

Financiranje malog i srednjeg poduzeća u Republici Hrvatskoj

Šturlić, Krešimir

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:148:274297>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-03-26**



Repository / Repozitorij:

[REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economics & Business Zagreb](#)



Krešimir Šturlić

**FINANCIRANJE MALOG I SREDNJEG PODUZEĆA U
REPUBLICI HRVATSKOJ**

ZAVRŠNI RAD

Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet - Zagreb

Preddiplomski stručni studij, smjer Računovodstvo i financije

Kolegij: Osnove poduzetništva

Mentor: doc. dr. sc. Kristina Petljak

Broj indeksa autora: 0067517683

Zagreb, rujan, 2020.

Krešimir Šturlić

**FINANCIRANJE MALOG I SREDNJEG PODUZEĆA U
REPUBLICI HRVATSKOJ**

**FINANCING OF SMALL AND MEDIUM-SIZED
ENTERPRISES IN CROATIA**

ZAVRŠNI RAD

Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet - Zagreb

Preddiplomski stručni studij, smjer Računovodstvo i financije

Kolegij: Osnove poduzetništva

Mentor: doc. dr. sc. Kristina Petljak

Broj indeksa autora: 0067517683

Zagreb, rujan, 2020.

SAŽETAK RADA

Geslo Europske unije o malom gospodarstvu glasi: “Prije svih mala poduzeća”. Premda su mala poduzeća glavni izvor inovacija, zaposlenja i poduzetničkih vještina, često su suočena s poteškoćama pribavljanja financijskih potpora i kredita, osobito u ranim fazama. Također se za mala poduzeća može reći da su glavni pokretači svakog gospodarstva što u krajnjem slučaju dovodi do povećane proizvodnje i izvoza, ujedno i potičući privatno vlasništvo i poduzetničke sposobnosti. Mala su poduzeća jedna od najzastupljenijih u Republici Hrvatskoj, međutim za daljnji razvoj tog tipa poduzetništva u Republici Hrvatskoj potrebno je značajno smanjenje administrativnih prepreka, ravnomjeran regionalni razvoj, jačanje konkurntske sposobnosti, jačanje poduzetničke klime u društvu te podizanje elektroničkog poslovanja na jednu višu razinu. Značajnu ulogu u razvoju malih poduzeća ima HBOR, Hrvatska banka za obnovu i razvitak, financirajući infrastrukturu, obnovu i razvitak malog i srednjeg poduzetništva, poticanjem zaštite okoliša te kreditiranjem malih poduzeća. Provedenim primarnim istraživanjem nad jednim od mnogobrojnih malih poduzeća, “Harmoni”, registriranog za popravak glazbenih instrumenata, sugovornica je iznijela puno pozitivnih primjera poslovanja, ali i nekolicinu negativnih koji ponekad kompliciraju naizgled jednostavne situacije. Također se može zaključiti da je uz potporu države i državnih institucija najvažnija podrška obitelji koja je temelj i osnova pokretanja i rada malog poduzeća upravo kakav je i “Harmoni”.

Ključne riječi: poduzetništvo, financiranje malih poduzeća, kreditiranje, poduzetnik, financijska sredstva, poduzeće

SUMMARY

The motto of the European union is “Putting small business first”. Although small businesses are a major source of innovation, employment and entrepreneurial skills, they often face difficulties in obtaining financial support and credit, especially in the early stages. For small business also can be said that they are major movements of each economy, leading to increased production and export, at the same time encouraging private ownership and entrepreneurial skills. Small businesses are one of the most represented in Republic of Croatia, however further development requires a significant reduction of administrative Barriers, balanced regional development, strengthening competitiveness, strengthening the entrepreneurial climate in society and raising the electronic commerce to higher level. Croatian bank for Reconstruction and Development have a significant role in development of small business by financing infrastructure, financing reconstruction and development of small and medium enterprises, encouraging environmental protection and lending to small businesses. Conducted primary research on one of many small companies in the Republic of Croatia, “Harmoni”, registered for the repair of musical instruments, the interlocutor gave a lot of positive business examples, but also a few negative ones that sometimes complicate a seemingly simple situation. It can be also concluded that with support of the state and state institutions, the most important thing is support of the family, which is the foundation and basis of starting and operating a small business such as “Harmoni”.

Key words: entrepreneurship, small business financing, lending, entrepreneur, financial resources, enterprise



IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je završni/diplomski/poslijediplomski specijalistički rad, odnosno doktorski rad isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija.

Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog rada, te da nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

ZAGREB, 28.09.2020

(mjesto i datum)

Spulic

(vlastoručni potpis studenta)

SADRŽAJ

1. UVOD	1
1.1 Predmet i cilj rada	1
1.2 Izvori podataka i metode prikupljanja.....	2
1.3 Sadržaj i struktura rada.....	2
2. POJMOVNO ODREĐENJE MALOG I SREDNJEG PODUZEĆA	3
2.1 Definicija malog i srednjeg poduzeća	3
2.2 Povijest i razvoj poduzeća.....	7
2.3 Vrste malih i srednjih poduzeća prema određenim kriterijima.....	8
3. MODELI FINANCIRANJA	13
3.1 Načini prikupljanja sredstava za financiranje malih i srednjih poduzeća	13
3.2 Prednosti i nedostaci pojedinih modela financiranja.....	20
3.3 Novi i tradicionalni instrumenti financiranja	20
3.4 Ograničenja i prepreke u financiranju malih i srednjih poduzeća.....	21
4. FINANCIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ I SVIJETU	23
4.1 Mjesto i gospodarski značaj malog i srednjeg poduzeća u svjetskim okvirima.....	23
4.2 Mjesto i gospodarski značaj malog i srednjeg poduzeća u Republici Hrvatskoj.....	25
4.3 Uloga države u financiranju malog i srednjeg poduzeća	27
4.4 Uvjeti kreditiranja u izgradnji i kupnji poslovnog prostora u Republici Hrvatskoj Error! Bookmark not defined.	
4.5 HAVOR-ovo kreditiranje malog i srednjeg poduzeća	29
4.6 Startup poduzetništvo na prostoru Republike Hrvatske.....	31
5. ANALIZA FINANCIRANJA I POSLOVANJA MALOG PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ NA PRIMJERU MIKRO PODUZEĆA "HARMONI", OBRT ZA POPRAVAK GLAZBENIH INSTRUMENATA	33
5.1 Metodologija istraživanja.....	33

5.2	Rezultati istraživanja	33
5.3	Ograničenja i preporuke za buduća istraživanja	36
6.	<u>ZAKLJUČAK</u>	37
	POPIS LITERATURE	38
	POPIS TABLICA	42
	POPIS GRAFIKONA	42
	PRILOG	43

1. UVOD

1.1 Predmet i cilj rada

Predmet istraživanja ovog rada su načini financiranja malog i srednjeg poduzeća u Republici Hrvatskoj, načini prikupljanja sredstava, prednosti i nedostaci pojedinih modela, te ograničenja i prepreke u financiranju. U radu su opisani temeljni pojmovi poduzetništva, malog i srednjeg poduzeća, modeli financiranja, načini prikupljanja sredstava te prednosti i nedostaci pojedinih modela financiranja. Istražena je i uloga države u financiranju te uvjeti kreditiranja. Cilj ovog rada je naglasiti značaj i utjecaj poduzeća na razvoj svake države, pa tako i Republike Hrvatske. Kako navodi CEPOR u svom izvješću o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj, u Hrvatskoj u 2014. godini posluje 104.116 mikro, malih i srednjih poduzeća (99,7% ukupno registriranih poduzeća), koja ostvaruju udio od 53% u ukupnom prihodu, 68,4% u zaposlenosti i 48,5% u izvozu Hrvatske. Prema podacima prikupljenim u Splitsko-dalmatinskoj županiji u 2015. godini od ukupnog broja poduzetnika, 90,7% (10.850) su mikro poduzetnici, 8,2% (982) mali, 0,9% (102) srednji, a tek manji dio 0,2% (23) su veliki poduzetnici.

U okviru Strategije Europa 2020. Hrvatska ima dobre rezultate u odnosu na neke nacionalne ciljeve (rano napuštanje školovanja, smanjenje emisije stakleničkih plinova, smanjenje siromaštva i socijalne isključenosti), međutim, u nekoliko područja ostvarivanje ciljeva je ili upitno ili još uvijek ispod razine na kojoj je planiran prosjek EU. Posebno se ističe zaostajanje u ostvarivanju cilja ulaganja u istraživanje i razvoj koji je prema Nacionalnom programu reformi definiran na razini od 1,4% BDP-a, dok je stopa na EU razini 3% BDP-a. Intenzitet ulaganja u istraživanje i razvoj u Hrvatskoj na istoj je razini kao prethodne godine i iznosi tek 0,84% BDP-a, čime ostaje upitno ostvarivanje definiranog cilja (koji je ionako značajno ispod EU cilja od 3%). Hrvatska ostvaruje svoj nacionalni cilj vezan uz stopu zaposlenosti (65,2%), što je također znatno ispod prosjeka EU (75%) i među najnižima u EU. U Hrvatskoj je stopa stjecanja visokog obrazovanja u dobnoj skupini od 30 do 34 godina u 2016. iznosila 29,5%, što je smanjenje u odnosu na 2015. godinu (30,9%). Takva promjena upozorava da nije vjerojatno da će Hrvatska do 2020. ostvariti svoj nacionalni cilj".¹

¹ Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018 CEPOR, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf>, 21.07.2020.

1.2 Izvori podataka i metode prikupljanja

Za potrebe ovog rada provedeno je sekundarno i primarno istraživanje. Za izradu ovog rada na temu Financiranje malog i srednjeg poduzeća u Republici Hrvatskoj kod sekundarnih izvora korištena je stručna literatura i znanstveni članci iz područja ekonomije i poduzetništva, te članci objavljeni na internetu iz područja financija i poduzetništva.

Za potrebe primarnog istraživanja obrađen se konkretan primjer mikro poduzeća "Harmoni" registriranog kao obrt za popravak glazbenih instrumenata. U tom poglavlju se predstavljaju tržišna pozicija poduzeća, metodologija istraživanja te rezultati istraživanja.

U sklopu sekundarnog istraživanja, korištena je znanstvena i stručna literatura, teorijski pristupi rasta malih i srednjih poduzeća:

- relevantni pojmovi i koncepti upravljanja promjenama i reagiranja na tržišnu promjenjivost,
- utjecaj tržišne promjenjivosti i faktora na stabilnost rasta poduzeća,
- utjecaj države na podupiranje rasta poduzeća,
- mogućnosti financiranja kroz kreditne ustanove,
- alternativni načini financiranja i tržišna zastupljenost ovih metoda.

1.3 Sadržaj i struktura rada

Sadržaj završnog rada *Financiranje malog i srednjeg poduzeća u Republici Hrvatskoj* sastoji se od uvoda, pet poglavlja i zaključka. U uvodnom dijelu opisani su predmet i cilj rada, izvori i metode prikupljanja podataka te sadržaj i struktura rada. Kroz drugo poglavlje definira se povijest i razvoj poduzeća te vrste poduzeća prema određenim kriterijima. Treće poglavlje se odnosi na modele financiranja, načine prikupljanja sredstava te prednosti i nedostatke pojedinih modela. Četvrto poglavlje opisuje mala i srednja poduzeća u svijetu i Republici Hrvatskoj prema mjestu i gospodarskom značaju. Prikazuje i ulogu države u financiranju kao i uvjete kreditiranja. Šesto poglavlje analizira financiranje i poslovanje malog poduzeća u Republici Hrvatskoj na primjeru mikro poduzeća "Harmoni", obrta za popravak glazbenih instrumenata, te opisuje metodologiju i rezultate istraživanja kao i ograničenja i preporuke za buduća istraživanja. Zaključkom se iznose sve bitne činjenice završnog rada.

2. POJMOVNO ODREĐENJE MALOG I SREDNJEG PODUZEĆA

2.1 Definicija malog i srednjeg poduzeća

Poduzetništvo (*eng. Entrepreneurship*) dolazi od riječi poduzeti, a jedan je od temeljnih pokretača gospodarskog razvoja i inovacija svake države. "Poduzetništvo je nemoguće jednoznačno odrediti zato što je poduzetništvo izazov, tj. više od želje za uspjehom, više od inovativnosti, više od znanja i upornog rada, više od novog proizvoda, više od tržišta ili novog potrošača."² Poduzetništvo je način gospodarskog djelovanja u kojem poduzetnik svojom vizijom i spremnošću ulazi u riskantno i neizvjesno ulaganje s ciljem stjecanja dobiti.

Poduzeća se mogu podijeliti na mala, srednja (SME, *eng. small and medium enterprises*) i velika poduzeća (LSE). Sektor malih i srednjih poduzeća na prostoru Republike Hrvatske definiran je Zakonom o računovodstvu i Zakonom o poticanju malog gospodarstva, a posljednja izmjena iz 2017. godine definirala je kategoriju mikro poduzeća.

Tablica 1 STRUKTURA PODUZEĆA S OBZIROM NA VELIČINU OD 2013. DO 2017. GODINE

	2013.		2014.		2015.		2016.		2017.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Sektor malih i srednjih poduzeća	100.841	99,7	104.116	99,7	106.221	99,7	114.156	99,7	119.752	99,7
Mikro i mala poduzeća	99.573		102.895		105.029		112.809		118.352	
Srednja poduzeća	1.268		1.221		1.192		1.347		1.400	
Velika poduzeća	350	0,3	354	0,3	348	0,3	327	0,3	329	0,3
Ukupno	101.191	100	104.470	100	106.569	100	114.483	100	120.081	100

Izvor: "Analiza financijskih rezultata poduzetnika RH u 2013.-2017. godine", Fina, 2018.

