješću zamijetili smo da hrvatske banke imaju velike probleme s informiranošću, koji otežavaju procjenu kreditne sposobnosti klijenata. Situacija se nije znatno promijenila u posljednje dvije godine. Hrvatske banke još ne znaju imaju li njihovi klijenti kredite u drugim bankama niti jesu li već bili jamci za druge kredite. Nadalje, banke nemaju načina saznati otplaćuju li njihovi klijenti redovito svoje kredite dobivene od drugih banaka, a pojava više žiroračuna iste osobe i dalje je problem.

Iako Zakon o bankama propisuje da je potrebno uspostaviti registar kredita, u trenutku pisanja to još nije ostvareno. Iako to nije lijek za sve, registar kredita bi riješio mnoge od navedenih problema. Barem bi bilo moguće pratiti otplate poduzeća ili pojedinca i tekuće obveze, tako da lošim dužnicima ne bi bilo moguće premještati se iz banke u banku i tako uzrokovati serije gubitaka.

Ostala velika ograničenja informiranosti koja utječu na hrvatske banke jesu ova: od malih se poduzeća ne traži da sastavljaju revidirani račun dobiti i gubitka; opća nepouzdanost računa dobiti i gubitka zbog neadekvatnih ra-

čunovodstvenih praksa i znatne aktivnosti “sive” ekonomije koja iskrivljuje formalne pisane račune dobiti i gubitka i porezne prijave mnogih gospodarskih subjekata.

U takvoj situaciji hrvatske banke i dalje traže od svojih klijenata popunjavanje mnoštva papira kod podnošenja zahtjeva za kredit. Kreditni zahtjev obično uključuje izvod iz upisa poduzeća u sudski registar, karticu s deponiranim ovlaštenim potpisima kod ZAP-a, ažurirane obrasce BON 1 i BON 2 koji pokazuju da klijentov žiroračun nije blokiran te pružaju osnovnu analizu financijskih pokazatelja, porezne prijave, poslovne planove, projekcije toka novca, kao i račun dobiti i gubitka i bilance stanja za nekoliko prethodnih godina.

Što se tiče relevantnosti prošle poslovne prakse, čini se da su banke donekle povećale broj prethodnih računa dobiti i gubitka koje žele dobiti na uvid. Dok je prije dvije godine bilo mnogo banaka koje su bile voljne oslanjati se na račun dobiti i gubitka samo za jednu proteklu godinu, sada ga većina banaka traži za barem dvije godine unatrag. Tablica 8. pokazuje da su veće banke sklone tražiti račun dobiti i gubitka za tri prethodne godine, a neke i za više.

Tablica 8. Broj godina za koje se traži račun dobiti i gubitka

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Manje od tri godine	24	51,1%	24,1%
3 godine	16	34,0%	55,7%
Više od 3 godine	2	4,3%	17,5%
Bez odgovora	5	10,6%	2,7%

Promjena u traženju računa dobiti i gubitka za više prethodnih godina možda odražava veću stabilnost ekonomskih uvjeta u Hrvatskoj. Čini se da bankari poručuju da očekuju da će budućnost biti slična prošlosti – što još prije samo dvije godine nisu bili voljni reći. Nadalje, znatnije dugoročno kreditiranje može biti poticaj bankama da ozbiljnije promisle o proteklom poslovanju.

Treba imati na umu, da se te brojke odnose na nove podnositelje kreditnih zahtjeva. Mnoge banke su izjavile da sada imaju priličnu dokumentaciju o prošlom poslovanju svojih starijih klijenata.

Posjet klijentima drugi je način prikupljanja informacija o njima. Prilikom posjeta bankari dobivaju puno bolji uvid u ozbiljnost klijenta i kakva je priroda njegova posla. To banci omogućuje da razlikuje kakav je klijent na papiru od toga kakav je u stvarnom životu. Posjeti također omogućuju bankama uklanjanje određenih očitih tipova prijave, dajući bankarima veći osjećaj sigurnosti u pogledu svojih klijenata.

Tablica 9. Učestalost posjeta klijentima

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Nikada ne posjećuju klijente	11	23,4%	8,9%
Redovito posjećuju klijente	17	36,1%	35,2%
Posjećuju samo nove klijente	15	31,9%	27,4%
Bez odgovora	4	8,5%	28,5%

Podaci govore da bankari iz većine banaka, i očito iz većine većih banaka, posjećuju svoje klijente. Neki odlaze u posjete da bi upoznali nove klijente, dok ostali odlaze u

posjete i da bi upoznali nove klijente i da bi pratili klijente tijekom kontinuiranih odnosa. Bankari iz nekih banaka koje ne prakticiraju odlaske u posjete izjavili su da bi željeli posjećivati klijente, ali da jednostavno nemaju dovoljno osoblja. Mi čvrsto vjerujemo da posjećivanje klijenata može biti snažno oruđe za prevladavanje poteškoća s informiranostu (i za prodaju bankinih proizvoda, što je potpuno druga stvar).

Neke banke nastoje poboljšati praćenje svojih klijenata zahtijevajući da klijenti velik dio svoga poslovanja obavljaju baš s njom. Taj “zahtjev za lojalnošću” pruža banci veću sigurnost jer zna što klijent smjera pa može točno procijeniti klijentovu financijsku poziciju. Međutim, da bi tražila takvu lojalnost, banka mora ponuditi sve ili barem glavninu usluga koje su potrebne klijentu. Lojalnost, stoga, najbolje funkcionira kao oruđe praćenja kada je banka u mogućnosti ponuditi široku lepezu usluga. Vrlo male banke imaju poteškoća u provođenju te strategije.

Kod procjene kreditne politike banaka važno je uzeti u obzir vrste kredita koje nude hrvatske banke. Većinu odobrenih kredita čine kratkoročni krediti za likvidnost ili za obrtni kapital. Relativno je malo dugoročnih kredita poduzećima. Međutim, ako ispitamo iznose kredita (prema njihovoj dospeljivosti) u bilancama banaka, važnost dugoročnih kredita bit će, čini se, mnogo veća. To je stoga što je glavnina dugoročnih kredita prilično velikog iznosa.

Tablica 10. Najčešći bankovni krediti

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Manje od 6 mjeseci	23	48,9%	36,2%
Od 6 do 12 mjeseci	12	25,6%	34,1%
Od 1 do 2 godine	3	6,4%	5,0%
Više od 2 godine	5	10,6%	6,1%
Bez odgovora	4	8,5%	19,6%
Manje od 0,5 milijuna HRK	21	44,7%	19,3%
Od 0,5 do 1 milijun HRK	5	10,6%	5,5%
Od 1 do 2 milijuna HRK	6	12,8%	5,6%
Više od 2 milijuna HRK	2	4,3%	0,1%
Bez odgovora	13	27,6%	79,5%

Što se tiče dugoročnih kredita, još uvijek postoje neke banke u Hrvatskoj koje jednostavno ne pružaju takvu uslugu. Nadalje, nekoliko je banaka iskazalo da nude dugoročne kredite samo uz pomoć posebnih vladinih programa. To upućuje na to da je za mnoge hrvatske banke problem dugoročnih izvora financiranja i dalje aktualan.

Tablica 11. Dugoročni krediti

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Uopće ih ne nude	6	12,8%	3,4%
Nude ih	24	51,1%	77,5%
Samo preko HBOR-a	11	23,4%	8,9%
Samo preko lokalne uprave	3	6,4%	2,5%
Samo uz strano financiranje	3	6,4%	7,8%
Bez odgovora	0	0,0%	0,0%

Naravno, veće banke nude dugoročne kredite, a za manje banke je vjerojatno da neće davati takve kredite ili da će se oslanjati na pomoć HBOR-a ili lokalne uprave. Isto tako nije iznenađujuće što neke hrvatske banke koriste

kreditne linije stranih banaka da bi financirale dugoročne kredite. Ta je praksa sasvim opravdana.

