

Doc. dr Aleksandar Vasiljević
Fakultet za pravne i poslovne studije
„Dr Lazar Vrkatić“, Novi Sad
aleksandar.vasiljevic@sbb.rs

UDK 336.71(497.11)
Originalni naučni rad
Primljen: 15. 12. 2013.
Odobren: 31. 12. 2013.

(NE)POUZDANOST FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA U PROCESU KVALITETNE PROCENE BONITETNOSTI KORISNIKA KREDITA

SAŽETAK: Bez obzira na podržavanje ili osporavanje analize bilansa kao pouzdanog pokazatelja bonitetnosti korisnika kredita, zakonska je obaveza da dosje svakog korisnika kredita ima bilanse u protekle tri godine i presečne bilanse u vreme podnošenja kreditnog zahteva. Bilansni podaci iz poslednjeg zvaničnog godišnjeg bilansa korisnika kredita su osnova klasifikacije bilansne aktive banaka i kreiranja pokazatelja poslovanja banke. Bez obzira na uredbu NBS i propisane pokazatelje koji se posmatraju u bilansima korisnika kredita, svaka banka opredeljuje na koji način će vrednovati pojedine bilansne pokazatelje, što čini osnovu upravljanja kreditnim rizikom. Bilansni pokazatelji ne mogu pružiti pouzdanu sliku kvaliteta poslovanja korisnika kredita dok se ne uđe u analizu analitike bilansnih stavki. Potreba ulaženja u analitiku bilansnih stavki povećava se sa rastom ročnosti kreditnog zahteva, dok se za kredite sa ročnošću preko 5 godina gubi značaj bilansnih analiza jer se radi o dugom periodu u kome se ne može predvideti kvalitet poslovanja samo na osnovu istorije i sadašnjosti bilansnih pokazatelja.

KLJUČNE REČI: *bilans, banka, analiza, kreditni rizik.*

1. Uvod

Kreditni rizik se u našem ekonomskom sistemu najčešće vezuje za banke. Međutim, navedeni rizik prisutan je u svim poslovnim sistemima koji svoje proizvode i usluge realizuju na tržištu sa odloženom naplatom. S obzirom na to da kreditni rizik u našim uslovima predstavlja sinonim

za bankarsko poslovanje, analizu upravljanja kreditnim rizikom najbolje je sprovoditi na primeru poslovnih banaka.

Kreditni rizik je osnovni rizik u procesima kreditiranja i, prosto rečeno, on predstavlja nepoznanicu da li će korisnik kredita – kupac robe ili usluge, biti u stanju da banci vrati kredit koji ima koristi. Kod odobravanja kredita (odluka da se nekom proda roba) odluka se donosi na bazi kvaliteta poslovne istorije tražioca kredita, na bazi sadašnjeg stanja tražioca i na bazi procene budućeg kvaliteta poslovanja tražioca kredita. Budući da se prethodno navedena odluka odnosi na budući period ona sama po sebi nosi rizik (kreditni rizik) koji se povećava sa povećanjem perioda na koji je kredit odobren (dužina valute plaćanja robe ili usluge).

Iako u praksi imamo odomaćenu frazu „upravljanje kreditnim rizikom“, ni banke niti bilo koji drugi poslovni sistem ne mogu značajnije upravljati kreditnom sposobnošću korisnika kredita – kupca robe ili usluge, nakon realizacije kredita. Banka najviše što može jeste da kontroliše korisnika kredita i da u skromnoj meri pomogne da se prevaziđu trenutne poteškoće u poslovanju korisnika kredita. Stoga, kada kažemo „upravljanje kreditnim rizikom“ mislimo na aktivnosti banke ili nekog drugog poslovnog sistema pre realizacije kredita i aktivnosti banke u toku trajanja kredita – valute za naplatu potraživanja, koje imaju preventivno dejstvo na ublažavanje kreditnog rizika. U preventivne mere za ublažavanje kreditnog rizika možemo navesti¹:

- kvalitetnu analizu kreditne sposobnosti tražioca kredita (kupca robe);
- kvalitetan odabir kolaterala po budućem kreditu (kupoprodajnoj obligaciji);
- kvalitetan monitoring kredita u korišćenju;
- veliku disperziju korisnika kredita (kupaca).

Pošto smo ranije spomenuli da banke trenutno, u odnosu na druge delatnosti, prednjače u ozbiljnosti prilikom pristupa kreditnom riziku, odnosno naplati potraživanja, tri su osnovna segmenta koja se uzimaju u obzir kod analize kreditne bonitetnosti korisnika kredita kao osnove za upravljanjem kreditnim rizikom. Osnovne kategorije koje se sagledavaju u cilju pravilne procene kreditnog rizika su:

¹ Vasiljević, A. (2010): *Finansijski menadžment*, Symbol, Novi Sad.

- kvalitet finansijskog poslovanja u odnosu na iznos i ročnost kreditnog zahteva;
- kvalitet opšteg poslovanja i izloženost korisnika kredita raznim rizicima;
- imidž klijenta u okruženju.

