

Pristup izvorima financiranja za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj

Matulin, Ivan

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

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:148:567927>

Rights / Prava: [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported/Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 3.0](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-09-02**



Repository / Repozitorij:

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



**Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet**

**Preddiplomski stručni studij
Poslovna ekonomija - smjer Računovodstvo i financije**

**Pristup izvorima financiranja za mala i srednja poduzeća u
Hrvatskoj**

Završni rad

Ivan Matulin

Zagreb, rujan 2023.

**Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet**

**Preddiplomski stručni studij
Poslovna ekonomija - smjer Računovodstvo i financije**

**PRISTUP IZVORIMA FINANCIRANJA ZA MALA I
SREDNJA PODUZEĆA U HRVATSKOJ**

**ACCESS TO FINANCING SOURCES FOR SMALL AND
MEDIUM ENTERPRISES IN CROATIA**

Završni rad

Student: Ivan Matulin

JMBAG: 0067590240

Mentor: izv. prof. dr.sc. Tomislav Sekur

ZAGREB, rujan 2023.

IVAN HOJULIN
Ime i prezime studenta/ice

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je ZAVRŠNI RAD
(vrsta rada)
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.

Student/ica:

U Zagrebu, 04.02.2023.

Ivan Hojulin
(potpis)

Sadržaj

1. UVOD.....	1
1.1. Predmet i cilj rada	1
1.2. Struktura i sadržaj rada.....	1
1.3. Izvori podataka i metode istraživanja.....	2
2. ZNAČAJ MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA.....	3
2.1. Određivanje malih i srednjih poduzeća.....	3
2.2. Značaj malog i srednjeg poduzetništva za hrvatsko gospodarstvo	5
3. VANJSKI IZVORI FINANCIRANJA PODUZEĆA.....	11
3.1. Bankovni krediti.....	11
3.1.1. Trgovački kredit	14
3.2. Leasing	15
3.3. Faktoring	17
3.4. Hrvatska banka za obnovu i razvitak	17
3.5. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO)	19
3.6. Ostali izvori financiranja.....	20
4. PRISTUPANJE FINANCIJSKIM SREDSTVIMA	24
4.1. Najčešće korišteni izvori financiranja za mala i srednja poduzeća	27
4.2. Analiza odobrenih kredita za mikro, mala i srednja poduzeća	28
4.2.1. Problemi vezani uz kreditno zaduživanje.....	30
4.3. Problemi nastali nemogućnošću naplate potraživanja	31
5. ZAKLJUČAK.....	34
LITERATURA	36
POPIS SLIKA.....	38
POPIS TABLICA	38
POPIS GRAFIKONA.....	38

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Predmet rada su izvori financiranja za mikro, mala i srednja poduzeća, odnosno vanjski izvori financiranja kada vlastita financijska sredstva koja poduzeća imaju na raspolaganju nisu dovoljna. Cilj rada je prikazati najrelativnije i najdostupnije vanjske izvore financijskih sredstava namijenjenih mikro, malim i srednjim poduzećima te njihovu uporabu u Hrvatskoj. Također se prikazuju njihove prednosti i nedostaci te poteškoće s kojima se navedena poduzeća suočavaju tokom korištenja istih.

1.2. Struktura i sadržaj rada

Rad je podijeljen na 5 poglavlja. Prvo poglavlje je uvodno te se u njemu govori o predmetu i cilju rada, strukturi i sadržaju te o metodama koje su korištene prilikom prikupljanja i obrade podataka.

Drugo poglavlje govori o važnosti poduzetništva te podjeli poduzeća prema veličini. Zatim se detaljno opisuje uloga i značaj mikro, malih i srednjih poduzeća u hrvatskom gospodarstvu vezano uz zaposlenost, prihode i izvoz te usporedba s velikim poduzećima na kraju poglavlja.

U trećem poglavlju teorijski su objašnjeni i prikazani najdostupniji i najrazvijeniji vanjski izvori financiranja te oni koji posljednjih godina sve više dobivaju na značaju i prepoznatljivosti među poduzetnicima. Uz njih su prezentirane najrelativnije državne institucije kad je u pitanju potpora vanjskom financiranju poduzetništva.

U četvrtom poglavlju objašnjeno je i putem grafikona prikazano pristupanje financijskim sredstvima te usporedba Hrvatske i Europske unije kad je u pitanju pristupanje istima. Nakon toga slijede grafički prikazi i interpretacija vanjskih izvora financiranja kojima su se poduzeća najviše koristila proteklih godina u trenucima kada nisu imala dovoljno vlastitih sredstava. Najznačajniji vanjski izvor financiranja obrazložen je za svako poduzeće prema veličini poduzeća i vrsti izvora te su uz njih opisani i najčešći problemi s kojima se poduzetnici suočavaju prilikom traženja ili korištenja istih. Na kraju je grafički prikazana

nemogućnost naplate potraživanja te posljedice koje iz toga proizlaze. Peto poglavlje je zaključno, a nakon njega slijede popis literature koja je korištena u radu, te popisi slika, grafikona i tablica koji se pojavljuju u radu.

1.3. Izvori podataka i metode istraživanja

Za izvore podataka su korišteni sekundarni izvori koji su interpretirani u radu. Za izvore su korištene knjige koje pokrivaju određene dijelove rada, publikacije, stručni radovi, godišnja izvješća odgovarajućih institucija te internetske stranice relevantnih institucija.

Tokom pisanja rada korištene su sljedeće metode: za zaključivanje indukcija kojom se formulirala teorija i dedukcija kojom se teorija provjeravala, potom analiza i sinteza podataka te uz njih metoda deskripcije, dokazivanja i komparacije teorije i numeričkih podataka.

2. ZNAČAJ MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

2.1. Određivanje malih i srednjih poduzeća

Poduzetnici su ljudi koji su započeli s poslovanjem na temelju svojih inovativnih ideja sa ciljem da zarade novac. Iako se ljudi međusobno razlikuju, poduzetnike krasi neke zajedničke karakteristike. Poduzetnici su hrabri i odlučni pojedinci koji su spremni poduzeti razne rizike koji im stoje na putu k njihovom cilju te moraju biti spremni ponovno pokušati ako im prvotni posao propadne (Kiss Kulenović, et al, 2015).

Prvi korak kako bi čovjek postao poduzetnikom je imati poslovnu ideju. Što je ideja više inovativnija to su veće šanse uspjeti na tržištu. Iako poduzetnik možda i nema svoju ideju, može pokušati razraditi i unaprijediti već postojeću ideju na tržištu ukoliko u njoj vidi priliku. Nakon toga se poduzetnik mora iskazati u donošenju uspješnog poslovnog plana jer bi bez njega teško funkcionirao (Kiss Kulenović, et al, 2015). Najteži dio u poduzetničkim počecima, a i kasnije u poslovanju, svakako je onaj u kojem poduzetnici moraju pronaći vanjske izvore financiranja ako im prihodi koje ostvaruju poslovanjem nisu dostatni za daljnje poslovanje, razvoj ili opstanak na tržištu. To je ujedno i tema ovog rada o kojoj će više riječi biti kasnije.

Definiranje i pojmovno određivanje poslovnih subjekata malih i srednjih poduzeća razlikuje se od gospodarstva do gospodarstva. Međutim, i njih povezuju neke zajedničke karakteristike koje ih obilježavaju. Zajedničko im je to da njihov vlasnički kapital nije predmet trgovanja na organiziranom tržištu kapitala, imovina i zaposlenje su uglavnom ograničeni na mali broj zaposlenika, u većini slučajeva riječ je o obitelji i obiteljskom poslovanju, a cilj poslovanja u velikoj mjeri je održavanje i obavljanje obiteljskog posla. Prilikom definiranja malih i srednjih poduzeća koriste se kriteriji ukupne imovine, temeljnog kapitala, godišnjeg prihoda, broja zaposlenika, transparentnosti poslovanja, usporedivosti s konkurencijom na tržištu i tomu slični kriteriji (Krišto, 2011).

Kriteriji razlikovanja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj određeni su *Zakonom o računovodstvu* i *Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva*. Navedeni zakoni usklađeni su s europskim zakonodavstvom. Prema Zakonu o računovodstvu, poduzetnici se

razvrstavaju na mikro, male, srednje i velike poduzetnike, ovisno o pokazateljima koji se utvrđuju na zadnji dan poslovne godine koja prethodi poslovnoj godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji (Zakon o računovodstvu, 2015). Prema istom zakonu, pokazatelji razvrstavanja poduzetnika su :

- iznos ukupne aktive
- iznos prihoda
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine

U tablici 1 prikazani su granični pokazatelji za razvrstavanje poduzetnika prema veličini. Kod podjele je važno da poduzetnici ne prelaze dvije od tri granične vrijednosti prikazane u tablici 1. Tako mikro poduzetnike čine subjekti čija ukupna aktiva iznosi 350.000,00 eura, prihod 700.000,00 eura i da tokom poslovne godine zapošljavaju do deset radnika. Ukoliko mikro poduzetnik prijeđe 2 od 3 granična pokazatelja prelazi u skupinu malih poduzetnika gdje ukupna aktiva iznosi 4.000.000,00 eura, prihod 8.000.000,00 eura i do 50 radnika u poslovnoj godini. Kao i u slučaju mikro poduzetnika, ukoliko mali poduzetnici prijeđu 2 od 3 pokazatelja prelaze u kategoriju srednjih poduzetnika gdje je ukupna aktiva 20.000.000,00 eura, prihodi 40.000.000,00 eura, a prosječan broj radnika 250. Veliki poduzetnici su poduzetnici koji prelaze pokazatelje u najmanje dva od tri uvjeta iz kategorije srednjih poduzeća.

Tablica 1 Razvrstavanje poduzetnika prema pokazateljima razvrstavanja

VELIČINA PODUZETNIKA	UKUPNA AKTIVA	IZNOS PRIHODA	BROJ RADNIKA
MIKRO PODUZETNICI	350.000,00 EURA	700.000,00 EURA	10
MALI PODUZETNICI	4.000.000,00 EURA	8.000.000,00 EURA	50
SREDNJI PODUZETNICI	20.000.000,00 EURA	40.000.000,00 EURA	250
VELIKI PODUZETNICI	premašuju 2 od 3 kriterija iz kategorije srednjih poduzetnika		

Izvor: izrada autora prema Zakonu o računovodstvu, 2015.

2.2. Značaj malog i srednjeg poduzetništva za hrvatsko gospodarstvo

Značaj malih i srednjih poduzeća (dalje u tekstu MSP) u gospodarstvu ogleda se u mnogim stvarima. MSP se smatraju pokretačima razvoja gospodarstva jer prednjače u stvaranju novih radnih mjesta te kreiranju novih proizvoda i inovacija u samoj proizvodnji. Radi toga su važan pokretač u ukupnom gospodarskom razvoju, potiču privatno vlasništvo, velikim udjelom sudjeluju u proizvodnji i izvozu te učinkovito generiraju zapošljavanje (Krišto, 2011). Prema podacima CEPOR-a (2022) najveći udio poduzeća u Hrvatskoj s udjelom od 99,7 % zauzimaju mala i srednja poduzeća, dok velika poduzeća zauzimaju 0,3 % kao što je prikazano na slici 1.

Slika 1 Struktura poduzeća prema veličini, 2016.-2020.