² Škrtić, M.: **Poduzetništvo**, Sinergija, Zagreb, 2006., str. 1.

Tablica 1 prikazuje analizu financijskih rezultata poduzetnika RH od 2013. do 2017. godine, za sektor malih i srednjih poduzeća, mikro i malih poduzeća, srednjih poduzeća te velikih poduzeća. Primjetan je porast tijekom godina za sve subjekte.

Osnovni preduvjeti za razvoj malih i srednjih poduzeća u suvremenim uvjetima poslovanja su fleksibilnost i sposobnost poduzeća da se brzo prilagodi novonastalim situacijama na tržištu. Mala i srednja poduzeća smatraju se razvojnom i pokretačkom snagom cjelokupnog gospodarstva i temeljem uspješnosti pojedine države. Povećavajući konkurenciju, utječu na stabilnost cijena, prisiljavajući velika trgovačka društva na tržišne i proizvodne promjene. Mala i srednja poduzeća povećavaju ekonomsku i socijalnu mobilnost stanovništva, pokretač su novih zapošljavanja i gospodarskih restrukturiranja.

Obilježja malih i srednjih poduzeća su manji broj djelatnika, manja količina proizvodnje, jednostavniji ulazak i izlazak iz reprodukcijских tokova, veći udio znanja i inventivnosti te institucionalna samostalnost. Mala poduzeća povećavaju raznovrsnost lokalnog tržišta, ali i sve više utječu na međunarodna tržišta. Struktura malih poduzeća uglavnom je linijska što omogućava bržu internu komunikaciju, samim time lakše upravljanje i rješavanje tekuće problematike. To ih čini produktivnijim i elastičnijim u radu.

Za osnivanje poduzeća nisu potrebna velika financijska sredstva, uglavnom su u vlasništvu pojedinaca ili obitelji. Mala i srednja poduzeća u prednosti su pred velikim poduzećima kada su u pitanju izmjene tehnologija i informatizacija. U Republici Hrvatskoj u 2017. godini mala i srednja poduzeća obuhvaćala su udio od 99,7%, time je u odnosu na 2016. godinu zabilježen porast broja mikro i malih poduzeća za 4,9%, dok je kod srednjih poduzeća porast za 3,9%. Mikro, mala i srednja poduzeća zapošljavala su 73,2% svih zaposlenih u poslovnim subjektima, pa u odnosu na 2016. godinu nema bitnih promjena. Broj zaposlenih u mikro poduzećima se povećao za 4,3% te je iznosio 27,5%. U malim poduzećima je taj iznos povećan za 3,1%, a u srednjim poduzećima za 4,5%. U ukupnom prihodu ostvarenom na razini Hrvatske udio mikro, malih i srednjih poduzeća iznosio je 59,6%, pa u usporedbi sa 2016. godinom nema znatnih promjena, no razlike su uočljive u ukupnim prihodima mikro poduzeća gdje je porast od 8,4%, kod malih za 7,9% te kod srednjih poduzeća za 4,7%. Prema ukupno ostvarenom izvozu sektor malih i srednjih poduzeća ostvario je udio od 52,5%, pa je u usporedbi sa 2016. godinom povećanje od 2,8%. Kod mikro poduzeća primjetno je povećanje od 15%, malih od 16,5% te kod srednjih od 3,6%.³

³ CEPOR, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf> 22.07.2020.

U tablici 2 je prikaz razlika mikro, malih, srednjih i velikih poduzeća, prema broju zaposlenosti, ukupnom prihodu te izvozu za 2016. i 2017. godinu.

Tablica 2 VELIČINA PODUZEĆA I ZAPOSLENOST, UKUPAN PRIHOD I IZVOZ U 2016. I 2017. GODINI

Ekonomski kriterij valorizacije sektora	Veličina poduzeća							
	Mikro		Mala		Srednja		Velika	
	2016.	2017.	2016.	2017.	2016.	2017.	2016.	2017.
Broj zaposlenih	232.898	242.867	222.772	229.752	166.274	173.713	231.166	236.552
Zaposlenost (udio)	27,3%	27,5%	26,1%	26,0%	19,5%	19,7%	27,1%	26,8%
Ukupan prihod (mil. kn)	87.052	94.384	149.443	161.307	141.579	148.281	255.035	274.423
Ukupan prihod (udio)	13,7%	13,9%	23,6%	23,8%	22,4%	21,9%	40,3%	40,5%
Izvoz (000 kn)	8.801.609	10.121.387	23.172.448	26.989.911	34.045.279	35.254.300	53.414.542	65.477.447
Izvoz (udio)	7,4%	7,3%	19,4%	19,6%	28,5%	25,6%	44,7%	47,5%

Izvor: "Analiza financijskih rezultata poduzetnika RH u 2016 i 2017. godini", FINA, 2017.

"Analiza financijskih rezultata poduzetnika RH u 2017. godini", FINA, 2018.

Najčešći načini organiziranja poduzeća su⁴:

- inokosno poduzeće
- obiteljsko poduzetništvo
- partnerstvo ili ortakluk
- dioničko društvo s ograničenom odgovornošću
- dioničko društvo ili korporacija

Inokosno poduzetništvo je najstariji i najrašireniji oblik poduzetničke djelatnosti u kojoj je nositelj poslovne aktivnosti jedna fizička osoba kojoj pripada dobit. Inokosno poduzetništvo čine proizvodno obrtništvo i maloprodaja, pružanje svakodnevnih usluga, odnosi se na obrte, trgovce pojedince i slobodna zanimanja.

⁴ Deželjin, J. i suradnici, **Poduzetnički menadžment**, Alineja, Zagreb, 1999.

Obiteljsko poduzetništvo poseban je oblik inokosnog poduzetništva koje se pojavljuje u različitim pravnim oblicima poput trgovačkog društva, obrta, tajnog društva, ortaštva, odvjetničkog ureda ili liječničke ordinacije, zadruge ili ustanove. Sastoji se od utemeljitelja, najčešće oca i ostalih članova obitelji.

Partnerstvo ili ortakluk poslovno je povezivanje dviju ili više osoba koji su vlasnici i nositelji poslovne aktivnosti i kojima obrt pripada. Partnerstvo se zaključuje ugovorom kojim se definiraju međusobni odnosi među partnerima, kao što su podjela rada, menadžerske uloge, odgovornost, ulog kapitala, raspodjela dobiti. Zajednički cilj je ulaganje kapitala, širenje tržišta, transfer znanja, jeftinija radna snaga, pristup sirovinama i sl. Partnerstva uglavnom nastaju prilikom manjka financijskih sredstava, a jedan od najrasprostranjenijih oblika zajedničkih ulaganja je joint venture.

Društvo s ograničenom odgovornošću trgovačko je društvo u kojem jedna ili više pravnih osoba ulažu temeljne uloge prema unaprijed dogovorenom temeljnom kapitalu. Prednosti su oblik odgovornosti do visine upisanog kapitala, jednostavnost prijenosa vlasništva, lakoća dobivanja kapitala, kontinuitet poslovanja. Nedostaci se očituju u složenom postupku gašenja poduzeća, visokim početnim troškovima, propisanom minimalnom kapitalu, naglašenoj zakonskoj regulativi.

Dioničko društvo ili korporacija nastalo je ulaganjem brojnih pojedinačnih kapitala i kupnjom dionica. Dioničari su suvlasnici koji donose poslovne odluke društva ovisno o broju raspoloživih dionica, dakle odgovorni su samo do visine svojih uloga. Ostvarenjem određenih uvjeta društvo dolazi do novog kapitala emisijom novih dionica.

Prednosti malog poduzetništva su sposobnost brzog prilagođavanja promjenama na tržištu, jednostavnija realizacija ideja uz relativno male troškove početnog ulaganja, kreativnost i inovativnost, mogućnost samozapošljavanja, kooperativnost s velikim poduzećima, veća učinkovitost u pogledu manjeg uloga kapitala po novozaposlenome, s boljim financijskim rezultatima. Također, veliku ulogu ima i psihološka pogodnost malih poduzeća, gdje mali poduzetnici samostalno odlučuju o načinu vođenja posla, što pridonosi osobnom zadovoljstvu. U malom i srednjem poduzetništvu veća je motivacija i zadovoljstvo potičući kvalitetu života zaposlenih, ali i potrošača.

Lošim stranama poduzetništva smatraju se nedostatnost kapitala i kvalitetni izvori financiranja, nemogućnost korištenja ekonomije obujma tj. nemogućnost smanjenja prodajnih cijena, rabata, korištenja troškovnih prednosti serijske proizvodnje kao i ulaganjima u vlastita istraživanja i razvoj, nepotpuna informatička znanja, nedovoljno razvijen menadžment, velika prisutnost rizika od poslovnog neuspjeha, nedostatak društvene skrbi, nedostupnost odgovarajućih informacija, što za posljedicu često ima pogrešne strateške, taktičke i operativne korake u poslovanju. Također je prisutna nedostatna stručnost, jer većina poduzetnika ne raspolaže dovoljnim sredstvima za stalno angažman vrhunskih stručnjaka, pa samostalno odrađuju poslove za koje nisu stručni.

2.2 Povijest i razvoj poduzeća

Prvi zapisi u kojima se navodi postojanje nekih primitivnijih oblika poduzetničke aktivnosti pojavili su se u doba starih Grka, gdje filozof Ksenofont (428. – 354. pr. Kr.) spominje poduzetničko ponašanje i aktivnosti te poduzetničke prilike kod tadašnjih prekomorskih trgovaca⁵.

U sklopu prvih ekonomskih znanstvenih istraživanja termin poduzetništvo prvi upotrebljava Richard Cantillon (otprilike 1680. – 1734.). Richard opisuje razliku između poduzetnika i kapitalista te naglašava kako svaki poduzetnik mora moći prihvatiti i preuzeti rizik⁶.

Krajem 19. stoljeća, Joseph A. Schumpeter, kojeg se naziva i *ocem poduzetničke teorije* ističe inovativnost i važnost poduzetništva malih poduzeća. Tek se sredinom 20. stoljeća priklanja znanstvenicima koji promiču masovnu proizvodnju.

Godine 1961. David McClelland ponovo stavlja osobne kvalitete poduzetnika u centar poduzetničkih istraživanja⁷.

Sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog stoljeća započinju velike društvene promjene prouzrokovane razdobljem ekonomske recesije, naftnom krizom, tehnološkim progresom, rastućom globalizacijom i otvaraju osjećaj nesigurnosti i neravnoteže. Te nove prilike potiču preusmjerenje u nova, drugačija poduzeća.

Landstrom ističe dva ključna pristupa u poduzetničkim istraživanjima:

⁵ Tomljenović, Lj.: **Upravljanje promjenama u funkciji strategijskog razvoja malih i srednjih poduzeća**, Split, 2016.

⁶ Landstrom, H.: **Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research**, Springer New York Dordrecht Heidelberg London, 2007. ISBN 978-0-387-23601-8, str. 29.

⁷ Landstrom i dr.: **Entrepreneurship: Exploring the knowledge base**, Research Policy 41, 2012., str. 1156.

- makropristup – bavi se ulogom poduzetništva i malih poduzeća u širem ekonomskom kontekstu
- mikropristup – bavi se istraživanjem poduzetnika i malih poduzeća kao subjekata sa svojim posebnostima i zakonitostima funkcioniranja koje određuju njihov pojedinačni uspjeh ili neuspjeh

U Republici Hrvatskoj malo i srednje poduzetništvo u posljednjih 20 godina ima sve važniju ulogu u stvaranju novih gospodarskih subjekata i povećanju radnih mjesta. Najveći porast malog poduzetništva ostvaren je u početnim godinama tranzicije, u razdoblju od 1990. do 1997. godine, prosječno 80% godišnje, pri čemu je 1990. poslovalo 5.000 malih poduzeća, a 1997. godine 62.000. U tom istom periodu srednja poduzeća su s početnih 1.237 poduzeća povećala broj na 2.203.

Godine 1996. donesena je prva službena definicija malih i srednjih poduzeća za područje cijele Europske unije, a 2000. godine tijekom sumita predsjednika država i vlada Europske unije naznačena je važnost malih i srednjih poduzeća u cilju postizanja Europske unije kao najkonkurentnije privrede svijeta⁸. Godine 2003. donesena je nova definicija malih i srednjih poduzeća s ciljem unapređenja poduzetništva, investicija i rasta gospodarstva.⁹

2.3 Vrste malih i srednjih poduzeća prema određenim kriterijima

Poduzeća se mogu definirati prema jednoj od kategorija MSP-a. Poduzeće mora zadovoljiti dva od tri uvjeta kako bi bilo svrstano u kategoriju MSP-a prema jednom od kriterija:

- broju zaposlenih,
- godišnjem prometu ili aktivi/dugoročnoj imovini.

Broj zaposlenih obvezna je kategorija, a uz nju mora biti zadovoljen kriterij godišnjeg prometa ili dugoročne imovine. Sektor malog i srednjeg gospodarstva, prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva čine fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu.

⁸ Katuša, I.: **Obilježja i značenje malih i srednjih poduzeća za Hrvatsko gospodarstvo**, Zagreb, 2017. str. 7.

⁹ Prohaska, Z., Olgić, B.: **Entrepreneurship and macroeconomic management**, Programi financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, Ekonomski fakultet Rijeka, Sveučilište u Rijeci, Vol. 2, No. 3, 2005. str. 605-618.

