Obilježja i značenje malih i srednjh poduzeća za hrvatsko gospodarstvo

Katuša, Ivan

Master's thesis / Diplomski rad

2017

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Agriculture / Sveučilište u Zagrebu, Agronomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:204:605175

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**



Repository / Repozitorij:

Repository Faculty of Agriculture University of Zagreb







SVEUČILIŠTE U ZAGREBU

AGRONOMSKI FAKULTET

OBILJEŽJA I ZNAČENJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA ZA HRVATSKO GOSPODARSTVO

DIPLOMSKI RAD

Ivan Katuša

Zagreb, rujan, 2017.

SVEUČILIŠTE U ZAGREBU

AGRONOMSKI FAKULTET

Diplomski studij:

Agrobiznis i ruralni razvitak

OBILJEŽJA I ZNAČENJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA ZA HRVATSKO GOSPODARSTVO

DIPLOMSKI RAD

Ivan Katuša

Mentor: doc. dr. sc. Josip Juračak

Zagreb, rujan, 2017.

SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
AGRONOMSKI FAKULTET

IZJAVA STUDENTA

O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Ja, Ivan Katuša, JMBAG 0178089124, rođen 16. prosinca, 1992. u Zadru, izjavljujem da sam samostalno izradio diplomski rad pod naslovom:

OBILJEŽJA I ZNAČENJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA ZA HRVATSKO GOSPODARSTVO

Svojim potpisom jamčim:

- da sam jedina autorica/jedini autor ovoga diplomskog rada;
- da su svi korišteni izvori literature, kako objavljeni tako i neobjavljeni, adekvatno citirani ili parafrazirani, te popisani u literaturi na kraju rada;
- da ovaj diplomski rad ne sadrži dijelove radova predanih na Agronomskom fakultetu ili drugim ustanovama visokog obrazovanja radi završetka sveučilišnog ili stručnog studija;
- da je elektronička verzija ovoga diplomskog rada identična tiskanoj koju je odobrio mentor;
- da sam upoznata/upoznat s odredbama Etičkog kodeksa Sveučilišta u Zagrebu (Čl. 19).

U Zagrebu, dana _____ _____

Potpis studenta

SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
AGRONOMSKI FAKULTET

IZVJEŠĆE

O OCJENI I OBRANI DIPLOMSKOG RADA

Diplomski rad studenta **Ivan Katuša**, JMBAG 0178089124, naslova

OBILJEŽJA I ZNAČENJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA NA HRVATSKO GOSPODARSTVO

obranjen je i ocijenjen ocjenom _____ , dana _____

Povjerenstvo: potpisi:

1. Doc.dr.sc Josip Juračak mentor _____
2. Doc.dr.sc Lari Hadelan član _____
3. Doc.dr.sc. Vesna Očić član _____

Sadržaj

1. Uvod ... 1
   1.1. Cilj rada ... 2
2. Metode istraživanja ... 3
3. Značajke malih i srednjih poduzeća ... 4
   3.1. Povijesni kontekst malih i srednjih poduzeća ... 5
   3.2. Pojam i oblici malih i srednjih poduzeća ... 8
      3.2.1. Inokosna poduzeća ... 9
      3.2.2. Partnerstva ... 10
      3.2.3. Društvo s ograničenom odgovornošću ... 12
      3.2.4. Dioničko društvo ... 12
      3.2.5. Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo OPG ... 13
   3.3. Prednosti i nedostaci malih i srednjih poduzeća ... 15
4. Posebnosti malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim zemljama ... 17
   4.1. Problemi financiranja malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim zemljama ... 17
   4.2. Ostala ograničenja razvoja malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim zemljama ... 18
5. Značenje malih i srednjih poduzeća za hrvatsko gospodarstvo ... 21
   5.1. Kriteriji klasifikacije poduzeća ... 22
   5.2. Infrastruktura za razvoj malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj ... 26
   5.3. Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj ... 30
   5.4. Ograničavajući čimbenici daljnjeg razvoja malih i srednjih poduzeća ... 32
   5.5. Značaj malih i srednjih poduzeća u hrvatskom gospodarstvu ... 33
6. Analiza poslovanja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj ... 35
7. Zaključak ... 46
8. Literatura ... 48
9. Prilog ... 50

Sažetak

Diplomskog rada studenta **Ivan Katuša** naslova

OBILJEŽJA I ZNAČENJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA NA HRVATSKO GOSPODARSTVO

Značaj malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj ogleda se u činjenici da mala i srednja poduzeća čine više od 90% od ukupnog broja svih poduzeća te da ovaj sektor zapošljava više od 48% svih zaposlenih u zemlji. Unatoč navedenim podacima u Republici Hrvatskoj uočljiv je nezadovoljavajući tempo pokretanja poduzetničkih inicijativa i financijske snage malih i srednjih poduzeća.

Cilj ovog rada odnosno doprinos je analiza poslovanja malih i srednjih poduzeća u razdoblju od 2002. do 2015. godine. Sredinom analiziranih razdoblja gospodarstvo je pogođeno negativnim utjecajem globalne ekonomske krize. Što se najviše očituje u padu prihoda malih poduzeća u 2009. godini.

Ključne riječi:*mala i srednja poduzeća, gospodarstvo, prihodi*

Summary

Of the master's thesis - student **Ivan Katuša,** entitled

CHARACTERISTICS AND SIGNIFICANCE OF SMALL AND MEDIUM SIZED BUSINESSES FOR CROATIAN ECONOMY

The importance of small and medium enterprises (SME's) in Croatia is evident through the fact that 90% of all enterprises in the country fall under this category, and that this sector employs more than 48% of all employed in the country. However, there is an obvious non-satisfactory rate of new entrepreneurial ventures and a weak SME strength. The main contribution of this paper is the analysis of the performance of SME's in Croatia in the period from 2002. to 2015. Half-way through the analyzed period (2008.) the economy was negatively influenced as a result of the global economic crisis. This is primarily evident through the fall in revenue of SME's in 2009.

Keywords: small and medium sized businesses, economy, incomes

1. Uvod

Mala i srednja poduzeća važan su segment svakog gospodarstva, kako po broju poduzeća tako i zbog činjenice da u većini zemalja otvaraju najveći broj radnih mjesta (BECK i LEVINE, 2003.). No, treba naglasiti da se mala gospodarstva tj. mala i srednja poduzeća susreću s jačim ograničenjima rasta nego velika poduzeća. Suočavaju se s većim kamatnim stopama i užim izborom mogućnosti financiranja te su puno osjetljivija na lošu regulaciju i ostale poteškoće vezane za institucionalno okruženje.

Značaj malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj ogleda se u činjenici da mala i srednja poduzeća čine više od 99% od ukupnog broja svih poduzeća te da ovaj sektor zapošljava više od 48% svih zaposlenih u zemlji. Unatoč ovakvim podacima vidljivo je nezadovoljstvo što se tiče pokretanja poduzetničkih inicijativa te financijske snage malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, problemi s konkurentnošću te proizvodnjom visokokvalificiranih proizvoda i sl.

No, zbog činjenice da malo gospodarstvo potiče privatno vlasništvo i poduzetničke sposobnosti, pridonosi povećanju proizvodnje i izvoza te potiče zapošljavanje, potrebno je određenim mjerama i programima poticati njegov daljnji razvoj.

Mala i srednja poduzeća potencijalni su izvori stvaralačke energije koja može pridonijeti dinamici hrvatskog gospodarstva. Upravo malo i srednje poduzetništvo otvara većinu radnih mjesta. Prilagodljivost i sposobnost brzog odgovora na promjene gospodarskih prilika čini ga dragocjenim segmentom gospodarstva. Treba imati na umu da je konačni cilj stvaranje najdinamičnijeg i međunarodno najusmjerenijeg sektora gospodarstva, stoga su mala i srednja poduzeća okvir za realizaciju privatnih poduzetničkih inicijativa, koje čine osnovu gospodarstva i socijalne uključenosti u širem smislu (BISTRIČIĆ i AGATIĆ, 2011.).

1.1. Cilj rada

Cilj ovog diplomskog rada je odrediti ulogu i značaj malih i srednjih poduzeća za hrvatsko gospodarstvo analizom raspoloživih podataka i primjenom odabranih pokazatelja.

Opće je poznato da su baš mala i srednja gospodarstva važan segment svakog gospodarstva posebice u poljoprivrednom sektoru.

2. Metode istraživanja

U izradi diplomskog rada korištene su metode deskripcije i komparacije. Prilikom obrade podataka primijenjene su metode opisne statistike, uključujući tablične i grafičke prikaze. Značaj malih i srednjih poduzeća određen je kroz njihove udjele u broju zaposlenih, broju poduzeća, financijskom rezultatu, prosječnim neto plaćama i ostalim pokazateljima. Također su korišteni vremenski nizovi, indeksi i stope promjene za prikaz i analizu kretanja.

Za analizu su korišteni podaci iz Analize financijskih rezultata poduzetnika Republike Hrvatske (FINA 2002. - 2015.).

3. Značajke malih i srednjih poduzeća

Mala i srednja poduzeća predstavljaju značajan dio ukupnog gospodarstva svake zemlje. Što potvrđuje i činjenica da preko 95% svih poduzeća čine upravo mala i srednja poduzeća, kako u razvijenim tako i u tranzicijskim zemljama odnosno zemljama u razvoju. Prema istraživanjima Svjetske Banke, nakon globalne financijske krize, gospodarstva diljem svijeta su se počela orijentirati na mala i srednja poduzeća, gledajući ih kao generatore ekonomskog rasta i novih radnih mjesta (BECK i LEVINE, 2003.).

Često se mala i srednja poduzeća promatraju kao jedna cjelina zbog mnogih sličnosti u njihovu poslovanju. Kad govorimo o karakteristikama malih poduzeća treba naglasiti kako baš ona zadovoljavaju veliki dio potražnje za robama i uslugama koje velika poduzeća teško mogu ostvariti. Zbog svoje veličine mala su poduzeća prilično fleksibilnija što im omogućuje vrlo elastičnu ponudu i prilagodbu kretanjima potražnje na tržištu.

Nadalje, pri zapošljavanju, malim poduzećima odgovara relativno univerzalni tip zaposlenika, kao i opreme, koji npr. u procesu proizvodnje mogu obavljati razne poslove. Isto tako, iz prakse je vidljivo kako pokazuju veću i bržu spremnost zamjene stare tehnologije novom.

U svijetu postoje mnogobrojni kriteriji za razvrstavanje poduzeća na mala, srednja i velika poduzeća što znači da niti u stručnoj literaturi ne postoji zajednički stav o tom pitanju, pa je stoga jako teško vršiti uspoređivanja malih, srednjih i velikih poduzeća između različitih zemlja. Poduzeća se mogu promatrati i razvrstavati temeljem:

- veličine imovine,
- godišnjeg prihoda od prodaje,
- broja zaposlenih,
- obujma ostvarene proizvodnje,
- razine tehničke opremljenosti,
- obujma i karaktera proizvodnje i izvršenih usluga,
- karaktera upravljanja,
- vlasništva nad sredstvima za proizvodnju,

- tehničke opremljenosti poduzeća,
- načina proizvodnje i vrsta proizvodnje tehnika,
- oblika vlasništva,
- organizacijske strukture
- pripadnosti instituciji kod koje je registrirano odgovarajuće društvo i sl. (SIROPOLIS, 1995.)

Subjekti u sektoru malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj razvrstani su prema kriterijima koji su definirani Zakonom o računovodstvu (N.N. 109/07) i Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva (N.N. 29/02;63/07).

Poduzeća se temeljem Zakona o računovodstvu razvrstavaju na male, srednje i velike ovisno o sljedećim pokazateljima:

- zbroj bilance nakon odbitka gubitka
- godišnji prihod od prodaje
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine.

Vrijedi napomenuti da je posljednji kriterij i najznačajniji, jer prosječan broj zaposlenih radnika ima najviše prednosti u odnosu na druge kriterije, između ostalog zato što je transparentan i usporediv, otporan je na inflaciju, nije pod utjecajem kupovne moći dolara, lako se zapaža i razumije, omogućava dobru usporedbu između poduzeća iste branše, dostupan je i lako ga je doznati od poduzeća. Jedan od bitnih nedostataka ovog kriterija je različita produktivnost i ekonomska efikasnost pojedinih privrednih struktura, pa isti broj radnika ne mora stvarati, pri istom proizvodu istu vrijednost proizvodnje. Drugi nedostatak se ogleda u nepostizanju jednostavnih stavova po zemljama u pogledu broja zaposlenih, kao granice između malih, srednjih i velikih poduzeća.

3.1. Povijesni kontekst malih i srednjih poduzeća

Mala poduzeća kroz povijest nisu bila u centru pažnje iako nas brojna povijesna istraživanja daleke ljudske prošlosti navode na zaključke o postojanju nekih primitivnih oblika malih i srednjih poduzeća. Usprkos tome, o malim i srednjim poduzećima se

intenzivnije počelo govoriti i ozbiljnije razmatrati njihov značaj u ekonomiji suvremenih zemalja tek krajem prošlog stoljeća.

Prvi poznati zapisi o malim poduzećima zabilježeni su prije otprilike 4000 godina, tako da možemo zaključiti da je malo poduzeće postojalo u gotovo svim kulturama starih naroda. Većina starih naroda u koje možemo svrstati Arape, Babilonce, Egipćane, Židove, Grke, Feničane i Rimljane su neprestano razvijali mala poduzeća. Proizvodi i usluge tadašnjih poduzetnika veoma često su bili nekvalitetni i loši, pa se nerijetko događalo da kupci budu prevareni i pokradeni.

Najpoznatiji sačuvani zakonik drevne Mezopotamije iz 18. stoljeća prije Krista, kojeg je izdao babilonski kralj Hamurabije (1792. pr. Kr. – 1750. pr. Kr.), sastoji se od tri dijela od kojih je drugi dio podijeljen na 282 članka koji su ustvari konkretni zakonski propisi koji među ostalim štite potrošače i male poduzetnike od prevare i zlouporabe.