2. Analiza finansijskih izveštaja kao osnova procene bonitetnosti korisnika kredita

Analiza finansijskih pokazatelja poslovanja klijenta – tražioca kredita na osnovu finansijskih izveštaja je osnov procene kreditnog rizika. Navedena analiza gubi na merodavnosti sa povećanjem ročnosti traženog kredita, kada se kao kriterijumi bonitetnosti javljaju i predviđeni događaji u budućnosti. Za kratkoročne kredite finansijska analiza je dominantna, ali ne i jedina, jer se pretpostavlja da se kredit daje na dovoljno kratak rok, pri čemu je moguće sa prihvatljivom verovatnoćom proceniti i predvideti kretanja u poslovnom sistemu tražioca kredita, i isto tako smatra se da je rok dovoljno kratak da bi se relativno pouzdano mogla predvideti kretanja u okruženju. Naravno da se u finansijskoj analizi posmatra određeni istorijski period, koji je definisan i uredbom Narodne banke Srbije.² Uredba govori da banka mora imati poslednja tri finansijska izveštaja tražioca kredita i presečni izveštaj na dan podnošenja zahteva za kredit kako bi se kvalitetno mogao proceniti kreditni rizik.

U analizi finansijskih pokazatelja kao načinu procene kreditnog rizika, odnosno naplate potraživanja, može se posmatrati veliki broj parametara koji imaju definisane granice tolerantnih vrednosti. Osnovni parametri koji se posmatraju u analizi finansijskih izveštaja korisnika kredita su³:

- kretanje kapitala i osnovnih sredstava u posmatranom periodu od 3 do 4 godine. Poželjno je da klijent ostvaruje rast navedenih parametara;
- kretanje prihoda od poslovanja i ukupnih prihoda u posmatranom periodu od 3 do 4 godine. Poželjno je da klijent ostvaruje rast u posmatranim parametrima. U uslovima nestabilnosti u kretanju kursa

² www.nbs.rs.

³ Vasiljević, A., Bojanić, Ž. (2009): *Značaj upravljanja kreditnim rizikom u uslovima ekonomske krize*, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad.

evra, bilansni pokazatelji se obračunavaju u evrima po prosečnom kursu za zadati period, i tako posmatrane vrednosti se smatraju pokazateljima rasta ili pada;

- kretanje poslovne dobiti i ukupne dobiti u posmatranom periodu. Poželjno je da se dobit ostvaruje u kontinuitetu. Za banku je neophodno da klijent ima ukupnu dobit radi bolje klasifikacije aktive. Ukupni gubitak i poslovna dobit mogu biti prihvatljivi samo u uslovima nekontrolisano visokih negativnih kursnih razlika. Poslovni gubitak i ukupna dobit imaju opravdanja u uslovima naplate otkupljenih potraživanja, što se, po pravilu, knjiži na vanrednim prihodima;
- ratio likvidnosti u sva tri nivoa mora biti veći od 1 u celokupnom posmatranom periodu;
- obaveze iz poslovanja (dobavljači) moraju biti dominantnije u kratkoročnim obavezama od finansijskih obaveza (kratkoročni krediti, lične pozajmice);
- kupci moraju biti dominantni u odnosu na zalihe (naročito zalihe gotovih proizvoda) u ukupnom iznosu kratkoročnih potraživanja. Navedeno ne važi samo kod klijenata koji svoje proizvode i usluge prodaju avansno ili sa veoma kratkom valutom plaćanja;
- kreditna zaduženost, kratkoročna i dugoročna, ne sme biti veća od 30%, odnosno 50% godišnjih poslovnih prihoda.

Sem navedenih osnovnih parametara koji se posmatraju u analizi finansijskih izveštaja tražioca kredita, posmatraju se i:

- devizni depoziti i depoziti indeksirani u evrima;
- zalihe – misli se na deo zaliha koji se indeksira u evrima;
- nekretnine, postrojenja i oprema – misli se na deo koji se indeksira u evrima ili ima procenu koju je dao ovlašćeni sudski veštak;
- potraživanja u evrima i potraživanja koja se indeksiraju u evrima;
- *cross border* i valutno indeksirani krediti, bilo da su u pitanju kratkoročni ili dugoročni krediti;
- obaveze iz poslovanja koje se plaćaju u evrima ili se indeksiraju u evrima;
- da li poslovni sistem indeksira svoje cene u skladu sa deviznom klauzulom i koliko često na godišnjem nivou;

- da li poslovni sistem pored politike cena koristi i neki drugi instrument za upravljanje deviznim rizikom, i koji;
- amortizacija duga (kredit) – u pitanju je iznos dugoročnog finansijskog duga koji treba platiti u tekućoj godini;
- amortizacija duga (lizing) – u pitanju je iznos finansijskog lizinga koji treba platiti u tekućoj godini;
- materijalna imovina u izgradnji – tu su uključeni iznosi za izradu novih osnovnih sredstava, kao i uplate na računu za njihovu nabavku. Suštinski, to predstavlja vrednost materijalne imovine poslovnog sistema koja je u procesu izgradnje i biće upisana u osnovna sredstva klijenta u narednih dvanaest meseci. Ovaj podatak se može dobiti od samog privrednog subjekta ili se može pronaći u revizorskom izveštaju;
- negativna kursna razlika – unosi se iznos negativne kursne razlike kod poslovnih sistema kod kojih je moguće striktno utvrditi učešće ove stavke u AOP stavki „finansijski rashodi“ (kod poslovnih sistema koji su u obavezi da sastavljaju napomene uz finansijske izveštaje);
- tržišni uslovi, pri čemu se analiziraju rizik sektora i konkurencija. Rizik sektora može biti mali, srednji i veliki. Konkurencija može biti slaba, umerena i jaka. Te kategorije, u skladu sa podacima koje dobije analizom tržišnih uslova, iskustvom i slobodnom procenom, finansijski analitičar razvrstava u neku od navedenih kategorija;
- raspoloživi kapital i neiskorišćeni kreditni limiti – raspoloživi kapital predstavlja sumu depozita i finansijskih plasmana kod banaka ili drugih finansijskih institucija, koji mogu biti lako konvertovani u likvidna sredstva;
- stopa depresijacije materijalnih sredstava.

