

Izazovi poslovanja malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji

Vučetić, Marta

Master's thesis / Diplomski rad

2021

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:148:327920>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-01-30**



Repository / Repozitorij:

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



Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij

Poslovna ekonomija – smjer Analiza i poslovno planiranje

Izazovi poslovanja malih i srednjih poduzeća u Europskoj Uniji

Diplomski rad

Marta Vučetić

Zagreb, rujan, 2021.

Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij

Poslovna ekonomija – smjer Analiza i poslovno planiranje

Izazovi poslovanja malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji

**Business Challenges of Small and Medium Enterprises in the
European Union**

Diplomski rad

Student: Marta Vučetić

JMBAG studenta: 0067555585

Mentor: prof.dr., Lidija Dedi

Zagreb, rujan, 2021.

Sažetak

U ovom radu istraživali su se izazovi poslovanja malih i srednjih poduzeća, s ciljem suočavanja s istim te time boljom prilagodbom na njih. Kako danas postoje brojne mogućnosti, postoje i barijere koje otežavaju normalni poslovni proces. Prilikom izrade rada, zaključeno je kako mala i srednja poduzeća imaju brojne izazove, od kojih se najviše izdvajaju administrativni i financijski. Administrativni, kao glavni izazov, moguće je riješiti pojednostavljuvanjem propisa, eliminiranjem nepotrebnih uredbi te naporom europske unije i usklađivanjem sa zemljama članicama. Financijski, pak, bi se riješio boljim educiranjem o postojećim načinima financiranja te nižim kamatnim stopama na zaduživanje.

Ključne riječi: mala i srednja poduzeća, MSP, Europska unija, poduzetništvo, gospodarstvo

Summary

In this thesis numerous business challenges of small and medium enterprises were analysed with the purpose of dealing with them and consequently adjust to them. Although today numerous possibilities exist, there are also barriers that make normal business process more difficult. As a result of the research for this thesis, the conclusion was drawn that SMEs have a number of challenges, of which administrative and financial challenges arose as the most conspicuous. The administrative challenges, being the main ones, can be solved by easing the regulations and eliminating the unnecessary ones, with the effort from the European Union and the harmonization of member states. Financial one, on the other side, can be solved through better education and lower interest rates.

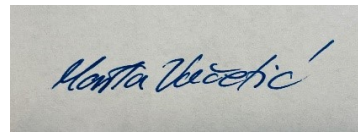
Key words: small and medium enterprises, SMEs, European Union, entrepreneurship, economy

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je 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.

Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog izvora 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.

A rectangular box containing a handwritten signature in blue ink that reads "Menta Velić".

(vlastoručni potpis studenta)

(mjesto i datum)

Sadržaj

Sadržaj

1. Uvod.....	8
1.1. Predmet i cilj rada.....	8
1.2. Izvori podataka i metode istraživanja	8
1.3. Struktura rada	8
2. Određenje i važnost malih i srednjih poduzeća.....	10
2.1. Određenje pojma malih i srednjih poduzeća	10
2.2. Uloga malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji	12
2.3. Značaj malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj.....	17
3. Mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća	23
3.1. Financijska struktura europskih malih i srednjih poduzeća.....	23
3.2. Financiranje malih i srednjih poduzeća s obzirom na izvore	27
3.3. Financiranje malih i srednjih poduzeća prema roku dospijanja	33
3.3.1. Kratkoročno financiranje	33
3.3.2. Srednjoročno financiranje	34
4. Prilike i prijetnje malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji	36
4.1. Predmetna politika i mjere Europske unije	36
4.1.1. ESIF podrška	38
4.1.2. Programi kojima direktno upravlja Europska unija	40
4.1.3. EIB grupa.....	42
4.2. Financijske prepreke i mogućnosti	43
4.3. Trendovi u području malih i srednjih poduzeća	47
4.3.1. Trendovi u području financiranja malih i srednjih poduzeća	47
4.3.2. Digitalizacija.....	50
4.4. Izazovi u administraciji i pružanju informacija.....	53

5. Zaključak.....	57
Popis literature	58
Popis slika.....	63
Popis grafova	64
Popis tablica	65
Životopis studenta.....	66

1. Uvod

1.1. Predmet i cilj rada

Predmet ovog diplomskog rada jest „Izazovi poslovanja malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji“. Izazovi u poslovanju malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji, veoma su aktualni na globalnoj razini, a tako i u samoj Europskoj uniji koja brojne poticaje upravo izdvaja za poduzetništvo. Budući da su mala i srednja poduzeća zastupljena sa 99,8% u Europskoj uniji te da se pozicioniraju u dvije trećine ukupno zaposlenih, to ukazuje na važnost ovog područja. U vrijeme toliko mnogo izvora i oblika financiranja bitno je znati koji se izvori najviše koriste i zašto te što je mudro izbjegavati. Osim financiranja, zahtjevi politike, administracije, kao i problem s pruženim informacijama, također stvaraju izazov u otvaranju, kao i u vođenju malih i srednjih poduzeća.

Cilj ovog rada jest istražiti izazove poslovanja malih i srednjih poduzeća te utvrditi na koji način bi se isti trebali prilagoditi trendovima današnjice, kako bi opstali na tržištu. Upravo zbog već navedenih brzorastućih promjena s kojima smo suočeni, važno je istražiti s kojim se sve izazovima susreću mala i srednja poduzeća, kako bi se dobio jasan uvid o stanju na tržištu te suočavanju s istima. Očekivani stručni doprinos rada jest definiranje utjecaja pojedinih elemenata koji su uvjeti za uspješno odvijanje poslovanja malih i srednjih poduzeća unutar Europske unije.

1.2. Izvori podataka i metode istraživanja

Izvori podataka korišteni pri izradi rada primarno su znanstveni i stručni radovi iz područja upravljanja malim i srednjim poduzećima te proučavanja istih. Nezaobilazan su izvor informacija i godišnji izvještaji europske komisije koji približavaju stanje na tržištu. Metode istraživanja koje će se koristiti su metoda zaključivanja, deduktivna metoda, kroz koju će se provesti metode analize, sinteze, generalizacije i specijalizacije te statistička metoda, kao neizostavna.

1.3. Struktura rada

Kroz ovaj diplomski rad prožeta je tematika malih i srednjih poduzeća, njihova uloga u Europskoj uniji, kao i u Hrvatskoj te izazovi poslovanja istih. Ključno je istraživanje upravo provedeno na temelju izazova u poslovanja MSP-ova.

Rad je podijeljen na 5 poglavlja. Prvo poglavlje obuhvaća predmet i cilj rada, izvore podataka, kao i metode istraživanja te strukturu rada.

Drugo se poglavlje bavi određenjem pojma malih i srednjih poduzeća, kao i ulogom i značajem istih, u Europskoj uniji i Republici Hrvatskoj.

U trećem su poglavlju navedene i objašnjene mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća, sukladno financijskoj strukturi te s obzirom na izvore i rok dospjeća.

U četvrtom su dijelu prikazane prilike i prijetnje malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji.

Peto je poglavlje zaključak rada na temelju provedenih metoda istraživanja.

Nakon zaključka, slijedi popis izvora, slika, grafova i tablica, navedenih u radu te na kraju životopis autora.

2. Određenje i važnost malih i srednjih poduzeća

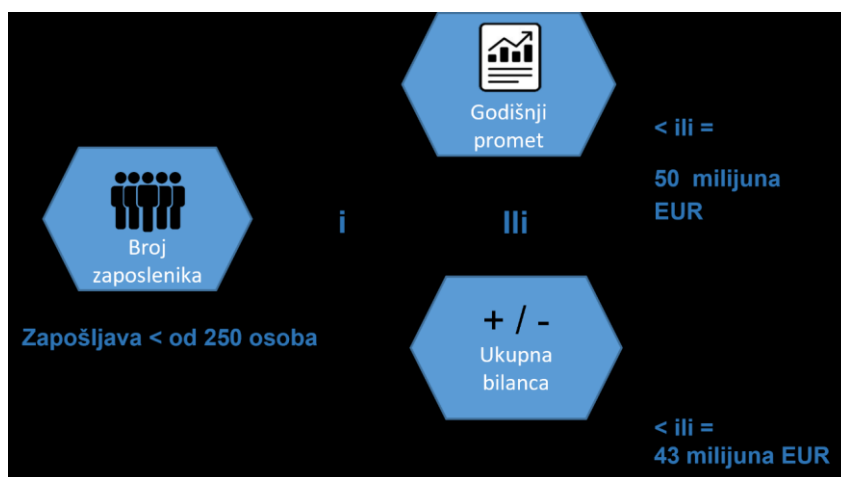
2.1. Određenje pojma malih i srednjih poduzeća

„Kategorijom mikro, malih i srednjih poduzeća (MSP) obuhvaćaju se poduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenih i čiji godišnji promet ne premašuje 50 milijuna Eura i/ili čija ukupna godišnja bilanca ne premašuje 43 milijuna Eura.“ (Izvadak iz članka 2. Priloga Uredbi 2003/361/EZ). Unatoč ovom definiranju pojma malih i srednjih poduzeća, utvrđivanje jeli poduzeće MSP, ovisi o nekoliko koraka koji će se objasniti u nastavku.

Prvi je korak utvrđivanje smatra li se subjekt poduzećem. Poduzeće je „svaki subjekt koji se bavi ekonomskom djelatnošću, bez obzira na njegov pravni oblik. To uključuje, posebno, samozaposlene osobe i obiteljske poduzetnike koji se bave obrtom ili drugim djelatnostima te partnerstva ili udruženja koja se redovno bave ekonomskom djelatnošću.“ (HGK, 2017, str. 1). Iz dane definicije zaključujemo kako je naglasak na ekonomskoj djelatnosti, a ne na pravnom obliku.

Drugi je korak provjera tri kriterija: broj zaposlenika, godišnji promet i ukupna godišnja bilanca. Pod MSP spadaju poduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenih i čiji godišnji promet ne premašuje 50 milijuna Eura, kao ni godišnja bilanca 43 milijuna Eura. (Europska komisija, 2015, str. 10)

Slika 1: Broj zaposlenika, godišnji promet i ukupna godišnja bilanca



Izvor: Europska komisija (2015) *Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća*.Luxemburg:Europska unija. Dostupno na: <https://struktturnifondovi.hr/wp-content/uploads/2017/06/Vodiczakorisnikeodefinicijimalihisrednjihpoduzeca.pdf> (izrada autora)

Od ova tri kriterija, mora se zadovoljiti kriterij broja zaposlenika, a druga dva se mogu birati, ili jedan ili drugi, ovisno o prirodi poduzeća. Primjerice, ukoliko je poduzeće u sektoru trgovine i distribucije, ono ostvaruje veći promet od proizvodnog poduzeća te se u tom slučaju treba osvrnuti na visinu prometa, a ne bilancu. Ovim pristupom se omogućuje pravično postupanje prema različitim poduzećima, odnosno različitoj prirodi posla.

S obzirom na navedene kriterije, razlikuju se tri veličine poduzeća: mikro, malo i srednje poduzeće (Europska komisija, 2015, str. 11) što je prikazano na slici 2.

Slika 2: Tri vrste poduzeća prema kriterijima

Kategorija poduzeća	Broj zaposlenika: Jedinica godišnjeg rada	Godišnji promet	Ukupna godišnja bilanca
Srednje poduzeće	< 250	≤ 50 milijuna EUR	≤ 43 milijuna EUR
Malo poduzeće	< 50	≤ 10 milijuna EUR	≤ 10 milijuna EUR
Mikropoduzeće	< 10	≤ 2 milijuna EUR	≤ 2 milijuna EUR

Izvor: Europska komisija, 2015., str. 11 (izrada autora)

U odnosu na 1996. godinu, definicija o mikro, malim i srednjim poduzećima se modernizirala, gdje se je značajnije povisio financijski kriterij, što je razlog povećane inflacije, kao i povećane produktivnosti rada, dok je kriterij broja zaposlenih ostao isti. U 1996. godini nije postojala definicija o mikro poduzećima, malo poduzeće se smatralo do 7 milijuna eura prihoda, a srednje do 40 milijuna eura. (Vrhovec-Žohar i Klopota, 2014, str. 444)

Razlog promijeni definicije leži u tome da Europska unija želi povećati efikasnost MSP-ova jer ona čine 99% svih poduzeća u Europskoj uniji, o čemu će se više govoriti u idućem poglavlju. (Vrhovec-Žohar i Klopotan, 2014, str. 444)

Nove definicije posljedica su razgovora među članicama Europske unije, a razlog tomu je lakše prilagođavanje programa za MSP-ove kako bi se sve više potaknulo poduzetništvo te stimuliranje suradnje među MSP-ovima.

Mala i srednja poduzeća većinom posluju unutar svog gospodarstva. Neovisno o tome, odgovorni su zakonodavstvu EU-a u više područja, kao što su oporezivanje, tržišno natjecanje i pravo društava te time doprinose ukupnom nacionalnom dohotku. (Vrhovec-Žohar i Klopotan, 2014, str. 444)

2.2. Uloga malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji

Kao što je već spomenuto, sektor malih i srednjih poduzeća ima veliki značaj u jednom gospodarstvu, a tako i u gospodarstvima Europske unije. Ovaj sektor doprinosi Europskoj uniji u ekonomskom rastu, stvaranju novih radnih mjesta, ekonomskoj i socijalnoj koheziji te konkurentnosti kroz internacionalizaciju i inovativnost. (Vuković, 2012, str. 27)

Još od velike financijske i ekonomske krize, MSP-ovi su igrali glavnu ulogu u oporavku gospodarstava unutar Europske unije. Zbog katastrofalnih posljedica na poduzeća svih vrsta, oporavak koji je započeo 2010., još se uvijek nastavlja. Između 2008. i 2017., broj MSP-ova se povećao za skoro 14%, primarno mikro poduzeća. U skladu s tim, nefinancijska su poduzeća stvorila 47% nove dodane vrijednosti između 2008. i 2017. te su ujedno i povećala zaposlenost za 52% unutar tog sektora. (Europska komisija, 2019, pp. 8)

Europska se ekonomija, kao i strategija „Europa 2020.“ temelje na kapitalizaciji potencijala MSP-ova. Konkretno ova strategija ima za cilj postizanje pametnog, održivog i konkurentnog ekonomskog rasta. Ona dotiče područja zapošljavanja, inovacija, obrazovanja, siromaštva i druga. (Stojanović, Mrvica Mađarac, i Glavota, 2016, str. 163)

Mala i srednja poduzeća u međunarodnom okruženju, koji se temelji na kontinuiranim strukturalnim promjenama i na rastućem pritisku konkurentnosti, postaju sve važniji kreatori radnih mjesta, kao i ključni igrači lokalnog i regionalnog prosperiteta. (Ionescu, Cornescu, & Druicã, 2011, pp. 55-56)

Činjenica da zapošljavaju 100 milijuna ljudi te da stvaraju više od polovice europskog BDP-a govori o tome kako MSP-ovi imaju ključnu ulogu u gospodarstvu Europske unije.

Osim što zapošljavaju i stvaraju novu vrijednost za gospodarstvo, MSP-ovi su zaslužni za sve održivije i digitalizirano gospodarstvo, koje je posljedica njihovih brojnih inovacija i zalaganja koja vode do konkurentnosti i blagostanja u Europi. Kroz svoje djelovanje, MSP-ovi pronalaze inovativna rješenja za brojna pitanja od velike važnosti kao što su: klimatske promjene, učinkovitost resursa i socijalna kohezija. Neosporivo je koliko su neophodni za europsko gospodarstvo. (Europska komisija, 2020, str. 1, preuzeto s: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/ALL/?uri=CELEX:52020DC0103>)

Stvaranje stabilne poslovne klime najveća je podrška MSP-ovima. Europska povelja za mala poduzeća je pozvala zemlje članice da podrže MSP-ove kroz 10 područja, uzimajući u obzir sve potrebe malih poduzeća: (Mandysová, 2010, pp. 72-73)

1. Edukacija i trening o poduzetništvu
2. Jeftiniji i brži početak („start up“)
3. Efikasnije zakonodavstvo i regulativa
4. Dostupnost učenja potrebnih vještina
5. Poboljšavanje online pristupa
6. Internacionalizacija
7. Oporezivanje i financiranje
8. Jačanje tehnoloških kapaciteta malih poduzeća
9. Uspješni e-poslovni modeli
10. Efektivnije zastupanje interesa malih poduzeća na razini Unije i nacionalnoj razini

Europska unija, kao cjelina i njezine zemlje članice, odlučit će o budućnosti i prosperitetu zajednice. Budući da MSP-ovi rade u različitim nacionalnim i lokalnim okruženjima te su različiti sami po sebi, politika zajednice si treba osvijestiti tu različitost te primijeniti politiku koja je upravo u skladu s tim. (Ionescu et al., 2011, pp. 56)

S obzirom da su mala i srednja poduzeća temelj gospodarstva EU, koje se natječe na europskom tržištu, bitan segment odnosi se na internacionalizaciju, ili međunarodnu razmjenu. (Vuković, 2012, str. 35)

U svrhu ispitivanja stupnja internacionalizacije, istraživanje provedeno na 9480 poduzeća pokazalo je kako su najčešći oblici internacionalizacije izvoz i uvoz, dok su tehnološka i

proizvodna suradnja rjeđe korišteni oblici. Najmanje korišteni oblik je investiranje u inozemstvu. (Vuković, 2012, str. 36)

Prema navedenom istraživanju, glavne prepreke internacionalizaciji su: (Vuković, 2012, str. 37)

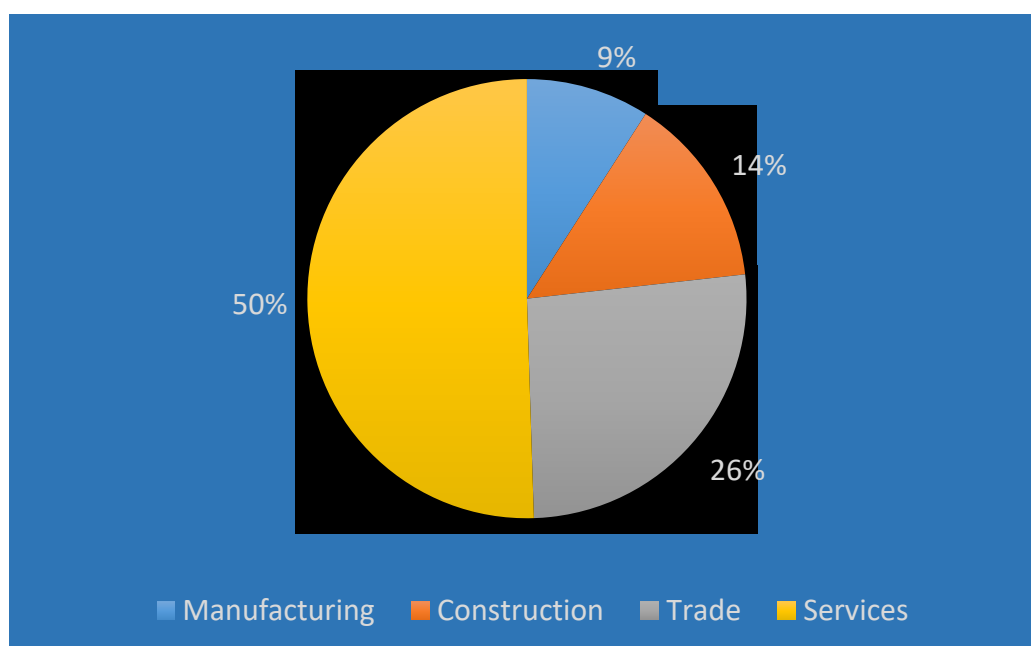
- Cijena proizvoda/usluge i visoki trošak plasiranja proizvoda na međunarodno tržište
- Manjak kapitala, bitnih informacija, izostanak prikladne institucionalne potpore, troškovi i poteškoće regulative vezane uz transport.