Prije Hamurabija također su postojali pokušaji donošenja jednog jedinstvenog pravnog akta poput zakonika Ur-Namua (oko 2050. pr. Kr.) koji se smatra najstarijim pisanim pravnim aktom, zakonika Bilalame (1930 pr. Kr.) i zakonika Lipit-Ištara (1870. pr. Kr.). Svi ti poznati pravni akti obuhvaćaju sve važne segmente društva i propisuju određene kazne za prekršioce istog zakona.

U znanstvenim knjigama postoje razne definicije malih i srednjih poduzeća, a prije no što se donijela zajednička definicija na razini cijele Europske Unije, različite zemlje imale su različite definicije malih i srednjih poduzeća. U Velikoj Britaniji mala poduzeća su obuhvaćala one firme koje su imale do 200 zaposlenih, dok se za Francusku taj broj kretao od 6 do 50, a u srednjim od 51 do 500 zaposlenih. Njemačka je za određivanje malih i srednjih poduzeća osim broja zaposlenih uzimala u obzir i ukupni godišnji prihod poduzeća.

Od presudne je važnosti postojanje zajedničke definicije malih i srednjih poduzeća na razini cijele Europske Unije jer se ona koristi kao osnova za odluke o državnoj pomoći i strukturnim fondovima te cjelokupno zakonodavstvo Europske unije. To znači da različite kategorije malih i srednjih poduzeća (mikro, male i srednje firme) moraju biti definirane kako bi se mogla garantirati ekonomska pravednost među sudionicima na tržištu, odnosno pravna sigurnost, dok upravnim sustavima zemalja članica omogućava laku primjenu.

Prva službena definicija malih i srednjih poduzeća za područje cijele Europske Unije donesena je 3. travnja 1996. godine, da bi tijekom Samita predsjednika država i vlada Europske Unije u trećem mjesecu 2000. godine u Lisabonu, sektor malih i srednjih poduzeća bio označen kao jedan od ključnih čimbenika u postizanju cilja kako bi Europska Unija postala najkonkurentnija i najdinamičnija privreda u svijetu do 2010. godine.

Nedugo zatim usvojena je Europska povelja za mala poduzeća, kojom se upućuje poziv Europskoj komisiji i svim zemljama članicama Europske Unije da podupiru mala poduzeća s ciljem:

- jačanja inovativnog i poduzetničkog duha kako bi se europska poduzeća lakše nosila s izazovima koji ih očekuju u budućnosti;
- stvaranje pravnog, poreznog i administrativnog okvira povoljnog za poduzetničke aktivnosti kako bi se poboljšao poduzetnički status;
- sigurnijeg pristupa tržištima na osnovi olakšavajućih uvjeta;
- poticanja istraživanja i kvalitativne tehnologije;
- lakšeg i jednostavnijeg pristupa izvorima financiranja tijekom cijelog poslovanja poduzeća;
- postizanja najkonkurentnijeg konteksta Europske Unije na svjetskoj razini;
- povećanje pažnje za potrebe malih poduzeća;
- promicanje vrhunske podrške malim poduzećima (SIROPOLIS, 1995.).

Kako bi se navedeni ciljevi ostvarili postavljene su osnovne smjernice:

- obrazovanje i obuka poduzetnika
- jeftinije i brže pokretanje poslovanja
- bolje zakonodavstvo i pravna regulativa
- dostupnost vještina
- unapređenje pristupa internetu
- veća korist iz jedinstvenog tržišta
- oporezivanje i financijska problematika
- jačanje tehnološkog kapaciteta malih poduzeća
- iskorištavanje uspješnih modela e-poslovanja i razvoj najkvalitetnijih oblika podrške malim tvrtkama

- ostvarivanje jače i efikasnije zastupljenosti interesa malih poduzeća na razini Unije i država članica. (SIROPOLIS, 1995.)

U trećem mjesecu 2003. godine Europska komisija je na temelju Preporuke broj 96/280 EZ zamijenila definiciju iz 1996. godine i donijela novu definiciju o malim i srednjim poduzećima koja se sastoji od deklaracije o karakteru poduzeća. Preporuka obuhvaća pravne subjekte, osobe koje su uključene u privredne aktivnosti kao profesiju, kućne radinosti i obrte. Nova definicija je donesena s ciljem unapređenja poduzetništva, investicija i rasta gospodarstva.

3.2. Pojam i oblici malih i srednjih poduzeća

Kako navode Škrtić i Mikić (2011.), poduzeće kao povijesni oblik društvene organizacije rada može se definirati kao gospodarska, tehničko-tehnološka, ljudska, organizacijska i pravna cjelina koja rabi i kombinira odgovarajuće inpute, stvarajući proizvod i usluge namijenjene tržištu s ciljem stvaranja profita, ali i ostvarenja drugih ciljeva.

Uzimajući u obzir povijesnu dimenziju razvoja poduzeća, kao prvi pojavni oblik poduzeća javlja se inokosno poduzeće, a zatim su slijedili razni oblici obiteljskih poduzeća i ortačkih društava te su na kraju nastala dionička društva.

U ekonomskoj teoriji i gospodarskoj praksi uobičajena je podjela poduzeća na mala, srednja i velika. Za klasifikaciju malih i srednjih poduzeća potrebno je utvrditi osnovne kriterije, a oni su: kvantitativni i kvalitativni kriteriji te kriteriji osnivanja poduzeća. Kao kvantitativni kriteriji u većini zemalja uzimaju se:

- zbroj bilance nakon odbitka gubitka
- godišnji prihod od prodaje
- godišnji prihod zaposlenih.

Kvalitativni pokazatelji klasifikacije su: oblik vlasništva, kvaliteta organizacijske strukture, adaptabilnost poslovnog programa i sl. Prema D. Meadu, postoje dvije osnovne grupe malih i srednjih poduzeća s obzirom na čimbenike koji su utjecali na njihovo osnivanje:

- mala i srednja poduzeća osnovana pod utjecajem ponude koja čine osnovu za nekvalitetan razvoj. Javljaju se kao posljedica neuspjeha privrede neke zemlje i u vrijeme recesije. Motiv za njihovo osnivanje je nezaposlenost.
- mala i srednja poduzeća osnovana pod utjecajem ekspanzije potražnje koja predstavljaju logičan i prirodan put nastajanja poduzeća (ŠKRTIĆ i MIKIĆ,2011.).

3.2.1. Inokosna poduzeća

Inokosna poduzeća imaju samo jednog vlasnika. Jedina ograničenja za takva poduzeća su obveze prema državnim propisima i ograničenja u financijskim resursima. Najveća odgovornost je odgovornost prema potencijalnim kupcima, ali i prema vjerovnicima, jer ako se ne podmiruju obveze prema njima, vlasnik može propasti. Inokosna poduzeća su mala poduzeća koja su većinom orijentirana na uža, lokalna tržišta. Najčešće proizvode jedan ili nekoliko sličnih ili srodnih proizvoda.

Kao dva osnovna motiva za osnivanje inokosnog poduzeća mogu se navesti:

- osiguravanje egzistencije svoje obitelji, te
- zarada i bogaćenje (osnovni cilj).

Kod inokosnih poduzeća vlasnik je ujedno i poduzetnik, glavničar, menadžer i radnik, a u posao su često uključeni i ostali članovi njegove obitelji. Vlasnik ima potpunu kontrolu nad odlukama koje donosi, veću fleksibilnost, brzo se prilagođava promjenama uvjeta na tržištu, ima veću slobodu i direktnu kontrolu nad prihodima i rashodima.

Nedostaci su u tome što vlasnik vodi posao sa samo jednim poslovnim ciljem, mora sam donositi poslovne odluke, pa se stoga kao najveći nedostatak takvih poduzeća navodi neograničena odgovornost poduzetnika.

Tablica 1. Prednosti i nedostaci inokosnog vlasništva

PREDNOSTI INOKOSNOG VLASNIŠTVA	NEDOSTACI INOKOSNOG VLASNIŠTVA
Sloboda	Neograničena odgovornost
Lakoća osnivanja	Pomanjkanje kontinuiteta
Mali troškovi pokretanja	Teškoća dobivanja kredita
Porezne pogodnosti	Predodžbe nestabilnosti

Izvor: Škrtić, M. i Mikić, M. 2011., Poduzetništvo, Sinergija, Zagreb, str. 131

Kako je inokosno poduzeće relativno lako osnovati jer njegovo osnivanje zahtijeva samo nekoliko potrebnih dozvola zbog sigurnosti njihova vlasnika, ali i zbog ostalih već navedenih prednosti inokosno vlasništvo je najraširenija oblik organizacije u koji spada oko 70% svih poduzeća.

3.2.2. Partnerstva

Partnerstvo ili ortaštvo, prema Škrtiću (2006.), označuje ugovorom zasnovan obvezno-pravni odnos kojim se ugovorne stranke obvezuju udružiti svoj trud (rad) i/ili svoju imovinu u cijelosti ili djelomice radi postizanja nekog zajedničkog cilja. Ortaci mogu biti fizičke i pravne osobe koje se moraju dogovoriti o zajedničkom cilju ortaštva. Imovinu ortaštva čine ulozi ortaka (glavnica) te imovina stečena poslovanjem ortaštva.
U ortaštvo se mogu udružiti bilo koje dvije ili više osoba. Svaka osoba koja se udruži u partnerstvo pristaje osigurati dio potrebnog rada i kapitala te je spremna dijeliti profit i gubitke sa ostalim strankama. Partneri u posao unose različite elemente kao što su financijska podrška, ideje, rad, stručnost, vještine i sl.

Dvije su važne stvari u partnerstvima:

- partneri se mogu zakonski obvezati za partnerstvo ugovorom ili nekom drugom obavezom;
- partnerstva su poduzeća s neograničenom odgovornošću.

Kako navode Horvat i Tintor (2006.) ortaci sudjeluju u dobiti i gubitku društva sukladno ortačkim ulozima. Svaki ortak ima pravo i obvezu voditi poslove ortakluka, ako drugačije nije ugovoreno, te je ovlašten zastupati ortačku zajednicu. Ortaci mogu između sebe izabrati osobu koja će voditi poslove ortakluka (poslovođa) i koji se smatra opunomoćenikom ortaka. Svaki ortak može uvijek istupiti iz ortakluka osim u nevrijeme ili na štetu ostalih ortaka, a ortak može biti i isključen iz ortakluka po jednoglasnoj odluci svih ostalih ortaka, ako za to postoje važni razlozi, primjerice zbog povreda obveza iz ugovora, pada pod stečaj, oduzimanjem poslovne sposobnosti ili gubitka povjerenja.

Partnerstvo prestaje nakon ostvarenja zajedničkog cilja ili u slučaju nemogućnosti ostvarenja istog, propašću imovine partnera, istekom vremena na koje je sklopljen ugovor o partnerstvu, sporazumom između partnera, smrću tj. prestankom postojanja pravne osobe ili istupom ortaka ako ortakluk ima dva člana. Ako dođe do prestanka partnerstva, dijeli se zajednička imovina i to tako da se prvo podmiruju dugovi, zatim se vraćaju ulozi, a ostatak imovine se dijeli sukladno ulozima.

Tablica 2. Prednosti i nedostaci ortaštva

PREDNOSTI ORTAŠTVA	NEDOSTACI ORTAŠTVA
Veći izbor talenata	Neograničena odgovornost
Veći ulog novca	Pomanjkanje kontinuiteta
Lakoća osnivanja	Teškoća prijenosa vlasništva
Moguće porezne pogodnosti	Mogućnost prisilne likvidacije

Izvor: Škrtić, M. 2006., Poduzetništvo, Sinergija, Zagreb, str. 165

Prema navedenom, osobe koje žele veću fleksibilnost kompanije u koju ulažu stručnost, ideje, imovinu, ali i koje su spremne preuzeti određeni rizik i odgovornost, odabir osnivanja partnerstva ili ortaštva i usvajanja njegove strukture može postati odličan izbor.

3.2.3. Društvo s ograničenom odgovornošću

Društvo s ograničenom odgovornošću (Škrtić, 2006.) trgovačko je društvo u koje jedna ili više osoba ulažu temeljne uloge kojima sudjeluju u unaprijed dogovorenome temeljnom kapitalu. Temeljni ulozi ne moraju biti jednaki. Pri osnivanju društva svaki osnivač može preuzeti samo jedan ulog.

Društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.) može osnovati jedna ili više osoba. Broj članova ovog društva je neograničen. Najčešće se osniva kada je riječ o manjem broju osnivača i kada se ulaže kapital koji je manji nego kod dioničkog društva. Društvo s ograničenom odgovornošću je uz obrt najčešći oblik organiziranja poduzetničkog pothvata malih poduzetnika.

Društvo za preuzete obveze prema trećim osobama odgovara neograničeno cijelom svojom imovinom, a svaki član odgovara samo imovinom koju je unio u društvo. Dobit društva dijeli se članovima u omjeru uplaćenih temeljnih uloga. Društvo s ograničenom odgovornošću osniva se donošenjem društvenog ugovora ako društvo osnivaju dvije ili više osoba, odnosno izjavom o osnivanju, ako je osnivač jedna osoba.
Organi društva su:

- skupština,
- uprava i
- nadzorni odbor.

Društvo s ograničenom odgovornošću prestaje postojati zbog sljedećih razloga: zbog proteka vremena, ako je društvo osnovano na određeno vrijeme, odlukom članova društva, pripajanjem drugom društvu ili spajanjem u novo društvo, stečajem ili likvidacijom te ukidanjem društva.

3.2.4. Dioničko društvo

Prema Škrtiću (2006.) dioničko društvo je trgovačko društvo u kojemu članovi (dioničari) ulozima sudjeluju u temeljnom kapitalu društva podijeljenom na dionice.

Dioničko društvo za svoje obveze prema trećim osobama odgovara cijelom svojom imovinom, dok članovi društva ne odgovaraju svojom imovinom za obveze društva. Dioničar može biti svaka fizička i pravna osoba. Broj dioničara nije propisan zakonom, ali društvo može imati i samo jednog člana. Dioničko društvo može biti osnovano na dva načina: simultano i sukcesivno.

