IZVORI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA NA PRIMJERU SPLITSKE BANKE

Batarelo, Ivana

Undergraduate thesis / Završni rad

2017

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:760810

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

IZVORI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA NA PRIMJERU SPLITSKE BANKE

Mentor: **Studentica:**

Doc.dr.sc Sandra Pepur **Ivana Batarelo**

Split, rujan, 2017.

SADRŽAJ:

1. UVOD 4

1.1.Problem i predmet istraživanja 4

1.2.Cilj i svrha rada 4

1.3.Izvori podataka i metode istraživanja 4

1.4.Sadržaj i struktura rada 5

2. IZVORI FINANCIJSKIH SREDSTAVA ZA POSLOVANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA I NJIHOVA VAŽNOST 6

2.1.Pojmovno određenje financiranja 6

2.2.Glavne odrednice malih i srednjih poduzeća 7

2.3.Oblici financiranja malih i srednjih poduzeća 10

2.4.Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća 11

2.4.1.Kratkoročno financiranje 12

2.4.2. Srednjoročno financiranje 16

2.4.3. Dugoročno financiranje 19

3.SPECIFIČNOSTI I PROBLEMI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA 19

3.1.Specifičnosti financiranja malih i srednjih poduzeća 21

3.2.Problemi kod prikupljanja kapitala za razvitak poslovanja 20

3.3.Sporost u rješavanju kreditnih predmeta 21

4. PONUDA IZVORA FINANCIRANJA ZA MALA I SREDNJA PODUZEĆA NA PRIMJERU SPLITSKE BANKE 24

4.1.Opći podaci Splitske banke OTP Group 24

4.2.Kredit kao izvor financiranja malih i srednjih poduzeća 25

4.2.1.Brzo financiranje 25

4.2.2.Kratkoročni krediti 25

4.2.3.Dugoročni krediti 26

4.2.4.Suradnja s HBOR-om 26

4.3.Garancije i akreditivi te eskont mjenicekao izvori financiranja malih i srednjih poduzeća 27

4.4.Otkup potraživanja i leasing kao izvor financiranja malih i srednjih poduzeća . 28

4.4.1.Faktoring **..... 28**

4.4.2.Forfeiting**..... 29**

5. ZAKLJUČAK..... 32

LITERATURA 33

SAŽETAK.....35

SUMMARY.....36

1. UVOD

1.1 Problem i predmet istraživanja

Mala i srednja poduzeća najveći su pokretači svakog gospodarstva, kako po broju poduzeća tako i zbog činjenice da u većini zemalja otvaraju najveći broj radnih mjesta. No, treba naglasiti da se mala gospodarstva tj. mala i srednja poduzeća susreću s jačim ograničenjima rasta nego velika poduzeća. Glavni problemi su suočavanje s većim kamatnim stopama i užim izborom mogućnosti financiranja te su puno osjetljivija na lošu regulaciju i ostale poteškoće vezane za institucionalno okruženje. Mala i srednja poduzeća često ne uspijevaju dobiti potrebna financijska sredstva na financijskim tržištma. U ovom radu će se govoriti upravo o tom problemu i kao rješenje će se ponuditi sredstva financiranja za mala i srednja poduzeća koja nudi Splitska banka.

1.2 Cilj i svrha rada

Cilj ovog završnog rada je teorijski prikazati glavne izvore financiranja malog i srednjeg poduzeća. Također je cilj prikazati ponudu najznačajnijih izvora financiranja malog i srednjeg poduzeća u okvirima poslovanja Splitske banke.

1.3 Izvori podataka i metode istraživanja

Ovaj završni rad je napravljen na temelju prikupljanja i analize sekundarnih izvora podataka. Sekundarni izvori podataka dostupni su u znanstvenoj i stručnoj literaturi vezanoj uz izvore financiranja malog i srednjeg poduzeća. Kod prikazivanja primjera iz prakse na primjeru Splitske banke d.d. korištene su isključivo informacije koje su dostupne na službenim web stranica Splitske banke d.d..

Metode koje su korištene prilikom izrade rada su:
1.Metoda indukcije – sustavna primjena induktivnog načina zaključivanja kojim se putem analize pojedinačnih činjenica dolazi do općeg zaključka.
2. Metoda dedukcije – sustavna primjena deduktivnog načina zaključivanja u kojem se iz općeg suda izvode pojedinačni, posebni zaključci u radu.

3. Metoda analize – metoda u kojem se vrši raščlanjivanje složenih pojmova i zaključaka na jednostavnije dijelove i elemente.
4. Metoda sinteze – metoda u kojem se putem znanstvenog istraživanja putem sinteze vrši transformacija jednostavnih sudova u složenije.
5. Metoda generalizacije – metoda u kojoj je misaoni postupak uopćavanja putem kojeg se od posebnog pojma dolazi do općenitijeg.
6. Metoda klasifikacije – podjela općeg pojma na posebne pojmove.
7. Metoda deskripcije – metoda u kojoj se na jednostavan način opisuju činjenice, procesi i predmeti, bez znanstvenog tumačenja i objašnjavanja.
8. Metoda kompilacije – metoda u kojoj se preuzimaju rezultati tuđih opažanja,stavova i spoznaja.