Bitno je napomenuti kako je manja veličina poduzeća izloženija sve većim preprekama. . (Vuković, 2012, str. 37)

Činjenica da zapošljavaju 100 milijuna ljudi te da stvaraju više od polovice europskog BDP-a govori o tome kako MSP-ovi imaju ključnu ulogu u gospodarstvu Europske unije. Osim što zapošljavaju i stvaraju novu vrijednost za gospodarstvo, MSP-ovi su zaslužni za sve održivije i digitalizirano gospodarstvo, koje je posljedica njihovih brojnih inovacija i zalaganja koja vode do konkurentnosti i blagostanja u Europi. Kroz svoje djelovanje, MSP-ovi pronalaze inovativna rješenja za brojna pitanja od velike važnosti kao što su: klimatske promjene, učinkovitost resursa i socijalna kohezija. Neosporivo je koliko su neophodni za europsko gospodarstvo. (Europska komisija, 2020, pp. 1, preuzeto s: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/ALL/?uri=CELEX:52020DC0103>)

Prema vrsti djelatnosti, polovica MSP-ova je unutar uslužnog sektora, četvrtina unutar trgovine, 14% ih je u građevini te su 9% njih proizvodna poduzeća. (Europska komisija, 2019, pp. 8)

Graf 1: Udio MSP-ova prema vrsti djelatnosti

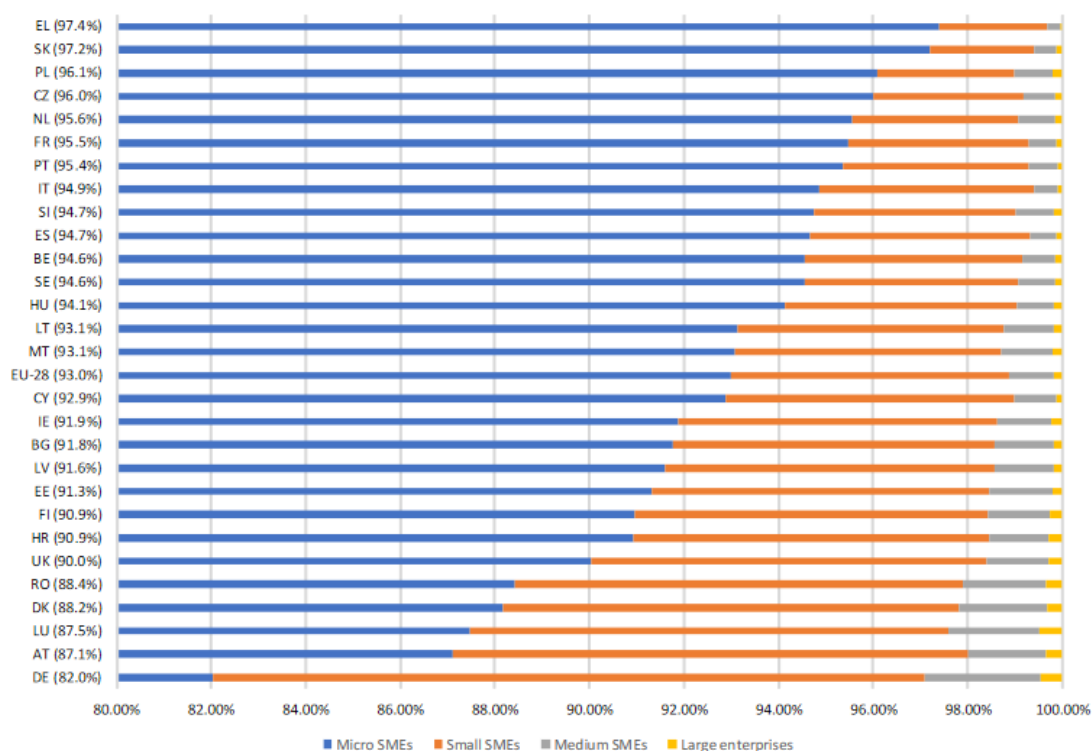


Izvor: Europska komisija, 2019, pp 8 (izrada autora)

Glavnu ulogu u oporavku MSP-ova, imao je izvoz, koji je narastao za 20% nakon 2012. Od ukupnih europskih izvoznih dobara, 88% njih dolazi od MSP-ova. Za rast izvoza nakon ekonomske krize, najviše je zaslužan porast potražnje unutar same Europske unije te izvoz dobara između zemalja članica, više nego izvan granica Unije. (Europska komisija, 2019, pp. 9)

Mikro poduzeća su najveći segment MSP-ova u svim zemljama članicama, s udjelom od 82% u Njemačkoj te 97,4% u Estoniji, u 2018. Mala poduzeća predstavljaju više od 10% svih poduzeća u nefinancijskom sektoru, u samo tri zemlje članice (Austrija: 10,9% od svih poduzeća, Njemačka: 15,1% i Luxembourg 10,1%). U samo pet zemalja članica (Austrija: 1,6% svi poduzeća, Njemačka: 2,4%, Danska i Luxembourg: 1,9% i Rumunjska: 1,8%), srednje velikih poduzeća je 1,5% od svih poduzeća u nefinancijskom sektoru. (Europska komisija, 2019, pp. 63)

Graf 2: Udio mikro, malih i srednjih poduzeća u EU-28 i zemljama članicama u 2018.



Izvor: Europska komisija, 2019 (Preuzeto 18.6.2021.)

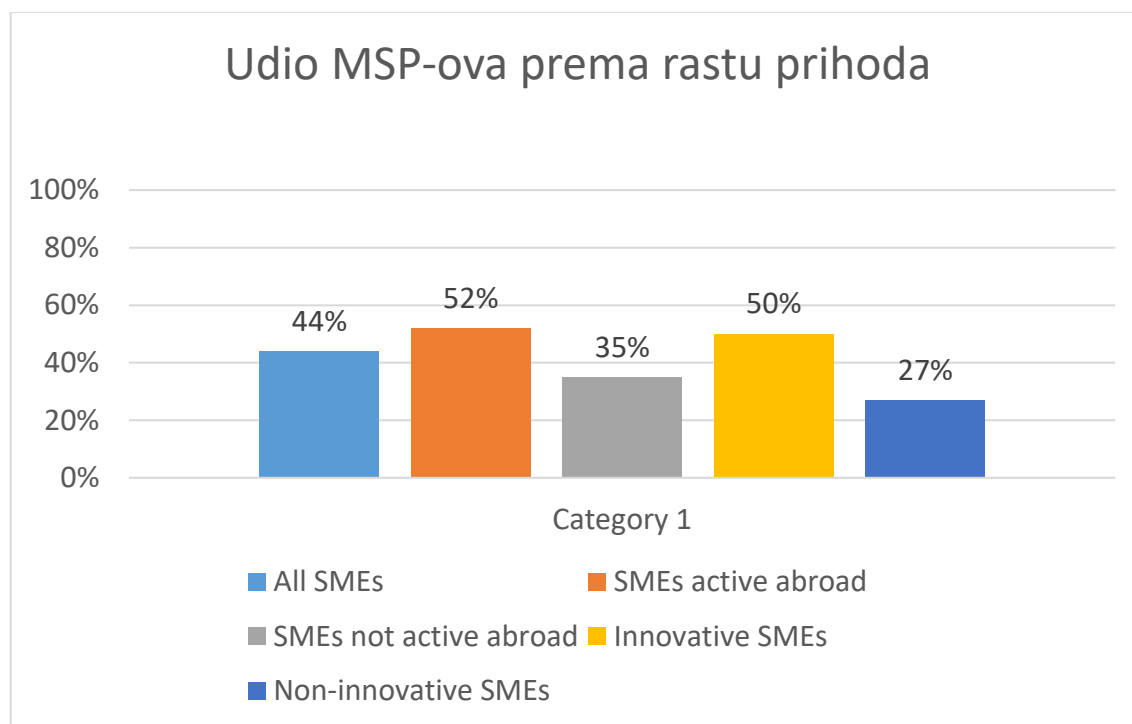
Prihodi MSP-ova u nekim zemljama EU-a, kao što su Francuska, Njemačka, Poljska, Španjolska i UK su se pozitivno razvijali u 2018. U usporedbi s prethodnom 2017. godinom, većina, njih 88% je izvijestilo o stabilnom i rastućem prihodu. Čak 44% njih je zabilježilo rast prihoda, barem 5%. Njih 9% je zabilježilo rast od više od 10%. Suprotno tome, manje od 12% ih je zabilježilo pad prihoda. (Abel-Koch, Al Obaidi, El Kasm, Acevedo, & Morin, 2019, str. 11)

Većina MSP-ova ostvaruje dio svog prihoda izvana. U 2018. godini, oko 58% MSP-ova je bilo aktivno na stranom tržištu, gdje je u Njemačkoj ta aktivnost bila 45%, dok je u Španjolskoj bila čak 72%. Poduzeća koja imaju veću tendenciju biti aktivna vani su proizvodna, kao i veći MSP-ovi. Kod proizvodnih poduzeća taj je udio iznosio 77%, a kod većih MSP-ova 65%. (Abel-Koch et al., 2019, pp. 11)

MSP-ovi koji djeluju globalno uglavnom su uspješniji od svojih konkurenata koji posluju isključivo na domaćem tržištu. 52% MSP-ova koji posluju globalno su 2018. zabilježili rast svojih prihoda od 5% ili više. Samo 35% MSP-ova koji posluju isključivo na domaćem tržištu su ostvarili takav rast prihoda. (Abel-Koch et al., 2019, pp. 11)

Isto vrijedi i za inovativne MSP-ove. Dok je 50% njih ostvarilo rast prihoda za 5% ili više, tek 27% MSP-ova koji nisu inovativni, su bili tako uspješni. (Abel-Koch et al., 2019, pp. 12)

Graf 3: Udio MSP-ova prema rastu prihoda



Izvor: Abel-Koch et al., 2019, pp. 12 (izrada autora)

2.3. Značaj malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj

„Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva prepoznaje subjekte malog gospodarstva u vidu fizičkih i pravnih osoba, uz uvjet da samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti s ciljem ostvarivanja dobiti. Kada se promatra kriterij veličine, isti zakon razlikuje mikro, male i srednje subjekte kao subjekte gospodarstva.“ (Knežević i Has, 2018, str. 167)

Hrvatska je pozicionirana kao zemlja u razvoju, koju sukladno tome karakterizira niska razina ekonomskog, političkog i socijalnog razvoja. Navedeno upravo i predstavlja njezine glavne prepreke razvoju poduzetništva, a time i gospodarstva. (Mornar, 2019, str. 11)

Globalizacija je način putem kojeg se mogu ostvariti veće i brže promjene u području tehnologije, financija i komunikacija. Kako bi gospodarstvo ojačalo, nužno je ulagati u prometnu, energetska i okolišnu infrastrukturu, kao i u stjecanje vještina, istraživanje te inovacije. (Mornar, 2019, str. 11)

Upravo je globalizacija, kao i brzi razvitak moderne tehnologije doveo sve većem pristupu internacionalizaciji poslovanja. S obzirom da je Hrvatska mala gospodarstvo, ovakav pristup internacionalizaciji od presudne je važnosti za mala i srednja poduzeća jer je to najčešće jedini način njihova širenja i razvitka, a tako i gospodarstva u cjelini. (Škrtić i Mikić, 2009, str. 291)

Međutim, da bi se poduzeća otvorila vanjskom tržištu, potreban je dobar motiv koji nije samo profitabilne naravi. Za ulazak na vanjsko tržište potrebno je imati viši cilj, poput, težnje za samoostvarenjem, samodokazivanjem i stvaranjem. S druge strane, osnovni motiv malih i srednjih poduzeća jest iskorištavanje ekonomije obujma u procesu internacionalizacije, čime bi im se olakšao pristup većem broju tržišta i dobavljača. To bi rezultiralo minimiziranju troškova te u konačnici dovelo do veće konkurentnosti. (Škrtić i Mikić, 2009, str. 294)

Osim navedenih koristi, postoji i niz izazova koji zahvaćaju svakog onog koji pristupa stranom tržištu. Neki od njih su kulturne različitosti te politički, ekonomski i pravni uvjeti. Ukoliko se žele plasirati na stranom tržištu, ponuđači moraju „oslušivati“ želje i potrebe „stranih“ potrošača te se asimilirati. (Škrtić i Mikić, 2009, str. 306)

Rezultati empirijskog istraživanja u okviru hrvatskih malih i srednjih poduzeća, iznosi kako su osnovne prepreke internacionalizaciji visoke cijene proizvoda/usluga te nedovoljna znanja, vještine i sposobnosti zaposlenika. To govori kako je u hrvatskim poduzećima potrebno povećati ekonomsku učinkovitost, a ujedno i kompetencije zaposlenih, a posebice menadžera. Da je produktivnost poslovanja hrvatskih poduzeća mala, govori činjenica kako je produktivnost slovenskih MSP-ova dvostruko veća od hrvatskih. (Škrtić i Mikić, 2009, str. 303)

Izvoz u Republici Hrvatskoj godinama je glavna tema razgovora o razvitku gospodarstva. Državne institucije često iznose podatke o rastu izvoza, gdje ekonomski analitičari s druge strane, naglašavaju konstantni nedostatak pokrivenosti uvoza izvozom te ističu neprimjerenu strukturu izvoza. (Škrtić i Mikić, 2009, str. 296)

Kao što je već spomenuto, mikro, mala i srednja poduzeća imaju glavnu ulogu u razvoju nekog gospodarstva, tako i gospodarstva Hrvatske. Ovisno o nekom gospodarstvu, razlikuju se zakonodavni i institucionalni okviri koji definiraju spomenuta poduzeća. Osim razlika, imaju i zajedničke karakteristike, gdje se na primjer vlasničkim kapitalom ne trguje

na organiziranom tržištu kapitala te da je često cilj poslovanja održavanje i obavljanje obiteljskog posla. (Ploh, 2017, str. 80)

Stanje MSP-ova u hrvatskom gospodarstvu analizirat će se na temelju dostupnih podataka iz izvještaja 2020. godine.

Gospodarstvo Republike Hrvatske ima izrazito stabilnu strukturu. Vezano uz udio MSP-ova u broju poduzeća u Hrvatskoj, on je kao i kod većine drugih zemalja 99,7%. Prema podacima iz 2020. godine, ukupan broj poduzeća u 2019. je porastao za 3,9% u odnosu na 2018., a sve to ukazuje na pozitivan trend rasta broja poduzeća u Hrvatskoj. Unatoč pozitivnom trendu rasta, 2019. ipak ima opadajuću krivulju rasta jer je 2018. zabilježila veći rast, nego 2019. i to za čak 9,2%. No, promatranjem petogodišnjeg razdoblja, od 2015. do 2019. godine, zamjećuje se rast broja poduzeća za 27,9%. Vidljivo na tablici 1. (Cepor, 2020, str. 7, preuzeto s : <http://www.cepor.hr/publikacijepolicy-dokumentiprezentacije/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima/>)

Tablica 1: Struktura poduzeća s obzirom na veličinu

	2015.		2016.		2017.		2018.		2019.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Sektor malih i srednjih poduzeća	106.221		114.156		119.752		130.757		135.890	
Mikro i mala poduzeća	105.029	99,7	112.809	99,7	118.352	99,7	129.259	99,7	134.365	99,7
Srednja poduzeća	1.192		1.347		1.400		1.498		1.525	
Velika poduzeća	348	0,3	327	0,3	329	0,3	360	0,3	370	0,3
Ukupno	106.569	100	114.483	100	120.081	100	131.117	100	136.260	100

Izvor: Cepor, 2020

Samo od MSP-ova u Hrvatskoj je 74,3% u ukupnom broju zaposlenih u svim poslovnim subjektima u Hrvatskoj. U odnosu na 2018. godinu, značajan pomak ogleda se u povećanju zaposlenosti na razini mikro poduzeća, čak 12%, dok je na razini malih poduzeća taj rast za 4,8%. Za razliku od mikro i malih poduzeća, srednja poduzeća ostvarila su pad broja zaposlenih za 0,6%, kao i velika za 4,3%. Vidljivo u tablici 2. (Cepor, 2020, str. 8)

Tablica 2: Veličina poduzeća i zaposlenost, ukupan prihod i zaposlenost

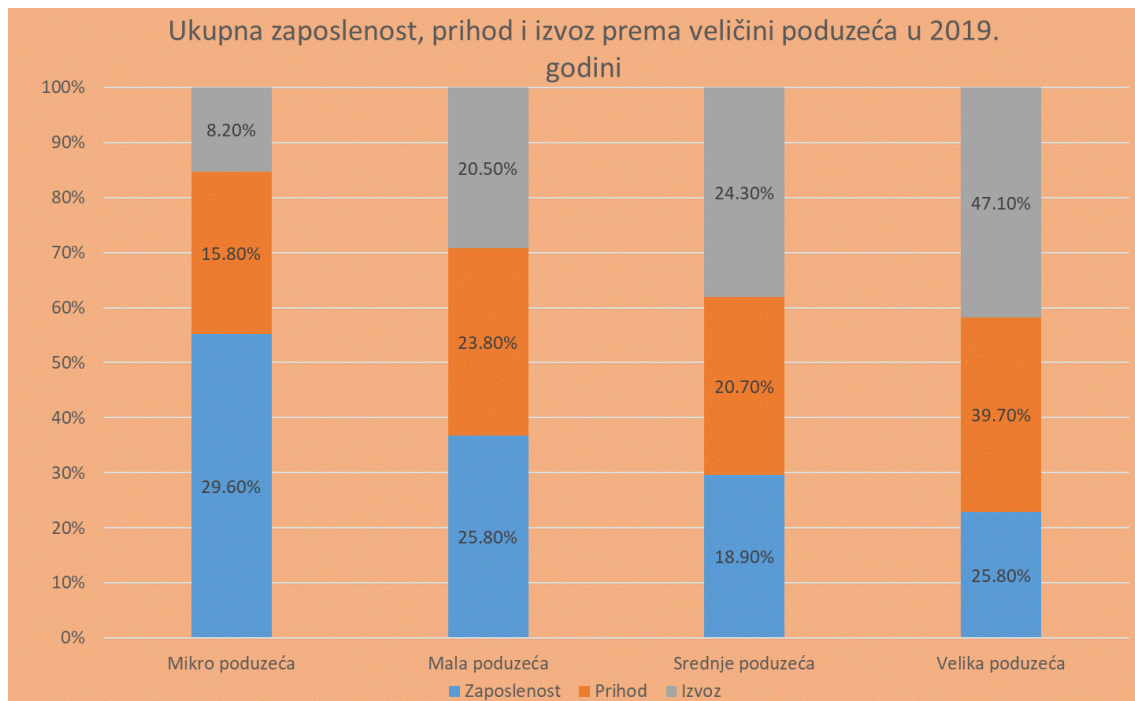
Ekonomski kriterij valorizacije sektora	Veličina poduzeća							
	Mikro		Mala		Srednja		Velika	
	2018.	2019.	2018.	2019.	2018.	2019.	2018.	2019.
Broj zaposlenih	255.819	286.603	238.392	249.826	184.278	183.189	261.465	250.158
Zaposlenost (udio) ⁴	27,2%	29,6%	25,4%	25,8%	19,6%	18,9%	27,8%	25,8%
Ukupan prihod (mil. kn)	102.094	126.003	172.766	189.187	161.166	165.172	315.134	315.765
Ukupan prihod (udio)	13,6%	15,8%	23,0%	23,8%	21,4%	20,7%	42,0%	39,7%
Izvoz (mil. kn)	10.432	12.379	29.671	31.064	37.874	36.739	69.205	71.273
Izvoz (udio)	7,1%	8,2%	20,2%	20,5%	25,7%	24,3%	47,0%	47,1%

Izvor: Cepor, 2020

Dok s jedne strane mikro poduzeća ostvaruju najveći rast u području zaposlenosti, s druge strane ona ostvaruju najmanje udjele u ukupnim prihodima, 15,8% i u ukupnom izvozu, 8,2%. Iz toga se može zaključiti kako mikro poduzeća nisu aktivna na vanjskom tržištu te kako imaju nižu razinu konkurentnosti. Nije ni čudno kako veća poduzeća ostvaruju najveći udio u ukupnim prihodima i izvozu, 47,1%. (Cepor, 2020, str. 8)