Dioničari svoje uloge (vrijednost dionice) uplaćuju u novcu, ali mogu prenositi i stvari i prava. Prava koja dioničari stječu uplatom u vrijednosti dionice su pravo sudjelovanja u upravljanju društvom, pravo na dividende te pravo na ostatak likvidacijske ili stečajne mase u slučaju prestanka društva. Temeljni akt društva je statut koji utvrđuje tvrtku, sjedište, predmet poslovanja, visinu temeljnog kapitala, prava i obveze tijela društva, trajanje društva i druga statusna prava društva.

Tijela dioničkog društva su:

- uprava,
- skupština i
- nadzorni odbor.

Dioničko društvo prestaje istekom vremena određenom u statutu, ako je društvo osnovano na određeno vrijeme, odlukom kvalificirane većine članova na glavnoj skupštini, otvaranjem stečajnog postupka, pravomoćnom odlukom suda da je upis društva bio nezakonit, ukidanjem društva, te pripajanjem ili spajanjem drugom društvu. U slučaju prestanka društva, osim stečajem, provodi se likvidacija društva zbog unovčenja imovine i namirenja vjerovnika.

3.2.5. Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo OPG

Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo (OPG) je samostalna gospodarska i socijalna jedinica koju čine punoljetni članovi zajedničkoga kućanstva, a temelji se na vlasništvu i uporabi proizvodnih resursa u obavljanju poljoprivredne djelatnosti ili samo na uporabi proizvodnih resursa u obavljanju poljoprivredne djelatnosti (NN 30/2015).
U svom elementarnom obliku, obiteljsko gospodarstvo je sastavljeno od domaćinstva koje svojom radnom snagom obrađuje svoj posjed. U tom odnosu realizira se

proizvodnja koja iz tog odnosa proizlazi te se jednim dijelom vraća u domaćinstvo za podmirenje njegovih prehrambenih potreba (DEFILLIPIS,1993).

Djelatnosti OPG-a mogu biti primarne, a to je bavljenje poljoprivredom, i dopunske, a to su one djelatnosti koje su povezane s poljoprivredom, a glavni i jedini zadatak im je omogućiti bolje korištenje proizvodnih kapaciteta i bolje korištenje rada članova OPG-a. Uvjet za svrstavanje u dopunsku djelatnost je da dohodak po toj osnovi ne bude veći od dohotka ostvarenog od primarne poljoprivredne djelatnosti. (Novac. net 2012.).

U Republici Hrvatskoj registrirana su sveukupno 173.252 obiteljska poljoprivredna gospodarstva (APPRRR, 2015.) Veličina zemljišta u prosjeku iznosi 5,6 ha. Što se dobne strukture tiče, 59,6 godina je prosječna starost nositelja OPG-a. Mladih nositelja svega je 8.356, dok je udio žena nositeljica OPG-a 31%.

Udio površina koji se nalazi u vlasništvu OPG-ova iznosi 55% dok su ostatci pod koncesijom ili zakupninom.

Obrazovna struktura OPG-a ozbiljno je narušena. 214 nositelja gospodarstava fakultetski je obrazovano što iznosi 0,1% od ukupnog broja gospodarstava.

Vrlo je važan podatak iz 2013. godine koji kaže da su obiteljska poljoprivredna gospodarstva sa 70% doprinijela stvaranju ukupne vrijednosti poljoprivredne proizvodnje od 20 milijardi kuna.

Europska unija sadrži 12 milijuna obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava. Upravo su mala i srednja gospodarstva nositelj europske poljoprivrede. Prosječna veličina OPG-a iznosi 14,2 ha, a svega 30% su gospodarstva veća od 5 ha što potvrđuje važnost malih gospodarstava unutar EU. Prema podatcima iz 2010. godine, 77,8% uloženog rada dolazi od članova samih obitelji što naglašava vlastiti rad kao jedan od temeljnih značajki OPG-ova.

OPG-ovi su vrlo važni, jer su upravo oni neraskidiva poveznica u svjetskoj opskrbi i sigurnosti hrane. Također treba napomenuti da su OPG-ovi ustrajni na očuvanju tradicionalnih prehrambenih proizvoda te samim time doprinose prirodnim resursima, odnosno prirodnom bogatstvu. Obiteljska poljoprivredna gospodarstva predstavljaju i određenu “snagu” za lokalni gospodarski rast i razvoj (Graziano da Silve, 2014.).

Što se problematike OPG-ova tiče, osnovni problem leži u konkuretnosti i slaboj efikasnosti u odnosu na velike proizvođače. Nadalje, veliki problemi leže u većim prosječnim troškovima, nižim prinosima te lošijim uvjetima što se financiranja tiče.

3.3. Prednosti i nedostaci malih i srednjih poduzeća

Upravljanje poduzećem predstavlja kontinuirani proces kojim se pokreće i usmjerava poslovna aktivnost u svrhu postizanja ciljeva poslovanja. Osnovna svrha upravljanja poduzećem je donošenje poslovnih odluka kojima se kombiniraju resursi zbog ostvarivanja poslovnih ciljeva poduzeća, kao i ostvarivanja stabilne tržišne pozicije, rasta i razvoja. Ali sva poduzeća se međusobno razlikuju po nečemu, pa tako i mala i srednja poduzeća. Isto tako svaki oblik poduzetničke aktivnosti ima svoje prednosti i nedostatke, pa će u nastavku biti navedene neke za mala i srednja poduzeća.

Prednosti malih i srednjih poduzeća su sljedeće (HORVAT I TINTOR, 2006.):

- bolja kontrola i nadzor nad procesima, jer se rukovodi izravnim uključivanjem u proces
- lakše prilagođavanje promjenama, jer poduzeće nema krutu strukturu i usko specijalizirane radnike,
- kraće linije komunikacije i bolja informiranost svih zaposlenih,
- neovisnost jer poduzetnicima omogućuje gotovo u potpunosti autonomiju djelovanja, što nosi sa sobom i veliku odgovornost,
- obiteljsko zapošljavanje i sl.

Nedostaci malih i srednjih poduzeća:

- jedan čovjek zadužen je za veći broj aktivnosti, odnosno procesa (vrlo često svi rade sve),
- za mnoge poslove angažiraju se specijalizirane organizacije (računovodstveni poslovi, održavanje, transport, pravni poslovi i slično),
- veća fluktuacija zaposlenih (zaposlenici pokazuju manju vjernost poduzeću, bez obzira na poslovni uspjeh i veličinu zarade),
- ograničeni financijski resursi,

- ograničeni ljudski resursi (što je posebno uočljivo kada je potrebno izdvojiti čovjeka ili tim za izgradnju sustava upravljanja kvalitetom),
- radni nalozi rijetko se formiraju u pisanom obliku, a zapisi se formiraju samo gdje je neophodno ili gdje se to zakonom zahtijeva.

4. Posebnosti malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim zemljama

Mala i srednja poduzeća u zemljama tranzicije karakteriziraju: otežan pristup netoobrtnom kapitalu i prihvatljivom dugoročnom kreditiranju, pravna i zakonska ograničenja, neprimjerena infrastruktura, visoki transakcijski troškovi te jednim dijelom loša upravljačka i proizvodna iskustva. Dodatne poteškoće koje se javljaju u zemljama tranzicije vezane su uz nedostatak sredstava financiranja malih i srednjih poduzeća.

Osnovni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća mogu se naći u nekoliko osnovnih oblika kao što su vlastita sredstva (štednja), sredstva posuđena od prijatelja i obitelji, sredstva posuđena od individualnih investitora te poslovnih banaka. Makroekonomsko okruženje u zemljama tranzicije je takvo da investitori nemaju na raspolaganju dovoljnu razinu štednje, ne mogu posuditi sredstva od obitelji ili prijatelja te nisu u mogućnosti ni posuditi sredstva od individualnih investitora. Investitorima ne preostaje drugi izbor nego posuditi sredstva od banaka u obliku kredita koji zahtijevaju kolateral (Škare, 2002.).

4.1. Problemi financiranja malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim zemljama

Veliki problemi koji se javljaju u zemljama tranzicije su informacijski problemi koji čine veliku smetnju poslovanju. Djelovanje moralnog hazarda mogu voditi do kreditnog racioniranja banaka. Zbog toga banke podižu kamatne stope i ograničavaju ponudu kredita očekujući rizičnije uvjete, a kao posljedica takvog djelovanja javljaju se povećani transakcijski troškovi za obje strane. Poduzeća u tranzicijskim zemljama većinom se služe internim izvorima financiranja, jer je eksterno financiranje kao što su bankovni krediti, financijski izvori ostvareni na tržištu kapitala, dotacije (subvencije) i neformalni krediti, ovom segmentu teže dostupni (CVIJANOVIĆ I KUSIĆ, 2002.).

Veća se poduzeća suočavaju sa manjim problemima iz nekoliko razloga: mogu imati jače veze s bankama, veće su poslovne jedinice koje zapošljavaju velik broj ljudi pa mogu kasniti s plaćanjima u proračun i sl. Manja poduzeća su lišena takvih mogućnosti,

posebno ako su nova na tržištu. Isto tako, banke su zainteresirane za veće kredite jer je kod takvih kredita manji udio fiksnih troškova.

Poduzeća koja nemaju neku „ozbiljnu“ reputaciju, povijest ili urednu bilancu mogu vrlo lako biti odbijena pri odobravanju kredita. Također, tvrtke koje su većinom u stranom vlasništvu imaju bolju reputaciju nego domaće, osobito ako je ulagač neka velika multinacionalna kompanija s dobrim kreditnim rejtingom.

Zemlje u tranziciji pristupile su formiranju programa za razvoj malog i srednjeg poduzetništva kako bi se izbjegla ograničenja koja se javljaju zbog nepostojanja u potpunosti razvijenih i efikasnih bankarskih i financijskih sustava. Budući da je kvaliteta i obujam financijskog posredovanja u tranzicijskim zemljama daleko niža nego u razvijenim zemljama, zemlje u tranziciji zbog nedostatka vlastitih sredstava okrenule su se prema stranim izvorima financiranja. Izravna strana ulaganja (FDI) su poseban oblik financiranja koji obuhvaća ulaganja u vlasničku glavnicu u iznosu većem od 10% običnih dionica ili glasačkog prava, vlasnički udio reinvestirane dobiti izravnog investitora i ostali izravni investirani kapital koji se sastoji od kreditiranja između izravnog ulagača i njegove podružnice. FDI se u zemljama u tranziciji pokazao kao stabilniji izvor financiranja od bilo kojeg drugog oblika financiranja iz stranih izvora i taj oblik financiranja većinom ne stvara dug u stranoj valuti. FDI ima veliki značaj zbog uvoza proizvodnog i organizacijskog znanja stranih tvrtki (know-how) što je važno zbog restrukturiranja ekonomija u tranziciji prema konkurentnijem sustavu. Od iznimne važnosti je i olakšan pristup drugim tržištima (Ibid. str 880.).

Unatoč brojnim problemima za mala i srednja poduzeća, istraživanja su pokazala da ona gospodarstva koja su se fokusirala na financijski i institucionalni razvoj, olakšavaju malim i srednjim poduzećima pristup tržištu kapitala, što ujedno potiče i njihov razvoj. (BECK i DEMIRGUC – KUNT, 2006.)

4.2. Ostala ograničenja razvoja malih i srednjih poduzeća u tranzicijskim zemljama

Osim već navedenih problema glede financiranja, mala i srednja poduzeća u zemljama tranzicije susreću se s visokim poreznim opterećenjima, čestim promjenama

zakonske regulative, slabom kupovnom moći stanovništva i malom potražnjom za njihovim proizvodima i uslugama, te s korupcijom. Makroekonomska nestabilnost u tim zemljama ima izravne posljedice na ekonomske performanse poduzeća. Kao izvori makroekonomske nestabilnosti mogu se navesti insolventnost države i insolventnost financijskih institucija.

Mala i srednja poduzeća u zemljama tranzicije susreću se sa čestim i iznenadnim promjenama zakona, ekonomskih odluka i mjera što stvara nepovjerenje prema odlukama kreatora ekonomske politike da će se postavljeni ciljevi i ostvariti. Nedostatak kvalitetnih i pravodobnih informacija o svim činjenicama koje imaju utjecaj na poslovne odluke poduzeća ograničenje je s kojim se suočavaju svi poduzetnici u zemljama tranzicije. Potreba institucionalnog osiguravanja vlasničkih i ugovornih prava može se navesti kao najveće ograničenje s kojim se suočavaju mala i srednja poduzeća u zemljama tranzicije.

Ograničenja razvoju malih i srednjih poduzeća u zemljama tranzicije su i: nedostatak organizacijske tržišne infrastrukture, nerazvijen financijski sustav, institucionalna infrastruktura primjerena politici konkurencije, nekvalitetni menadžment, visoke kamatne stope, kratki «grace period» na kredite i sl.

Zbog vjerovanja da se tržišni sustav može uspostaviti samom makroekonomskom stabilnošću ili šok terapijom, mala i srednja poduzeća su se suočila s brojnim problemima i ograničenjima što je dovelo do uvođenja poticajnih mjera za razvoj malog i srednjeg poduzetništva u zemljama tranzicije. Uspješnost provođenja ovih mjera ovisi o visini raspoloživog kapitala za financiranje malog poduzetništva, postojanje kvalitetnih institucija i upravljačkog kadra koji će ih moći provesti (ŠKARE, 2000.).

Iz navedenog možemo zaključiti da se poduzeća u zemljama tranzicije susreću s brojnim ograničenjima prilikom poslovanja, odnosno već i prilikom samog pokretanja biznisa, a kao najveći problem možemo izdvojiti nedostatne izvore financiranja. No, kako je i navedeno u tekstu, ovaj problem može se ublažiti kroz izravna inozemna ulaganja (FDI).

Važnost izravnih inozemnih ulaganja u zemljama tranzicije nije samo u ublažavanju ograničenja za pristup izvorima financiranja, već i u tome da FDI mogu pomoći zemlji u zamjeni i modernizaciji poslovanja, povezivanju sa drugim poduzećima u inozemstvu,

restrukturiranju poduzeća kako bi postalo konkurentnije i sl. Značajnu ulogu pri rješavanju većine navedenih ograničenja u razvoju malih i srednjih poduzeća ima i sama država tj. vlast države koja donosi zakone te koja može kroz razne programe pomoći razvoju malih i srednjih poduzeća u vidu subvencija ili nekih drugih potpora.