Prema broju zaposlenih poduzeća se mogu podijeliti na mikro, mala i srednja poduzeća. U tablici 3 je prikazana raspodjela mikro, malih i srednjih poduzeća¹⁰:

- mikro poduzećem smatraju se poduzeća s manje od 10 zaposlenika, godišnjim prometom ili ukupnom godišnjom bilancom do 2 milijuna eura ili dugoročnom aktivom do 2 milijuna eura
- malim poduzećem smatraju se poduzeća s manje od 50 zaposlenika i godišnjim prometom ili ukupnom godišnjom bilancom do 10 milijuna eura ili dugoročnom aktivom do 10 ili više milijuna eura
- srednjim poduzećem smatraju se poduzeća s manje od 250 zaposlenika i godišnjim prometom ili ukupnom godišnjom bilancom do 50 milijuna eura ili dugoročnom aktivom do 43 ili više milijuna eura

Tablica 3 KRITERIJI DEFINIRANJA MSP-A

Kategorija poduzeća	Broj zaposlenih	i	Godišnji promet	ili	Aktiva/Dugoročna imovina
Srednje	< 250		≤ 50 milijuna EUR		≤ 43 milijuna EUR
Malo	< 50		≤ 10 milijuna EUR		≤ 10 milijuna EUR
Mikro	< 10		≤ 2 milijuna EUR		≤ 2 milijuna EUR

Izvor: "Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natjecajima za dodjelu sredstava iz fondova EU", HGK

Osnovni broj zaposlenika izražava se u jedinicama godišnjeg rada, a obuhvaća zaposlenike s punim i pola radnog vremena, privremeno zaposlene i sezonske radnike, vlasnike-direktore i partnere koji se bave redovitom djelatnošću u poduzeću i ostvaruju pogodnost od njegovih financijskih koristi, no isključuje zaposlenike na porodiljinom ili roditeljskom dopustu, pripravnike ili studente uključene u stručno usavršavanje na temelju ugovora o pripravništvu ili ugovora o stručnom usavršavanju.

¹⁰ "Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natjecajima za dodjelu sredstava iz fondova EU", http://europski-fondovi.eu/sites/default/files/dokumenti/vodic_za_msp_prihvatljivost_na_natjecaje_eu_hgk_analiza_112013.pdf 23.07.2020.

Godišnji promet prikazuje prihod poduzeća u predmetnoj godini, ostvarenog prodajom i pružanjem usluga iz djelatnosti poduzeća, isključujući porez na dodanu vrijednost (PDV) ili ostale neizravne poreze. Ukupnom godišnjom bilancom smatra se vrijednost glavne imovine trgovačkog društva¹¹.

Definiranje MSP-a prema udjelu u poduzeću:

1. neovisna poduzeća
2. partnersko poduzeće
3. povezano poduzeće
4. odnos poduzeća s tijelima javne vlasti

U ovoj definiciji ima još jedan uvjet koji je nužno zadovoljiti, u obzir se uzimaju i povezanosti između dvaju ili više poduzeća, a postoje tri kategorije poduzeća: neovisna, partnerska i povezana.

1. Neovisna poduzeća

Neovisno poduzeće može biti u potpunosti neovisno ili partnerski povezano s jednom ili više tvrtki. Partnerski udio jednog ili više poduzeća mora biti do 25% ukupnog udjela poduzeća i obrnuto. Većina poduzeća u Europskoj uniji su neovisna. Iznimkom se smatra poduzeće neovisnim kada je prag u rasponu od 25% do 50% u vlasništvu jednog od navedenih subjekata, ali pod uvjetom da nisu međusobno povezani:

- poduzeća koja posluju s rizičnim kapitalom, poslovni anđeli i poduzeća za javna ulaganja,
- sveučilišta i neprofitni istraživački centri,
- institucionalni ulagači uključujući fondove za regionalni razvoj,
- autonomna lokalna vlast s godišnjim proračunom manjim od 10 milijuna eura i manje od 5.000 stanovnika.

2. Partnersko poduzeće

¹¹ "Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća", <https://www.aprrr.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-korisnike-o-definiciji-malih-i-srednjih-poduze%C4%87a-4.pdf> 24.07.2020.

Kod partnerskog poduzeća udio jednog ili više poduzeća u drugom poduzeću iznosi 25% ili više, ali ne više od 50%. Kod partnerskog poduzeća vrijedi pravilo recipročnosti, a partnerskim se smatra u slučaju da:

- udio jednog poduzeća u drugom iznosi od 25% do 50%, a taj postotak odnosi se na postotak glasačkih prava i kapitalni udio ili ukoliko dio drugog poduzeća u tom poduzeću iznosi od 25% do 50%, a taj postotak odnosi se na postotak glasačkih prava i kapitalni udio,
- poduzeće nije vezano za drugo poduzeće, znači da udio glasačkih prava u drugom poduzeću ili obrnuto ne smije iznositi više od 50%.

3. Povezano poduzeće

Povezano poduzeće znači da je većinski udio jedne ili više tvrtki u udjelu povezanog poduzeća. Poduzeće se smatra povezanim ako je više od 50% udjela poduzeća u vlasništvu jedne ili više tvrtki. Poduzeća se smatraju povezanim ako:

- jedno poduzeće je unutar drugog poduzeća u vlasništvu većine udjela ili glasačkih prava,
- jedno poduzeće ima pravo unutar drugog poduzeća na smjenjivanja većine administrativnog, upravljačkog ili nadzornog tijela drugog poduzeća,
- ugovor potpisan među poduzećima ili zakonska odredba u memorandumu jednog poduzeća dopušta drugom poduzeću ostvarenje dominantnog utjecaja u poduzeću,
- ako jedno poduzeće ima mogućnost, na temelju ugovora, potpunu kontrolu i upravljanje glasačkim pravima dionika ili članova.

4. Poduzeće u odnosu s tijelima javnosti

Poduzeće ne spada u kategoriju MSP-a ukoliko je 25% ili više udjela izravno ili neizravno kontrolira jedno ili više tijela javne vlasti, kako ne bi dolazilo do sukoba interesa tj. do prednosti u smislu financiranja, u odnosu na ostala poduzeća koja nemaju ovakvu definiciju. Poduzeće usprkos tome može biti neovisno ako posjeduje 50% ili više udjela.

Klasifikacija malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i Europi ne razlikuje se puno od ostatka europskih zemalja, oslanjajući se na broj zaposlenih, aktivu, udio u poduzeću i dr. Postoje specifična poduzeća koja imaju mali broj zaposlenika, ali ostvaruju visoke prihode te se takva poduzeća zbog svog značaja ne bi trebala klasificirati samo kvantitativno, već treba obratiti pozornost i na kvalitativne faktore.

3. MODELI FINANCIRANJA

3.1 Načini prikupljanja sredstava za financiranje malih i srednjih poduzeća

Financiranje se može podijeliti prema¹²:

- roku raspoloživosti izvora,
- porijeklu,
- vlasništvu.

Prema roku raspoloživosti izvora dijeli se na:

- kratkoročno financiranje,
- srednjoročno financiranje,
- dugoročno financiranje.

Kod kratkoročnog financiranja izvori sredstava na raspolaganju su do godine dana. Uglavnom se koriste za financiranje kratkotrajne imovine tj. obrtnih sredstava. Kod srednjoročnog financiranja sredstva su dostupna u razdoblju od 1 do 5 godina, pa se uglavnom koriste za amortizaciju tj. ulaganje u strojeve, opremu i slično. Kod dugoročnog financiranja raspoloživost sredstava je duže od 5 godina, a koriste se za financijsko ulaganje u dugotrajnu imovinu tj. razvoj poduzeća.

Prema porijeklu izvori financiranja dijele se na:

- unutarnje izvore financija,
- vanjske izvore financija.

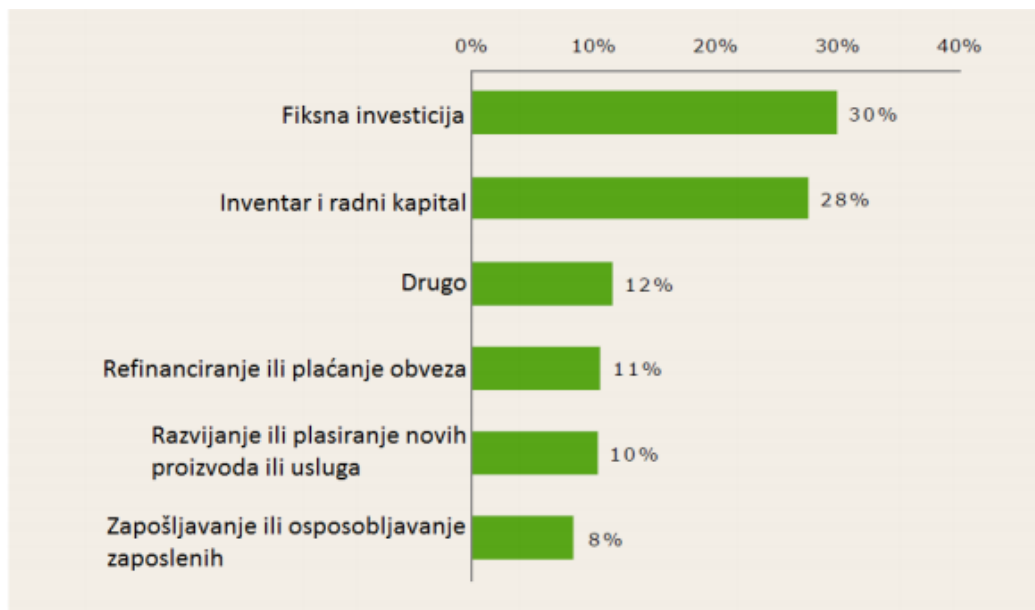
Unutarnje ili interne izvore stvorilo je samo poduzeće (amortizacija, zadržani dobitak), dok u vanjske tj. eksterne izvore ulaze emisija vrijednosnih papira i krediti.

¹² Šarlija - Predavanja za kolegij Kreditna analiza, 2008.

Unutarnji izvori ograničeni su s obzirom na broj mogućnosti jer proizlaze iz poslovanja poduzeća. Unutarnjim izvorima financiranja smatra se ušteđevina, početni ili naknadno skupljeni kapital, zadržana dobit, dionice, potraživanje od dužnika. Vanjski izvori financiranja nisu najpovoljniji oblik financiranja, no poduzetnik često nema drugog izbora. U vanjske izvore ubrajaju se krediti, ulaganja vlasnika poduzeća, bespovratna sredstva, prirast kapitala od izdanih dionica, zajmovi, leasing, poslovni anđeli, skupno financiranje.

Grafikon 1 prikazuje raspodjelu korištenja vanjskih izvora financiranja od strane malih i srednjih poduzeća, na području Europske unije u 2014. godini. Promatrani period istraživanja ograničen je na 6 mjeseci. Najveći postotak se odnosi na fiksnu investiciju koja predstavlja dugotrajnu imovinu, npr. dodatni poslovni prostor. Inventar i radni kapital su na drugom mjestu sa 28%, te refinanciranje ili plaćanje obveza, razvijanje ili plasiranje novih proizvoda ili usluga, zapošljavanje ili osposobljavanje zaposlenih od 8 do 12%.

Grafikon 1 SVRHA KORIŠTENJA EKSTERNOG FINANCIRANJA OD MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA



Izvor: Trojnar, K.: Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, Varaždin, 2015

Prema vlasništvu¹³:

- vlastiti izvori,

¹³ Vukičević, M.: **Financije poduzeća**, Zagreb, 2006.

- tuđi izvori.

Kod vlastitih (neročnih izvora) ne postoji obveza vraćanja (dionički kapital, partnerski ulozi), za razliku od tuđih (ročnih) izvora koji se vraćaju vjerovnicima u određenom roku (sve vrste obveza, dugovi).

Prema vlasništvu, izvore financiranja dijelimo na tuđe i vlastite. U tuđe izvore financiranja spadaju razni krediti, obveze, zajmovi, dug, dobavljači. Kod vlastitih sredstava potraživanja od kupaca su najvažniji izvor financiranja. Prednosti su što nema obveza vraćanja sredstava, veći financijski i kreditni kapacitet, veća poslovna i financijska samostalnost.

Najčešći oblici financiranja za mala i srednja poduzeća su:

- vlastita sredstva osnivača u početnoj fazi poslovanja kada poduzetnik financira društvo unosom imovine ili novca u temeljni kapital društva ili kroz pozajmice
- proizvodi kreditnih institucija kao što su krediti, faktoring i leasing pri čemu kreditne institucije detaljno pregledavaju poslovne planove društva kako bi ispravno procijenile hoće li primarni izvor povrata (redovno poslovanje) i sekundarni izvor povrata (instrumenti osiguranja) biti prihvatljivi, te iz tog razloga kod odobravanja plasmana u početku mogu zahtijevati veća jamstva vlasnika osobnom imovinom

Iako su mala i srednja poduzeća pokretači inovacija i razvoja, pokretači proizvodnje, te generatori rasta i razvoja ukupnog gospodarstva, jedan od najvećih problema s kojim se susreću poduzeća jest pristup izvorima financiranja, osobito u državama poput Hrvatske, gdje su još uvijek banke primarni izvori financiranja.¹⁴

U teoriji financijskog menadžmenta izvori financiranja kategorizirani su prema roku dospijeca i s obzirom na izvore.