Mikro, mala i srednja poduzeća su ostvarila 60,3% ukupnog prihoda, u 2019. godini, na razini Hrvatske. Na mikro razini taj je prihod porastao za 23,4%, kod malih poduzeća a 9,5%, kod srednjih za 2,5%, a kod velikih najmanje, za 0,2%. Na grafu je prikazana ukupna zaposlenost, prihod i izvoz prema veličini poduzeća u 2019. godini. (Cepor, 2020, str. 8)

Graf 4: Ukupna zaposlenost, prihod i izvoz prema veličini poduzeća u 2019. godini



Izvor: Cepor, 2020 (izrada autora)

Mikro, mala i srednja poduzeća su 2019. godine ukupno izvozila 52,9% u ukupnom izvozu Hrvatske, što se ne razlikuje previše u odnosu na 2018. godinu. Na razini mikro poduzeća, izvoz se povećao za 18,7%, malih poduzeća za 4,7%, srednjih se smanjio u odnosu na prethodnu godinu za 3%, a velikih se povećao za 3%. (Cepor, 2020, str. 9)

Prosječan broj zaposlenika na mikro i maloj razini bio je 4 zaposlenika po poduzeću, što je veće u odnosu na prethodnu godinu gdje je taj broj bio 3,8. Promatrajući razdoblje od 2015. do 2019. godine, vidljivo je da je kod mikro i malih poduzeća rast produktivnosti u kontinuitetu. Internacionalna konkurentnost i dalje ne jača, s obzirom da je rast ukupnih prihoda po zaposlenom od 12,5%, zajedno sa malim brojem inovacija nedostatan. (Cepor, 2020, str. 9)

Tablica 3: Prosječan broj zaposlenih i produktivnost u mikro i malim poduzećima

Godina	Broj mikro i malih poduzeća	Broj zaposlenih u mikro i malim poduzećima	Prosječni broj zaposlenih u mikro i malim poduzećima	Ukupan prihod (u mil. kn)	Ukupan prihod po zaposlenom (u kn)
2015.	105.029	432.934	4,1	226.110	522.273
2016.	112.809	455.670	4	236.495	519.005
2017.	118.352	472.619	4	255.691	541.009
2018.	129.259	494.211	3,8	274.860	556.159
2019.	134.365	536.429	4	315.190	587.570

Izvor: Cepor, 2020

Na temelju analiziranih varijabli i dalje se potvrđuje važnost MSP-ova kao ključnog aktera u gospodarstvu, bilo u području zaposlenosti, izvoza ili prihoda. Prema tome, razumljivo je kako se država treba uključiti u cijeli proces poslovanja MSP-ova, od poticanja na otvaranje istih do ostanka u ovom sektoru gospodarstva. (Krišto, 2011, str. 142) Upravo tu država ima ključnu ulogu stvoriti poticajno institucionalno okruženje koje bi, umjesto da je prepreka, bilo olakotna okolnost u poslovanju MSP-ova. (Grgić, Bilas, i Franc, 2010, str. 73)

Za razliku od Europske unije, gdje su MSP-ovi okosnica gospodarstva, u Hrvatskoj je uspjeh postati i opstati poduzetnikom. Osim izazova koji zahvaćaju gospodarstva Europske unije, gospodarstvo Hrvatske još k tome i zahvaća problem korupcije, slaba koordinacija nacionalnih politika za poticanje poduzetništva, neuravnotežen razvoj regionalnih jedinica te generalno manjak profitabilnosti hrvatskih poduzeća na razini MSP-ova. (Vrhovec Žohar i Klopotan, 2014, str. 446)

3. Mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća

3.1. Financijska struktura europskih malih i srednjih poduzeća

Kapital je bitna odrednica funkcioniranja nekog poduzeća. Bez kapitala nema ni poslovanja. Kako bi neko poduzeće funkcioniralo potrebno je prikupiti kapital. Upravo se tu javlja izazov od kuda prikupiti i koliko. Što je kapital veći, to su i mogućnosti veće.

Veći kapital MSP-ova doveo bi do smanjenja rizika ulaganja te bi poduzećima omogućio lakši pristup vanjskom financiranju. Prema podacima Europske komisije, u vanjskim izvorima financiranja najčešće su korištena prekoračenja, bankovni krediti, leasing i faktoring. Od ostalih izvora, kapital se još prikuplja od vanjskih ulagača i subvencija. (Ayadi et al., 2009, pp. 65)

Dostupnost se kapitala malim i srednjim poduzećima razlikuje među različitim zemljama i po različitim veličinama poduzeća. Neke se europske zemlje manje oslanjaju na vlastiti kapital, poput Njemačke, Italije i Austrije, dok se Francuska, Belgija, Španjolska i Portugal više oslanjaju na vlastiti kapital, s udjelom oko 39% do 42% u ukupnoj bilanci. Objašnjenje ovome leži u specifičnostima oporezivanja, financijskog sustava i pravnog sustava neke zemlje. (Ayadi et al., 2009, pp. 65)

Sa strane potencijalnih investitora, kod MSP-ova se primjećuje veliko odstupanje u likvidnosti. Za razliku od dionica velikih javno držanih dioničkih društava gdje se likvidnost podrazumijeva, kod malih poduzeća ta je likvidnost fikcija. Odstupanje u likvidnosti odnosi se i na trošak kapitala, izvor financiranja i likvidnost malih i velikih poduzeća. (Orsag i Dedi, 2011, str. 324)

Nelikvidnost dionica malih privatnih poduzeća snažno provocira mogućnost primjene tehnika odlučivanja na njihove kapitalne projekte. Trošak kapitala određuje se prema tržišnoj vrijednosti instrumenata financiranja poduzeća, čiji je proces složen i zahtjevan. To određenje može biti i upitno jer se može dogoditi da tržišne vrijednosti tih instrumenata nisu dostupne. (Orsag i Dedi, 2011, str. 325)

Osim na trošak kapitala, nelikvidnost dionica malih poduzeća često se reflektira na skučenost njihovih izvora financiranja, za razliku od raščlanjenosti kod dioničkih društava. Upravo iz tog razloga su mala poduzeća često usredotočena na samofinanciranje te dodatno bankovno zaduživanje ili drugih institucija. (Orsag i Dedi, 2011, str. 325)

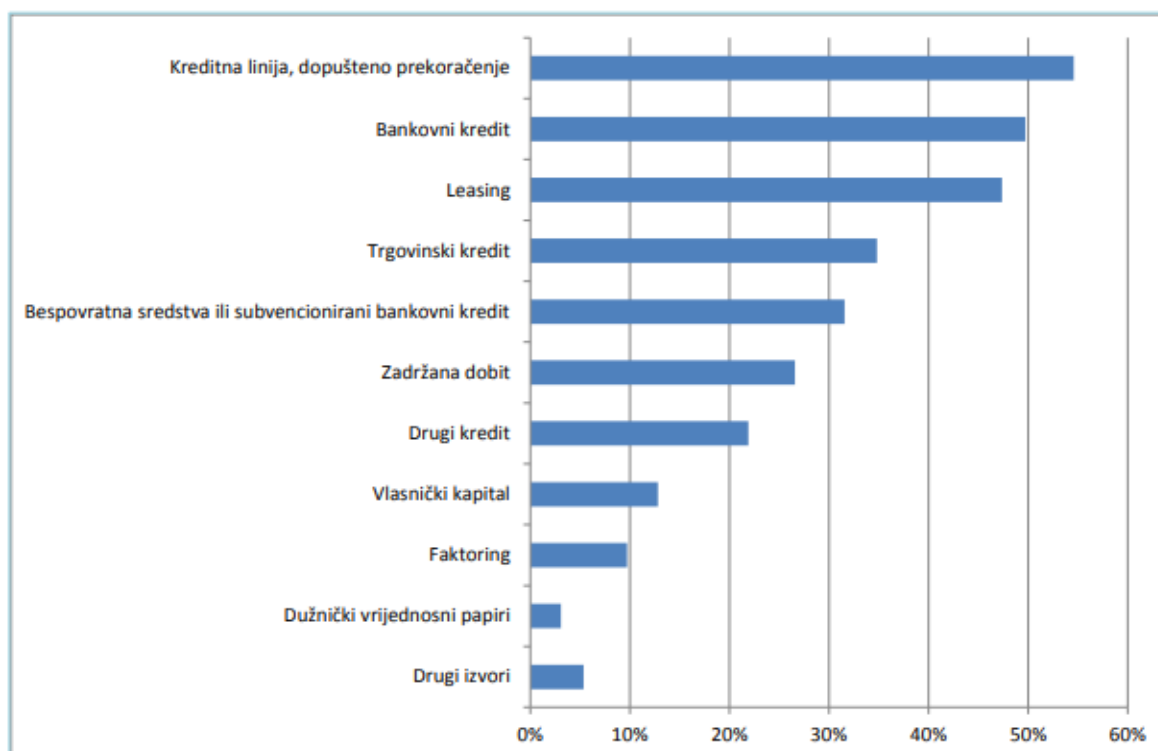
Nelikvidnost instrumenata financiranja i skučenost izvora malih poduzeća za rezultat imaju i različitu likvidnost poslovanja. Tako je likvidnost, kao i solventnost glavni izazov poslovanja i upravljanja malim poduzećima te njihovom financiranju. Specifičnost njihova financiranja ogleda se u znatnom korištenju tekućih obveza, što ukazuje na to kako se politika neto obrtnog kapitala razlikuje kod malih poduzeća u odnosu na ona velika kod kojih se kapital pribavlja uz najniže troškove. (Orsag i Dedi, 2011, str. 325)

Financiranje poduzetničke aktivnosti ključno je za razvitak MSP-ova. Sukladno tome, bitan je i pristup tom financiranju koji uvelike utječe na otvaranje ili na sam opstanak poduzeća. Prema istraživanju Europske unije, objavljenom 2016. godine, utvrđeno je kako je taj pristup financiranju glavni problem za 9% MSP-ova, unutar EU-a. (Europska komisija, 2017, str. 1)

Taj se problem smanjio 2016., u odnosu na 2009. godinu gdje je taj postotak MSP-ova s poteškoćama u financiranju bio 16%. Kada bi se unutar EU-a izdvojile zemlje članice koje imaju najveći problem s tim, onda bi to bile Grčka i Cipar, čak 24% u obje zemlje. Da je to prisutan problem izvijestila su i mikro poduzeća, čak 10% njih, kao i nova brzorastuća poduzeća. (Europska komisija, 2017, str. 1)

Najzastupljeniji su izravni izvori vanjskog financiranja, a to su kreditne linije, bankovni krediti i leasing. Nasuprot tome, financiranje vlasničkim kapitalom karakteristično je za brzorastuća poduzeća, kao i novoosnovana, što je prikazano na slici 3.

Slika 3: Vanjski izvori financiranja malih i srednjih poduzeća



Izvor: Europska komisija, 2015 (Preuzeto 1.6.2021.)

Kako bi se postigla raznolikost financiranja MSP-ova, pokrenuta je Inicijativa unije tržišta kapitala. Ona se provodi na način da se svake godine objavljuju informativni članci o Aktu o malom poduzetništvu, čime se postiže educiranje i informiranje MSP-ova. (Europska komisija, 2017, str. 2)

Osim što koristi samim MSP-ovima, ta inicijativa u svojim informativnim člancima mjeri uspješnost svake zemlje članice kroz deset područja, između ostalog kojih je jedno pristup financiranju MSP-ova. (Europska komisija, 2017, str. 3)

U odnosu na druge financijske sustave, financijsku strukturu europskih poduzeća karakterizira visoko zaduživanje i snažna ovisnost o bankama.

Prema istraživanjima Orbis baze podataka, veliki udio europskih poduzeća se uopće ni ne zadužuje, ali kada to čini, onda se dosta visoko zadužuje, čak 40% za MSP-ove, a za veća poduzeća nešto manje, 36%. Zaduženost među zemljama dosta varira, što ukazuje na heterogenost. Objašnjenje za tu razliku leži u različitom institucionalnom i financijskom okruženju. Na temelju analiza, što je veći porez na dobit to je veće i zaduživanje. Isto tako,

što je efikasniji pravni sustav to je veći pristup kreditiranju, kao i sam iznos. (Ciani, Finaldi Russo, and Vacca, 2015, pp. 4)

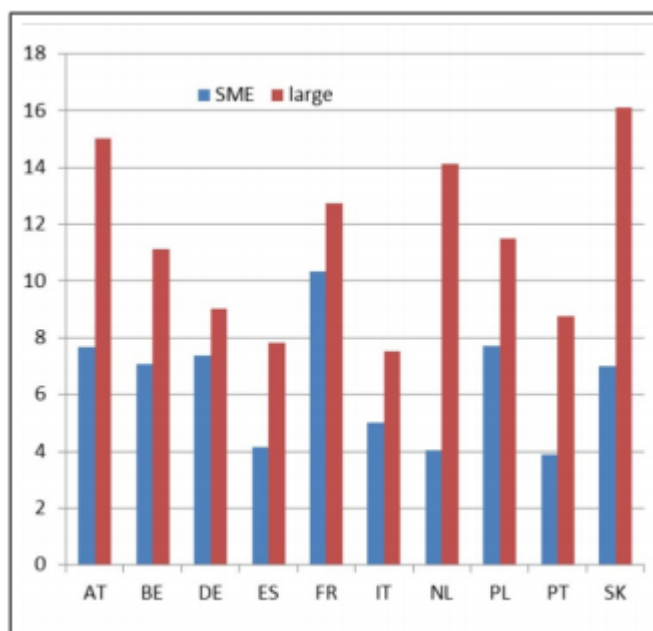
Budući da postoje veliki strukturni nedostaci u pogledu pristupa nebankovnom vanjskom financiranju, MSP-ovi se dosta oslanjaju na bankarsko zaduživanje. Mala se poduzeća teže mogu zaduživati zbog relativno većih fiksnih troškova uvrštenja i manje fleksibilnosti prema vanjskim ulagačima. Između 2010. i 2014., udio zaduživanja europskih nefinancijskih poduzeća kod banaka bio je oko 43%, 10 postotnih bodova više nego u SAD-u. Udio se kreće od 33% u Francuskoj i u UK, dakle u razvijenijim tržištima kapitala, do 65% u Italiji. (Ciani et al., 2015, pp. 5)

U odnosu na razdoblje od 2010. do 2014., razdoblje od 2014. do 2019. godine ukazuje na opadajuće financiranje iz bankovnih zajmova, koje je lagano naraslo 2020. godine, zbog pandemije. (Europska komisija, 2020, pp. 126)

MSP-ovi za razliku od većih poduzeća imaju manje poželjne financijske uvjete. Umjesto da se veličina ponude zajma prilagodi veličini poduzeća, u razdoblju 2002. do 2015. godine, kamatne stope na nove zajmove za MSP-ove su bile 1,1% veće, nego na veće zajmove. Razlog tomu je veći rizik koji kreditori snose kada pružaju zajmove manjim poduzećima koji nemaju dovoljno jamstvo za vraćanje duga. (Ciani et al., 2015, pp. 5)

Veliko zaduživanje i visoke kamatne stope koje MSP-ovi izdvajaju za vanjsko zaduživanje, utječu na velike troškove na dobit prije kamata, poreza i amortizacije (EBITDA). Na toliki udio financijskih troškova na EBITDA djelomično utječe i sastav MSP-ovih obveza. Udio kratkoročnih zajmova koji su skuplji svih zajmova, predstavlja široki raspon vrijednosti između europskih zemalja, dosežući visoke razine u Španjolskoj, Austriji, Danskoj, Belgiji i Italiji. Sve to čini mala poduzeća ranjivijima u odnosu na veća poduzeća. (Ciani et al., 2015, pp. 6)

Slika 4: EBITDA



Izvor: (Ciani et al., 2015)

Općenito govoreći, stanje vezano uz financiranje europskih MSP-ova se pogoršalo u zadnjih par godina. MSP-ovi sve češće prijavljuju pogoršanje prometa, -44% i profita, -45%, a pandemija Covid-19 je uvelike utjecala na to. Kamate su se pogoršale u 2020., za 5%, troškovi rada također za 5%, što je opet bilo znatno manje nego pogoršanje zabilježeno 2019. godine. Europski MSP-ovi objavljuju manje poboljšanja, nego pogoršanja u fiksnim investicijama, zalihama i obrtnom kapitalu te broju zaposlenih. Veći broj MSP-ova prijavio je kako se omjer duga i imovine pogoršao, za 8%. (Europska komisija, 2020, pp. 125)

Sve u svemu, velika poduzeća će manje vjerojatnije prijaviti pogoršanje, nego poboljšanje, kao što to MSP-ovi čine. Isto tako i gazele i brzorastuća poduzeća ne prijavljuju pogoršanja u toj mjeri.

3.2. Financiranje malih i srednjih poduzeća s obzirom na izvore

Izvori financiranja dijele se prema roku dospijeaća i s obzirom na izvore. U ovom poglavlju razradit će se financiranje s obzirom na izvore.