5. Značenje malih i srednjih poduzeća za hrvatsko gospodarstvo

Osnovna obilježja hrvatskog gospodarstva ogledaju se u dominantnoj ulozi poduzeća u privatnom vlasništvu, iz četiri najznačajnije djelatnosti (trgovina, prerađivačka industrija, građevinarstvo te prijevoz i skladištenje) malog i srednjeg poduzetništva (COM, 2008.).

Sektor malih i srednjih poduzeća nezaobilazan je faktor gospodarskog razvoja svake zemlje pa tako i Hrvatske. To možemo zaključiti po mnogim elementima, od kojih je jedan svakako i broj takvih poduzeća. U Republici Hrvatskoj mala i srednja poduzeća čine oko 99 % svih registriranih poslovnih subjekata.

Mala i srednja poduzeća svojom aktivnošću mogu uvelike pridonijeti dinamici hrvatskog gospodarstva. Upravo malo i srednje poduzetništvo otvara većinu radnih mjesta. Prilagodljivost i sposobnost brzog odgovora na promjene uvjeta u gospodarstvu čini ga iznimno značajnim sudionikom gospodarstva.

U Republici Hrvatskoj uočljiv je nezadovoljavajući tempo pokretanja poduzetničkih inicijativa i financijske snage malih i srednjih poduzeća. Osim navedenih slabosti sektor je opterećen i ograničen zbog nedostatka obrazovnih programa za poduzetništvo, nekoordiniranosti Vladine politike u stvaranju stimulirajućeg okruženja za poduzetništvo, administrativnim preprekama u raznim fazama životnog vijeka poduzeća, nerazvijenošću financijskog tržišta za zadovoljenje potreba malih i srednjih poduzeća te velikim regionalnim razlikama u poduzetničkim aktivnostima.

Poduzetnička aktivnost bi se trebala poduprijeti uklanjanjem administrativnih prepreka priosnivanju i poslovanju tvrtki te daljnjim razvojem tržišta kapitala. Konkurentnost malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj nije na zadovoljavajućem nivou.

Slaba vanjskotrgovinska i unutrašnja konkurentnost Hrvatske, visoki su troškovi u kombinaciji s niskom dodanom vrijednošću. Slaba potražnja domaćih proizvoda i slaba konkurencija ne pomažu pri nastanku vrhunskih poduzeća, iako ima i takvih. Jedan od velikih nedostataka je i slaba međusobna povezanost domaćih proizvođača i velika ovisnost o stranim dobavljačima inputa za proizvodnju, a i suradnja u obliku klastera je vrlo rijetka.

U procesima prilagođavanja hrvatskog gospodarstva standardima Europske unije poduzetništvo ima odlučujuću ulogu koja proizlazi iz aktiviranja vlastitih resursa, od ljudskih do financijskih. Poduzetnički potencijal zemlje ne ovisi samo o pojedincu, već i okolini koja mora pridonijeti ostvarenju individualne poduzetničke inicijative(EU COM 2008.).

Domaćim malim i srednjim poduzećima nedostaje strategija internacionalizacije poslovanja, iako je struktura ovih poduzeća zadovoljavajuća. Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj ne izvoze visokokvalificirane proizvode visoke dodane vrijednosti. Taj problem se ne odnosi samo na mala i srednja poduzeća već i na velika poduzeća odnosno cijelu ekonomiju jer u Hrvatskoj ne postoje razvijene visokotehnološke branše s moćnim poduzećima koja bi potaknula i mala i srednja poduzeća na razvoj takvih proizvoda(CVIJANOVIĆ, MAROVIĆ, SRUK, 2008.).

No, unatoč navedenim činjenicama poduzetničko okruženje i poduzetnička aktivnost sasvim sigurno se poboljšavaju. Malo gospodarstvo potiče privatno vlasništvo i poduzetničke sposobnosti, generira zapošljavanje i značajno pridonosi povećanju proizvodnje i izvoza. Upravo zbog toga bi trebalo poticati daljnji razvoj malog gospodarstva.

5.1. Kriteriji klasifikacije poduzeća

U teoriji i praksi se primjenjuju različiti kriteriji razvrstavanja poduzetnika. Uobičajeno se koriste kriteriji koji se mogu lako odrediti, a oni mogu biti kvantitativni ili kvalitativni, što će biti prikazano sljedećom tablicom.

Tablica 3. Kriteriji razvrstavanja poduzeća

KVANTITATIVNI KRITERIJI	KVALITATIVNI KRITERIJI
Broj zaposlenih	Grana industrije
	Tržišni udio
Ukupni prihod	Javna odgovornost
	Kotiranje na tržištu kapitala
Ukupna aktiva	Pravni status
	Vlasnička struktura
	Broj kupaca i dobavljača…

Izvor: Žager, K. i suradnici 2009., Računovodstvo malih i srednjih poduzeća, Mikrorad, Zagreb, str. 12

U Republici Hrvatskoj poduzeća se uobičajeno klasificiraju na: mala, srednja i velika. Klasifikacija se provodi zbog ostvarivanja određenih prava (beneficije i pogodnosti vezane uzfinanciranje) i izvršavanja određenih zakonskih obveza (financijsko izvještavanje i revizija). Klasifikacija poduzeća u Republici Hrvatskoj regulirana je odredbama Zakona o računovodstvu. Zakon o računovodstvu regulira računovodstvo poduzetnika kroz definiranje poduzetnika, obvezu vođenja poslovnih knjiga, financijskog izvještavanja, provođenja revizije i drugih oblika nadzora. Sukladno Zakonu o računovodstvu u nastavku će tablicom biti prikazana klasifikacija poduzeća na temelju prije navedenih kvantitativnih kriterija.

Tablica 4. Kriterij klasifikacije poduzetnika prema Zakonu o računovodstvu

KRITERIJ	MALI (ne prelaze 2 uvjeta)	SREDNJI (prelaze uvjete za male, ali ne i 2 od sljedećih 3 uvjeta)	VELIKI (prelaze 2 uvjeta za srednje poduzetnike + dolje navedeni uvjeti)
Broj zaposlenih	50	250	Banke Stambene štedionice Institucije za elektronički novac Društva za osiguranje Leasing društva Društva za upravljanje investicijskim i mirovinskim fondovima…
Iznos aktive	32.500.000	130.000.000	
Ukupni prihod	65.000.000	260.000.000	

Izvor: Žager, K. i suradnici 2009., Računovodstvo malih i srednjih poduzeća, Mikrorad, Zagreb, str. 13

Pored Zakona o računovodstvu postoje i drugi zakoni koji definiraju pravila za utvrđivanje veličine poduzeća. Tako poseban značaj ima Zakon o poticanju malog gospodarstva koji je donesen zbog reguliranja poticajnih mjera usmjerenih na razvoj malog srednjeg poduzetništva. Prema ovom zakonu pod malim gospodarstvom se podrazumijevaju sve fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju određenu djelatnost s ciljem ostvarivanja dobiti. Za ostvarivanje određenih beneficija poduzetnici su svrstani u tri osnovne kategorije: mikro, mali i srednji subjekti. U tablici koja slijedi biti će prikazana klasifikacija poduzetnika prema Zakonu o poticanju malog gospodarstva.

Tablica 5. Klasifikacija poduzetnika prema Zakonu o poticanju malog gospodarstva

KRITERIJ[2]	MIKRO (manje od)	MALI (manje od)	SREDNJI (manje od)
Broj zaposlenih	10	50	250
Ukupni promet	14.000.000	54.000.000	216.000.000
Dugotrajna imovina	7.000.000	27.000.000	108.000.000

Izvor: Žager, K. i suradnici 2009., Računovodstvo malih i srednjih poduzeća, Mikrorad, Zagreb, str. 14

Iako se kriteriji razvrstavanja poduzetnika razlikuju između različitih zakona neki elementi su im zajednički (npr. broj zaposlenih). Neujednačenost kriterija razvrstavanja poduzetnika postoji i u drugim zemljama. Tako npr. prema definiciji EU mala i srednja poduzeća obuhvaćaju: mikro, male i srednje poslovne subjekte. No, ni sve zemlje članice EU nisu usvojile navedene kriterije. Npr. Italija, Belgija i Finska ne uvažavaju podjelu na mikro subjekte, a neke zemlje izvan EU ne razlikuju ni male od srednjih poduzeća. Tablicom će biti prikazana klasifikacija poslovnih subjekata prema International Finance Corporation's SME Department i EU preporukama iz 2005.

Tablica 6. Kriteriji klasifikacije poslovnih subjekata prema International Finance Corporation's SME Departement i EU preporukama iz 2005.

KRITERIJ	MIKRO POSLOVNI SUBJEKTI		MALI POSLOVNI SUBJEKTI		SREDNJE VELIKI POSLOVNI SUBJEKTI	
	IFC	EU	IFC	EU	IFC	EU
Broj zaposlenih	<10	10	<50	50	<300	250
Ukupna aktiva	<100.000$	2.000.000€	<3.000.000$	10.000.000€	<15.000.000$	50.000.000€
Ukupni godišnji prihod	<100.000$	2.000.000€	<3.000.000$	10.000.000€	<15.000.000$	43.000.000€

Izvor: Žager, K. i suradnici 2009., Računovodstvo malih i srednjih poduzeća, Mikrorad, Zagreb, str. 16

Određene zemlje pored uobičajeno korištenih kvantitativnih kriterija koriste i određene kvalitativne kriterije kao što su npr. udio na tržištu, vlasnička struktura, pravni status i sl. Prema tome, kvantitativni kriteriji samo su jedan od kriterija o kojima treba voditi računa(ŽAGER, 2009.).

Mala i srednja poduzeća predstavljaju dominantan dio ukupnih gospodarskih subjekata u razvijenim zemljama, ali i u zemljama u razvoju. Kao što je već navedeno, u Republici Hrvatskoj mala i srednja poduzeća čine više od 99% ukupnih poslovnih subjekata. Slična je situacija i u zemljama Europske unije gdje ovaj sektor čini približno 96% svih poduzeća, više od 97% svih poduzeća u Aziji i Pacifiku te 99% od svih poduzeća u SAD-u.

Kao važno obilježje hrvatskog gospodarstva može se navesti i dominantna uloga poduzeća u privatnom vlasništvu, a kao četiri najvažnije djelatnosti malog i srednjeg

poduzetništva navode se trgovina, prerađivačka industrija, građevinarstvo te prijevoz i skladištenje. Kao i u većini zemalja pa tako i u Hrvatskoj mala poduzeća kreiraju najveći broj radnih mjesta što je od iznimnog značaja za rast i razvoj društva u cjelini. A kako mala i nova poduzeća potiču inovacije, popunjavaju tržišne niše, povećavaju konkurentske pritiske, te na taj način promoviraju ekonomsku efikasnost, njihov značaj je još i veći.

Malo gospodarstvo značajan je segment cjelokupnog gospodarstva kojemu bi svaka zemlja morala dati posebno mjesto u razvoju poduzetništva. Republika Hrvatska ovdje nije izuzetak. Promatrajući malo gospodarstvo u zemljama Europske unije vidljiva je njegova snaga i važnost. Važnost su prepoznali i kreatori gospodarske politike zemalja Europske unije te jasno stavili u centar pozornosti upravo malo gospodarstvo. U malom gospodarstvu vide pokretača rasta i razvoja koji radi za dobrobit cijeloga društva, a ne samo poduzetnika kao pojedinca. Potrebno je istaknuti da se najveći broj novih radnih mjesta otvara u tome sektoru(BISTRIČIĆ, AGATIĆ, TROŠIĆ, 2011.).

5.2. Infrastruktura za razvoj malih i srednjih poduzeća u RepubliciHrvatskoj

Kako bi se dalje potaknuo razvitak malih i srednjih poduzeća, ključan je razvitak infrastrukture koja će potaknuti razvoj istih. Zbog toga je analizirana trenutna razina poduzetničke infrastrukture u Republici Hrvatskoj.

Infrastruktura se može definirati kao skup grana i djelatnosti s pripadajućim objektima i opremom koje omogućuju nesmetan razvoj primarnog, sekundarnog, tercijarnog i kvartarnog sektora te aktivnosti od općeg društvenog interesa tj. javnih poslova(HORVAT i TINTOR, 2006.). Poduzetnička infrastruktura se može podijeliti na unutarnju i vanjsku. Kao unutarnji činitelji infrastrukture ustrojavaju se sljedeće infrastrukturne službe: informatička, za istraživanje i razvoj, računovodstvena, revizijska, planska, kontroling, organizacijska, za upravljanje ljudskim potencijalima i služba općih poslova. Kod obrta te malih i srednjih poduzeća te službe se ne moraju nužno osnovati unutar poduzeća, već se mogu koristiti usluge specijaliziranih poduzetnika upravo za te poslove. Vanjski činitelji infrastrukture nalaze se izvan

gospodarskog subjekta, a uključuju: odnos poduzetnika i države, zakonodavnu infrastrukturu, komunalnu, financijsku, zdravstveno-socijalnu, obrazovno-savjetodavnu, uslužnu te industrijsku infrastrukturu. Od velike važnosti u hrvatskom gospodarstvu su sljedeće državne institucije:

- Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR),
- Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG),
- Financijska agencija (FINA),
- Komisija za vrijednosne papire te
- Središnje klirinško depozitarno društvo (SKDD).

U Republici Hrvatskoj prema Hrvatskoj agenciji za malo gospodarstvo programi poduzetničke infrastrukture uključuju:

- tehnološke parkove,
- poduzetničke inkubatore,
- slobodne zone,
- poduzetničke zone,
- regionalne razvojne agencije te
- poduzetničke centre.

Tehnološki park se može definirati kao mjesto na kojem se povezuju stručnjaci i poduzetnici koji žele ostvariti svoje gospodarske ciljeve temeljene na komercijalizaciji tehnološkog znanja te stvaranju gospodarskih subjekata koji ostvaruju visoku dobit zahvaljujući primjeni novih tehnologija. Tehnološki park je u pravilu planski organiziran, infrastrukturno opremljen te, u ekološki uređenom prostoru, nudi različite pogodnosti i usluge.