Prema roku dospijeca razlikuju se:

- trajni izvori financiranja,
- dugoročni izvori financiranja,
- srednjoročni izvori financiranja,
- kratkoročni izvori financiranja.

¹⁴ Ploh, M.: "Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj", <https://hrcak.srce.hr/185842>, 21.07.2020., str. 79-82.

S obzirom na izvore financiranja ističe se:

- unutarnje financiranje,
- vanjsko financiranje.

Pod unutarnjim načinom financiranja smatraju se akumulirana dobit, amortizacija, naplata glavnice dugoročnih plasmana, uplate vlasnika, dok vanjski način financiranja podrazumijeva kredite, izdavanje obveznice, faktoring, leasing te financijska sredstva odobrena na temelju projekata ministarstva ili projekata Europske unije.¹⁵

Osnovnim izvorima financiranja malih i srednjih poduzeća smatra se bankarski sektor, kreditne unije, fondovi rizičnog kapitala, poslovni anđeli, vladini programi poticaja i subvencioniranih kreditnih linija. U Hrvatskoj komercijalne banke u svojoj ponudi imaju različite vrste kredita za financiranje malih i srednjih poduzeća: kredite za financiranje izvoza, za obrtna sredstva, investicijske kredite, građevinske kredite, kredite za turističke usluge, hipotekarne kredite, kredite za specifične djelatnosti (npr. zelene djelatnosti), kredite za početnike, kredite za dobavljače, kredite za poduzetnice i drugo.

U bankocentričnim financijskim sustavima, kakav je u Europi, Republici Hrvatskoj i svim nerazvijenim zemljama, veličinom aktive i brojem institucija dominiraju banke, dok su poduzeća i stanovništvo ovisni o bankovnim kreditima.¹⁶ Bankovni kredit je novac posuđen od banke, u kojem se banka obvezuje isplatiti u određenom periodu novac tj. glavnicu, a poduzeće u određenom roku vraća glavnicu i ugovorenu kamatnu stopu. Bankovni krediti su najvažniji eksterni izvor financiranja od kojih su u ponudi kratkoročni i dugoročni krediti te posebni kreditni programi u suradnji s ministarstvima, razvojnom bankom, državnim agencijama, jedinicama lokalne samouprave te međunarodnim financijskim institucijama. "U 2016. je u prosjeku zamijećeno poboljšanje dostupnosti bankovnog financiranja za MSP-ove uz smanjenje kamatnih stopa. Međutim, MSP-ovi su zabilježili i povećanja beskamatnih troškova financiranja i zahtjeva u pogledu kolaterala. Poteškoće u pristupu bankovnim kreditima imaju prije svega manja i inovativna poduzeća."¹⁷

¹⁵ Bujan, I., Vugrinec, M.: "Specifičnosti financiranja SME sektora u Hrvatskoj u odnosu na zemlje Europske unije", Zbornik Veleučilišta u Rijeci, Vol. 2, <https://hrcak.srce.hr/128883>, 21.07.2020., str. 127-138.

¹⁶ Leko, V.: **Relativno značenje financijskih institucija, u Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.) Industrija osiguranja u Hrvatskoj – promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom**, Graft-Gabrijel, Zagreb, 2012., str. 5.

¹⁷ **Tematski informativni članak o Europskom semestru**, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_small-medium-enterprises-access-finance_hr.pdf, 29. 7. 2020., str. 1.

Leasing je jedan od načina financiranja malih i srednjih poduzeća, pri čemu na temelju sklopljenog kupoprodajnog ugovora i podmirene određene naknade, primatelj leasinga ima pravo korištenja objekta na dogovoreno razdoblje, a smatra se glavnom alternativom bankovnom kreditu i jednim od najatraktivnijih financijskih instrumenata. Leasing se dijeli na financijski i operativni. Kod financijskog leasinga korisnik je gospodarski vlasnik predmeta, a kod operativnog gospodarski i pravni vlasnik leasing institucija. Poduzeća pod leasing najčešće uzimaju različite vrste vozila, poljoprivrednu mehanizaciju, poslovne prostore, informatičku, medicinsku i dentalnu opremu. Kod leasinga primatelj generira buduće novčane tokove iz poslovanja, za razliku od bankovnog kredita gdje se otplata osigurava iz novčanog toka poduzeća i instrumenata osiguranja. Kao prednost leasinga smatraju se niski početni troškovi i mjesečna plaćanja te mogućnost obnavljanja opreme, dok su nedostaci ograničenost primjene na financiranje preuzimanja ili upotrebe imovine i nemogućnost korištenja za preuzimanje drugog poduzeća. Ključno kod leasinga mogućnost je pregovaranja i pronalaženja najpovoljnijeg oblika za potrebe poduzeća.

Factoring je dosta napredan i inovativan način kratkoročnog financiranja poduzeća na temelju prodaje kratkotrajne imovine i poduzećima je zanimljiv način financiranja jer im omogućuje da svoja potraživanja naplate prije njihova dospijanja. Kod faktoringa poduzeće uz dogovoreni iznos provizije ili naknade prepušta potraživanje sredstava agentu ili drugoj organizaciji, koji time preuzimaju svu odgovornost i rizik naplate. Poduzeće se time rješava troškova održavanja kreditnog odjela i odjela naplate.

Očekuje se da će factoring u budućnosti imati važniju ulogu u razvoju i financiranju malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj.¹⁸

Rizični kapital oblik je financiranja u kojem investitor, obično bogati pojedinac, ulaže sredstva u financiranje mladih i perspektivnih, ali i visokorizičnih kapitalnih poduzeća, očekujući značajnu stopu povrata u definiranom vremenskom razdoblju, obično kroz tri do pet godina. Rizični kapital u Republici Hrvatskoj još uvijek nije iskorišten kao u nekim razvijenim zemljama, a razlog tome su nerazvijenost tržišta, nedovoljna informiranost poduzetnika s cjelokupnim investicijskim procesom rizičnog kapitala. Uz nedovoljnu informiranost, poduzetnici nisu spremni na odricanje od vlasništva.¹⁹

¹⁸ Cirkveni, T.: **Factoring – prodaja tražbina radi financiranja poslovanja**. Računovodstvo, revizija i financije, 2008., str. 45.

¹⁹ Šimić, M., "Atraktivnost Hrvatske u privlačenju ulagača rizičnog kapitala", <https://hrcak.srce.hr/140303>, 22. 7. 2020.

Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS) započeli su s radom 2011. godine kao javno-privatno partnerstvo između Vlade Republike Hrvatske i privatnog sektora, a smatraju se hrvatskom verzijom fondova rizičnog kapitala. Partnerstvo čine veliki institucionalni investitori kao što su mirovinski fondovi, banke, osiguravajuća društva i velike hrvatske kompanije kojima je cilj poticanje razvoja fondova rizičnog kapitala u Hrvatskoj i stimulacija razvoja hrvatskog gospodarstva.

Financijska kriza potaknula je poduzetnike da se okrenu alternativnim izvorima financiranja, s obzirom da su uvjeti financiranja banaka pooštreni i podignuti su cjenovni uvjeti kreditiranja nakon krize.

Poslovni anđeli predstavljaju alternativan način financiranja, u kojem profesionalni investitori na temelju svog višegodišnjeg iskustva ulažu u poduzetničke projekte u njihovoj najranijoj fazi, a za razliku od banaka i fondova rizičnog kapitala, nemaju procedure i kriterije kao banke. Poslovni anđeli su uglavnom uspješni poduzetnici,iskusni rukovoditelji, te na temelju svojeg velikog iskustva, odluke o investiranju donose na osnovi vlastitog znanja o tržištu. Poslovni anđeo ulaže u vlasnički kapital, pruža pomoć u razvoju poduzeća svojim poduzetničkim i menadžerskim iskustvom i znanjem, no, također i tehničkom podrškom, tržišnim kontaktima, uslugama stručnjaka, dok zauzvrat očekuju visok povrat na investiciju. Poslovni anđeli obično nemaju definirano područje djelovanja, no najviše ulažu u zdravstvo, softvere, biotehnologiju, energetiku i IT usluge ili u poduzeća s iznadprosječnim potencijalom rasta, bilo da imaju inovativan proizvod, kvalitetne kadrove ili potencijal za ostvariti značajan tržišni udio.²⁰ Neki od kriterija prema kojima se projekt odabire su kvalitetan opis, poslovni plan i prezentacija, moćan tržišni potencijal projekta ili proizvoda, uz snažnog poduzetnika i kvalitetan tim. Poslovni anđeli razlikuju se od specijaliziranih fondova prema tome što najčešće ulažu vlastiti novac, a s obzirom na visoku rizičnost ulaganja, očekuju i visok povrat na investiciju.

Skupno financiranje (eng. Crowdfunding) inovativan je i relativno nov koncept koji povezuje poduzetnike i investitore u kojem se sredstva prikupljaju od pojedinaca, u cilju ostvarenja inovativnih ideja i projekata.

Mlada poduzeća na ovakav način imaju priliku izaći na tržište svladavši početničku fazu te nadalje imaju mogućnost privlačenja ozbiljnijih investitora.

²⁰ Rončević, A., Migač, M.: **Poslovni anđeli – alternativni izvori financiranja poduzeća i ideja.** Računovodstvo i financije, 2016.

Za razliku od Njemačke, Nizozemske i Belgije koje već imaju riješene smjernice za olakšavanje financiranja i Italije, Ujedinjenog Kraljevstva, Španjolske i Francuske koje su u procesu, Hrvatska to još nema riješeno kroz zakonski okvir. No, stvari se ipak pokreću, pa je tako 2011. godine u Republici Hrvatskoj objavljen prvi domaći projekt na nekoj platformi skupnog financiranja, a 2013. godine najkorištenija platforma u domaćim kampanjama bila je Indiegogo, Rockethub, Kickstrater i dr. Mana ovog načina financiranja je što ne postoji lokalna platforma na hrvatskom jeziku, što je još puno poduzetnika slabo upoznato s načinom financiranja i što nisu sudjelovali u nekoj kampanji skupnog financiranja.

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije u Republici Hrvatskoj jedna je od ključnih neprofitnih institucija za razvoj i poticanje malog i srednjeg poduzetništva. Osnovala ju je Vlada Republike Hrvatske koja jamči za obveze agencije prilikom poticanja osnivanja i razvoja subjekata malog gospodarstva, kod promocija i privlačenja investicija, financiranja poslovanja, poticanja ulaganja u malo gospodarstvo, kreditiranja pod povoljnijim uvjetima, subvencioniranje kamata po kreditima i dr.

HAMAG-BICRO ulaže u promociju i privlačenje investicija kako bi povećao rast malih i srednjih poduzeća kroz bespovratne državne potpore, subvencioniranje istraživanja i savjetovanja u području zaštite okoliša i očuvanja energije. Jedan od instrumenata kojim HAMAG-BICRO podupire rast i razvoj malih i srednjih poduzeća je jamstvo. Tako je tijekom 2015. godine izdano 352 jamstava u vrijednosti 345 milijuna kuna. Ukoliko poduzeća koriste jamstva HAMAG-BICRO-a kreditorima je znatno smanjen rizik poslovanja, pa je to prilika za one poduzetnike koji prvotno ne ostvaruju mogućnost ostvarivanja kredita zbog prevelike rizičnosti i neadekvatnosti instrumenata osiguranja.

Hrvatska banka za obnovu i razvitak osnovana je 1992. godine i nalazi se u 100% vlasništvu Republike Hrvatske. Jedna od glavnih uloga HBOR-a jest poticanje utemeljenja i razvoja malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj. HBOR kreditna sredstva odobrava izravno ili putem poslovnih banaka. Godine 2015. udio izravnih odobrenja iznosio je 57%, a te iste godine zaključen je ugovor s međunarodnim bankama i financijskim institucijama radi povoljnijeg financiranja malih i srednjih poduzetnika.

Prema Vidučić i Babić²¹, Hrvatska banka za obnovu i razvitak trebala bi se više usmjeriti na savjetovanja i praćenje malih i srednjih poduzeća radi jačanja njihovog financijskog kapaciteta za izravne plasmane i preko banaka, te razvijati prilagođene programe s obzirom na obilježja sektora.

Razvojni fondovi su bespovratna financijska sredstva najčešće koje financiraju država i Europske unije. Prednost im je efikasnost, no postoje određeni troškovi kod razrade ideje i poslovnog plana, te poduzeće nije sto postotno financirano. Razvojni fondovi koriste se za financiranja inovativnih ideja u području ekologije, tehnike, infrastrukture, no nisu praksa za ustaljene i uobičajene poduzetne pothvate.

3.2 Prednosti i nedostaci pojedinih modela financiranja

SME sektor često nailazi na probleme u financiranju poduzeća. Pokretanje poduzeća složen je proces koji iziskuje detaljno poznavanje financija, informacija i podataka važnih za donošenje bitnih odluka. U današnjim uvjetima veliki broj faktora utječe na uspješnost i likvidnost poduzeća, no dobro upravljanje financijama zasigurno je među najvažnijim čimbenicima. Prema mišljenju poduzetnika u Republici Hrvatskoj zahtjevi osiguranja kredita su previsoki, kao i proces odobravanja kredita. Pretjerana dokumentacija, visoke naknade, visoke kamatne stope, nedostatak potpunih informacija i teška dostupnost dugoročnih kredita, također se smatraju propustom.

Mana skupnog financiranja (*eng. Crowdfunding*) u Republici Hrvatskoj je što ne postoji lokalna platforma na hrvatskom jeziku, što je značajan broj poduzetnika slabo upoznat s tim načinom financiranja i što nisu sudjelovali u nekoj kampanji skupnog financiranja.