S obzirom na izvore financiranja razlikuje se vanjsko i unutarnje financiranje. Pod unutarnje financiranje bi ulazile uplate vlasnika, amortizacija, akumulirana dobit i naplata glavnice dugoročnih plasmana. S druge strane, pod vanjsko financiranje bi spadali krediti, faktoring, leasing i financijska sredstva odobrena na temelju projekata ministarstva u Hrvatskoj ili projekata Europske unije. (Knežević i Has, 2018, str. 168)

Vanjsko financiranje MSP-ova još obuhvaća banke, poduzetnički kapital, skupno financiranje, poslovne anđele, sekuritizaciju, leasing, mikrofinanciranje i tržišta korporativnih obveznica. (Europska komisija, 2017, str. 6-7)

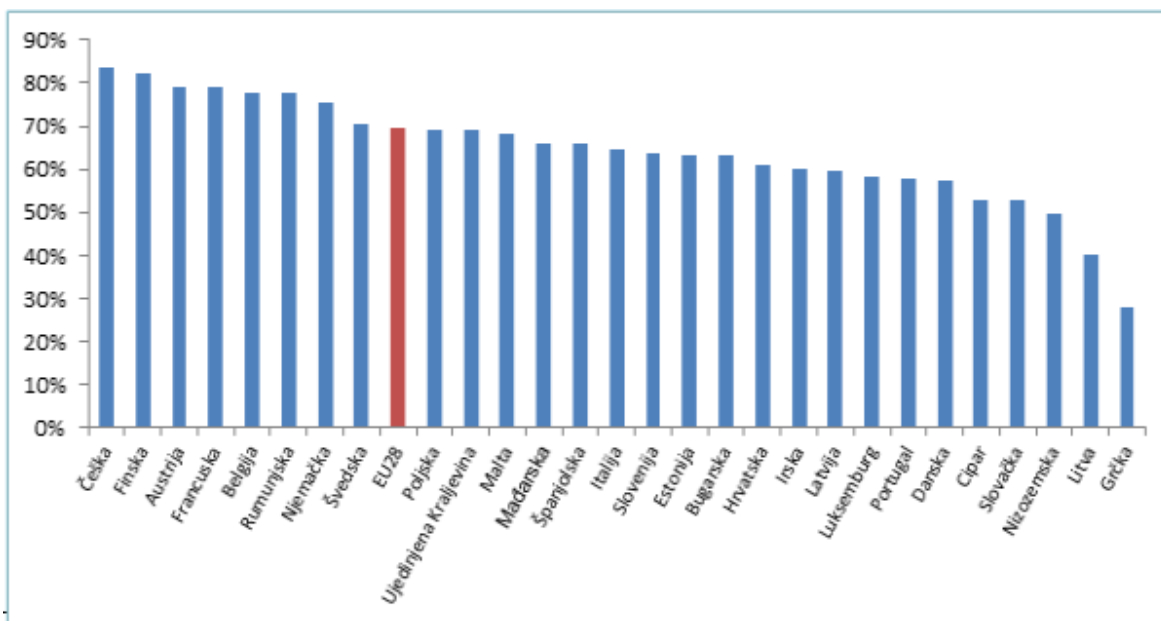
Grubišić Šeba iznosi kako je pristup izvorima financiranja MSP-ova usko povezan s troškovima financiranja, ostvarenim financijskim rezultatima, vrsti poslovanja kojom se poduzetnik bavi te instrumentima osiguranja od strane poduzetnika. (Grubišić Šeba, 2016, str. 185)

Nije potrebno naglasiti kako su **banke** najveći financijski posrednici u svim državama članicama. Prema dostupnim podacima, u 2016. godini zabilježeno je smanjenje kamatnih stopa, kao i veća dostupnost bankovnog financiranja za MSP-ove. Unatoč smanjenju kamatnih stopa, povećali su se beskamatni troškovi financiranja i zahtjeva u pogledu kolaterala. (Europska komisija, 2017, str. 5)

Također, dugoročno se bankovno kreditiranje privatnog sektora povezuje sa sporim ekonomskim rastom, a posebno uspoređujući s burzom te se usporava ekonomski rast više nego što to čine obveznice. (Clerc, 2015, pp. 93)

Kao što je već spomenuto, manja i inovativna poduzeća imaju veće poteškoće u pristupu bankovnim kreditima. Stopa odbijanja projekata ne znači nužno da je projekt ekonomski neodrživ, već ovisi o tome jesu li standardi trenutno grubi, ili ublaženi. Na slici 5 može se vidjeti kako Grčka ima najmanji broj podnesenih zahtjeva, a tako i prihvaćenih. Sve je to posljedica straha od odbijanja koji sprječava pristup kreditiranju. Ista ta stopa odobravanja zahtjeva MSP-ova, porasla je 2014. godine sa 60% na 70%, 2016. godine, što može ukazivati na ublažene standarde. S druge strane, bitno je napomenuti kako su u nekim zemljama članicama EU-a, primjerice Grčkoj, Litvi, Latviji i Nizozemskoj, stope odbijanja i dalje visoke. Navedeno je prikazano na slici 5. (Europska komisija, 2017, str. 5)

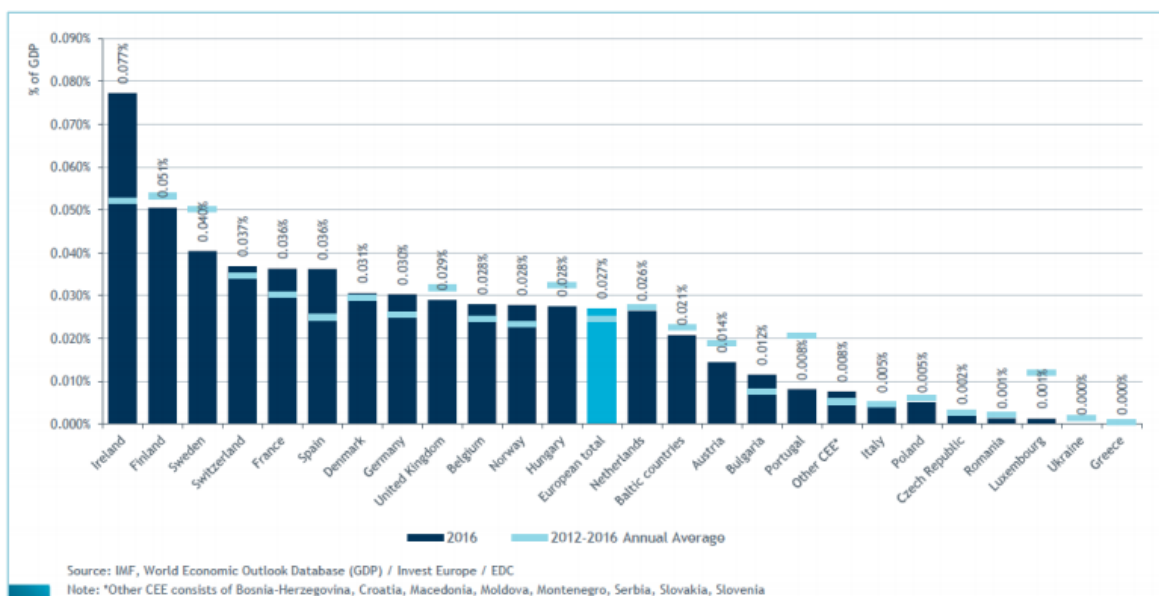
Slika 5: Stopa odobrenih bankovnih kredita



Izvor: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_small-medium-enterprises-access-finance_hr.pdf (Preuzeto: 20.5.2021.)

Osim bankovnog kreditiranja, **poduzetnički kapital** isto je bitan izvor financiranja, a najviše ga koriste inovativna i visokorizična poduzeća. Međutim, s obzirom na veličinu tržišta, poduzetnički kapital se koristi kao izvor financiranja u samo nekim vrstama MSP-ova. Poduzetnički kapital je najaktivniji na najrazvijenijim tržištima, zemlje Beneluksa, nordijske zemlje i velike zemlje članice EU-a. Od zemalja je najrazvijeniji u Švedskoj, Finskoj, Irskoj i Ujedinjenom Kraljevstvu. U fondove poduzetničkog kapitala najviše ulažu osiguravajuća društva i mirovinski fondovi. (Europska komisija, 2017, str. 6) Na slici 6 su prikazane lokacije portfeljnog društva.

Slika 6: Ulaganja poduzetničkog kapitala u % BDP-a



Izvor: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_small-medium-enterprises-access-finance_hr.pdf (Preuzeto: 5.6.2021.)

Novi izvor financiranja predstavlja **skupno financiranje (crowdfunding)** koje djeluje na način da ima otvorene pozive javnosti, najčešće putem interneta, gdje se poziva na donaciju ili novčani doprinos, a za zamjenu se dobije nagrada, omogućuje prednarudžba proizvoda, kreditiranje ili ulaganje. Takvu kampanju skupnog financiranja može pokrenuti bilo koja vrsta organizacije. Postoje procjene koje govore kako je 2015. godine alternativno financiranje putem internetskog tržišta, u koje između ostalog spada i skupno financiranje, poraslo za 92% i dostiglo 5431 milijun eura. Tu se izdvaja Ujedinjeno Kraljevstvo, kao najveće tržište. (Europska komisija, 2017, str. 6)

Od privatnih pojedinaca izdvajaju se **poslovni anđeli** koji se svrstavaju u venture capital fondove. U odnosu na uvriježene financijske sustave, postoje značajne razlike u financiranju putem poslovnih anđela. Poslovni anđeli se definiraju kao fizičke osobe čija se vrijednost ogleda u vidu posjedovanja vlastitog kapitala i bogatog poslovnog iskustva, kao i specifičnog znanja vezanog za područje djelovanja određenog projekta. (Rončević, 2008, str. 119)

Oni djeluju na način da ulažu u nova i rastuća privatna poduzeća, bilo kao pojedinci, ili dio sindikata. Poslovni anđeli ulažu svoj novčani, kao i ljudski kapital, putem svojih znanja, vještina i iskustva. Osim toga, nude i svoju široku paletu kontakata čime olakšavaju novim poduzećima početak poslovanja. Da poslovni anđeli imaju veliku ulogu u gospodarstvu,

govori činjenica kako u mnogim zemljama čine čak drugi najveći izvor vanjskog financiranja u novim poduzećima, nakon obiteljskih i rodbinskih veza. Anđeli uvelike doprinose tehnološkom napretku te su sve bitniji u osiguranju rizičnog kapitala. Nakon Ujedinjenog Kraljevstva, poslovni anđeli su najprisutniji u Španjolskoj, Njemačkoj, Francuskoj i Finskoj. (Europska komisija, 2017, str. 6)

Postupak gdje najčešće zajmodavci, primjerice banke, združivanjem imovine stvaraju financijski instrument koji potom kupuju ulagatelji naziva se **sekuritizacija**. Na taj način se ostvaruje veća likvidnost i oslobađa kapital od strane banaka za nove zajmove, kredite. Sekuritizacija nije svagdje isto razvijena, iako je u mnogim zemljama sekuritizacijsko tržište veliko. Primjerice, u Nizozemskoj je ona najrazvijenija, iznosi čak 32% BDP-a, a u Belgiji, Portugalu, Irskoj, Španjolskoj, Grčkoj i Ujedinjenoj Kraljevini 10% do 20%. (Europska komisija, 2017, str. 6)

Kao instrument financiranja, sekuritizacija može pridonijeti povećanjem raznovrsnosti financiranja, u smislu dospijeca, valuta i vrsta ulagača. Također, može olakšati usklađivanje dospijeca imovine i omogućiti pristup većoj bazi ulagača. Neke sekuritizacije mogu i osigurati dugoročne ulagače, poput osiguravajućih društava i mirovinskih fondova koji imaju široku paletu imovine, koja je nisko rizična. (BoE and ECB, 2014, pp. 3)

Factoring u zadnje vrijeme sve više dobiva na važnosti. On predstavlja alternativni izvor financiranja koji je posebno prikladan za mala i srednja poduzeća jer im omogućava efikasnije upravljanje likvidnošću. Cirkveni ističe kako je factoring oblik kratkoročnog financiranja poduzeća koji se temelji na prodaji kratkotrajne imovine specijaliziranoj financijskoj organizaciji koja se naziva factoring društvo. (Cirkveni, 2008, str. 45) Njegove osnovne zadaće su financiranje, upravljanje potraživanjima i osiguranje naplate. Prednost factoringa je u tome što nema administrativne barijere, za razliku od bankovnih kredita te pozitivno djeluje na financijske tokove i bonitet poduzeća. (Knežević i Has, 2018, str. 169)

MSP-ovi se također mogu uvrstiti na **burzu**, čime dobivaju široku paletu potencijalnih ulagatelja. Rastuća tržišta dionica odgovaraju MSP-ovima koji ne žele ili jednostavno ne mogu biti uvršteni na glavnim tržištima dionica, jer imaju jednostavniji pristup.

Leasing se navodi kao glavni supstitut bankovnog kredita. Malim i srednjim poduzećima jedan je od najprivlačnijih financijskih instrumenata. Razlikuju se dva leasinga, operativni i financijski, gdje je operativni onaj čiji je vlasnik institucija, dok je kod financijskog vlasnik korisnik leasinga. (Sruk, 2008, str. 81)

Pružatelji leasinga nude široku paletu predmeta, primjerice, različita vrsta vozila, poljoprivredna mehanizacija, poslovni prostori te informatička, medicinska, dentalna i ostala oprema. (Ploh, 2017, str. 87)

Prilikom odabira ovog financijskog instrumenta, u obzir se trebaju uzeti prednosti, kao i mane leasinga. S jedne strane, nositelji leasinga su potaknuti niskim početnim troškovima i obročnim plaćanjem te obnavljanjem opreme tijekom vremena, što omogućuje poduzeću konkurentnost. S druge strane, kao nedostatak se izdvaja ograničenje primjene prilikom preuzimanja ili korištenja imovine te neiskoristivost za financiranje zaliha, kao niti preuzimanja nekog drugog poduzeća. (Ruhe, 2008, str. 80)

Leasing se svrstava pod financiranje koje se temelji na imovini, a koristi se za financiranje više imovinskih oblika. Ono po čemu se razlikuje od nekih vrsta financiranja je da ne zahtjeva dodatna jamstva. Poslovne banke, druge kreditne ne bankovne organizacije ili društva za leasing su subjekti koji pružaju uslugu leasinga. Prema rezultatima istraživanja SAFE-a iz 2016.godine, leasing koristi 47% MSP-ova u EU-u, od toga 23% u Cipru te čak 68% u Finskoj. (Europska komisija, 2017, str. 7)

Dodatni izvor financiranja za mikro poduzeća, kao i ona koja se osnivaju zbog neimaštine i nezaposlenosti, može biti **mikro financiranje**. Poslovne banke te brojna profitna i neprofitna udruženja predstavljaju pružatelje takvog financiranja. (Europska komisija, 2017, str. 7)

Mikro financiranje omogućava pružanje kreditiranja osobama kojima to tradicionalne kreditne institucije ne bi pružile. Ono je usmjereno na siromašne pojedince, kao i za poticanje samozapošljavanja, posebice žena, a svima njima je zajednički nazivnik kreditna nesposobnost. Upravo tu mikro krediti, kao kratkoročni krediti malih iznosa imaju za cilj rješavanje socijalnih problema i opće dobro. Iz toga se može zaključiti kako mikro krediti nisu profitabilne, kapitalističke naravi te upućuju na redefiniranje postojećeg koncepta. (Ćosić, 2017, str. 6)

Financijska sredstva odobrena na temelju projekata Europske unije bili bi **strukturni fondovi**. Jedna od zadaća strukturnih fondova je omogućiti pristup financiranju malim i srednjim poduzećima. Povezani su s mikro financiranjem na način da ga podržavaju kroz Europski socijalni fond i Europski regionalni fond. (Porretta & Pes, 2016, pp. 90-91)

Financijski instrumenti financirani iz strukturnih fondova, mogu biti formirani kao neovisne pravne osobe kojima upravljaju financijski partneri ili dioničari, ili pak kao zasebno financiranje, unutar neke financijske institucije. (Porretta & Pes, 2016, pp. 93-94)

Programi vlade RH nude mogućnosti financiranja iz Europskih strukturnih fondova i poslovnih banaka, u omjeru 50:50. Samo su tri banke u Hrvatskoj ovlaštene za to: Erste & Steiermärkische Bank d.d., Privrednu banka Zagreb d.d. i Zagrebačka banka d.d. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) ovlastila je navedene banke da zaprimaju zahtjeve za kredit te izvrše samostalno procjenu tražitelja zahtjeva, tj. poduzetnika, kao i njegovu investiciju koja mora biti prema odredbama Programa kreditiranja. (Šturlić, 2020, str. 27)

HAMAG-BICRO hrvatska je agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije u Republici Hrvatskoj. S obzirom da ju je osnovala Vlada Republike Hrvatske, kreditorima malih poduzeća smanjen je rizik vraćanja sredstava, čime je to odlična prilika za novo osnovana poduzeća koja zbog rizičnosti poslovanja nemaju mogućnost financiranja. Aktivnosti ove agencije su svi napori usmjereni na rast MSP-ova, a kroz bespovratne državne potpore, subvencioniranje istraživanja i savjetovanja po pitanju zaštite okoliša i očuvanja energije. (Šturlić, 2020, str. 19)

3.3. Financiranje malih i srednjih poduzeća prema roku dospijea

Financiranje malih i srednjih poduzeća prema roku dospijea može biti trajno, dugoročno, srednjoročno i kratkoročno.

3.3.1. Kratkoročno financiranje

Kratkoročno financiranje povezuje se sa upravljanjem obrtnim kapitalom, koje predstavlja odnos između bruto i neto obrtnog kapitala, gdje je bruto označava kratkoročnu imovinu, a neto razliku između te kratkoročne imovine i kratkoročnih obveza. (Oršulić, 2015, str. 11)

Kratkoročno financiranje malih i srednjih poduzeća tako razlikuje:

- Faktoring
- Bankovni kredit
- Skupno financiranje (Crowdfunding)
- Mikro kreditiranje

Faktoring se prema roku dospijuća financiranja odnosi na kratkoročno razdoblje. On djeluje na način da prodaje potraživanja banci koja onda isplati sredstva na temelju tih potraživanja. Time poduzeće u tom razdoblju primitka sredstava povećava svoju likvidnost koja mu omogućuje nesmetano poslovanje, a time i dobar novčani tok. Faktoring je kao takav prikladan za brzorastuća poduzeća. (Oršulić, 2015, str. 12)

Bankovni kredit može biti kratkoročan i dugoročan. Banka, kao takva djeluje samostalno, ali često i putem zajedničkih programa s ministarstvima, državnim agencijama, financijskim institucijama, jedinicama lokalne samouprave i dr. (Šturlić, 2020, str. 16)

Skupno financiranje spada pod alternativne izvore financiranja te orijentiran na mlada poduzeća koja trebaju financijsku podršku prilikom prvog izlaska na tržište. Na taj način mogu privući brojne investitore, a zauzvrat mogu ponuditi neku vrstu nagrade. (Šturlić, 2020, str. 18)

Mikro kreditiranje predstavlja kratkoročno kreditiranje u malim iznosima, a odobreno od strane specijaliziranih mikro kreditnih organizacija. Kao cilj ima pridonijeti boljitku društva kroz financijsko poticanje kreditno nesposobnih osoba ili onih koji nemaju prigodne instrumente osiguranja kredita. (Ćosić, 2017, str. 6)

3.3.2. Srednjoročno financiranje

Srednjoročno financiranje se odnosi na razdoblje financiranja od jedne do pet godina. Kao takvo, srednjoročno financiranje može biti financiranje srednjoročnim kreditima, leasingom i franšizom. (Oršulić, 2015, str. 14)

Financiranje srednjoročnim kreditima najčešće je financiranje prema ovoj ročnosti. Načini otplaćivanja su uglavnom jednaki polugodišnji ili godišnji anuiteti, čime se olakšava poduzećima otplata. S obzirom na ročnost koriste za operativne troškove. (Oršulić, 2015, str. 14)

Srednjoročno financiranje malih i srednjih poduzeća tako razlikuje:

- Leasing
- Poslovni anđeli
- Sekuritizacija
- Poduzetnički kapital

Financiranje putem **leasinga** odnosi se na srednjoročno financiranje, s obzirom da financiranje traje unutar pet godina. Uglavnom se odnosi na ulaganje u strojeve, opremu i automobile. Razdoblje korištenja je uglavnom od tri do pet godina. (Oršulić, 2015, str. 15)

Poslovni anđeli označavaju vrstu fondova s rizičnim ulaganjem te spadaju u alternativne izvore financiranja. Oni vlastitim kapitalom, iskustvima i poznavanjem tržišta doprinose novim poduzećima da se što bolje plasiraju na tržište. Njihovo ulaganje započinje u ranoj fazi poduzeća te traje određeno vrijeme. (Knežević i Has, 2018, str. 170)

Sekuritizacija kao instrument financiranja pridonosi raznovrsnosti financiranja, u smislu dospijeca, valuta i vrsta ulagača. Sukladno tome, može osigurati dugoročne ulagače, poput osiguravajućih društava i mirovinskih fondova koji imaju široku paletu imovine, koja je nisko rizična. (BoE and ECB, 2014, pp. 3)

Poduzetnički kapital usmjeren je na financiranje inovativnih poduzeća, koja kao nova na tržištu predstavljaju visoku rizičnost. Glavni ulagatelji su osiguravajuća društva i mirovinski fondovi. Oni prate poduzeće od početne faze pa sve do faze širenja. (Europska komisija, 2017, str. 6)

4. Prilike i prijetnje malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji

4.1. Predmetna politika i mjere Europske unije

Nesavršenost tržišta, uz nesavršenost države su teorijski utemeljene postavke zbog kojih dolazi do potrebe za kreiranjem mjera koje bi podržale mala i srednja poduzeća. (Vuković, 2012, str. 65)

Budući da su MSP-ovi glavni igrači nekog gospodarstva, u ovom slučaju gospodarstva Europske unije, Europska unija se usredotočuje na to da donosi efikasne politike koje bi potaknule razvoj MSP-ova, bilo na razini pojedinca ili industrije. (Kutnjak, 2008, str. 81)

Kod kreiranja politike podrške MSP-ova treba uzeti u obzir moguće pogreške, kao i neučinkovitost istih. Stoga se izdvajaju eksternalije, nesavršena konkurencija i nesavršene informacije. (Vuković, 2012, str. 65)

Eksternalije mogu biti pozitivne, ali i negativne. Pozitivni učinak na društvo može se ostvariti tako što primjerice poduzetnik postane poslodavac koji onda zapošljava lokalno stanovništvo i zajednicu te time ostvaruje dobrobit ne samo za sebe, već i zajednicu. Osim navedenih, ukoliko se poduzeća nalaze unutar klastera, korist također ostvaruju i druga poduzeća. S druge strane, negativne eksternalije se mogu dogoditi ako se radi o nekom inovativnom brzorastućem poduzeću koje posljedično negativno djeluje na tržišne udjele ili zaposlenost postojećih, već zastupljenih poduzeća. Takav brzi rast sa sobom nosi i visoki rizik tako da se pozitivne eksternalije s početka mogu pretvoriti u negativne. (Vuković, 2012, str. 65-66)

