

MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Gelenčer, Tin

Undergraduate thesis / Završni rad

2021

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Virovitica University of Applied Sciences / Veleučilište u Virovitici**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:165:724497>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-02**

Repository / Repozitorij:



[Virovitica University of Applied Sciences Repository - Virovitica University of Applied Sciences Academic Repository](#)



VELEUČILIŠTE U VIROVITICI

Preddiplomski stručni studij Poduzetništvo

TIN GELEŇČER

MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

ZAVRŠNI RAD

VIROVITICA, 2021.

VELEUČILIŠTE U VIROVITICI

Preddiplomski stručni studij Poduzetništvo

MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

ZAVRŠNI RAD

Predmet: Upravljanje malim i srednjim poduzećima

Predmetni nastavnik:

dr.sc. Damir Ribić, v. pred.

Student:

Tin Gelenčer

VIROVITICA, 2021.



OBRAZAC 1b

ZADATAK ZAVRŠNOG RADA

Student/ica: TIN GELEŃČER **JMBAG:** 0307015400

Imenovani mentor: dr. sc. Damir Ribić, v. pred.

Imenovani komentor: -

Naslov rada:

Mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća

Puni tekst zadatka završnog rada:

Student će temeljem proučene literature analizirati mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća tijekom njihovog poslovanja, odnosno prilikom pokretanja investicijskog ciklusa. Prikazati će opcije dugoročnih i kratkoročnih financiranja dugom te predstaviti aktualne institucije i stimulatívne mjere za financiranje malih i srednjih poduzeća koje egzistiraju u Republici Hrvatskoj.

Istraživanjem i analizom tvrtki prikazati će se kako mali i srednji poduzetnici sa područja Virovitičko-podravske županije percipiraju izazove rješavanja financijskih problema te na koji način njima upravljaju.

Datum uručenja zadatka studentu/ici: 28.07.2021.

Rok za predaju gotovog rada: 06.09.2021.

Mentor:

dr. sc. Damir Ribić, v. pred.

Dostaviti:

1. Studentu/ici
2. Povjerenstvu za završni rad - tajniku

MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

FINANCING POSSIBILITIES OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

SAŽETAK – Cilj ovog rada bio je objasniti značaj malih i srednjih poduzeća za Hrvatsku, ali i globalnu ekonomiju te predstaviti razne unutarnje i vanjske izvore financiranja koji su na raspolaganju poduzetnicima. Kod unutarnjih izvora financiranja objašnjeno je kako poduzeće kroz redovno poslovanje može osigurati financiranje poslovnog pothvata i koristiti ta sredstva kao dodatak vanjskim izvorima financiranja koji su brojnim poduzetnicima primarni. Većina poduzetnika koristi se tradicionalnim vanjskim izvorima financiranja poput kredita i leasinga, a u razvijenim zemljama sve se više koriste moderni izvori financiranja kao što su fondovi rizičnog kapitala, poslovni anđeli i skupno financiranje. Zahvaljujući podršci Europske unije usmjerene prema malim i srednjim poduzećima, financiranje uz pomoć državnih institucija sve je više u porastu i ima značajnu ulogu u poslovanju poduzeća na području cijele Europske unije. Kako bi se provjerilo na koji se način financiraju poduzetnici u Virovitičko-podravskoj županiji, provedeno je istraživanje u kojem se pomoću anketnog upitnika došlo do saznanja kako poduzetnici u toj županiji ne odudaraju od onoga što se očekivalo kada se gledaju izvori financiranja. Većinom su usmjereni na unutarnje izvore, dok se manji dio njih koristi i vanjskim izvorima financiranja. Najviše poduzetnika iz Virovitičko-podravske županije ima potrebu za financiranjem zbog nabave opreme i osiguravanja nesmetanog redovnog poslovanja koje je određenim poduzećima bilo ugroženo zbog pojave korona virusa. Posljedično, neki od njih su zbog pandemije imali problema s ugovaranjem financiranja.

Ključne riječi: financiranje malih i srednjih poduzeća, unutarnji izvori financiranja, vanjski izvori financiranja, Virovitičko-podravska županija

SUMMARY – *The main purpose of this paper was to explain the importance of small and medium enterprises for both Croatia and the global economy and to present various internal and external sources of financing available to entrepreneurs. In the case of internal sources of financing, an explanation is provided about how a company, through its regular operations, can secure the financing of a business venture and use these funds in addition to external sources of financing, which are primary to many entrepreneurs. Most entrepreneurs use traditional external sources of financing such as loans and leasing, while in developed countries modern sources of financing such as venture capital funds, business angels and group financing are increasingly being used. Thanks to the support of the European Union aimed at small and medium-sized enterprises, funding with the help of government institutions is increasing and has a significant role in the business world throughout the European Union. In order to check how entrepreneurs are financed in Virovitica-Podravina County, a survey was conducted and the results point out that entrepreneurs in that county do not deviate from what was expected when looking at funding sources. They are mostly focused on internal sources, while a smaller part of them also use external sources of financing. The funds obtained from the financing of most entrepreneurs in Virovitica-Podravina County are used to purchase equipment and to ensure the smooth operation. Certain businesses were threatened due to the appearance of coronavirus. Consequently, some of them had problems contracting funding due to the pandemic.*

Keywords: *financing of small and medium enterprises, internal sources of financing, external sources of financing, Virovitica-Podravina County*

SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
2. MODELI I NAČINI FINANCIRANJA MSP-A	2
2.1. Vlastiti (interni) izvori financiranja MSP-a	3
2.2. Vanjski (eksterni) izvori financiranja MSP-a	4
2.2.1. Bankovni kredit.....	4
2.2.2. Leasing.....	7
2.2.3. Fondovi rizičnog kapitala	10
2.2.4. Poslovni anđeli.....	12
2.2.5. Skupno financiranje	13
2.2.6. Financiranje uz pomoć državnih institucija	14
3. FINANCIRANJE MSP-A U EUROPSKOJ UNIJI.....	17
3.1. Mogućnosti financiranja od strane Europske Unije.....	17
3.2. Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji	19
4. FINANCIRANJE MSP-A U VIROVITIČKO-PODRAVSKOJ ŽUPANJI	22
4.1. Pregled rezultata istraživanja	22
4.2. Rasprava rezultata istraživanja	29
5. ZAKLJUČAK.....	31
6. POPIS LITERATURE.....	33
7. POPIS ILUSTRACIJA	36
8. PRILOZI.....	38

1. UVOD

Mala i srednja poduzeća predvodnici su ekonomskog rasta i razvoja, kako u Hrvatskoj, tako i u ostatku svijeta. Njihov doprinos zapošljavanju, inovacijama i razvijanju gospodarske suradnje je nemjerljiv. Za razliku od velikih poduzeća, bez problema se mogu prilagoditi novim trendovima, fleksibilno se postaviti uvjetima na tržištu i spretno se izboriti za svoju poziciju. Međutim, kako bi sve to bilo moguće, potrebno je stvoriti preduvjete za financiranje malih i srednjih poduzeća budući da je to korak kojeg se jednostavno ne može preskočiti.

Problematika ovog rada bit će usmjerena na istraživanje potencijalnih oblika financiranja koji su dostupni na tržištu za poduzeća takve veličine. Najveći izazovi s kojim se poduzetnici susreću prilikom realizacije svojih projekata upravo su financijske naravi. Budući da većini poduzetnika unutarnji izvori financiranja nisu dovoljni, odlučuju se za vanjske izvore koji su dostupniji, ali i skuplji način rješavanja takvog problema. Ovisno o stadiju razvoja, poduzeća mogu odabrati razne opcije, od tradicionalnih oblika financiranja kao što su bankovni krediti do alternativnih izvora poput poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala. Mala i srednja poduzeća su specifična i često nemaju dovoljnu snagu za ostvarivanje potrebnog financiranja zbog čega države preko svojih institucija pokušavaju raznim instrumentima stvoriti uvjete koji će im olakšati pristup financiranju te ga učiniti povoljnim. Europska unija prepoznala je značaj ovakvog oblika poduzeća i kroz više programa potiče razvoj, inovativnost i kreativnost te osigurava financiranje projekata koji su održivi i mogu stvoriti dugoročnu ekonomsku korist. Gospodarski rast nije moguće ostvariti bez malih i srednjih poduzetnika, a i ekonomska politika Europske unije oblikovana je na način da potiče njihovo jačanje.

Mala i srednja poduzeća, kao i mogućnost njihovog financiranja sve su više predmet znanstvenih i stručnih istraživanja te općenito interesa javnosti pa će iz tog razloga kroz ovaj završni rad u prvom dijelu biti prikazani modeli i načini financiranja malih i srednjih poduzeća. U drugom dijelu stavit će se naglasak na stanje u Europskoj uniji po tom istom pitanju, dok će u trećem dijelu biti predstavljeni rezultati istraživanja o financiranju malih i srednjih poduzeća iz Virovitičko-podravske županije.

2. MODELI I NAČINI FINANCIRANJA MSP-A

Mala i srednja poduzeća u Republici Hrvatskoj i velikoj većini zemalja u svijetu čine ključan dio ekonomije. Na hrvatskom tržištu sektor malih i srednjih poduzeća, u koji se ubrajaju i mikro poduzeća čini 99,7% od ukupnog broja registriranih subjekata. Između ostalog, taj je sektor zaslužan za preko 70% svih radnih mjesta u poslovnim subjektima (Alpeza, Oberman Peterka, Has, 2018). Kategorizacija poduzeća koja su tema ovog rada prikazana je u Tablici 1. Uvjeti po kojima se određuje kojoj će skupini pojedini subjekt pripasti određen je brojem zaposlenih i poslovnim prihodima, odnosno ukupnom aktivom i dugotrajnom imovinom. Budući da velika većina subjekata ne zapošljava više od 250 radnika i nema poslovne prihode veće od 50 milijuna eura, jasno je da će takva poduzeća prevladavati i činiti glavninu svih poduzeća hrvatske ekonomije.

Tablica 1. Kategorizacija mikro, malih i srednjih subjekata

Tip subjekta	Broj zaposlenih	Godišnji poslovni prihod / ukupna aktiva / dugotrajna imovina
Mikro subjekti	<10	<2.000.000 eura
Mali subjekti	<50	<10.000.000 eura
Srednji subjekti	<250	<50.000.000 eura / <43.000.000 eura imovine

Izvor: Autor prema čl. 3. Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 121/16

Kada se govori o poticanju poduzetništva i razvoju gospodarstva, tada su upravo mala i srednja poduzeća ključan faktor gospodarstva kojem bi se morao dati poseban značaj ponajviše zbog toga što su takva poduzeća najfleksibilnija, bolje se prilagođavaju trendovima, imaju moderniji pristup komuniciranju, kako unutar poduzeća, tako i van poduzeća, prihvaćaju nove uvjete na tržištu i slično. Glavni problemi njihovog razvoja najčešće su birokratiziranost države, složena regulativa, a najviše nemogućnost ili ograničenost financiranja (Mornar, 2019). Bez kvalitetne financijske podrške poduzetnički pothvat neće biti moguć te je iz tog razloga nužno osigurati sredstva dostatna za pokretanje, rast i razvoj poduzeća. Izvori financiranja mogu biti

vlastiti ili vanjski (Vukičević, 2006). Za manje projekte najčešće se koriste vlastiti, a za veće projekte vanjski izvori (Bakarić, 2020).

2.1. Vlastiti (interni) izvori financiranja MSP-a

Vlastitim izvorima financiranja smatraju se oni izvori koji dolaze iz samog poduzeća kroz poslovne aktivnosti koje se u poduzeću obavljaju. Najčešći oblici internog financiranja su vlasničko financiranje, financiranje prodajom imovine, uštedena sredstva, zadržana dobit prijašnjeg razdoblja i dobit tekućeg poslovanja (Vidan, 2019). Budući da zbog specifičnosti određenog poduzeća ponekad nije moguće dobiti financiranje iz vanjskih izvora, vlasnici se odlučuju sami financirati poduzeće na način da prilikom osnivanja pokušaju skupiti što veći temeljni kapital ili u slučaju kada poduzeće već posluje, naknadnom prodajom dionica ili udjela dokapitalizacijom dođu do financijskih sredstava te ostvare poslovne ciljeve. Također, tu je i uštedevina poduzeća koja nastaje zbog smanjenja rashoda. Ona predstavlja kapital koji se kroz određeno razdoblje stekao i koji je poduzeću dostupan na bankovnom računu (Trojnar, 2015). Jedan od načina pomoću kojih se kroz dulji vremenski period može steći kapital za vlastito financiranje je i zadržana dobit, odnosno dobit koja je nastala zadržavanjem dijela dobiti ili dobiti u cjelokupnom iznosu koja se nije isplatila vlasnicima već se zadržala u poduzeću zbog čega su veća sredstva postala dostupna za investiranje u nove projekte (Runac, 2018). Osim navedenog često se može dogoditi da poduzeće odluči prodati imovinu koju posjeduje, a koja više nije potrebna čime se mogu prikupiti značajna sredstva. Imovinu mogu predstavljati razna skladišta, poslovne zgrade, postrojenja, alati, vozila i slično (Trojnar, 2015). Specifičnost vlastitih izvora financiranja je u tome što kod njih nema obveze vraćanja i roka u kojem se sredstva trebaju vratiti budući da su došla iz samog poduzeća (Bakarić, 2020). U velikom su broju slučajeva navedeni izvori ipak ograničeni i nedostatni za financiranje cjelokupnog projekta. Temeljni razlog je veličina malih i srednjih poduzeća koja nije dovoljna za akumuliranje iznosa novca potrebnog primjerice za gradnju nove tvornice, kupnju novih strojeva i alata potrebnih za rad i sl. Zbog toga se takvi izvori uglavnom koriste samo kao dodatak vanjskim izvorima financiranja koji su u većini slučajeva temelj financiranja većeg poduzetničkog pothvata (Vidan, 2019).