Tehnološki parkovi naglasak stavljaju na razvoj i znanstveno-istraživačke aktivnosti. Osnivaju se uglavnom u blizini visokoobrazovnih institucija i istraživačkih centara odnosno značajnih gospodarsko-tehnoloških sustava te privlače vrhunske stručnjake, ali i mlade talente koji se u njima dalje usavršavaju i obrazuju. U tehnološkim parkovima se osigurava koncentracija znanja, visoke tehnologije, obrazovanja i povezanosti s nacionalnim i svjetskim obrazovnim institucijama. Tehnološki park je specifični centar samostalno organiziran infrastrukturno zaokružen sa namjenom da

razvija inovacije do razine poduzetničke primjene, da prima i transferira tehnologije iz inozemstva u Hrvatsku i obratno, te da razvijaju visoku tehnologiju primjene u gospodarstvu(Poslovni navigator).

U Hrvatskoj ih je trenutno 9, a to su sljedeći tehnološki parkovi: Tehnološki centar Split, Poslovni park Bjelovar d.o.o. za razvoj i ulaganja, Tehnološko-inovacijski centar Rijeka d.o.o., CTR – centar za tehnološki razvoj Slavonski brod, Tehnološki park Čakovec, Tehnološki park – Impulsni centar Varaždin, Tehnološki park Zagreb d.o.o., CTT - Centar za transfer tehnologije, Tehnološki park Kutina.

Poduzetnički inkubatori okupljaju male poduzetnike koji tek počinju poslovati ili su u fazi rasta i razvoja i nemaju vlastiti prostor. Upravo inkubatori omogućuju poduzetnicima korištenje poslovnog prostora po vrlo povoljnim uvjetima (bez najamnine ili uz smanjenu najamninu) ograničen broj godina. Osim poslovnog prostora, korisnicima su na raspolaganju poslovna infrastruktura, intelektualne i poslovne usluge i dr. u razdoblju inkubacije nakon čega bi trebali postati samostalni i prepustiti mjesto u inkubatoru drugom poduzeću. Jedan dio usluga poduzetničkog inkubatora je općeg karaktera (administrativni servisi, računovodstvo, pomoć u vođenju i upravljanju poslovanja i dr.) i može se osigurati unutar samog inkubatora, a dio usluga može se obavljati i za vanjske korisnike.

Cilj je poduzetničkih inkubatora ponajprije generiranje novih malih tvrtki na temelju inovacijskih ili poduzetničkih projekata koji se razvijaju u samom centru. Poduzetnički inkubatori mogu biti pravne osobe ili drugi organizacijski oblici u vlasništvu jedinica lokalne/područne samouprave, u privatnom vlasništvu, vlasništvu ostalih institucija i dr., a osnivaju se u cilju korištenja postojećeg poslovnog prostora (u vlasništvu države, jedinica lokalne samouprave, u privatnom vlasništvu ili dr.) za potrebe poduzetnika. Financijski su podržavani temeljem posebnog programa nadležnog ministarstva u onim sredinama u kojima se utvrdi ispunjenje potrebnih preduvjeta, a to su: postojanje poslovnog prostora za rad inkubatora, zainteresiranost i potreba poduzetnika za smještaj u inkubator te interes lokalne sredine ili gospodarskih subjekata ili ostalih institucija za taj oblik organiziranosti.

Slobodna zona je dio teritorija Republike Hrvatske, koji je posebno ograđen i označen i u kojem se gospodarske djelatnosti obavljaju na području morske luke,

zračne luke, riječnog pristaništa, uz međunarodnu prometnicu te na drugom području na kojem postoje uvjeti za rad zone. U zonu se može slobodno smještati roba, te se može obavljati: proizvodnja robe, oplemenjivanje robe, trgovina na veliko i posredovanje u trgovini, pružanje usluga, bankarski i drugi novčani poslovi i usluge osiguranja i reosiguranja imovine i osoba. U zoni nije dopušteno obavljanje trgovine na malo. Korisnici zone mogu biti osnivač zone te druge domaće i strane pravne i fizičke osobe koji obavljaju gospodarsku djelatnost na temelju ugovora sklopljenog s osnivačem zone. Dužni su voditi knjigovodstvo za poslovanje u zoni ili odvojeno knjigovodstvo za dio svojega poslovanja koje obavljaju u zoni. Korisnik može u zoni obavljati proizvodnju i pružati usluge. Korisnik u zoni može slobodno obavljati sve oblike trgovine i posredovanja u trgovini s inozemstvom i na te se poslove ne odnose i ograničenja iz zakona kojima se uređuje trgovina s inozemstvom i devizno poslovanje. Obavljanjem djelatnosti u zoni ne smije se ugrožavati prirodni i radni okoliš.

Poduzetničke zone su Projekt Vlade RH kojim se želi poticati razvoj malog i srednjeg poduzetništva, prije svega raznim pogodnostima pri gradnji poslovnog prostora, na potpuno infrastrukturno opremljenom zemljištu. Projektom izgradnje poduzetničkih zona u jedinicama lokalne i regionalne samouprave promiče se ravnomjerniji razvoj Republike Hrvatske. Vlada promiče povećanje broja poduzetničkih zona na prosječno 20 po županiji. Za razliku od slobodnih zona koje su u nadležnosti Hrvatske države, poduzetničke zone su uglavnom lokalnog karaktera. Obično je to dio teritorija neke općine ili grada koji je radi poticanja gospodarske djelatnosti infrastrukturno opremljen, a nadležna općina omogućava dodatne pogodnosti (npr. komunalne olakšice i sl.) (HAMAG). Hrvatska ima otprilike oko 350 zona, od malih mikro veličine od 5 do 10 hektara namijenjenih malom gospodarstvu, do onih sa više stotina hektara.

Regionalne razvojne agencije su organizacije koje kao svoj osnovni cilj definiraju sveukupni razvoj regije koju pokrivaju. Svrha razvojnih agencija je da potiču gospodarski razvoj regije u skladu s donesenim planovima i strategijama, odnosno da koordiniraju između planova i strategije regionalne razvojne politike koje se donose na državnoj razini te njihove implementacije na nižim razinama, dakle konkretne poslovne subjekte. Razvojne agencije djeluju unutar granica regije. Regija u ovom slučaju nije županija, nego šire područje koje je slično po svojim geografskim, gospodarskim, demografskim, kulturnim i povijesnim karakteristikama. Važno je upravljati

regionalnim razvojem da bi se smanjile razlike u razvijenosti između pojedinih regija. Razvojne agencije nemaju strogo definiran oblik osnivanja, a svaka zemlja određuje individualni koncept. Mogu biti u državnom, privatnom ili mješovitom vlasništvu, a najčešće ih financiraju vlada i općine iz regije. U budućem razdoblju regionalni razvoj se neće moći zamisliti bez razvojnih agencija, a njihovo djelovanje postat će oslonac i pokretač razvoja svake regije. Hrvatska trenutno na svom području ima 17 regionalnih razvojnih agencija.

Poduzetnički centri su središta stručne i savjetodavne pomoći poduzetnicima, razvijaju se u svim županijama, a zatim i u gradovima i općinama, ovisno o broju poduzetnika na određenom području kojima su takve usluge potrebne i čiji broj opravdava uspostavu takvog oblika pomoći. Zadaća poduzetničkih centara je promovirati poduzetništvo, davati informacije o mogućnosti ulaska u poduzetništvo, o poticajnim mjerama koje mogu koristiti poduzetnici, pomoć u pripremi poslovnih planova, davanje savjeta za vođenje poslovanja, organiziranje seminara od strane vrhunskih stručnjaka iz pojedinih poslovnih područja, ostali oblici dopunskog obrazovanja poduzetnika, suradnja s lokalnom i područnom samoupravom i preuzimanje dijela stručnih poslova lokalne samouprave u razvoju gospodarstva. Svake godine u Republici Hrvatskoj u prosjeku oko 7.000 poduzetnika zatraži njihovu pomoć. Trenutno u Republici Hrvatskoj djeluje 46 poduzetnička centra.

5.3. Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj

Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj odvija se u okolini u kojoj poduzeća imaju problema s naplatom potraživanja, od drugih poduzeća, ali i od države.

Na domaćem tržištu, koje je tradicionalno orijentirano isključivo na financiranje od strane banaka tj. na bankovne kredite, u uvjetima krize krediti postaju sve skuplji i nedostupniji pa su poduzeća prisiljena tražiti nove izvore financiranja.

Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj za sada su previše ovisna o bankovnim kreditima kao financijskom instrumentu, dok su ulaganja od strane fondova rizičnog kapitala (PE/VC) i poslovnih anđela zapostavljena. Problem vezan za financiranje od

strane banaka ogleda se u inzistiranju banaka na kolateralu tj. instrumentu osiguranja duga, a čijem zahtjevu mala i srednja poduzeća često ne mogu udovoljiti zbog nedovoljnog kapitala i odgovarajućih instrumenata osiguranja. Osim toga, banke često zaobilaze mala i srednja poduzeća zbog predrasuda u vidu veće rizičnosti takvih poduzeća. Bankarski sektor u Hrvatskoj više preferira kreditiranje sektora stanovništva nego trgovačkih društva. 31. ožujka 2011. godine udio stanovništva u bruto kreditima iznosio je 44,7%, dok je udio trgovačkih društva iznosio 39,3% prema podacima HNB-a. Financijski uvjeti u Hrvatskoj znatno se popravljaju što se tiče ponude. Tako je prema istraživanju Global Enterpreneurship Monitor 2006. za Hrvatsku financijska potpora u Hrvatskoj čak bolja i od nekih novih članica EU kao što su Češka, Slovenija i Mađarska, te se nalazi na gornjoj polovici ljestvice među zemljama u kojima se provodi ovo istraživanje(CEPOR, 2006. URL: http://www.cepor.hr/gem2006-brosura-hrv.pdf 06/06/2016.).

Izvori financiranja koji trenutno postoje u Hrvatskoj su sljedeći:(CVIJANOVIĆ i KUSIĆ, 2002.)

- krediti hrvatskih banka namijenjeni poduzećima tj. poduzetnicima koje nude poslovne banke samostalno ili zajedno sa Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak (HBOR) ili sa nekim ministarstvom,
- subvencionirani krediti koje nude ministarstva (MINGORP, MPS, MINT,MMPI, MOBMS), državne agencije (HZZ, BICRO, Fond za regionalni razvoj Republike Hrvatske), jedinice lokalne samouprave i HBOR,
- leasing – u ponudi su leasing društva, mahom u vlasništvu hrvatskih banaka,
- potpore koje nude ministarstva, državne agencije i jedinice lokalne samouprave,
- garancije tj. kreditna jamstva koja daje Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG), te Zagorska i Istarska razvojna agencija,
- programi EU,
- PE/VC fondovi,
- poslovni anđeli – nedavno su okupljeni oko Hrvatske mreže poslovnih anđela(CRANE),

- izdavanje vrijednosnih papira (dužničkog i dioničkog kapitala) – u suradnji s odjelom za investicijsko bankarstvo većih banaka.

5.4. Ograničavajući čimbenici daljnjeg razvoja malih i srednjih poduzeća

Mala i srednja poduzeća u Republici Hrvatskoj, kao i u ostalim tranzicijskim zemljama, susreću se s brojnim ograničenjima koja im onemogućuju daljnji razvoj. Kao najvažnija ograničenja razvoja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj mogu se navesti:

- administrativne prepreke pod kojima se podrazumijeva između ostalog duga i skupa procedura start-up faze, posebno u fazi likvidacije,
- neefikasan pravosudni sustav,
- uknjižba imovine,
- obrazovni sustav koji nije usredotočen na pitanja važna za mala i srednja poduzeća i poduzetništvo te
- izvori financiranja i otežani uvjeti dobivanja kredita (trošak kolaterala, dostupnost kreditnih informacija, visoke kamatne stope itd.).

No, od svih navedenih ograničenja problem financiranja jedan je od najtežih s kojim se poduzeća tj. poduzetnici susreću tijekom procesa osnivanja i daljnjeg obavljanja djelatnosti. Visoka cijena kapitala, promjenjive kamatne stope, kratki rokovi za otplatu i previsoke otplatne kvote ograničenje je s kojim se poduzeća teško mogu nositi, posebno u prvoj godini osnivanja.

Kako se Hrvatska poduzeća susreću sa sličnim problemima oko izvora financiranja, kao i ostale tranzicijske zemlje, i Hrvatska bi trebala iskoristiti sve prednosti koje joj omogućuju izravna inozemna ulaganja. Korist od ovakve vrste ulaganja ne bi smjeli imati samo najprofitabilniji sektori, već bi trebalo poticati i manje razvijene sektore da se razvijaju te da se na taj način potakne i restrukturiranje gospodarstva.

Mjere koje bi se trebale poduzeti za daljnji razvoj malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj su: ujednačavanje necarinskih ograničenja i njihova stabilizacija na minimalnoj razini pod čim se podrazumijeva jasna, konzistentna i transparentna

primjena kvota, uvoznih licenci, regulacija deviznih transakcija i sl., niske i ujednačene carinske barijere koje se definiraju kroz carinske tarife, tarifne kategorije itd., sustav deviznih tečajeva mora biti plivajući, a intervencije države moraju biti vremenski i strukturno limitirane, kapitalna i druga međunarodna razmjena mora biti što slobodnija za što su preduvjeti čvrsta i stabilna valuta, konvertibilnost domaće valute i jak i stabilan bankarski sustav, utjecaj države na cijene mora biti limitiran na održavanje makroekonomske stabilnosti, uravnotežen proračun, stvaranje savršeno konkurentnog tržišta, efikasna državna administracija, razvijena pravna i računovodstvena infrastruktura, razvijena tržišna infrastruktura, dostupnost svih potrebnih informacija, pronalaženje povoljnih izvora financiranja odnosno kreditnih linija uz niže kamatne stope i pad cijene kapitala.