Okruženje MSP-ova samo po sebi nije isto. Ne samo da se razlikuju MSP-ovi po pitanju financija, već i po prekograničnim pitanjima prema vrstama MSP-ova i njihovih financijskih mogućnosti. U skladu s tim, utjecaj nekih mjera od strane vlade može drugačije rezultirati u različitim zemljama, kao i različitim tipovima MSP-ova. (Demary, Hornik, & Watfe, 2016, pp. 4)

Nesavršena konkurencija podrazumijeva nekoliko subjekata koji sudjeluju u preraspodjeli kroz svoje investicije, odluke o razini cijena ili količini proizvoda. Događa se da na tržištima na kojima postoji manji broj poduzeća koriste tržišnu moć za uvećanje svojih profita, što nije u skladu s društveno efikasnom alokacijom. Upravo zbog toga se javlja potreba za podrškom malih i srednjih poduzeća. (Vuković, 2012, str. 66)

Nesavršene informacije mogu uzrokovati neučinkovite odluke o investicijama. Primjerice, neka kriva ili nedostatna informacija može dovesti do krive odluke i tako u konačnici promašene investicije. (Vuković, 2012, str. 66)

Kako bi se takve pogreške izbjegle, država se uključuje putem mjera kojima uređuje tržište. Međutim, ta ista država može dovesti i krivu odluku, a time i mjeru koja može loše utjecati na tržište te dovesti do neučinkovitosti sustava. (Vuković, 2012, str. 66)

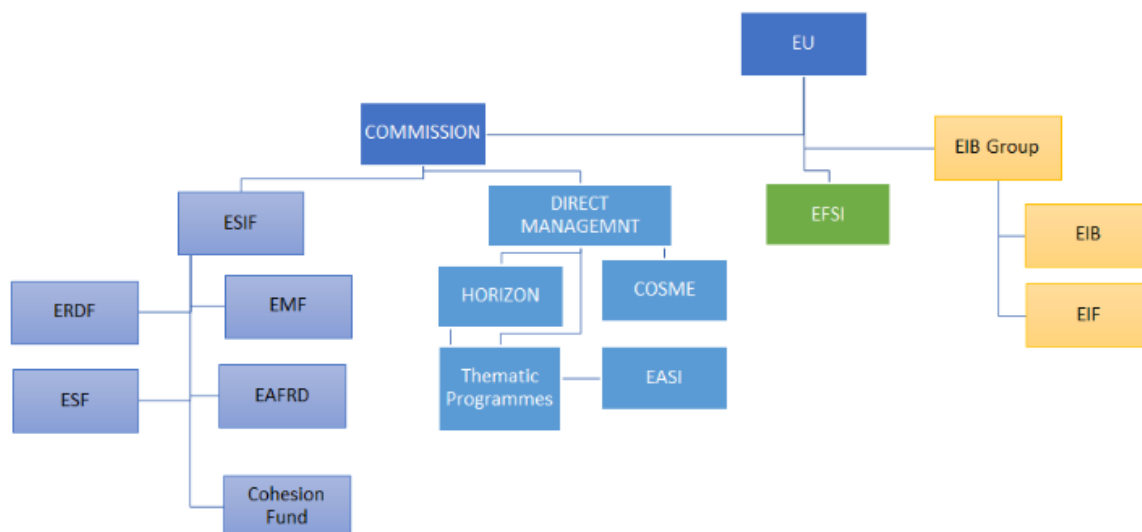
U politici podrške MSP-ova, kao glavni problem se izdvajaju nesavršene informacije. Do njih može doći kod uvođenja i nadziranja provođenja mjera. Da bi se mjere uspješno provele potrebno je imati koordiniranu vladu, ministarstva i ostale institucije. (Vuković, 2012, str. 67)

Razlike između zemalja članica Europske unije su rezultat provedene politike u MSP okruženju. Njemačka koja se nalazi na drugom mjestu po broju poduzeća, ističe kako njezini MSP-ovi imaju najveću produktivnost rada. Ekonomske i socijalne politike u Njemačkoj usredotočene su na jačanje konkurentnosti i produktivnosti na razini poduzeća. Njemačka se upliće u donošenje novih mjera na dvije razine, saveznoj i na razini zemlje. (Ionescu et al., 2011, pp. 58)

U ovom poglavlju, opisat će se inicijative i programi provedbe EU strategija koje podržavaju MSP-ove.

Ti se programi granaju u programe zajedničkog upravljanja (ESIF), programe izravnog upravljanja i grupu europske investicijske banke (EIB). Osim toga, MSP-ovima bi mogao koristiti Europski fond za strateška ulaganja (EFSI), zajedničke inicijative Europske komisije i EIB-a. (Europska komisija, 2019, pp. 35)

Slika 7: Kanali podrške MSP-ovima



Izvor: Europska komisija, 2019, pp. 35

Podrška koja se pruža može biti financijska i nefinancijska.

Financijska podrška se pruža putem potpora, zajmova, jamstava i izravnih ulaganja u kapital. Ona može biti potpuna ili djelomična, sufinancirana, a može se odvijati putem tri izvora: nacionalnih, regionalnih i privatnih.

S druge strane, nefinancijska se podrška odnosi na poboljšanje općih uvjeta poslovanja MSP-ova. Primjerice, postoje portali i mreže koje pomažu u pronalaženju poslovnih partnera, financijskih resursa, inovacija, nacionalnih zakona i tome slično.

4.1.1. ESIF podrška

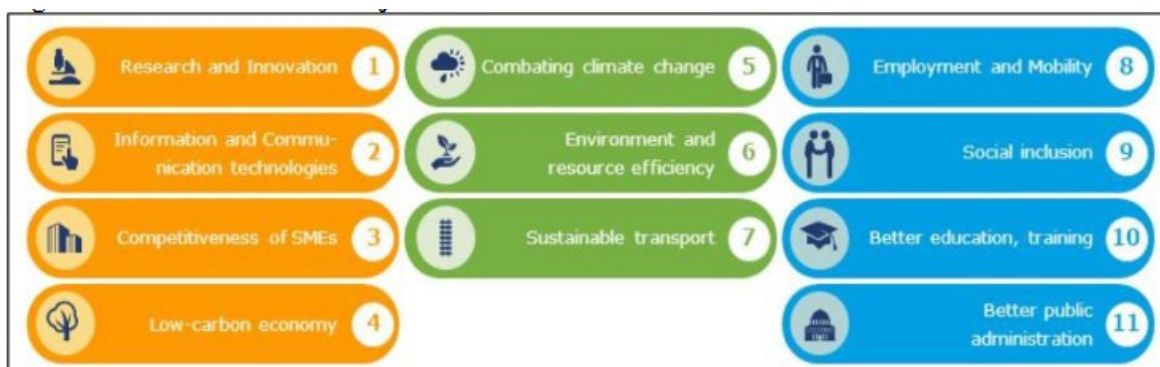
ESI fondovi se provode kroz zajedničko upravljanje, tako da Komisija i države članice zajedno provode fondove na decentraliziranoj razini.

ESIF pokriva pet fondova koji su dijelom više od pola financiranja EU-a, a to su (Europska komisija, 2019, pp. 36):

1. Europski regionalni razvojni fond (ERDF)
2. Europski socijalni fond (ESF)
3. Kohezijski fond (CF)
4. Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj (EAFRD)
5. Europski fond za pomorstvo i ribarstvo (EMFF)

Glavna područja na koja se ESI fondovi usredotočuju su prikazana na slici 8.

Slika 8: ESIF tematska područja



Izvor: Europska komisija, 2019

ERDF je fond čiji se resursi najčešće koriste za financijsko podržavanje poduzeća, najviše MSP-ova. Oni se usredotočuju na mikro financiranje, čija se uporaba razlikuje od zemlje do zemlje. ERDF se kod kohezijske politike smatra glavnom „financijskom rukom“. (Porretta & Pes, 2016, pp. 74 & 97)

ESF se najviše odnosi na kreiranje novih poduzeća, kao i novih radnih mjesta, gdje je prioritet na samozapošljavanju. Zatim, ima za prioritet kreiranje društvene ekonomije, koja opet ima za cilj sve veće zapošljavanje. (Europska komisija, 2019, pp. 37)

ERDF kao fond može pokriti više područja raznih projekata, dok je s druge strane ESF prioretizira ciljeve rasta te je tako specijaliziran u tome. (Routledge & CRC Press, 2021, pp. 134)

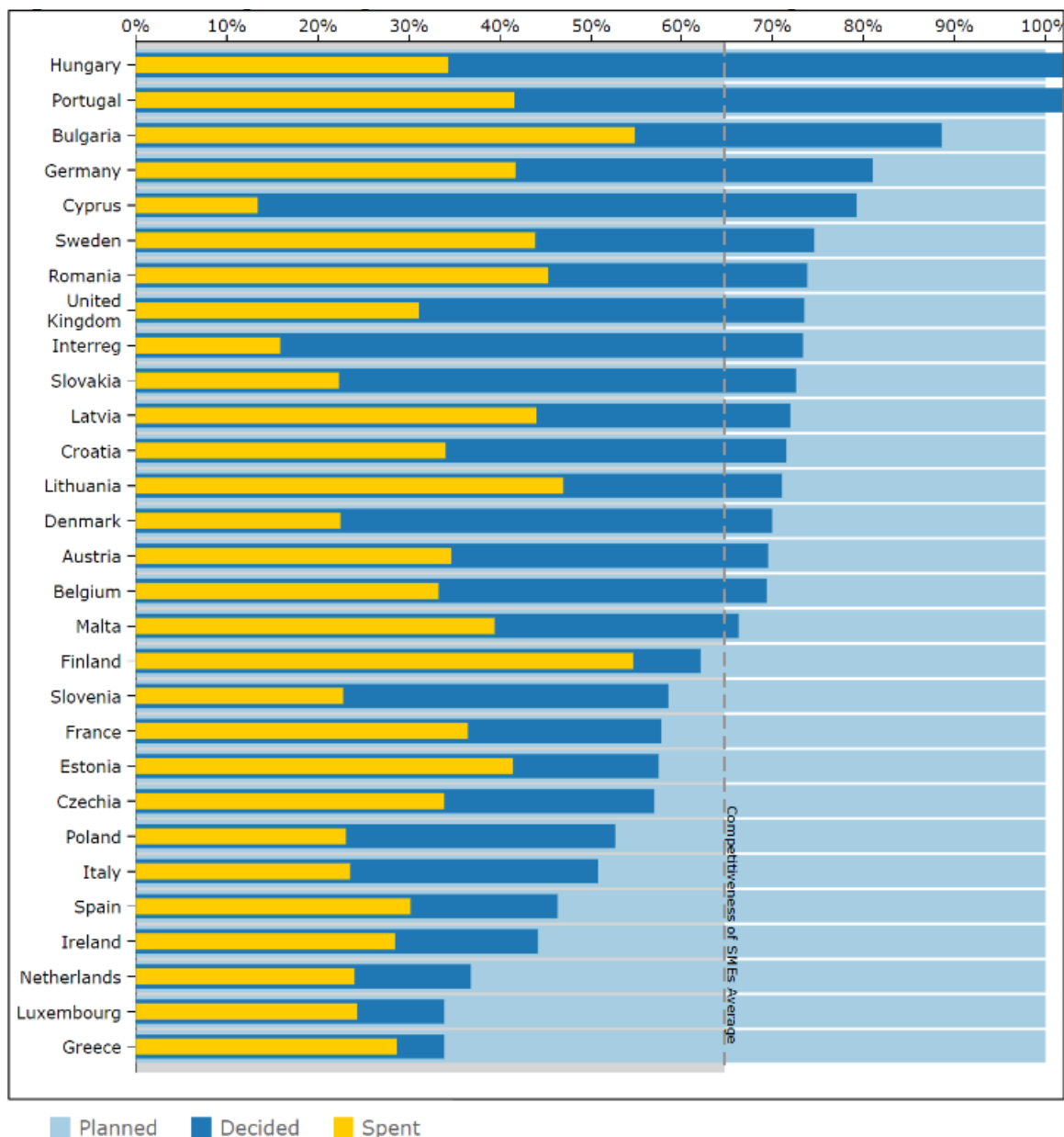
EMFF se fokusira na zajedničku politiku ribarstva, gdje je naglasak na povećanju konkurentnosti i održivosti ribarskih poduzeća, uključujući obalnu flotu malog opsega te poboljšanje sigurnosti i radnih uvjeta, kao i povećanje konkurentnosti i održivosti poduzeća iz akvakulture, uz poboljšanje sigurnosti i radnih uvjeta, najviše kod MSP-ova. (Europska komisija, 2019, pp. 37)

EAFRD fond je posvećen ruralnom razvoju te se izdvaja kao najveći fond. Osnovan je 1975. godine s ciljem da potakne rast investicija putem bespovratnih sredstava. Osim toga, potiče i rast inovacija u nerazvijenim ekonomijama, onima u razvoju, kao i onima koji posjeduju veće strukturalne razlike. (Routledge & CRC Press, 2021, pp. 129)

Kohezijski fond osnovan je 1994. godine. Ovaj se fond usmjerava na zemlje članice koje imaju ispod prosječan BDP per capita. (Routledge & CRC Press, 2021, pp. 129) On se fokusira na promoviranje energetske učinkovitosti i obnovljivih izvora energije u poduzećima. (Europska komisija, 2019, pp. 37)

ERDF, EAFRD i EMFF su imali u planu podržati MSP-ove s 96 mlrd eura, u razdoblju od 2014. do 2020.godine. Na kraju 2018. godine, MSP-ovi su bili podržani s 32% od planiranog za cijelo razdoblje. Na slici ispod je vidljiva planirana, odlučena i provedena potrošnja po zemljama članicama. (Europska komisija, 2019, pp. 38)

Slika 9: ESIF potrošnja po zemljama članicama



Izvor: Europska komisija, 2019, pp. 38

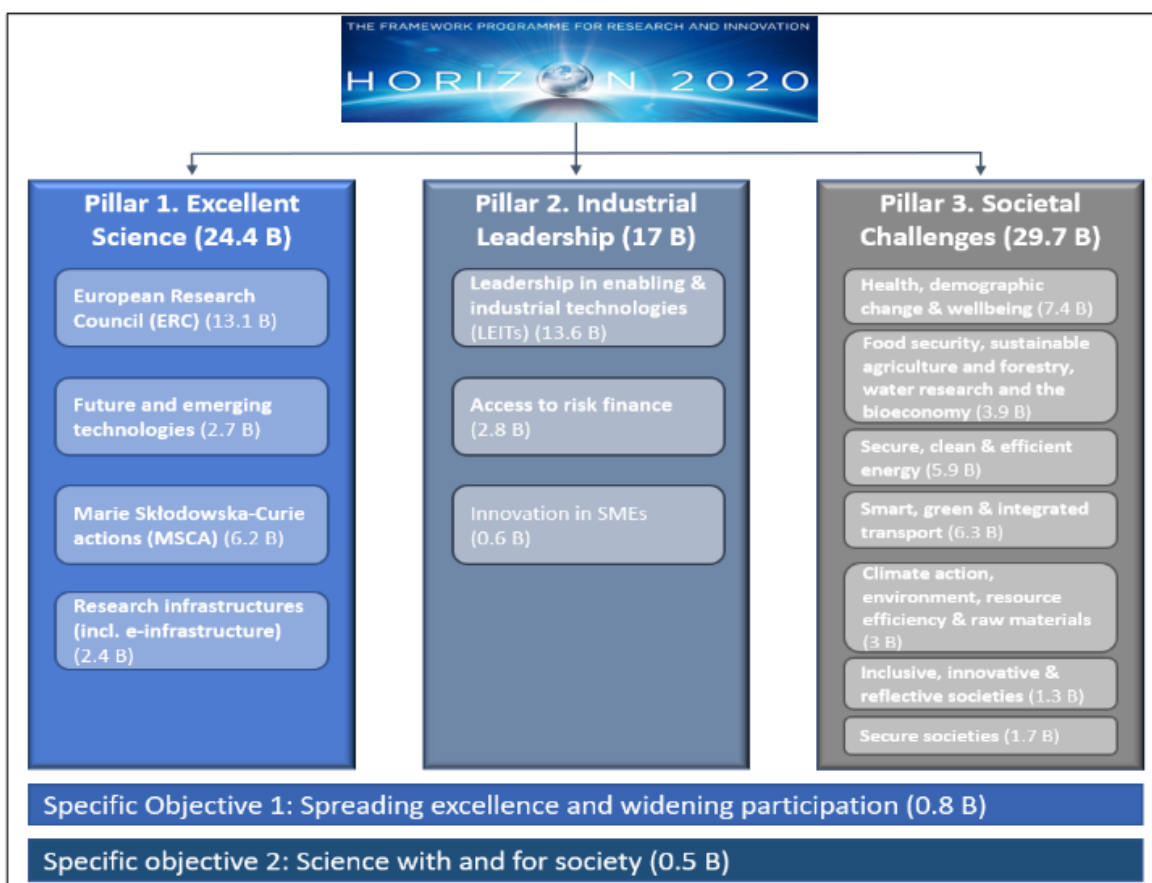
4.1.2. Programi kojima direktno upravlja Europska unija

Programima koji će se objasniti u nastavku izravno upravlja Europska komisija, a vezani su uz područja financija, okoliša i energije te kulture i kreativnosti.

COSME je tako jedan od programa koji potiče otvaranje novih poduzeća i podržava područja industrije, proizvodnje i uslužnog sektora, uključujući turizam. Osim toga, u samim počecima razvoja poduzeća pomaže kroz pružanje odgovarajućih financijskih instrumenata, koji im inače nisu lako dostupni. Osim na početku, ovaj program je poduzećima dostupan i u fazi razvoja i transformacije. Razvijeni su kao nacionalni program financijske podrške MSP-ovima. (Porretta & Pes, 2016, pp. 63)

Najvažniji program europske unije za istraživanje i razvoj te inovacije je **Horizon 2020**, s ukupnim budžetom od 77 milijardi eura. Program se najviše usredotočuje na prijelaz iz istraživanja i razvoja u inovacije. Program ima dva inovacijska stupa, kao i dva cilja. (Europska komisija, 2019, pp. 40) Prikazano na slici 10.