2.2. Vanjski (eksterni) izvori financiranja MSP-a

Vanjski izvorima financiranja poduzeća smatraju se financiranja izvršena uz pomoć drugih subjekata izvan poduzeća, bilo da se radi o fizičkim ili pravnim osobama. Kada je riječ o financiranju od strane fizičkih osoba tada se radi o pozajmicama i ulaganjima privatnih investitora, kolega, suradnika, prijatelja ili obitelji, dok su pravne osobe koje omogućuju financiranje uglavnom bankarske institucije, fondovi, kao i sama država koja u nekim slučajevima omogućuje bespovratna sredstva (Trojnar, 2015). Od svih navedenih, najčešći i za većinu malih i srednjih poduzeća najlakši oblik vanjskog financiranja je kreditiranje putem banaka.

2.2.1. Bankovni kredit

Bankovnim kreditom smatra se posuđeni novac od strane banke koja je poduzeću isplatila novac, a zauzvrat poduzeće kroz određeni vremenski period vraća taj novac, odnosno glavnicu uvećanu za kamatnu stopu. Kreditiranje pomaže poduzećima u realizaciji njihovih poslovnih ideja i kao takvo je često neizbježno budući da brojna poduzeća nemaju financijsku snagu da pokrenu i vode poslovanje, a istovremeno ulažu u razvoj ako iza toga ne stoji podrška u obliku kredita. Osim toga, krediti mogu za svrhu imati sprječavanje nelikvidnosti koja je čest slučaj budući da je vremenski period od prodaje do naplate u određenim industrijama poprilično dugačak pa se javlja potreba za rješavanjem takvih problema pomoću kredita (Nikolić i Pečarić, 2007).

Nakon financijske krize 2008. godine, svijet je opet ušao u razdoblje niskih kamatnih stopa zbog čega je poduzetnicima bilo omogućeno da se zaduže uz povoljne kamatne stope pa su tako kamatne stope krajem 2019. godine na kratkoročne kredite za poduzeća u prosjeku iznosile 2,5%, dok su za dugoročne kredite bile svega 2,1%¹. Iako su kamatne stope povoljnije, uvjeti za odobravanje kredita znatno su stroži nego što je to bilo prije krize. Banke sada traže puno veća jamstva i financijsku stabilnost koja često nedostaje kod malih i srednjih poduzeća. Od poduzeća se tako traže instrumenti naplate zajma kojima se garantira da će se banka naplatiti u slučaju neispunjenja ugovornih obveza kao što su oročeni depozit, fiducijarno pravo na pokretninama, nekretninama i slično (Runac, 2018). U procesu odobravanja kredita ključnu ulogu ima kreditna sposobnost i bonitet poduzeća koji služi kao ocjena kvalitete poslovanja

¹ Cepor, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2021/01/Izvjescje-2020-HR-web.pdf> (11.6.2021.)

nekoj poduzeća temeljena na financijskim izvještajima. Banka će prije odobravanja kredita detaljno provjeriti je li poduzeće sposobno otplatiti kredit kako je ugovoreno te jesu li instrumenti osiguranja dostatni za pokriće kredita (Gregurek i Vidaković, 2013). Četiri su temeljna razloga neodobravanja kredita:

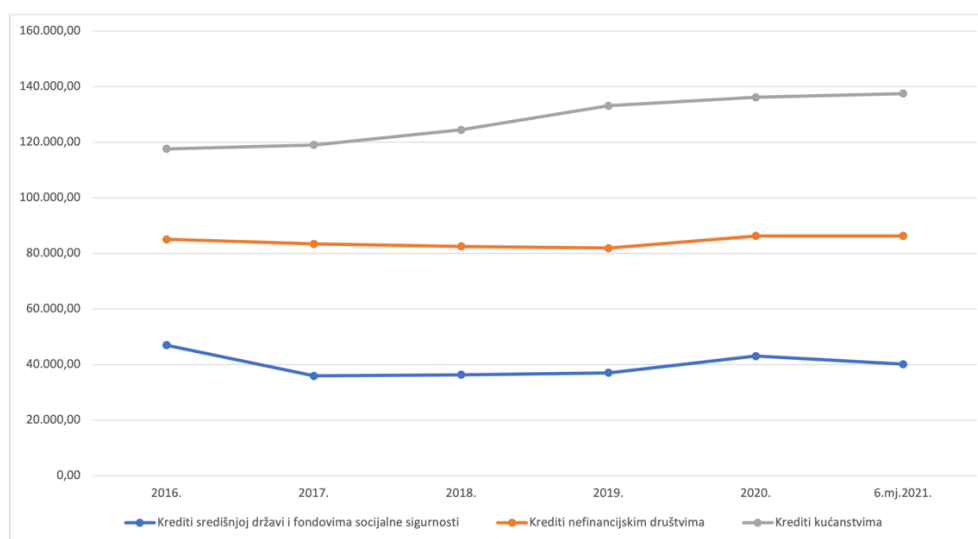
- 1) Nedovoljan kolateral – situacija u kojoj banka od poduzeća traži kolateral u vidu nekretnine, pokretnine ili novca s kojim se jamči otplata kredita, a kojeg poduzeće nema u onoj mjeri koju banka traži.
- 2) Visoki troškovi financiranja – zbog ovog problema poduzeća odustaju od kreditnog aranžmana s bankom jer ih odbijaju troškovi financiranja koji su previsoki u odnosu na ono što će im investicija potencijalno donijeti.
- 3) Nezadovoljavajući poslovni rezultati – banka od poduzeća zahtjeva određenu razinu uspješnosti u prijašnjim godinama kao pokazatelj uspješnosti poslovanja, a bez kojega ne žele odobriti kredit jer smatraju da postoji prevelik rizik za njih kao kreditora.
- 4) Nezadovoljavajuće dostavljene informacije – banka za potrebe odobravanja kredita može tražiti razne informacije o poslovanju poduzeća, od važnih podataka o dobavljačima, kupcima do informacija o proizvodima, uslugama i tržištima na kojima poduzeće djeluje. Ako dostavljene informacije nisu dovoljno uvjerljive, banka neće sudjelovati u financiranju poduzeća (Jagnjić, 2019).

Komercijalne banke nude više različitih vrsta kredita kojima mogu pomoći malim i srednjim poduzećima ovisno o njihovim potrebama, a to su krediti za obrtna sredstva, hipotekarni krediti, investicijski krediti, poljoprivredni krediti, građevinski krediti i drugi. Osim navedenih kredita, postoje i oni krediti koji se realiziraju u suradnji s državom putem Hrvatske banke za obnovu i razvoj, raznih ministarstava, Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, lokalnom samoupravom, Europskom Unijom i slično (Alpeza, Oberman Peterka, Has, 2018). Svakako je pozitivno to što je malim i srednjim poduzetnicima dostupna široka lepeza kredita koja je nastala zbog konkurencije između banaka što u konačnici poduzećima omogućuje kvalitetniji i povoljniji izbor. Osnovna podjela kredita koje banke odobravaju malim i srednjim poduzećima odnosi se na kratkoročne i dugoročne kredite (Jagnjić, 2019). Ovisno o naravi projekta i potrebama koje ima, poduzetnik se može odlučiti za neku od te dvije opcije. Kratkoročni kredit poduzetnici koriste većinom za financiranje obrtnog kapitala. To znači da će se dobiveni novac iskoristi za kupnju ili obnavljanje strojeva i alata, nabavu zalihe, plaćanje dobavljačima, isplatu plaća i sve ostalo što je vezano uz tekuće poslovanje. Glavna prednost ovog oblika kredita je lakoća i jednostavnost odobravanja budući da su uglavnom manjeg iznosa pa banke ne zahtijevaju detaljne provjere i nemaju visoke

zahtjeve (Škrtić i Mikić, 2011). Od kratkoročnih kredita najpopularnije je prekoračenje po žiro računu, odnosno tzv. „minus“ kod kojeg poduzeća na raspolaganju imaju određeni limitirani iznos na raspolaganju na koji plaćaju kamatu. Pogodnost ovakvog oblika financiranja leži u tome što poduzeće primjerice može jedan mjesec otići u „minus“ zbog nabavke proizvoda, opreme, plaćanja poreza i dr. za što će platiti kamatu, a već idući mjesec može imati pozitivan saldo na žiro računu i neće nastaviti plaćati kamate budući da više nema zaduženja, iako će morati platiti naknadu za rezervaciju sredstava koja se obračunava na neiskorišteni iznos odobrenog kredita.² Mala i srednja poduzeća koriste ovakve kredite zbog toga što im likvidnost, odnosno nelikvidnost uzrokuje probleme u redovnom poslovanju koji mogu biti riješeni povremenim kreditiranjem od banke (Runac, 2018). Iako je bankovno prekoračenje korisno na kratki rok, dugoročno postaje neisplativo zbog visokih kamatnih stopa (Vidan, 2019). Slijedi lombardni kredit za čije odobravanje poduzeće u zalog daje neku imovinu kao što su vrijednosni papiri, depozit, zlato i sl. Vrijednost tog kredita uglavnom je niža od vrijednosti imovine koja je založena kako bi banka osigurala naplatu. Slično tome postoji hipotekarni kredit koji pripada grupi dugoročnih kredita koji se odobrava temeljem nekretnine koja se daje u zalog, a visina tog kredita uvijek je u iznosu manjem od vrijednosti založene nekretnine (Cvijanović, Marović, Sruk, 2008). Od dugoročnih kredita još su popularni i investicijski krediti. U njihovoj realizaciji najčešće sudjeluje više banaka koje zajedno financiraju projekt i ostvaruju profit ili gubitak proporcionalan doprinosu kod kreditiranja (Jagnjić, 2019). Predmet navedenih oblika dugoročnih kredita su pokretanje poslovanja, proširenje proizvodnje, kupovina osnovnih sredstava i slično (Škrtić i Mikić, 2011). Glavna prednost takvog dugoročnog oblika financiranja je osiguravanje stabilnost i rasta poslovanja u narednom periodu koji možda ne bi bili mogući bez kreditiranja. Mana je naravno to što projekt ne mora uspjeti, a u poduzeću tako mogu ostati neiskorišteni pogoni, nekretnine i slično zbog kojih nastaje dodatni trošak koji negativno utječe na poslovanje. Zato je nužno detaljno razraditi plan pomoću kojeg bi se izbjegle takve neželjene situacije (Lacković, 2004).

² RBA, <https://www.rba.hr/documents/20182/75115/Odluka+o+visini+naknada+za+usluge+Banke+-+To%C4%8Dka+A+Op%C4%87e+odredbe/078f365b-8168-b5ed-de1d-720a061f64d2?version=1.3> (11.6.2021.)

Grafikon 1. Stanje kredita u razdoblju od 2016. – 6.mj. 2021. u Republici Hrvatskoj



*Izvor: Autor prema Hrvatska narodna banka,
<https://www.hnb.hr/documents/20182/3922132/hbilt268.pdf/159ed218-bf63-3518-d52d-b2854e5e7b64>
(11.06.2021.)*

Na gore prikazanom Grafikonu 1. vidljivo je da se od 2016. do 2021. stanje kredita praktički nije promijenilo kada je riječ o kreditima nefinancijskim društvima, odnosno poduzećima (označeno narančastom bojom) i kreditima središnjoj državi i fondovima socijalne sigurnosti (označeno plavom bojom), dok je rast kredita jasno vidljiv u sektoru kućanstava (označeno sivom bojom), poglavito zbog jačanja stambenih kredita (pod utjecajem državnih subvencija za kupnju prve nekretnine), ali i ostalih potrošačkih kredita (Kadrić, 2020).

2.2.2. Leasing

Drugi najčešće korišteni oblik financiranja malih i srednjih poduzeća nakon bankarskih kredita je leasing. Predmet leasinga često su vozila, ali i alati te strojevi. Leasing može biti financijski ili operativni (Alpeza, Oberman Peterka, Has, 2018). Kada je riječ o financijskom leasingu, tada će primatelj leasinga, a u ovom slučaju poduzeće, u ratama plaćati naknadu za pribavljeni objekt leasinga i nakon isteka ugovora o leasingu poduzeće će postati vlasnikom tog objekta budući da je temelj za obračun puna vrijednost predmeta leasinga. Druga opcija koju poduzeće može odabrati je operativni leasing kod kojeg se može povući paralela s najmom budući da ovdje nakon isteka ugovora, objekt leasinga ne postaje vlasništvom poduzeća, već ga se vraća pravnoj osobi koja je davatelj leasinga. Za operativni leasing se poduzeća odlučuju kada nakon isteka ugovorom određenog perioda žele uzeti novo vozilo, alat ili strojeve, a stare vratiti jer vjeruju da nemaju toliku vrijednost da ih zadrže i plate puni iznos. Ukoliko se

poduzeće ipak odluči zadržati objekt leasinga, morat će platiti ostatak vrijednosti do punog iznosa. Rate operativnog leasinga znatno su manje od rata financijskog leasinga što je osobita prednost za mala i srednja poduzeća koja imaju ograničena sredstva na raspolaganju, ali s druge strane nakon isteka ugovora poduzeće mora platiti poprilično veliku svotu novca ukoliko želi zadržati predmet leasinga u svom vlasništvu (Runac, 2018). U Tablici 2. prikazana je usporedba operativnog i financijskog leasinga koji je odabran kao izvor financiranja za objekt vrijednosti 100.000,00 kn s PDV-om gdje se otplata izvršava kroz 60 mjeseci uz nominalnu kamatnu stopu od 4,94% i gdje je unaprijed plaćeno 10% vrijednosti, odnosno 10.000,00 kn. Kod financijskog leasinga, nakon isteka neće biti potrebno ništa dodatno platiti budući da plaćanjem zadnje rate objekt leasinga u potpunosti prelazi u vlasništvo poduzeća, dok će kod operativnog leasinga biti nužno izdvojiti čak 30% vrijednosti ukoliko se poduzeće na kraju odluči zadržati taj objekt leasinga.