Jedno od glavnih pitanja s kojim se suočavaju hrvatske banke posljednjih godina jest upotreba kolaterala. Banke i dalje zahtijevaju visoku razinu kolaterala, kao što je prikazano u Tablici 12:

Tablica 12. Omjer kolaterala i kredita

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Manje od dvostrukog iznosa kredita	9	19,2%	35,9%
Dvostruki iznos kredita	29	61,7%	38,5%
Više od dvostrukog iznosa kredita	7	14,9%	25,1%
Bez odgovora	2	4,2%	0,5%

Neke banke, uključujući neke veće banke, traže nižu razinu kolaterala. Dvije su banke čak spomenule da su pokušale sniziti razinu kolaterala do zakonskog minimuma od 1,2 do 1. Međutim, većina banaka i dalje traži da kolateral bude barem dva puta veći od vrijednosti kredita. Učinci takvih zahtjeva su jasni: oni otežavaju klijentima pristup kreditima, te čine kredite skupljima.

Istodobno, možda je ipak vrijednost kolaterala pretjerana. Mnoge banke ističu da su procjenitelji imovine uglavnom inženjeri koji su više orijentirani na troškove izgradnje zgrade nego na njezinu tržišnu vrijednost. Iz toga razloga, one smatraju da je procijenjena vrijednost znatno iznad vrijednosti koju je moguće postići nakon zaplijene i prodaje, što bi djelomično opravdalo visoke omjere kolaterala i kredita.

Zapravo, neke su banke osnovale svoja vlastita poduzeća za procjenu imovine. One kažu da ta poduzeća često procjenjuju imovinu mnogo niže od sudskih procjenitelja. Međutim, te banke tvrde da njihova poduzeća za procjenu imovine mnogo točnije određuju vrijednost imovine koju je moguće postići kod zapljene i prodaje založene imovine. To omogućuje bankama da smanje svoj omjer kolaterala i kredita te povećava povjerenje banaka u ishod moguće prodaje i zapljene imovine.

Upotrebu kolaterala u Hrvatskoj prati osnovni paradoks. Banke traže više razine kolaterala jer znaju da je teško provesti zapljenu i prodaju založene imovine. Isto tako, banke zahtijevaju veće kolaterale od klijenata za koje drže da uključuju veći kreditni rizik. Nadalje, banke smatraju kvalitetu i veličinu kolaterala glavnim čimbenikom u donošenju odluke o kreditiranju. Naravno, prihvaćanje “viška” kolaterala može pomoći banci da pokrije dodatne troškove koji proizlaze iz dugog razdoblja čekanja na donošenje sudske odluke. Međutim, nije jasno što se postiže zahtjevom za većim kolateralom ako se očekuje da zapljena i prodaja založene imovine neće uspjeti.

Taj paradoks upućuje da su možda pritužbe banaka na neučinkovitost postupka zapljene i prodaje založene imovine donekle pretjerane. Jer, da banke stvarno misle da je vjerojatnost zapljene jednaka nuli, one ne bi uopće tražile kolateral te ga zasigurno ne bi odredile kao kriterij za donošenje odluke o kreditiranju. Još ćemo se poslije vratiti na to pitanje.

Banke nude kredite i bez kolaterala. Najčešće se takav kredit odobrava dragocjenim klijentima na kratki rok. Na primjer, ako poduzeće s najmanjim rizikom (*blue-chip*) treba mali iznos novca za razdoblje od dva tjedna da bi izvršilo plaćanje, mnoge banke bi bile voljne dati kredit bez

traženja kolaterala, posebice ako je poduzeće već klijent banke.

Tablica 13. Odobravate li kredite bez kolaterala?

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Da	15	31,9%	15,4%
Ne	32	68,1%	84,6%
Bez odgovora	0	0,0%	0,0%

Bankari se također koriste malim kreditima bez kolaterala da bi testirali nove klijente. U takvim slučajevima banke često ograničuju kredit na temelju prometa iz prethodne godine ili ostalih pokazatelja kreditne sposobnosti. Stoga, iako vrijedi opće pravilo da bi krediti trebali biti osigurani s dva neovisna izvora otplate, javljaju se važne iznimke koje bankari smatraju bitnima za svoje poslovanje.

Što se tiče kredita građanstvu, ustanovili smo da su tehnike kreditiranja klijenata postale prilično standardizirane. Glavni kriteriji za kreditiranje građanstva su prihod pojedinca, kvaliteta poduzeća u kojem radi i dokumentacija da ta osoba zapravo redovito prima plaću. Dok kolateral i osiguranje variraju ovisno o vrsti i iznosu kredita, upotreba instituta sudužnika i jamaca postala je iznimno raširena.

Zanimljivo područje u kojem je došlo do neke promjene jest korištenje rangiranja kredita (engl. credit scoring) da bi se olakšala obrada kredita. Banke koriste rangiranje kredita da bi minimizirale troškove obrade (poboljšavajući automatizaciju), te smanjile subjektivne prosudbe i moguće pristranosti.⁴ Kreditno rangiranje se pokazalo najdragocjenijim na tržištima gdje je moguć velik opseg kredita (u smislu broja kredita, a ne iznosa pojedinoga kredita). Dok je naše prethodno istraživanje utvrdilo da se samo dvije banke koriste rangiranjem kredita, taj se broj u analizi iz ove godine povećao na osam banaka.

Tablica 14. Banke koje se koriste rangiranjem kredita kod kredita stanovništvu

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Ne	25	53,2%	39,1%
Da	8	17,0%	53,6%
Prema poduzeću podnositelja kreditnog zahtjeva	5	10,6%	5,2%
Bez odgovora	9	19,2%	2,1%

Kategorija “rangiranje kredita s obzirom na poduzeće podnositelja zahtjeva” se odnosi na banke koje se koriste sustavom rangiranja poduzeća u kojem je zaposlen podnositelj zahtjeva. Ta metoda vjerojatno nije potpuna metoda rangiranja kredita, s obzirom da ne koristi demografske podatke i da ne uzima u obzir karakteristike pojedinog podnositelja kreditnog zahtjeva. Međutim, to je korak naprijed prema relativnoj automatizaciji i objektivizaciji obrade kredita stanovništvu. Čini se da je najraširenija upotreba kreditnog rangiranja u Hrvatskoj kod kredita preko kreditnih kartica.

4 Za dobro objašnjenje činjenice kako rangiranje kredita može povećati učinkovitost obrade kredita, vidi Allen (1997).

Općenito gledajući, jedan od izazova kreditiranja stanovništva je održavanje troškova obrade niskima, s obzirom da su takvi krediti često dosta manji od kredita poduzeća. Međutim, u Hrvatskoj je profitabilnost kreditiranja stanovništva za razliku od kreditiranja poduzeća osobito dobra, jer je stopa neispunavanja ugovorne obveze stanovništva znatno niža od te stope za poduzeća. Neki bankari ističu važnost sustava sudužnika i jamaca, koji im omogućuje da vrše moralni pritisak na pojedince koji ne otplaćuju kredit na vrijeme.

Tablica 15. Tko bolje otplaćuje kredite?

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Poduzeća	1	2,1%	0,3%
Stanovništvo	36	76,6%	94,2%
Ovisi	4	8,5%	4,3%
Bez odgovora	6	12,8%	1,2%

Nekoliko je bankara uočilo manje pogoršanje u otplati kredita stanovništva. No, sveukupno gledajući, to je pogoršanje bilo neznatno i nije narušilo relativnu superiornost stanovništva prema poduzećima.

Još jedno pitanje o kojem smo raspravljali s bankarima bila je organizacija postupka odobravanja kredita. Ovdje se mnogo toga promijenilo od našega posljednjeg istraživanja. Dok je prije dvije godine malo banaka imalo odjel za procjenu rizika ili kontrolu kvalitete koji je provjeravao zahtjeve prije nego što bi ih prosljedio kreditnom odboru koji donosi odluku, sada je ta praksa postala uobičajenom.