5.5. Značaj malih i srednjih poduzeća u hrvatskom gospodarstvu

U gospodarstvu Hrvatske mala i srednja poduzeća imaju udio od 99,7% u 2015. godini i ta struktura je nepromijenjena u odnosu na prethodne dvije godine. U strukturi malih i srednjih poduzeća došlo je do promjene u 2015. godini, koju je obilježio porast broja malih poduzeća za 2,1% u odnosu na 2014. godinu i pad broja srednjih poduzeća za 2,4%.

Mala i srednja poduzeća zapošljavaju više od dvije trećine svih zaposlenih u poslovnim subjektima u Hrvatskoj u 2015. godini, i taj udio je bez veće promjene u odnosu na 2014. godinu. Broj zaposlenih u malim poduzećima u 2015. godini porastao je u odnosu na 2014. godinu za 2,5%, u srednjim poduzećima za 1,4%, dok je u istom razdoblju u velikim poduzećima zabilježen pad broja zaposlenih za 1,6%.

U 2015. godini udio malih i srednjih poduzeća u ukupnom prihodu iznosio je 54%, što je neznatno povećanje(od 1 postotnog poena) u odnosu na 2014. godinu. Međutim, promjene u prihodima ovisno o veličini poduzeća su uočljivije: ukupan prihod malih poduzeća u 2015. godini porastao je za 4,8%, srednjih poduzeća za 6%, a velikih poduzeća za 1,3% u odnosu na 2014. godinu. U ukupno ostvarenom izvozu hrvatskih poduzeća u 2015. godini, mala i srednja poduzeća sudjeluju s udjelom od 50,3%, čime su neznatno pretekla velika poduzeća, koja su s udjelom od 49,7% u 2015.

godini po prvi puta ostvarila manje od polovine ukupnog izvoza. Vrijednost izvoza malih poduzeća u 2015. godini povećala se za 6,7%, srednjih poduzeća za značajnih 13,2%, te velikih poduzeća za 7,3% u odnosu na 2014. godinu(CEPOR, 2016.).

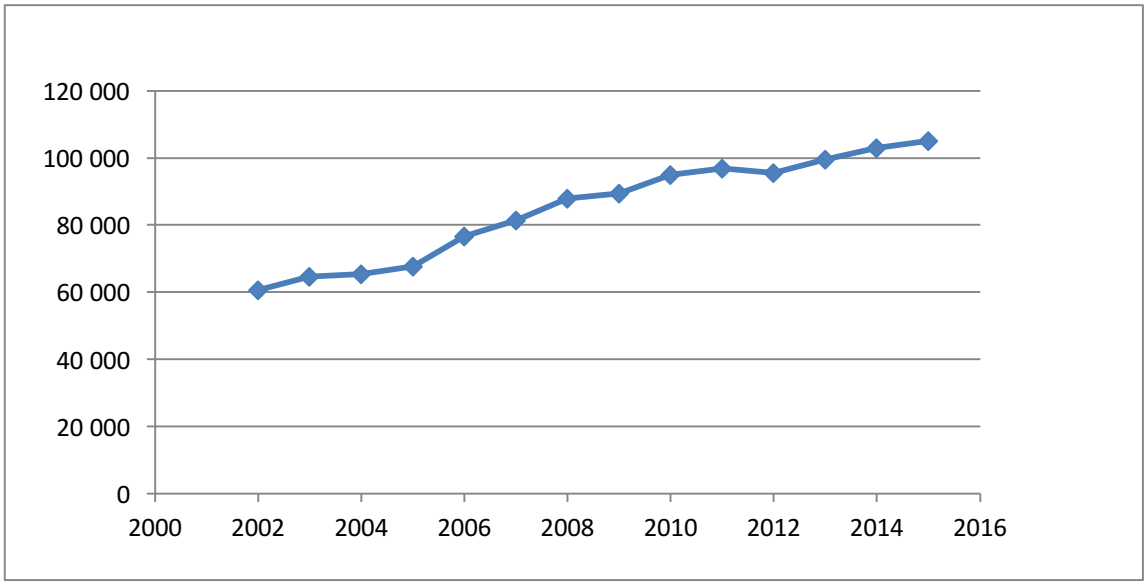
6. Analiza poslovanja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj

Kako bi se analizirao «značaj» malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, korišteni su kvantitativni podaci, koji su javno dostupni na stranicama FINA-e. Analiza će biti provedena kroz 6 koraka:

1) Analiza rasta/pada broja malih i srednjih poduzeća tijekom godina
2) Analiza rasta/pada prihoda malih i srednjih poduzeća tijekom godina
3) Analiza broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima tijekom godina
4) Komparativna analiza konsolidiranih financijskih podataka malih, srednjih i velikih poduzeća
5) Komparativna analiza broja zaposlenih u malim, srednjim i velikim poduzećima u Republici Hrvatskoj
6) Linearni trend kretanja prosječnih mjesečnih plaća u malim poduzećima tijekom godina.

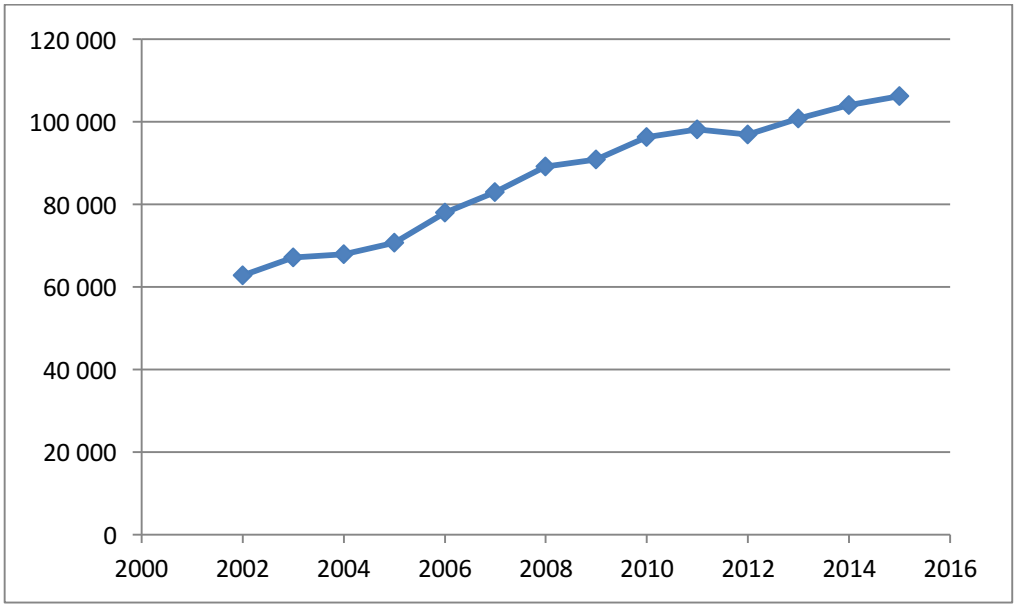
1) Analiza rasta/pada broja malih i srednjih poduzeća tijekom godina:

Kao što je vidljivo u ilustraciji ispod, u analiziranom periodu od 13 godina(od 2002. do 2015. godine) broj malih poduzetnika u Republici Hrvatskoj je u konstantnom rastu. Kao što je vidljivo u ukupnoj tablici u prilogu, ukupan broj poduzetnika je u analiziranom periodu porastao od 63 561 do 106 569, što je u prosjeku 3 308 poduzetnika po godini. U ekonomskoj teoriji, broj poduzetnika je najčešće povezan s ekonomskim rastom u gospodarstvu. U periodu od 2008. do 2009. Hrvatska je jako pogođena globalnom ekonomskom krizom, pa je tako stopa BDP-a u tom periodu pala za skoro 10 %. Ono što je interesantno za naš slučaj je činjenica da u tom periodu broj malih poduzetnika nije pao, već se povećao za otprilike 1%. To možemo objasniti kroz činjenicu da u doba recesije, raste broj nezaposlenih te se određen broj ljudi okreće malom poduzetništvu. Isti trend se nastavio i u sljedećim godinama, te je do kraja analiziranog perioda ukupan broj malih poduzetnika rastao otprilike 1% godišnje.



Graf 1. Broj malih poduzetnika od 2002. do 2015.
Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

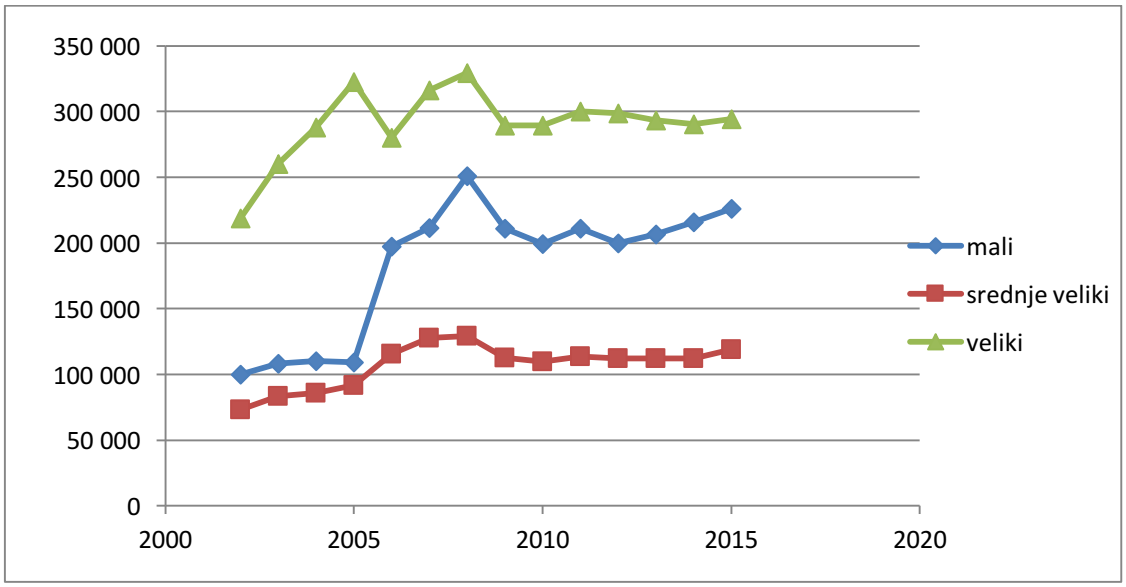
Za razliku od malih poduzeća, recesija je direktnije utjecala na broj srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. Kao što možemo vidjeti iz tablice i ilustracije, broj srednjih poduzeća je bio u konstantnom porastu od 2002. do 2007. Ulaskom u recesiju broj srednjih poduzeća je u konstantnom padu, što je trend koji se nastavio do kraja analiziranog perioda.



Graf 2. Broj malih i srednje velikih poduzetnika od 2002. do 2015.
Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

2) Analiza rasta/pada prihoda malih i srednjih poduzeća tijekom godina

Kako bi se analiziralo poslovanje malih i srednjih poduzeća tijekom godina, u istom analiziranom periodu se analizirala razina prihoda malih i srednjih poduzeća tijekom godina (Tablica 7). Kao što je vidljivo u ilustraciji ispod, prihodi malih poduzeća su bili u kontaktnom porastu od 2002. (99 954 mil) do 2008. (250 977 mil), gdje su rasli u prosjeku 6,6% godišnje. Ulaskom u recesiju, ukupna razina prihoda je bila u konstantnom padu od 2009. do 2012. U 2013. godini je godišnja razina prihoda ponovno počela rasti, ali do 2015. nije dostigla rekordnu visinu iz 2008. godine.



Graf 3. Razina prihoda malih, srednje velikih i velikih poduzeća od 2002. do 2015. (iznosi u milijunima kuna)

Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

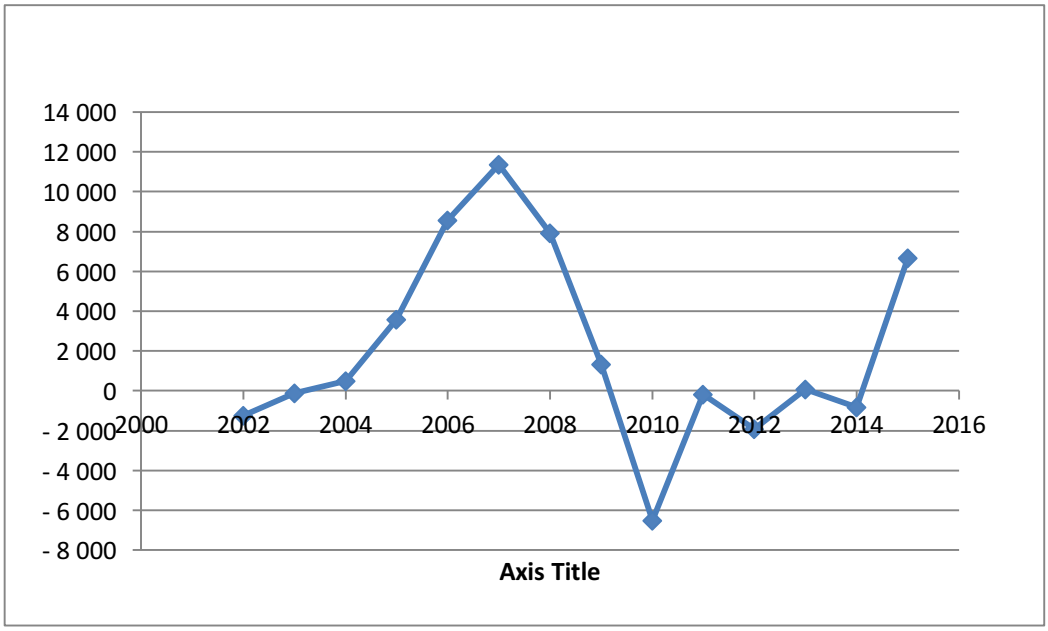
Srednje velika poduzeća su također imala konstantan rast u prihodima od 2002. do 2008. godine. Ulaskom u recesiju bili su u konstantom padu ili stagnaciji sve do 2015. godine kada su ostvarile rast od malo ispod 1%. Ono što je interesantno je da su i mala i srednja poduzeća u 2011. godini pokazale značajan rast u prihodima, nakon čega je slijedio značajan pad. Razlog rasta možemo objašnjavati kroz razne makroekonomske pokazatelje kao i vladine mjere, ali ono što je sigurno je da postoji korelacija između rasta prihoda poduzeća i razine BDP-a koji je te godine bio 0%, nakon što je dvije godine za redom bio negativan.