3.3 Novi i tradicionalni instrumenti financiranja

Europski investicijski fond (EIF) i HBOR pokrenuli su program ulaganja (CROGIP) za potporu malih i srednjih poduzeća koja su osnovana i posluju u Hrvatskoj, u vrijednosti 70 milijuna eura. Fond je razvijen kako bi se riješio problem manjka financijskih sredstava u ranoj poduzetničkoj fazi. Zadaća EIF-a je upravljanje programom CROGIP i prikupljanje sredstava putem ulaganja u fondove i zajednička ulaganja u ciljna društva.

²¹ Vidučić, Lj., Babić, M.: **Pristup MSP poticajnim izvorima financiranja u vrijeme krize – primjer HBOR-a**, 16. Međunarodna znanstvena i stručna konferencija "Računovodstvo i menadžment – RiM", Primošten, 2015., str. 89-104.

CROGIP je dodatni program za cjelovitu strategiju, a usmjeren je na vlasnička ulaganja u kasnoj fazi. Pokrenuo je EIF-a u okviru platforme za vlasnička ulaganja i nacionalnih razvojnih institucija. Cilj programa je potaknuti ulaganje iz privatnog sektora u vlasničke fondove i pružanje potpore osnivanju upravitelja fondova.²²

3.4 Ograničenja i prepreke u financiranju malih i srednjih poduzeća

Mala i srednja poduzeća i dalje su u nepovoljnom, nekonkurentnom položaju naspram velikih poduzeća zbog rizičnosti poslovanja, svoje veličine i nedostatka specifičnih znanja.²³ U nepovoljnom su položaju i zbog nemogućnosti postizanja dovoljne razine kapitala i drugih sredstava osiguranja pa ih prema tome kreditori uvjetuju većim kamatnim stopama i suženim izborom mogućnosti financiranja. Stoga je potrebno olakšati pristup financijskim sredstvima i poticati suradnju države, kreditora, investitora i poduzetnika.

Problem financiranja malih i srednjih poduzeća javlja se u svim fazama poslovanja, stoga poduzetnici stalno tragaju za novim izvorima financiranja.

Banke i štedionice nisu naklonjene malim poduzećima zbog postojećih rizika koji se javljaju, pogotovo u prvih godinu dana poslovanja, te traže osiguranje zajma vlastitom materijalnom imovinom, oročenim novčanim depozitima, mjenicama supotpisanih partnera ili prijatelja, te jamstava drugih financijskih institucija ili agencija²⁴.

Nakon krize, bankovna dostupnost financiranja malih i srednjih poduzeća se pogoršala, jer je kriza povećala neurednosti otplate kredita, pogoršala kvalitetu kreditnog portfelja banaka, što je uzrokovalo smanjenje kreditne aktivnosti banaka, pooštavanje kreditnih standarda i podizanje cjenovnih uvjeta kreditiranja. U takvim uvjetima mala i srednja poduzeća okreću se prema drugim alternativnim izvorima financiranja.

²² **Europska komisija,**

https://ec.europa.eu/croatia/news/eif_and_hbor_launch%20new_equity_investment_programme_in_croatia_for_smes_and_midcaps_hr 26.07.2020.

²³ Krišto, J.: **Poticanje razvoja i financiranje malih i srednjih poduzeća**, u Leko, V. i Stojanović, A. (ur.), Modeli financiranja namjena koje sadrže javni interes, Grafit-Gabrijel, Zagreb, 2012., str. 137-155.

²⁴ Rajsman, M., Petričević, N., Marjanović, V., **Razvoj malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj**, Zagreb, 2013.

Administrativne prepreke, skupa procedura *startup* faze, neefikasnost pravosuđa, obrazovne institucije koje ne prate potrebe tržišta, otežani uvjeti dobivanja kredita u smislu dostupnosti informacija, troška kolaterala, visokih kamatnih stopa ključne su poteškoće već na samom početku. Uz sve ove probleme s kojima se susreću poduzeća prilikom osnivanja, problem financiranja je najveći problem. Posebice u prvoj godini poslovanja poduzećima su prepreka promjenjive kamatne stope, kratki rokovi i previsoke stope otplate, visoka cijena kapitala.

Prema istraživanjima u svijetu i Republici Hrvatskoj, malim gospodarstvima skup je i kompliciran pristup bankovnim kreditima, te nepovoljan trošak financiranja, uz pretjerana osiguranja i traženu dokumentaciju. Kreditori stvaraju nepovoljne uvjete financiranja zbog nedovoljne razine kapitala poduzeća, visokih rizika nemogućnosti naplate i visokih prosječnih transakcijskih troškova. Nedovoljno razvijen bankovni, financijski i pravni sustav, vrlo konzervativne politike posuđivanja i visoke kamatne stope na kredite, također nepovoljno utječu na razvitak, osobito u zemljama u razvoju. Problem stvaraju i nerazvijenost tržišta kapitala, otežana naplata potraživanja, nedovoljna upućenost poduzetnika i razvijenost alternativnih izvora financiranja.

Ulazak Hrvatske u Europsku uniju omogućio je nove načine financiranja kroz različite fondove, koji najčešće pružaju bespovratna sredstva, no nedostatak je što se uglavnom financiraju inovativne ideje, za razliku od nekih ustaljenih djelatnosti koje nemaju baš izgleda u dobivanju potpora iz takvih fondova. Također je uočljiva razlika između razvijenih i nerazvijenih zemalja u pogledu visina kamatnih stopa za područja koja banke ocjenjuju kao manje ili više rizična područja, što se odnosi i na ostvarivanje kredita. Zastupljenost alternativnih načina financiranja kao što su poslovni anđeli i rizični fondovi polako se poboljšava iz godine u godinu iako još nije na poželjnoj visini kao u nekim razvijenijim zemljama Europe i svijeta.

"Ako se usporedimo sa uspješnim tranzicijskim zemljama, kao što je primjerice Poljska, s obzirom da je Poljska pristupila Europskoj uniji 9 godina prije Hrvatske možemo očekivati da će Hrvatska, kroz par godina ako dobro iskoristi pogodnosti koje EU pruža također imati bolje uvjete i da će se makroekonomska klima popraviti, a time i stvoriti veći broj investitora te da će kao što dosta autora navodi, kako je važno ne samo da agencije pomognu u financiranju, već i u znanju i obrazovanju i usmjeravanju poduzetnika, te da konzultantske agencije budu aktivnije u informiranju."²⁵

²⁵ Trojnar, K.: **Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj**, Varaždin, 2015., str. 47.

4. FINANCIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ I SVIJETU

4.1 Mjesto i gospodarski značaj malog i srednjeg poduzeća u svjetskim okvirima

Geslo Europske unije o malom gospodarstvu glasi: "Putting small business first ili Prije svih mala poduzeća."²⁶ Mala i srednja poduzeća imaju glavnu ulogu u europskoj ekonomiji kao glavni izvor inovacija, zaposlenja i poduzetničkih vještina, no često su suočena s poteškoćama prilikom ostvarivanja financijskih potpora i kredita, osobito u ranim fazama. Ograničenost sredstava kojima raspolažu im također umanjuje pristup novim tehnologijama i inovacijama.

Mikro, mala i srednja poduzeća čine 99,7% svih poduzeća u Europskoj uniji i zaslužna su za više od polovine cjelokupne dodane vrijednosti koja ostvaruju sva poduzeća.

Na području Europske unije postoji blizu 21 milijun malih i srednjih poduzeća u kojima je zaposleno približno 33 milijuna ljudi i čine izvor poduzetničkog prosperiteta i inovacija, a presudni su za konkurentnost poduzeća.

"Austrija je školski primjer uspješnoga gospodarskog rasta temeljenog na razvoju malog i srednjeg poduzetništva i živi dokaz da formule gospodarskog uspjeha ne moraju svuda biti jednake. Kvalitetan rad, znanje i opća briga za napredak u stabilnom pravnom i socijalnom okruženju, uz otvorenost prema svijetu, mogu biti dovoljni uvjeti za brz gospodarski razvoj."²⁷ Austrija je izvanredan primjer zemlje koja je ostvarila brz gospodarski rast i konkurentnost kroz uslužne i turističke djelatnosti, male industrijske pogone, obrtničke radionice, prodavaonice i poljoprivredna obiteljska gospodarstva, a osnova njihova uspjeha su kvaliteta rada, čvrsti međusobni poslovni odnosi te sigurna državna financijska potpora.

²⁶ Bistričić, A., Agatić, A., Kuzman, Z.: "Značaj poslovanja malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske unije", https://hrcaj.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=103840, 25. 7. 2020., str. 146.

²⁷ Škrtić, M.: **Poduzetništvo**, Sinergija, Zagreb, 2006., str. 255.

U Njemačkoj se velika pozornost pridaje savjetovanju u upravljanju malim i srednjim poduzećima, jer poduzetnici često zbog nedovoljnih financija odrađuju poslove za koje nemaju stručna znanja. Država podupire kvalificirano savjetništvo u upravljanju kako bi poduzetnicima omogućila usluge profesionalnih vanjskih stručnjaka za usluge koje oni ne mogu sami riješiti. Posao savjetodavnog centra je analiza slabih točaka, pronalaženje izvora gubitaka, savjetovanja za poboljšanje proizvodnje i rješavanje nastalih grešaka. Praksa pokazuje kako poduzeća u Njemačkoj uvelike koriste savjetodavnu pomoć.

Europska povelja preporučuje sljedećih deset pravaca akcije²⁸:

- obrazovanje i obuka za poduzetništvo,
- jeftinije i brže osnivanje poduzeća,
- kvalitetnije zakonodavstvo i bolja regulacija,
- unapređenje dostupnosti vještina,
- poboljšanje elektroničkog pristupa,
- bolje korištenje prednosti jedinstvenog tržišta,
- prilagođavanje poreznih sustava i financijskih pitanja,
- jačanje tehnoloških kapaciteta malih poduzeća,
- razvoj uspješnih modela elektroničkog poslovanja i vrhunske podrške malim poduzetnicima,
- učinkovitije zastupanje interesa malih poduzeća na razini Europske unije i na nacionalnoj razini.

U razdoblju od 2002. do 2007. godine broj velikih poduzeća povećao se za dvije tisuće, dok se kod malih i srednjih poduzeća povećao za više od dva milijuna, što ukazuje da u Europi prevladavaju mikro poduzeća. Mala i srednja poduzeća pridonose dinamičnosti i inovativnosti ekonomije povećavajući gospodarski rast. U Europskoj uniji kao i u Republici Hrvatskoj, jedan od problema s kojim se susreću mala i srednja poduzeća pribavljanje je kapitala, posebno u ranim fazama razvoja poslovanja, što otežava pristup novim tehnologijama i inovacijama.

²⁸ Bistričić, A., Agatić, A., Kuzman, Z.: "Značaj poslovanja malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske unije", https://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=103840, 25. 7. 2020., str. 151.

4.2 Mjesto i gospodarski značaj malog i srednjeg poduzeća u Republici Hrvatskoj

Malo i srednje poduzetništvo glavni su pokretači razvoja svakog gospodarstva koje pridonosi povećanju proizvodnje i izvoza, potičući privatno vlasništvo i poduzetničke sposobnosti, generirajući zapošljavanje.

"GEM – Global Entrepreneurship Monitor najveće je svjetsko istraživanje o poduzetništvu u kojem Hrvatska sudjeluje od 2002. godine. GEM istraživanje prati razinu aktivnosti u pokretanju poslovnih pothvata na nacionalnoj razini koju mjeri TEA indeksom."²⁹ Hrvatska je u 2017. godini prema TEA indeksu, koji mjeri poduzetničku aktivnost, ostvarila najbolji rezultat u iznosu 8,9%, u posljednjih pet godina. Prema ovim rezultatima prati prosjek zemalja EU, no zaostaje za prosjekom zemalja čija su gospodarstva temeljena na efikasnosti.

U tablici 4 su prikazane regionalne razlike u pokretanju poslovnog pothvata od 2013. do 2017. godine – TEA (%) i rang. Prema podacima iz tablice u 2017. godini, vidljiv je značajan rast poduzetničke aktivnosti, izražen TEA indeksom. Najviša vrijednost indeksa u 2017. godini zabilježena je za područje Dalmacije, gdje je vidljiv porast sa 7,7% na 11,2% u razdoblju od 2016. do 2017. godine. Potom slijedi regija Istra, Primorje i Gorski kotar s porastom od 7,5% do 9,8%. Regija Zagreb i okolica imala je niži indeks nego u 2016. godini. U regiji Sjeverna Hrvatska zabilježeno je neznatno povećanje pokretanja poduzetničke aktivnosti, a u regijama Lika te Slavonija i Baranja izmjeren je najniži TEA indeks.

Poduzetnicima nedostaje više potpore kroz proces od ideje do realizacije. Prisutni su nezadovoljavajući tempo pokretanja poduzetničkih inicijativa, deficit obrazovnih programa, administrativne prepreke u raznim fazama životnog vijeka poduzeća, nekoordiniranost vladine politike u stvaranja stimulirajućeg okruženja, nerazvijenost financijskog tržišta, ali i velike regionalne razlike.

U Republici Hrvatskoj, kao i u većini drugih zemalja, mala poduzeća generiraju najveći broj novih radnih mjesta, potiču inovacije, povećavaju konkurenciju i popunjavaju tržišne potrebe.

²⁹ CEPOR: "Izješće o malim i srednjim poduzecima u Hrvatskoj – 2018.", <http://www.cepor.hr/publikacijepolicy-dokumentiprezentacije/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima/>, 23. 7. 2020., str. 13.