1.4 Sadržaj i struktura rada

Rad je koncipiran u pet poglavlja. Prvo poglavlje govori o problemu i predmetu istraživanja, cilju i svrsi rada, izvorima podataka te strukturi rada. U drugom poglavlju prikazani su glavni izvori financijskih sredstava za poslovanje malih i srednjih poduzeća. Također je prikazan značaj i specifičnosti financiranja malih i srednjih poduzeća. Treće poglavlje govori o problemima financiranja malih i srednjih poduzeća. U četvrtom poglavlju izvršena je ponuda izvora financiranja za mala i srednja poduzeća od strane Splitske banke. U petom poglavlju dan je zaključak rada koji je donesen na temelju istražene literature. Na kraju rada nalazi se popis bibliografskih jedinica na temelju kojih je napravljen ovaj završni rad.

1. IZVORI FINANCIJSKIH SREDSTAVA ZA POSLOVANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA I NJIHOVA VAŽNOST

Financije se bave investiranjem sredstava u imovinu što sa svoje strane određuje veličinu poduzeća, njegovu profitabilnost, poslovni rizik i likvidnost. Financiranje je izuzetno važno za osnutak, tekuće poslovanje i razvoj poduzeća. Bez početnog novca (kapitala) nemoguće je osnovati poduzeće i pokrenuti poslovni proces. Nakon osnutka, potrebno je osigurati dodatno financiranje tekućeg poslovanja (ulaganja u kratkotrajnu imovinu) i razvoja poduzeća (ulaganja u dugotrajnu imovinu). Mnoge dobre poduzetničke ideje se ne mogu realizirati zbog nedostatka novca.

1.1. Pojmovno određenje financiranja

Pod financiranjem se u širem smislu podrazumijeva dinamički proces:

1. **Pribavljanje novaca (kapitala)** za tekuće i razvojne potrebe poduzeća. S pribavljanjem novca uspostavljaju se financijski odnosi s unutarnjim i vanjskim izvorima financiranja. Pribavljanje novca je primarna komponenta financiranja. [1]
2. **Ulaganje novca** u materijalnu, financijsku i drugu imovinu. Pribavljeni novac nije sam sebi svrha. Njega treba racionalno uložiti i koristiti za različite potrebe poduzeća.[2]
3. **Vraćanje novca -** U ovoj fazi financiranja uloženi novac se „oslobađa“ iz kružnog toka poslovanja i ponovo se ulaže i koristi za različite potrebe poduzeća. Pritom se stalno izmjenjuju faze pribavljanja, ulaganja i vračanja novca.
4. **Dinamički proces usklađivanja** (podešavanja) izvora financiranja s ulaganjima po obujmu i roku. Naime, u poslovanju poduzeća se događaju skoro svakodnevne promjene u imovini i izvorima. Te promjene treba svjesno oblikovati i svakodnevno usklađivati izvore financiranja u pasivi s ulaganjima u aktivi po obujmu i roku.[3]

[1] Marković, I. (2000): Financiranje, Teorija i praksa financiranje trgovačkih društava,RRIF, Zagreb, str. 5.
[2]Alijagić, M. (2015): Upravljanje poslovnim financijama, raspoloživo na: http://www.velegs-nikolatesla.hr/materijali/upf112015.pdf,
[3] Ibidem.

Usklađuju se rokovi imobilizacije (vezivanja) novca s rokom raspoloživosti izvora. Cilj je postići oblikovanje promjena izvora, a u konačnici sinkronizaciju novčanih primitaka i izdataka radi osiguranja solventnosti poduzeća.

Autor Orsag[4] definira financiranje kao dinamični proces u kojem se pribavlja novac, uspostavljaju financijski odnosi s izvorima financiranja te se pribavljena novčana sredstva koriste u poslovanju kao investicije, a dezinvestiranjem (smanjenje vrijednosti fiksnog kapitala) i definanciranjem (proces vraćanja sredstava izvorima financiranja) se ukidaju ranije uspostavljeni financijski odnosi. Nadalje, financiranje se ne smije u potpunosti ograničiti na novac, jer se nenovčani oblici imovine mogu tretirati kao preobraženi novčani oblik koji je uvjetovan novčanim ulaganjima.

1.2. Glavne odrednice 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. Često se mala i srednja poduzeća promatra kao jednu cjelinu zbog mnogih sličnosti u njihovu poslovanju. U nastavku se navode neke od glavnih odrednica malih i srednjih poduzeća:[5]

Mala i srednja poduzeća zadovoljavaju onaj dio potražnje za robama i uslugama koje velika poduzeća teško mogu podmiriti; zbog svoje veličine su mnogo fleksibilnija, što im omogućuje vrlo elastičnu ponudu i prilagodbu kretanjima potražnje na tržištu; traže relativno univerzalni tip radnika i opreme koji mogu obavljati razne poslove u procesu proizvodnje; pružaju šire mogućnosti inovativnosti i bržu primjenu novih znanja i poslovnih modela; povezuju se i umrežavaju zbog ostvarivanja uspješnijeg zajedničkog poslovanja, ali i lakšeg snošenja rizika.

Zbog navedenih razloga u posljednje se vrijeme u ekonomijama svih zemalja stavlja sve veći naglasak na malo i srednje poduzeće. Ona utječu na cjelokupno gospodarstvo neke

[4] Orsag S.(2015.):Poslovne financije

[5]Ekonomski fakultet Zagreb (2017): Poduzeće i poduzetničko okruženje, raspoloživo na: http://web.efzg.hr/dok/pds/Strat_pod/7.%20PODUZE%C4%86E%20I%20PODUZETNI%C4%8CKO%20OKRU%C5%BDENJE.pdf,

zemlje i zato je neophodno otvarati što više malih i srednjih poduzeća jer njihova značajnost na tržištu je neizmjerna.