Sem navedenih parametara bitno je sagledati strukturu kreditne zaduženosti i odnos bilansnih prihoda i prometa koji klijent ostvaruje preko svog tekućeg računa. Ukoliko su prihodi približni prometu preko tekućeg računa smatra se da je poslovanje klijenta regularno. Ukoliko su prihodi manji od prometa preko tekućeg računa treba znati razlog tome. To može biti inicirano prometom koji nastaje kreditnim aranžmanima, ličnim pozajmicama, prebacivanjima sredstava sa jednog na drugi račun, knjiženjem uplata na primljene avanse koji će se u budućnosti oprihodovati (turističke agencije). Ako je promet preko tekućeg računa značajno

manji od iskazanih prihoda, to jedino može da znači da je klijent u problemu. Prihod se inicira fakturisanjem prodane robe ili usluge i u idealnom slučaju prihodi i promet bi se podudarali. Kada je promet manji od prihoda to znači da klijent nije naplatio svoja potraživanja. Odstupanje može biti prihvatljivo jer se roba i usluge daju na odloženo plaćanje i razlika prihoda i prometa bi trebalo da bude do nivoa potraživanja koja su u valuti plaćanja. Značajnija odstupanja su jasan signal banci da tražilac kredita ima sporna potraživanja čija je naplata pod velikom neizvesnošću, i to je za banku automatski neprihvatljivo visok kreditni rizik.

Analiza finansijskih izveštaja i finansijskih pozicija korisnika kredita je samo jedan segment analize, dok drugi segment analize predstavlja izračunavanje parametara poslovanja kao što su: indikatori strukture prihoda i rashoda, indikatori ekonomičnosti poslovanja, indikatori bruto i neto finansijskog rezultata i rentabilnosti, indikatori opšte likvidnosti i sl.

Navedeni parametri su uspostavljeni odnosi bilansnih pozicija i na osnovu njih banka može pravilnije proceniti trenutnu bonitetnost tražioca kredita i kreditni rizik navedenog klijenta u kraćem vremenskom periodu. U praksi nije čest slučaj da tražilac kredita ima sve zadovoljavajuće pokazatelje bonitetnosti. Banka mora da izvrši vrednovanje svih parametara (na osnovu poslovne politike banke) i da odredi metodologiju za izračunavanje procešne ocene bonitetnosti. Kakva će metodologija biti i koja će ocena biti zadovoljavajuća za banku sa aspekta prihvatljivosti rizika plasiranja sredstava i naplate potraživanja zavisi isključivo i jedino od banke.

U tabeli 1 predstaviceo neke od osnovnih parametara finansijskog poslovanja, kao i poželjne vrednosti datih parametara koje banke po svojoj procenu uzimaju u obzir pri definisanju kvaliteta korisnika kredita.⁴

Tabela 1. Osnovni pokazatelji finansijskog poslovanja

Parametri	Poželjne vrednosti
Indikatori strukture prihoda i rashoda	
Učešće poslovnih prihoda u ukupnom prihodu	<i>Što više</i>
Učešće prihoda od prodaje proizvoda i usluga u ukupnom prihodu	<i>Što više</i>

⁴ Vasiljević, A. (2009): *Upravljanje rizicima*, Mediterran Publishing, Novi Sad.

Učešće finansijskih prihoda u ukupnom prihodu	/
Učešće ostalih prihoda u ukupnom prihodu	Što manje
Učešće revalorizacionih prihoda u ukupnom prihodu	Što manje
Indikatori ekonomičnosti poslovanja	
Odnos ukupnih prihoda i ukupnih rashoda	>1
Odnos poslovnih prihoda i poslovnih rashoda	>1
Odnos finansijskih prihoda i finansijskih rashoda	>1
Odnos prihoda i rashoda po osnovu kamata	>1
Indikatori bruto i neto finansijskog rezultata i rentabilnosti	
Bruto dobitak prema ukupnim prihodima	Min. 10%
Bruto dobitak prema ukupnoj aktivi	Min. 10%
Neto dobitak prema ukupnom prihodu	/
Neto dobitak prema ukupnoj aktivi	/
Indikatori vertikalne strukture pasive	
Učešće kapitala u ukupnoj pasivi	Što više
Učešće osnovnog kapitala u ukupnom kapitalu	Što više
Učešće obaveza u ukupnoj pasivi	Što manje
Učešće dugoročnih obaveza u ukupnoj pasivi	Što manje
Učešće kratkoročnih obaveza u ukupnoj pasivi	Što manje
Učešće kredita u ukupnoj pasivi	Što manje
Indikatori finansijske stabilnosti	
Pokriće kapitalom osnovnih sredstava, nematerijalnih ulaganja i upisanog kapitala	Što više
Odnos kapitala, dugoročnog rezervisanja i dugoročnih obaveza prema stanju stalne imovine	Što više
Indikatori opšte likvidnosti	
Kreditna sposobnost kao odnos kapitala, dugoročnog rezervisanja i dugoročnih obaveza prema stalnoj imovini	>1
Odnos obrtne imovine bez zaliha prema obavezama	>1
Odnos obrtne imovine i dugoročni finansijski plasmani prema obavezama	>1
Pokriće dugoročnih obaveza dugoročnim finansijskim plasmanima	>1
Koeficijent zaduženosti kao odnos obaveza i PVR prema kapitalu i dugoročnim rezervisanjima	<100%
Stepen samofinansiranja kao odnos kapitala, dugoročnih rezervisanja i obaveza prema stalnoj imovini i zalihama	>1
Učešće sopstvenog kapitala u ukupnom kapitalu	>50%