Za daljnji razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj potrebno je poduzeti korake kako bi se približila standardima Europske unije. U razdoblju od 2008. do 2012. godine ciljevi razvoja bili su smanjenje administrativnih prepreka, ravnomjeran regionalni razvoj, jačanje konkurentske sposobnosti, podizanje kvalitete poduzetničke infrastrukture, jačanje poduzetničke klime u društvu te elektroničko poslovanje.

Udio malog gospodarstva Republike Hrvatske u 2004. godini iznosi 98,61%, tj. 68.019 poduzeća, što je u razini Europske unije, no za razliku od Europske unije, u Republici Hrvatskoj samo je 15 poduzeća na tisuću stanovnika. Udio u broju zaposlenih za malo gospodarstvo dosegao je 52,33%, dok je udio prihoda 40,53%.³⁰

Krajem 2014. godine u Republici Hrvatskoj mala i srednja poduzeća predstavljala su najveći udio u strukturi svih poduzeća sa 99,7%, stvorila su 53% ukupnog prihoda i zapošljavala 68,4% svih zaposlenih. Krajem 2015. godine statistika je bila nešto nepovoljnija za ukupne prihode s 56,2% te 66% svih zaposlenih.³¹ Za razliku od velikih poduzeća, mala poduzeća ne postižu visoku produktivnost zbog nestalnosti potražnje i ekonomije opsega.

"Raspoređenost poduzetnika po županijama je neravnomjerna i karakterizira je velika disperziranost malog broja poduzetnika po županijama s jedne strane te velika koncentracija broja poduzetnika na samo nekoliko županija s druge strane, a što se ne mijenja već duže vrijeme. Najviše je poduzetnika koncentrirano na području Grada Zagreba s čijeg je područja obradom obuhvaćeno 35.089 poduzetnika, odnosno 32,9% svih podnositelja godišnjih financijskih izvještaja za 2015. godinu. Grad Zagreb i Zagrebačka županija čine poduzetnički potencijal od 41.618 poduzetnika ili 39,1% svih poduzetnika Republike Hrvatske."³²

³⁰ Bistričić, A., Agatić, A., Kuzman, Z.: "Značaj poslovanja malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske unije", https://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=103840, 25. 7. 2020., str. 148.

³¹ Ploh, M.: "Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj", <https://hrcak.srce.hr/185842>, 21. 7. 2020., str. 81.

³² **Analiza financijskih rezultata poslovanja poduzetnika Republike Hrvatske po županijama u 2015. godini**, <https://www.fina.hr/documents/52450/130232/Analiza+financijskih+rezultata+poslovanja+poduzetnika+po+zupanijama+u+2015.+godini.pdf/14052190-596f-1937-203a-9b1806c4aa05> 22.07.2020.

Tablica 4 REGIONALNE RAZLIKE U POKRETANJU POSLOVNOG POTHVATA OD 2013. DO 2017. GODINE – TEA (%) I RANG

Regija	2013.		2014.		2015.		2016.		2017.	
	TEA	Rang	TEA	Rang	TEA	Rang	TEA	Rang	TEA	Rang
Istra, Primorje i Gorski kotar	9,6	3	6,8	4	11,8	1	7,5	4	9,8	3
Zagreb i okolica	10,0	2	9,5	1	8,2	3	11,4	1	9,9	2
Dalmacija	10,7	1	9,2	2	9,0	2	7,7	3	11,2	1
Sjeverna Hrvatska	3,8	6	8,8	3	7,7	4	8,1	2	8,8	4
Lika i Banovina	7,5	4	4,4	6	4,4	5	7,5	4	6,7	5
Slavonija i Baranja	6,8	5	5,8	5	3,9	6	5,7	5	5,1	6

Izvor: "Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj - 2018", GEM Hrvatska, CEPOR-Centar za politiku razvoja mladih i srednjih poduzeća i poduzetništva, 2018, str. 22.

4.3 Uloga države u financiranju malog i srednjeg poduzeća

Država bi trebala regulirati podršku malim i srednjim poduzećima kroz financijske subvencije, pristupačnije izvore financiranja, porezne olakšice te mogućnost strateškog i menadžerskog savjetovanja. S obzirom da su mala i srednja poduzeća pokretači inovacija, generatori novih radnih mjesta, nositelji izvoza i dodane vrijednosti, država bi trebala pridati više pozornosti usmjeravanju i poticanju razvoja. Ona bi trebala stvoriti poticajno i učinkovito okruženje, u kojem je potrebna bolja koordinacija institucija, jeftiniji sustav, unapređenje zakonske regulative, dodatno usklađenje infrastrukture i instrumenata podrške.

4.4 Uvjeti kreditiranja u izgradnji i kupnji poslovnog prostora u Republici Hrvatskoj

Za financiranja dugoročnih investicija koriste se "ESIF krediti za rast i razvoj" za koji se sredstva osiguravaju iz Europskih strukturnih fondova (ESIF) i poslovnih banaka, u omjeru 50:50. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) ovlastila je Erste&Steiermärkische Bank d.d., Privrednu banku Zagreb d.d. i Zagrebačku banku d.d. za provedbu. Poslovne banke zaprimaju zahtjeve za kredit, samostalno procjenjuju poduzetnika i njegovo ulaganje koje mora biti u skladu s Programom kreditiranja

Ukoliko je poduzetnik ocijenjen pozitivno, sklapa se ugovor o kreditu između njega i poslovne banke te u ime i za račun HBOR-a, s time da potporu kreditu dodjeljuje HBOR. Kredit mogu ostvariti mali i srednji poduzetnici (MSP) koji posluju na teritoriju Republike Hrvatske najmanje dvije godine prije podnošenja zahtjeva za kredit, uz uvjet da ulaganja nisu započela prije donošenja odluke o kreditu i čiji će rezultat biti povećanje broja zaposlenih.

Namjena ulaganja u³³:

a) dugotrajnu materijalnu imovinu

- osnivačka ulaganja
- zemljište (do 10% iznosa kredita)
- građevinski objekti (pri kupnji građevinskih objekata vrijednost zemljišta na kojem se oni nalaze ne može prelaziti 10% iznosa kredita)
- oprema i uređaji (strojevi i postrojenja)

b) dugotrajnu nematerijalnu imovinu

- upotrebljava se u poslovnoj jedinici koja nema potporu
- vodi se kao imovina koja se amortizira
- kupuje se po tržišnim cijenama od treće osobe nepovezane kupcem
- uključuje se u imovinu poduzetnika koji prima potporu i ostane povezana s projektom kojim se dodjeljuje potpora najmanje 3 godine

c) obrtna sredstva vezana uz predmetno ulaganje do najviše 30% ukupnoga kredita

Poduzetnik mora osigurati vlastiti udio od najmanje 15% iznosa investicije bez PDV-a i kredit ne smije kombinirati s nekim drugim ESIF bespovratnim sredstvima.

Namjena je isključivo za nove investicije/ulaganja, dio kredita može biti u kunama ili u kunama uz EUR valutnu klauzulu, u iznosu od 100.000 do 3.000.000 EUR u kunsjoj protuvrijednosti, prema srednjem tečaju HNB-a. Na dio kredita je kamata 0% godišnje, a na dio ovisno o uvjetima poslovne banke. Rok otplate je do 12 godina, s počekom od 24 mjeseca, s time da je u sektoru turizma rok otplate 17 godina.

³³ Web stranice HBOR-a na adresi https://www.hbor.hr/kreditni_program/esif-krediti-za-rast-i-razvoj/ 28.07.2020.

Kao instrument osiguranja traži se zadužnica poduzetnika u iznosu zbroja potpora u kunama, a bez naknada za obradu i rezervaciju sredstava. Poduzetnik kredit mora koristiti isključivo za financiranje ulaganja, te nije moguće ulaganje u nekretnine čija je namjena daljnja prodaja ili iznajmljivanje.

Neki od kriterija koje je potrebno ispunjavati za ostvarenje kredita su:

- osnovna djelatnost u dopuštenom području
- ekonomska održivost poduzeća
- poduzeće nije u postupku povrata državnih potpora
- poduzeće nije već zaprimilo dužničko financiranje za istu investiciju
- poduzeće nije primilo potporu povezano s izvozom u treće zemlje ili države članice EU
- poduzeće nije primilo potporu

4.5 HABOR-ovo kreditiranje malog i srednjeg poduzeća

Hrvatska banka za obnovu i razvitak – HBOR, razvojna je i izvozna banka Republike Hrvatske koja kroz svoj program kreditiranja malih i srednjih poduzeća nastoji modernizirati i proširiti poslovanje, povećati broj radnih mjesta te konačno utjecati na razvoj malog i srednjeg poduzetništva. HBOR financira obnovu i razvitak hrvatskog gospodarstva, izgradnju infrastrukture, poticanje i osiguranje izvoza, financiranje turizma, podršku MSP-a te kreditira poljoprivredne programe. "Odobrava kredite i druge plasmane, izdaje bankarska i druga jamstva, zaključuje ugovore o osiguranju i reosiguranju, ulaže u dužničke i vlasničke instrumente te obavlja druge financijske poslove i usluge u svrhu provedbe djelatnosti."

Hrvatska banka za obnovu i razvitak osnovana je 12. lipnja 1992. godine donošenjem Zakona o Hrvatskoj kreditnoj banci za obnovu . U prosincu 1995. godine mijenja naziv u Hrvatska banka za obnovu i razvitak. U prosincu 2006. godine donesen je novi Zakon o Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak, a u ožujku 2013. godine stupio je na snagu Zakon o izmjenama Zakona o Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak. Kao djelatnosti HBOR-a navode se: financiranje obnove i razvitka hrvatskoga gospodarstva, financiranje infrastrukture, poticanje izvoza, potpora razvitku malog i srednjeg poduzetništva, poticanje zaštite okoliša, osiguranje izvoza hrvatskih roba i usluga od netržišnih rizika.

HBOR odobrava kredite za osnovna sredstva i trajna obrtna sredstva. Osnovna sredstva dijelimo na materijalnu i nematerijalnu imovinu. Pod materijalnom imovinom smatramo osnivačka ulaganja, zemljišta, građevinske objekte, opremu i uređaje kao i podizanje dugogodišnjih nasada. Pod nematerijalnu imovinu uvrštavamo razvoj proizvoda ili usluge, patente, licence, koncesije, autorska prava i franšize. Iznos namijenjen ulaganju u trajna obrtna sredstva doseže do 30 % iznosa kredita, dok iznos ulaganja u nematerijalnu imovinu ovisi o projektu i raspoloživim izvorima sredstava HBOR-a. Uvjet financiranja je predočenje poslovnog plana s opisom i namjenom proizvoda ili usluge, predviđenim vremenskim trajanjem razvoja, navođenjem ciljne skupine proizvoda, te predviđenim prihodima i troškovima. Pregledom dokumentacije HBOR donosi odluku za svaki zahtjev pojedinačno, jer ne postoji univerzalno pravo na kredit. Zahtjevi za kredit podnose se poslovnim bankama koje su s HBOR-om sklopile suradnju. Nakon pozitivne odluke HBOR-a, sklapa se ugovor o kreditu između poslovne banke i HBOR-, a potom i s krajnjim korisnikom kredita. Iznosi kredita variraju od 80.000,00 do 8.000.000,00 kuna, odnosno do 75% predračunske vrijednosti investicije bez PDV-a. Kredit se mora iskoristiti namjenski u skladu s odredbama Programa u roku od 12 mjeseci.

Razlikujemo tri programa prema kojima HBOR provodi kreditiranje: kreditiranje putem poslovnih banaka, izravno kreditiranje i kreditiranje po modelu podjele rizika.

Kod kreditiranja putem poslovnih banaka HBOR isplaćuje sredstva poslovnoj banci. Poslovna banka temeljem odgovarajuće dokumentacije novac isplaćuje izravno dobavljačima ili izvođačima radova.

Kod izravnog kreditiranja HBOR sredstva isplaćuje ovisno o njihovoj namjeni, tako da se za osnovna sredstva novac isplaćuje dobavljaču ili izvođaču, a za obrtna na račun korisnika kredita.

Malim i srednjim poduzećima tijekom 2015. godine odobreno je 2.147 kredita u iznosu od gotovo 3,2 milijarde kuna, što ih čini najbrojnijim korisnicima. Tijekom 2018. godine odobreno je 1.853 kredita, što čini 94% ukupnog broja odobrenih kredita u iznosu od 1,96 milijarde kuna. Korištena su sredstva kroz 24 kreditna programa provedena izravno ili putem poslovnih banaka i leasing društava. Najveći broj projekata, točnije 1.577, podržano je pomoću okvirnih kredita leasing društvima i poslovnim bankama zbog svoje jednostavnosti i efikasnosti.

Kroz suradnju s leasingom odobreno je 1.211 ugovora u vrijednosti više od 281,55 milijuna kuna. Sredinom 2018. godine započeta je suradnja s Osječko-baranjskom županijom gdje će HBOR odobravati kredite iz programa Poduzetništvo mladih, Žene poduzetnice, Razvoj malog i srednjeg poduzetništva i Poduzetnici početnici. Tijekom 2018. godine mala i srednja poduzeća počinju koristiti "ESIF Kredit za rast i razvoj" što poduzetnicima omogućava upola nižu kamatnu stopu za dugoročna investiranja do 12 godina, u turizmu do 17 godina. Na ovaj način je u 2018. godini odobreno 173,76 milijuna kuna kredita, a ukupno 347,52 milijuna kuna kada se ubroje sredstva banaka. U listopadu 2018. godine potpisan je i Sporazum o suradnji za provedbu financijskog instrumenta Ograničeno portfeljno jamstvo iz Europskih strukturnih i investicijskih fondova, između HAMAG-BICRO-a i HBOR-a, koji predstavlja nastavak suradnje s malim i srednjim poduzetnicima uz HBOR-ova kreditna sredstva i jamstva HAMAG-BICRO-a.