Mala i srednja poduzeća opiru se jednostavnim definicijama. Obično definicije i kriterije za određivanje veličine poduzeća propisuje država. Postoje razlike u definiraju kriterija za određene veličine poduzeća i to kako po pojedinim zemljama, tako i unutar pojedinih zemalja ovisno o toga tko ih donosi. Najčešće se kao kriterij uzimaju pojedini od sljedećih pokazatelja u različitim kombinacijama:[6]

- vrijednost imovine poduzeća,
- prosječan broj zaposlenih u godini,
- vrijednost vlastitog kapitala,
- vrijednost godišnjeg prihoda poduzeća.

Preuzeti kriteriji u Republici Hrvatskoj su:[7]

- iznos ukupne aktive,
- iznos prihoda,
- prosječni broj radnika tijekom poslovne godine.

Mala poduzeća su poduzeća koja nisu mikro poduzeća kod kojih ne prelazi granični pokazatelj u dva od tri sljedeća uvjeta:[8]

- Ukupna aktiva 30.000.000,00 kuna
- Prihod 60.200.000,00 kuna
- Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 50 radnika.

Srednja poduzeća su poduzeća koja nisu ni mikro ni mala poduzeća i kod kojih ne prelaze granični pokazatelj u dva od tri sljedeća uvjeta:[9]

- Ukupna aktiva 150.000.000,00 kuna
- Prihod 300.000.000,00 kuna
- Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 250 radnika.

[6] Vidučić, Lj.(2005): Mala i srednja poduzeća, Ekonomski fakultet u Split, Split, str. 121.
[7] Narodne novine, (2016): Zakon o računovodstvu, Narodne novine d.d., Zagreb, broj 120.
[8] Ibidem.
[9] Ibidem.

Danas se svako poduzeće susreće sa izazovima kako postati i ostati konkurentan na suvremenom tržištu. Europska unija si je postavila cilj u kojem želi stvoriti najkonkurentniju privredu koja se temelji na inovativnosti i znanju ljudskih resursa. Europska zajednica je svjesna koliki značaj mala i srednja poduzeća imaju za gospodarstvo, pa vrši stalno unaprjeđenje i razvoj politike koja pomaže razvoju malog i srednjeg poduzetništva. [10] Malo i srednje poduzetništvo danas čini 99,8% svih poduzeća u Europskoj uniji, dok velika poduzeća čine samo 0,2%.[11] Postoji oko 21 milijun MSP-ova, koji zapošljavaju oko 33 milijuna ljudi te predstavljaju ključan izvor poduzetničkog duha i inovacija, koji su presudni za konkurentnost poduzeća u EU-u.

Može se reći kako su mala i srednja poduzeća srce ekonomije, jer su navedena poduzeća glavni izvor rasta, inovativnosti, zapošljavanja, kontinuiteta i dinamičnosti. Mala i srednja poduzeća u Europskoj se uniji definiraju kao sektori koji imaju manje od 250 zaposlenika, koji su samostalniji od većih kompaniji i čiji godišnji promet ne prelazi 50 milijuna eura.[12]

Malo i srednje poduzetništvo je od strane Europske unije dobilo ulogu osnovnog izvora zapošljavanja, te je malo i srednje poduzetništvo glavni nositelj strukturnih promjena i napretka. Za poslovanje i postojanje malih i srednjih poduzeća svakako je potrebno:[13]

1. Više poticati poduzetništvo;
2. Jačati unutarnje tržište područja Europske unije;
3. Poticati poduzeća na što veću skrb o okolišu i provođenju društveno odgovornog poslovanja.

Svakako je važno spomenuti kako sektor malih i srednjih poduzeća ima mogućnost da pruža primjenu suvremenih rješenja u svakodnevnom poslovanju, te ima praksu razvijenih zemalja koje su izgradile svoju gospodarsku snagu i konkurentsku prednost. Sektor malih i srednjih poduzeća ima mogućnost transfera najsuvremenijih tehnologija, ima mogućnost davanja većeg značenja ulaganja u proces razvoja i istraživanja, omogućene su stalne

[10] Nanić, A.(2013): Mala i srednja poduzeća kao nosilac razvoja privredne Europske unije, Vitez-Tuzla-Zagreb-Beograd-Bukarest, 5 (31), str. 31.
[11] Kutnjak, G. (2010): Europska unija u funkciji poticanja i razvoja malog i srednjeg poduzetništva, Poslovn izvrsnost: znanstveni časopis za promicanje kulture kvalitete i poslovne izvrsnosti, 4 (2), str. 82.
[12] Ibidem.
[13] Ibidem.

inovacije. Sektor malih i srednjih poduzeća može primijeniti najnovija znanja u organizaciji i menadžmenta, te se mogu lako uključivati u svjetske trgovinske tijekove.[14]

Europska unija s obzirom na sve ove pogodnosti koje pruža za razvijanje sektora malih i srednjih poduzeća, ima također i prepreke koje onemogućavaju njihov potpuni rast.