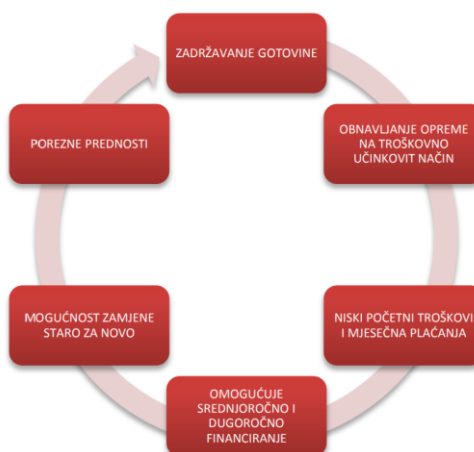
Tablica 2. Usporedba operativnog i financijskog leasinga

Vrsta leasinga	Vrijednost s PDV-om	Trajanje otplate	Jamčevina / učešće	Mjesečna rata	Ostatak vrijednosti
Operativni	100.000,00 kn	60 mjeseci	10%	1.257,27kn	30%
Financijski	100.000,00 kn	60 mjeseci	10%	1.698,41kn	0%

Izvor: Autor prema Trans Auto, <https://www.transauto.hr/hr/katalog/kalkulator/> (11.6.2021.)

Leasing je općenito gledano pogodan izvor financiranja manjim poduzećima koja na ovaj način za vrijeme korištenja objekta leasinga djelomično plaćaju njegovu vrijednost što im pomaže da izbjegnu jednokratne visoke troškove koje bi imali kada bi primjerice osobno vozilo platili odjednom i potencijalno ugrozili likvidnost poslovanja (Trojnar, 2015). Određeni poslovni modeli poput iznajmljivanja vozila ili prijevoza putnika jednostavno su takvi da zahtijevaju značajan iznos početnog kapitala kojeg brojni poduzetnici, a pogotovo poduzetnici početnici nemaju pa se moraju okrenuti leasingu uz pomoć kojeg mogu doći do osnovnih sredstava za rad za koje će plaćati ugovorenu naknadu (Braovac i Jurić, 2009).

Slika 1. Prednosti korištenja leasinga kao sredstva financiranja



Izvor: Jagnjić, L. (2019): Financiranje malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj u razdoblju od 2012.-2017., Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, diplomski rad, str. 13

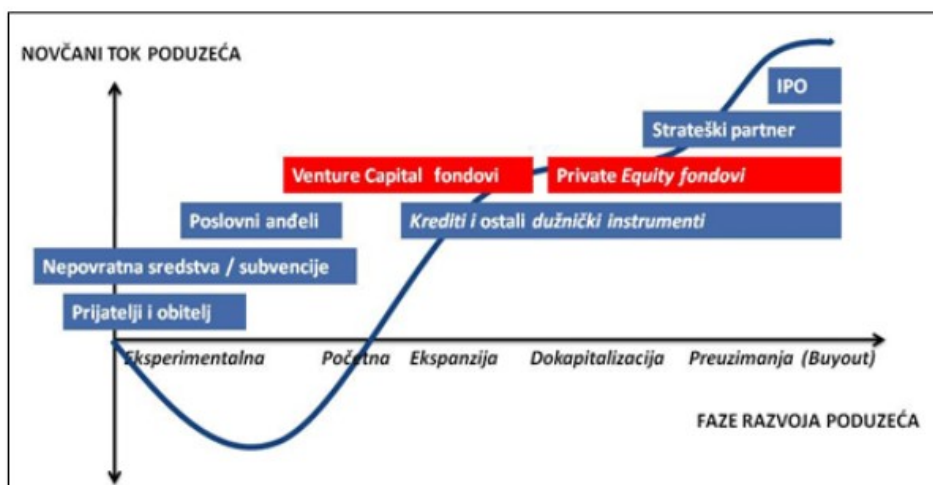
Na gore prikazanoj Slici 1. vidljive su glavne prednosti koje leasing može pružiti jednom poduzeću. Primarna prednost je zadržavanje novca, odnosno gotovine budući da se plaćanja vrše u ratama. Zatim druga, isto tako bitna korist je da se oprema obnavlja na način koji je efikasan i troškovno učinkovit. Ukoliko bi poduzeće kupilo određeni stroj i platilo ga u potpunosti te za nekoliko godina odlučilo kupiti novi, stroj koji već ima u vlasništvu bilo bi potrebno prodati, a to u nekim slučajevima ne bi bilo moguće zbog nedostatka kupaca ili bi tržišna cijena bila tako niska da bi poduzeće odustalo od prodaje. U tom slučaju operativni leasing može poslužiti kao dobro rješenje jer će se davatelju leasinga predati taj stroj te će se ostaviti njima da odluče što sa strojem žele napraviti, a u međuvremenu poduzeće može sklopiti drugi ugovor o leasingu za novi stroj. Na taj način poduzeće troškovno učinkovito obnavlja opremu i povećava konkurentnost (Cvijanović, Marović, Sruk, 2008). Nadalje, početni troškovi i mjesečna plaćanja su kod leasinga niski jer je na početku nužno platiti samo manji dio ukupne vrijednosti dok se ostatak otplaćuje u ratama koje su relativno niske budući da se ugovor o leasingu najčešće sklapa na nekoliko godina. Također, leasingom je omogućeno financiranje na srednji i dugi rok, a na poduzeću je da odluči sukladno svojim mogućnostima koliko će točno trajati period otplate (Jagnjić, 2019). Osim navedenog postoje i porezne prednosti leasinga kao što je PDV na objekt leasinga kojeg se u potpunosti priznaje kao pretporez čime poduzeće umanjuje svoju obvezu za PDV. Bitna razlika između operativnog i financijskog leasinga je u tome što će kod financijskog leasinga poduzeće moći odmah iskoristiti pretporez u cijelosti, dok će kod operativnog leasinga pretporez biti moguće koristiti dinamikom kako se otplaćuje

predmet leasinga.³ Isto tako, moguće je koristiti visoke stope amortizacije čime će se smanjiti osnovica za plaćanje poreza na dobit, ali samo kod financijskog leasinga budući da prilikom operativnog leasinga sve koristi i rizici ostaju kod davatelja leasinga.⁴

2.2.3. Fondovi rizičnog kapitala

Budući da mala i srednja poduzeća nerijetko imaju problema s pronalaženjem partnera koji im može pružiti financiranje, sve je češća pojava da se poduzetnici odlučuju potrebna sredstva prikupiti od fondova rizičnog kapitala. Takvi fondovi prihvaćaju financirati poduzeća čiji je potencijal rasta iznimno visok zbog čega vide interes za suradnjom. Način na koji se realizira financiranje izgleda tako da fond rizičnog kapitala pruža kapital nužan za rast i razvoj poduzeća, a ono zauzvrat fondu predaje udio u vlasništvu (Sirotić, 2015). Faza u kojoj se takvi fondovi uključuju u financiranje je faza ekspanzije ili eventualno faza preuzimanja kao što je prikazano na Slici 2. Fondovi rizičnog kapitala žele steći udio u poduzeću rano, ali ne prerano i izbjegavaju sklapanje financijskog aranžmana u eksperimentalnoj fazi budući da žele potvrditi uspješnosti poduzeća. Trenutak kada takvi fondovi odlaze i prodaju vlasništvo u poduzeću je kada se pojavi strateški partner s ponudom za preuzimanje ili kada poduzeće postane dovoljno veliko da odluči izaći na burzu i ponuditi svoje dionice na otvorenom tržištu, a cijeli proces od početnog financiranja do prodaje udjela većinom traje od tri do sedam godina (Čelić, 2017).

Slika 2. Izvori financiranja kroz faze razvoja poduzeća



Izvor: Čelić, T. (2017): *Pristup malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja: studija slučaja Societe Generale – Splitska banka d.d., Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, diplomski rad, str. 34*

³ Poslovni dnevnik, <https://www.poslovni.hr/hrvatska/kako-platiti-nova-vozila-39184> (11.6.2021.)

⁴ Petras biro, <https://petrasbiro.hr/razlika-između-financijskog-i-operativnog-leasinga/> (11.6.2021.)

Na hrvatskom tržištu aktivno je 5 fondova rizičnog kapitala, odnosno fondova za gospodarsku suradnju, a to su Inspirio FGS, Prosperus FGF, Prosperus FGS II, Honestas FGS i Quaestus Private Equity Kapital II.⁵ Od navedenih fondova krajem 2016. najveći od njih bio je Nexus FGS s nešto više od 265 milijuna kuna vrijedne neto imovine fonda. Ukupno gledano u Hrvatskoj je broj i iznos ulaganja takvih fondova relativno malen. Sektori ulaganja dominantno su IT, drvna, tekstilna i građevinska industrija (Ploh, 2017). Tablica 3. prikazuje iznose ulaganja fondova rizičnog kapitala u milijunima eura na području Republike Hrvatske u periodu od 2003. do 2017. Vidljivo je da su brojke posljednjih godina nešto veće nego početkom 2000.-ih, međutim javljaju se i godine poput 2017. kada su ulaganja fondova rizičnog kapitala u rang s onime što je bilo 2003. i 2004. godine.

Tablica 3. Iznos ulaganja fondova rizičnog kapitala u Republici Hrvatskoj kroz period od 2003.-2017. godine

Godina	Iznos ulaganja (u tisućama eura)
2003.	2.799
2004.	4.021
2005.	756
2006.	12.033
2007.	17.244
2008.	10.875
2009.	28.154
2010.	12.500
2011.	15.625
2012.	32.299
2013.	19.195
2014.	42.000
2015.	13.000
2016.	41.000
2017.	3.000

Izvor: Baković, J. (2019): Tržište rizičnog kapitala u Hrvatskoj, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, diplomski rad, str. 34

Temeljna prednost financiranja uz pomoć fondova rizičnog kapitala je prvenstveno to što se poduzećima omogućava razvijanje poslovanja bez pritiska koji postoji kada se financiranje dogovara primjerice preko bankarskog kredita. Također, fondovi rizičnog kapitala žele pružiti operativnu pomoć poduzeću na način da se direktno uključuju u poslovni proces zbog čega će vrlo vjerojatno povećati vrijednost svog ulaganja u budućnosti. Također, ne postoje kamate, troškovi, naknade i slično. Fondovi na ovaj način sudjeluju u podjeli rizika s poduzećem i što

⁵ HBOR, <https://www.hbor.hr/fondovi-za-gospodarsku-suradnju-fgs/> (11.6.2021.)

je veći uspjeh poduzeća, to će kasnije biti više vrijedno njihovo ulaganje i ostvarit će bolji povrat na investiciju. Nedostatak za poduzetnike je vrijeme potrebno za realizaciju ovakvog tipa ulaganja budući da fondovi rizičnog kapitala detaljno prolaze kroz sve aspekte poslovanja prije nego što se uvjere da je to pravo ulaganje za njih, što može odbiti poduzetnike ukoliko su ih sredstva žurno potrebna. Također, poduzetnici se trajno odriču jednog dijela vlasništva u poduzeću što u konačnici može imati negativan učinak na njih jer će dio upravljanja i nadzora nad poduzećem prepustiti fondu. Isto tako poduzetnik ne može natjerati fond da jednostavno napusti vlasničku strukturu poduzeća jer je odluka o trenutku prodaje udjela u potpunosti na fondu. Može se dogoditi da poslovanje krene u odličnom smjeru i zato poduzetnik želi vratiti svoj udio, međutim u takvoj će situaciji fond imati poseban interes da pričeka još neko vrijeme ne bi li povećali vrijednost svojeg ulaganja i kasnije prodali vlasnički udio po još većoj cijeni (Čelić, 2017).

2.2.4. Poslovni anđeli

Jedna od alternativnih mogućnosti uz pomoć kojih se mogu financirati mala i srednja poduzeća su poslovni anđeli. Njih se može definirati kao ulagače koji imaju veliko iskustvo i čiji je interes uložiti u poduzeće u ranom stadiju razvoja. Najčešće su to poduzetnici koji su se već pokazali i dokazali na tržištu te višak svog kapitala žele investirati u nove projekte kod kojih vide snažan potencijal za rast. Takvi projekti uglavnom su vrlo riskantni budući da su poduzeća koja traže ulaganja poslovnih anđela tek na početku svog poduzetničkog puta zbog čega uglavnom moraju pristati na to da značajan dio udjela u vlasništvu prepuste poslovnim anđelima koji će svojim znanjem, iskustvom i kapitalom pomoći poduzeću da ostvari svoje ciljeve (Ploh, 2017). Uz pomoć poslovnih anđela, mala i srednja poduzeća mogu dobiti nekoga tko će ih voditi i na neki način za njih besplatno raditi budući da osim udjela u poduzeću poslovni anđeli ne dobivaju dodatne novčane naknade osim ako se drugačije nisu dogovorili. Poduzetnici ovim putem dobivaju i mogućnost da svoje poslovne planove, proizvode i slično usavrše zajedno s poslovnim anđelima. Tijekom poslovanja i realizacije projekta moguće je da će poduzetnici trebati dodatna sredstva zbog čega isti poslovni anđeli ponovno mogu sudjelovati u financiranju i steći značajniji udio u vlasničkoj strukturi poduzeća (Sirotić, 2015). Glavna prednost za mala i srednja poduzeća koja se odluče na suradnju s poslovnim anđelima je upravo podrška koju inače ne bi dobili ako bi primjerice prikupljali kapital putem bankovnog kredita. Također, na ovaj način postiže se dugoročna održivost poslovanja budući da su poslovni anđeli uključeni u sva bitna događanja u poduzeću sve do trenutka kada odluče prodati

svoj udio. Dakle, ne postoji vremenska ograničenost usluga koje poslovni anđeli pružaju poduzeću. Nadalje, za razliku od financiranja putem banke ili fonda rizičnog kapitala, smanjen je obujam potrebne dokumentacije i vremena potrebnog za realizaciju financijskog aranžmana budući da je ovakva suradnja više neformalnog karaktera gdje se pojedinci međusobno dogovaraju o uvjetima financiranja. Negativna strana je to što poduzetnici već na početku svog puta predaju jedan dio vlasničkih udjela poslovnim anđelima koji zahvaljujući svom iskustvu mogu dobiti više za manje i tako zapravo oštetiti poduzetnika koji nije znao pravilno procijeniti vrijednost svog poduzeća (Vidan, 2019). Poslovni anđeli ostvaruju profit slično kao i fondovi rizičnog kapitala. Prva je opcija prodaja udjela osnivaču koji može imati interes da ponovno ima stopostotno vlasništvo u poduzeću, zatim direktna prodaja udjela fizičkoj ili pravnoj osobi koja vidi svoj interes ili IPO, odnosno izlazak na burzu gdje se dionice poduzeća prodaju na otvorenom tržištu (Jagnjić, 2019).