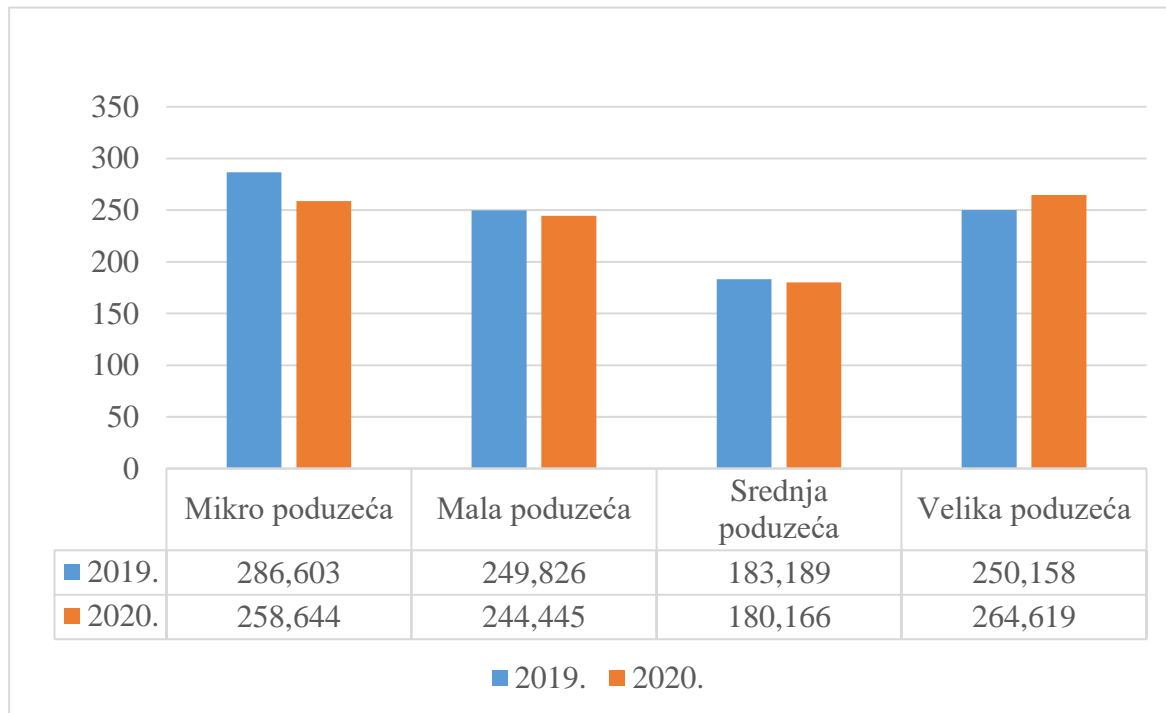
	2016.		2017.		2018.		2019.		2020.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Sektor malih i srednjih poduzeća	114.156		119.752		130.757		135.890		138.618	
Mikro poduzeća	102.764	99,7	107.635	99,7	117.942	99,7	122.403	99,7	124.348	99,7
Mala poduzeća	10.045		10.717		11.317		11.962		12.638	
Srednja poduzeća	1.347		1.400		1.498		1.525		1.632	
Velika poduzeća	327	0,3	329	0,3	360	0,3	370	0,3	391	0,3
Ukupno	114.483	100	120.081	100	131.117	100	136.260	100	139.009	100

Izvor: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2022., str. 14

Također se sa slike 1 može vidjeti da je u razdoblju od 2016. godine do 2020. broj MSP-a u konstantnom porastu i to za 21% u petogodišnjem razdoblju mjerenja. Zanimljivo je da je broj poduzeća rastao i u pandemiji 2020. godini za 2% u odnosu na prethodnu godinu, unatoč problemima koji su snažili poslovne subjekte tokom pandemije.

Iako je broj poduzeća rastao tokom pandemije 2020. godine, broj zaposlenih u sektoru MSP-a je pao i to u mikro poduzećima za približno 10% ili 27.959 zaposlenih, malim poduzećima za 2% ili 5381 zaposlenog te u srednjim poduzećima za 1,5% ili 3023 zaposlenih, dok je u sektoru velikih poduzeća porastao za 5,8% kao što je prikazano na grafikonu 1.

Grafikon 1 Usporedba zaposlenih u poduzećima prema veličini poduzeća prije i tokom COVID-19



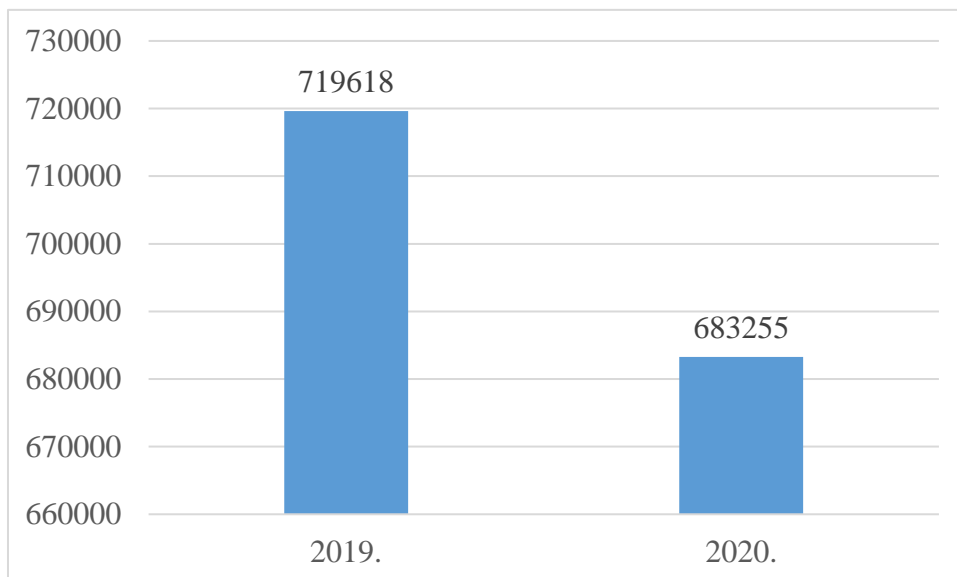
Izrada autora prema: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2022.

Također je promatrajući grafikon 1 prikazano da najviše radnih mjesta generiraju mikro poduzeća koja su i doživjela najveći pad zaposlenih i to približno brojni od 30 000 radnih mjesta, što sugerira da se ista teško nose s naglim ali i jakim gospodarskim poremećajima. Pad kod malih i srednjih poduzeća je također postojao ali je bio neznatan pogotovo u usporedbi s mikro poduzećima.

Na grafikonu 2 prikazan je ukupan pad zaposlenih u sektoru mikro, malih i srednjih poduzeća. U prikazu se uspoređuju 2019. i 2020. godina, odnosno pred krizna i krizna godina. U tom periodu bez posla je ostalo preko 36 000 ljudi ili 5% zaposlenih u sektoru MSP. U današnje vrijeme novinski natpisi, oglasi za potrebom radnika i razne statistike ukazuju da nakon COVID krize nedostaje velik broj radnika, pogotovo u turizmu koji je tokom 2020. godine

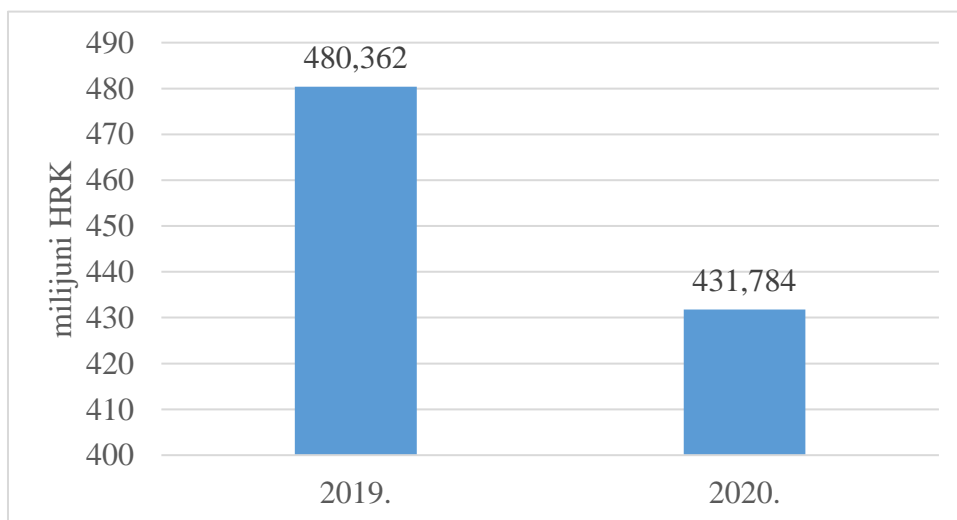
bio najviše pogođen te se posljedice otpuštanja i općenitog nedostatka radne snage osjete sve više u sadašnjosti.

Grafikon 2 Usporedba zaposlenih u sektoru MSP prije i tokom COVID krize



Izrada autora prema: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2022.

Grafikon 3 Ukupan prihod MSP-a 2019. i 2020. godine u milijunima kuna

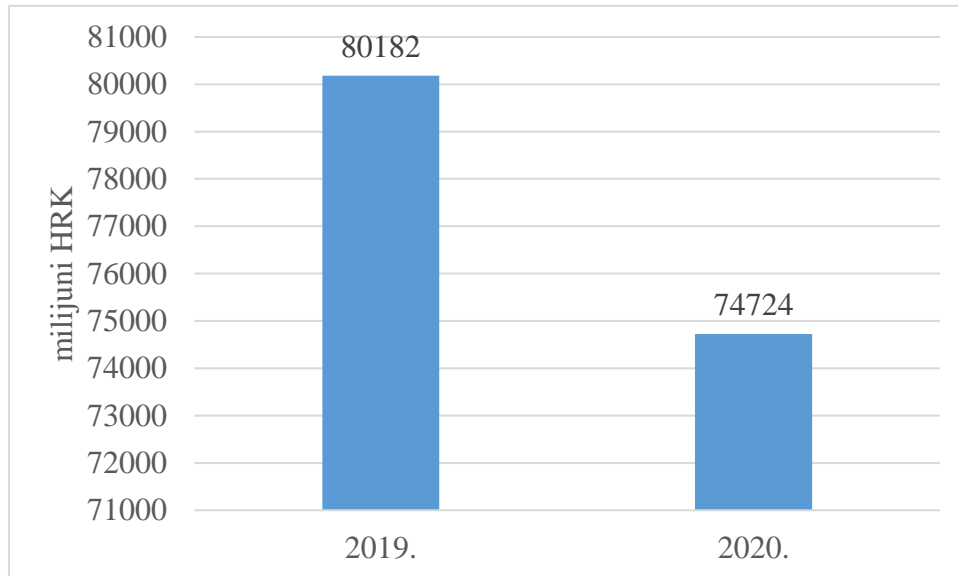


Izrada autora prema: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2022.

COVID-19 pandemija rezultirala je padom prihoda u sektoru MSP-a i smanjenjem izvoza koji su grafički prikazani grafikonima 3 i 4, što je i bio razlog prethodno opisanog pada broja

zaposlenosti. Ukupni prihodi su pali za nešto više od 10%, a izvoz se smanjio za 7%. To dokazuje da je pandemija imala utjecaj na smanjenje uloge sektora MSP u prihodima i izvozu.

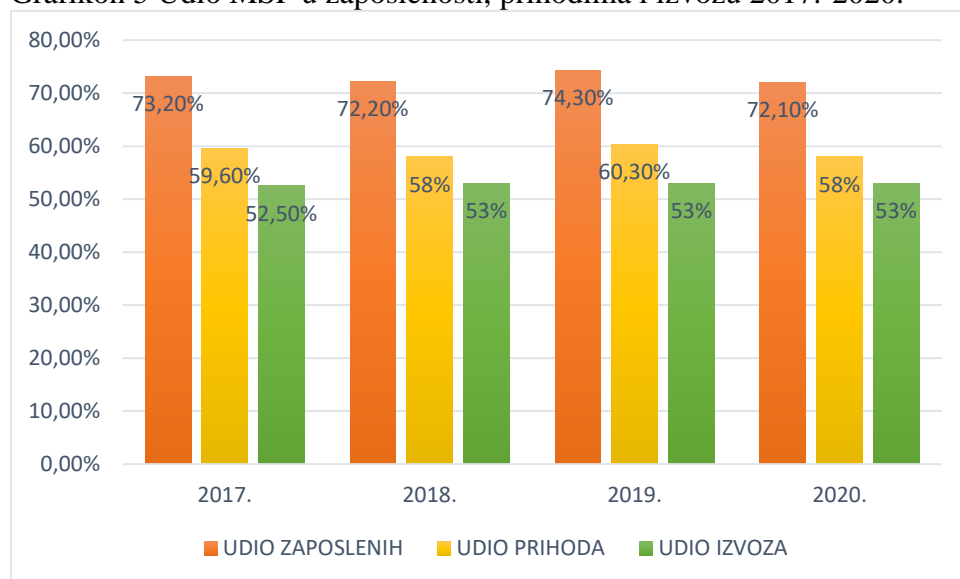
Grafikon 4 Usporedba izvoza sektora MSP u 2019. i 2020. godini u milijunima kuna



Izrada autora prema: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2022.

Važno je spomenuti udio sudjelovanja sektora MSP-a u Republici Hrvatskoj u izvozu i prihodima kako bi se vidio njihov značaj za ukupno gospodarstvo i važnost poticanja istih. Na grafikonu 5 su prikazani udjeli MSP-a u razdoblju od 2017. godine do 2020. godine te se ne vide veća odstupanja tokom godina, već se vidi stabilnost sektora u poslovanju tokom pred kriznih godina i blagi pad iskazan u 2020. godini.

Grafikon 5 Udio MSP u zaposlenosti, prihodima i izvozu 2017.-2020.



Izvor: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2017.-2022.

U tablici 2 prikazane su ranije navedene razine zaposlenosti, prihoda i izvoza za 2020. godinu prema udjelima za svaku vrstu poduzeća prema veličini. Prikazujući podatke na ovaj način cilj je dodatno prikazati značaj i ulogu svakog poduzeća za gospodarstvo u određenim segmentima. Analizirajući poduzeća prema zaposlenosti, vidljivo je da je najmanja stopa zaposlenosti od 19% kod srednjih poduzeća, dok se mikro i velika poduzeća mogu usporediti jedino kada je riječ o zapošljavanju osoba jer jedni i drugi generiraju između 27 do 28% radnih mjesta u Hrvatskoj. Uzimajući u obzir mikro, mala i srednja poduzeća upravo mikro poduzeća stvaraju najviše radnih mjesta 2020. godine.