Neke od prepreka za djelovanje malog i srednjeg poduzetništva država članica Europske unije su:[13]

1. Ograničenost potražnje;
2. Ograničenja u vidu administracije – birokracije;
3. Velik nedostatak kvalificiranih zaposlenika;
4. Infrastrukturni problemi;
5. Loš pristup financiranju;
6. Primjene najnovijih tehnologija;
7. Nedostatak kvalificiranog menadžmenta.

Tablica 1. Kriteriji podjele poduzeća po veličini u Republici Hrvatskoj i Europskoj Uniji

	Prema veličini (godišnje)	Poslovni prihodi (godišnje)	Povezanost subjekata
RH	MALA: <50 zaposlenih SREDNJA:<250 zaposlenih	MALA: <10.000.000 E SREDNJA:<50.000.000E	neovisnost u poslovanju, druge fizičke osobe nisu vlasnici više od 25%udjela u vlasništvu
EU	MALA: <250 zaposlenih SREDNJA:<250 zaposlenih	MALA: <50.000.000 E SREDNJA:<50.000.000E	poduzeće definirano kao autonomno, ali mogu biti povezani ako neko od fizičkih osoba ulaže u rizični kapital

Izvor: Prikaz autora

[14] Ibidem.

1.3. Oblici financiranja malih i srednjih poduzeća

Financiranjem poduzeća dobiju ograničen a sredstva za početak poslovanja i njegov razvoj kroz vrijeme. S obzirom u kojoj fazi se nalazi poduzeće kad potražuje ta sredstva razlikujemo oblike financiranja.

Tri osnovna oblika financiranja:[15]

a) početno financiranje,

b) tekuće financiranje i

c) razvojno financiranje.

Početnim financiranjem potrebno je osigurati dovoljnu količinu kapitala za osnivanje i početak rada poduzeća, pod čime se podrazumijeva osiguranje dugoročnih izvora za financiranje početnih ulaganja u dugotrajna sredstva i trajna obrtna sredstva.

Tekućim financiranjem treba osigurati dovoljne količine kratkoročnih izvora za financiranje tekućih kratkoročnih potreba poduzeća, što znači financiranje potrebnih obrtnih sredstava za održavanje njegova kvalitetnog poslovanja te za održavanje solventnosti i likvidnosti poduzeća. No, svako poduzeće nastoji biti što uspješniji u svom poslovanju i težiti razvoju i rastu, čime će osigurati povećanje imovine, opseg proizvodnje, dobit i vlastito bogaćenje. Na razvoj i rast biti će potaknut i borbom za opstanak na tržištu.

Razvojnim financiranjem potrebno je osigurati dovoljne količine dodatnih dugoročnih izvora za financiranje novih investicija tj. rasta i razvoja.

1.4. Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća

Izvori sredstava prema autoru Orsagu[16] su sve pravne i fizičke osobe od kojih poduzeće može pribavljati sredstva bilo koje namjene i za bilo koje razdoblje. Izvori sredstava mogu biti banke, određene institucije, fondovi, ali u manjoj mjeri dobavljači, kupci, zaposlenici, država i sl. Izvori financijskih sredstava su izvori od kojih poduzeća pribavljaju samo novčana sredstva, a izvori financiranja su sva pribavljena sredstva potrebna za poslovanje i

[14]Orsag, S.(2015):Poslovne financije

[15] Horvat, Đ., Tintor, Ž. (2006.): Poduzetnička ekonomija, Trgovačka akademija, Zagreb, str. 140.

[16] Orsag, S.(2015):Poslovne financije

ekspanziju poduzeća. Nadalje, autor ističe da poduzeće može imati dileme o odabiru izvora financiranja s obzirom na vremensku raspoloživost. S obzirom na vremensku raspoloživost poduzeće ima mogućnost izabrati između kratkoročnih ili dugoročnih izvora financiranja.

Izvori financiranja mogu biti kratkoročni, srednjoročni i dugoročni.[17] Kod kratkoročnog, srednjoročnog i dugoročnog kreditiranja, uvijek je prepoznato i obećanje poduzeća, koje kapital posuđuje, tj. preuzima da će u određenom roku i uz određenu kamatu posuđeni kapital i vratiti.

2.4.1.Kratkoročno financiranje

Kratkoročno financiranje obuhvaća posuđivanje novčanih sredstava na vrijeme do godine dana.[18] Kratkoročno kreditiranje znači pozajmljivanje određene svote novca, robe ili prava dužniku uz određene uvjete na rok do godine dana, pri čemu se dužnik obvezuje podmiriti iznos kredita uvećan za kamatu na datum dospijeća odobrenog kredita. Ako se pak novčana sredstva namjenski ne koriste, kratkoročni krediti se vraćaju svojim izvorima (vjerovnicima). Kratkoročni izvori novčanih sredstava koriste se češće, u odnosu na srednjoročno i dugoročno financiranje i to zbog elementarnih prednosti koje proizlaze iz vremenskih čimbenika.

Te se prednosti su:[19]

- Poduzećima je, u pravilu, lakše osigurati kratkoročne kredite,
- Cijena kapitala iz kratkoročnih izvora je niža nego iz dugoročnih izvora,
- Fleksibilnost financiranja zapravo znači da se sredstva uzimaju u slučaju potrebe, a vraćaju kad potreba prestane.