U Republici Hrvatskoj djeluje CRANE, odnosno Hrvatska mreža poslovnih anđela. To udruženje okupilo je investitore koji imaju želju za ulaganjem u nove poduzetničke projekte u ranom stadiju, tipično u iznosima do 250.000 eura (Alpeza, Oberman Peterka, Has, 2018). Do 2018. godine CRANE je ukupno gledano sudjelovao u financiranju malih i srednjih poduzeća s više od 35 milijuna kuna što svakako nije malo za relativno nov oblik financiranja.⁶

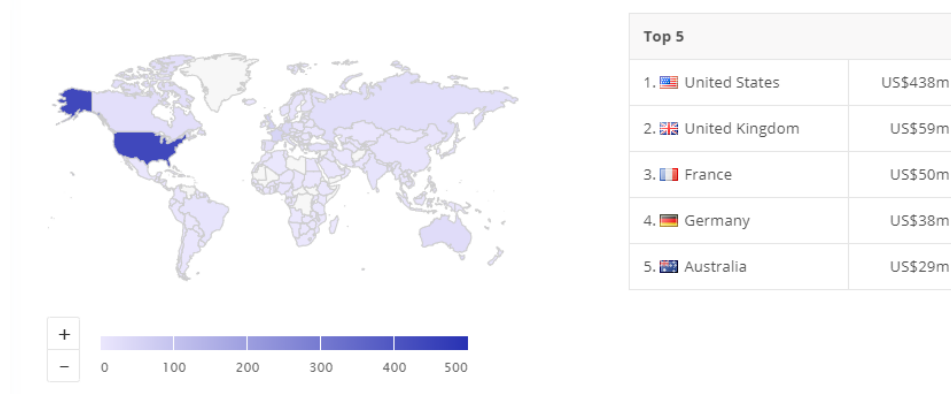
2.2.5. Skupno financiranje

Skupno financiranje, odnosno crowdfunding najmoderniji je oblik financiranja malih i srednjih poduzeća koji se pojavio u 21. stoljeću. Ovim putem se poduzeće povezuje s pojedinačnim malim investitorima od kojih se prikupljaju sredstva, bilo za razvoj specifičnog proizvoda, bilo za razvoj cjelokupnog poduzeća (Vidan, 2019). Sredstva se prikupljaju putem online platformi od ljudi iz raznih zemalja svijeta. Nema geografskog ograničenja što je iznimno pozitivno za poduzetnike budući da im se otvara cjelokupno svjetsko tržište od kojeg mogu tražiti financiranje. Skupno financiranje moguće je kao donacija poduzeću gdje investitori ne dobivaju ništa zauzvrat, već jednostavno doniraju novac zbog ideje koju smatraju revolucionarnom i korisnom za društvo, zatim kao posuđivanje kod kojeg investitori dobivaju kamatu na posuđeni novac te kao investiranje radi ostvarivanja vlasničkog udjela gdje će ulagači postati djelomični vlasnici poduzeća u kojeg su uložili novac (Jagnjić, 2019). Može se reći da uz pomoć skupnog financiranja poduzetnici svoje inovativne projekte vrlo lako

⁶ Crane, <http://crane.hr/o-nama/> (12.6.2021.)

predstavljaju široj javnosti i tako uspijevaju privući pažnju većih investitora koji se najčešće priključuju u kasnijim fazama razvoja poduzeća (Ploh, 2017). Popularne platforme na kojima je omogućeno skupno financiranje su Kickstarter, Indiegogo, RocketHub, Fundable i Seeders (Alpeza, Oberman Peterka, Has, 2018). Ukupno je ovakvim načinom financiranja na globalnoj razini u 2019. godini prikupljeno nešto više od milijardu dolara. Dolje prikazana Slika 3. daje geografski pregled zemalja koje prednjače u ovakvom načinu financiranja te je posebno naznačeno 5 zemalja koje su bile najviše uključene u skupno financiranje, a to su prvenstveno SAD, zatim Ujedinjeno Kraljevstvo, Francuska, Njemačka i Australija. Bitno je za napomenuti da SAD čini više od 40% ukupnog iznosa prikupljenog kroz skupno financiranje na globalnoj razini.⁷

Slika 3. Prvih 5 zemalja po iznosu skupnog financiranja u 2019. godini



Izvor: Statista, <https://www.statista.com/outlook/335/100/crowdfunding/worldwide> (12.6.2021.)

2.2.6. Financiranje uz pomoć državnih institucija

Republika Hrvatska posljednjih godina stavlja poseban naglasak na programe i strategije kojima će razvijati i poticati mala i srednja poduzeća. Institucije koje provode određene aktivnosti usmjerene prema tom cilju su Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja koje djeluje uz pomoć HAMAG BICRO-a, tj. Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, kao i HBOR-a, tj. Hrvatske banke za obnovu i razvitak (Jagnjić, 2019).

Temelj gotovo svake svjetske ekonomije pa tako i Hrvatske su mala i srednja poduzeća koja zbog svoje brojnosti čine većinu svih aktivnih poduzeća. Baš je zato Hrvatska banka za obnovu i razvitak usmjerena prema takvim korisnicima. Njima omogućuje kreditiranje za

⁷ Statista, <https://www.statista.com/outlook/335/100/crowdfunding/worldwide> (12.6.2021.)

osnovna sredstva kao što su zemljišta, postrojenja, objekti, oprema i sl. te kreditiranje za trajna obrtna sredstva, odnosno sredstva nužna za redovno poslovanje pritom misleći na zalihe, sirovine i ostale proizvodne troškove. Postoji dvadesetak različitih programa kreditiranja koji omogućuju financiranje malih i srednjih poduzećima iz različitih djelatnosti, a 2018. godine HBOR je odobrio oko 2000 kredita ukupne vrijednosti nešto manje od 2 milijarde kuna. (Bakarić, 2020).

Druga iznimno važna institucija, Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije malim i srednjim poduzećima pruža financijsku potporu kroz zajmove, jamstva i bespovratne potpore. Cilj kojem teže je osiguravanje rasta i razvoja poduzeća te njihovo usmjeravanje prema inovacijama i tehnološkom razvoju (Alpeza, Oberman Peterka, Has, 2018). Razlog iz kojeg se poduzetnici okreću HAMAG BICRO-u je taj što prilikom dogovora oko kredita s bankom nerijetko nemaju dovoljno osiguranje koje banka zahtijeva te im je potrebno jamstvo HAMAG BICRO-a uz pomoć kojeg Republika Hrvatska postaje jamac do maksimalno 80% glavnice kredita. Ukoliko ova mogućnost ne bi postojala, brojni poduzetnici ne bi imali mogućnost dobiti potrebno financiranje zbog čega se može zaključiti da je takav način podrške poduzetnicima iznimno koristan. Osim navedenih jamstava, HAMAG BICRO u svojoj ponudi ima i takozvane mikro zajmove koji se ostvaruju u partnerstvu s Europskom unijom. Ti zajmovi namijenjeni su isključivo malim i srednjim poduzećima te ih je relativno lako dobiti budući da za razliku od svih ostalih oblika financiranja ne zahtijevaju pozitivan prošlogodišnji rezultat poslovanja što daje mogućnost poduzećima koja nisu u najboljoj financijskoj situaciji da preokrenu rezultat i poboljšaju poslovanje (Čelić, 2017). U Tablici 4. prikazani su oblici financiranja HAMAG BICRO-a. Vidljivo je da su dostupni zajmovi od samo do 1.000 € do čak 50.000 €. Kamatne stope koje se nude bolje su od svih ostalih komercijalno dostupnih putem banaka budući da su sufinancirane od strane države i omogućuju jeftino zaduživanje od svega 0,1% uz poček otplate od 12 mjeseci.⁸ Najskuplje je zaduženje za obrtna sredstva i iznosi od 0,5% do 1,0% budući da primarni interes HAMAG BICRO-a leži u financiranju inovacija i investicija, a ne toliko tekućeg poslovanja kao što i sam naziv te institucije govori.⁹

⁸ HAMAG-BICRO, <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/investicije/esif-mikro-zajam/> (12.6.2021.)

⁹ HAMAG-BICRO, <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/obrtna-sredstva/esif-mikro-zajam/> (12.6.2021.)

Tablica 4. Vrste zajmova u ponudi HAMAG BICRO-a

	Mikro zajam	Mali zajam	Mikro zajam za obrtna sredstva
Iznos	1.000 € - 25.000 €	25.000 € - 50.000 €	1.000 € - 25.000 €
Kamata	0,1% - 0,5%	0,1% - 0,5%	0,5% - 1,0%
Rok	5 godina	10 godina	3 godine
Poček	12 mjeseci	12 mjeseci	12 mjeseci

*Izvor: Autor prema HAMAG-BIRCRO, <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/>
(12.6.2021.)*

3. FINANCIRANJE MSP-A U EUROPSKOJ UNIJI

U Europskoj uniji još se od kraja prošlog stoljeća aktivno promiče razvoj malog i srednjeg poduzetništva kao važnog čimbenika u gospodarskom rastu europske ekonomije. Od početka 2000.-ih mala i srednja poduzeća igrala su ključnu ulogu u otvaranju novih radnih mjesta (Sirotić, 2015). Budući da je nedavna financijska kriza ostavila itekakav trag i pritom najviše oštetila upravo ona poduzeća koja su tek u početnim fazama svog razvoja bilo je potrebno od strane Europske unije napraviti strategiju kojom će se pomoći ojačati mala i srednja poduzeća, smanjiti pravnu regulaciju, olakšati financiranje i omogućiti jednostavniji izlazak na zajedničko tržište (Bakarić, 2020). Većina malih i srednjih poduzeća koja sudjeluju u razmjeni s pravnim i fizičkim osobama iz drugih zemalja tu razmjenu realizira preko uvoza i izvoza. Tek mali dio njih sudjeluje u proizvodnoj i tehnološkoj suradnji, kao i općenito investiranju u inozemstvu. Prepreke prema ostvarivanju bolje suradnje su visoki troškovi koji se pojavljuju u drugoj državi i ono najznačajnije izostanak mogućnosti financiranja takvih projekata i potpore institucija (Vuković, 2012). Upravo iz tog razloga Europska unija osmislila je razne programe orijentirane prema financijskoj pomoći malim i srednjim poduzećima.

3.1. Mogućnosti financiranja od strane Europske Unije

Jedan od najvažnijih programa Europske unije u vidu malog i srednjeg poduzetništva je program COSME koji je usmjeren isključivo prema tim poduzetnicima. Cilj je promicati inovativnost, kreativnost, održivi rast, bolju međunarodnu suradnju i poticati ciljane skupine, primjerice žene i mlade kako bi se što prije uključili u svijet poduzetništva.¹⁰ Program se provodi većinom kroz instrumente kreditnog jamstva i vlasničkog kapitala.¹¹ Proračun tog programa nešto je veći od 2 milijarde eura, a malim i srednjim poduzetnicima pomaže tako što im omogućuje jamstva do maksimalnog iznosa od 150.000 eura. Pomoću ovog programa želi se ojačati pozicija poduzetnika koji tek izlaze na tržište te onima koji su relativno novi u svijetu poduzetništva (Dugalija, 2018).

Također tu je i program CEF, usmjeren na financiranje malih i srednjih poduzeća koja posluju u sektorima prometa, energetike i informacijsko-telekomunikacijskih tehnologija.

¹⁰ Strukturni fondovi, <https://strukturnifondovi.hr/program-za-konkurentnost-poduzetnistva-i-msp-a-cosme-programme-for-the-competitiveness-of-enterprises-smes/> (12.6.2021.)

¹¹ Europska komisija, https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-eu-funding-works/who-eligible-funding/funding-opportunities-small-businesses_hr (12.6.2021.)