Prema stopama prihoda iz tablice 2 i kako je prikazano u grafikonu 5, MSP-ovi ostvaruju 58% prihoda. Iako mikro poduzeća zapošljavaju najviše ljudi, njihovi su prihodi najmanji s udjelom od 13,1% u ukupnim prihodima. Iz sektora MSP-a najveće prihode ostvaruju mala poduzeća, gotovo 28%, dok su velika poduzeća zaslužna za 42% prihoda.

Izvozom dominiraju velika poduzeća koja čine gotovo 50% izvoza, a zatim ih slijede srednja poduzeća s upola manjom zastupljenošću, odnosno 25,5 %. Mala poduzeća u izvozu sudjeluju s nešto više od 20%, dok mikro poduzeća izvoze niskih 7% roba ili usluga. Upravo zbog toga postoje mnoge poticajne mjere za pomoć MSP-u u izvozu kako bi se on nastavio rasti i razvijati, jer izvoz je važna sastavnica u prihodima poduzeća, ali i rastu i razvoju

gospodarstva. Svakako je pozitivno što srednja poduzeća izvoze četvrtinu svojih roba ili usluga, a mala poduzeća petinu.

Tablica 2 Pojedinačni udio poduzeća prema veličini u zaposlenosti, prihodima i izvozu 2020. godine

2020. godina	Zaposlenost	Prihod	Izvoz
Mikro poduzeća	27,3%	13,1%	7,1%
Mala poduzeća	25,8%	27,7%	20,4%
Srednja poduzeća	19%	21,2%	25,5%
Velika poduzeća	27,9%	42%	47%

Izrada autora prema: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2022.

3. VANJSKI IZVORI FINANCIRANJA PODUZEĆA

Financijski menadžment dijeli izvore financiranja prema roku dospijeća i prema izvorima. Prema roku dospijeća izvori financiranja mogu biti trajni, dugoročni, srednjoročni i kratkoročni. S obzirom na izvore moguće je unutarnje i vanjsko financiranje. Unutarnji načini financiranja su uglavnom uplate vlasnika, amortizacija, akumulirana dobit i naplate glavnica dugoročnih plasmana. Prema vanjskim izvorima financiranja u Hrvatskoj ističu se bankovni krediti, *factoring*, *leasing*, fondovi rizičnog kapitala, državni programi poticanja, projekti Europske unije, poslovni anđeli, *crowdfunding* (Knežević, Has, 2018).

Poslovni subjekti velik dio izdataka financiraju iz vlastitih izvora. Svakodnevno poslovanje financiraju iz vlastitih obrtnih sredstava dok zadržanom dobiti financiraju daljnji rast i razvoj poduzeća. Vlastita sredstva kojima poduzeća raspolažu često nisu dovoljna kako bi se zadovoljila potreba za financijskim sredstvima pa se poduzeća koriste i vanjskim, to jest eksternim ili tuđim izvorima financiranja. Najčešće se pribavljanje vanjskih izvora financiranja odvija preko organiziranog tržišta, to jest financijskog sustava (Leko, Stojanović, 2018).

Razvijenost financijskog sustava ovisi o broju financijskih posrednika i subjekata na financijskom tržištu, novim financijskim tehnikama, pravnoj uređenosti, regulaciji i mogućnosti prilagodbe na promjene. Što je više financijskih institucija na tržištu to je financijski sustav sigurniji i efikasniji (Ploh, 2017). Razlikuju se dvije vrste financijskih sustava:

- Banko centrični ili bankovno utemeljeni financijski sustav
- tržišno orijentirani (angloamerički financijski sustav).

U nastavku su teorijski opisani gore navedeni najznačajniji oblici financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj.

3.1. Bankovni krediti

Budući da je hrvatski financijski sustav izrazito bankocentričan, većinu vanjskih izvora financiranja poduzeća ostvaruju preko kredita poslovnih banaka. Prema popisu Hrvatske

narodne banke (2023.) zaključno s 3.7.2023. u Republici Hrvatskoj poslovalo je 19 banaka s odobrenjem za rad.

Tradicionalni financijski sustavi prevladavaju u Europi, pa tako i u Hrvatskoj. U takvom okruženju poslovne banke su zbog velike zastupljenosti na tržištu najvažniji izvori financiranja. Na takvim tržištima drugi oblici financiranja su slabo razvijeni ili su se tek počeli razvijati te nemaju velikog značenja, a u nekim sredinama postoji mogućnost i da uopće ne postoje. Posljednjih godina dolazi do smanjenja udjela banaka na tržištu što za posljedicu ima i značajne promjene i prilagodbe financijske ponude i potražnje, ali su banke i dalje zadržale dominaciju nad konkurencijom (Leko, Stojanović, 2018).

Bankovni kredit je ustupanje određenog novčanog iznosa koji banka kao kreditor ustupa svom dužniku, a dužnik ima obvezu vratiti posuđenu svotu u dogovorenom roku i na istu platiti odgovarajuće kamate. Kamata je cijena koju je dužnik dužan platiti za korištenje tuđih novčanih sredstava.

Kreditna sposobnost je važna stavka prilikom odobravanja kredita. Ona predstavlja sposobnost vraćanja kredita prema dogovorenim uvjetima o izdavanju kredita. Ocjena kreditne sposobnosti je polazna osnova za odobravanje svakog kredita i obavezan je postupak prilikom izdavanja svakog kredita (HUB, 2014).

Najčešća klasifikacija koja se koristi prilikom razlikovanja kredita jest podjela kredita po dospijeću ili ročnosti te prema namjeni. Podjelom prema namjeni krediti se dijele na nenamjenske kredite i namjenske kredite. Nenamjenski krediti nemaju točno određenu svrhu za korištenje financijskih sredstava već potrošač sredstva troši prema vlastitoj želji i uglavnom se odobravaju na kraće rokove. Kod namjenskih kredita odobrena financijska sredstva se troše isključivo u svrhu za koju je kredit odobren, na primjer za kupnju stana, automobila, proizvodne ili poljoprivredne opreme i tome slično.

Prema dospijeću krediti se dijele na:

- kratkoročne kredite - rok do godine dana
- srednjoročne kredite - od 1 do 5 godina
- dugoročne kredite - preko 5 godina

Osim po roku dospijea postoji još nekoliko razlika između navedenih kredita. Kratkoročni krediti za poduzeća služe za održavanje likvidnosti i financiranje tekuće proizvodnje. Takvi krediti služe za nadoknadu obrtnih sredstava koja se angažiraju tokom poslovanja. S druge strane dugoročnim bankovnim kreditima poduzeća se služe s ciljem razvoja poduzeća jer oni omogućavaju razvoj i rast poduzeća. Uglavnom se koriste za proširivanje postojećih proizvodnih postrojenja, ili izgradnju novih, zatim za kupnju poslovnih nekretnina, razvoj programa (Leko, Stojanović, 2018).

Poslovne banke u Hrvatskoj u ponudi imaju niz kredita namijenjenih malim i srednjim poduzećima. Najčešći krediti koji se nude su kredit za financiranje izvoza, kredit za obrtna sredstva, investicijski krediti, građevinski krediti, turistički krediti, krediti za početnike, kredite za razvoj poljoprivrede i mnogi drugi krediti za različite poslovne namjene (CEPOR, 2020). Cilj poslovnih banaka osim razvoja kreditnih proizvoda jest i podupiranje poduzetničke aktivnosti.

Kreditne linije predstavljaju značajan izvor financijskih sredstava u trenutku kada poduzetnicima nedostaje vlastitih sredstava. Kreditne linije temelje se na pismenom ili usmenom sporazumu kojim banka daje obećanje da će korisniku na raspolaganje staviti dogovoreni iznos kredita koji je ograničen limitom, to jest gornjom granicom do koje korisnik može koristiti sredstva linije po vlastitoj želji u vremenskom periodu koji je dogovoren između korisnika i poslovne banke. No kreditne linije u većini slučajeva nisu osigurane te ih banke uglavnom odobravaju provjerenim, dugogodišnjim korisnicima s kojima imaju iskustva u suradnji. Radi toga mlada poduzeća i ona bez dugogodišnjeg poslovanja teže dolaze do ovog oblika financiranja.

Jedan od učestalijih kratkoročnih kredita u poslovanju jest prekoračenje po poslovnom računu. Njime banka svome klijentu koji kod nje ima otvoren transakcijski račun dozvoljava da uđe u negativan saldo na računu. Ovaj oblik najčešće se pojavljuje zbog neusklađenosti priljeva i odljeva na računu tvrtke. Ulazak u negativni saldo predstavlja početak kredita, a sam kredit je dozvoljeni minus. Kredit se otplaćuje svakim priljevom na račun dok račun ne bude pozitivan ili na nuli.

Prema istraživanju Europske komisije (2022.) SAFE na temelju rezultata po pojedinim državama, u Hrvatskoj se putem kreditnih linija i prekoračenja po računu poduzetnici

redovito financiraju. Manje od polovice ispitanih, njih 45 % smatra ove oblike relevantnima kao izvor financiranja, dok je suprotnog stajališta njih 53%. Od onih koji su spomenute izvore smatrali relevantnima, njih 29% koristilo ih je u 2022. godini.

3.1.1. Trgovački kredit

Još jedna vrsta kredita ima velik utjecaj na poslovanje poduzeća. Riječ je o kreditu koji predstavlja alternativu kreditima poslovnih banaka. Trgovački kredit ili financiranje od strane dobavljača predstavlja značajan izvor financiranja u Europskoj uniji i Hrvatskoj. Trgovački kredit ima mnogo prednosti. Prisutan je u svim fazama poslovanja poduzeća i omogućuje dobivanje proizvoda ili usluga unaprijed dok se plaćanje događa kasnije u budućnosti. Uporabom ovakvih kredita poduzeća razvijaju poboljšavanje veza s kupcima (Pepur, Kovač, Ćurak, 2020).

Trgovački kredit jedan je od najvažnijih oblika kratkoročnog financiranja. Prednost je to što je mnogo povoljniji od kratkoročnih kredita poslovnih banaka, te korištenjem istih poduzeća zaobilaze procedure koje od njih zahtijevaju banke. U sektoru malih i srednjih poduzeća trgovački krediti dolaze do izražaja tokom financijskih kriza, kada im je znatno onemogućen pristup bankovnim kreditima i ako ne postoji razvijeno financijsko tržište. U takvim trenucima poduzeća su primorana upotrebljavati trgovačke kredite kako bi opstala (Pepur, Kovač, Ćurak, 2020).

No međutim, prema podacima koje je objavila Europska komisija u istraživanju (2022.) pokazalo se da poduzeća u Hrvatskoj nisu sklona korištenju trgovačkih kredita. Prema prikupljenim podacima samo 19% poduzeća smatra ovaj oblik financiranja važnim, što je daleko manje od europskog prosjeka koji iznosi 31%. Od ispitanih poduzeća samo njih 4% koristilo je trgovački kredit u tom periodu, dok je prosjek u europskoj uniji bio na 15%. Za pretpostaviti je da poduzetnici u Hrvatskoj vjerojatno nemaju pozitivan stav o dužnicima i da postoji bojazan od određenih financijskih gubitaka i ne povratka financijskih sredstava, što je možebitno proizašlo iz okruženja u kojima poduzeća posluju. Na negativan stav poduzetnika vjerojatno utječu regulatorno okruženje u državi, kašnjenja u izvršavanju financijskih obaveza i prisutna korupcija u poslovnim i državnim tijelima. Po korištenju trgovačkog kredita poduzeća u Hrvatskoj se svrstavaju među ona koja ih manje koriste u usporedbi s prosjekom Europske unije.

3.2. Leasing

Leasing predstavlja glavnu alternativu bankovnim kreditima kad je u pitanju nabava dugotrajne imovine. Sama riječ *leasing* dolazi od engleske riječi *to lease*, što jest iznajmiti (HANFA, 2015). *Leasing* predstavlja oblik dugoročnog financiranja, najčešće namijenjenog poduzećima. *Leasing* je pisani ugovor u kojem proizvođač ili financijska institucija prenose pravo korištenja na drugu osobu ili poduzeće. Pravo korištenja je na određeno vrijeme, ali bez prijenosa vlasništva. Tokom korištenja korisnik ima obvezu plaćati određenu *leasing* ratu. U poslovnoj praksi rokovi leasinga su uglavnom 12, 24, 36, 48 ili do 60 mjeseci (Pavković, 2011).

Predmeti ugovora o *leasingu* su različita, vozila, od osobnih do teretnih i namijenjenih obavljanju građevinskih djelatnosti, traktori i prateća poljoprivredna mehanizacija, poslovni prostori, informatička, mehanička i druga oprema te raznovrsni strojevi nužni za obavljanje djelatnosti. *Leasing* je orijentiran da iz poslovanja generira buduće novčane tokove, dok se kod otplate bankovnih kredita koriste sredstva iz sadašnjih novčanih tokova (Ploh, 2017).