Jedna od prednosti kratkoročnog financiranja je «lakoća» odobravanja kredita u smislu što je analiza kreditne sposobnosti dužnika površinske naravi, ne ide se u dublje ispitivanje, za

[17] Veselica, V. (1995): Financijski sustav u ekonomiji, Inžinjerski biro d.d., Zagreb, str. 17.
[18] Vukičević, M. (2006): Financiranje poduzeća, Golden marketing – tehnička knjiga, Zagreb, str. 206.
[19] Ivanović, Z. (1997): Financijski menadžment, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu , Opatija, str. 249.

razliku od dugoročnog financiranja kod kojega su obavezna i opsežna. Osim toga cijena kratkoročnog kredita odnosno njegova kamata je puno manja od kamate dugoročnog kredita iz razloga što je ovaj povoljniji, u pravilu, puno većeg iznosa kredita.

Međutim, kod nekih kratkoročnih kredita plaća se viša kamatna stopa, a to se dešava kada ostali čimbenici prevagnu nad tim čimbenikom. Najveći rizik koji proizlazi iz kratkoročnih obveza predstavlja učestalost dospijeća obveze i kamata i promjenjivost cijene kapitala. Kod učestalosti dospijeća glavnice i kamata obveze se moraju podmirivati po dospijeću,a vjerovnici mogu dužnicima blokirati žiro račun odnosno u cijelosti ili djelomično uskratiti pravo raspolaganja sredstvima žiro – računa i time zaustaviti poslovanje tog poduzeća. Drugi nedostatak kratkoročnog financiranja može se očitovati u skupoći takvih novčanih sredstava, koji ponekad i u određenim okolnostima mogu biti opterećena dosta visokim promjenama odnosno kamatnim stopama.

Ukupne potrebe poslovne imovine mijenjaju se tijekom godine i tijekom poslovnog ciklusa, a brzina i ritam tih promjena ovisi o prirodi poslovnog procesa. Kratkoročni kredit zadovoljava privremene potrebe poduzeća za novcem. Takvi krediti se otplaćuju u roku kraćem od godine dana. Obično se koriste za financiranje zaliha i potraživanja od kupaca koji kupuju robu na kredit. Kratkoročni kredit poduzeća otplaćuju kada proda zalihe i naplati potraživanja od kupaca.[20]

Kratkoročni izvori financiranja su:[21]

a) Vremenska razgraničenja
b) Trgovački krediti
c) Osigurani kratkoročni krediti
d) Neosigurani kratkoročni krediti

Vremenska razgraničenja kao kratkoročni izvor financiranja rezultat su kontinuiranog odvijanja poslovanja – korištenja resursa svakodnevno, uz plaćanje usluga i podmirivanje

[20] Marković, I. (2000): Financiranje, Teorija i praksa financiranje trgovačkih društava, RRIF, Zagreb, str.5.
[21] Šarlija, N.(2008), Ekonomski fakultet Osijek, nastavni materijali:http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/3_pojam-i-vrste-financiranja.doc.pdf

obveza u odreñenim vremenskim razdobljima. Najuobičajenija vremenska razgraničenja su plaće i porezi.

Trgovački odnosno komercijalni krediti, robni krediti ili krediti dobavljača predstavljaju formu kratkoročnog financiranja koju osiguravaju trgovci, proizvođači ili druga uslužna poduzeća. Ovdje se ne radi o gotovinskom plaćanju, nego o prodaji roba ili usluga koje se ne moraju platiti odmah po preuzimanju, već kasnije, uz izvjestan poček. Trgovački kredit predstavlja odgođeno plaćanje dobavljaču. Taj oblik financiranja koriste gotovo sva poduzeća, neovisno o specifičnostima svoga poslovanja, i to posebno mala i srednja poduzeća. U svakom slučaju trgovački krediti predstavljaju najvažnije pojedinačne izvore kratkoročnog financiranja.[22]

Osigurani kratkoročni krediti koriste se za financiranje kratkoročnih ulaganja, posebice povećanih kratkoročnih potraživanja od kupaca i sezonskih zaliha te prilagođavanja u razdobljima neizvjesnosti. Da bi odobrile kredit, kreditne institucije traže osiguranje koje će za njih smanjiti rizika gubitka. Najčešći osigurani kratkoročni krediti su:

1. **Kredit na temelju zaloga vrijednosnica** je kredit koji banka odobrava klijentu na temelju zaloga vrijednosnica iz njegova portfelja koji mogu činiti kako kratkoročne (komercijalni zapisi, blagajnički zapisi, depozitni certifikati i sl.), tako i dugoročne vrijednosnice iako mnogo rjeđe (dionice, obveznice i sl.).
2. **Kredit na temelju zaloga potraživanja** , kod ovog kredita zajmoprimac dostavlja zajmodavcu raspored potraživanja, fakturu te potpisuje sporazum o osiguranju kredita. U ocjeni zahtjeva za dodjelu kredita, zajmodavac će analizirati kvalitetu potraživanja poduzeća da bi odredio iznos kredita. Što je viša kvaliteta potraživanja koju poduzeće održava, viši je postotak koji je zajmodavac voljan odobriti u odnosu na založena potraživanja.
3. **Faktoring** predstavlja dio poslovnih aktivnosti specijalizirane financijske institucije koja se naziva faktorom i koja u domeni kupovine potražnje od poduzeća posluje uz određeni diskont. Njegov profit ostvaruje se u trenutku kad naplati više od diskontne cijene koje je platio za otkupljeno potraživanje. Ove se aktivnosti razlikuju od poslovnih aktivnosti po tome što faktoring podrazumijeva preuzimanje i određenog stupnja rizika zbog moguće nenaplativosti sumnjivog i spornog potraživanja, a i po

tome što svako dodjeljivanje kredita korisniku mora proći određenu kontrolu tog potraživanja.