Tablica 7. Ukupni prihodi malih, srednjih i velikih poduzeća u Hrvatskoj (iznosi u milijunima kuna, udjeli: u %)

	Financijski rezultati - Ukupan prihod, mil. kn, udjeli: u %			
Godina	Ukupno (svi)	Mali	Srednje veliki	Veliki
2002	392 243	99 954	73 297	218 992
	100	25,5	18,7	55,8
2003	451 948	108 229	83 354	260 365
	100	23,9	18,5	57,6
2004	484 079	110 157	86 053	287 869
	100	22,8	17,8	59,4
2005	523 712	109 284	91 631	322 797
	100	20,9	17,5	61,6
2006	593 140	197 513	115 571	280 056
	100	33,3	19,4	47,3
2007	655 561	211 535	127 559	316 465
	100	32,3	19,4	48,3
2008	709 827	250 977	129 329	329 523
	100	35,3	18,2	46,5
2009	613 367	211 281	112 436	289 650
	100	34,4	18,3	47,3
2010	598 187	199 299	109 531	289 358
	100	33,3	18,3	48,4
2011	624 807	210 876	113 779	300 152
	100	33,7	18,2	48,1
2012	610 376	199 774	111 966	298 636
	100	32,7	18,3	49
2013	612 441	206 905	112 309	293 227
	100	33,7	18,4	47,9
2014	618 791	215 807	112 320	290 663
	100	34,8	18,1	47,1
2015	639 648	226 110	119 100	294 438
	100	35,3	18,7	46

Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

Kada bi se analizirali mali i srednji kao jednu kategorija, trendovi su dosta slični. Kao što je vidljivo u ilustraciji ispod, ulaskom u recesiju prihodi malih i srednjih poduzeća su bila u konstantno padu ili stagnaciji sve do 2015. kada se ostvaruje značajan rast.



Graf 4.Razina prihoda malih i srednjih poduzeća od 2002. – 2015.
Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

3) Analiza broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima tijekom godina

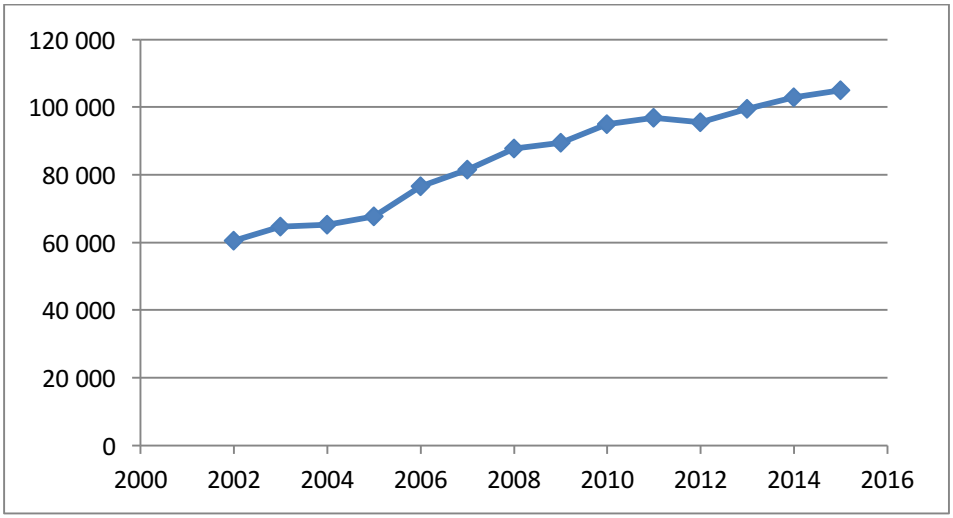
U skladu sa svim drugim analiziranim pokazateljima do sada, broj zaposlenika u malim poduzećima je bio u konstantnom rastu od 2002. do 2008. godine, nakon čega je uslijedio drastičan pad, kao rezultat recesije. U 2011. godini je broj zaposlenih porastao za otprilike 1% , nakon čega je opet drastično pao u 2012.godini.

Izračunavajući prosječnu stopu promjena zaključuje se da se u promatranom razdoblju od 2002. do 2015. broj zaposlenih u malim poduzećima prosječno godišnje povećavao za 4.4%. Kod srednje velih poduzeća stopa promjena je negativna i iznosi -0,48 % što znači da se kod srednje velikih poduzeća broj zaposlenih povećavao odnosno smanjivao za -0,48% u prosjeku godišnje.

Tablica 8. Ukupan broj zaposlenih u malim, velikim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj

	Broj zaposlenih u malim, srednjim i velikim poduzećima u Republici Hrvatskoj			
Godina	Ukupno (svi)	Mali	Srednje veliki	Veliki
2002	754 186	246 854	156 815	350 617
2003	796 896	262 844	158 971	375 081
2004	811 776	268 389	156 407	386 980
2005	813 762	297 797	159 746	391 219
2006	865 883	388 275	172 345	305 263
2007	896 013	399 167	175 881	320 965
2008	933 958	448 803	170 038	315 117
2009	889 396	422 720	164 515	302 161
2010	859 808	415 320	157 147	287 341
2011	851 386	417 685	156 545	277 156
2012	829 874	406 834	149 787	273 253
2013	830 928	414 507	150 605	265 816
2014	830 116	422 238	145 246	262 632
2015	838 584	432 934	147 250	258 400

Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)



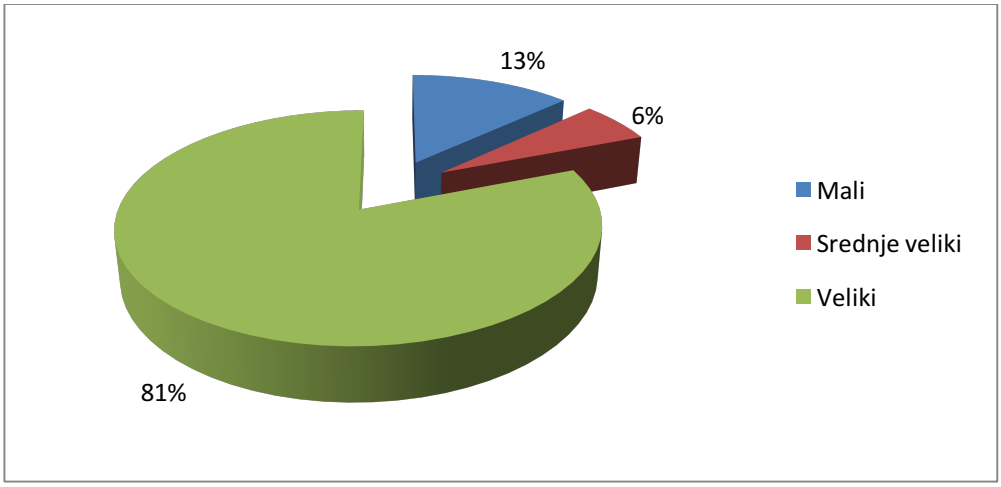
Graf 5. Broj malih poduzetnika od 2002. do 2015.

Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

4) Komparativna analiza konsolidiranih financijskih podataka malih, srednjih i velikih poduzeća

Kako bi se usporedila “bitnost” malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, uspoređeni su podaci o financijskim rezultatima 3 kategorije poduzeća u Hrvatskoj. S obzirom da velika poduzeća (u usporedbi s malima) u pravilu imaju neusporedivo velike prihode, kao pokazatelj usporedbe koristi se konsolidirani financijski rezultat. Za dobivanje realne slike za cijeli analizirani period, prvo je izračunat prosječan (po godini) konsolidiran rezultat za svaki «tip» poduzeća (malo, srednje, veliko) te je uspoređen, analizirajući koliki udjel ima u ukupnim rezultatima.

Kao što je vidljivo u ilustraciji 5, uspoređujući konsolidirane financijske rezultate poduzeća u Republici Hrvatskoj, 81% od agregatne dobiti “otpada” na velika poduzeća te 19% na mala i srednja poduzeća, od čega mala čine 13% a srednja samo 6%. Ova usporedba nam pokazuje na mali utjecaj «srednje velikih» poduzeća u Hrvatskom gospodarstvu.



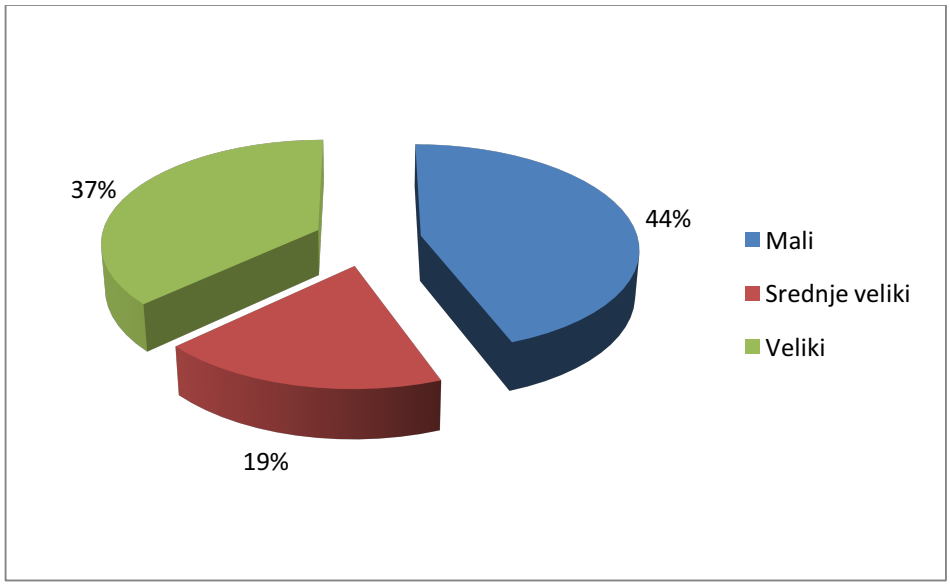
Graf 6. Udio malog/srednjeg/velikog poduzeća na ukupne (prosječne) konsolidirane rezultate od 2002. do 2015.

Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

5) Komparativna analiza broja zaposlenih u malim, srednjim i velikim poduzećima u Republici Hrvatskoj

Kao što već stoji u uvodu ovog rada, mala i srednja poduzeća važan su segment svakog gospodarstva, ne samo zbog njihovog broja u gospodarsku već i zbog činjenice da u većini zemalja otvaraju najveći broj radnih mjesta (BECK i LEVINE, 2003.) Kako bi se dobio uvid o tome koliki utjecaj na ukupan broj zaposlenih imaju mala i srednja u

Republici Hrvatskoj, napravljena je komparativna analiza. Slično kao i prethodnoj analizi, izračunat je prosječni broj (po godini) zaposlenih u svakom tipu «tip» poduzeća (malo, srednje, veliko). Kao što je vidljivo u ilustraciji ispod, iako je 81% ukupne dobiti ostvareno od strane velikih poduzeća, čak 63% zaposlenih je zaposleno u malim i srednjim poduzećima, a od toga čak 44% u malim poduzećima. U bliskoj budućnosti, daljnim razvitkom turističkog sektora, ali i poticanjem države kroz takozvane «programe samozapošljavanja» te trenutno krizom u vodećem poslodavcu u Republici Hrvatskoj (Agrokoru), lako je moguće da postotak zaposlenih u «malim» poduzećima prijeđe 50% od ukupnog broja zaposlenih.



Graf 7. Udio zaposlenih malog/srednjeg/velikog poduzeća na ukupan (prosječna) broj zaposlenih

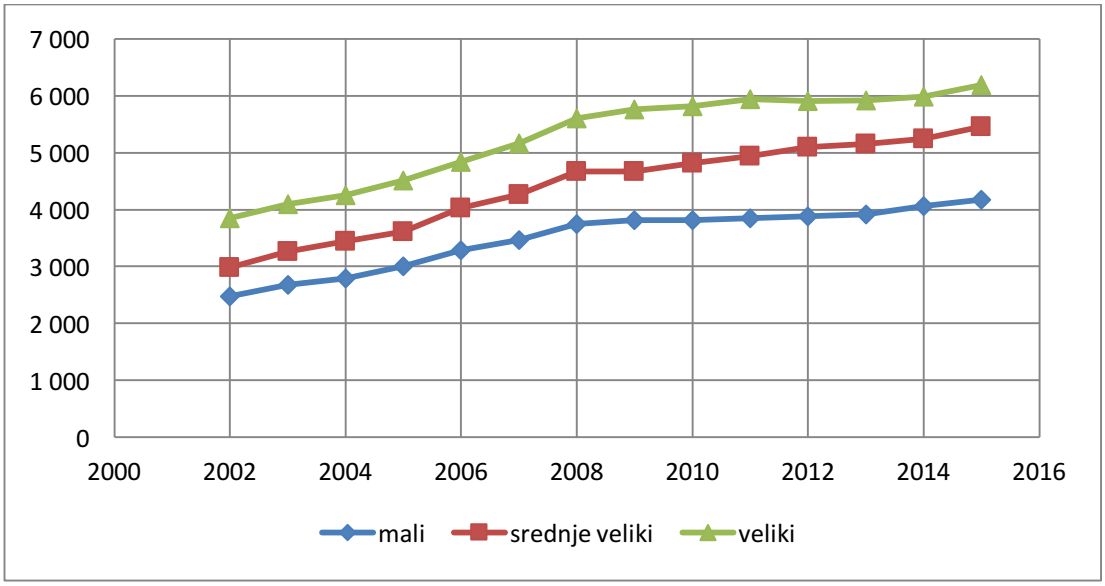
Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

6) Linearni trend kretanja prosječnih mjesečnih neto plaća tijekom godina

U nastavku rada prikazati će se rezultati analize kretanja prosječnih mjesečnih neto plaća u kunama za mala i srednje velika gospodarstva. Također će se izvršiti usporedba s velikim gospodarstvima u Republici Hrvatskoj.