Glavne aktivnosti tog programa su financiranje koje će omogućiti da prijevoz postane učinkovitiji, održiviji i ekološki prihvatljiviji. Osim toga, cilj je pomoći u izgradnji naprednih telekomunikacijskih mreža nužnih za svakodnevno poslovanje. Ukupni proračun ovog programa vrijedan je približno 30 milijardi eura.¹²

Još jedan način na koji mala i srednja poduzeća mogu doći do kapitala je Europski investicijski fond, odnosno EIF. U Hrvatskoj je on uspostavljen uz suradnju s HBOR-om uz kojeg će zajedno uložiti preko 70 milijuna eura u tri hrvatska fonda rizičnog kapitala koji će financirati mala i srednja poduzeća. Svako zainteresirano poduzeće moći se samostalno javiti fondovima koji zatim odlučuju žele li ili ne žele investirati u to poduzeće. Prosječna investicija predviđena ovim programom trebala bi iznositi od 2 do 8 milijuna eura.¹³

U sklopu Operativnog programa konkurentnost i kohezija 2014.-2020. poduzetnicima u Europskoj uniji također je dostupan Europski fond za regionalni razvoj. Ciljevi su mu slični kao i kod ostalih programa, a to su inovativnost, digitalizacija, jačanje malih i srednjih poduzeća i održivi razvoj. Djelovanjem ovog fonda nastoje se smanjiti ekonomske razlike u Europskoj uniji i tako se želi potaknuti manje razvijene zemlje, u koje se ubraja i Republika Hrvatska da krenu smjerom razvoja malih i srednjih poduzeća što bi trebalo rezultirati otvaranjem novih radnih mjesta i povećanjem životnog standarda.¹⁴

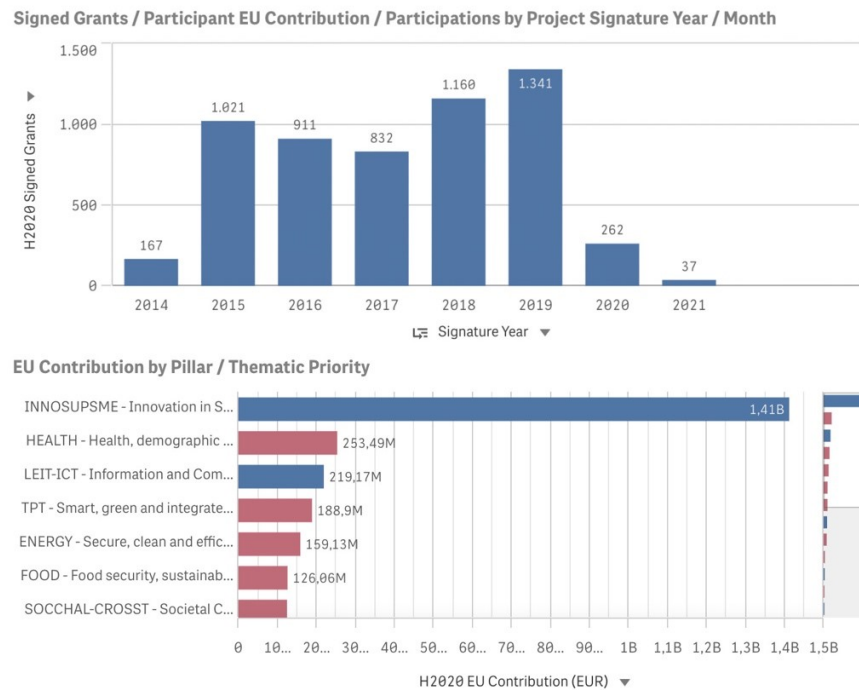
Programom Europske unije pod nazivom Obzor 2020. pokriva se cjelokupni inovacijski ciklus malih i srednjih poduzeća koji obuhvaća početnu fazu, tj. razvoj idejnog koncepta, zatim istraživanje i testiranje te uključenje na tržište. Dvije osnovne stvari koje se poduzetnicima žele omogućiti kroz ovaj program su financiranje inovativnih projekata i financiranje poduzeća uz pomoć rizičnog fondova kapitala (Trojnar, 2015). Na Slici 4. prikazan je iznos potpora koje je Europska unija dodijelila malim i srednjim poduzećima od 2014. do prve polovice 2021. godine. Prosječno se iznos potpora kretao oko milijardu eura godišnje, a najviše ih je bilo odobreno prethodne, 2019. godine. Kada se gleda točna kategorija u koju je novac bio usmjeren, prvenstveno su naglašene inovacije u malim i srednjim poduzećima s nešto više od 1,4 milijarde eura, zatim projekti u zdravstvu, informacijsko-telekomunikacijskim tehnologijama, pametnom i zelenom prijevozu, čistoj energiji itd. Iz toga se jasno mogu iščitati napori Europske unije prema jačanju malog i srednjeg poduzetništva, a pogotovo onog dijela poduzetnika koji svojim inovativnim projektima mogu osigurati održivi rast i razvoj u budućnosti.

¹² Europski fondovi, <http://europski-fondovi.eu/program/instrument-za-povezivanje-europe-cef> (12.6.2021.)

¹³ HBOR, <https://www.hbor.hr/crogip/> (12.6.2021.)

¹⁴ Europska komisija, https://ec.europa.eu/regional_policy/hr/funding/erdf/ (12.6.2021.)

Slika 4. Dodijeljene potpore malim i srednjim poduzećima od 2014. do prve polovice 2021. godine u Europskoj uniji u programu Obzor 2020.



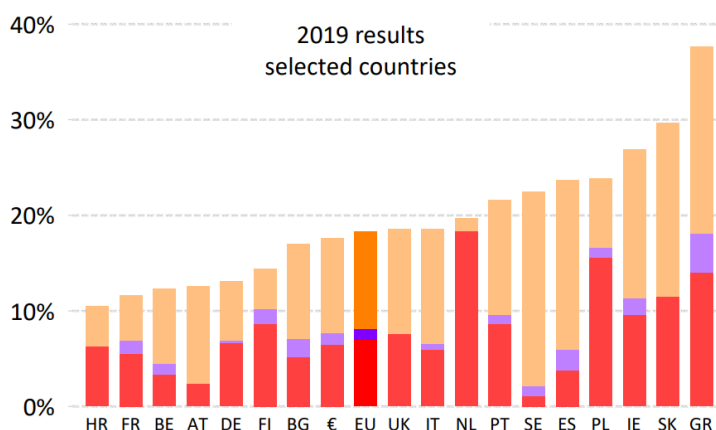
Izvor: Europska komisija, <https://webgate.ec.europa.eu/dashboard/sense/app/93297a69-09fd-4ef5-889f-b83c4e21d33e/sheet/erUXRa/state/analysis> (13.6.2021.)

3.2. Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji

Izvori iz kojih se mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji financiranju nisu posebno različiti od onih u Hrvatskoj, uz jedinu razliku što su dostupniji i u najvećem broju slučajeva jeftiniji budući da je rizik za kreditore u razvijenijim zemljama puno manji. Europska komisija svake godine objavljuje izvješće o malim i srednjim poduzećima u kojima opisuje najčešće korištene izvore vanjskog financiranja. U takvom istraživanju provedenom 2013. godine došlo se do zaključka da je većina onih koji su koristili neki oblik financiranja odabrala bankovno prekoračenje, odnosno takozvani minus pomoću kojeg mogu, kada im zatreba, koristiti određeni iznos sredstava nužan za stabilno redovno poslovanje. To je bio prvi izbor za 40% poduzeća. Nakon toga slijedi leasing s oko 30% zastupljenosti, zatim bankovni krediti uz otprilike 15% zastupljenosti te trgovački krediti uz 10% koji se pojavljuju kada dobavljač isporuči robu kupcu, a kupac plaćanje obavi u ugovorom određenom periodu (Trojnar, 2015). U nedavnom istraživanju iz 2019. godine vidljivo je da se situacija uglavnom nije promijenila. Za nekoliko postotnih bodova smanjilo se financiranje pomoću bankovnog prekoračenja i leasinga, a isto tako za nekoliko postotaka povećalo se financiranje preko trgovačkih i

bankovnih kredita.¹⁵ Iako bankovni krediti nisu primarni izvor financiranja, skoro 50% malih i srednjih poduzeća smatra ih relevantnim izvorom financiranja i čak 25% ih je zatražilo kredit.¹⁶ Na Slici 5. prikazani su rezultati vezani uz prijave za bankovne kredite. Crvenom bojom prikazan je postotak odbijenih zahtjeva od strane banke, ljubičastom postotak odbijenih kredita od strane malih i srednjih poduzetnika zbog previsokih troškova, a svijetlo smeđom postotak onih koji su dobili kredit u iznosu manjem od traženog. Dok se Hrvatska često po brojnim parametrima svrstava u najslabije zemlje Europske unije, po ovom parametru stoji najbolje. Svega 6% zahtjeva je odbijeno, a u 4% slučajeva kredit je bio odobren u manjem iznosu. Najviše odbijenih kredita je u Nizozemskoj, čak 19%. Najlošije rezultate ima Grčka gdje se 13% kredita odbilo od strane banke, 4% su odbili korisnici, a 21% kredita nije bilo odobreno u traženom iznosu.

Slika 5. Prikaz odbijenih zahtjeva za kredit od strane banke i poduzetnika te zahtjeva koji nisu odobreni u traženom iznosu za 2019. godinu



Izvor: Europska komisija, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38442> (13.6.2021.)

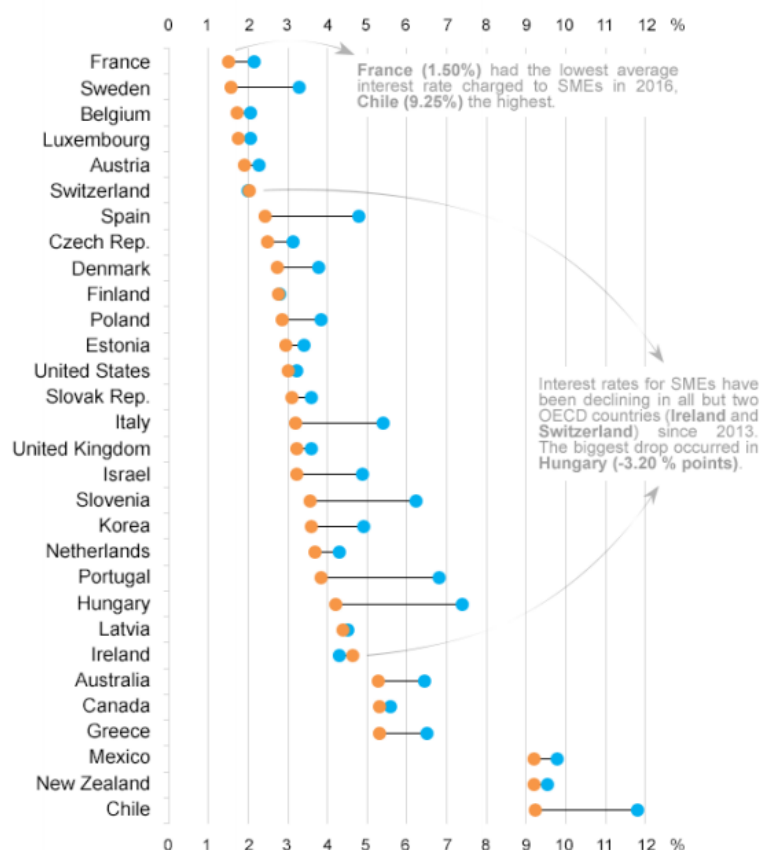
Kamatna stopa po kojoj se mala i srednja poduzeća zadužuju od najveće je važnosti budući da o njoj ovisi ukupna profitabilnost poduzeća. Ukoliko poduzetnik smatra da je kamatna stopa previsoka i da zbog nje projekt neće biti financijski isplativ u mjeri koju je očekivao, jednostavno će odustati od financiranja. Na dolje prikazanoj Slici 6. može se vidjeti pregled prosječnih kamatnih stopa za mala i srednja poduzeća u Europi i ostalim dijelovima svijeta. Plavom bojom prikazana je razina iz 2013., a narančastom iz 2016. godine. Vidljivo je da se u cijeloj svjetskoj ekonomiji dogodio pad kamatnih stopa, a najpovoljnije zaduživanje

¹⁵ Europska komisija, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38462> (13.6.2021.)

¹⁶ Europska komisija, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38442> (13.6.2021.)

malih i srednjih poduzeća bilo je u Francuskoj uz kamatnu stopu od svega 1,50%. Vrlo blizu su Švedska, Belgija, Luksemburg, Austrija i Švicarska. Najskuplje su se zaduživala mala i srednja poduzeća iz Meksika, Novog Zelanda i Čilea gdje su kamatne stope iznosile nešto više od 9%.¹⁷

Slika 6. Usporedba prosječne kamatne stope kod financiranja malih i srednjih poduzeća u Europi i ostatku svijeta u 2013. i 2016. godini



Izvor: OECD, <https://www.oecd.org/cfe/smes/Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf> (13.6.2021.)

Što se tiče razloga zbog kojih su se mali i srednji poduzetnici u Europskoj uniji uopće zaduživali, to su u prvom redu fiksne investicije, odnosno investicije u izgradnju ili obnovu nekretnina i poslovnih prostora. Zatim slijede investicije u radni, tj. obrtni kapital, zapošljavanje i obuku zaposlenih, razvoj novih proizvoda, refinanciranje postojećih obveza i drugo (Trojnar, 2015).

¹⁷ OECD, <https://www.oecd.org/cfe/smes/Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf> (13.6.2021.)

4. FINANCIRANJE MSP-A U VIROVITIČKO-PODRAVSKOJ ŽUPANIJI

U periodu od 26.07. do 10.08.2021. provedeno je istraživanje čiji je cilj bio utvrditi na koji se način financiranju mikro, mali i srednji poduzetnici u Virovitičko-podravskoj županiji. Istraživanje je provedeno putem anketnog upitnika koji je bio poslan u 290 poduzeća, a odgovor je stigao od njih 27, odnosno 9,31%. Upitnik se u cijelosti nalazi u prilogima rada.

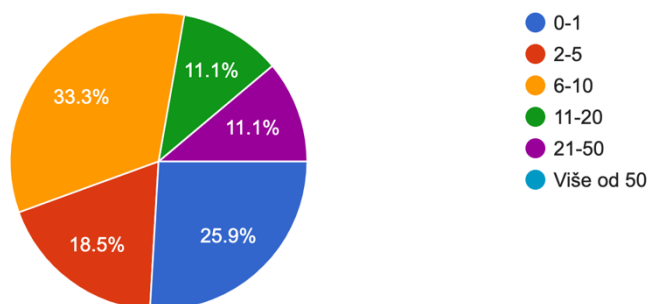
4.1. Pregled rezultata istraživanja

Prvo pitanje u upitniku odnosilo se na sjedište poduzeća. Većina ih je, očekivano, iz Virovitice (8), slijedi Slatina (5), Pitomača (3), Orahovica (2), Suhopolje (2), Čađavački Lug (1), Lukač (1), i Vukosavljevica (1).

Sljedeće pitanje odnosilo se na broj zaposlenih u poduzeću. 7 poduzeća (25,9%) ima 0 ili 1 zaposlenika, 5 poduzeća (18,5%) ima između 2 i 5 zaposlenika, 9 poduzeća (33,3%) ima između 6 i 10 zaposlenika, a po tri poduzeća (11,1%) imaju između 11 i 20, odnosno između 21 i 50 zaposlenika. Iz priloženog je jasno kako većina anketiranih poduzeća čine ona poduzeća koja imaju 10 ili manje zaposlenih što je bilo za očekivati. Vizualni prikaz vidljiv je na Grafikonu 2.