Tablica 16. Banke koje imaju (odnosno nemaju) odjele za upravljaju rizikom ili kontrolom kvalitete

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Nemaju	19	40,4%	14,3%
Imaju	27	57,5%	85,6%
Bez odgovora	1	2,1%	0,1%

Kao što pokazuju podaci o imovini, najveće banke imaju odjele za procjenu rizika ili kontrolu kvalitete. Postojanje tih odjela opravdava načelo "četiri oka", koje kaže da se kredit ne smije odobriti dok barem dvije različite grupe ljudi ne pregledaju i ne potpišu kreditni zahtjev. Poseban odjel za procjenu rizika može se činiti luksuzom za male banke, no on može biti važan "osigurač" koji sprječava štetne pojave u kreditnom postupku.

Isto tako, prije dvije godine bio je otprilike jednak broj banaka kod kojih je kreditni odbor odobravao kredite i onih kod kojih je to činila uprava. Sada prevladavaju kreditni odbori. To je u skladu s napretkom internog razvoja banaka te pruža bolju mogućnost za dobivanje različitih mišljenja o kreditnom postupku.

Tablica 17. Tko odobrava kredite?

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Uprava	7	14,9%	9,0%
Kreditni odbor	40	85,1%	91,0%
Bez odgovora	0	0,0%	0,0%

Dobro organizirana obrada kredita omogućuje brzo donošenje odluka. Pritom se i dalje ističu male hrvatske banke, koje često odobravaju kredite za samo nekoliko dana. Naše se pitanje odnosilo na odobravanje kredita poduzeću koje je potpuno novi klijent.

Tablica 18. Vrijeme između podnošenja zahtjeva i odobrenja kredita

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Manje od 1 tjedna	12	25,5%	7,4%
Od 1 do 2 tjedna	17	36,2%	16,6%
Više od 2 tjedna	17	36,2%	75,6%
Bez odgovora	1	2,1%	0,4%

Kao što se i moglo očekivati, veće banke obično sporije obrađuju kreditne zahtjeve. To daje manjim bankama konkurentsku prednost. Međutim, treba napomenuti da veće banke često posluju s većim klijentima, čiji je posao mnogo složeniji i čije je zahtjeve teže procijeniti. Nadalje, vjerojatnije je da veće banke odobravaju dugoročne kredite, koji su još kompliciraniji.

Kao dodatak ovoj raspravi, bankari su uočili da je jedan od glavnih uzroka dugotrajnosti kreditnog postupka sporost upisa u zemljišne knjige. Budući da podnositelji kreditnog zahtjeva često moraju dostaviti dokaz da je kolateral upisan u zemljišne knjige, spor upis može znatno usporiti cijeli kreditni postupak. Isto tako, bankari su zamijetili da i samim podnositeljima zahtjeva treba dosta vremena da ispune razne elemente podnošenja zahtjeva, tako da se neka odugovlačenja između započinjanja kreditnog postupka i stvarnog odobrenja kredita mogu pripisati klijentovoj brzini ispunjavanja kreditnog zahtjeva.

5. Sudovi

Nesposobnost sudskog sustava da brzo donese presudu o zapljeni i prodaji založene imovine i stečaju te da ubrza provedbu te presude, jedan je od najvećih problema s kojim se suočavaju banke kao vjerovnici u Hrvatskoj. Upitali smo banke je li bilo nekih poboljšanja u tom pogledu tijekom protekle dvije godine, a odgovori su bili predvidljivo obeshrabrujući.

Tablica 19. Jesu li sudovi poboljšali svoj rad u protekle dvije godine?

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Nisu	25	53,2%	49,4%
Lošiji je nego prije	6	12,8%	11,1%
Bolji je nego prije	6	12,8%	31,7%
Bez odgovora	10	21,2%	7,8%

Nadalje, u znatnoj su manjini banke koje su izvjestile da nikad nisu uspjele u zapljeni i prodaji založene imovine.

Tablica 20. Jeste li ikad uspješni zaplijeniti i prodati založenu imovinu?

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Ne	14	29,8%	29,8%
Da	24	51,1%	47,8%
Bez odgovora	9	19,1%	22,4%

Na kraju, od banaka se tražilo da procijene vrijeme potrebno za prosječnu zapljenu i prodaju založene imovine.

Tablica 21. Prosječno vrijeme zapljene i prodaje imovine

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Manje od 6 mjeseci	1	2,1%	6,0%
Od 6 do 12 mjeseci	5	10,6%	33,7%
Od 1 do 2 godine	5	10,6%	3,3%
Više od 2 godine	22	46,8%	50,5%
Bez odgovora	14	29,1%	6,5%

Vjerojatno nije potrebno ništa govoriti o poteškoćama na koje banke nailaze kada je za zapljenu i prodaju imovine potrebno više od dvije godine.

Bankari su ponudili svoje mišljenje o sporosti sudova. Dok su se neki složili da još postoji pro-dužnička politika u mnogim područjima, neki bankari misle da je najveći problem nevoljkost sudaca da zapravo donesu presudu. Postojeća procedura pruža golemi prostor za odugovlačenje, a čini se da su suci voljni to prihvatiti. Nekoliko je banaka također izjavilo da su možda djelatnici suda neadekvatno obrazovani za svoj posao.

Jednako smo tako pitali bankare jesu li zamijetili razliku u funkcioniranju sudova s obzirom na različite regije u zemlji. Odgovori su uglavnom ukazivali da je bankama lakše započeti postupak u svojoj matičnoj županiji. Jednostavno je tamo lakše pokrenuti postupak, navodno zbog osobnih veza. Nadalje, banke su izjavile da se upis u zemljišne knjige i zapljena i prodaja imovine provodi brže izvan Zagreba. Međutim, nekoliko je banaka izjavilo da su lokalni sudovi skloniji zaštiti dužnika od sudova u Zagrebu, posebice kada se radi o važnom lokalnom poduzeću.

Iako nam nije namjera prebacivati krivnju za bankovne probleme na sudove, ostaje činjenica da rad sudova znatno utječe na bankovno poslovanje. Bez napretka u pravnom području, bankarstvo će u Hrvatskoj i dalje biti ozbiljno hendikepirano. Kreditiranje će biti skuplje, s obzirom da se loš rad sudova odražava u većim zahtjevima za kolateralom te u višim kamatnim stopama da bi se ublažila mogućnost neuspjeha naplate kolaterala.

Posljednje pitanje koje smo postavili jest je li nedavno uvođenje instrumenta fiducijarnog vlasništva dovelo do poboljšanja. Preciznije, upitali smo da li banke preferiraju fiducijarno vlasništvo nad hipotekama.

Tablica 22. Preferirate li fiducijarno vlasništvo ili hipoteku?

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Fiducijarno vlasništvo	29	61,7%	56,7%
Hipoteku	4	8,5%	32,5%
Ovisi	7	14,9%	8,1%
Bez odgovora	7	14,9%	2,7%

Prednost fiducijarnog vlasništva jest u tome što ono može biti brzo aktivirano, bez sudske presude, i što je ono jednostavnije. Međutim, neke su banke iskazale svoju zadržku s obzirom da fiducijarno vlasništvo može biti skupo. Isto tako, bankari misle da se fiducijarno vlasništvo može lakše dovesti u pitanje na sudu. Nadalje, budući da

je iskustvo s fiducijarnim vlasništvom ograničeno, neke banke samo iz toga razloga zaziru od njega. Neke banke također ističu da fiducijarno vlasništvo nema smisla kod nekih vrsta kredita, kao što su krediti za popravke ili adaptaciju stana. Konačno, i prema ugovorima o fiducijarnom vlasništvu i hipotekarnim ugovorima, imovina će završiti u stečajnom postupku, ako se postupak pokrene.