Faktoring može biti:[23]

a) Otvoren faktoring pri čijoj primjeni faktor daje do znanja dužniku da skuplja naplatu u korist svog klijenta, predstavlja u našim okvirima sve učestaliju poslovnu pojavu.

b) Trajni faktoring ili povjerljivo diskontiranje računa omogućuje klijentu da prikrije činjenicu kako je angažirao faktora.

Neosigurani kratkoročni krediti su krediti koje zajmodavci odobravaju na temelju kreditne sposobnosti klijenta, a bez traženja osiguranja kredita. To su: kreditne linije, krediti na principu tekućeg računa ili kontokorentni krediti, revolving kredit.

Kratkoročna kreditna linija predstavlja najveći kreditni iznos, kojeg je banka u bilo koje vrijeme tijekom nekog razdoblja do kraja godine, spremna dati svom komitentu u obliku kredita. Kreditna linija predstavlja neosigurani oblik kratkoročnog kreditiranja, ali kod kojega nepodmirenje dospjelih obveza ima za posljedicu gubljenje povjerenja u dužnika što se negativno odražava na njegove buduće kreditne zahtjeve.[24]

Kontokorentni kredit je kratkoročni kredit banke odobren po tekućem računu komitenta. Odobrenjem kredita banka dopušta korisniku izdavanje naloga plaćanja do određene svote preko raspoloživog pokrića na tekućem računu. Kamatu korisnik plaća na iskorišteni dio kredita, a na neiskorišteni dio proviziju. Osnova kredita je poseban ugovor, tj. pristanak banke. Primjenjuju se i kod tekućih računa građana (pravo na prekoračenje), a naziva se kredit po tekućem računu.

Obnavljajući (revolving) kredit je kreditna linija za nekoliko mjeseci ili godina. To je formalno kratkoročni kredit, ali se često odobrava na rok duži od jedne godine, čime ovaj kredit postaje srednjoročni izvor financiranja. Banka ima zakonsku obvezu da produlji kredit do maksimalnog iznosa, ali uz plaćanje provizije na neiskorišteni iznos zajma.

[23] Ivanović, Z. (1997): Financijski menadžment, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu , Opatija, str. 261.

[24] Alijagić, M. (2015): Upravljanje poslovnim financijama, raspoloživo na: http://www.velegs-nikolatesla.hr/materijali/upf112015.pdf,

Revolving kredit je vrsta kredita koji se nudi uz određene garancije date banci a gdje se otplata kredita može obaviti u bilo kojem vremenskom trenutku.[25] Tako, primalac zajma može da otplati kredit prema svojim vlastitim mogućnostima i planovima. Sve što se mora poštovati kod ove vrste kredita je redovito plaćanje kamate, ali je otplata kredita kod zajmodavca otvorena mogućnost u svako vrijeme. U principu ona se može izvršiti odjednom ili u dijelovima. Često se ovakva vrsta kredita obnavlja nakon krajnjeg roka dospijeća bez nekih posebnih dodatnih uvjeta. Revolving kredit se često odobrava kod malih poduzeća u vidu obrtnih sredstava ili za razvojne projekte većih poduzeća. Moguće je korištenje ovih zajmova za održavanje likvidnosti poduzeća.[23]

2.4.2. Srednjoročno financiranje[26]

Srednjoročno financiranje predstavlja najpovoljniju mogućnost financiranja poduzeća u situaciji kada su stalne potrebe za sredstvima. Ono predstavlja i najkorišteniji oblik financiranja zbog svog izdavanja odgovarajućih „razumnih“ iznosa i relativno dugog roka vraćanja financijskih sredstava. Obično je rok dospijeća za ovu vrstu financiranja od jedne do pet godina. Srednjoročno financiranje posebno odgovara malim ili srednje velikim poduzećima koja su dostigla zadovoljavajuću veličinu ili pak imaju odgovarajuću imovinu koju mogu koristiti kao instrument osiguranja povrata kredita.

Srednjoročni krediti posebno su pogodni za ekspanziju fiksne i trajne financijske imovine koja ne može biti financirana iz pozitivnih neto novčanih tokova ili zadržanog neto dobitka. Mala i srednja poduzeća, ukoliko se isključi mogućnost financiranja putem pozitivnih neto novčanih tokova odnosno dobitka, mogu imati poteškoća prilikom zadovoljavanja svojih realnih potreba za dugoročnim financiranjem. U tom slučaju srednjoročni se krediti javljaju kao adekvatno financijsko rješenje.

[25] Ibidem.

[26] Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici (2017): Srednjoročno financiranje, raspoloživo na: http://www.vsmti.hr/hr/nastava/nastavni-materijali/doc_download/3094-11srednjorocno-financiranje.html

Druga vrlo važna primjena srednjoročnih kredita je u refinanciranju već postojećih kratkoročnih kredita pri čemu kratkoročni krediti mogu postati revolving krediti. Direktne koristi od takvog angažiranja novčanih sredstava nisu odmah vidljive, međutim, opća profitabilnost poduzeća opravdava angažirana kreditna sredstva.