Grafikon 2. Broj zaposlenih u anketiranim poduzećima

Koliko zaposlenih ima Vaše poduzeće?
27 responses



Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

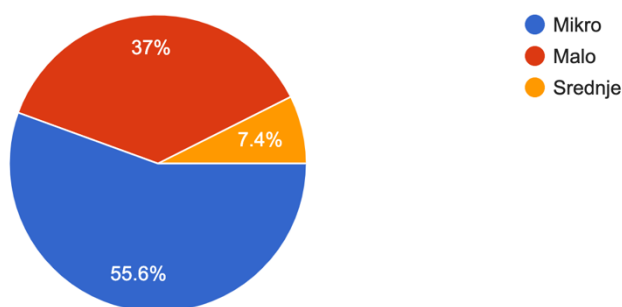
U trećem pitanju željelo se saznati kojoj kategoriji pripada poduzeće. Budući da je istraživanje fokusirano na mikro, mala i srednja poduzeća, to su bili ponuđeni odgovori. 15 poduzeća iz upitnika (55,6%) su mikro, 10 poduzeća (37%) su mala, a 2 poduzeća (7,4%) su srednja poduzeća. Dakle, mikro i mala poduzeća čine čak 92,6% anketiranih poduzeća, što

odgovara pretpostavkama. Na Grafikonu 3. može se vidjeti vizualni prikaz odgovora na ovo pitanje.

Grafikon 3. Kategorizacija anketiranih poduzeća

U koju kategoriju poduzeća se ubraja Vaše poduzeće?

27 responses



Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

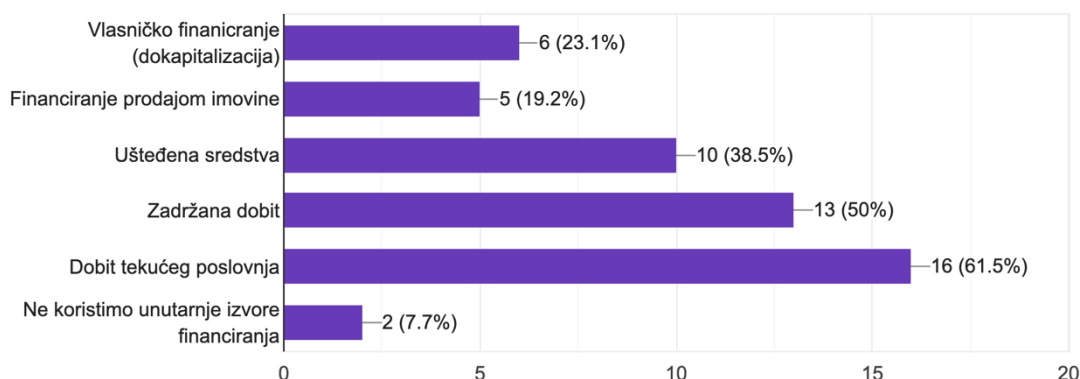
Drugi dio upitnika odnosio se na izvore financiranja. Prvo pitanje bilo je usmjereno na korištenje unutarnjih i vanjskih izvora financiranja. 10 anketiranih poduzeća (62,5%) koristi isključivo unutarnje izvore financiranja (vlasničko financiranje, financiranje prodajom imovine, uštedena sredstva, zadržana dobit, dobit tekućeg poslovanja), 2 poduzeća (12,5%) koristi isključivo vanjske izvore financiranja (bankovni kredit, leasing, fondovi rizičnog kapitala, poslovni anđeli, državne institucije), dok njih 6 (25%) koristi unutarnje, ali i vanjske izvore financiranja. Iz toga je vidljivo da većina poduzetnika posluje dovoljno dobro da kroz vlastito poslovanje, bez prodaje imovine ili dokapitalizacije može financirati rad poduzeća. S druge strane, takvi rezultati zapravo govore da se kod više od polovice anketiranih poduzeća ne provode projekti značajnije veličine za koje bi se trebali koristiti i vanjski izvori financiranja kao dodatak unutarnjim izvorima.

Sljedeća pitanja imala su za svrhu utvrditi koje specifične izvore poduzetnici koriste. Kao što je vidljivo na Grafikonu 4., utvrđeno je kako najveći broj poduzetnika, njih 16 (61,50%) koristi dobit tekućeg poslovanja kao glavni izvor unutarnjeg financiranja. Slijedi zadržana dobit koja je najvažnija za 13 poduzetnika (50%). Uštedena sredstva treći su najvažniji izvor unutarnjeg financiranja i pojavljuju se kao prvi izbor kod 10 poduzetnika (38,5%). Poduzetnici u Virovitičko-podravskoj županiji najmanje se koriste vlasničkim financiranjem i financiranjem prodajom imovine. Vlasničko financiranje preferira 6 poduzetnika (23,1%), a financiranje prodajom imovine 5 poduzetnika (19,2%).

Grafikon 4. Korištenje unutarnjih izvora financiranja

Ukoliko koristite unutarnje izvore financiranja, koje točno?

26 responses



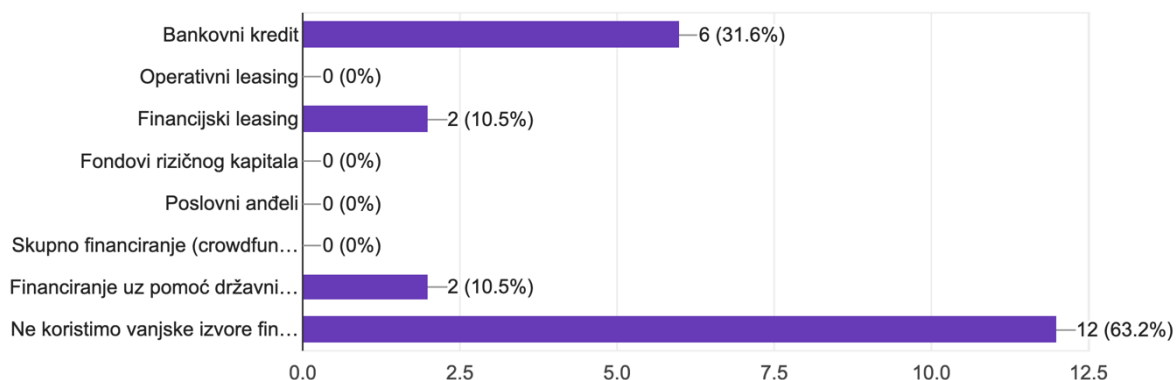
Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

Nakon toga, postavljeno je slično pitanje, ali za poduzetnike koji se koriste vanjskim izvorima financiranja. Najveći broj, njih 6 (31,6%) koristi se bankovnim kreditom kao primarnim vanjskim izvorom financiranja, a po 2 poduzeća (10,5%) koristi financijski leasing i financiranje uz pomoć državnih institucija (HAMAG BICRO ili HBOR). 12 poduzeća (63,2%) izjasnilo se da ne koriste vanjske izvore financiranja

Grafikon 5. Korištenje vanjskih izvora financiranja

Ukoliko koristite vanjske izvore financiranja, koje točno?

19 responses



Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

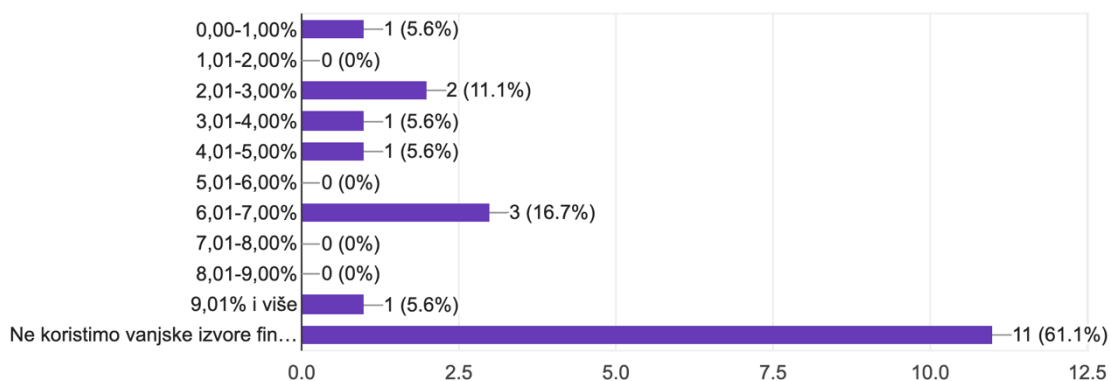
Potom je u upitniku bilo traženo da poduzeća naznače uz koju kamatnu stopu se financiraju. Kao što se može vidjeti na Grafikonu 6., od onih koji su odgovorili na pitanje, 1 poduzeće (5,6%) ima izrazito povoljnu kamatnu stopu između 0,00% i 1,00%. 2 poduzeća (11,1%) financiraju se uz kamatnu stopu između 2,01% i 3,00%, 1 poduzeće (5,6%) plaća kamatnu stopu između 3,01% i 4,00%, 1 poduzeće (5,6%) plaća nešto više, između 4,01% i

5,00%, 3 poduzeća plaća relativno visoku kamatnu stopu između 6,01% i 7,00%, dok se samo 1 poduzeće (5,6%) financira uz poprilično nepovoljnu kamatnu stopu iznad 9,01%. 11 poduzeća (61,1%) dalo je odgovor kako ne koriste vanjske izvore financiranja.

Grafikon 6. Kamatna stopa uz koju se financiranju anketirana poduzeća

Ukoliko koristite vanjske izvore financiranja, uz koju kamatnu stopu se financirate?

18 responses



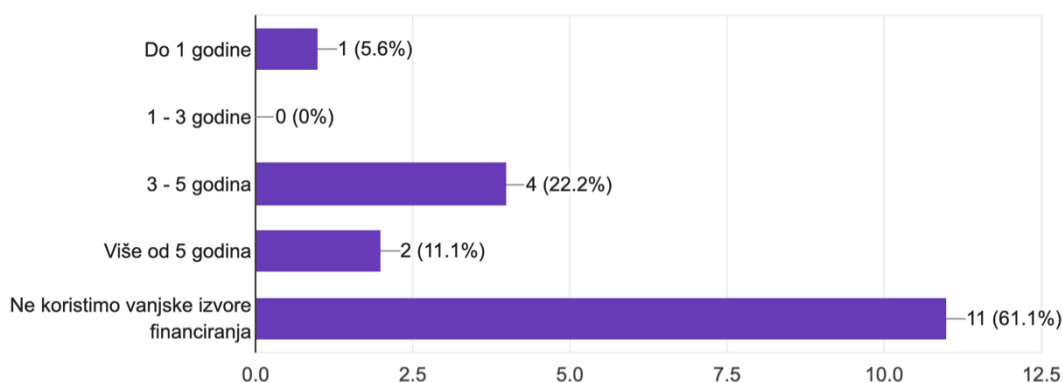
Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

Iduće pitanje bilo je vezano uz razdoblje na koje je ugovoreno financiranje. Kao što je vidljivo na dolje prikazanom Grafikonu 7., 1 poduzeće (5,6%) ima ugovoreno financiranje u trajanju do samo jedne godine, 4 poduzeća (22,2%) ugovorilo je financiranja u trajanju između 3 i 5 godina, a 2 poduzeća (11,1%) se financiraju dugoročno, uz trajanje dulje od 5 godina. 11 poduzeća (61,1%) ne koristi vanjske izvore financiranja.

Grafikon 7. Trajanje financiranja poduzetnika koji koriste vanjske izvore financiranja

Ukoliko koristite vanjske izvore financiranja, na koje razdoblje je ugovoreno financiranje?

18 responses



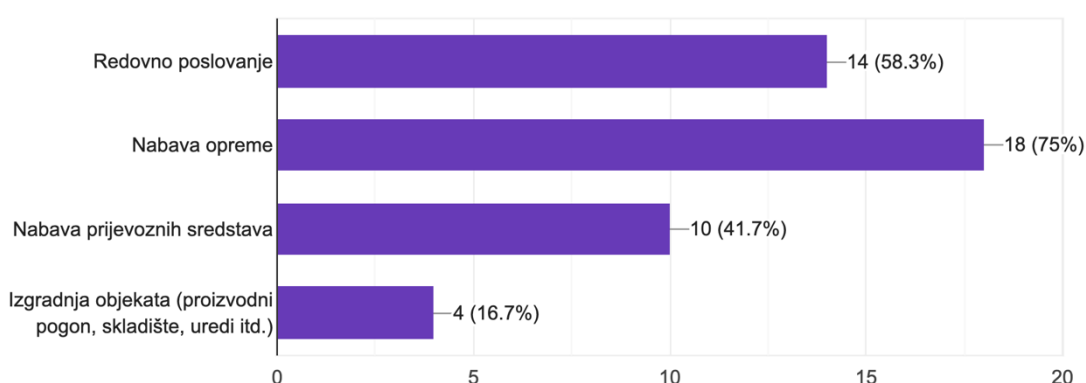
Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

Sljedeće pitanje bilo je usmjereno na svrhu financiranja poduzeća. Na Grafikonu 8. prikazano je za što su sve anketirani poduzetnici koristili financiranje, neovisno radi li se o unutarnjem ili vanjskom financiranju. Najveći broj poduzeća, njih 18 (75%), financiralo se zbog nabave opreme, 14 poduzeća (58,3%) za redovno poslovanje, 10 poduzeća (41,7%) u svrhu nabave prijevoznih sredstava, dok je 4 poduzeća (16,7%) financiranje koristilo kako bi izgradili određeni objekt, primjerice proizvodni pogon, skladište, urede i slično.

Grafikon 8. Razlozi potrebe za financiranjem anketiranih poduzetnika

Za koju svrhu ste koristili financiranje?