Ponudu *leasinga* u Hrvatskoj nude *leasing* društva, njih 15 aktivnih u 2022. godini i velike poslovne banke koje su uglavnom u stranom vlasništvu. Prema Pešiću (2011.) poduzeća u Hrvatskoj odabiru financiranje putem *leasinga* zbog velike dostupnosti malim i srednjim poduzećima, a i ponuda istog je vrlo razgranata. Prednosti koje poduzeća ostvaruju iz navedenog financiranja su sljedeće:

- porezne olakšice
- zadržavanje gotovine za poslovanje na dnevnoj bazi te se financijska sredstva ne troše na opremu koja ima brzu amortizaciju
- obnavljanje opreme i strojeva u skladu s razvojem tržišta, te kada oprema zastari uzimanje nove kako bi poduzeće ostalo konkurentno
- srednjoročno i dugoročno financiranje
- ugovaranje zamjene staro za novo
- kupnja pred istek leasinga
- nema utjecaja na kreditnu sposobnost korisnika
- nisu potrebni dodatni instrumenti osiguranja i garancije
- oprema služi kao osiguranje u slučaju propasti poduzeća

Leasing je u Hrvatskoj uređen Zakonom o leasingu (2013). Prema članku 4. spomenutog zakona posao *leasinga* je pravni posao u kojem s jedne strane davatelj *leasinga* pribavlja objekt *leasinga* tako što ga kupi od dobavljača objekta *leasinga* te kupnjom stekne pravo vlasništva na objektu *leasinga*, a primatelju *leasinga* odobrava korištenje istog objekta kroz određeno vrijeme, s tim da se primatelj *leasinga* obvezuje plaćati naknadu za to.

Prema sadržaju i obilježjima posla *leasinga* isti se dijeli na dvije osnovne vrste:

- financijski *leasing*
- operativni *leasing*

Financijski *leasing* služi poduzećima kao dugoročni oblik financiranja koji provode *leasing* kuće ili poslovne banke. Temeljem ugovora o *leasingu* davatelj odobrava primatelju pravo korištenja predmeta *leasinga* (na primjer automobil) na određeno vrijeme, s tim da primatelj ima obvezu plaćanja *leasing* naknade. Financijski *leasing* omogućava kupnju nekog dobra s tim da *leasing* društvo zadržava vlasništvo nad dobrom sve do isteka ugovora. Sve dok traje *leasing* ugovor davatelj ostaje vlasnikom u pravnom smislu, dok primatelj preuzima gospodarsko vlasništvo nad predmetom *leasinga* te su na njemu sve koristi i rizici u vezi s navedenim predmetom. Po isteku ugovora primatelj stječe pravo na mogućnost stjecanja vlasništva nad predmetom *leasinga*, to jest pravno vlasništvo prelazi na primatelja tek na kraju *leasing* odnosa. Važno je napomenuti da se financijski *leasing* nakon ugovaranja više ne može otkazati (Pavković, 2011).

S druge strane, operativni *leasing* je posao u kojem davatelj *leasinga* temeljem ugovora o *leasingu* daje primatelju *leasinga* objekt *leasinga* na korištenje za naredno određeno razdoblje, s tim da ga je primatelj nakon isteka ugovora dužan vratiti davatelju u ugovorenom stanju. Za vrijeme korištenja primatelj je davatelju dužan plaćati naknadu, ali po isteku ugovora nema mogućnost kupnje objekta *leasinga* (HANFA, 2015). Poduzeća ovakvim načinom financiranja imaju određene prednosti koje im pomažu u poslovanju i povećavanju konkurentnosti. Tako svi rizici koji mogu nastati tokom uporabe *leasinga* i dobara u velikoj mjeri ostaju na davatelju. U slučaju da poduzeće u nekom trenutku nema potrebe za uporabom objekta *leasinga* može raskinuti ugovor o *leasingu* u bilo kojem trenutku što nije slučaj s financijskim *leasingom*.

3.3. Faktoring

Faktoring (*factoring*) jedna je od financijskih usluga koja je u velikoj mjeri namijenjena kratkoročnom financiranju malih i srednjih poduzeća, pogotovo onih koja se bave izvozom. Faktoring je u Hrvatskoj reguliran Zakonom o faktoringu (2016). Prema zakonu faktoring predstavlja financijski posao u kojem pružatelj usluge faktoringa sklapa ugovor o faktoringu s dobavljačem ili kupcem te kupuje predmete faktoringa s ili bez prava na regres. Subjekti koji sudjeluju u faktoringu su dobavljač, pružatelj usluge faktoringa i kupac.

U poslovnoj praksi češće se pojavljuje faktoring bez prava regresa. U ovom obliku faktoringa prodaju se nedospjela potraživanja izvoznika. Ovaj oblik faktoringa prihvatljiviji je i poželjan za financijsko poslovanje poduzeća jer faktoring društvo u cijelosti preuzima rizik naplate od dužnika. Suprotno od toga je faktoring s pravom regresa u kojem izvoznik, to jest poduzeće snosi rizik naplate te ga uz to i faktoring društvo ima mogućnost teretiti za nenaplaćena potraživanja (Pavković, 2011).

Financiranjem putem faktoringa poduzeća mogu ostvariti brojne prednosti, ali uz prednosti postoje i neki nedostaci. Neke od prednosti koje poduzeća mogu ostvariti putem faktoringa u odnosu na financiranja putem bankovnih kredita ili *leasinga* prema Kereti, Karlušić i Gogolja (2023.) su znatno brži i lakši pristup eksternim izvorima financiranja, pogotovo u usporedbi s kreditima banaka, vezano uz to ne dolazi do smanjenja kreditne sposobnosti poduzeća što je svakako prednost ako se pojavi potreba za dodatnim financijskim sredstvima, faktoring pozitivno utječe na likvidnost i novčane tokove poduzeća te pomaže razvoju konkurentnosti u prodaji. Neki od nedostataka su kratkoročnost financiranja i viša cijena u odnosu na druge načine financiranja.

3.4. Hrvatska banka za obnovu i razvitak

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) jedno je od najvažnijih državnih tijela kada je u pitanju razvoj i poticanje poduzetništva, što joj je ujedno i osnovni cilj. HBOR je razvojna i izvozna banka te izvozno-kreditna agencija Republike Hrvatske. Iako u nazivu sadrži riječ banka, ona to nije ni u kojem smislu. HBOR je specijalizirana razvojna financijska institucija poput drugih u svijetu.

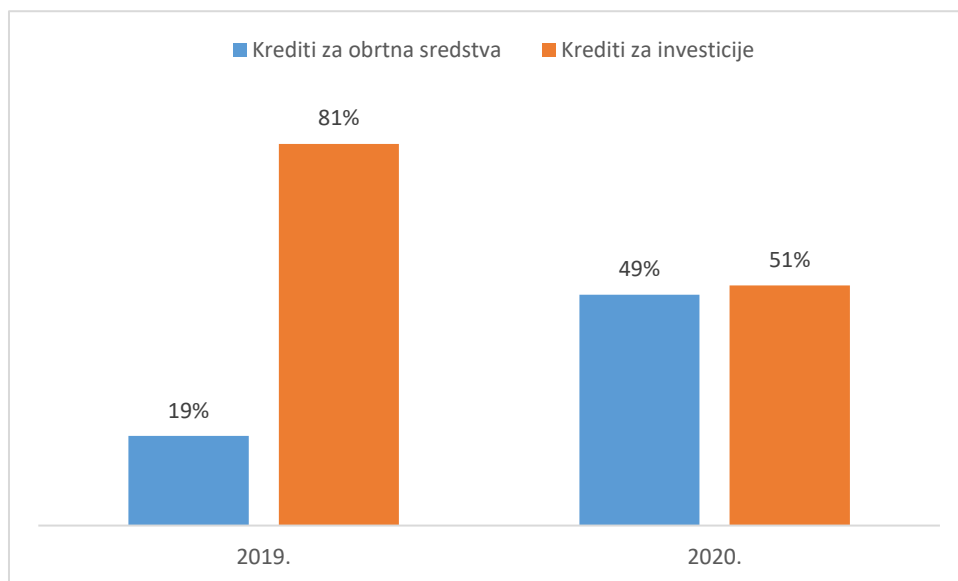
Osnovana je 1992. godine s ciljem poticanja razvoja gospodarstva te je u 100 postotnom vlasništvu Republike Hrvatske . Njezine temeljne djelatnosti kojima se bavi su:

- 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 pomaže poduzetnicima u pristupu financijskim sredstvima, bilo izravno od HBOR-a ili preko financijskih posrednika, uglavnom poslovnih banaka ili *leasing* društava. Na poduzetniku je da sam odluči na koji način se želi kreditirati, s tim da je važno naglasiti da su uvjeti kreditiranja isti u oba slučaja. Također potiče poduzetnike da koriste sredstva EU fondova ako su u mogućnosti.

Tokom COVID-19 pandemije došlo je do poremećaja na tržištu. Nepoznata bolest koja se brzo širila doprinijela je zatvaranju međudržavnih granica i ograničavanju rada. U svim sektorima došlo je do poremećaja i otežane provedbe djelatnosti kojima se pojedino poduzeće bavilo. Takav razvoj situacije rezultirao je negativnim učinkom na poslovanje poduzeća. Kako bi pomogao poduzetnicima, HBOR je donio “Mjere COVID-19” kojima je glavni cilj bio očuvanje likvidnosti i radnih mjesta te pomoć izvoznicima. Mjere su činili moratoriji na kredite koji su dospjivali nakon 1.7.2020. godine, zatim reprogramiranje postojećih kredita i odobravanje novih kredita s kamatnom stopom 0% (CEPOR, 2022). Preko ovog programa HBOR (2022.) je preuzeo rizik na sebe, a sve u svrhu poticanja poslovnih banaka da u neizvjesnim vremenima odobravaju kredite za obrtna sredstva koja su tada bila prijeko potrebna kako je prikazano na grafikonu 6. Zapanjujuće je da je potreba za obrtnim sredstvima skočila s 19% 2019. godine na gotovo 50% sljedeće godine. Također, iz grafikona je vidljivo koliko su pala potraživanja financijskih sredstava za investiranje, što svakako nije dobro za gospodarstvo.

Grafikon 6 Krediti HBOR-a prema namjeni 2019. i 2020. godine



Izrada autora prema: Hrvatska banka za obnovu i razvitak, 2022.

U izvješću HBOR-a za 2022. godinu (2023.) navodi se da je oporavak koji je uslijedio naglo prekinut izbijanjem rata u Ukrajini početkom 2022. godine. I u slučaju ove krize HBOR je reagirao i pripremio paket mjera za pomoć gospodarstvenicima pod nazivom KRIZA 2022. Riječ je o privremenoj pomoći gospodarstvenicima kako bi lakše preživjeli trenutačnu krizu izazvanu ratom, a najviše se odnosi na kredite za likvidnost.

U godišnjem izvješću HBOR-a za 2022. godinu navodi se da je kreditiranje glavna poslovna aktivnost HBOR-a u 2022. godini te da je plasirano 2.343 kredita u iznosu većem od 6,4 milijarde kuna. Od ukupno odobrenih kredita njih 1983 što čini visokih 89%, bilo je odobreno za sektor malih i srednjih poduzeća što potvrđuje potrebu poduzetnika za kreditiranjem.

3.5. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO)

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije nastala je 2014. godine spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije te Poslovno inovacijske agencije Republike Hrvatske. Spajanjem ovih agencija stvoren je jedinstven sustav čija je svrha pomoći poduzetnicima od njihovih početaka i dalje u poslovanju.

Prema Krišti (2011.) glavne djelatnosti agencije su razvijanje i poticanje razvoja malih i srednjih poduzeća financiranjem njihova poslovanja, pogotovo kreditiranjem po povoljnim uvjetima. Uz kreditiranje, agencija provodi financijske potpore za MSP provođenjem različitih financijskih potpora. Uz financiranje agencija pomaže razvoj poduzetničke infrastrukture i radi na stvaranju stimulativnog okruženja za male i srednje poduzetnike kako bi im omogućila porast zaposlenosti, konkurentnost u proizvodnji i izvozu što bi na kraju utjecalo i na razvoj cjelokupnog gospodarstva.

HAMAG-BICRO (2023, b.d.) potiče razvoj malog poduzetništva preko financijskih instrumenata koje čine jamstva, zajmovi i bespovratne potpore te u suradnji s većinom financijskih institucija u Hrvatskoj. Jamstva HAMAG - BICRO namijenjena su malim subjektima preko financijskih institucija u svrhu pokrivanja dijela glavnice kredita ili *leasinga*. Služe kao instrument osiguranja investicija u slučajevima kada poduzetnik ne može zadovoljiti uvjete financiranja kod poslovnih banaka te preko istih dostavlja odluku o odobrenju kredita, zahtjev za jamstvo i potrebnu dokumentaciju kako bi analitičari agencije obradili zahtjev za jamstvom. Za povoljnije kreditiranje poduzetnika HAMAG-BICRO ima paletu zajmova namijenjenih MSP-ovima. Za sektor MSP u 2023. godini na raspolaganju su jamstva i zajmovi prikazani u tablici 3:

Tablica 3 Jamstva i zajmovi HAMAG-BICRO

JAMSTVA	ZAJMOVI
Nacionalna jamstva	ESIF Mikro zajam
ESIF pojedinačna jamstva	ESIF Mali zajam
ESIF pojedinačna jamstva za ruralni razvoj	Mikro i mali zajam za ruralni razvoj

Izrada autora prema: HAMAG-BICRO (b.d.)