4.6 Startup poduzetništvo na prostoru Republike Hrvatske

"Startup je novoosnovano ili nedavno osnovano poduzeće s globalnim ambicijama i globalnim potencijalom. Cilj startupa je kroz dobro utvrđene procese povećati vrijednost tvrtke na 10 milijuna dolara i više, u nekim slučajevima i na nekoliko milijardi (WhatsApp, Oculus Rift, Instagram)."³⁴ U startup svijetu vrijede specifična pravila, koja se poduzetnicima približavaju kroz edukacije unutar inkubatora i akceleratora. Preporuka je poduzetnicima svakako proći jednu od faza u nekom inkubatoru ili akceleratoru kako bi završili potrebnu edukaciju, uslugu mentorstva i savjetovanja.

Inkubatori privlače inovativne poduzetnike, međusobno ih povezuju s industrijom i znanstvenom zajednicom, omogućavaju prostor za rad, usluge mentora te stvaraju okruženje u kojem tvrtke mogu rasti. Akceleratori pomažu u pronalaženju investitora nakon što je završen razvoj prvog proizvoda. Pomažu poduzetnicima u ostvarivanju kontakata s većim tvrtkama te općenito u ubrzanju razvoja. Poslovni anđeli su neformalni investitori, uglavnom uspješni poduzetnici ili rukovoditelji korporacija koji financiraju startup projekte od najranijih faza.

CRANE je jedina hrvatska organizacija koja okuplja poslovne anđele iz Hrvatske i inozemstva.

- Inkubatori – Core Incubator

³⁴ <http://crane.hr/startup/> [12.07.2020.]

- Akceleratori – Founder Institute, Zagrebački inkubator poduzetništva (ZIP), SeedCamp
- Poslovni anđeli – CRANE

CRANE je najveća u regiji i jedina organizacija poslovnih anđela u Hrvatskoj. U 2018. godini članovi CRANE-a uložili su 2 milijuna kuna u tri startupe, a u proteklih 11 godina ukupno 40 milijuna kuna. Napravljena je najveća grupna investicija do sada, u vrijednosti 100.000 eura, te je zajednica povećana za 7 novih članova.³⁵

Startupi se dijele u nekoliko faza, od kojih svaka zahtijeva drukčiju prilagodbu³⁶:

- Ideja
- Razvoj
- Ostvarivanje prihoda
- Točka pokrića
- Izlaz

Nakon početne ideje poduzetnik bi trebao proći fazu inkubatora ili akceleratora, gdje dobiva bitne informacije za daljnji razvoj. Prva investicija pod nazivom Seed Investment ili Early Seed, uglavnom iznosi 10-50.000 eura i služi za razvoj prototipa i troškove tvrtke. U toj fazi uglavnom nema dovoljno sredstava za isplatu plaće poduzetniku, dok se od tog iznosa investitorima isplaćuje manjinski udio od 5-30%. Završetkom prototipa startup izlazi na tržište te počinje proces ostvarivanja prihoda ukoliko se pokaže potreba tržišta za novim proizvodom ili uslugom. U ovoj fazi počinje potraga za Early Stage investicijom koja iznosi 150-750.000 eura. U četvrtoj fazi prihodi nadilaze rashode, investitori i dalje ostvaruju manjinski udio. Posljednju fazu izlaza dostigne svaki deseti startup financiran u Early Seed fazi. Problem u Republici Hrvatskoj je što ne postoje porezne olakšice za ulaganje u startupe, a većina investicija rezultat pokazuje kroz 7 do 12 godina, dok birokratski sustav nameće visoka davanja i administrativne barijere.

HBOR startup poduzećima omogućava kredite izravno ili putem poslovnih banaka, s kamatnom stopom od 2% i rokom otplate do 12 godina.

³⁵ <http://www.poslovni.hr/startup-i-vase-price-u-hrvatskoj-je-godisnje-10-startupa-spremno-za-investicije-ali-nema-poreznih-olaksica-za-to-351586> [12.07.2020.]

³⁶ <https://hsa.hr/2019/04/23/startup-kako-financirati-ideju/> [12.07.2020.]

5. ANALIZA FINANCIRANJA I POSLOVANJA MALOG PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ NA PRIMJERU MIKRO PODUZEĆA "HARMONI", OBRT ZA POPRAVAK GLAZBENIH INSTRUMENATA

5.1 Metodologija istraživanja

U svrhu analize financiranja i poslovanja malih poduzeća u Republici Hrvatskoj provedeno je primarno istraživanje nad jednim od brojnih malih poduzeća u Republici Hrvatskoj, točnije obrta „Harmoni“, registriranog za popravak glazbenih instrumenata. Anketa je provedena razgovorom sa vlasnikom obrta, gospođom Katarinom Berović, a u svrhu utvrđivanja rezultata samog istraživanja, postavljena su joj anketna pitanja.

5.2 Rezultati istraživanja

Godine 2013., osnovano je još jedno malo poduzeće u Republici Hrvatskoj. Registrirano kao „Harmoni“, obrt za popravak glazbenih instrumenata u Krapini. Kao osnovna djelatnost ovog malog poduzeća navodi se popravak svih glazbenih instrumenata, ponajviše harmonika i glasovira. Budući da je obrt uslužno orijentiran, vlasnica gospođa Katarina Berović navodi kako ne postoji glavni proizvod tipičan za ovu vrstu djelatnosti, međutim, poduzeće se ipak uz osnovnu djelatnost bavi proizvodnjom kožne galanterije koja je u uskoj svezi sa osnovnom djelatnošću, popravkom navedenih glazbenih instrumenata. Individualni potrošači su najčešći korisnici usluga obrta „Harmoni“, no uz njih još dolaze i mnogobrojne glazbene škole, glazbeni dućani te institucije koje se bave glazbom. Samim time, poduzeće nije izvozno orijentirano već posluje na domaćem tržištu i to regionalnoj razini.

Vrlo uspješno poslovanje dugi niz godina jamči neupitnu likvidnost jer sa tekućim primanjima, poduzeće vrlo lako može podmirivati sve svoje obveze, a samim time je i dobit krajem godine zagarantirana. Na samom početku poslovanja, vlastiti se kapital stvarao iz osobnih prihoda vlasnice kojeg je ostvarivala radeći u srodnim tvrtkama poput talijanske tvrtke za proizvodnju harmonika „Melodija“. Iako je vlastiti prihod bio dovoljan za pokretanje posla i nabavku inventara u vidu razne opreme i strojeva, bilo je nužno posegnuti

za potporama koje daje Hrvatski zavod za zapošljavanje, bez obzira što je iskorištena osnovna prednost vlastite nekretnine u kojoj se nalazi i servis i sjedište obrta. Jedan od najčešćih oblika financiranja koji je vlasnica obrta koristila bila je potpora dobivena na natječaju za tradicijske i umjetničke obrte, čiji su dobitnici već nekoliko godina za redom. Dobivene potpore iskorištene su za stalne edukacije, bez kojih ovakav tip posla, ističe vlasnica, nije moguć jednako kao i bez odgovarajuće opreme koja je također nabavlja iz istih potpora s ciljem poboljšavanja usluge.

Iz vlastitog iskustva, gospođa Berović tvrdi kako procedura dobivanja financijskih potpora nije pretjerano komplicirana. Važno je poznavati materiju te se na temelju poslovnog plana konkretno usmjeriti u kojem se pravcu želite kretati. Poslovni plan mora biti jasno strukturiran i posložen prema stavkama koje pojedini natječaji zahtijevaju. Vlasnica ističe kako joj je prijašnje iskustvo u srodnim tvrtkama značajno olakšalo i pojednostavilo sve prijave na natječaje ili zahtjeve za drugim oblicima financiranja, a samim time, uz određenu pomoć stručne osobe za pravna pitanja, osnivanje i pokretanje ovakvog obrta je u Republici Hrvatskoj prilično jednostavno.

U proteklih šest godina postojanja, obrt se ni u jednom trenutku nije koristio kreditom, lizingom ili nekim drugim oblikom financiranja osim korištenja gospodarskih fondova te indirektnog korištenja fondova Europske unije. Indirektno je prvenstveno zato jer sredstva dobivena iz europskih fondova zapravo primaju preko Ministarstva poduzetništva i obrta. Ovakav oblik obrta je poprilično jednostavan pa samim time posluje na temelju jednostavnog knjigovodstva kojeg vlasnica uspješno vodi te povremeno koristi savjete stručnjaka na tim područjima zbog mjera predostrožnosti jer, kako kaže, nedovoljna stručnost može obrt dovesti u velike financijske probleme, ali je ovakav oblik poduzeća ipak najbolji za male poduzetnike jer je potrebno sastaviti knjigu primanja, godišnju prijavu te komorske doprinose što je ipak prilično jednostavno.

Kao najveću prednost ove vrste poduzeća vlasnica navodi mogućnost pomaganja u poslovanju užih članova obitelji koji mogu pridonijeti razvoju obrta bez posebnih naknada i prijave, a ipak je sve zakonski opravdano. Druga vrsta prednosti je radno vrijeme koje vlasnik ovakvog obrta može regulirati prema vlastitim potrebama, no, za ovaj tip djelatnosti nužno je fiksno radno vrijeme zbog neprestane suradnje sa klijentima. Na pitanje o financijskim teškim situacijama i problemima od osnutka do danas, koliko puta su se pojavljivali, odgovor je bio vrlo jasan i direktan, nikad. Tome se može zahvaliti redovno i kvalitetno poslovanje obrta koji na temelju realne procjene rizika i troška, kojeg je vlasnica

stekla radeći u srodnim tvrtkama, uspješno upravlja poslovanjem te je svjesna koje mogućnosti i potrebe može zadovoljiti, a koje ne.

Dostupnost informacija o financiranju u Republici Hrvatskoj, kako tvrdi vlasnica, odlična je. Međutim, problemi se javljaju pri samom odabiru programa financiranja jer su pristupni materijali dosta opsežni, teško ih je iščitati te je vrlo teško odrediti u koju se vrstu programa ubraja vaš poslovni plan. Jednom riječju, nije problem u vidljivosti već u razlučivosti. Puno je vremena potrebno za izučavanje natječaja i danih materijala koji zahtijevaju određene uvijete koje ta vrsta obrta mora ispuniti. U tome dosta pomažu razvojne agencije na županijskom nivou koja su ostvorena za sva pitanja obrtnika te organizacijom raznih seminara i edukacija uvelike olakšavaju rad vlasnika obrta. Iako kreditiranje malog poduzetništva u Republici Hrvatskoj svakim danom raste sve više, poslovanje obrta „Harmoni“ ni danas ne ovisi o kreditu. Naglašena je mogućnost korištenja kredita u budućnosti za nadogradnju nekretnine u korist skladišta, a realizacija tog koraka predviđa se na temelju petogodišnjeg plana jer ipak iz vlastitih prihoda nije moguće realizirati takav opseg posla. Kao eventualnu nadopunu kreditu, vlasnica najavljuje daljnje prijavljivanje na natječaje za tradicijske i umjetničke obrte na županijskoj, regionalnoj ili državnoj razini.

Zbog specifičnosti posla, obrt stvara velike zalihe repromaterijala jer je do određenih materijala vrlo teško doći. To je razlog što veliki udio ukupnih primanja, nakon podmirenja fiksnih troškova, otpada na nabavku materijala nužnog za poslovanje. Kako je specifična djelatnost, tako je specifična i struka. U Republici Hrvatskoj ne postoji obrazovanje za ovaj tip posla zbog toga što se zahtijeva puno različitih vrsta obrazovanja u jednom. Potrebe za zapošljavanjem ima, međutim, pronaći osobu ovih kvalifikacija je gotovo nemoguće.

Zbog toga, ukoliko bi obrt u budućnosti i zapošljavao dodatnu radnu snagu, biti će potrebna dodatna edukacija i praksa u obrtu kako bi se dobio zahtijevani profil radnika. Vlasnica objašnjava to na slijedeći način. Ona je stručnjak za tehničke popravke instrumenata, no da nema njezinog supruga, školovanog glazbenika, koji joj povremeno pomaže sa finalnim uštímanjem instrumenata, rad obrta bi bio nemoguć. Svijet danas živi na malim obrtima, i na pitanje o eventualnim promjenama koje bi danas poduzela da pokreće isti ovakav obrt, vlasnica odgovara da bi sve učinila jednako jer je bilo uspješno.

Teško je sa današnje perspektive govoriti o tome što promijeniti u trenutnim uvjetima poslovanja. Problem je što se rezultati očekuju odmah i nerealni su te zbog toga mnogo poduzeća koja su na samom početku ubrzo propadaju. Rezultati se grade godinama, a

podloga za njihovo uspješno ostvarivanje je svakako izrada kvalitetnog i financijski opravdanog poslovnog plana kojeg je ovo malo poduzeće definitivno imalo.