Navedeno kratko predstavljanje osnovnih parametara finansijske analize tražioca kredita radi procene kreditnog rizika plasmana, odnosno naplate potraživanja, figurira samo kod kratkoročnog kreditiranja, pri čemu se pretpostavlja da će tražilac kredita zadržati trend poslovanja ustanovljen na osnovu analize poslovanja iz prethodne 3–4 godine. Što je potencijalni kreditni aranžman dugoročniji, menja se i finansijska analiza, odnosno osnova ostaje ista ali se dodaju novi parametri za koje se proceni da mogu uticati na povećanje izloženosti banke kreditnom riziku. Neke od dodatnih analiza koje utiču na procenu rizika su: projekcija finansijskog poslovanja za budući period, projekcija toka gotovine, projekcija ekonomskog i finansijskog toka investicije, projekcija interne stope rentabilnosti, projekcija perioda povrata sredstava, projekcija likvidacione vrednosti i sl.

2.1. Bilans stanja kao predmet analize

Bilans stanja je trenutna slika finansijskog položaja nekog preduzeća na određeni dan. On prikazuje veličinu i strukturu sredstava i izvora finansiranja. Struktura sredstava ukazuje na to kako su sredstva uložena (investiciona aktivnost), a struktura izvora finansiranja ukazuje na efekte finansijske aktivnosti, tj. na finansijsku strukturu nekog preduzeća, pri čemu razlikujemo sopstveni kapital (sopstveni kapital = aktiva – obaveze) i pozajmljeni kapital (obaveze preduzeća prema trećim licima). Prilikom analize bilansa stanja najvažnije kategorije sa aspekta analitičara su da poslovni sistem ima što veću vrednost osnovnih sredstava (naravno da u isto vreme nije na osnovu toga preopterećen obavezama – da su sva osnovna sredstva nabavljena putem kredita/lizinga), da se zalihe što brže obrću jer to znači da poslovni sistem uspešno realizuje/prodaje svoju robu/usluge, da su potraživanja prema kupcima na što nižem nivou jer to znači da je poslovni sistem uspešan u naplati svojih potraživanja i da ta potraživanja ne daje na duži rok naplate. Kod potraživanja idealno bi bilo da su naplate sa datumom valute; međutim, iz prakse nam je poznato da neretko to nije slučaj. Zato poslovni sistemi moraju prilikom prodaje roba i usluga svojim kupcima naročitu pažnju obratiti na njihovu likvidnost, proveru njihove kreditne sposobnosti i da se od njih obezbede uzimanjem menica i drugih oblika obezbeđenja. Ukoliko se neka potraživanja ne uspeju naplatiti primenjuju se otpis potraživanja (definiše

ga menadžment kao procenat prihoda od prodaje koji čine nenaplativa potraživanja) i metoda starosti potraživanja, gde se ona grupišu prema valuti dospeća i isteku te valute u određene starosne grupe i onda se na svaku starosnu grupu primenjuje različit procenat, koji određuje menadžment na osnovu iskustva. Analiza se može uspešno sprovesti ukoliko se uporedi nekoliko poslednjih godina, i to tako da se vidi koliki je procenat nenaplativih potraživanja učestvovao u prihodima od prodaje. Kada se donese zaključak na osnovu ovoga, oni se porede sa prosekom grane ili boljim konkurentima u grani. Prilikom analize treba obratiti pažnju na rizik od naplate i autentičnost potraživanja. Rizik naplate znači – proučiti konkurenciju i njihova potraživanja u odnosu na prodaju, proučiti koncentraciju na određene kupce (ukoliko ima velikih kupaca stvara se odnos zavisnosti), proučiti starost potraživanja (koliko dugo nisu naplaćena). Autentičnost potraživanja (utvrditi, ako je to moguće, da li ima indicija da je prikazan lažan prihod i lažna, tj. fiktivna potraživanja), pri čemu treba proučiti: kreditnu politiku firme, politiku prodaje novim kupcima, odobrene komercijalne popuste (rabat), bilo kakvu obavezu koju firma ima u odnosu na prodatu robu. To su najvažnije stavke kada je u pitanju analiza aktive u bilansu stanja. Međutim, treba napomenuti da gotovina i gotovinski ekvivalenti nisu manje značajni sa stanovišta kvalitetne analize. Gotovinski ekvivalenti se drže da bi se omogućilo fleksibilnije poslovanje kompanije i da bi se zadovoljile tekuće potrebe za gotovinom na način da se sredstva drže u tim finansijskim instrumentima, jer u toku držanja nose odgovarajuće prinose kao što su: kamate, dividende, dobitak na porastu cene akcija i sl.