3.6. Ostali izvori financiranja

Važno je spomenuti izvore financiranja koji predstavljaju alternativu klasičnim izvorima financiranja, a koji u Hrvatskoj nisu dovoljno zastupljeni, ali su na dobrom putu razvoja te sve više i više poduzeća shvaća njihov značaj i mogućnosti koje pružaju. Radi se o fondovima rizičnog i vlasničkog kapitala, poslovnim anđelima i *crowdfunding-u*. Navedeni

izvori financiranja pogodni su za mlada, rizična poduzeća, start-up poduzeća koji imaju ograničen pristup izvorima financiranja u svom poslovanju.

Financiranje rizičnim kapitalom u Hrvatskoj nedovoljno je razvijeno i još predstavlja nepoznanicu poduzetnicima. Ovom vrstom financiranja uglavnom se financiraju mlada i ne kotirajuća poduzeća, koja se mogu i ne moraju nalaziti u rizičnoj fazi. Fondovi rizičnog kapitala dijele se na *private equity* fondove i *venture capital*. Razlikuju se u tome što su *private equity* fondovi namijenjeni ulaganju kapitala u vlasničku glavnica poduzeća neovisno o fazi rasta poduzeća (Knežević, Has, 2018). *Venture capital* je vlasnički kapital, vrlo je rizičan jer se za razliku od *private equity* fondova koristi u ranim fazama razvoja poduzeća, gdje je uspjeh i zadržavanje poduzeća na tržištu vrlo upitno.

Crowdfunding ili grupno financiranje inovativan je način prikupljanja novčanih sredstava preko interneta, društvenih mreža ili posebnih platformi za prikupljanje novca za ostvarivanje humanitarnog, umjetničkog ili poslovnog djelovanja. Novac se prikuplja na način da velik broj pojedinaca uplati male novčane iznose u svrhu ostvarenja zajedničkog interesa (CEPOR, 2022).

Postoje dva osnovna načina za financiranje na ovaj način: financiranje preko investicijskih platformi i financiranje putem platformi baziranih za donacije i nagrade. Preko prvog načina investitori mogu doći do novčane koristi. Na drugi način pojedinci ne ostvaruju nikakvu financijsku korist, već daju sredstva kako bi iskazali potporu poduzetniku. Prikupljanjem sredstava putem donacija i nagrada poduzetnik ima mogućnost zadržati upravljačku kontrolu u ranim i najrizičnijim trenucima pokretanja posla, te si s vremenom može stvoriti bolju pregovaračku poziciju za buduće potencijalne investitore. Ukoliko je dovoljno spretan, poduzetnik može *crowdfunding* kampanju iskoristiti za ispitivanje mišljenja velikog broja ljudi o njegovom poduzetničkom pothvatu, promociji ideje, stvaranju poslovnih veza i pronalaženju potencijalnih kupaca. Međutim, *crowdfunding* je u Hrvatskoj relativno slabo razvijen i predstavlja nepoznanicu većini građana i poduzetnika, ali postoje naznake da će bolje razviti u budućnosti kada ljudi budu educiraniji o njemu.

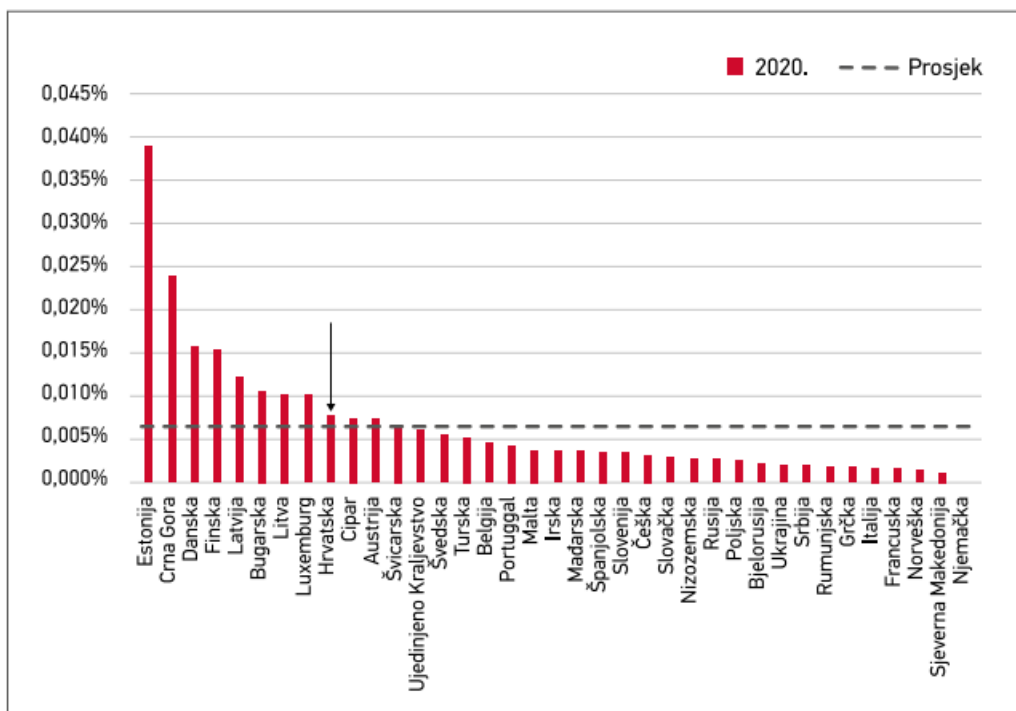
Poslovi anđeli najčešće predstavljaju uspješne poduzetnike i bogate pojedince koji su ostvarili velike rezultate u privatnom i poslovnom životu. Njihov interes je uložiti novac u start-up poduzeća. Poslovni anđeli ulažu u tvrtku ili projekt, a zauzvrat im pripada dio

vlasničkog udjela. Oni zatim svojim znanjem, vremenom i naposljetku novcem pomažu mlade poduzetnike i tvrtke u njihovom rastu i razvoju (CEPOR, 2022). Poslovni anđeli mogu djelovati kao samostalni investitori, ali su moguća i skupna ulaganja. Razlozi zbog kojih se pojedinci odlučuju na financiranje i pomoć drugim poduzećima leže u ostvarivanju profita koji mogu ostvariti, a i samim time što takvim djelovanjem potiču razvoj gospodarstva i poduzetničke aktivnosti, što je svakako vrlo važno u ranim fazama poduzetničke aktivnosti.

Na slici 2 prikazana su ulaganja poslovnih anđela po državama na europskom kontinentu. Pozitivno je što se Hrvatska nalazi neznatno iznad prosjeka ulaganja poslovnih anđela prema BDP-u. Ipak, proučavajući sliku 2 vidljivo je da svega desetak država prelazi prosjek ulaganja poslovnih anđela, dok su ostale znatno ispod. Od susjednih država Hrvatske, jedino je Crna Gora visoko iznad prosjeka. Prema istraživanju *Silicon Gardensa* ulaganja poslovnih anđela u regiji su vrlo slaba.

Prema njima, poslovni anđeli su u posljednjih pet godina u zemljama regije uložili svega 9,1 milijun eura što čini 0,3% ukupnih investicija. Na Hrvatsku otpada 6,5 milijuna eura tih investicija (Ban, 2023). Maleni iznosi koje su investirali poslovni anđeli potkrjepljuju njihovu slabu razvijenost u Hrvatskoj i dominaciju tradicionalnih izvora financiranja, kako u Hrvatskoj tako i u Europi

Slika 2 Ulaganja poslovnih anđela u odnosu na BDP 2020. godine u Europi



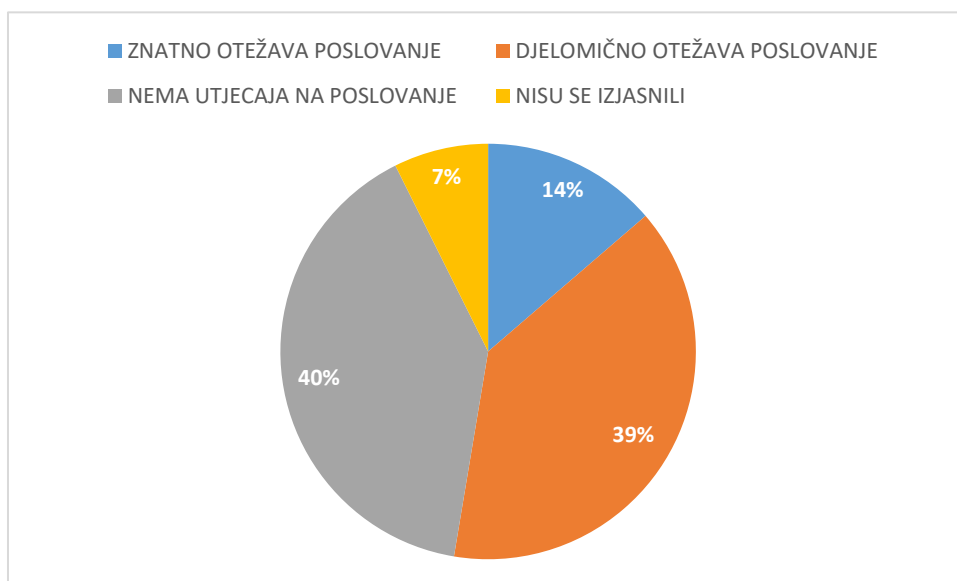
Izvor: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2022.

4. PRISTUPANJE FINANCIJSKIM SREDSTVIMA

Od 2001. godine u Republici Hrvatskoj djeluje neprofitna organizacija pod nazivom Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, ili skraćeno CEPOR. Uloga CEPOR-a jest utjecati na javno-političko okruženje ukazujući na značaj poduzetništva. Cilj je utjecati na oblikovanje poduzetničke kulture, poticanje razvoja institucionalnog i regulativnog okvira za poduzetničko djelovanje, a sve u svrhu ostvarivanja ekonomskog rasta koji se temelji na međunarodnoj konkurentnosti. Kako bi pomogli u ostvarivanju navedenog, CEPOR od 2002. godine provodi *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) istraživanje za Hrvatsku. Riječ je o najvećem svjetskom istraživanju poduzetničke aktivnosti koje je pokrenulo 10 najrazvijenijih zemalja 1999. godine (CEPOR, 2021.).

Za ovaj rad važni su podaci koji se tiču pristupa financijskim sredstvima koji se u GEM-ovom istraživanju nazivaju *Pristup novcima*. Provođenjem istraživanja zaključeno je da Hrvatska nažalost zaostaje za prosjekom zemalja Europske unije koje su uključene u GEM istraživanje kad je pitanje o pristupu novčanim sredstvima. Prema istraživanju HNB-a (2022.) pristup financijskim sredstvima utječe i na poslovanje poduzeća kako je prikazano na grafikonu 7.

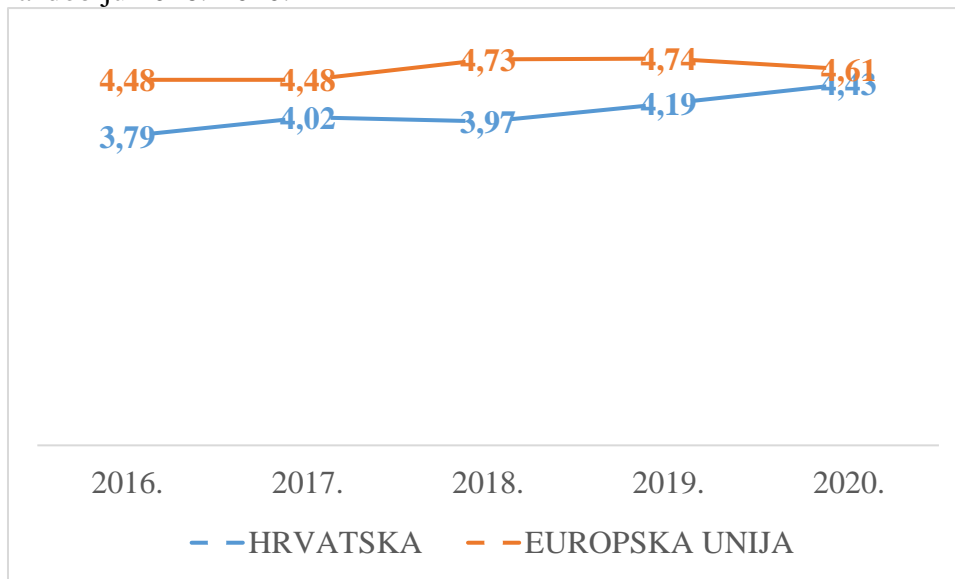
Grafikon 7 Utjecaj pristupa financijskim sredstvima na poslovanje MSP-a



Izrada autora prema: Hrvatska narodna banka (HNB), 2022.