5.3 Ograničenja i preporuke za buduća istraživanja

Iako su rezultati istraživanja prilično jasni treba imati na umu i postojeća ograničenja ovog istraživanja. Osnovno ograničenje se odnosi na uzorak istraživanja. Naime, istraživanje je provedeno sa samo jednim sugovornikom, što odgovara tematici malog poduzetništva, međutim radi se o stajalištu i uspjesima jedne osobe koja ne može biti reprezentativni primjerak poslovanja malih poduzeća u Republici Hrvatskoj. Također, mnogi odgovori sugovornika temelje se na subjektivnom stajalištu te kao takvi ne mogu biti jasni pokazatelj općeg poslovanja malih poduzeća u Hrvatskoj. Nadalje, ograničenje istraživanja vezuje se i uz nedostatak prethodnih istraživanja na prostoru Hrvatske s kojima bi se rezultati provedenog istraživanja mogli uspoređivati, a sama uslužna djelatnost kojom se obrt „Harmoni“ čini jako mali udio u ukupnim uslužnim djelatnostima gospodarstva Hrvatske. Prilikom sastavljanja anketnog upitnika korištena su istraživanja provedena u Njemačkoj te drugim državama europske unije koje su u odnosu na nas, u kulturološkom i razvojnom smislu različite. Preporuka za slijedeća istraživanja ovog tipa je svakako uključiti veći broj sugovornika i poduzeća kako bi se postavila što realnija slika malog poduzetništva Republike Hrvatske i dodatno naznačio značaj malog poduzetništva kao temelja gospodarske stabilnosti.

6. ZAKLJUČAK

Sektor malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj obuhvaća većinu svih registriranih poduzeća i zapošljava više od polovine zaposlenih. Potrebno je daljnje usklađivanje infrastrukture i instrumenata podrške malim i srednjim poduzećima, stvaranje učinkovitog pravnog okvira, umanjene administrativnih prepreka te skraćivanje dugotrajnih procedura registriranja poduzeća. Pristup financiranju, nedovoljna edukacija poduzetnika i mogućnost savjetovanja na području menadžmenta, marketinga, financija i informacijskih tehnologija, mora se riješiti kroz neku vrstu javnih servisa koji će poticati rast poduzetništva.

Tradicionalni izvori financiranja poput kreditiranja banaka i leasinga nerijetko traže prevelika sredstva osiguranja koja mali i srednji poduzetnici nisu u mogućnosti zadovoljiti, zbog čega se nerijetko okreću netradicionalnim izvorima financiranja poput poslovnih anđela i skupnog financiranja. Ovakvi oblici financiranja u Hrvatskoj još uvijek nisu dovoljno zastupljeni u usporedbi s razvijenijim državama svijeta ili samo Europske unije.

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije te Hrvatska banka za obnovu i razvitak, trebaju iskoristiti što više sredstava iz europskih fondova kako bi potpomogli razvoju poduzetništva. Pozitivna strana u sektoru malih i srednjih poduzeća kao važnog dionika gospodarstva svake države, zbog velikog utjecaja na zaposlenost i rast bruto domaćeg proizvoda, dobiva sve više pažnje. Značaj malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj sve je izraženiji, ali je i dalje potrebna veća podrška javnih i državnih tijela kako bi se njihov rast nastavio i dalje. Na temelju provedenog istraživanja nad poslovanjem poduzeća „Harmoni“ obrta za popravak glazbenih instrumenata, jasno je vidljivo kako ovakva uslužna djelatnost definitivno ima prostora za širenje i razvoj te je zanimanje za ovaj oblik usluge deficitarno.

Podrška javnih i državnih tijela je prisutna, međutim često komplicirana i nedovoljna. Kao i svugdje u svijetu, tako i u Republici Hrvatskoj, malo je poduzetništvo temelj gospodarstva i njegovog razvoja. Iako jednostavno za pokretanje i vođenje poslovanja, kao veliki problem pojavljuje se stvaranje zaliha koje su nužne za redovito obavljanje radnih procesa, međutim, kvalitetom usluge i napornim radom opsega poslovanja ni najmanje ne nedostaje. Uz potporu države i državnih institucija, najvažnija je podrška obitelji koja je, slobodno se može reći, temelj i osnova pokretanja i rada malog poduzeća jer ono proizlazi iz malih obiteljskih obrta poput „Harmoni“.

LITERATURA

Knjige

Cirkveni, T.: **Factoring – prodaja tražbina radi financiranja poslovanja**, Računovodstvo, revizija i financije, Zagreb, 2008.

Deželjin, J. i suradnici: **Poduzetnički menadžment**, Alineja, Zagreb, 1999.

Rončević, A., Migač, M.: **Poslovni anđeli – alternativni izvori financiranja poduzeća i ideja**, Računovodstvo i financije, Zagreb, 2016.

Škrtić, M.: **Poduzetništvo**, Zagreb, Sinergija, 2006.

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

Članci:

Bistričić, A., Agatić, A., Kuzman, Z.: "**Značaj poslovanja malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske unije**", https://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=103840, 25. 7. 2019., str. 146.

Landstrom, H.: "**Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research**", Springer New York Dordrecht Heidelberg London, ISBN 978-0-387-23601-8, 2007., str. 29.

Prohaska, Z., Olgić, B.: "**Entrepreneurship and macroeconomic management, Programi financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj**", Ekonomski fakultet Rijeka, Sveučilište u Rijeci, Vol. 2, No. 3., 2015.

Diplomski radovi:

Katuša, I.: **Obilježja i značenje malih i srednjih poduzeća za hrvatsko gospodarstvo**, Zagreb, 2017., str. 7.

Oršulić, M.: **Alternativni izvori financiranja malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj**, Karlovac, 2015.

Tomljenović, Lj.: **Upravljanje promjenama u funkciji strategijskog razvoja malih i srednjih poduzeća**, Split, 2016.

Trojnar, K.: **Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj**, Varaždin, 2015., str. 47.

Internetski izvori:

"Analiza financijskih rezultata poslovanja poduzetnika Republike Hrvatske po županijama u 2015.godini",

<https://www.fina.hr/documents/52450/130232/Analiza+financijskih+rezultata+poslovanja+poduzetnika+po+zupanijskim+područjima+u+2015.+godini.pdf/14052190-596f-1937-203a-9b1806c4aa05>
22.07.2020.

Bujan, I., Vugrinec, M.: **"Specifičnosti financiranja SME sektora u Hrvatskoj u odnosu na zemlje Europske unije"**. Zbornik Veleučilišta u Rijeci, Vol. 2, <https://hrcak.srce.hr/128883>, 21. 7. 2020., str. 127-138.

CEPOR, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf>
22.07.2020.

CEPOR: **"Izješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018."**, <http://www.cepor.hr/publikacijepolicy-dokumentiprezentacije/izvjescje-o-malim-i-srednjim-poduzecima/>, 23.07.2020., str. 13.

Europska komisija, https://ec.europa.eu/croatia/news/eif_and_hbor_launch%20_new_equity_investment_programme_in_croatia_for_smes_and_midcaps_hr 26.07.2020.

Hrvatska banka za obnovu i razvitak, godišnji financijski izvješćaji za 2018. godinu, https://www.hbor.hr/wp-content/uploads/2019/07/HBOR_Godi%C5%A1nje-izvje%C5%A1%C4%87e-2018-web.pdf 29.07.2020.

<http://crane.hr/startup/> [12.07.2020.]

<http://www.poslovni.hr/startup-i-vase-price-u-hrvatskoj-je-godisnje-10-startupa-spremno-za-investicije-ali-nema-poreznih-olaksica-za-to-351586> 12.07.2020.

<https://hsa.hr/2019/04/23/startup-kako-financirati-ideju/> [12.07.2020.]

"Izješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018., CEPOR", <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf> 21.07.2020.

Krišto, J.: **Poticanje razvoja i financiranje malih i srednjih poduzeća**, u Leko, V. i Stojanović, A. (ur.), **Modeli financiranja namjena koje sadrže javni interes**, Graft-Gabrijel, Zagreb, 2012., str. 137-155.

Leko, V.: **Relativno značenje financijskih institucija**, u Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.) **Industrija osiguranja u Hrvatskoj – promjene i okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom**, Graft-Gabrijel, Zagreb, 2012., str. 5.

Marković, I.: **Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava**, RRIF plus, Zagreb, 2000., str 6-7.

Narodne novine br. 109/07, 54/13, 121/14

Narodne novine br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13

Narodne novine: Zakon o Hrvatskoj kreditnoj banci za obnovu, Narodne novine d.d. Zagreb, br. 08/96

Narodne novine: Zakon o Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak, Narodne novine d.d. Zagreb, br. 138/06

Narodne novine: Zakon o izmjenama Zakona o Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak, Narodne novine d.d. Zagreb, br. 25/13

Ploh, M.: **"Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj"**, <https://hrcak.srce.hr/185842>, 21.07.2020., str. 79-82.

Ploh, M.: **"Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj"**, <https://hrcak.srce.hr/185842>, 21.07.2020., str. 81.

Rajsman, M., Petričević, N., Marjanović, V.: **Razvoj malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj**, Zagreb, 2013., str. 251.

Šimić, M., **"Atraktivnost Hrvatske u privlačenju ulagača rizičnog kapitala"**, <https://hrcak.srce.hr/140303>, 22.07.2020.

Tematski informativni članak o Europskom semestru, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_small-medium-enterprises-access-finance_hr.pdf, 29.07.2020., str. 1.

Vidučić, Lj., Babić, M.: **Pristup MSP poticajnim izvorima financiranja u vrijeme krize – primjer HBOR-a**, 16. Međunarodna znanstvena i stručna konferencija "Računovodstvo i menadžment-RiM", Primošten, 2015., str. 89-104.

"Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natjecajima za dodjelu sredstava iz fondova EU", http://europski-fondovi.eu/sites/default/files/dokumenti/vodic_za_msp_prihvatljivost_na_natjecaje_eu_hgk_analiza_112013.pdf 23.07.2020.

"Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća", <https://www.aprrr.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-korisnike-o-definiciji-malih-i-srednjih-poduze%C4%87a-4.pdf> 24.07.2020.

Web stranice HBOR-a na adresi https://www.hbor.hr/kreditni_program/esif-krediti-za-rast-i-razvoj/ 28.07.2020.

POPIS ILUSTRACIJA

POPIS TABLICA

Tablica 1 STRUKTURA PODUZEĆA S OBZIROM NA VELIČINU OD 2013. DO 2017. GODINE	3
Tablica 2 VELIČINA PODUZEĆA I ZAPOSLENOST, UKUPAN PRIHOD I IZVOZ U 2016. I 2017. GODINI	5
Tablica 3 KRITERIJI DEFINIRANJA MSP-A	9
Tablica 4 REGIONALNE RAZLIKE U POKRETANJU POSLOVNOG POTHVATA OD 2013. DO 2017. GODINE – TEA (%) I RANG	27

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1 SVRHA KORIŠTENJA EKSTERNOG FINANCIRANJA OD MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA	14
---	----

PRILOG: PODSJETNIK ZA INTERVJU

1. Molim Vas, predstavite svoj obrt u nekoliko rečenica o samom nazivu, početku poslovanja, osnovnoj djelatnosti, glavnom proizvodu, korisnicima Vaših usluga te tržištu kojem ste orijentirani.
2. Navedite najčešće probleme i prepreke s kojima se obrt susreće, a specifični su za Vaše osnovne djelatnosti, s naglaskom na financiranje.
3. Molim Vas, koji Vam je bio glavni izvor sredstava za početni kapital? Kolika visina je potrebna za pokretanje te vrste djelatnosti?
4. Jeste li pri pokretanju obrta koristili neki oblik kredita? Ako jeste, koliko ste ga dugo otplaćivali?
5. Koje oblike financiranja danas koristite, a koje ste koristili prije?
6. Koliko je komplicirana procedura dobivanja financijskih potpora? Objašnjenje i postupak.
7. Jeste li koristili neke od slijedećih oblika financiranja: kredit, leasing, faktoring, različiti gospodarski fondovi, eu-fondovi/projekti ili vlastite izvore?
8. Od osnutka do danas, koliko ste puta zapali u financijske probleme? Ako jeste, zbog čega, te na koji ste način riješili tih problema? Jesu li se slični problemi ponavljali tijekom poslovanja?
9. Molim Vas objasnite kakva dostupnost informacija o raznim programima financiranja i poticajima?
10. Kreditiranje malih i srednjih poduzeća u RH svakim danom raste. Jeste li ovisni o kreditu? Planirate li koristiti kredit u budućnosti?
11. Koliko vam je godišnje novca potrebno da bi podmirili svoje obaveze? Podmirujete li ih iz redovnog poslovanja te imate li s time problema? Ako da, koliko često i o čemu to ovisi?
12. Danas se sve više govori o bespovratim sredstvima iz fondova EU u kojoj je i malo i srednje poduzetništvo jedan od stupova razvoja. Postoje razni natječaji za ta sredstva. Jeste li se prijavljivali na neki od natječaja? Ako ne, planirate li se u budućnosti prijaviti? Jeste li dobili neki od natječaja?
13. Molim Vas, objasnite kakva je mogućnost zapošljavanja u Vašem obrtu? Kako bi „novi čovjek“ utjecao na financijske sposobnosti obrta?

14. Budući da ste vlasnik i jedini radnik u svom obrtu, vodite li vlastite financije sami ili angažirate knjigovodstveni servis? Isplati li vam se takav angažman?

15. Budući da sami sebe financirate, ostaje li dodatnog prostora za širenje biznisa ili je ta zarada i dalje premala?

26. Biste li se u današnjim uvjetima ponovno odlučili na iste korake ili biste ipak nešto mijenjali? Ako da, koje i zašto?