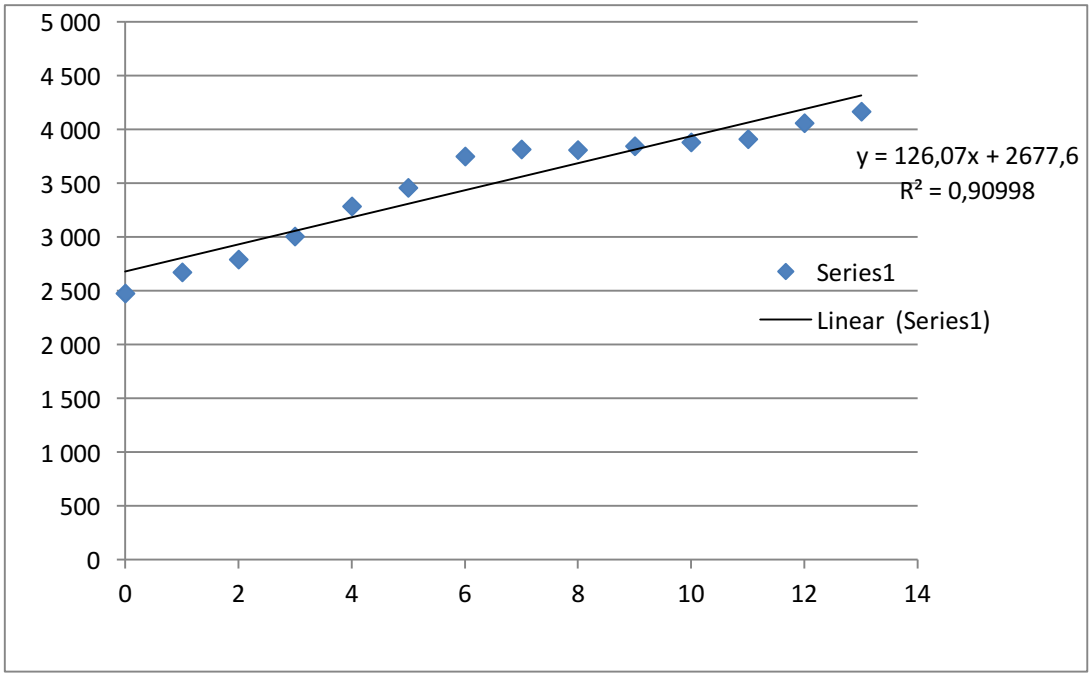
Dakle najprije će se izračunati prosječna mjesečna neto plaća za mala srednje i velika gospodarstva što će biti vidljivo na grafikonu dolje te će se nakon toga prikazati linearni trend kretanja prosječnih neto plaća malih gospodarstava tijekom godina .

Da bismo dobili širu sliku analize odrediti ćemo očekivanu mjesečnu neto plaću u 2022. godini naravno pod pretpostavkom da će se kretanje plaće nastaviti prema izračunatom trendu te prognozirati istu na temelju linearnog trenda za razdoblje od 2015. do 2020. godine.



Graf 8. Prosječne mjesečne neto plaće malih/ srednjih/ velikih poduzeća u kunama
Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

Kao što je vidljivo u grafikonu prosječne mjesečne neto plaće malih ali isto tako srednje velikih i velikih gospodarstava bilježe uzlazni trend kretanja od samog početka odnosno od prve godine obuhvaćene analizom pa sve do kraja. Vrlo je zanimljiv podatak što se plaća tiče u razdoblju globalne ekonomske krize. Dakle očekivano je da će one u tom razdoblju padati, međutim one konstantno rastu i u 2015. godini ostvaruju rekordnu razinu.



Graf 9. Graf jednadžbe linearnog trenda s ishodistem na početku promatranog razdoblja

Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

Opća jednadžba linearnog trenda glasi y= bx + a.

U ovom slučaju jednadžba trenda glasi y=126x + 2677

x= 0 u 2002. godini

jedinica za x je 1 godina

jedinica za y prosječna mjesečna neto plaća (kn)

U ishodišnoj 2002. godini prema linearnom modelu previđena je plaća od 2677 kn (a). U promatranom razdoblju plaća (y) se prosječno godišnje povećavala za 126 kn (b). Stopa promjene, prema formuli s= b/ prosječni y *100 iznosi 3,6 što znači da se u promatranom razdoblju plaća malih poduzetnika prosječno godišnje povećavala za 3,6%. Prema izračunu linearnog trenda u 2022. Godini može očekivati prosječnu mjesečnu neto plaću u iznosu od 5197 kuna, što je nevjerojatnih 2716 kuna više od prosječne mjesečne neto plaće u 2002. godini.

Prognoza prosječnih mjesečnih neto plaća prema linearnom modelu za razdoblje od 2016. do 2020. godine vidljiva je u tablici ispod.

Tablica 9. Prosječna mjesečna neto plaća u kunama 2002.-2015/Prognoza prosječnih mjesečnih neto plaća u kunama 2016.-2020.

Godine	Mali poduzetnici
2002	2 481
2003	2 675
2004	2 792
2005	3 007
2006	3 288
2007	3 461
2008	3 750
2009	3 818
2010	3 812
2011	3 845
2012	3 882
2013	3 915
2014	4 063
2015	4 170
2016	4442
2017	4568
2018	4694
2019	4820
2020	4946

Izvor: Izrada/ izračun autora prema podacima iz godišnjih financijskih izvještaja 2002.-2015. (FINA)

7. Zaključak

Mala i srednja poduzeća danas se ističu kao segment gospodarstva kojem bi svaka zemlja trebala dati posebno mjesto u razvoju poduzetništva. Zahvaljujući svojim karakteristikama poput fleksibilnosti, lakše primjene novih trendova u menadžmentu, bolje komunikacije unutar tvrtke i sl., sektor malih i srednjih poduzeća predstavlja imperativ za sve zemlje koje žele svoju ekonomiju prilagoditi novim tržišnim uvjetima.
Mala i srednja poduzeća stvaraju najviše radnih mjesta i potiču razvoj ekonomije te čine većinu od ukupnog broja registriranih poduzeća.

Uloga malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj je velika što možemo zaključiti po udjelu većem od 99% u ukupnom broju svih registriranih poduzeća te udjelu od oko 48% u broju zaposlenih. No, unatoč tome malo gospodarstvo u Hrvatskoj nije dovoljno konkurentno, ne proizvodi visoko kvalificirane proizvode, mali broj takvih poduzeća ima visok potencijal rasta, poduzetničko okruženje nije povoljno, poduzeća se susreću s velikim problemima glede financiranja svojih aktivnosti i sl. što predstavlja značajna ograničenja koja je potrebno otkloniti kako bi se ovaj sektor mogao razvijati i opstati na tržištu. U Hrvatskoj postoje mnoge institucije (HBOR, HAMAG, HGK i sl.) koje pomažu razvoj malih i srednjih poduzeća kroz razne programe, poticaje, subvencije, oslobođenja i sl.

Potrebno je sustavno poticati razvoj malog i srednjeg poduzetništva jer ono predstavlja okosnicu gospodarskog razvoja i razvitka. Kako bi se omogućio daljnji razvoj malog gospodarstva potrebno je uz pomoć države i institucija koje pomažu razvoj malih i srednjih poduzeća otkloniti glavne prepreke razvoju, kao što su korupcija, ograničeni izvori financiranja, pravna i zakonska ograničenja i sl., kroz osiguranje povoljnih tržišnih preduvjeta i razvoj stimulativnih programa kreditiranja.

Malo gospodarstvo značajan je segment cjelokupnog gospodarstva kojemu bi svaka zemlja morala dati posebno mjesto u razvoju poduzetništva. Republika Hrvatska ovdje nije izuzetak. Promatrajući malo gospodarstvo u zemljama Europske unije vidljiva je njegova snaga i važnost. Važnost su prepoznali i kreatori gospodarske politike zemalja Europske unije te jasno stavili u centar pozornosti upravo malo gospodarstvo. U malom gospodarstvu vide pokretača rasta i razvoja koji radi za dobrobit cijeloga društva, a ne

samo poduzetnika kao pojedinca. Potrebno je istaknuti da se najveći broj novih radnih mjesta otvara u tome sektoru.

Promatranjem i analiziranjem primjera iz razvijenih zemalja Republika Hrvatska ima priliku prihvatiti sve korisne stvari koje su unaprijedile znanost i razvile tehnologiju unazad pedesetak godina, ali i na vrijeme otkloniti potencijalne opasnosti koje su uzdrmale sva velika gospodarstva svijeta i odvele ga u recesiju.

8. Literatura

1. Beck, T. i Levine, R., 2003. Smallandmediumenterprises, growth, andpoverty: Cross-countryevidence (Vol. 3178). World Bank Publications.
2. Beck, T. andDemirguc-Kunt, A., 2006. Smallandmedium-sizeenterprises: Access to finance as a growthconstraint. *Journalof Banking &Finance*, *30*(11), pp.2931-2943.
3. Bistričić, A., Agatić, A., Trošić, N., 2011. Značaj poslovanja malih i srednjih poduzeća u gospodsrstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske Unije , Pomorski fakultet, Rijeka
4. CEPOR 2016. Izvješće o malimi srednjim poduzećima u Hrvatskoj. Dostupno na http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf Pristupljeno 7. srpnja 2017.
5. COM, 2008. Dostupno na: http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:en:PDFPristupljeno 6. lipnja 2016.
6. Cvijanović, V. i Kusić, S. (2002), Izravna strana ulaganja kao izvor financiranja investicija: usporedna analiza tranzicijskih ekonomija s primjerom Republike Hrvatske, Financijska teorija i praksa, vol. 26, no.4
7. Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B. (2008), Financiranje malih i srednjih poduzeća,Binoza press, Zagreb
8. Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske
   FINA. (2003 – 2015). Analiza financijskih rezultata poduzetnika Republike Hrvatske. Godišnja izvješća. FINA. Izrada izracun autora prema podatcima iz godisnjih fin izvještaja u razdoblju od 2002.-2015.FINA
9. EU COM 2008. Dostupno na: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/sme_perf_review/doc_08/spr08_annual_reporten.pdf Pristupljeno 6. lipnja 2016.
10. Horvat, Đ i Tintor, Ž (2006), *Poduzetnička ekonomija: kako učiniti prvi korak,* Trgovačka akademija, Zagreb

11. InternationalisationofEuropeanSMEs, 2015. Dostupno na: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/sme_perf_review/doc_08/spr08_annual_reporten.pdfPristupljeno: 5. lipnja 2016.

12. Juračak, J., Pranjić, D. (2014). Mala i srednja poduzeća u uvjetima gospodarske krize u Hrvatskoj Zbornik radova 49. hrvatskog i 9. međunarodnog simpozija agronoma

13. SiropolisNicola, C. (1995), *Menadžment malog poduzeća*, Hrvatska tiskara Zagreb

14. Škare, M. (2000.), Ograničenja razvoja malih i srednjih poduzeća u zemljama tranzicije*, Hrvatska gospodarska revija,* 49

15. Škrtić, M i Mikić, M (2011), *Poduzetništvo,* Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb

16. Škrtić, M (2006), *Poduzetništvo,* Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb

17. Što čini Hrvatsku poduzetničkom zemljom, Rezultati global Entrepreneurship Monitor 2006. Dostupno na : http://www.cepor.hr/gem2006-brosura-hrv.pdf Pristupljeno 5. lipnja 2016.

18. Što je OPG, uvjeti za OPG, 2012. Dostupno na: http://savjeti.novac.net/blogovi/sto-je-opg-uvjeti-za-opg/Pristupljeno 6. lipnja 2016.

19. Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, Narodne novine br. 29/02; 63/07

20. Zakon o računovodstvu, Narodne novine br. 109/07

21. Žager, K. i suradnici 2009., Računovodstvo malih i srednjih poduzeća, Mikrorad, Zagreb

9. Prilog

Popis tablica:

Tablica 1. Prednosti i nedostaci inokosnog vlasništva 10
Tablica 2. Prednosti i nedostaci ortaštva 11
Tablica 3. Kriteriji razvrstavanja poduzeća.....23
Tablica 4. Kriterij klasifikacije poduzetnika prema Zakonu o računovodstvu 24
Tablica 5. Klasifikacija poduzetnika prema Zakonu o poticanju malog gospodarstva ...24
Tablica 6. Kriteriji klasifikacije poslovnih subjekata prema InternationalFinance 25
Tablica 7. Ukupni prihodi malih, srednjih i velikih poduzeća u Hrvatskoj (iznosi u milijunima kuna, udjeli: u %) 38
Tablica 8. Ukupna broj zaposlenih u malim, velikim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj 40
Tablica 9. Prosječna mjesečna neto plaća u kunama 2002.-2015/Prognoza prosječnih mjesečnih neto plaća u kunama 2016.-2020 45

Popis grafikona:

Graf 1. Broj malih poduzetnika od 2002. do 2015. 36
Graf 2. Broj malih i srednje velikih poduzetnika od 2002. do 2015. 36
Graf 3. Razina prihoda malih, srednje velikih i velikih poduzeća od 2002. do 2015. (iznosi u milijunima kuna) 37
Graf 4.Razina prihoda malih i srednjih poduzeća od 2002. – 2015. 39
Graf 5. Broj malih poduzetnika od 2002. do 2015.....40
Graf 6. Udio malog/srednjeg/velikog poduzeća na ukupne (prosječne) konsolidirane rezultate od 2002. do 2015. 41
Graf 7. Udio zaposlenih malog/srednjeg/velikog poduzeća na ukupan (prosječna) broj zaposlenih 42
Graf 8. Prosječne mjesečne neto plaće malih/ srednjih/ velikih poduzeća u kunama..43
Graf 9. Graf jednadžbe linearnog trenda s ishodistem na početku promatranog razdoblja.....44

Životopis

Ivan Katuša rođen je 16. prosinca 1992. godine u Zadru. Osnovnu školu završava u Biogradu na moru, gdje i danas živi. Program opće gimnazije polazi u Srednjoj školi Biograd u razdoblju od 2007. do 2011. godine. Iste godine upisuje Agronomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu studij Agrarne ekonomike. Po završetku preddiplomskog studija 2014. godine upisuje se na diplomski studij Agrobiznisa i ruralnog razvitka.