Slika 10: Horizon 2020 - programska struktura



Izvor: Europska komisija, 2019, pp. 40

Drugi stup, industrijskog vodstva pokriva se s budžetom od 17 milijardi, a ključni problemi s kojima se MSP-ovi suočavaju ovdje su manjak odgovarajuće tehnologije, pristup rizičnom financiranju te inovacijama. Iznos budžeta koji bi trebao potpomagati MSP-ove je 20% budžeta, raspodijeljenog na dva cilja, prikazana na slici 10. Ovaj program se

posvećuje utjecaju R&D-a na MSP-ove, kao i njihovoj adekvatnoj zastupljenosti u javno privatnim partnerstvima. U tome im se pomaže kroz posebne uvjete financiranja, primjerice, bespovratna sredstva zajedno s kapitalnim ulaganjima. (Europska komisija, 2019, pp. 40)

EASI, ili program za zapošljavanje i društvene inovacije je instrument financiranja na razini EU-a koji promiče visokokvalitetno te održivo zapošljavanje i socijalnu zaštitu, kao i rješavanje uključenosti društva, uz to nastoji i poboljšati uvjete rada. Budžet ovog projekta je 919 milijuna eura. (Europska komisija, 2019, pp. 40) Ovaj program ima za cilj pružiti podršku zemljama članicama kako bi implementirali društvene reforme i one u pogledu zapošljavanja. Kreiranjem i usklađivanjem raznih politika omogućile bi se učinkovite reforme. U skladu s tim, EASI uključuje i podržava tri postojeća programa (Porretta & Pes, 2016, pp. 145-146):

- Program za zapošljavanje i društvenu solidarnost
- Europske usluge za zapošljavanje
- Europski instrument za mikro financiranje

Tematski programi koji podržavaju MSP-ove su LIFE i Creative Europe. LIFE se usredotočuje na financiranje okoliša i akcija usmjerenih klimatskim promjenama, a provodi ga EASME. Budžet ovog programa je 3,4 milijarde. Iako MSP-ovi nisu izravno povezani s ovim programom, ipak imaju mnoge koristi. Primjerice, financiranje putem bespovratnih sredstava, kao i financiranje instrumentima kojima upravlja EIB (European Investment Bank). Drugi projekt, Creative Europe ima budžet od 1,46 milijardi te mu je cilj ojačati financije upravo u tom sektoru kulture i kreativnosti. (Europska komisija, 2019, pp. 41)

4.1.3. EIB grupa

Europska investicijska banka bavi se provođenjem ciljeva EU-a, na način da ulaže u projekte koji imaju cilj integrirati Europsku uniju, uravnotežiti razvoj između zemalja te socijalnu i ekonomsku koheziju, kao i razvoj gospodarstva temeljenog na znanju i inovacijama. (Porretta & Pes, 2016, pp. 40)

EIF označava euopski investicijski fond koji je specijaliziran za podršku MSP-ovima. Predstavlja tijelo EU-a koje je posvećeno integriranom razvoju koji se financira kroz rizik. EIF promiče ciljeve u smislu inovacija, regionalnog razvoja, poduzetništva, rasta i zapošljavanja. (Porretta & Pes, 2016, pp. 41)

4.2. Financijske prepreke i mogućnosti

Pristup financiranju je neophodan za svako poduzeće kako bi što bolje poslovalo i ostvarilo mogućnost za razvoj. Tu se javlja problem kod financiranja malih poduzeća koja teže dobivanju sredstva upravo zbog svoje veličine i starosti, koja se ogleda u nedostatku financijskih rezultata, informacija za procjenu kreditnog rizika ili nematerijalne imovine. Kako bi se taj pristup financiranju olakšao, potrebno je povoljno regulatorno okruženje, dostatno i usklađeno financiranje na razini EU-a, kao i nacionalnoj razini te pristup mrežama društava i ulagačima. (OECD, 2020, pp. 22)

MSP-ovi se veoma razlikuju s obzirom na sektor, državu, razvojni potencijal, veličinu, inovativnost i izvore financiranja. U skladu s tim razlikuje se 6 tipova MSP-ova prema korištenju određenih financijskih instrumenata (Demary et al., 2016, pp. 8):

- s mješovitim financiranjem
- s koje subvencionira država
- financirani zaduživanjem
- financirani fleksibilnim dugom
- tržišno financirani
- interno financirani

Ova podjela ukazuje na heterogenost malih i srednjih poduzeća, kako po strukturnim razlikama, tako i po zemljama. Prema tome će se razlikovati i vrste financiranja te politički naponi usmjereni ka poticanju istih. (Demary et al., 2016, pp. 9)

Kao što je već konstatirano, MSP-ovi se većinski financiraju iz eksternih izvora. Prilikom traženja takvog financiranja susreću različite prepreke. To bi najprije bile kamatne stope, kao trošak zaduživanja i ostali troškovi. Iako je u zadnjih par godina došlo do smanjenja kamatnih stopa u eurozoni, izgleda kako je eksterno financiranje skuplje za mala poduzeća, nego za velika. Objašnjenje toga su fiksni troškovi koji nisu proporcionalni veličini zajma. (Ayadi et al., 2009, pp. 72)

Neki stručnjaci adresiraju visoke troškove zaduživanja manjku konkurencije između zajmodavaca u nekim regijama, što im omogućuje povišavanje kamatnih stopa. Mala poduzeća su često ovisna o malim lokalnim bankama zbog njihovog lokalnog znanja i iskustva koje zauzvrat jača odnos između poduzeća i banke i dovodi do smanjenje

asimetričnosti informacija. S druge strane, to dovodi do jačanja tržišne moći, dozvoljavajući izvlačenje viška iz MSP-ova. (Ayadi et al., 2009, pp. 72)

Kako bi se smanjio financijski jaz napravljene su određene mjere koje su podijeljene u tri smjera:

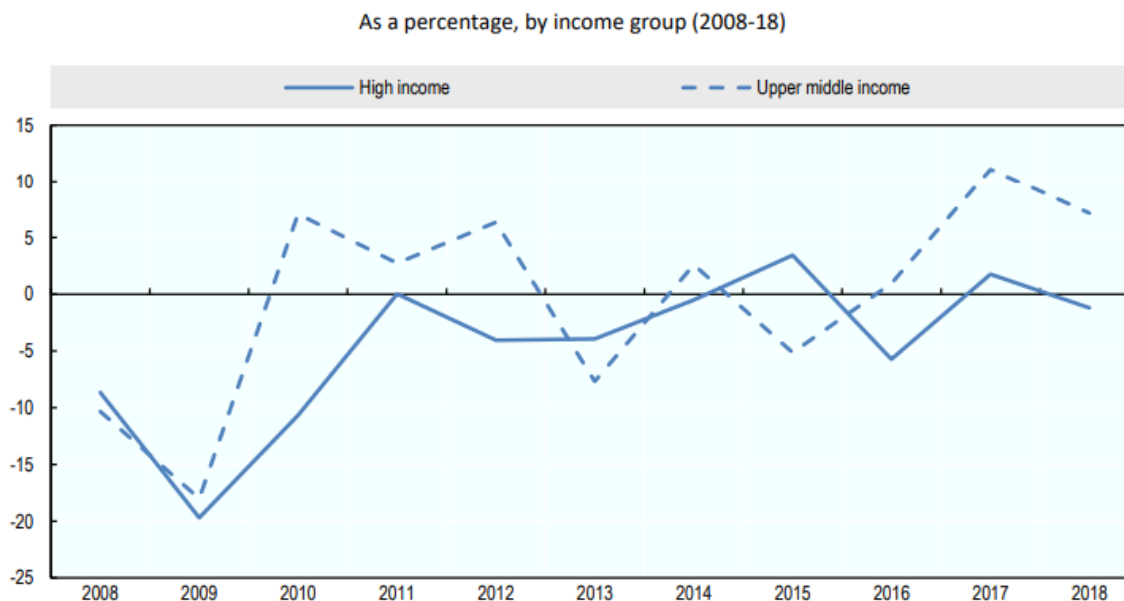
1. osigurati rad učinkovitih financijskih tržišta kako bi inovativni MSP-ovi imali pristup razumnim kreditima
2. reducirati neizvjesnost i rizike povezane s financiranjem inovativnih MSP-ova
3. smanjiti informacijsku asimetriju između inovativnih MSP-ova i potencijalnih investitora

Već postoji veliki broj vladinih programa koji se bave s poteškoćama u financiranju MSP-ova. Međutim, ti programi su često okarakterizirani preklapanjem, fragmentacijom i konkurencijom između upravljačkih agencija. Poboljšanje pružanja općih informacija o vladinim mjerama povezanim sa MSP-ovima je bitno za uvođenje vladinih politika i programa. To bi moglo biti omogućeno u partnerstvu s uslužnim poslovnim subjektima, kao i poslovnim udruženjima. (Vasilescu, 2014, pp. 43)

Da je u nekim zemljama članicama pristup financiranju i dalje glavni problem kod MSP-ova, govori činjenica da je utvrđen manjak od 20 do 35 milijardi eura. MSP-ovi konkretno imaju problem s vezanošću za bankovne kredite, čak 90% , gdje 2019. godine 18% MSP-ova nije dobilo puni kredit na koji su računali. To se može osigurati boljim bankovnim propisima, koji bi učinili bankovni sustav EU-a stabilnim. (Europska komisija, 2020, pp. 13)

Promatrajući stopu rasta novih kredita za MSP-ove, nakon rasta u 2017. godini, 2018. godine se taj rast pretvorio u negativan (-1,2%). Srednja vrijednost ostalih zemalja iznosila je 0,69%, u odnosu na 3,06% u 2017. godini. (OECD, 2020, pp. 24)

Slika 11: Novi krediti MSP-ova, srednja stopa rasta

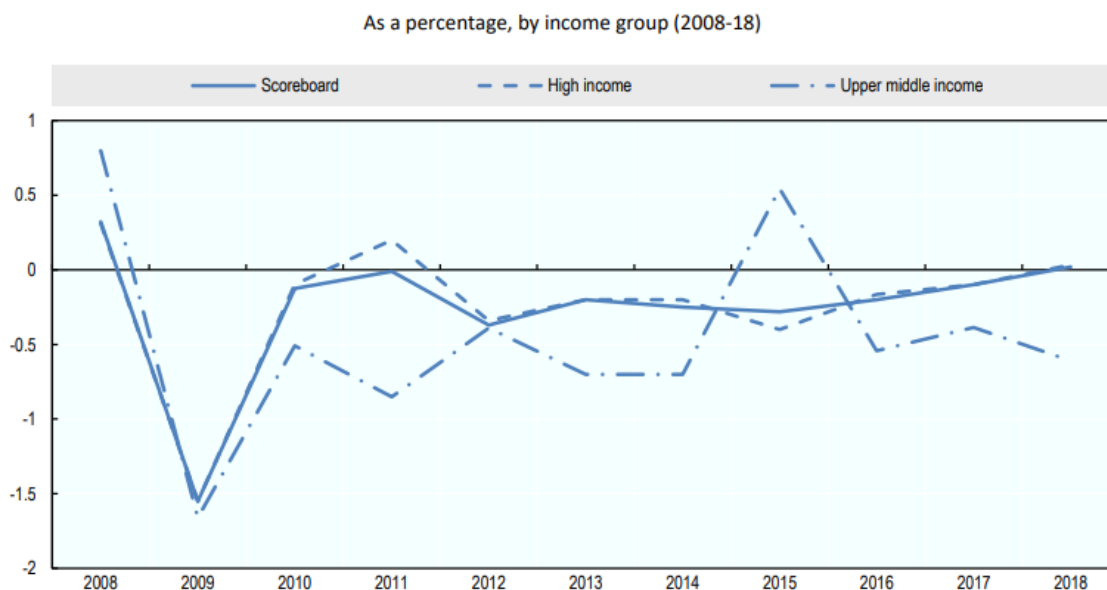


Izvor: OECD, 2020. <https://www.oecd.org/industry/smes/SMEs-Scoreboard-2020-Highlights-2020-FINAL.pdf>

Troškovi kredita su u povijesti bili vrlo niski, zahtjevi za kreditima su se 2018. godine smanjili, a stope odbijanja bile su niske. Također u 2018. godini je zabilježen pad u kašnjenjima u plaćanju kod 12 zemalja, kod tri zemlje porast, a kod četiri konstanta. Srednja vrijednost za sve zemlje iznosila je 19,77 dana, dok je prosjek iznosio oko 15 dana. Srednja vrijednost OECD-a je bila nešto niža, 10,79 dana od EU-a, 11,39 dana. Zaključno, srednja vrijednost kašnjenja u plaćanju je snažno opala od 2013. godine te se čini kako se vraća na razinu prije krize. (OECD, 2020, pp. 24)

Usprkos objašnjenim padovima, nominalna kamatna stopa za MSP-ove u zemljama s visokim dohotkom doživjela je svoj uzlet u 2018. godini. Rast nije bio značajan, 0,03%, ali može ukazivati na pooštavanje financijskih uvjeta prema MSP-ovima u tim zemljama. U međuvremenu, kamatne stope u zemljama srednjeg dohotka su se počele smanjivati, sa srednjom stopom rasta od 0,61%, ukazujući na to da se jaz, između ove dvije skupine zemalja prema dohotku, proširio. (OECD, 2020, pp. 30)

Slika 12: Nominalne kamatne stope MSP-ova, srednja stopa rasta



Izvor: OECD, 2020. <https://www.oecd.org/industry/smes/SMEs-Scoreboard-2020-Highlights-2020-FINAL.pdf>

Slabi rast potražnje za kreditima može biti posljedica stagnirajuće potražnje nekih segmenata MSP populacije, kao i povezano s cikličkim padom u 2018. godini, koji je s vremenom postao sve prisutniji. Osim toga, napetosti u trgovini povećale su se od 2019. godine, a povjerenje poslovanja i potrošača opalo, što je rezultiralo manjim ulaganjima u poduzeća, kao i infrastrukturu. Rast svjetskog BDP-a smanjio se na 3,5% u 2018., a na 2,9% u 2019. godini. Pandemija Covid-19 imala je utjecaj na upravljanje novčanim tokovima, s dugoročnim načinom financiranja. Utjecaj te pandemije će svakako ostaviti traga na financiranje MSP-ova u budućnosti. (OECD, 2020, pp. 30)

Sukladno tome svemu, postoji potreba za diverzifikacijom izvora financiranja. Prema podacima iz 2018. godine poduzetnički kapital uloženi u europska poduzeća povećao se za 13% i tako iznosio 8 milijardi eura, gdje se i udio sredstava za prikupljanje vlasničkog kapitala izvana povećao sa 7% na 20%. Unatoč tome, 10 % europskih poduzeća je samo koristilo financiranje s tržišta kapitala, dok je u SAD-u taj taj udio bio 25%. Sukladna tome su i ulaganja, koja su osam puta manja u odnosu na ona u SAD-u pa tako nisu ni dovoljna za financiranje europskih poduzeća.

Upravo zbog toga brojni novi MSP-ovi odlaze van kako bi imali veći pristup rizičnom kapitalu, što može biti loša naznaka za europski tehnološki suverenitet, rast i radna mjesta, a najviše za MSP-ove.

Lanac blokova predstavlja inovaciju u području financijske tehnologije, a omogućuje izravno kontaktiranje potencijalnih ulagača, koje se može odviti putem posrednika ili izravno na decentraliziran način. Pomoću toga MSP-ovima može biti izdana kriptoimovina i digitalni token, primjerice u obliku obveznica, kojima se odmah može trgovati.

Komisija na nacionalnoj razini podržava MSP-ove kroz razne državne potpore, kao i rizični kapital, pritom ih pojednostavljujući kako bi MSP-ovi mogli u što većem broju sudjelovati.

U okviru inicijative za rodno usmjereno financiranje, potiče se ulaganje u žene, odnosno poduzeća koje vode žene. S obzirom da trećinu poduzeća vode upravo one, a 92% poduzetničkog kapitala koji se prikuplja ide u ruke osnivača, a ne osnivačica, napravljen je program *InvestEU* koji bi mogao pomoći ulaganju u žene osnivačice. (Europska komisija, 2020, pp. 14, dostupno na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/ALL/?uri=CELEX:52020DC0103>)

Program *InvestEU* funkcionirat će na način da će se uspostaviti jedinstveni integrirani jamstveni instrument usmjeren na MSP-ove koji su visokorizični. Ovim će se programom poduprijeti financiranje MSP-ova koji djeluju u područjima od posebnog interesa za politiku EU-a, kao što su svemir i obrana, održivost, digitalizacija, inovacije, rodno usmjereno financiranje, tehnologija koja se temelji na bitnim znanstvenim ili tehničkim postignućima („deep tech”) i zelena tehnologija. Kako bi se poboljšao pristup financiranju vlasničkim kapitalom prema visokorizičnim poduzećima, kombinirat će se sredstva iz EU-a, zemalja članica i privatnog sektora. Također, potaknut će se privatno financiranje. (Europska komisija, 2020, pp. 15)

4.3. Trendovi u području malih i srednjih poduzeća

4.3.1. Trendovi u području financiranja malih i srednjih poduzeća

Financijska kriza povećala je financijski jaz kod financiranja MSP-ova. Banke su postrožile standarde zaduživanja tijekom financijske krize. To je rezultiralo kraćim dospijecima, povećanim kolateralnim zahtjevima i višim kamatnim stopama. (Vasilescu, 2014, pp. 40)

Bankovno financiranje, a posebno bankovni krediti najčešće su korišteni vanjski izvori financiranja. Također inovativni MSP-ovi više koriste pristup zajmovima, nego ne

inovativni. Općenito gledajući, nema značajnih razlika između inovativnih MSP-ova i uobičajenih MSP-ova u pristupanju izvorima financiranja. (Vasilescu, 2014, pp. 40)

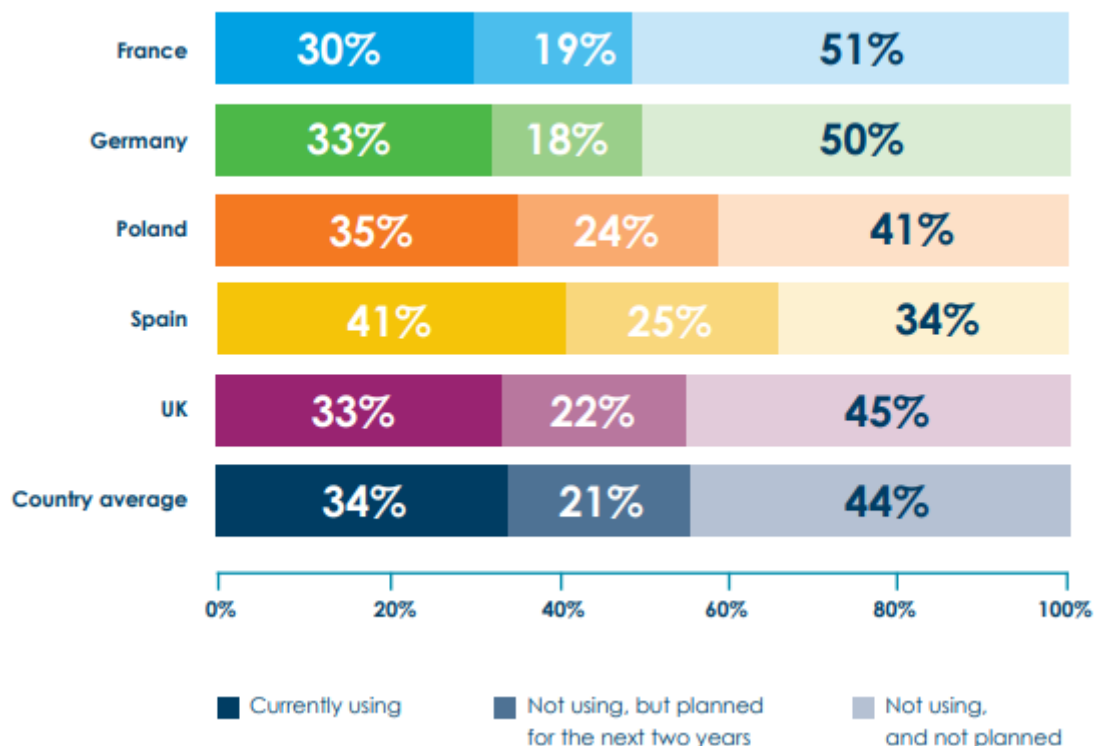
Najvažniji oblici financiranja od već predstavljenih su leasing, kreditne linije, bankarski krediti i potpore. (Knežević i Has, 2018, str. 176.)