U grafikonu 8 prikazane su ocjene Hrvatske u usporedbi sa zemljama Europske unije kada je riječ o pristupu financijskim sredstvima. Ocijene se kreću od 1 do 9, pri čemu ocjena 1 označava da je stanje jako loše i da je pristup financijskim sredstvima izrazito loš, dok ocjena 9 označuje da na financijskom tržištu postoji dovoljan broj izvora financiranja za poduzeća, to jest da je financijsko tržište jako dobro razvijeno. Iz grafikona 8 vidljivo je da Hrvatska zaostaje za prosječnom ocjenom u usporedbi s Europskom unijom u razdoblju od 2016. do 2020. godine, ali se stanje ipak popravlja i ocjena Hrvatske raste i približava se Europskom prosjeku što svakako ima pozitivan utjecaj na gospodarstvo. Međutim, kako je ranije navedeno da ocjene GEM istraživanja idu do ocjene 9, a iz grafikona 8 je vidljivo da se ocjene Europske unije kreću od 4,5 do 4,7 može se zaključiti da financijsko tržište nije sasvim razvijeno ni u Europskoj uniji, to jest da i dalje prevladavaju bankocentrični sustavi uz poneke izuzetke među državama članicama (CEPOR, 2021).

Grafikon 8 Usporedba ocjena pristupa financijskim sredstvima između Hrvatske i EU u razdoblju 2016.-2020.

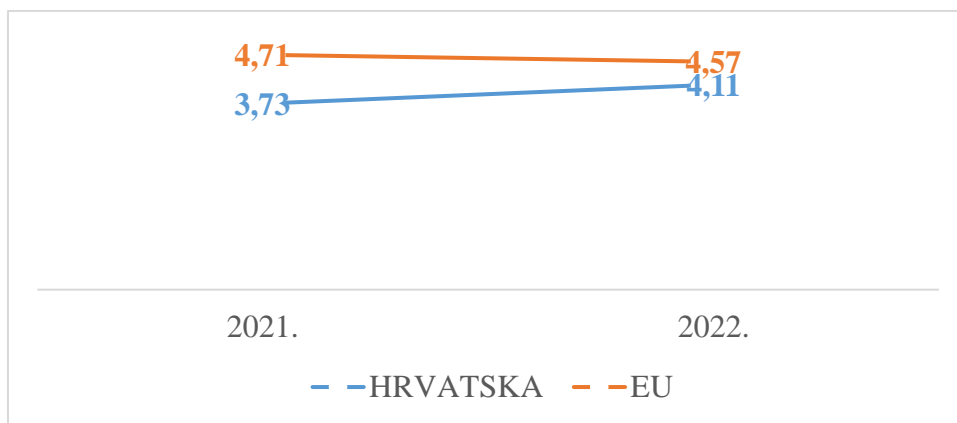


Izrada autora prema: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR) 2019.-2021.

Od 2021. godine isto istraživanje provodi se kroz dvije različite komponente: dostatnost financijskih sredstava i lakoća dobivanja financijskih sredstava te se ocjene kreću od 1-10. Razdvajanje komponenti daje bolji uvid u dostupnost novčanih sredstava na tržištu i način na koji poduzeća mogu pristupiti financijskim sredstvima (CEPOR, 2023). Radi promjene načina istraživanja podatke za 2021. i 2022. godinu potrebno je prikazati odvojeno kao što je prikazano u grafikonu 9 i grafikonu 10.

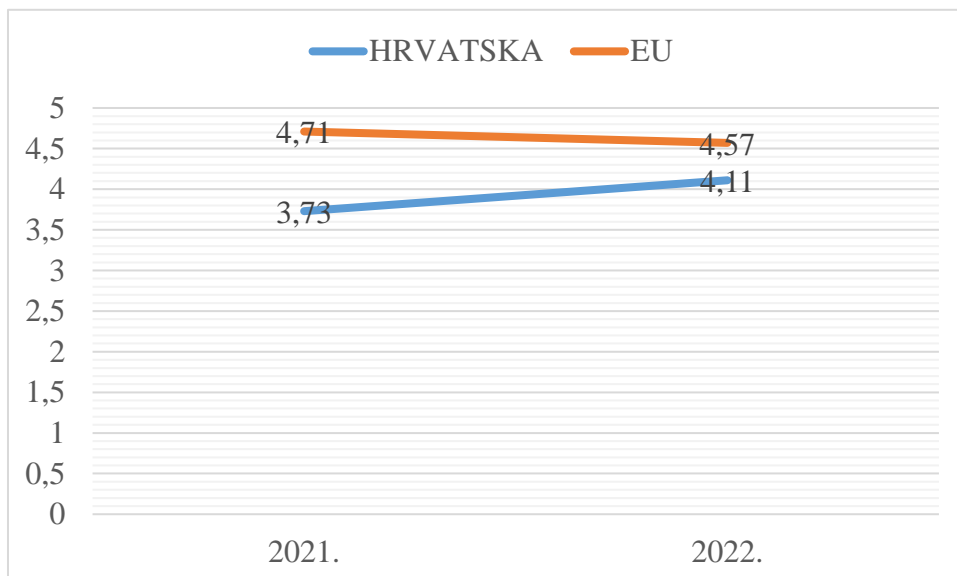
Iz podataka prikazanih u grafikonu 9 moguće je zaključiti da u Hrvatskoj postoji dovoljno financijskih sredstava, ali je problem kod poduzetnika kompliciran pristup istima što je vjerojatno proizašlo iz problema birokracije, slabe financijske pismenosti poduzetnika, zahtjeva banaka za dokazivanjem kreditne sposobnosti poduzetnika i drugih ključnih faktora nužnih za dobivanje tuđih financijskih sredstava. Ipak, kao što prikazuje grafikon 10 lakoća dobivanja u Hrvatskoj je u uzlaznoj putanji te se sve više približava europskom prosjeku.

Grafikon 9 Kretanje ocjene dostatnosti financiranja Hrvatske i EU između 2021. i 2022. godine.



Izrada autora prema: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2023.

Grafikon 10 Ocjena lakoće dostupnosti financijskih sredstava između Hrvatske i EU



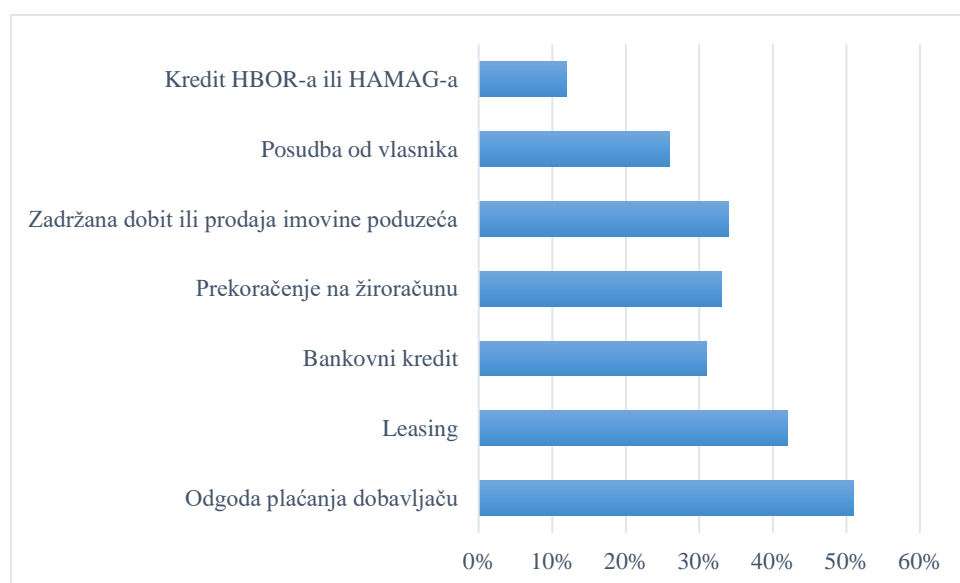
Izrada autora prema: Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2023.

4.1. Najčešće korišteni izvori financiranja za mala i srednja poduzeća

Prema Anketi o uvjetima financiranja MSP-a poduzetnici su kao najčešći oblik financiranja (grafikon 11) naveli odgodu plaćanja dobavljaču do 60 dana te potom *leasing*, s napomenom da su se tim sredstvima više koristila srednja poduzeća nego u slučaju kredita koji su bili češći odabir financiranja malih poduzeća.

No treba napomenuti da su prema istoj anketi krajem rujna 2021. godine iznosi *leasinga* prema nefinancijskim poduzećima iznosili 12,5 milijardi kuna, dok su plasmani banaka putem kredita iznosili ukupno 86,8 milijardi kuna, s tim da se na MSP odnosilo 56,8 milijardi kuna plasiranih putem kredita poslovnih banaka. Iako poduzetnici preferiraju odgodu plaćanja i *leasing* zbog lakšeg pristupa sredstvima, ipak potrebu za sredstvima najvećim djelom zadovoljavaju putem kredita poslovnih banaka.

Grafikon 11 Izvori kojima su se MSP koristili za financiranje poslovanja



Izrada autora prema: Hrvatska narodna banka (HNB), 2022.

Ostali oblici financiranja su kod poduzetnika bili zastupljeni ispod 5 %. No ipak je riječ o oblicima koji posljednjih godina dobivaju sve više na značenju poput faktoringa. Prema izvješću *Financijska stabilnost* koje je provela HANFA (2022.) faktoring društva su tokom prve polovice 2022. godine uredno poslovala s nefinancijskim društvima. Od ukupnog broja potraživanja od nefinancijskih društava 47,7 % otpalo je na sektor MSP. Kako se navodi u izvješću, kroz povijest se dokazala ranjivost MSP-a u vremenima financijskih kriza i

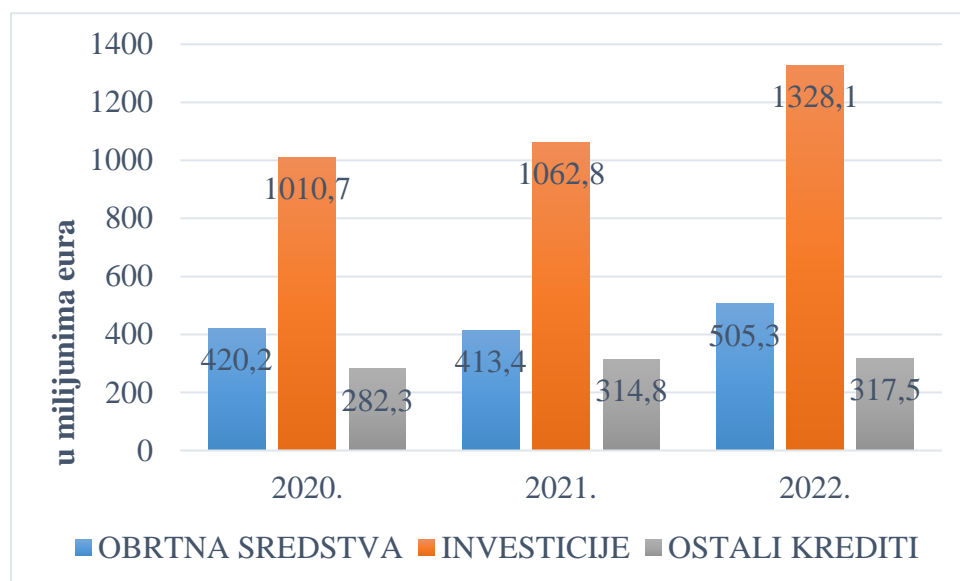
poremećaja na tržištu, pa tako i za vrijeme COVID-19 krize. Zbog otežanog poslovanja i pojave raznih rizika tokom COVID krize, čak 98,8 % plasmana faktoring društava bilo je s regresom. U to vrijeme poduzeća su preuzimala jamstva za obveze kupaca te su se radi toga dovodila u rizične položaje. Ročnost je bila od 3 do 6 mjeseci i do kraja lipnja takva su potraživanja činila 94,6% plasmana.

4.2. Analiza odobrenih kredita za mikro, mala i srednja poduzeća

Kako je već navedeno u radu, hrvatski financijski sustav je izrazito bankocentričan te u njemu kao dominantan izvor financiranja prevladavaju krediti poslovnih banaka, ponajviše za obrtna sredstva i investicije. U nastavku će se analizirati iznosi kredita za mikro, mala i srednja poduzeća u razdoblju od 2020. do 2022. godine. U tom vremenskom periodu dogodile su se nepredvidive krize koje su imale značajan utjecaj na ne samo hrvatsko, nego i gospodarstva diljem svijeta. Prvo je 2020. godine izbila COVID kriza, a početkom 2022. godine izbio je rusko-ukrajinski rat. U oba slučaja došlo je do raznih poremećaja u gospodarstvu i povećane potrebe poduzeća za vanjskim izvorima financiranja.