Što se tiče pasive bilansa stanja, najpovoljnije je da klijent ima što veću vrednost sopstvenog kapitala, što daje kvalitetniju sliku u očima dobavljača, tako i analitičara, da je vrednost neraspoređene dobiti što veća i da se njen veći deo prenosi iz godine u godinu, čime se uvećava i kapital samog poslovnog sistema, da su obaveze prema dugoročnim i kratkoročnim obavezama što manje jer je tada zaduženost pravnog lica na niskom nivou, da su obaveze iz poslovanja na što nižem nivou, što nam ukazuje na to da je poslovni sistem visokolikvidan i da uspeva sve svoje obaveze platiti u roku (što kraćem). Dugoročni finansijski plasmani su oni finansijski instrumenti koji su raspoloživi za prodaju. Kod analize ove kategorije treba prikupiti što više informacija koje mogu ukazati na one finansijske instrumente kod kojih cene konstantno padaju, jer se

takvi ne mogu smatrati likvidnim instrumentima, tj. preduzeće će njihovom prodajom ostvariti gubitke i možda neće biti u mogućnosti da pokrije potrebe za gotovinom na kratak rok. Sve obaveze predstavljaju određen rizik za preduzeće i ono mora raspolagati imovinom koju predaje poveriocu da bi se razrešilo obaveze. Preuzimanje obaveza utiče i na likvidnost i solventnost preduzeća. Likvidnost je sposobnost preduzeća da na kratak rok izmiri dospele obaveze. Solventnost je sposobnost preduzeća da u dugom vremenskom roku podmiruje dospele obaveze.

2.2. Bilans uspeha kao predmet analize

Bilans uspeha sadrži informacije o uspešnosti (rentabilnosti) poslovanja jednog poslovnog sistema u određenom vremenskom periodu za koji se sačinjava. Bilans uspeha pokazuje finansijsku poziciju preduzeća na tačno određen dan. Preduzeće može poslovati sa dobitkom i gubitkom. Dobitak se javlja kao osnovno merilo uspešnosti preduzeća kao celine. Na visinu dobitka direktno utiču prihodi i rashodi. Ukoliko preduzeće ima prihode veće od rashoda znači da posluje sa dobitkom. Ukoliko preduzeće ima veće rashode od prihoda znači da posluje sa gubitkom. U analizi razlikujemo dva osnovna dela, i to: poslovni dobitak ili gubitak koji nastaje iz redovnog poslovanja i neto dobitak ili gubitak kao krajnji rezultat jednog poslovnog sistema. Kada je reč o poslovnom dobitku ili gubitku on nastaje, kako smo već napomenuli, iz redovnog poslovanja. Ukoliko su poslovni prihodi veći od poslovnih rashoda privredni subjekat ostvaruje poslovni dobitak. Ukoliko su poslovni rashodi veći od poslovnih prihoda privredni subjekat ostvaruje poslovni gubitak. Kada je reč o neto dobitku ili gubitku, osim prihoda i rashoda iz redovnog poslovanja uzimaju se u obzir i finansijski prihodi i rashodi, kao i vanredni i ostali prihodi i rashodi, neto dobitak ili gubitak koji se obustavlja, poreski rashod perioda, odloženi poreski rashod ili prihod perioda i isplaćena lična primanja poslodavcu. Idealno je da privredni subjekat posluje sa dobitkom i da je dobitak izražen najvećim delom iz redovnog poslovanja, samim tim i da ostvaruje neto dobitak, a da na dobitak poslovnog sistema u manjoj meri utiču finansijski i vanredni i ostali prihodi.

3. Nedostaci analize bilansa

Osnovni nedostatak u analizi bilansa je taj što banka i analitičari imaju uvid u sintetička konta bilansa i eventualno u analitička konta ukoliko korisnik kredita dostavi i bruto bilanse. Bez obzira na to šta korisnik kredita dostavi, ono što se ne vidi a što zna samo korisnik kredita je sledeće:⁵

1. Stanje na odgovarajućem kontu 202 (kupci) može pokazivati iskrivljenu sliku. Svaki privredni subjekat svojim aktima određuje kada se potraživanje od kupaca prebacuje na ispravku vrednosti, i to je najčešće nakon 365 dana. Kada posmatramo saldo kupaca, koji utiče i na racio likvidnosti i na dobit preduzeća, ne vidimo realnost potraživanja od kupaca jer se tu mogu nalaziti i kupci koji kasne sa plaćanjima do 365 dana i koji su realno nenaplativi. Realno nenaplativa potraživanja bi trebalo da budu na ispravci vrednosti, što umanjuje dobit jer ispravka vrednosti znači vanredne rashode. U bankarstvu postoji princip klasifikacije plasmana (bilansne aktive), gde se u zavisnosti od kašnjenja u izmirivanju obaveza korisnici kredita (kupci) svrstavaju u određene kategorije rizičnosti koje imaju svoje procenete izdvajanja na ime rezervi za pokriće rizika, što direktno utiče na dobit banke. Na taj način se ne može desiti da se loši plasmani prikrivaju, jer oni kroz klasifikaciju bilansne aktive direktno utiču na profit banke. U vanbankarskom sektoru ne postoji sličan princip i zbog toga je jako teško utvrditi objektivnost finansijskih izveštaja i jako je teško odrediti se prema realnosti iskazanog profita. Na primer, klijent u svojim bilansima može iskazati stanje na kupcima od 1.000.000 evra i ukupnu dobit od 200.000 evra. Iza tih podataka možda se krije činjenica da je od 1.000.000 evra potraživanja od kupaca 400.000 evra u kašnjenju od preko 9 meseci i veoma je neizvesna sudbina naplate tih potraživanja. U bankarskoj filozofiji, navedenih 400.000 evra bi moralo biti stavljeno na vanredne rashode, čime bi se za isti iznos umanjila dobit i klijent bi iz dobiti prešao u gubitak od 200.000 evra. Nebankarski sektor nema obavezu takvog postupanja (sporna potraživanja se drže na kontu redovnih kupaca u skladu sa internim

⁵ Vasiljević, A. (2010): *Finansijski menadžment*, Symbol, Novi Sad.