6. Lizing i forfaitni ugovori/factoring

Lizing i forfaitni ugovori/factoring su dva uobičajena financijska proizvoda u razvijenijim državama. Iako Zakon o bankama eksplicitno dopušta i lizing i factoring ili forfaitne ugovore (članak 36), oboje su vrlo rijetki u Hrvatskoj.

Tablica 23. Banke koje nude lizing

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Nude lizing poslovne opreme	4	8,5%	4,5%
Nude lizing robe široke potrošnje	2	4,3%	2,9%

Postoje dvije vrste problema koji sprječavaju daljnji rast poslova lizinga. Prvi se tiče funkcioniranja pravnog sustava. Iako zakoni jasno podržavaju banku koja traži da se oduzme imovina dana u najam klijentu koji ne plaća najamninu, praksa je manje ohrabrujuća. Banke vjeruju da se, u praksi, suočavaju s velikim rizikom da ne mogu vratiti svoju imovinu.

Drugi se problem tiče poreznog i računovodstvenog sustava. Prema postojećem hrvatskom zakonu najmoprimac (strana koja koristi imovinu), a ne najmodavac (banaka), ima pravo amortizirati imovinu. To znači da na porezne olakšice ima pravo najmoprimac. Nadalje, s obzirom na mogućnost brze amortizacije, banke se mogu naći u poziciji da se njihovo potraživanje prema najmoprimcu u kratkom vremenskom roku znatno obezvrijedi, što sprječava dugoročnije ugovore o najmu.

Ti su problemi omeli razvoj lizinga. Umjesto toga, banke se koriste fiducijarnim vlasništvom ili čak hipotekarnim ugovorima, koji su slični, no ne posve isti. Pravi lizing daje najmoprimcu veću fleksibilnost, omogućujući mu da minimalizira financijske obveze. Isto tako, najmodavac može zadržati odgovornost za određene usluge kao što je popravljavanje i održavanje. To dobro funkcionira kod lizinga automobila s obzirom da najmodavac osigurava da auto, čiji je on vlasnik, ostane u dobrom stanju te ostvaruje dobit od popravaka i održavanja. Najmoprimac dobiva najam s kojim "nema brige", kod kojeg uopće ne mora brinuti o popravcima i održavanju.

S obzirom na popularnost lizinga na naprednijim financijskim tržištima, bilo bi korisno proučiti mogu li se ukloniti prepreke za lizing u Hrvatskoj.

Forfaitni ugovori i factoring su također vrlo rašireni financijski poslovi u svijetu. Oba uključuju kupovinu potraživanja od strane banke po diskontnoj cijeni. Međutim, postoje praktični i pravni problemi koji koče razvoj oba ta posla. Prvo, oba uključuju neosigurana potraživanja gospodarskog subjekta. S obzirom na slabu likvidnost i kreditnu sposobnost mnogih gospodarskih subjekata u Hr-

vatskoj, domaći forfaitni ugovori i faktoring općenito nisu atraktivni.

Što se tiče forfaitnih ugovora i faktoriranja potraživanja od inozemnih subjekata, banke se suočavaju s ograničenjima koje nameće Zakon o osnovama deviznog sustava, deviznog poslovanja i prometu zlata. Problem je u ovome: kad poduzeća prodaju bankama devizna potraživanja od inozemnih subjekata, od poduzeća se traži da podnesu dokaz da su fakturirala svoja potraživanja unutar 15 dana. Međutim, prema Odluci o uvjetima i načinu obavljanja devizne dokumentarne kontrole, prodaja potraživanja banci ne smatra se fakturiranjem.

Budući da su takvi ugovori poželjni i za poduzeća (jer omogućuju poduzećima da prije dođu do novca) i za banke (jer omogućuju bankama da zarade novac na ponuđenom diskontu), teško je shvatiti zašto bi oni u tome trebali biti spriječeni. Najveći rizik jest da inozemni subjekt ne plati svoj dug banci. Međutim, s obzirom na snažnu likvidnost banaka u stranoj valuti, ne postoji očit razlog zbog kojeg bi ih se sprječavalo da preuzimaju takav rizik.

7. Planovi za 2000. godinu

Od banaka se tražilo da od ponuđenih promjena odaberu one za koje očekuju da će ih provesti u 2000. godini.

Tablica 24. Promjene za 2000. godinu

	Broj	% uzorka banaka	% uzorka imovine
Niže kamatne stope na kredite	24	51,1%	60,7%
Spajanje sa stranom bankom	18	38,3%	45,4%
Ponuda novih proizvoda	18	38,3%	21,9%
Širenje poslovanja sa stanovništvom	16	34,0%	25,5%
Spajanje s drugom hrvatskom bankom	14	29,8%	41,1%
Ponuda usluga platnog prometa	14	29,8%	24,2%
Niže provizije	14	29,8%	21,3%
Povećano reklamiranje	12	25,5%	13,6%
Širenje mreža podružnica	11	23,4%	25,6%
Ponuda novih usluga	10	21,3%	19,9%
Pokretanje novih stečajeva	7	14,9%	15,7%
Ponuda elektronskih bankovnih usluga	7	14,9%	7,2%
Širenje poslovanja s poduzećima	5	10,6%	3,5%
Ponuda brzih usluga	3	6,4%	4,8%

Tablica 24. ukazuje na neke zanimljive trendove. Prvo, cijene bankovnih usluga, kao što pokazuju kamatne stope na kredite i provizije, vjerojatno će pasti. To je u skladu s nedavnim trendovima, kao i s očekivanim učinkom toga što će snažne inozemne banke kupiti glavne hrvatske banke.

Drugo, banke i dalje smatraju sektor stanovništva izvorom ekspanzije. To se odražava u odgovoru "širenje poslovanja sa stanovništvom", kao i u odgovoru "širenje mreža podružnica". Poduzeća su, međutim, prilično nepoželjna.

Treće, čini se da banke počinju shvaćati da samo nude nje brže usluge nije dovoljno, te stoga pronalaze načine za proširenje vrste ponuđenih proizvoda i usluga, uključujući platni promet i elektronsko bankarstvo. Treba napomenuti da će 2000. biti prva godina u kojoj će bankama biti dopušteno obavljanje usluga platnog prometa s obzirom

da će napokon biti prekinut monopol ZAP-a.

Četvrto, postoji veliko zanimanje za spajanje. Brojke pokazuju da je vjerojatnije da manje banke preferiraju spajanje s ostalim hrvatskim bankama. Međutim, to može navesti na pogrešno razmišljanje s obzirom da su neke banke izrazile interes za spajanje s inozemnim bankama, uključuju tri velike banke u sanaciji čiji je vlasnik, Državna agencija za sanaciju banaka i osiguranje štednih uloga, odlučio naći za njih većinskoga stranog vlasnika. Ako se te tri banke izuzmu, ostaje 15 banaka (31,9% od uzorka banaka) koje drže 13,8% uzorka imovine banaka, odnosno, to su manje banke.

8. O malim i velikim bankama

Na kraju ovog istraživanja može biti korisno osvrnuti se na stanje na hrvatskom bankovnom tržištu. Ključna pitanja su stupanj konkurentnosti, stupanj specijalizacije i budući trendovi.

Unatoč velikom broju banaka u Hrvatskoj konkurencija ostaje ograničena. U mnogim područjima samo jedna banka ima dominantni tržišni udio. Još su samo dvije banke zaista prisutne na nacionalnoj razini, a i te dvije banke aktivno pokušavaju poboljšati svoju sposobnost pružanja bankovnih usluga na cijelom području Hrvatske.

Vezano uz to ohrabrujuće je da su tri najveće regionalne banke nedavno prešle u vlasništvo mnogo većih inozemnih banaka. Sve su te banke iskazale interes da postanu konkurentne na nacionalnoj razini. To bi se trebalo pokazati korisnim za hrvatske potrošače, koji bi trebali profitirati zbog jeftinijih i boljih bankovnih usluga.⁵

Međutim, možemo se također zapitati što je s regijama? I što je s manjim poduzećima?