Također, trend koji se sve više javlja u financijskoj industriji je znanstveni pristup mjerenju rizika i upravljanju njime. Kako je upravljanje rizicima osnovni posao financijskih institucija, oni bi to trebali raditi na najbolji mogući način. Nova regulativa stvara sve veće poticaje za banke u procjenama rizika kojima je izložen svaki pojedinac. Tako će rizičnije kreditiranje biti sve skuplje, a sigurnije kreditiranje sve jeftinije. (Ayadi et al., 2009, pp. 88)

U 2020. godini, 31% MSP-ova obavijestilo je o tome da su im se povećale potrebe za **bankovnim kreditima**. To pokazuje rast od 19% neto u 2020. godini, u odnosu na prethodnih 6 godina gdje se taj rast kretao između 0% i 2%. (Europska komisija, 2020, pp. 92, dostupno na: https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_en)

Dok je dug najčešće korišten izvor financiranja, oko 77%, kapital je gotovo jednako važan s oko 74% MSP-ova koji ga koriste. Oko 54% MSP-ova se oslanjaju na alternativne izvore financiranja. **Promotivne fondove**, primjerice subvencionirane ili zajamčene zajmove, trenutno koristi oko 34% europskih MSP-ova, a njih 21% ih planira koristiti u iduće dvije godine. To ukazuje na bitnu ulogu promotivnih fondova koji time smanjuju financijski jaz između MSP-ova. (Abel-Koch et al., 2019, pp. 13)

Slika 13: Udio MSP-ova koji koriste promotivne fondove



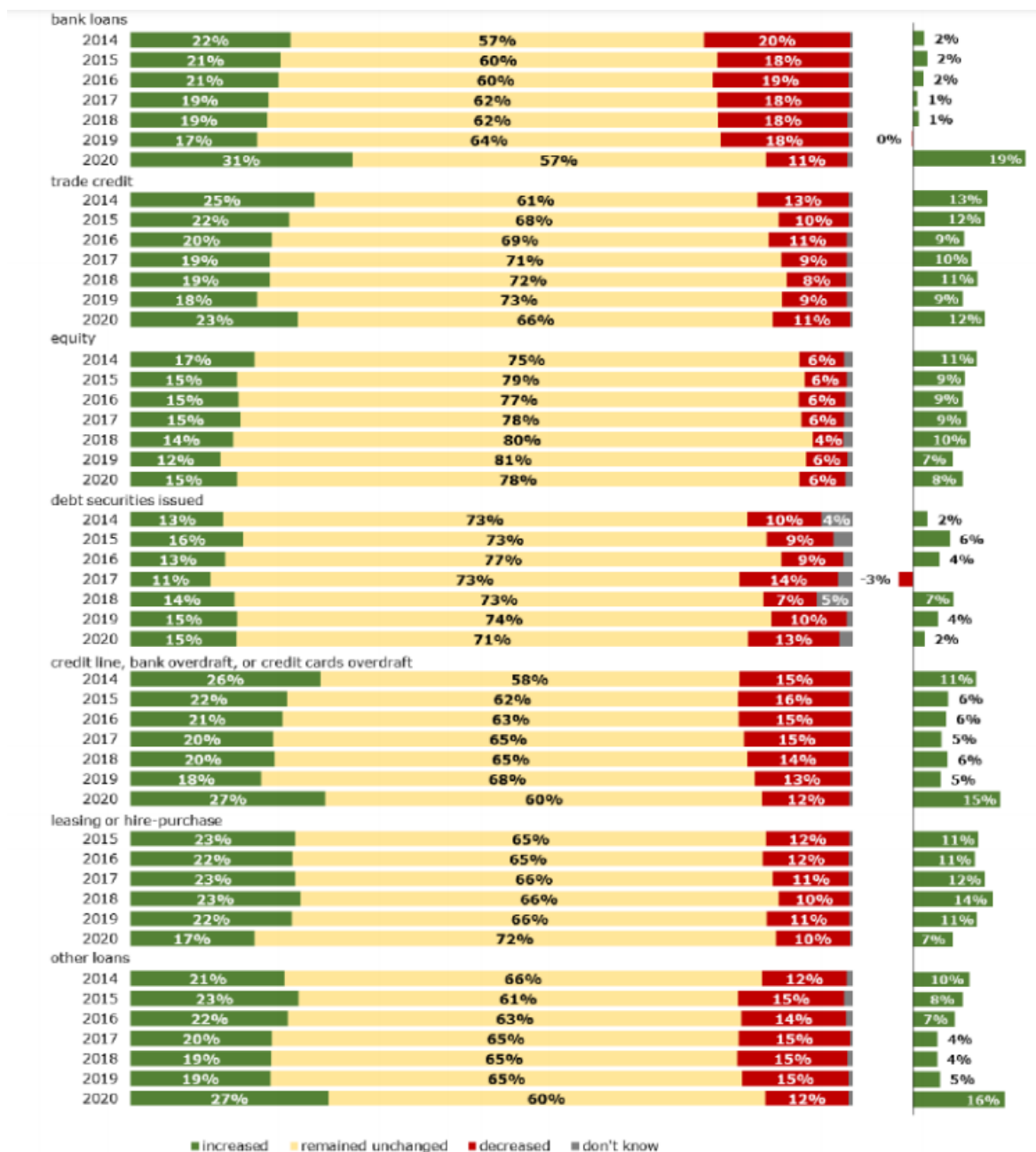
Izvor: Abel-Koch et al., 2019

U 2020. godini, 17% europskih MSP-ova izvijestilo je o povećanoj potrebi za **leasingom ili kupnjom najma**. 10% poduzeća izjavilo je kako je potreba za ovom vrstom financiranja smanjena, što je rezultiralo neto porastom od 7%.

27% MSP-ova je u 2020. godini ukazalo na pojačanu potrebu financiranja iz zajmova od obitelji i prijatelja, nasuprot smanjenoj potrebi za 12% MSP-ova. U konačnici, to je rezultiralo povećanom potrebom od 16%. Zaključno, u 2020. u odnosu na prethodne godine, postoji znatan porast potreba za ovom vrstom financiranja.

U tablici 4, prikazano je koja vrsta financiranja je porasla, koja se nije promijenila te koja se smanjila.

Tablica 4: Promjene u potrebi za različitim vrstama financiranja europskih MSP-ova



Izvor: Europska komisija, 2020

4.3.2. Digitalizacija

„Ključni pokretač digitalizacije je konkurentnost.“ (Abel-Koch et al., 2019, pp. 19)

Drugi val digitalne ere, temeljen na snažnoj moći društvenih mreža će nastaviti transformaciju vlade. To bi trebao biti trenutak kad građani mogu sami upravljati nekim procesima, primjerice e-zdravlje i kad im se daje mogućnost socijalnog ili komercijalnog korištenja dostupnih vladinih podataka. (Kaili et al., 2019, pp. 30)

Digitalne tehnologije uvelike utječu i na poslovanje današnjih poduzeća, od komunikacije s kupcima i dobavljačima do poboljšanja međunarodne i nacionalne konkurentnosti.

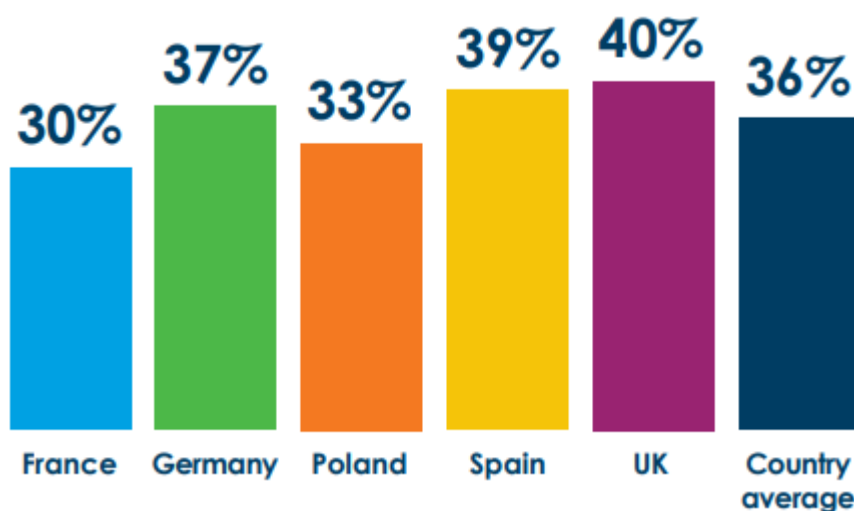
Razina kvalificirane radne snage utječe na razvijenost digitalizacije i tehnologije u poslovanju MSP-ova, što je već spomenuti izazov MSP-ova. (Alessandrini et al., 2019, pp. 15)

MSP-ovi ulažu u efikasnije poslovanje kako bi u konačnici efektivnije poslovali. Takve odluke donosi menadžment. Usvajanje pametnih tehničkih rješenja u svojem poslovanju, dovodi do profitabilnije budućnosti. Prema izvještavanju 2/3 MSP-ova, 36% starijih članova uprave zauzimaju stav kako je digitalizacija prioritet, gdje 40% njih smatra digitalizaciju ne tako velikim prioritetom. Taj udio s prioriziranjem digitalizacije je nešto veći u Ujedinjenom Kraljevstvu, Španjolskoj i Njemačkoj, nego u Francuskoj i Poljskoj. (Abel-Koch et al., 2019, pp. 21)

Unutarnji i vanjski čimbenici su ti koji pokreću digitalizaciju. Primjerice, motivacija menadžmenta i pritisak konkurenata.

Kako bi ostali konkurentni, više od pola MSP-ova prihvaća nove tehnologije. To se ogleda u 59% mišljenja MSP-ova u Ujedinjenom Kraljevstvu te 48% u Njemačkoj. (Abel-Koch et al., 2019, pp. 19)

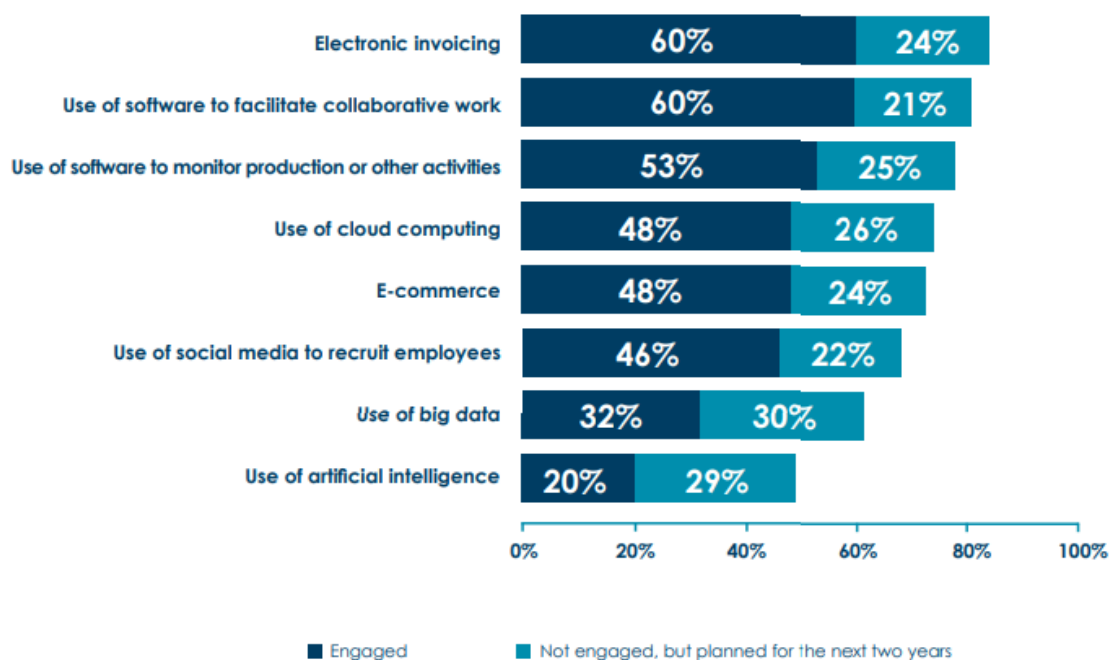
Graf 5: Udio MSP-ova u kojima je digitalizacija prioritet



Izvor: (Abel-Koch et al, 2019)

Na grafu 7, prikazan je udio MSP-ova koji su uključili ili tek planiraju uključiti digitalizaciju u svoje poslovanje.

Graf 6: Udio digitalizacije u poslovanju

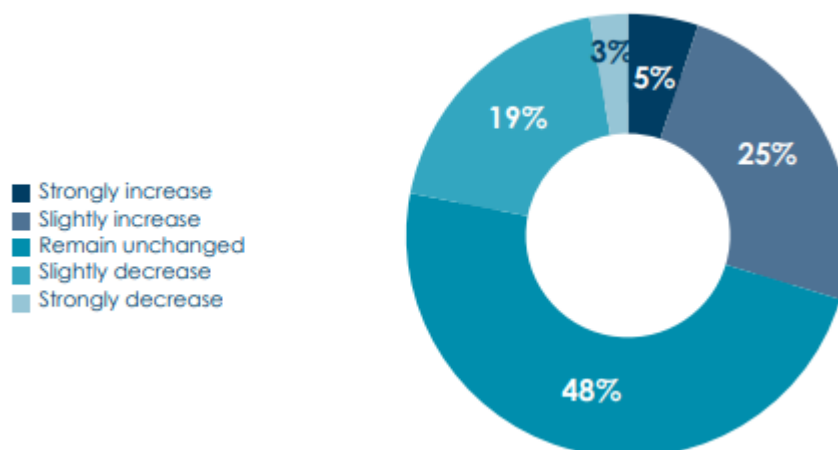


Izvor: (Abel-Koch et al., 2019)

Na grafu je vidljivo kako je već veliki udio uvedene digitalizacije u poslovanju, gdje se izdvajaju e-računi i korištenje tehnologije za timski rad, s udjelom od 60%. Najmanji je udio u korištenju umjetne inteligencije, ali sa skoro najvećim udjelom planiranog uvođenja digitalizacije, što ukazuje na veći prostor u budućnosti.

Da digitalizacija ne utječe samo na profitabilnost, pokazuje graf 7, gdje ih 30% ispitanika smatra kako digitalizacija utječe na zaposlenost.

Graf 7: Utjecaj digitalizacije na zaposlenost u MSP-ovima u idućih pet godina



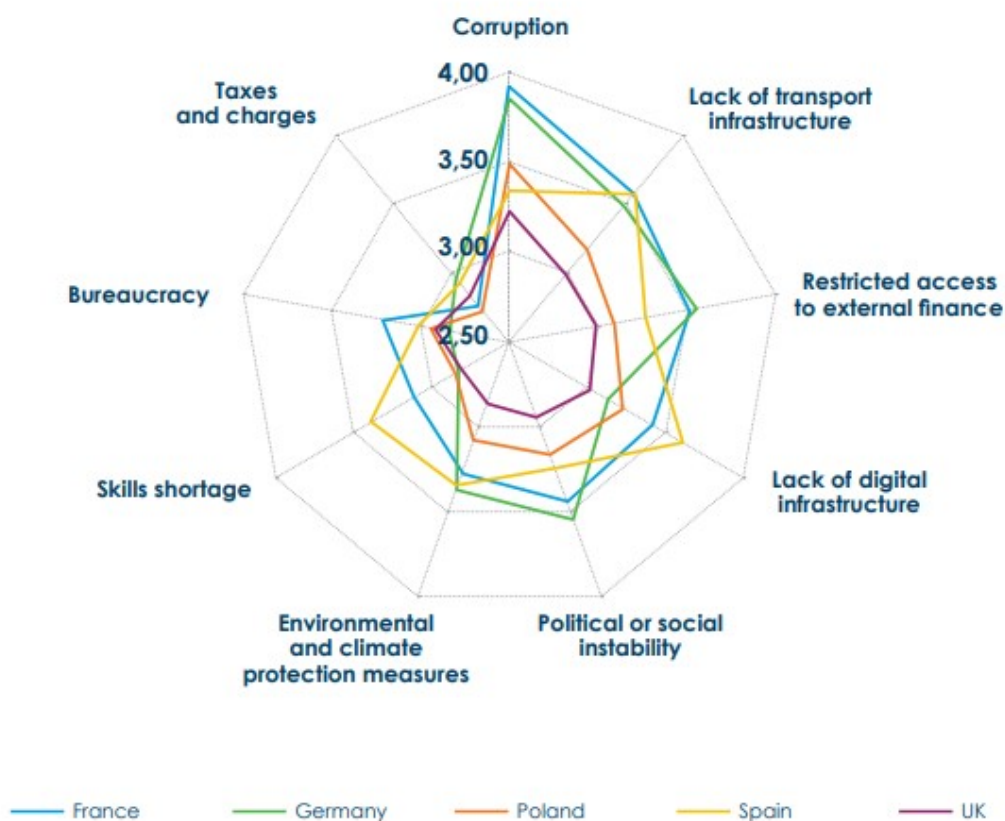
4.4. Izazovi u administraciji i pružanju informacija

Akt o malim poduzećima navodi kako su MSP-ovi izvijestili da je najviše barijera vezano uz administrativnu regulativu. Administrativni tereti mogu biti definirani kao svi troškovi koji rezultiraju iz obveza nametnutih od strane državnih tijela temeljenih na zakonu, uredbama ili sličnim aktima. Oni se razlikuju i uključuju one vezane za zakon EU-a i domaće legalne akte koji se trebaju transponirati u nacionalne zakone, zatim računovodstvene i porezne zahtjeve te specifične zakone sektora/industrije i obvezno izvještavanje. (Szczepański, 2016, pp. 6)

Zapošljavanje, rast i ulaganja vratit će se u Europu samo ako uspostavimo primjereno regulatorno okruženje te promičemo poduzetničku klimu i otvaranje novih radnih mjesta. Ne smijemo kočiti inovacije i konkurentnost pretjerano preskriptivnim i detaljnim propisima, osobito kad je riječ o malim i srednjim poduzetnicima (MSP). MSP-ovi su temelj našega gospodarstva; u njima je otvoreno više od 85 % novih radnih mjesta u Europi, a mi ih moramo osloboditi tereta prekomjernih propisa.” (Jean-Claude Juncker Predsjednik Europske komisije – Vodič za korisnike, 2017, str. 3)

Međunarodna konkurentnost MSP-ova ovisi o mjestu i specifičnim uvjetima određene zemlje, primjerice, infrastruktura, porezi ili propisi. Ti čimbenici su vanjski pa tako i oni na koje MSP-ovi ne mogu izravno utjecati. MSP-ovi u Francuskoj, Njemačkoj, Poljskoj, Španjolskoj i Ujedinjenom Kraljevstvu, navode poreze i naknade, kao i birokraciju najvećom preprekom u njihovoj međunarodnoj konkurentnosti. Nedostatak vještina se također izdvaja kao konkretan problem koji ometa brojne MSP-ove, gdje je to veći problem u Njemačkoj, nego u Španjolskoj (vidljivo na grafu 8). Na grafu također vidimo kako korupcija ne predstavlja problem i utjecaj na konkurentnost. Zaključno, Britanija i Poljska se izdvajaju kao najnezadovoljniji MSP-ovi uvjetima oko sebe. S druge strane, francuski MSP-ovi su pak relativno pozitivni prema uvjetima u kojima posluju. (Abel-Koch et al., 2019, pp. 16)

Graf 8: Vanjski utjecaji na poslovanje odabranih zemalja



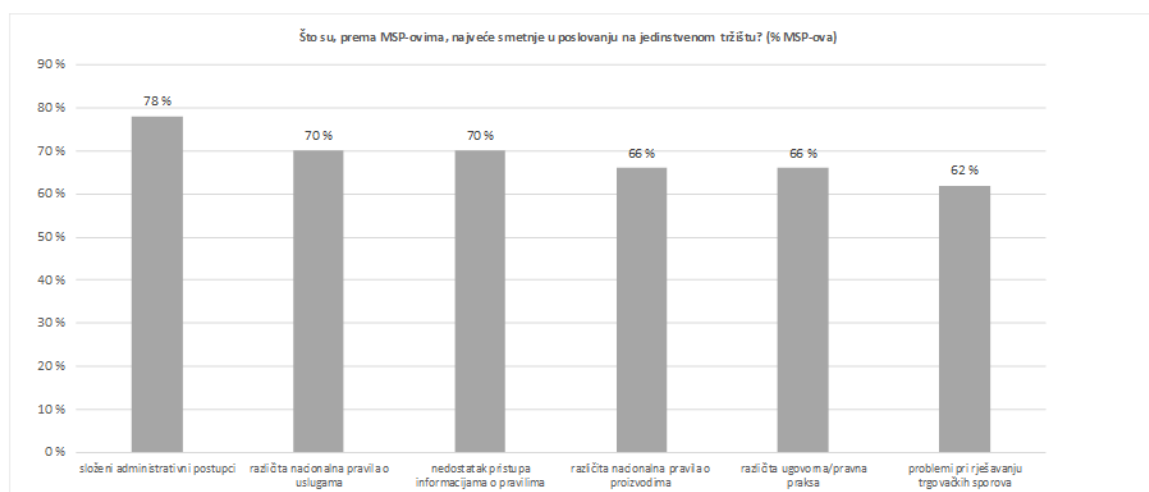
Izvor: (Abel-Koch et al., 2019)

Kao što je već spomenuto, poduzetnici su suočeni s brojnim barijerama. Administrativna regulativa i pripadajući nameti jedna su od većih barijera uspješnom poslovanju. Radi se na poboljšanjima istih, ali poduzetnici iz Europe ukazuju na još prisutne probleme koje predstavljaju prepreku za otvaranje novih poduzeća. Porezni sustav predstavlja jedno od područja administracije. (Kutnjak, 2008, str. 84)

Da je administrativni problem uvelike prisutan, govori podatak da administrativni troškovi mogu dosegnuti 10.000 eura.