- aktima o otpisu potraživanja), te je stoga jako teško utvrditi objektivnost iskazanih podataka.
2. Kod stanja kupaca ne možemo pouzdano utvrditi povezanost kupaca sa klijentom kojeg posmatramo i ne možemo pouzdano utvrditi suštinsko postojanje povezanih pravnih lica. Kao kupac se realno može pojaviti povezano pravno lice, što suštinski ne predstavlja potraživanje posmatranog subjekta. Odnosi između povezanih pravnih lica često ne predstavljaju redovan poslovni odnos i kada klijent ima potraživanje od povezanog pravnog lica to potraživanje najčešće se ne naplaćuje u novčanom obliku, čime se realno ugrožava likvidnost jednog od povezanih preduzeća (poverioca). Kod povezanih preduzeća koja funkcionišu po principu holdinga česti su slučajevi da je matično preduzeće najveći kupac i najveći dobavljač povezanim preduzećima. U tim slučajevima finansijski izveštaji pokazuju velike prihode i promet posmatranog preduzeća ali, po pravilu, tu ne postoji novčani promet (već papirološki – kompenzacioni) jer se on odvija jedino u relacijama matičnog preduzeća i krajnjeg kupca.
 3. Kod prihoda u presečnim bilansima banka i analitičari ne mogu ustanoviti realnost iskazanih prihoda jer se ne zna iznos naknadnih, akcijskih i ostalih rabata i izdavanja prema kupcima koji se nakon obračuna mogu knjižiti kao umanjenje poslovnih prihoda. Ako se, na primer, 15. jula posmatraju presečni bilansi sa 30. junom i do tada ostvareni prihodi teško je utvrditi realnost iskazanih pokazatelja. Presečni bilansi sa 30. junom se koliko-toliko pouzdano mogu posmatrati tek u avgustu ili septembru kada se obračunaju i usaglase svi dodatni, akcijski, naknadni, bonusni i ostali rabati, kao i ostala izdavanja kojima kupac tereti prodavca za prvih pola godine poslovanja. Sve navedeno se može knjižiti kao ostali troškovi, ali može se i knjižiti (često se tako radi) i kao umanjenje prihoda iz redovnog poslovanja.
 4. Iz stanja zaliha ne možemo utvrditi strukturu zaliha, odnosno da li se radi o gotovim proizvodima, sirovinama, ambalaži, energentima i slično. Jako je bitno o kojim se zalihama radi jer iz toga možemo videti izlaznost gotovih proizvoda iz magacina prema kupcima.
 5. Značajan deo negativnih kursnih razlika se razgraničava na AVR čime se umanjuju finansijski rashodi i povećava dobit. Iako je to zakonska mogućnost, negativne kursne razlike su obaveza bez ob-

- zira na to gde se knjiže. Pravo stanje stvari bi se imalo kada bi posmatrani subjekat celokupne negativne kursne razlike knjižio kao finansijske rashode. U tom slučaju se realniji podaci dobijaju posmatrajući presečne bilanse (gde nije izvršeno razgraničenje negativnih kursnih razlika) nego kada se posmatraju konačni – završni bilansi.
6. Dosta je teško utvrditi osnov međusobnih pozajmica sa drugim pravnim licima i realnu naplativost tih pozajmica, jer se iz bilansa ne može utvrditi vlasnička ili neka druga povezanost sa pravnim licima kojima je data ili od kojih je uzeta pozajmica. Analiza eventualne povezanosti međusobnih davaoca pozajmica može se utvrđivati osnivačkim aktima i izvodom iz APR-a, ali se ta povezanost može ustanoviti samo kroz zajedničko učešće u kapitalu ili postojanje rodbinskih odnosa. Primljene ili date pozajmice se najčešće knjiže kao kratkoročne obaveze ili potraživanja. Realno, te obaveze i potraživanja su fiktivna jer ne postoji realna obaveza njihovog regulisanja ukoliko se radi o odnosu povezanih pravnih lica. Iz tog razloga je jako važno utvrditi poreklo navedenih baveza i potraživanja jer se one ne mogu posmatrati kao i obaveze i potraživanja prema eksternim subjektima. Ukoliko se ustanovi značajna povezanost u obavezama i potraživanjima povezanih pravnih lica ili ako se ustanovi postojanje povezanih pravnih lica, najbolje je zahtevati sastavljanje i dostavljanje konsolidovanih bilansa.
 7. Ne mogu se videti jemstva data drugim pravnim licima gde banka nije korisnik jemstva. Data jemstva se trenutno mogu videti samo ako je banka poverilac po datom jemstvu (iz izveštaja kreditnog biroa), dok je nemoguće utvrditi dato jemstvo ako je poverilac subjekat koji nije banka. Nije realno očekivati da davaoci jemstva svoje potencijalne obaveze knjiže na vanbilansnim kontima jer bi na taj način umanjili sopstveni kreditni bonitet.
 8. Ne mogu se videti date valutirane menice ili menice koje su kasnije eskontovane. Taj podatak se delom može videti u izveštaju kreditnog biroa, ali njegova pouzdanost zavisi od ažurnosti banke koja je otkupila menice.