Na grafikonu 12 prikazani su krediti za obrtna sredstva, investicije te ostali krediti. Krediti za obrtna sredstva 2020. i 2021. godine su približno jednakih iznosa, no zato iznos znatno skače 2022. godine za što je vjerojatni razlog poremećaj izazvan ratom u Ukrajini. Investicijski krediti su doživjeli značajan rast od nešto više od 300 milijuna eura krajem 2022. godine u odnosu na 2020. godinu. Porast iznosa plasiranih kredita svakako se može tumačiti i kao porast ulaganja poduzeća u proizvodnju ili pružanje usluga, što je pozitivno u sadašnjem vremenu gdje su u kratkom roku izbile dvije velike krize. Negativna strana je to što su investicijski krediti dugoročni pa mikro poduzeća imaju obvezu vraćanja kredita i pripadajućih kamata duži niz godina.

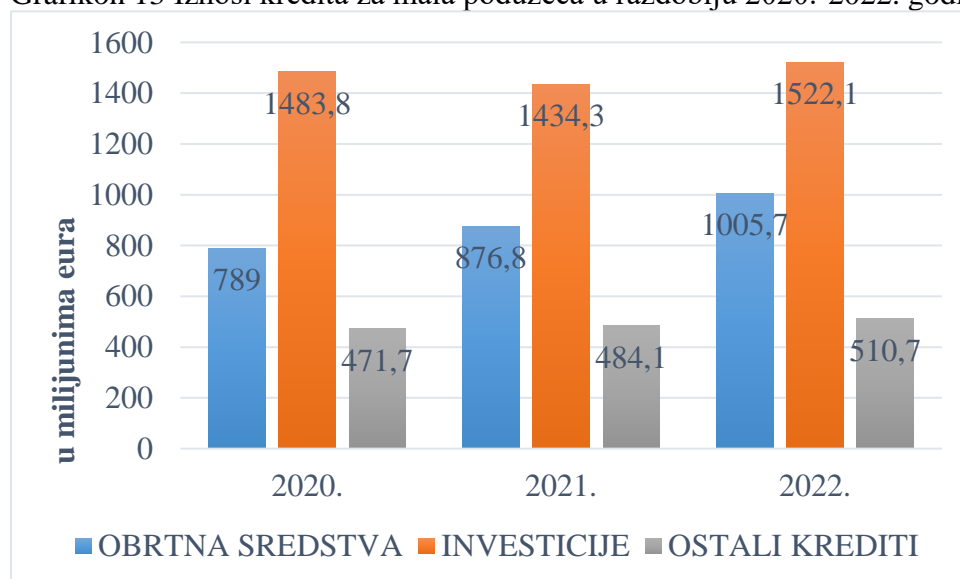
Grafikon 12 Iznosi kredita za mikro poduzeća u razdoblju 2020.-2022. godine



Izrada autora prema: Hrvatska narodna banka (HNB), 2023.

Grafikon 13 prikazuje značajne kredite za mala poduzeća, kao i kod mikro poduzeća. Kod malih poduzeća primjetan je rast kredita za obrtna sredstva od 200 milijuna eura u periodu od 3 godine što potvrđuje njihovu potrebu za obrtnim sredstvima. Investicijski krediti i ostali kredit su također porasli, ali ne u tolikoj mjeri kao krediti za obrtna sredstva, no ipak su ukupni iznosi znatno visoki i imaju tendenciju rasta što je pozitivno u smislu razvoja gospodarstva, ali negativno što se tiče zaduživanja kod kreditnih institucija.

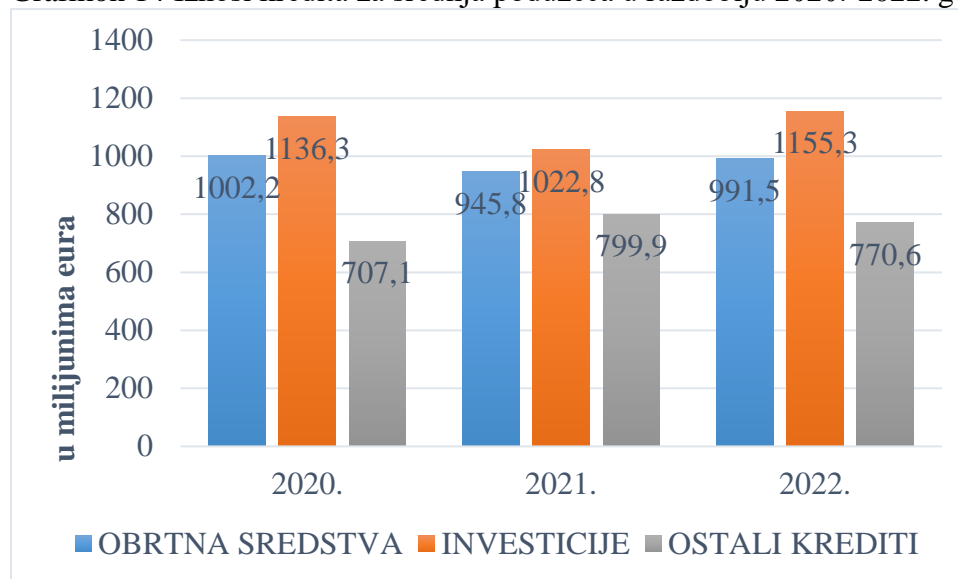
Grafikon 13 Iznosi kredita za mala poduzeća u razdoblju 2020.-2022. godina



Izrada autora prema: Hrvatska narodna banka (HNB), 2023.

Grafikon 14 prikazuje identične kredite kao i u prethodnim primjerima, samo za srednja poduzeća. Krediti za obrtna sredstva su na donekle istoj razini u promatrane 3 godine kao i u slučaju investicijskih kredita. Ipak, pregledom grafikona uočljivo je da su krediti za obrtna sredstva za sektor srednjih poduzeća gotovo iste visine kao i investicijski krediti, a i ukupni iznosi ostalih kredita su dosta visoki ako se u obzir uzmu grafikoni za mikro i mala poduzeća. Iz toga je moguće zaključiti da srednje velika poduzeća imaju problema s novčanim tokom, ali i poslovanjem te nedovoljnim vlastitim prihodima koje ostvaruju u posljednje 3 godine, u kojima je primjetna visoka kreditna zaduženost srednjih poduzeća.

Grafikon 14 Iznosi kredita za srednja poduzeća u razdoblju 2020.-2022. godine



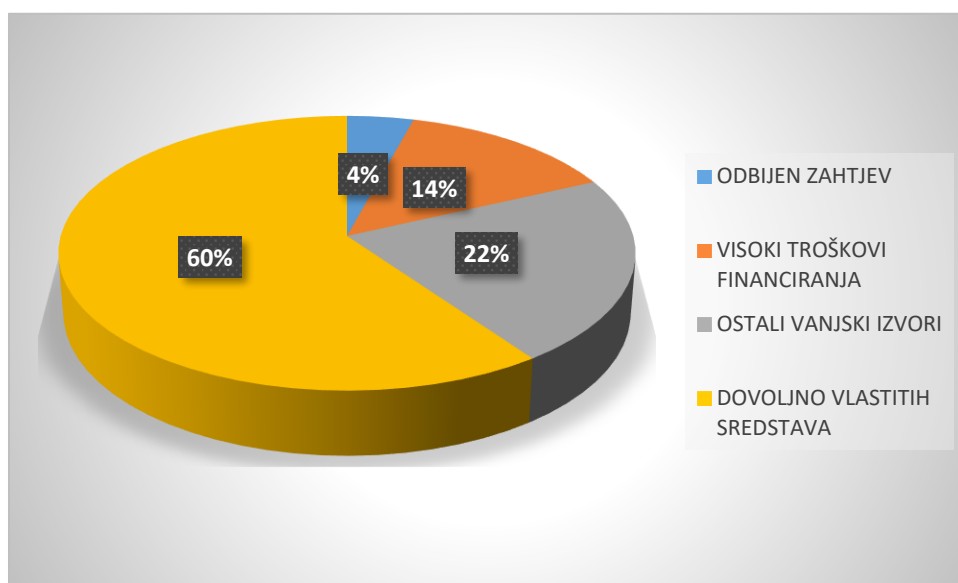
Izrada autora prema: Hrvatska narodna banka (HNB), 2023.

4.2.1. Problemi vezani uz kreditno zaduživanje

Budući da su bankovni krediti među najrazvijenijim i donekle najdostupniji vanjski izvori financiranja za sudionike malog gospodarstva u Hrvatskoj, u nastavku su nabrojene poteškoće s kojima se poduzetnici susreću prilikom traženja kredita. Prema Plohu (2017.) brojnim poduzetnicima problem čini skup i kompliciran pristup bankovnim kreditima. Na to se nadovezuje osiguranje koje kreditori zahtijevaju od poduzetnika jer oni takva ulaganja smatraju vrlo rizičnima i slabo isplativima. To predstavlja problem poduzetnicima početnicima koji nemaju dovoljno jamstava ni reputacije koju bi ponudili. Mnogi poduzetnici se ne odlučuju na financiranje bankovnim kreditom jer im taj način predstavlja visoke troškove financiranja poput kamata i naknada koje su dužni platiti. Navedene tvrdnje

potvrđuje i grafikon 15 koji je izrađen na temelju podataka predstavljenih u Anketi o uvjetima financirana malih i srednjih poduzeća koju je proveo HNB. Prema grafikonu 18 % poduzetnika imalo je određenih problema prilikom pristupa kreditima te se iz istog razloga nisu koristili njima. Problem je značajan jer petina poduzeća koja je trebala financijska sredstva banaka do istih nije mogla doći zbog odbijanja od strane banke ili visokih troškova prilikom povrata kredita.

Grafikon 15 Razlozi (ne)korištenja bankovnih kredita u Hrvatskoj



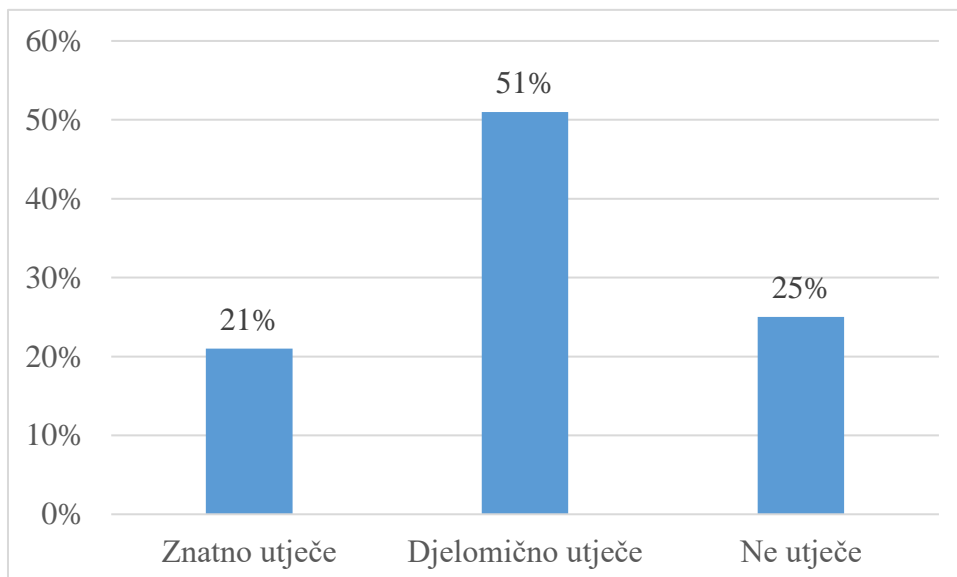
Izrada autora prema: Hrvatska narodna banka (HNB), 2022.

4.3. Problemi nastali nemogućnošću naplate potraživanja

Jedan od uzroka koji dovode do nelikvidnosti poduzeća je problem koji se pojavljuje u svim zemljama i svim gospodarstvima svijeta. Radi se o nemogućnosti naplate potraživanja. To su situacije u kojima klijent ili kupac ne plati u roku za proizvod ili uslugu koju je preuzeo. U takvim situacijama dolazi do lančane reakcije. Utjecaj na poslovanje koji nastaje radi nemogućnosti naplate potraživanja prikazani su u grafikonu 16. Prema podacima sa grafikona, 72 % poduzeća, odnosno dvije trećine imalo je utjecaj na poslovanje zbog problema s naplatom što je vrlo velik broj poduzeća, dok njih 25 % nije imalo nikakvih posljedica na poslovanje. Od onih koji su imali problema, kod njih 21% problem s naplatom je imao značajan utjecaj na poslovanje, dok je kod 51% ispitanih poduzeća on bio djelomičan. Iz navedenih podataka proizlazi kako nemogućnost naplate potraživanja predstavlja jedan od vodećih uzroka i smetnji poslovanja poduzeća za koje je nužno od strane države pronaći i

utvrditi načine kako bi se navedene situacije u budućnosti što manje pojavljivale i tako utjecale na poslovanje poduzeća.