Anketa koju je udruženje Eurochambres provelo nad poduzećima 2019. godine (graf 9) pokazuje što su MSP-ovima najveće smetnje u poslovanju na jedinstvenom tržištu.

Graf 9: Anketa udruženja Eurochambres



Izvor: Europska komisija, 2020

Zakonodavstvo se često doživljava kao nešto složeno i opterećujuće, najviše zbog drugačijih postupaka u zemljama članicama. Upravo te prepreke zaustavljaju mnoge MSP-ove da posluju međunarodno. Kad i posluju izvan nacionalnih granica, onda se koriste posrednicima, zbog čega dolazi do neravnoteže moći kod pregovaranja.

Odgovornost je na Europskoj uniji, kao i zemljama članicama da uklone te prepreke. Načela koja zemlje članice zajedno s Komisijom trebaju primjenjivati su (Europska komisija, 2020, pp. 7):

- „počnimo od malih“
- „samo jednom“
- „digitalizacija kao standard“.

REFIT je program za primjerenost i učinkovitost propisa kojim Komisija kontinuirano provjerava postojeće zakonodavstvo EU-a s ciljem pojednostavljenja koje bi dovelo do veće učinkovitosti. Tim programom EU nastoji eliminirati nepotrebna opterećenja građanima, kao i poduzetnicima.

Jedinstveno tržište je ključno tržište za europske MSP-ove. Praćenje usklađenosti zemalja članica s njim je veoma bitno jer često upravo MSP-ovi najviše pate zbog ograničenja u poslovanju na stranom tržištu. Zemlje članice imaju odgovornost surađivati s Komisijom i poštivati mjere koje Komisija poduzme.

MSP-ovi su doista suočeni s velikim poreznim troškovima, u odnosu na veća poduzeća te je upravo nedostatak kod oporezivanja jedan od glavnih izazova.

U konačnici, strogim nadzorom poštovanja pravila EU-a o tržišnom natjecanju osigurava se da sva poduzeća koja djeluju na jedinstvenom tržištu, posebno MSP-ovi, mogu sudjelovati u tržišnom natjecanju i uvoditi inovacije na temelju vlastitih prednosti, sprečavajući time da nekoliko velikih poduzeća zloupotrebljava svoju tržišnu snagu i koncentraciju sredstava. (Europska komisija, 2020, pp. 8)

5. Zaključak

Mala i srednja poduzeća neizostavna su za neko gospodarstvo, a tako i za ono Europske unije. Iz godine u godine sve je veći broj takvih poduzeća, a pozitivno koreliraju i poticanja istih. Mikro, mala i srednja poduzeća (MSP) obuhvaćaju sva poduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenih i čiji godišnji promet ne premašuje 50 milijuna Eura. Značaj u Europskoj uniji im je velik, gdje je od ukupnog broja poduzeća njih 99,8% MSP-ova te zapošljavaju dvije trećine ukupne radne snage u Europskoj uniji.

Mogućnosti financiranja MSP-ova su višestruke, od tradicionalnog pristupa pa sve do novog alternativnog pristupa. Unatoč širokom spektru alternativnih vrsta financiranja, MSP-ovi i dalje podliježu tradicionalnom pristupu, a to je financiranje bankovnim kreditom.

Izazovi, koje sa sobom nosi poslovanje u području MSP-ova su višestruki, a u radu su izdvojene mjere Europske unije, financijske prepreke i mogućnosti, trendovi te administrativni izazovi. Iako financijske prepreke često znaju biti razlog odustajanja od otvaranja poduzeća, kao i zadržavanja istog, one nisu najveća prepreka, već birokracija. Zapošljavanje, rast i ulaganja vratit će se u Europu samo ako se uspostavi primjereno regulatorno okruženje te promiče poduzetnička klima i otvaranje novih radnih mjesta. Ne smiju se kočiti inovacije i konkurentnost, pretjerano preskriptivnim i detaljnim propisima, osobito kad je riječ o malim i srednjim poduzetnicima (MSP). MSP-ovi su temelj europskog gospodarstva; u njima je otvoreno više od 85 % novih radnih mjesta u Europi, a regulativa se mora pojednostaviti kako bi se i samo poslovanje pojednostavilo.

Popis literature

Abel-Koch, J. (KfW), Al Obaidi, L. (British Business Bank), El Kasmi, S. (Bpifrance), Acevedo, M.F. (ICO) Morin, L. (Bpifrance) and Topczewska, A. (BGK) (2019) *The Challenges Facing European SMEs*. European SME survey 2019. Dostupno na: [https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/PDF-Dateien-Paper-and-Proceedings-\(EN\)/European-SME-Survey-2019.pdf](https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/PDF-Dateien-Paper-and-Proceedings-(EN)/European-SME-Survey-2019.pdf) (20.3.2021.)

Alessandrini, M., Valenza, A., Gramillano, A., Zingaretti, C. (t33 Srl), Zillmer, S., Holsteinand, F., Salvatori, G.(Spatial Foresight) (2019), EU policy framework on SMEs: state of play and challenges. European Union. Dostupno na: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/2d8932f4-b273-11e9-9d01-01aa75ed71a1/language-e> (28.6.2021.)

Ayadi, Rym & Bernet, Beat & Bovha-Padilla, Simona & Franck, Tom & Huyghebaert, Nancy & Gaspar, Vitor & Veugelers, Reinhilde. (2009). *Financing SMEs in Europe*. (30.9.2021.)

Bank of England-European Central Bank (BoE-ECB). (2014) *The Case for a Better Functioning Securitization Market in the European Union*. Dostupno na: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb-boe_case_better_functioning_securitisation_market.pdf (25.3.2021.)

Cepor (2020) *Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2020. : uključujući dio rezultata GEM – Global Entrepreneurship Monitor istraživanja za Hrvatsku za 2019. godinu*. Cepor.hr. (4.5.2021.). Dostupno na: <http://www.cepor.hr/publikacijepolicy-dokumentiprezentacije/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima/> (11.5.2021.)

Ciani, D., Finaldi Russo, P. and Vacca, V. (2015) *Financing SMEs in Europe: Stylised Facts, Policies, Challenges*, IAI Working Papers 15 | 46 - November 2015. Dostupno na: <http://www.iai.it/sites/default/files/iaiw1546.pdf> (20.3.2021.)

Cirkveni, T. (2008.) *Factoring - prodaja tražbina radi financiranja poslovanja*. Računovodstvo, revizija i financije, 8, 45-51. (2.9.2021.)

Clerc, L. (2015) *Higher Capital Requirements for GSIBs: Systemic Risk vs. Lending to the Real Economy*. European Economy - Banks, Regulation, and the Real Sector, Year 1, Issue 1, pages 87-93. (30.9.2021.)

Cvijanović, V., Marović, M. i Sruck, B. (ur.) (2008.) *Financiranje malih i srednjih poduzeća*. Zagreb, Hrvatska private equity i venture capital asocijacija i Binoza press.(3.9.2021.)

Ćosić, P. (2017.). 'MIKROFINANCIRANJE: POJAM I ULOGA U GOSPODARSKOM SUSTAVU : Završni rad', Završni rad, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet (6.9.2021.)

Definicije MSP-ova, Hrvatska gospodarska komora čl. 1 (2017.), preuzeto s <https://www.hgk.hr/documents/prilog-i588895792fe75.pdf> (20.6.2021.)

Demary, Markus; Hornik, Joanna; Watfe, Gibran (2016) : SME financing in the EU: Moving beyond one-size-fits-all, IW-Report, No. 11/2016, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln (4.9.2021.)

European Commission (2020), Survey on the access to finance of enterprises (SAFE): Analytical report 2020. Luxembourg. Dostupno na: https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_en (23.6.2021.)

Europska komisija (2020.) *Komunikacija komisije europskom parlamentu, vijeću, europskom gospodarskom i socijalnom odboru i odboru regija: Strategija za MSP-ove i održivu i digitalnu Europu*. Bruxelles: EUR-Lex. Dostupno na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/ALL/?uri=CELEX:52020DC0103> (11.4.2021.)

Europska komisija (2017.) *Tematski informativni članak o Europskom semestru*, Dostupno na: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_small-medium-enterprises-access-finance_hr.pdf (20.4.2021.)

Europska komisija (2015.) *Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća*. Luxemburg: Europska unija. Dostupno na: <https://strukturfondovi.hr/wp-content/uploads/2017/06/Vodiczakorisnikeodefinicijimalihisrednjihpoduzeca.pdf> (11.5.2021.)

European Union. (2021) *Access to finance for SMEs*, European Commission. Dostupno na: https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance_en (11.5.2021.)

European union. (2019). *EU policy framework on SMEs: State of play and challenges*. Dostupno na: <https://cor.europa.eu/en/engage/studies/Documents/EU-SMEs/EU-policy-SMEs.pdf> (24.6.2021.)

Grgić, M. i Bilas, V.; Franc, S. (2010.) *Poduzetništvo u međunarodnoj ekonomiji*. Zagreb, Sinergija (27.6.2021.)

Grubišić Šeba, M. (2014.) Uloga faktoringa u upravljanju obrtnim kapitalom. *Računovodstvo i financije*, 11, str. 138. (27.6.2021.)

Grubišić Šeba, M. (2016) Financing Preferences of European SMEs. U: Ateljević, J. & Trivić, J. (ur.) *Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies - Issues, Obstacles and Perspectives*. International, Springer International Publishing Switzerland, str. 185-204 (3.9.2021.)

Harc, M., Pepur, S. i Vidučić, L. (2019.) *Struktura kapitala - teorija i politika malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj*. Zagreb, Hrvatska akademija znanosti i umjetnosti. (3.9.2021.)

Ionescu, V. C., & Cornescu, V. & Druica, E. (2011). SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN EUROPEAN UNION. *Business&Leadership*. 1. 55-67. (27.6.2021.)

Kaili, E., Psarrakis, D. and van Hoinaru, R. (Eds.) (2019) *New Models of Financing and Financial Reporting for European SMEs*. Palgrave Macmillan. (26.6.2021.)

Knežević, D., i Has, M. (2018.). *Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom*, *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E*, 8(1), str. 165-180. Preuzeto s: <https://hrcak.srce.hr/202736> (16.05.2021.)

Krišto, J. (2011.) Poticanje razvoja i financiranje malih i srednjih poduzeća. U: Stojanović, A. & Leko, V. (ur.) *Modeli financiranja namjena koje sadrže javni interes*. Zagreb, Grafit-Gabrijel d.o.o., str. 137-155. (25.6.2021.)

Kutnjak, G. (2010). 'EUROPSKA UNIJA U FUNKCIJI POTICANJA I RAZVOJA MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA', *Poslovna izvrsnost*, 4(2), str. 79-90. Preuzeto s: <https://hrcak.srce.hr/60700> (Datum pristupa: 12.09.2021.)

Mandysová, I. (2010) Motivation for Small and Medium-Sized Entrepreneurs for Internalization on the European Union Market, *Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, Institute of Economic Sciences, issue 1-2, pages 71-80 (3.9.2021.)

Mornar, A. (2019). ULOGA I ZNAČAJ MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U RAZVOJU HRVATSKOG GOSPODARSTVA : Završni rad, Završni rad, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, preuzeto s :<https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:891576> (10.9.2021.)

OECD (2020), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing, Paris. Dostupno na: <https://doi.org/10.1787/061fe03d-en>. (28.6.2021.)

Orsag, S. i Dedi, L. (2011.) *Budžetiranje kapitala*. Zagreb: Masmedia

Oršulić, M. (2015.) *Alternativni izvori financiranja malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj*. Završni rad. Karlovac: Veleučilište u Karlovcu. Dostupno na: <https://repositorij.vuka.hr/islandora/object/vuka%3A160/datastream/PDF/view> (25.3.2021.)

Ploh, M. (2017.) *Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj*. FIP - Financije i pravo, 5(1), 79-106. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/file/274024> (20.4.2021.)

Porretta, P. and Pes, G. (2016). *Microfinance, EU Structural Funds and Capacity Building for Managing Authorities: A Comparative Analysis of European Convergence Regions*. [online] www.palgrave.com. Palgrave Macmillan UK. Dostupno na: <https://www.palgrave.com/gp/book/9781137515124> (10.9.2021.)

Rončević, A. (2008.) Poslovni anđeli kao izvor financiranja početnih faza poduzetničkog pothvata. U: Cvijanović, V., Marović, M. i Sruck, B. (ur.) *Financiranje malih i srednjih poduzeća*. Zagreb, Binoza press d.o.o., Zagreb i Hrvatska private equity i venture capital asocijacija, Zagreb, str. 117-124.

Routledge & CRC Press. 2021. *Cohesion and Growth: The Theory and Practice of European Policy Making*. [online] Available at: <<https://www.routledge.com/Cohesion-and-Growth-The-Theory-and-Practice-of-European-Policy-Making/Molle/p/book/9781138846630>> (10..9.2021.)

Ruhe, S. (2008.). Usporedba leasinga i kredita – što MSP odabiru za stabilan rast? Iskustvo EBRD –a u Hrvatskoj. U Cvijanović, V., Marović, M., Sruck, B. (ur.), *Financiranje malih i srednjih poduzeća* (str. 79-82). Zagreb: Binoza press d.o.o.

Sruck, B. (2008.) Problemi financiranja MSP u Hrvatskoj. U Cvijanović, V., Marović, M., Sruck, B. (ur.), *Financiranje malih i srednjih poduzeća* (str. 79-82). Zagreb: Binoza press d.o.o.

Szczepański, M. (2016) *Barriers to SME growth in Europe*. European Union. Dostupno na: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/583788/EPRS_BRI\(2016\)583788_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/583788/EPRS_BRI(2016)583788_EN.pdf) (20.3.2021.)

Stojanović, S., Mrvica Mađarac, S., i Glavota, M. (2016.) *Financiranje poduzetništva iz fondova Europske unije*. *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E*, 6(2), str. 161-175. Preuzeto s: <https://hrcak.srce.hr/170949> (11.4.2021.)

Škrtić, M. & Mikić, M. (2009.) Internacionalizacija malih i srednjih poduzeća Republike Hrvatske. *Ekonomski pregled : mjesečnik Hrvatskog društva ekonomista Zagreb*, 60 (5/6), 290-311. (27.8.2021.)

Šturlić, K. (2020.). *Financiranje malog i srednjeg poduzeća u Republici Hrvatskoj*, Završni rad, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, preuzeto s: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:148:274297> (09.09.2021.)

Učkar, D. & Grgić, J. (2016.) Specifičnosti financiranja sektora malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba sa stanjem u Europskoj uniji. U: Stojanović, A. & Šimović, H. (ur.) *Aktualni problemi i izazovi razvoja financijskog sustava*. Zagreb, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, str. 229-249.

Vasilescu, L. (2014) Accessing Finance for Innovative EU SMEs: Key Drivers and Challenges, *Economic Review: Journal of Economics and Business*, ISSN 1512-8962, University of Tuzla, Faculty of Economics, Tuzla, Vol. 12, Iss. 2, pp. 35-47. Dostupno na: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/193838/1/econ-review-v12-i2-p035-047.pdf> (20.3.2021.)

Vidučić, Lj., Pivac, S., Rimac Smiljanić, A. i Pepur S. (2009.) Croatian SMEs: Current Stage and Prospect. *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 12(4), str. 132. Vidučić, Lj., Pivac, S., Rimac Smiljanić, A. i Pepur S. (2009) Croatian SMEs: Current Stage and Prospect. *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 12(4), str. 132.

Vrhovec Žohar, K. & Klopotan, I. (2014.) Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji: Izazov uvođenja jedinstvene valute 12 godina poslije. *Tehnički glasnik*, 8 (4), str. 443-450. (20.6.2021.)

Vuković, K. (2012.) Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji. Varaždin. Fakultet organizacije i informatike.

Popis slika

Slika 1: Broj zaposlenika, godišnji promet i ukupna godišnja bilanca.....	10
Slika 2: Tri vrste poduzeća prema kriterijima	11
Slika 3: Vanjski izvori financiranja malih i srednjih poduzeća.....	25
Slika 4: EBITDA	27
Slika 5: Stopa odobrenih bankovnih kredita	29
Slika 6: Ulaganja poduzetničkog kapitala u % BDP-a.....	30
Slika 7: Kanali podrške MSP-ovima	38
Slika 8: ESIF tematska područja	39
Slika 9: ESIF potrošnja po zemljama članicama	40
Slika 10: Horizon 2020 - programska struktura	41
Slika 11: Novi krediti MSP-ova, srednja stopa rasta.....	45
Slika 12: Nominalne kamatne stope MSP-ova, srednja stopa rasta	46
Slika 13: Udio MSP-ova koji koriste promotivne fondove	49

Popis grafova

Graf 1: Udio MSP-ova prema vrsti djelatnosti.....	15
Graf 2: Udio mikro, malih i srednjih poduzeća u EU-28 i zemljama članicama u 2018. ...	16
Graf 3: Udio MSP-ova prema rastu prihoda.....	17
Graf 4: Ukupna zaposlenost, prihod i izvoz prema veličini poduzeća u 2019. godini.....	21
Graf 5: Udio MSP-ova u kojima je digitalizacija prioritet	51
Graf 6: Udio digitalizacije u poslovanju.....	52
Graf 7: Utjecaj digitalizacije na zaposlenost u MSP-ovima u idućih pet godina.....	52
Graf 8: Vanjski utjecaji na poslovanje odabranih zemalja	54
Graf 9: Anketa udruženja Eurochambres	55

Popis tablica

Tablica 1: Struktura poduzeća s obzirom na veličinu.....	19
Tablica 2: Veličina poduzeća i zaposlenost, ukupan prihod i zaposlenost.....	20
Tablica 3: Prosječan broj zaposlenih i produktivnost u mikro i malim poduzećima	22
Tablica 4: Promjene u potrebi za različitim vrstama financiranja europskih MSP-ova.....	50

Životopis studenta

Marta Vučetić rođena je 24.6.1997. godine u Zagrebu. Svoje je školovanje započela u osnovnoj školi Malešnica, nakon čega je upisala gimnaziju Lucijana Vranjanina. Budući da je imala izraženi interes prema upravljanju financijama, upisala je 2016. godine Ekonomski fakultet u Zagrebu. Tijekom studiranja radila je povremene studentske poslove te je na četvrtoj i petoj godini djelovala u studentskoj udruzi Ekonomska klinika, gdje je još uvijek u timu financija. Također je bila dio mnogih konferencija, od kojih je neke i u poslovnih događanja gdje je razvila inicijativu za vođenje svog poduzeća u budućnosti. Od njezinih vještina, na prvom se mjestu izdvaja otvorenost i komunikativnost, zatim sposobnost za rad u timu te posjeduje i dobre prodajne vještine. Također, aktivno koristi engleski te poznaje i njemački jezik, za kojeg posjeduje DSD diplomu.

Trenutno je zaposlena u Plivi, gdje radi u odjelu nabave za grupaciju Teva. Svoje slobodno vrijeme voli provoditi u prirodi, vozeći bicikl ili uređivajući okoliš. Također, najviše voli biti u prisustvu ambicioznih i vedrih ljudi te voditi konstruktivne razgovore.