Sve navedeno se ne može videti prostim uvidom ni u sintetičke niti u analitičke bilanse. Jedini način da se do navedenih podataka dođe jeste direktan uvid u poslovne knjige korisnika kredita, pri čemu je malo ve-

rovatno da će on to dozvoliti. Razlog za to je taj što ni obavezna revizija finansijskih izveštaja ne zadire u navedene detalje, koji drastično mogu promeniti sliku o kvalitetu finansijskog poslovanja korisnika kredita. Bez obzira na to što finansijski izveštaji mogu dati potpuno pogrešnu sliku o poslovanju posmatranog subjekta oni se ne mogu zaobići u analizi kreditnog rizika. Neizostavnost analize finansijskih izveštaja delom je nametnuta uredbama NBS, a delom time što su bilansni i ostali finansijski pokazatelji poslovanja polazna osnova u upravljanju kreditnim rizikom, koja se po potrebi i po proceni banke-kreditora nadograđuje kolateralom, monitoringom i ostalim instrumentima smanjenja kreditnog rizika.

4. Analiza kvaliteta poslovanja korisnika kredita

Analiza finansijskog poslovanja klijenta u cilju procene izloženosti banke kreditnom riziku predstavlja kvantifikovane pokazatelje koji su sami po sebi kratkoročni i promenjivi. Sem kvantiteta, kod procene izloženosti kreditnom riziku bitan je i kvalitet klijenta. Kvalitet se može definisati kao ambijent, uslovi i relacije u poslovnom sistemu u kojem se ostvaruje kvantitet. U pogledu kvaliteta potrebno je posmatrati i analizirati: koliko klijent postoji i posluje, tehničko-tehnološku opremljenost, učešće izvoza u ukupnoj realizaciji proizvoda i usluga, kadrovsku strukturu, usvojene standarde, kvalitet potraživanja, nivo spornih potraživanja, realnu naplativost postojećih potraživanja, koliko se proizvodi za poznate kupce, disperziju kupaca i dobavljača, mrežu kooperanata, proizvodni asortiman, učestalost proizvodnih inovacija i sl.

Svi navedeni i navedeni kvalitativni aspekti tražioca kredita su važni, svaki u svom domenu, ali se faktor disperzije kupaca gotovo uvek smatra ključnim kvalitetom poslovanja. Disperzija kupaca je sama po sebi poželjna, ali ne može svako da ima veliku disperziju. To zavisi od postojeće organizacione i tehničke infrastrukture poslovnog sistema i prirode same delatnosti. Velika disperzija kupaca zahteva širu organizacionu strukturu i veći broj radnika na prodaji i analizama. Delatnost poslovnog sistema takođe određuje moguću disperziju kupaca i činjenica je da najveću disperziju imaju uslužni poslovni sistemi i oni kojima su fizička lica dominantni kupci. Sa druge strane, ako poslovni sistem proizvodi delove za avione, velika disperzija nije moguća zbog ograničenog broja kupaca. Zbog toga i postoje termini „roba široke potrošnje“, koja

praktično nije limitirana brojem kupaca i gde je velika disperzija neizostavna, i „specijalizovana roba“, koja ima ograničen broj kupaca.

Uvažavajući navedeno, pitanje da li će se pretendovati na veliku disperziju kupaca (veliki broj malih kupaca) ili će se poslovni sistem fokusirati na mali broj velikih kupaca zavisi od odluke menadžmenta i usvojene poslovne politike o pomenutom pitanju. Navedene dve politike možemo razgraničiti prema njihovim specifičnostima:

Politika velike disperzije potraživanja (kupaca):

- poslovni sistem ima veliki broj malih kupaca;
- kupci su relativno mali, kao i njihove obaveze prema sistemu;
- realizacija proizvoda vrši se u dužem vremenskom periodu;
- veliki broj kupaca zahteva veliki fizički posao obrade bonitetnosti kupaca i ulaženja u kupoprodajne odnose;
- veliki broj kupaca zahteva veliki fizički posao praćenja naplate potraživanja;
- kod malih kupaca postiže se veća cena po jedinici gotovih proizvoda;
- mali kupci ne zahtevaju rabate;
- nijedan kupac nije toliko veliki da bi, ukoliko ne izvrši svoje obaveze, poremetio finansijsku ravnotežu sistema;
- ostalo.

Politika male disperzije potraživanja (kupaca):

- poslovni sistem ima mali broj velikih kupaca;
- realizacija proizvoda vrši se u kratkom roku, a često veliki kupci unapred otkupljuju aktuelnu proizvodnju;
- realizacija je izvesnija i sistem ne mora posebno da se angažuje oko promocije, marketinga i osvajanja tržišta;
- mali broj kupaca zahteva i mali fizički obim posla u oceni bonitetnosti, pravnim poslovima i poslovima praćenja naplate potraživanja;
- veliki kupci zahtevaju niže cene po jedinici gotovog proizvoda od malih kupaca, što predstavlja cenu smanjenja rizika realizacije proizvoda;
- veliki kupci zahtevaju količinske rabate;
- veliki kupci mogu da izazovu znatne poremećaje u finansijskoj ravnoteži sistema, pa čak i bankrot sistema;
- ostalo.

5. Analiza imidža korisnika kredita

Prethodno navedeni kvantitativni i kvalitativni pokazatelji tražioca kredita, koji određuju kreditni rizik, predstavljaju formalne objektivne kategorije. Tačnije rečeno, to su činjenice o stanju poslovnog sistema, koje su proverljive, evidentne i na osnovu kojih se donosi određen zaključak o riziku poslovanja sa analiziranim sistemom. Sem formalnih analiza činjenica iz poslovnog sistema jako je bitno da se ispita i kakav imidž poslovni sistem, odnosno tražilac kredita, ima u okruženju. Ispitivanje imidža i podaci do kojih se dolazi, a koji su vezani za sliku koje okruženje ima prema poslovnom sistemu, predstavlja subjektivni pokazatelj kreditnog rizika, koji nije manje bitan od objektivnih pokazatelja.