Vjerujemo da je potražnja za bankovnim uslugama dovoljno snažna u svim regijama Hrvatske, što omogućuje kreditno sposobnim klijentima da dođu do potrebnih usluga. Ako velike nacionalne banke uspiju u širenju svojih mreža na području cijele države, one će vjerojatno preuzeti mnoga bolja, veća poduzeća, čak i na regionalnoj razini. Takva veća poduzeća će zahtijevati širi raspon financijskih usluga od onih koje mogu ponuditi manje lokalne banke. Isto tako, veće će banke vjerojatno moći ponuditi atraktivniji izbor financijskih proizvoda za stanovništvo pa će vjerojatno na koncu također imati znatan dio depozita stanovništva na regionalnoj razini.

Istodobno je moguće pretpostaviti da velike nacionalne banke neće biti zainteresirane za poslovanje s manjim poduzećima i obrtnicima. Proučavajući iskustvo u SAD-u, Berger, Kashyap i Scalise (1995) ustanovili su da se kod banaka s imovinom manjom od 100 milijuna američkih dolara 9% njihova portfelja odnosi na kredite malim poduzećima, dok se kod banaka s imovinom većom od 10 milijardi dolara samo 2% portfelja odnosi na kredite malim poduzećima. Taj je rezultat zabrinuo autore navodeći ih na pomisao da će val spajanja banaka dovesti do problema

5 Simons i Stavins (1998), na primjer, pokazuju kako potrošači profitiraju zbog viših pasivnih kamata i nižih provizija na konkurentnijim bankovnim tržištima u SAD-u. U europskom kontekstu, Danthine i dr. (1999) snažno se zalažu za pojačanu konkurenciju tvrdeći da je potrebno odbaciti argument da se uobičajena konkurentna politika ne smije primjenjivati na banke.

financiranja malih poduzeća.⁶ Međutim, u novijem radu, Berger, Saunders, Scalise i Udell (1998) otkrili su da, u situaciji kada velike banke dominiraju tržištem, one povećavaju svoj udio kredita malim poduzećima. Drugim riječima, velike banke su promijenile svoje ponašanje kada su bile suočene s tržišnom mogućnošću.

Ako je američko iskustvo ikakav pokazatelj, moglo bi se dogoditi da u Hrvatskoj veće banke napuste kreditiranje malih poduzeća u određenoj mjeri, ostavljajući taj tržišni prostor otvorenim za manje, regionalno orijentirane banke. Te banke imaju lokalno iskustvo, odnose, informacijski kapital i osoblje za procjenu takvih poduzeća i zadovoljavanje njihovih financijskih potreba. Isto tako, mala poduzeća često cijene manji birokratizam malih banaka te visoko vrednuju sposobnost malih banaka za pružanje brze usluge. Naše ispitivanje nam je potvrdilo da postoji nekoliko zdravih, uspješnih lokalnih banaka, malih po veličini prema međunarodnim standardima, pa čak i prema hrvatskim standardima, koje popunjavaju, a vjerojatno će i dalje nastaviti popunjavati, tu tržišnu nišu.

Takva razmišljanja su u suprotnosti s pojednostavljenim shvaćanjem da su male banke inferiorne u usporedbi s velikima. Male banke mogu uspjeti, no vjerojatno će se morati specijalizirati. Postoje tržišni segmenti, poput investicijskog bankarstva i bankarstva na malo, koji, čini se, imaju vrlo velike ekonomije razmjera, te se vjerojatno nalaze izvan dosega malih banaka. No, također postoje i drugi segmenti, kao što je kreditiranje malih poduzeća, koji će i dalje biti atraktivni manjim bankama.

Mogu li male banke samostalno opstati na dugi rok? Na to je pitanje teško odgovoriti. Isto se pitanje postavlja, na primjer, u SAD-u i Europskoj uniji. Akademsko istraživanje je do sada pokazalo da ekonomije obujma u bankarstvu općenito nisu tako velike. Kad je riječ o većini bankovnih usluga istraživanja pokazuju da se ekonomije razmjera koriste negdje u rasponu od 100 do 600 milijuna američkih dolara.⁷ Prema tekućem tečaju, to bi iznosilo između 800 milijuna i 5 milijardi kuna, što je raspon u kojem se kreće većina srednjih banaka u Hrvatskoj.

Čak ni te brojke ne isključuju mogućnost da male banke, specijalizirane za određeni tržišni segment ili proizvod i/ili za neku regiju, opstanu i budu prilično profitabilne. Donekle bombastično predviđanje da će Europa uskoro

imati 3 banke, teško da će se ispuniti. Isto tako, sposobnost malih banaka da opstanu može ovisiti o njihovoj spremnosti na međusobnu suradnju i suradnju s većim bankama, bilo da omogućuje klijentima usluge koje manje banke same ne mogu pružiti, financiranjem većih projekata putem sindiciranih kredita ili drugih sporazuma o suradnji, bilo stvaranjem potrebne uobičajene infrastrukture kao što su bankomati.

Još jedno zanimljivo pitanje jest trebaju li hrvatske banke težiti tome da postanu univerzalne banke. Vodi se žustra rasprava o tome jesu li investicijsko i poslovno bankarstvo komplementarni. Canals (1997) tvrdi da je vrlo teško asimilirati kulturu investicijskog bankarstva u poslovno bankarstvo te također zamjećuje da rizik može biti koncentriran u nekim poduzećima ako banka pruža poslovne i investicijske bankovne usluge tim poduzećima. Nasuprot tomu, Danthine i dr. (1999) ukazuju na to da komplementarnosti stvorene zajedničkom bazom znanja poslovnih i investicijskih banaka o određenom poduzeću na kraju pružaju adekvatnu sinergiju za univerzalno bankarstvo. Oni također kažu da će u Europi biti prostora za samo nekoliko pravih univerzalnih banaka.

Naravno, Hrvatska, kao mala država vjerojatno neće imati prostora za bilo kakve prave univerzalne banke. U ovom su trenutku aktivnosti investicijskog bankarstva hrvatskih banaka prilično ograničene jer su IPO-i (prve javne ponude) i izdavanje obveznica vrlo ograničeni. No, širenje u mirovinski fond i brokersko poslovanje usmjera va nekoliko banaka da postanu univerzalnije. Važno je napomenuti da hrvatske banke to rade preko posebnih kompanija (na primjer brokerskih kuća ili poduzeća za lizing) unutar bankine grupe, a ne preko same banke. Za veliku većinu hrvatskih banaka, međutim, zakonsko pravo da postanu univerzalne banke vjerojatno neće biti vrlo važno u praksi.

U budućnosti stoga trebamo očekivati jaču nacionalnu konkurenciju na hrvatskom bankovnom tržištu, neke više regionalno usmjerene poslovne banke koje nude široki raspon usluga te sudionike u lokalnoj ili specijaliziranoj tržišnoj niši. Takav bi razvoj, koji će morati poduprijeti snažan regulatorni okvir i brze aktivnosti koje će odvratiti državni utjecaj od bankovnog sektora, trebao pridonijeti znatnom poboljšanju cijene i kvalitete bankovnih usluga.

6 Za novije skeptično gledište vidi Dymski (1999).

7 Vidi Benston, Hanweck i Humphries (1982) i Noulas, Ray i Miller (1990) za ključne rane radove o ekonomiji razmjera te Rhoades (1998), Calomiris i Karceski (1997), Berger, Demsetz i Strahan (1998) i Piloff i Santomero (1997) za pregled novijih rezultata.