24 responses



Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

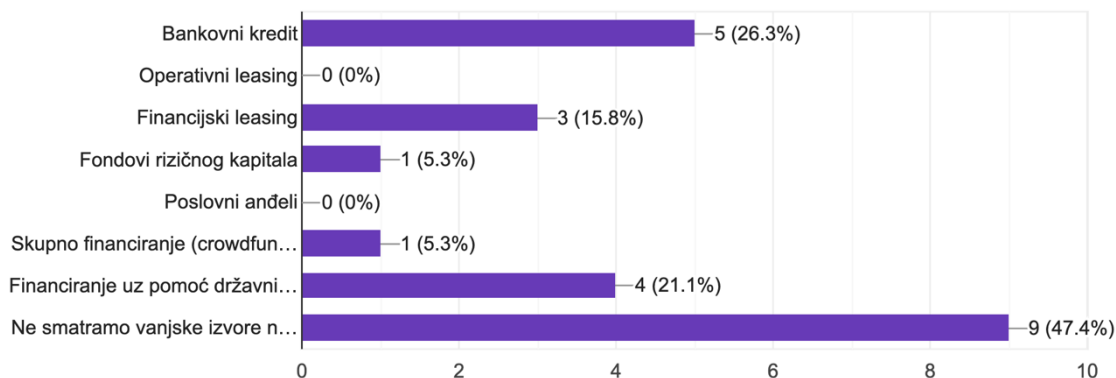
Treći dio upitnika odnosio se na razmišljanje poduzetnika o najprimjerenijim izvorima financiranja. 18 poduzeća (69,2%) smatra da su unutarnji izvori najprimjereniji, a 8 poduzeća smatra da su vanjski izvori najprimjereniji za financiranje poduzeća.

U narednom pitanju tražilo se od poduzetnika da navedu koje od vanjskih izvora smatraju najprimjerenijim, a odgovori su prikazani na Grafikonu 9. 5 poduzeća (26,3%) smatra da je bankovni kredit najprimjereniji vanjski izvor financiranja. Slijedi financiranje uz pomoć državnih institucija koje preferira 4 poduzeća (21,1%). Treći po redu je financijski leasing kojeg bi koristilo 3 poduzeća (15,8%), a po 1 poduzeće (5,3%) koristilo bi fondove rizičnog kapitala ili skupno financiranje, odnosno crowdfunding.

Grafikon 9. Najprimjereniji vanjski izvori financiranja prema mišljenju anketiranih poduzetnika

Ukoliko ste odabrali vanjske izvore financiranja, koje od njih smatrate najprimjerenijim?

19 responses



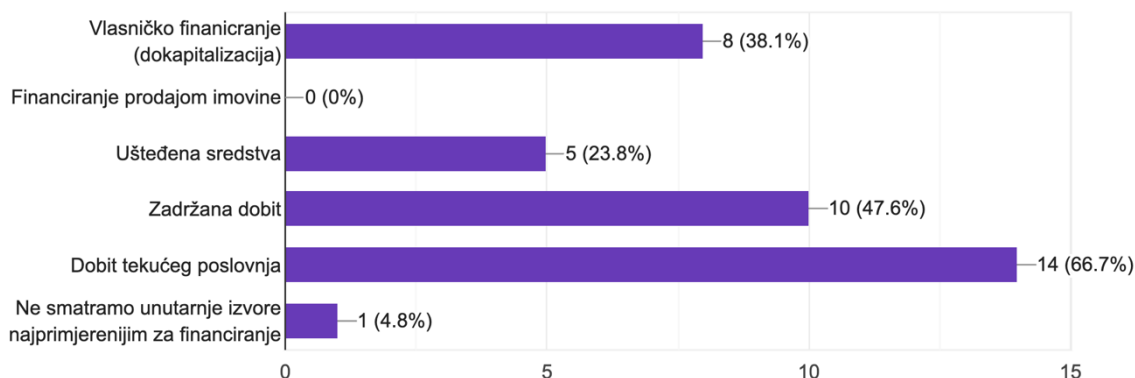
Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

Slično pitanje bilo je postavljeno za unutarnje izvore financiranja. Na Grafikonu 10. može se iščitati kako najveći broj anketiranih poduzetnika, njih 14 (66,7%) smatra dobit tekućeg poslovanja najprimjerenijim unutarnjim izvorom financiranja. Slijedi zadržana dobit koju preferira 10 poduzeća (47,6%). Vlasničko financiranje je na predzadnjem mjestu te ga 8 poduzeća (38,1%) smatra najprimjerenijim, a na posljednjem mjestu su uštedena sredstva koja svega 5 poduzeća (23,8%) smatra najprimjerenijim. 1 poduzeće (4,8%) izjasnilo se kako ne smatra unutarnje izvore najprimjerenijim za financiranje poduzeća.

Grafikon 10. Najprimjereniji unutarnji izvori financiranja prema mišljenju anketiranih poduzetnika

Ukoliko ste odabrali unutarnje izvore financiranja, koje od njih smatrate najprimjerenijim?

21 responses



Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

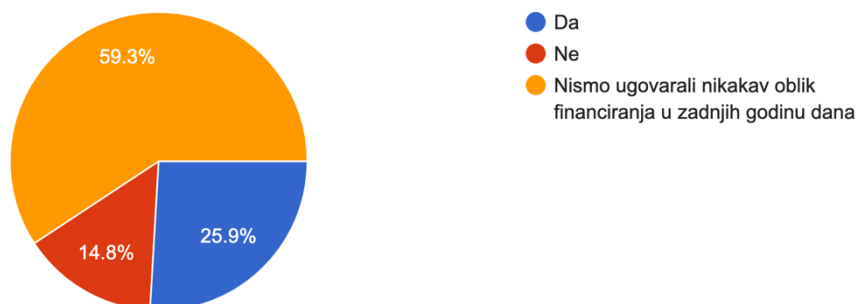
U posljednjem dijelu upitnika poduzetnike se tražila informacija o tome kako je „korona kriza“ utjecala na financiranje njihovog poduzeća.

Na Grafikonu 11. vizualno su prikazani odgovori na pitanje jesu li zbog trenutne situacije u svijetu i Hrvatskoj imali problema prilikom ugovaranja financiranja. 16 poduzeća (59,3%) odgovorilo je kako u posljednjih godinu dana nisu ugovarali nikakav oblik financiranja, 7 poduzeća (25,9%) je izjavilo da su imali problema s ugovaranjem financiranja, a 4 poduzeća (14,8%) da nisu imali nikakvih problema s ugovaranjem financiranja zbog trenutne situacije.

Grafikon 11. Prikaz situacije anketiranih poduzetnika vezane uz probleme s ugovaranjem financiranja zbog „korona krize“

Jeste li zbog trenutne situacije u svijetu i Hrvatskoj imali problema prilikom ugovaranja financiranja?

27 responses



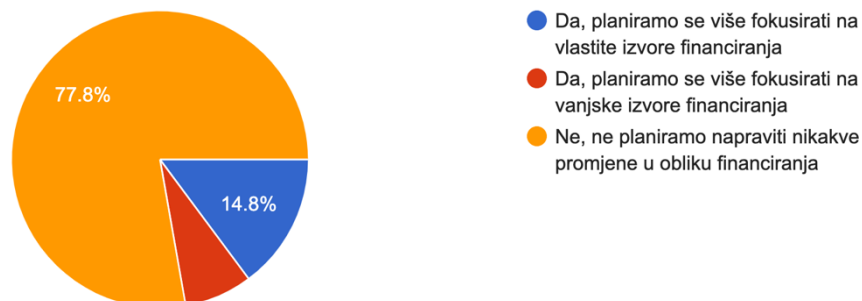
Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

Zadnjim pitanje u upitniku provjeravalo se planiraju li anketirani poduzetnici promijeniti izvor financiranja zbog „korona krize“ te su odgovori vizualno predstavljeni na Grafikonu 12. Velika većina poduzeća, njih 21 (77,8%) ne planira ništa promijeniti vezano uz financiranje, 4 poduzeća (14,8%) se planira više fokusirati na unutarnje izvore financiranja, a 2 poduzeća (7,4%) će fokus staviti na vanjske izvore financiranje.

Grafikon 12. Promjene u izvorima financiranja kod anketiranih poduzetnika zbog „korona krize“

Planirate li zbog trenutne situacije promijeniti izvor financiranja?

27 responses



Izvor: Izrada autora prema provedenom istraživanju

4.2. Rasprava rezultata istraživanja

Nakon provedenog istraživanja i pregleda rezultata došlo se do zaključka kako mikro, mala i srednja poduzeća iz Virovitičko-podravске županije najvećom mjerom koriste unutarnje, a manji dio vanjske izvore financiranja ili oboje. Oni koji koriste unutarnje izvore financiranja usmjereni su na financiranje pomoću dobiti tekućeg poslovanja, zadržane dobiti ili uštedjenih sredstava, dakle uz ono što je poduzeće samo stvorilo, čime se otklanja potreba za dokapitalizacijom ili prodajom dijela imovine poduzeća. Kod poduzeća koja koriste vanjske izvore financiranja, javljaju se samo tradicionalni oblici financiranja poput bankovnog kredita, financijskog leasinga i financiranja uz pomoć države, dok se ni jedno od anketiranih poduzeća ne financira novijim oblicima financiranja kao što su poslovni anđeli, skupno financiranje ili fondovi rizičnog kapitala. Većina poduzeća koja koriste vanjske izvore financiranja se uz relativno povoljne kamatne stope koje privlače sve više poduzetnika. Neka od njih jednostavno nisu imala dovoljnu financijsku snagu da se bore s visokim kamatnim stopama koje su nekada bile standard, međutim s dolaskom perioda niskih kamatnih stopa, značajan broj poduzetnika odlučio je svoj poslovni pothvat financirati na ovakav način. Većina poduzeća u Virovitičko-podravskoj županiji koristi financiranje kako bi nabavila opremu, prijevozna sredstva i osiguralo nesmetano redovno poslovanje. U dijelu upitnika u kojem se istraživalo koje izvore financiranja poduzetnici smatraju najprimjerenijima, saznalo se da su to mahom izvori financiranja koje poduzetnici već koriste, uz iznimku da nekoliko poduzetnika smatra najprimjerenijim moderne izvore vanjskog financiranja poput fondova rizičnog kapitala i skupnog financiranja. To je pozitivan znak koji govori da se poduzetnici polako okreću prema

obicima financiranja na koje inače nisu naviknuti, a potencijalno mogu biti bolji i efikasniji za financiranje poduzetničkih pothvata. Također, u istraživanju se saznalo kako je „korona kriza“ imala utjecaj na određeni broj poduzetnika kada je u pitanju financiranje i neki od njih su imali problema prilikom ugovaranja financiranja. Unatoč problemima u kojima se cijeli svijet našao, velika većina poduzetnika u Virovitičko-podravskoj županiji ne planira napraviti značajnije promjene kada je u pitanju oblik financiranja.

5. ZAKLJUČAK

Velika većina malih i srednjih poduzeća u jednom trenutku može se naći u situaciji kada će trebati financiranje. Budući da je svako poduzeće specifično i jedinstveno, odabir izvora financiranja ovisit će o potrebama tog poduzeća. Također, geografska lokacija na kojoj se poduzeće nalazi isto tako utječe na financiranje budući da razvijenije države pružaju više mogućnosti između kojih se poduzetnici mogu odlučiti.

U radu su objašnjene teoretske pretpostavke i predstavljeni modeli financiranja dostupni malim i srednjim poduzećima. Kod manjih projekata poduzetnici se služe unutarnjim izvorima financiranja kao što su zadržana dobit, dobit tekućeg poslovanja, uštedena sredstva ili vlasničko financiranje, dok se za realizaciju većih projekata koriste vanjski izvori budući da se unutarnjim izvorima koje stvara samo poduzeće najčešće ne može u potpunosti obaviti financiranje većih pothvata poput izgradnje novog poslovnog objekta, postrojenja i sličnog. Najvažnije institucije kod vanjskih izvora financiranja su banke. One putem različitih oblika kredita mogu pružiti financijsku podršku koje poduzeće treba. Isto tako, značajan broj poduzeća ove veličine bira leasing kao jednu od opciju financiranja i to uglavnom za kupnju prijevoznih sredstava, strojeva i slično. Budući da neki poduzetnici imaju problema u poslovanju i ne ulijevaju dovoljno povjerenja bankama koje imaju poprilično visoke zahtjeve, neki se od njih okreću alternativnim izvorima financiranja poput poslovnih anđela, skupnog financiranja ili fondova rizičnog kapitala. Tako dolaze kod investitora koji u zamjenu za financiranje dobivaju udjele u poduzećima koje kasnije planiraju prodati. Poslovni anđeli i fondovi rizičnog kapitala najčešće sudjeluju u odlučivanju, savjetuju i pomažu poduzetnicima kako bi što prije ostvarili zacrtane ciljeve. Zbog stvaranja okruženja u kojem bi financiranje malih i srednjih poduzeća bilo dostupno, brzo i jednostavno, Europska unija uz pomoć država članica kroz nekoliko velikih programa pruža financijsku podršku i to najčešće uz pomoć jamstava ili direktnim potporama. Bez takve podrške rast malih i srednjih poduzeća bio bi usporen, a neka od njih možda nikada ne bi niti krenula s radom. Ništa različita od ostalih europskih poduzeća nisu ni poduzeća iz Virovitičko-podravске županije koja su bila predmet istraživanja u ovom radu. Od unutarnjih izvora financiranja, primarno upotrebljavaju dobit tekućeg poslovanja i zadržanu dobit, a oni koji koriste vanjske izvore uglavnom se financiraju uz pomoć banaka. Najveći broj poduzetnika u Virovitičko-podravskoj županiji koristi financiranje zbog nabave opreme i financiranja redovnog poslovanja. Manjina anketiranih poduzetnika služi se vanjskim izvorima financiranja što dokazuje da su dovoljno snažni da samostalno osiguraju nesmetano funkcioniranje

poduzeća, ali isto tako ukazuje na činjenicu da ne provode velike projekte koji nerijetko stvaraju potrebu za angažiranjem vanjskih izvora financiranja.