Imidž ni suštinski ni leksički nije fizička slika poslovnog sistema ili bilo čega drugog, i to u sledećem smislu: kako izgledaju građevinski objekti, kako su okrečeni, da li su lepe kancelarije, da li je moderan vozni park i sl. Imidž je stav koji neko ima o nekome ili nečemu, odnosno kako ga doživljava. Kupac, odnosno korisnik kredita može imati imidž: klijenta kome se može verovati, poslovnog klijenta, prevaranta, nepouzdanog klijenta, lošeg platiše, umerenog klijenta, agresivnog klijenta, klijenta koji voli da uslovljava, klijenta spremnog na kompromise, labilnog klijenta i sl.

6. Zaključak

Iako finansijski izveštaji predstavljaju zakonsku obavezu i osnovu za procenu kreditne bonitetnosti potencijalnog korisnika kredita, njihova merodavnost je uvek pod znakom pitanja. Može se reći da sa veličinom i složenošću preduzeća opada pouzdanost finansijskih izveštaja zbog usložnjavanja poslovnih odnosa preduzeća, kao i zbog ne baš uvek uočljivog preplitanja poslovnih aktivnosti matičnog preduzeća i zavisnih preduzeća. Isto tako, možemo smatrati da sa rastom ročnosti traženog kredita opada pouzdanost finansijskih izveštaja kao jedinog merila nečije kreditne bonitetnosti. Bez obzira na navedeno, finansijski izveštaji su, prema uredbama NBS, obavezan element u ocenjivanju rizičnosti kreditiranja, dok se bankama ostavlja sloboda da posmatraju i druge kriterijume poslovanja i da same procenjuju stepen rizičnosti budućeg plasmana.

Literatura

1. Bjelica, V. (2000): *Bankarstvo*, Financing centar, Novi Sad.
2. Vasiljević, A. (2001): "Influences of the Specific Agricultural categories to Conditions of Crediting", 43rd Georgikon Napok Scientific Conference, Keszthely.
3. Vasiljević, A. (2004): „Uticaj visine kamatnih stopa na optimalnu strukturu poljoprivredne proizvodnje“, doktorska disertacija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad.
4. Vasiljević, A. (2006): *Kreditna bonitetnost poljoprivrednog preduzeća kao faktor kvalitetne tržišne pozicioniranosti*, Megatrend, Valjevo.
5. Vasiljević, A. (2008): *Finansijski menadžment u poljoprivredi*, Mediterran Publishing, Novi Sad.
6. Vasiljević, A. (2009): „Kreditni bonitet poljoprivrednog preduzeća kao faktor tržišne pozicioniranosti“, Zbornik radova Fakulteta za ekonomiju i inženjerski menadžment.
7. Vasiljević, A. (2009): *Upravljanje rizicima*, Mediterran Publishing, Novi Sad.
8. Vasiljević, A. (2010): *Finansijski menadžment*, Symbol, Novi Sad.
9. Vasiljević, A., Bojanić, Ž. (2009): *Značaj upravljanja kreditnim rizikom u uslovima ekonomske krize*, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad.
10. Vasiljević, A., Bojanić, Ž. (2009): *Neadekvatnost kreditnog rizika kao inicijator ekonomske krize*, Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad.
11. Vasiljević, A., Koprivica, M. (2009): *Rizičnost bankarskog poslovanja*, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad.
12. Vasiljević, A., Lukić, S. (2012): „Sticanje poverenja kod kreditora kao cilj i uslov daljeg opstanka poljoprivrednih preduzeća“, *Civitas*, Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad.
13. Vasiljević, A., Radović, M. (2011): „Rizičnost kreditiranja poljoprivredne proizvodnje“, Naučni skup *Savremeni trendovi u evropskoj ekonomiji – implikacije za Srbiju*, Novi Sad.
14. Vunjak, N. (1994): *Finansije i menadžment*, Ekonomski fakultet, Subotica.
15. Vunjak, N., Kovačević, Lj. (2006): *Bankarstvo*, Ekonomski fakultet, Subotica.

(NO) RELIABILITY OF FINANCIAL STATEMENTS IN THE PROCESS QUALITATIVE ASSESSMENT OF SOLVENCY CONSUMER CREDIT

SUMMARY: Regardless of supporting or challenging balance analysis as reliable indicators of borrower solvency, a legal obligation exists, to keep record of each borrower's balances in the past three years and the intersecting balance at the time of loan application. Balance sheet data from the last official annual income of the borrower is the basis of balance sheet classification of assets and creating indicators for banks. Regardless of the regulations prescribed by the NBS and indicators that are observed in the balance sheets of the Borrower, each bank decides how to evaluate individual balance indicators which makes the basis of credit risk management. Balance data can not provide a reliable insight in the quality of borrower's business without the analytical analysis of balance sheet items. The need for engagement in the analysis of balance sheet items is increasing with the growth of loan maturity, but for loans with maturity over 5 years, the balance sheet analysis is meaningless because it is a long enough period in which the quality of business can not be predicted on the basis of history and the present balance sheet indicators.

KEYWORDS: *balance, bank, analysis, credit risk.*