Literatura

- Allen, P. (1997): *Reengineering the Bank: A Blueprint for Survival and Success*, New York, McGraw Hill
- Benston, G., Hanweck, G. i Humphrey, D. (1982): *Scale Economies in Banking: A Restructuring and Reassessment*, Journal of Money, Credit and Banking, studeni, dio I., str. 435-56.
- Berger, A., Kashyap, A. i Scalise, J. (1995): *The Transformation of the U.S. Banking Industry: What a Long Strange Trip it Has Been*, Brookings Papers on Economic Activity 2, str. 55-201.
- Berger, A., Demsetz, R. i Strahan, P.E. (1998): *The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences and Implications for the Future*, Bank of New York, Staff Reports, br. 55, prosinac
- Berger, A., Saunders, A., Scalise, J. M. i Udell, G. (1998): *The Effect of Bank Mergers on Small Business Lending*, Journal of Financial Economics, str. 187-229.
- Calomiris, C. i Karceski, J. (1998): *Is the Bank Merger Wave of the 90's Efficient? Lessons from Nine Case Studies*, u Mergers and Productivity, ur. Kaplan, S., University of Chicago Press, Chicago
- Canals, J. (1997): *Universal Banking*, Oxford University Press, Oxford
- Hrvatska narodna banka (1999): *Godišnje izvješće*
- Danthine, J-P., Giavazzi, F., Vives, X. i Thadden, E-L. von (1999): *The Future of European Banking*, Centre for Economic Policy Research, London
- Dymski, G. (1999): *The Bank Merger Wave: The Economic Causes and Social Consequences of Financial Consolidation*, M.E. Sharpe, Armonk, New York
- Jankov, Lj. (2000): *Banking Sector Problems: Causes, Solutions and Consequences*, Croatian National Bank Survey S-1, ožujak
- Kraft, E. (1999): *Croatia's Second Banking Crisis*, 3rd Conference on Enterprises in Transition, Split, svibanj
- Kraft, E., Curavić, M., Faulend M. i Tepuš, M.M. (1998): *Analiza kreditne politike hrvatskih banaka*, Pregledi Hrvatske narodne banke, br. 8 i *Credit Policies of Croatian Banks*, National Bank of Croatia Survey No. 9 (na engleskom)
- Zakon o bankama (1998), Narodne novine, br. 161, 18. prosinca
- Noulas, A., Ray, S. i Miller, S. (1990): *Returns to Scale and Input Substitution for Large U.S. Banks*, Journal of Banking and Finance, str. 94-108.
- Piloff, S. i Santomero, A. (1996): *The Value Effects of Bank Mergers and Acquisitions*, Wharton Financial Institutions Center, Working Paper 97/7.
- Rhoades, S. (1998): *The Efficiency Effects of Bank Mergers: An Overview of Case Studies of Nine Merger*, Journal of Banking and Finance, str. 273-291.
- Simons, K. i Stavins, J. (1998): *Has Antitrust Policy in Banking Become Obsolete?*, Federal Reserve Bank of Boston, New England Economic Review, ožujak/travanj, str. 13-26.

Dodatak 1. Shema ponderiranja za sintetski indeks pisane politike kreditiranja

1. Diversifikacija rizika	
– regionalni ciljevi	0,25
– sektorski ciljevi	0,75
– ciljevi valutne strukture	0,25
– ciljevi vremenske strukture	0,25
2. Vrste kredita	0,50
3. Cijena bankovnih usluga	
– kamatne stope	0,25
– provizije	0,25
4. Ograničenje iznosa	1,00
5. Dokumentacija	1,00
6. Kolateral	1,00
7. Kriteriji za odlučivanje i nadležnost	
– kriteriji	1,00
– nadležnost	1,00
8. Sadržaj ugovora i raskidanje ugovora	
– sadržaj	0,50
– raskidanje	0,50
9. Praćenje	
– dokumentiranje kontakata s klijentom	0,50
– praćenje otplate	0,50
10. Otplata	
– postupci u slučaju neplaćanja	0,50
– uvjeti za produljenje	0,50
11. Iznimke	1,00

Dodatak 2. Problemi s forfaitnim ugovorima i faktoringom (Hrvoje Dolenc)

U anketi smo pitali banke obavljaju li poslove forfaita i faktoringa s obzirom da im je to također dopušteno Zakonom o bankama (članak 36., stavak 1., točka 7) uz uvjet da imaju uplaćeni temeljni kapital od minimalno 40 milijuna kuna.

Forfaitni ugovor je prodaja nedospjelih novčanih potraživanja banci uz isključenje prava banke na regres od prodavatelja ako se ispostavi da potraživanja nisu naplativa. Potraživanja se prenose cesijom radi ispunjenja ugovora o prodaji. Banka može slobodno raspolagati potraživanjem s obzirom da se isključuje daljnja odgovornost prodavatelja za naplativost potraživanja. Obično se radi o mjeničnim potraživanjima. Forfait se radi uz diskont, a naravno uključuje i premiju rizika naplate.

Faktoring je specifičan oblik kratkoročnog financiranja na temelju prodaje kratkoročne i u pravilu neosigurane aktive poduzeća (uobičajeno nedospjela potraživanja od kupaca) specijaliziranoj financijskoj organizaciji koja se naziva faktor (obično na financijski nedovoljno razvijenim tržištima – banka). Faktor kupuje potraživanja uz naknadu, a rizik naplate snose ili klijent ili faktor, o čemu će ovisiti kamatna stopa, premija rizika i naknada faktora za obavljanje takve usluge. Faktoring obuhvaća kratkoročna i brzo naplativa potraživanja od klijentova dužnika i uobičajen je velik broj takvih potraživanja. Cilj faktoringa ne mora biti samo financiranje poduzeća, već i usluga naplate ili prijenos kreditnog rizika s klijenta na faktora.

Većina banaka je zainteresirana za obavljanje tih poslova, no treba razdvojiti domaće poslovanje i poslovanje s inozemstvom. U domaćem poslovanju vrlo je teško naći potraživanja koja bi zadovoljila kriterije zdravog poslovanja jer forfait isključuje odgovornost klijenta za naplatu potraživanja (što znači da potraživanje mora biti od bonitetnog subjekta i osigurano kvalitetnim instrumentom osiguranja), a faktoring predmnijeva neosigurano potra-

živanje (što implicira potraživanje od kvalitetnog subjekta). U okruženju neadekvatne zaštite vjerovnika i opće likvidnosti u domaćem gospodarstvu (neplaćanja obveza) banke će se vrlo teško odlučiti na te poslove.

Međutim, banke su vrlo zainteresirane za poslove forfaita i faktoringa koji obuhvaćaju potraživanja iz inozemstva s obzirom na njihovu naplativost, a time bi si olakšale zatvaranje devizne pozicije, jer je poznato da je oko 75 posto depozita u bankama u stranoj valuti. No, banke to ne rade zbog zapreka u propisima na koje su već upozoravali HNB i Ministarstvo financija. Do sada su se banke snalazile odobravajući fiktivne kunske kredite uz istodobni ugovor o cesiji kunske protuvrijednosti deviznog priljeva klijenta. Međutim, nakon uvođenja zabrane cesije i asigancije u uvjetima blokade žiroračuna, takav tip transakcija gotovo je nemoguće obaviti.

Gdje leži problem? Naime, poduzeća koja imaju potraživanja iz inozemstva dužna su naplatiti ta potraživanja na osnovi izvoza robe i usluga u roku od 90 dana (Zakon o osnovama deviznog sustava, deviznog poslovanja i prome-

tu zlata, članak 47.) uz mogućnost produženja roka za još 60 dana, što odgovara navedenim poslovima i privlačno je bankama. No, na osnovi odredaba iz Odluke o uvjetima i načinu obavljanja devizne dokumentarne kontrole, poduzeća su naplatu tih potraživanja dužna dokazati HNB-u dostavom Naloga br. 10 – Izvješće ovlaštene poslovne banke o naplati iz inozemstva DDK-u u roku od 15 dana od isteka razdoblja za koje se podnose. U slučaju prodaje potraživanja banci poduzeće ne može na propisani način dokazati naplatu iz inozemstva. Stoga bi navedenu Odluku trebalo prilagoditi tako da se omogući bankama normalno obavljanje tih poslova bez kršenja propisa iz Zakona o osnovama deviznog sustava, deviznog poslovanja i prometu zlata.