Za srednjoročne kredite karakteristično je razdoblje otplate od jedne do pet godina kao i sam način otplaćivanja odnosno plan otplate kredita. Planom otplate unaprijed se utvrđuje raspored dospijeća kreditnih obveza ugovorenim u otplatnim obrocima u jednakim vremenskim razdobljima i to mjesečno, polugodišnje i godišnje. No, ponekad se utvrđuje mogućnost jednokratne otplate ili više otplata što je vezano s razinom i obujmom prodaje dužnika.

Srednjoročnim kreditima se najčešće koriste mala i srednja poduzeća koja nemaju pristup tržištu kapitala i teško mogu dobiti dugoročne kredite. To je najviše izraženo kod financijskog leasinga koji ima brzu reakciju u slučaju tehnoloških promjena na tržištu zbog jednostavnog načina zamjene zastarjele opreme te mogućnosti financiranja imaju poduzeća sa relativno manjom kreditnom sposobnošću.[27]

U srednjoročne kredite spadaju:[28]

a) bankarski krediti,
b) revolving krediti,
c) kredit na osnovu zalaganja opreme,
d) krediti osiguravajućih društava i
e) srednjoročni kredit proizvođača opreme.

Bankarske kredite daju banke i druge financijske organizacije. Oni se mogu otplaćivati u jednakim i nejednakim anuitetima (kvartalno, polugodišnje, godišnje) ili jednakim periodičnim ratama. Moguće je da se ugovara i jednokratno vraćanje kredita – ukupne glavnice i kamate, što je rjeđa praksa. Otplata ovih kredita prilagođava se likvidnosti i solventnosti korisnika kredita, zbog čega je ovo kreditiranje fleksibilan način financiranja,

[27] Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici (2017): Srednjoročno financiranje, raspoloživo na: http://www.vsmti.hr/hr/nastava/nastavni-materijali/doc_download/3094-11srednjorocno-financiranje.html ,
[28] Marković, I. (2000): Financiranje, Teorija i praksa financiranje trgovačkih društava,RRIF, Zagreb, str. 69.

pošto se kredit prilagođava potrebama korisnika. Bankarski krediti većinom imaju dospijeće u rasponu od 3 do 5 godina. Općenito, njihova je kamatna stopa viša od kamatne stope na kratkoročne kredite. Ta se kamatna stopa može odrediti na dva načina. Prvi je da se koristi fiksna kamata kroz cijelo kreditno razdoblje, a drugi je primjenom promjenjive kamate koja se mijenja ovisno o promjenama temeljne kamatne stope. Glavna prednost srednjoročnog bankarskog kredita je prilagodljivost s obzirom na to da su kreditor i dužnik u izravnoj vezi, pa se uvjeti kredita tijekom pregovora mogu prilagođavati potrebama dužnika.

Revolving kredit odobrava banka uz obavezu da se kredit obnovi (revolvira) po isteku određenog perioda. Ako se ovaj kredit obnovi poslije jedne godine, on postaje srednjoročni kredit. Ovaj kredit spada u fleksibilne načine financiranja, jer se njime osigurava potreban novac tokom razdoblja neizvjesnosti i prateće insolventnosti. Troškove revolving kredita čine ugovorena kamata i provizija na dostupnost kreditu. Ovi troškovi su veći u odnosu na kratkoročne kredite.

Kod kredita na **osnovu zalaganja opreme** za osiguranje srednjoročnog kredita može se koristiti različita oprema. Založena oprema se ne može prodavati dok se kredit konačno ne otplati. Za osiguranje srednjoročnih kredita uzima se oprema koja se brže može unovčiti.

Srednjoročne kredite, osim banaka, mogu odobravati i **osiguravajuća društva.** Osiguravajuća društva raspolažu sa velikim iznosima financijskih sredstava koja potiču od premija osiguranja imovine. Dio tih sredstava koristi se za isplatu štete od nastalih rizika, dok se dio tih sredstava plasira u različita ulaganja koja donose prinos. Jedan od oblika plasiranja ovih sredstava predstavlja davanje kredita poduzećima. Ovi krediti mogu biti kratkoročni i srednjoročni.

Srednjoročne kredite mogu odobravati i **proizvođači opreme.** Oni su zainteresirani za prodaju svoje opreme, pri čemu se ona može prodavati i na srednjoročni kredit. Pri ovom kreditiranju uobičajeno je da se uplaćuje gotovinsko učešće (oko 30 % vrijednosti opreme), dok se ostatak duga plaća u ratama u određenom vremenskom periodu. Proizvođači u ovom slučaju moraju osigurati svoja potraživanja osiguranjem financijske podrške neke banke.

2.4.3. Dugoročno financiranje

Dugoročno financiranje predstavlja financiranje na rok dulji od 5 godina kojim poduzeća-dužnici financiraju kupnju imovine s dugim vijekom uporabe ili financiraju veće investicijske projekte. Kapital potreban za financiranje investicijskih mogućnosti, poduzeće može pribavit od financijskih institucija putem investicijskih kredita ili emisijom vrijednosnih papira.[29]

Rizik je kod takvog financiranja najveći s obzirom na dužinu dospijeća obveza i veličinu iznosa novčanih sredstava, pa stoga nije čudno da je kamatna stopa za tako pribavljena sredstva najviša. Pošto je takav oblik financiranja najrizičniji vjerovnici zahtijevaju detaljno i opsežno ispitivanje boniteta dužnika, što uzrokuje i visoke dodatne troškove. U većini slučajeva vjerovnici provode kontrolu dotičnog ulaganja sve dok se kredit u potpunosti ne isplati.