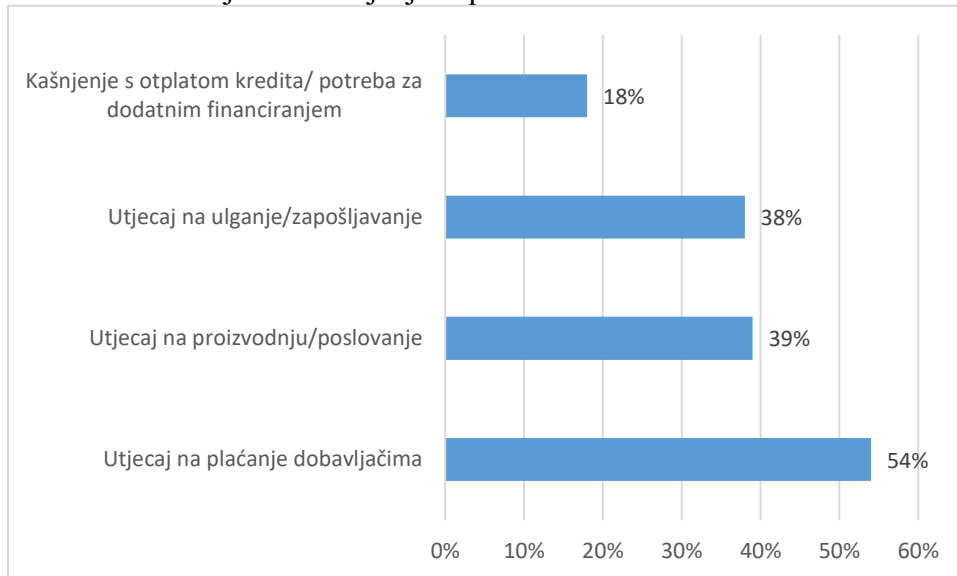
Grafikon 16 Utjecaj nemogućnosti naplate potraživanja na poslovanje



Izrada autora prema: Hrvatska narodna banka (HNB), 2022.

Nedostatak tih financijskih sredstava uzrokuje povećanu nelikvidnost čije su posljedice mnogobrojne, poput kašnjenja u plaćanjima dobavljačima, otežanom poslovanju ili isplati plaća te povećanoj vjerojatnosti za zaduživanjem kao što su krediti za obrtna sredstva. Na grafikonu 17 prikazano je da iz tog razloga 18% poduzeća imalo problem s otplatom kredita ili je trebalo tražiti novi kredit, u proizvodnji i zapošljavanju 40% poduzeća je imalo problem zbog naplate, a njih 54% imalo je problem s plaćanjem dobavljačima. U zemljama u tranziciji, u koje spada i Hrvatska, instrumenti kojima bi se poboljšao ovaj problem su slabo razvijeni ili imaju ograničen učinak.

Grafikon 17 Posljedice kašnjenja naplate



Izrada autora prema: Hrvatska narodna banka (HNB), 2022.

5. ZAKLJUČAK

Mikro, mala i srednja poduzeća predstavljaju važne čimbenike u nacionalnim gospodarstvima. Njihovo poslovanje se često temelji na tradicionalnim zanatima i uslugama koji se u velikom djelu slučajeva obavljaju u krugu obitelji. Takvim načinom rada poduzeća pridonose očuvanju tradicionalnih zanimanja i čuvanju tradicije te pomažu očuvanju specifičnosti nacionalnog gospodarstva. Uz to su glavni pokretači razvoja gospodarstva jer njihov rad često pridonosi razvoju inovacija, stvaranju novih zanimanja, kreiranju novih radnih mjesta i sudjelovanju u izvozu. U Republici Hrvatskoj mikro, mala i srednja poduzeća čine 99,7% poduzeća koja zajedno generiraju preko 700.000 radnih mjesta te svojim djelovanjem pokrivaju preko 50% hrvatskog izvoza što ukazuje na njihovu ulogu i značaj u hrvatskom gospodarstvu.

No mikro, mala i srednja poduzeća su manje otporna na krize i ostale poremećaje koji se događaju na tržištu što predstavlja velik rizik i problem za njihovo poslovanje, ali i opstanak u takvim uvjetima. Budući da se njihovim vlasničkim kapitalom ne trguje na tržištu kapitala navedena poduzeća imaju problem s financijskim sredstvima u periodima kriza, pogotovo kada prodajom vlastite imovine ili poslovanjem ne mogu ostvariti dovoljno sredstava za daljnje poslovanje ili nove investicije. Upravo je stoga ključan njihov pristup financijskim sredstvima. No hrvatski financijski sustav je baš kao i europski izuzetno bankocentričan te u njemu prevladavaju tradicionalni izvori financiranja koje u velikoj većini slučajeva čine bankovni krediti i *leasing*.

Navedeni izvori su često teško ili u potpunosti nedostupni pogotovo za mikro poduzetnike, a rjeđe i za male poduzetnike. Oni u rizičnim fazama poslovanja ne mogu udovoljiti zahtijevanim uvjetima financiranja, nemaju dovoljnu razinu znanja koja ih sputava u pribavljanju potrebnih papira i dokumenata koje kreditori zahtijevaju.

Jedan od vodećih problema financijskog tržišta u Hrvatskoj su slabo razvijeni alternativni izvori financiranja. Uz to poduzetnici često nemaju dovoljnu razinu znanja o njima te ih ne smatraju relevantnima kao izvorima vanjskih sredstava. No svejedno je potrebno educiranje poduzetnika o alternativnim izvorima kako bi im u budućnosti olakšali poslovanje. Uz pojavu novih generacija poduzetnika alternativni izvori ipak sve više dobivaju na značaju te je stoga

nužno poticati njihovu primjenu i razvoj u budućnosti. Također je važno poticati suradnju poduzetnika i institucija kao što su HAMAG-BICRO i HBOR koji uvelike pomažu mikro i malim poduzećima kada im prikupljanje sredstava u kriznim vremenima predstavlja pravi izazov.

Također je važno analizirati probleme s kojima se poduzetnici susreću, sredstva koja primjenjuju i za koju svrhu te utjecaj okruženja i uzročno posljedičnih veza koje se pojavljuju kako bi se instrumenti u budućnosti mogli razvijati i prilagođavati potrebama poduzetnika kojima su najpotrebniji te kako bi se uspješno moglo reagirati u vremenima gospodarskih kriza.

LITERATURA

1. Ban, J.,(2023.), Hrvatska privlači milijarde eura kapitala: U odnosu na Sloveniju i Srbiju najinteresantniji smo investitorima, preuzeto 25. srpnja 2023. s <https://www.poslovni.hr/regija/u-odnosu-na-sloveniju-i-srbiju-najprivlacniji-smo-investitorima-između-2021-i-2022-privukli-smo-18-milijardu-eura-kapitala-4390872>
2. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR) (2019), Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? [e-publikacija], preuzeto s <https://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/>
3. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR) (2021.), Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? [e-publikacija], preuzeto s <https://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/>
4. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR) (2023.), Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? [e-publikacija], preuzeto s <https://www.cepor.hr/gem-global-entrepreneurship-monitor/>
5. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR) (2019.), Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018. [e-publikacija], preuzeto s <https://www.cepor.hr/publikacijepolicy-dokumentiprezentacije/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima/>
6. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR) (2020.), Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019. [e-publikacija], preuzeto s <https://www.cepor.hr/publikacijepolicy-dokumentiprezentacije/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima/>
7. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR), 2022., Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2022., preuzeto 07.03.2023. s <https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj/>
8. HAMAG-BICRO (b.d.), Financijski instrumenti, preuzeto 20.07. 2023. s <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/>
9. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA), 2015., Leasing,[e-publikacija], preuzeto s <https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=42494>

10. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR), 2022., Godišnje izvješće grupe Hrvatska banka za obnovu i razvitak za 2021. godinu, [e-publikacija], preuzeto s <https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/financijska-izvjesca-pregled-preuzimanj>
11. Hrvatska narodna banka (HNB), (2023), Bilten 284, [e-publikacija], preuzeto s <https://www.hnb.hr/documents/20182/4685891/hbilt284.pdf/b24bce85-966f-e715-8322-9aa341621adf>
12. Hrvatska narodna banka (HNB) (3.7.2023.), Popis kreditnih institucija, preuzeto 10.07.2023. s <https://www.hnb.hr/temeljne-funkcije/supervizija/popis-kreditnih-institucija>
13. Hrvatska narodna banka (HNB) (1.1.2023.), Vrste kredita, preuzeto 22. svibnja 2023. s <https://www.hnb.hr/-/vrste-kredita>
14. Hrvatska udruga banaka (HUB)(2014), Mali bankovni pojmovnik [e-publikacija], preuzeto s https://www.hub.hr/sites/default/files/inline-files/mali_bankovni_pojmovnik_0.pdf
15. Kereta, J., Karlušić, L., Gogolja, J., (2023.), Faktoring kao instrument osiguranja rizika naplate potraživanja [e-publikacija], preuzeto s [file:///C:/Users/PC/Downloads/ET2eR_Vol5_Br1_2023%20\(2\)-40-51%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/PC/Downloads/ET2eR_Vol5_Br1_2023%20(2)-40-51%20(2).pdf)
16. Kiss Kulenović, B., Lekaj Lubina, B., Linčir-Lumenzi, M., Planinšek-Čikara, I., (2015.), English for business, Zagreb, Ekonomski fakultet Zagreb
17. Knežević, D., Has, M., (2018.), Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom [e-publikacija], preuzeto s <https://hrcak.srce.hr/file/298494>
18. Krišto, J., (2011.), Poticanje razvoja i financiranje malih i srednjih poduzeća, U, Leko, V., Stojanović, A., (ur.), Modeli financiranja namjena koje sadrže javni interes, (str.137-155), Grafit-Gabrijel d.o.o., Zagreb
19. Leko, V., Stojanović, A., (2018.), Financijske institucije i tržišta, Zagreb: Sveučilišna tiskara d.o.o.
20. Pavković, A.,(2011.), Tradicionalne i suvremene tehnike financiranja posebnih namjena, U, Modeli financiranja namjena koje sadrže javni interes, (str.37-66), Grafit-Gabrijel d.o.o., Zagreb
21. Pepur, S., Kovač, D., Ćurak, M., (2020.), Factors behind trade credit financing of SMEs in Croatia [e-publikacija], preuzeto s <https://hrcak.srce.hr/file/348550>
22. Ploh, M.,(2017.), Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj [e-publikacija], preuzeto s <https://hrcak.srce.hr/file/274024>

23. Zakon o leasingu, Narodne novine br. 141/13 (2013.)

24. Zakon o računovodstvu, Narodne novine br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20, 114/22 (2015.)

POPIS SLIKA

Slika 1 Struktura poduzeća prema veličini, 2016.-2020.	5
Slika 2 Ulaganja poslovnih anđela u odnosu na BDP 2020. godine u Europi	23

POPIS TABLICA

Tablica 1 Razvrstavanje poduzetnika prema pokazateljima razvrstavanja	4
Tablica 2 Pojedinačni udio poduzeća prema veličini u zaposlenosti, prihodima i izvozu 2020. godine	10
Tablica 3 Jamstva i zajmovi HAMAG-BICRO	20

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1 Usporedba zaposlenih u poduzećima prema veličini poduzeća prije i tokom COVID-19	6
Grafikon 2 Usporedba zaposlenih u sektoru MSP prije i tokom COVID krize	7
Grafikon 3 Ukupan prihod MSP-a 2019. i 2020. godine u milijunima kuna	7
Grafikon 4 Usporedba izvoza sektora MSP u 2019. i 2020. godini u milijunima kuna	8
Grafikon 5 Udio MSP u zaposlenosti, prihodima i izvozu 2017.-2020.	9
Grafikon 6 Krediti HBOR-a prema namjeni 2019. i 2020 godine	19
Grafikon 7 Utjecaj pristupa financijskim sredstvima na poslovanje MSP-a	24
Grafikon 8 Usporedba ocjena pristupa financijskim sredstvima između Hrvatske i EU u razdoblju 2016.-2020.	25

Grafikon 9 Kretanje ocjene dostatnosti financiranja Hrvatske i EU između 2021. i 2022. godine.	26
Grafikon 10 Ocjena lakoće dostupnosti financijskih sredstava između Hrvatske i EU	26
Grafikon 11 Izvori kojima su se MSP koristili za financiranje poslovanja	27
Grafikon 12 Iznosi kredita za mikro poduzeća u razdoblju 2020.-2022. godine	29
Grafikon 13 Iznosi kredita za mala poduzeća u razdoblju 2020.-2022. godina.....	29
Grafikon 14 Iznosi kredita za srednja poduzeća u razdoblju 2020.-2022. godine	30
Grafikon 15 Razlozi (ne)korištenja bankovnih kredita u Hrvatskoj	31
Grafikon 16 Utjecaj nemogućnosti naplate potraživanja na poslovanje	32
Grafikon 17 Posljedice kašnjenja naplate	33