Rješavanjem toga problema omogućilo bi se bankama nesmetano obavljanje poslova koji su im dopušteni Zakonom o bankama i proširenje lepeze proizvoda i usluga koje nude svojim klijentima, a klijentima proširile mogućnosti dolaska do likvidnih sredstava za poslovanje bez uzimanja skupih kratkoročnih kredita.

Dodatak 3. Problemi s financijskim lizingom (Hrvoje Dolenc)

Jedno od pitanja u anketi poslanoj bankama bilo je nude li banke proizvod financijskog lizinga. Prema Zakonu o bankama (članak 36., stavak 1., točka 7) banke koje imaju minimalni uplaćeni temeljni kapital u iznosu od 40 milijuna kuna smiju obavljati poslove financijskog lizinga.

Lizing je specijalni aranžman na temelju ugovora o najmu opreme ili nekretnina u kojem se najmoprimac obvezuje izvršiti seriju isplata najmodavcu za trajanja lizinga. Postoje razni oblici lizing aranžmana koji se u globalu mogu podijeliti na poslovni (operativni) i financijski lizing. Financijski lizing je oblik ugovora o lizingu na temelju kojega predmet lizinga nakon isteka ugovora postaje vlasništvo primatelja lizinga, a ugovor je fiksna u ugovorenom vremenu i ne može se otkazati. Financijski lizing može imati sljedeće oblike:

1. Trajanje ugovora o lizingu i uobičajeni vijek korištenja predmeta lizinga su približno jednaki, a pod tim se podrazumijeva da trajanje ugovora o lizingu iznosi više od 90 posto uobičajenog vijeka korištenja predmeta lizinga.
2. Trajanje ugovora o lizingu iznosi manje od 40 posto uobičajenog vijeka korištenja predmeta lizinga.
3. Trajanje ugovora o lizingu iznosi više od 40 posto, a manje od 90 posto vijeka korištenja predmeta uz opciju kupnje za neznatan iznos ili produženje ugovora.
4. Predmet ugovora o lizingu toliko je specifičan da nije moguća njegova upotreba od trećih osoba.

U teoriji, kod financijskog lizinga pravni je vlasnik predmeta lizinga davatelj lizinga (kao i u svim oblicima lizing ugovora). Međutim, krajnja je namjera financijskog lizinga stjecanje vlasništva nad predmetom lizinga od strane primatelja lizinga, pa je financijski lizing zapravo

proizvod koji konkurira kreditu i trebao bi se tretirati kao kredit. Međutim, u pogledu poreznoga i računovodstvenog tretmana postoji razlika ovisno o pristupu koji se koristi. Kod "formalnog pristupa" vlasnik predmeta je davatelj lizinga i on je porezni obveznik pri kupnji predmeta i pri ostvarivanju prihoda od iznajmljivanja. Davatelj lizinga tretira predmet lizinga u svojim knjigama kao svoju aktivu i amortizira njegovu vrijednost. Istodobno, primatelj lizinga tretira rate isplate lizing ugovora kao rashode i knjiži svoje obveze prema davatelju lizinga kao svoju pasivu. U "stvarnom pristupu", s obzirom da je namjera primatelja lizinga kupovina predmeta lizinga, primatelj lizinga smatra se vlasnikom predmeta, porezni je obveznik pri kupnji predmeta i u svojim knjigama vrši amortizaciju vrijednosti predmeta lizinga. Primatelj lizinga rate isplate lizinga knjiži kao rashode, dok je davatelj lizinga obavezan samo prijaviti rate kao svoj prihod i prenositi svoja potraživanja od primatelja iz godine u godinu tako dugo dok traje ugovor o lizingu.

Odgovori banaka su bili uglavnom da ne nude taj proizvod jer nemaju kapaciteta (financijskih i kadrovskih) i znanja da se time bave (manje banke), odnosno da je previše nedoumica u ponudi toga proizvoda, a koje proizlaze iz pravnoga, poreznoga, računovodstvenoga i regulativnog okvira (veće banke).

Pravni okvir

U Hrvatskoj su na snazi Stečajni zakon ("Narodne novine", br. 44/96) i Zakon o ovrsi ("Narodne novine", br. 57/96), koji bi trebali omogućiti davatelju lizinga da brzo i efikasno preuzme vlasništvo nad predmetom lizinga ako primatelj lizinga ne ispunjava svoje ugovorne obveze. U tome osobito važnu ulogu ima institut fiducijarnog vlasništva, koji zaobilazi sudsku proceduru i čini proces zaplijene predmeta lizinga jednostavnijim. Međutim, problem ne leži u postojećim zakonima, već u praksi koja govori da vjerovnici teško ostvaruju svoja prava iz ugovora usprkos

tome što je zakon na njihovoj strani.

Treba napomenuti da regulativa koju donosi Hrvatska narodna banka ograničava bankama ulaganja u materijalnu imovinu. Također, njihovo je poslovanje primarno financijsko, a ne trgovačko, pa im nije u interesu zapljena materijalne imovine, tim više što ne postoji razvijeno sekundarno tržište za prodaju tih predmeta, što onemogućuje brzo pretvaranje tih predmeta u likvidnu imovinu (novac).

Porezni okvir

Hrvatska primjenjuje "stvarni pristup" koji omogućava primatelju lizinga da ostvaruje pravo na porezne odbitke na osnovi amortizacije predmeta lizinga. Također, s obzirom da u Hrvatskoj postoji mogućnost ubrzane amortizacije, primatelj lizinga može ostvariti velike porezne odbitke. S obzirom da banke kao davatelji lizinga nemaju nikakvih poreznih povlastica, iako su pravni vlasnici predmeta lizinga i moraju plaćati porez na prihode od lizinga, stvarno nemaju nikakav porezni poticaj za bavljenje lizingom. Isto tako, ubrzanom amortizacijom predmet lizinga brzo gubi na svojoj računovodstvenoj vrijednosti, a teško je procijeniti njegovu tržišnu vrijednost, što narušava vrijednost predmeta lizinga kao kolaterala mnogo prije nego što protekne uobičajeno trajanje ugovora o lizingu.

Računovodstveni okvir

S obzirom da i ovdje Hrvatska koristi "stvarni pristup" davatelji usluga (banke) moraju voditi predmet lizinga kao izvanbilančnu aktivu. Istodobno, u bilanci vode to potraživanje kao i potraživanje kod zajma i stječu prihode na osnovi ugovornog odnosa, a predmet lizinga tretiraju kao kolateral. Primatelj je taj koji bilježi predmet lizinga u svojoj bilanci i amortizira ga, te ima obvezu prema banci i plaća rate kao kod kredita. Problem je isti kao i u prethodnoj točki. Primatelj lizinga amortizira predmet lizinga, a to može činiti brže od ugovorenog trajanja lizinga, pa narušava vrijednost kolaterala za banku. Isto tako u slučaju neispunjavanja ugovora, nakon preuzimanja vlasništva, predmet lizinga ulazi u bilancu banke što narušava omjere njezine nefinancijske imovine i kapitala.

Regulativni okvir

Lizing u Hrvatskoj nije posebno reguliran, iako bi bilo poželjno da se Hrvatska narodna banka regulira područje financijskog lizinga s obzirom da je bankama dopušteno baviti se tim poslom i s obzirom da se on tretira kao kreditni odnos. Imajući na umu spomenute probleme, HNB bi ipak trebao preispitati regulativni okvir te specifične vrste posla s namjerom da bankama otvori prostor za širu ponudu toga proizvoda.