Konačno, može se zaključiti da je financiranje nešto bez čega niti jedno poduzeće ne može. Pojednostavljenjem pristupa postojećim izvorima i pojavom novih izvora financiranja, mala i srednja poduzeća dobila su priliku da ojačaju svoju poziciju na tržištu, inoviraju, prošire poslovanje i osiguraju održivi rast. Ostaje za vidjeti u kakvom će stanju ta poduzeća biti nakon završetka trenutke krize, ali uz povijesno niske kamatne stope i dostupan kapital za vjerovati je da će mali i srednji poduzetnici uspjeti prevladati izazove s kojima se moraju boriti.

6. POPIS LITERATURE

Knjige:

1. Braovac, I., Jurić, M. (2009): Leasing u teoriji i praksi. Zagreb: Poslovni zbornik d.o.o.
2. Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B. (2008): Financiranje malih i srednjih poduzeća. Zagreb: Binoza press d.o.o.
3. Gregurek, M., Vidaković, N. (2013): Bankarsko poslovanje. Zagreb: RRI F d.o.o.
4. Lacković, Z. (2004): Management malog poduzeća. Osijek: Elektrotehnički fakultet u Osijeku
5. Nikolić, N., Pečarić, M. (2007): Osnove monetarne ekonomije. Split: Naklada Protuđer
6. Škrtić, M., Mikić, M. (2011): Poduzetništvo. Zagreb: Sinergija-nakladništvo d.o.o.
7. Vukičević, M. (2006): Financije poduzeća. Zagreb: Golden marketing d.o.o.
8. Vuković, K. (2012): Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji. Varaždin: Fakultet organizacije i informatike Varaždin

Radovi objavljeni na internetskim stranicama:

1. Alpeza, M., Oberman Peterka, M., Has, M. (2018): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018. CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf> (10.6.2021.)
2. Bakarić, A. (2020): Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. Odjel za ekonomiju Sveučilišta u Zadru, <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:162:332475> (10.6.2021.)
3. Baković, J. (2018): Tržište rizičnog kapitala u Hrvatskoj. Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:361633> (11.6.2021.)
4. Čelić, T. (2017): Pristup malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja: studija slučaja Societe Generale – Splitska banka d.d. Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, <https://zir.nsk.hr/islandora/object/efst:1059/preview> (10.6.2021.)
5. Dugalija, K. (2018): Financiranje malih i srednjih poduzeća. Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici, <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:165:394858> (13.6.2021.)
6. Jagnjić, L. (2019): Financiranje malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj u razdoblju od 2012.-2017. Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:678965> (10.6.2021.)
7. Kadrić, B. (2020): Analiza potrošačkih kredita u Republici Hrvatskoj. Sveučilište Jurja

- Dobriše u Puli, <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:137:668034> (10.6.2021.)
7. Runac, H. (2018): Istraživanje glavnih obilježja izvora financiranja malih i srednjih poduzeća. Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:002990> (10.6.2021.)
8. Sirotić, I. (2015): Modeli financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet, <http://oliver.efri.hr/zavrzni/959.B.pdf> (10.6.2021.)
9. Trojnar, K. (2015): Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Sveučilište Sjever, <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:122:776410> (10.6.2021.)
10. Vidan, M. (2019): Pristup financiranju malih i srednjih poduzeća u zemljama srednje i istočne Europe. Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, <https://repozitorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst%3A3166/datastream/PDF/view> (10.6.2021.)

Internetski izvori:

1. Cepor, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2021/01/Izvjesce-2020-HR-web.pdf> (11.6.2021.)
2. Crane, <http://crane.hr/o-nama/> (12.6.2021.)
3. Europska komisija, https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-eu-funding-works/who-eligible-funding/funding-opportunities-small-businesses_hr (12.6.2021.)
4. Europska komisija, https://ec.europa.eu/regional_policy/hr/funding/erdf/ (12.6.2021.)
5. Europska komisija, <https://webgate.ec.europa.eu/dashboard/sense/app/93297a69-09fd-4ef5-889f-b83c4e21d33e/sheet/erUXRa/state/analysis> (13.6.2021.)
6. Europska komisija, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38462> (13.6.2021.)
7. Europska komisija, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38442> (13.6.2021.)
8. Europski fondovi, <http://europski-fondovi.eu/program/instrument-za-povezivanje-europe-cef> (12.6.2021.)
9. HAMAG BICRO, <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/investicije/esif-mikro-zajam/> (12.6.2021.)
10. HAMAG BICRO, <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/> (12.6.2021.)
11. HAMAG BICRO, <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/obrtna-sredstva/esif-mikro-zajam/> (12.6.2021.)
12. Hrvatska banka za obnovu i razvitak, <https://www.hbor.hr/fondovi-za-gospodarsku-suradnju-fgs/> (11.6.2021.)

13. Hrvatska narodna banka,
<https://www.hnb.hr/documents/20182/3922132/hbilt268.pdf/159ed218-bf63-3518-d52d-b2854e5e7b64> (11.06.2021.)
14. OECD, <https://www.oecd.org/cfe/smes/Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf> (13.6.2021.)
15. Petras Biro, <https://petrasbiro.hr/razlika-izmedu-financijskog-i-operativnog-leasinga/> (11.6.2021.)
16. RBA, <https://www.rba.hr/documents/20182/75115/Odluka+o+visini+naknada+za+usluge+Banke+-+To%C4%8Dka+A+Op%C4%87e+odredbe/078f365b-8168-b5ed-de1d-720a061f64d2?version=1.3> (11.6.2021.)
17. Statista, <https://www.statista.com/outlook/335/100/crowdfunding/worldwide> (12.6.2021.)
18. Strukturni fondovi, <https://strukturnifondovi.hr/program-za-konkurentnost-poduzetnistva-i-msp-a-cosme-programme-for-the-competitiveness-of-enterprises-smes/> (12.6.2021.)
19. Trans Auto, <https://www.transauto.hr/hr/katalog/kalkulator/> (11.6.2021.)

Članci u zbornicima radova:

1. Ploh, M. (2017): Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. FIP – Financije i pravo, Vol. 5 No. 1, 2017., str. 79-106

Propisi:

1. Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva. NN 121/16

7. POPIS ILUSTRACIJA

Slike:

1. Slika 1. Prednosti korištenja leasinga kao sredstva financiranja
2. Slika 2. Izvori financiranja kroz faze razvoja poduzeća
3. Slika 3. Prvih 5 zemalja po iznosu skupnog financiranja u 2019. godini
4. Slika 4. Dodijeljene potpore malim i srednjim poduzećima od 2014. do prve polovice 2021. godine u Europskoj uniji u programu Obzor 2020.
5. Slika 5. Prikaz odbijenih zahtjeva za kredit od strane banke i poduzetnika te zahtjeva koji nisu odobreni u traženom iznosu za 2019. godinu
6. Slika 6. Usporedba prosječne kamatne stope kod financiranja malih i srednjih poduzeća u Europi i ostatku svijeta u 2013. i 2016. godini

Tablice:

7. Tablica 1. Kategorizacija mikro, malih i srednjih subjekata
8. Tablica 2. Usporedba operativnog i financijskog leasinga
9. Tablica 3. Iznos ulaganja fondova rizičnog kapitala u Republici Hrvatskoj kroz period od 2003.-2017. godine
10. Tablica 4. Vrste zajmova u ponudi HAMAG BICRO-a

Grafikoni:

11. Grafikon 1. Stanje kredita u razdoblju od 2016. – 6.mj. 2021. u Republici Hrvatskoj
12. Grafikon 2. Broj zaposlenih u anketiranim poduzećima
13. Grafikon 3. Kategorizacija anketiranih poduzeća
14. Grafikon 4. Korištenje unutarnjih izvora financiranja
15. Grafikon 5. Korištenje vanjskih izvora financiranja
16. Grafikon 6. Kamatna stopa uz koju se financiranju anketirana poduzeća
17. Grafikon 7. Trajanje financiranja poduzetnika koji koriste vanjske izvore financiranja
18. Grafikon 8. Razlozi potrebe za financiranjem anketiranih poduzetnika
19. Grafikon 9. Najprimjereniji vanjski izvori financiranja prema mišljenju anketiranih poduzetnika
20. Grafikon 10. Najprimjereniji unutarnji izvori financiranja prema mišljenju anketiranih poduzetnika

21. Grafikon 11. Prikaz situacije anketiranih poduzetnika vezane uz probleme s ugovaranjem financiranja zbog „korona krize“

22. Grafikon 12. Promjene u izvorima financiranja kod anketiranih poduzetnika zbog „korona krize“

8. PRILOZI

Prilog 1. Anketni upitnik

1. U kojem gradu (mjestu) se nalazi Vaše poduzeće?

2. Koliko zaposlenih ima Vaše poduzeće?

0-1

2-5

6-10

11-20

21-50

Više od 50

3. U koju kategoriju poduzeća se ubraja Vaše poduzeće?

Mikro

Malo

Srednje

4. Koristite li unutarnje ili vanjske izvore financiranja?

Unutarnje (vlasničko financiranje, financiranje prodajom imovine, uštedena sredstva, zadržana dobit, dobit tekućeg poslovanja)

Vanjske (bankovni kredit, leasing, fondovi rizičnog kapitala, poslovni anđeli, državne institucije)

Oboje

5. Ukoliko koristite unutarnje izvore financiranja, koje točno?

Vlasničko financiranje (dokapitalizacija)

Financiranje prodajom imovine

Uštedena sredstva

Zadržana dobit

Dobit tekućeg poslovanja

Ne koristimo unutarnje izvore financiranja

6. Ukoliko koristite vanjske izvore financiranja, koje točno?

Bankovni kredit

Operativni leasing

Financijski leasing

Fondovi rizičnog kapitala

Poslovni anđeli

Skupno financiranje (crowdfunding)

Financiranje uz pomoć državnih institucija (HAMAG BICRO, HBOR...)

Ne koristimo vanjske izvore financiranja

7. Ukoliko koristite vanjske izvore financiranja, uz koju kamatnu stopu se financirate?

0,00-1,00%

1,01-2,00%

2,01-3,00%

3,01-4,00%

4,01-5,00%

5,01-6,00%

6,01-7,00%

7,01-8,00%

8,01-9,00%

9,01% i više

Ne koristimo vanjske izvore financiranja

8. Ukoliko koristite vanjske izvore financiranja, na koje razdoblje je ugovoreno financiranje?

Do 1 godine

1 - 3 godine

3 - 5 godina

Više od 5 godina

Ne koristimo vanjske izvore financiranja

9. Za koju svrhu ste koristili financiranje?

Redovno poslovanje

Nabava opreme

Nabava prijevoznih sredstava

Izgradnja objekata (proizvodni pogon, skladište, uredi itd.)

Ostalo:

10. Koje izvore financiranja smatrate najprimjerenijim?

Vanjske

Unutarnje

11. Ukoliko ste odabrali vanjske izvore financiranja, koje od njih smatrate najprimjerenijim?

Bankovni kredit

Operativni leasing

Financijski leasing

Fondovi rizičnog kapitala

Poslovni anđeli

Skupno financiranje (crowdfunding)

Financiranje uz pomoć državnih institucija (HAMAG BICRO, HBOR...)

Ne smatramo vanjske izvore najprimjerenijim za financiranje

12. Ukoliko ste odabrali unutarnje izvore financiranja, koje od njih smatrate najprimjerenijim?

Vlasničko financiranje (dokapitalizacija)

Financiranje prodajom imovine

Uštedena sredstva

Zadržana dobit

Dobit tekućeg poslovnja

Ne smatramo unutarnje izvore najprimjerenijim za financiranje

13. Jeste li zbog trenutne situacije u svijetu i Hrvatskoj imali problema prilikom ugovaranja financiranja?

Da

Ne

Nismo ugovarali nikakav oblik financiranja u zadnjih godinu dana

14. Planirate li zbog trenutne situacije promijeniti izvor financiranja?

Da, planiramo se više fokusirati na vlastite izvore financiranja

Da, planiramo se više fokusirati na vanjske izvore financiranja

Ne, ne planiramo napraviti nikakve promjene u obliku financiranja



Veleučilište u Virovitici

OBRAZAC 5

IZJAVA O AUTORSTVU

Ja, TIN GELENCER

izjavljujem da sam autor/ica završnog/diplomskog rada pod nazivom

MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH
PODJETACA

Svojim vlastoručnim potpisom jamčim sljedeće:

- da je predani završni/diplomski 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,
- da su radovi i mišljenja drugih autora/ica, koje sam u svom radu koristio/la, jasno navedeni i označeni u tekstu te u popisu literature,
- da sam u radu poštivao/la pravila znanstvenog i akademskog rada.

Potpis studenta/ice

Tin Gelecer



Veleučilište u Virovitici

OBRAZAC 6

**ODOBRENJE ZA POHRANU I OBJAVU
ZAVRŠNOG/DIPLOMSKOG RADA**

Ja TIN GELENCER

dajem odobrenje za objavljivanje mog autorskog završnog/diplomskeg rada u javno dostupnom digitalnom repozitoriju Veleučilišta u Virovitici te u javnoj internetskoj bazi završnih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice bez vremenskog ograničenja i novčane nadoknade, a u skladu s odredbama članka 83. stavka 11. Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju (NN 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14, 60/15, 131/17).

Potvrđujem da je za pohranu dostavljena završna verzija obranjenog i dovršenog završnog/diplomskeg rada. Ovom izjavom, kao autor navedenog rada dajem odobrenje i da se moj rad, bez naknade, trajno javno objavi i besplatno učini dostupnim:

- a) široj javnosti
- b) studentima i djelatnicima ustanove
- c) široj javnosti, ali nakon proteka 6 / 12 / 24 mjeseci (zaokružite odgovarajući broj mjeseci).

Potpis studenta/ice

Tin Gelecer

U Virovitici, 27.08.2021.

**U slučaju potrebe dodatnog ograničavanja pristupa Vašem završnom/diplomskom radu, podnosi se pisani obrazloženi zahtjev.*