Dodatak 4. Anketirane banke

Alpe Jadran banka d.d.
Bank Austria Creditanstalt Croatia d.d.
Bjelovarska banka d.d.
BNP – Dresdner Bank (Croatia) d.d.
Brodsko-posavska banka d.d.
Centar banka d.d.
Cibale banka d.d.
Convest banka d.d.
Credo banka d.d.
Croatia banka d.d.
Čakovečka banka d.d.
Dalmatinska banka d.d.
Dubrovačka banka d.d.
Gospodarsko kreditna banka d.d.
Hrvatska poštanska banka d.d.
Hypo Alpe-Adria-Bank d.d.
Hypobanka d.d.
Imex banka d.d.
Istarska banka d.d.
Istarska kreditna banka Umag d.d.
Jadranska banka d.d.
Kaptol banka d.d.
Karlovačka banka d.d.
Krapinsko-zagorska banka d.d.

Kreditna banka Zagreb d.d.
Kvarner banka d.d.
Međimurska banka d.d.
Nava banka d.d.
Partner banka d.d.
Podravska banka d.d.
Požeška banka d.d.
Privredna banka Zagreb d.d.
Raiffeisenbank Austria d.d.
Riječka banka d.d.
Samoborska banka d.d.
Sisačka banka d.d.
Slatinska banka d.d.
Slavonska banka d.d.
Societe Generale d.d. Paris
Splitska banka d.d.
Štedbanka d.d.
Trgovačka banka d.d.
Cassa di Risparmio di Trieste – Banca d.d.
Varaždinska banka d.d.
Volksbank d.d.
Zagrebačka banka d.d.
Zagrebačka banka – Pomorska banka Split d.d.

Upute autorima

Hrvatska narodna banka objavljuje u svojim povremenim publikacijama *Istraživanja*, *Pregledi* i *Rasprave* znanstvene i stručne radove zaposlenika Banke, gostiju istraživača i vanjskih suradnika.

Prispjeli radovi podliježu postupku recenzije i klasifikacije koji provodi Izdavački savjet. Autori se u roku od najviše dva mjeseca od primitka njihova rada obavještavaju o odluci o prihvatanju ili odbijanju članka za objavljivanje.

Radovi se primaju i objavljuju na hrvatskom i/ili na engleskom jeziku.

Radovi predloženi za objavljivanje moraju ispunjavati sljedeće uvjete.

Tekstovi moraju biti dostavljeni na magnetnim ili optičkim medijima (3.5" diskete, ZIP, CD), a uz medij treba priložiti i ispis na papiru u tri primjerka. Format zapisa treba biti Word 6 ili 97 for Windows/Mac, a preferira se RTF format kodne strane 437 ili 852.

Na disketu je potrebno nalijepiti etiketu s nazivom korištenog tekstprocesora i datoteke, kao i imenom autora.

Na prvoj stranici rada obvezno je navesti naslov rada, ime i prezime autora, akademske titule, naziv ustanove u kojoj je autor zaposlen, suradnike te potpunu adresu na koju će se autoru slati primjerci za korekturu.

Dodatne informacije, primjericice, zahvale i priznanja, mogu se uključiti u naslovnu stranicu. Ako je ta informacija dugačka, poželjno ju je uključiti u tekst, bilo na kraju uvodnog dijela bilo u posebnom dijelu teksta koji prethodi popisu literature.

Na drugoj stranici svaki rad mora sadržavati sažetak i ključne riječi. Sažetak mora biti jasan, deskriptivan, pisan u trećem licu i ne dulji od 250 riječi (najviše 1500 znakova). Ispod sažetka treba navesti do 5 ključnih pojmova.

Tekst treba biti otipkan s proredom, na stranici formata A4. Tekst se ne smije oblikovati, dopušteno je samo podebljavanje (bold) i kurziviranje (italic) dijelova teksta. Naslove je potrebno numerirati i odvojiti dvostrukim proredom od teksta, ali bez formatiranja.

Tablice, slike i grafikoni koji su sastavni dio rada, moraju biti pregledni, te moraju sadržavati: broj, naslov, mjerne jedinice, legendu, izvor podataka te bilješke (fusnote). Bilješke koje se odnose na tablice, slike ili grafikone treba obilježiti malim slovima (a,b,c...) i ispisati ih odmah ispod. Ako se posebno dostavljaju (tablice, slike i grafikoni), potrebno je označiti mjesta u tekstu gdje dolaze. Numeracija mora biti u skladu s njihovim slijedom u tekstu te se na njih treba referirati prema numeraciji. Ako su već umetnuti u tekst iz drugih programa (Excel, Lotus,...) onda je potrebno dostaviti i te datoteke u Excell formatu (grafikoni moraju imati pripadajuće serije podataka).

Ilustracije trebaju biti u standardnom EPS ili TIFF formatu s opisima u Helvetici (Arial, Swiss) veličine 8 točaka. Skenirane ilustracije trebaju biti rezolucije 300 dpi za sivu skalu ili ilustraciju u punoj boji i 600 dpi za lineart (nacrti, dijagrami, sheme).

Formule moraju biti napisane čitljivo. Indeksi i eksponenti moraju biti jasni. Značenja simbola moraju se objasniti odmah nakon jednadžbe u kojoj se prvi put upotrebljavaju. Jednadžbe na koje se autor poziva u tekstu potrebno je obilježiti serijskim brojevima u zagradi uz desnu marginu.

Bilješke na dnu stranice (fusnote) treba označiti arapskim brojkama podignutim iznad teksta. Trebaju biti što kraće i pisane slovima manjim od slova kojim je pisan tekst.

Popis literature dolazi na kraju rada, a u njega ulaze djela navedena u tekstu. Literatura treba biti navedena abecednim redom prezimena autora, a podaci o djelu moraju sadržavati i podatke o izdavaču, mjesto i godinu izdavanja.

Uredništvo zadržava pravo da autoru vrati na ponovni pregled prihvaćeni rad i ilustracije koje ne zadovoljavaju navedene upute. Ispisi i diskete s radovima se ne vraćaju.

Pozivamo zainteresirane autore koji žele objaviti svoje radove da ih pošalju na adresu Direkcije za odnose s javnošću i izdavačku djelatnost, prema navedenim uputama.

Hrvatska narodna banka izdaje sljedeće publikacije:

Godišnje izvješće Hrvatske narodne banke

Redovita godišnja publikacija koja sadržava godišnji pregled novčanih i općih ekonomskih kretanja te pregled statistike.

Polugodišnje izvješće Hrvatske narodne banke

Redovita polugodišnja publikacija koja sadržava polugodišnji pregled novčanih i općih ekonomskih kretanja te pregled statistike.

Tromjesečno izvješće Hrvatske narodne banke (u pripremi)

Redovita tromjesečna publikacija koja sadržava tromjesečni pregled novčanih i općih ekonomskih kretanja.

Bilten o bankama

Publikacija koja sadržava pregled podataka o bankama.

Bilten Hrvatske narodne banke

Redovita mjesečna publikacija koja sadržava mjesečni pregled novčanih i općih ekonomskih kretanja te pregled monetarne statistike.

Istraživanja Hrvatske narodne banke

Povremena publikacija u kojoj se objavljuju kraći znanstveni radovi zaposlenika banke, gostiju istraživača i vanjskih suradnika.

Pregledi Hrvatske narodne banke

Povremena publikacija u kojoj se objavljuju informativno-pregledni radovi zaposlenika banke, gostiju istraživača i vanjskih suradnika.

Rasprave Hrvatske narodne banke

Povremena publikacija u kojoj se objavljuju rasprave djelatnika banke, gostiju istraživača i vanjskih suradnika.

Hrvatska narodna banka izdavač je i drugih publikacija, primjerice: zbornika radova s konferencija kojih je organizator ili suorganizator, knjiga i radova ili prijevoda knjiga i radova od posebnog interesa za HNB i drugih sličnih izdanja.