Prednost dugoročnih naspram kratkoročnih kredita je u tome da kod dugoročnog kreditiranja nema opasnosti koja proizlazi iz rokova dospijeća glavnice dok kod kratkoročnih kredita ta opasnost postoji što stalno ugrožava solventnost dužnika.

[29] Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici (2017): Dugoročno financiranje, raspoloživo na: http://www.vsmti.hr/en/courses/course-materials/doc_download/3095-12dugorocno-financiranje.html,

3. SPECIFIČNOSTI I PROBLEMI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Financijsko poslovanje malih, srednjih i velikih poduzeća uvelike se razlikuje po specifičnostima koje posjeduje i probleme s kojima se susreću, ali osnovna načela uvijek ostaju ista, problemi su slični pa su slična i moguća rješenja.

3.1 Specifičnosti financiranja malih i srednjih poduzeća

Mala poduzeća imaju općenito velike prednosti u poslovanju, pa i u financiranju, u usporedbi sa srednjim i velikim poduzećima, ali i velike nedostatke. Mala je imovina u odnosu prema velikoj manje jamstvo vjerovnicima da će naplatiti svoja potraživanja, kreditorima za povrat kredita; manje pak jamstvo povećava rizik povrata, kamatne stope kredita i sl.

Manja vrijednost imovine zahtijeva i manje novaca za financiranje, manji broj zaposlenika stvara manje obveze za plaće, manji su porezi i doprinosi, što su prednosti malih poduzeća. Mala se poduzeća uopće ne financiraju emisijom vrijednosnih papira ili pak rijetko, što je bitna razlika. Mala su poduzeća proizvodno i fleksibilna i elastična, lakša je procjena njihove vrijednosti, njihovo financijsko planiranje i restrukturiranje je lakše i vjerodostojnije, manji su stečajni troškovi i posljedice stečaja.

Nasuprot tome u srednjim i velikim poduzećima financijsko je poslovanje znatno složenije i s većim mogućim posljedicama u obliku velikih financijskih šteta, nezaposlenosti i nepodmirenih obveza. Kod srednjih poduzeća izdana financijska sredstva su puno veća nego kod malih poduzeća, ali također je i fleksibilniji način otplate , što znači da se otplata prilagođava korisniku kredita što predstavlja jedno od pozitvnih strana srednjih poduzeća.

3.2 Problemi kod prikupljanja kapitala za razvitak poslovanja

Posebno mjesto u problematici razvoja malih i srednjih poduzeća imaju pitanja financiranja. Mala i srednja poduzeća suočeno je s nizom problema pri prikupljanju

potrebnog kapitala za rast i razvoj poslovanja. Iako je sam segment tradicionalnog financiranja putem kreditiranja banaka posljednjih nekoliko godina ostvario značajne pomake, prije svega rastom ponude kredita i padom kamatnih stopa, i dalje postoje određene poteškoće. Mala i srednja poduzeća i danas vrlo teško prikupljaju kapital i teško pristupaju bankama.[30]

Financijska se potpora smatra jednim od glavnih ograničenja poduzeća u sljedeća dva segmenta:[31]

1. Financiranju poduzetnika – početnika;
2. Sporosti ishođenja potrebne dokumentacije i ishođenje kredita.

Financiranje poduzetnika – početnika u velikoj je mjeri povezano s problemom nedostajućeg kapitala. Danas zbog svojeg profita banke ne žele riskirati u većoj mjeri novac vlasnika i štediša.

3.3 Sporost u rješavanju kreditnih predmeta

Brzina rješavanja kreditnih predmeta i pristup malih i srednjih poduzetnika bankama povezani su s problemima:[32]

1. Funkcioniranja sustava u cjelini – urednost zemljišnih knjiga,nepostojanje temeljne informacijske infrastrukture – ažurnih i usklađenih registara pravih osoba, financijskih izvještaja, kreditnih registara i dr.,
2. Procedure odobravanja kredita – nediferencirani pristup u radu s klijentima – slične procedure za sve poduzetnike koje obuhvaćaju prikupljanje podataka, komuniciranje, kreditnu analizu, procjenu rizika, odluke i dr.

Kako banke na prvi problem ne mogu utjecati, svakako je potrebno fokus staviti na problem procedura odobravanja kredita tako da se primjeni model kreditnog scoringa. Problem se javlja iz razloga što ne postoji eksterna baza podataka s poviješću malih i

[30] Ibidem.
[31] Ibidem.
[32] Prohaska, Z. i sur. (2005): Entrepreneurship and macroeconomic management, pp.605-618,
Programi financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, str. 609.

srednjih poduzetnika te je potrebno odabrati primjerenu metodologiju i tehnologiju pristupa tržišnom segmentu malih i srednjih poduzeća.[33]

Može se zaključiti kako danas financijska potpora još uvijek nije dostatna za potrebe malog i srednjeg poduzetništva, što nije uzrokovano nedostatkom kreditnih programa već nepripremljenošću banaka da postupak prilagode specifičnostima malog i srednjeg poduzetništva kao i problemima osiguranja kredita. Jedan od problema je svakako i loša kvaliteta poslovnih planovima kojima poduzetnici traže kredite.[34]

No, uz dodatne poticaje i garancije u okvirima različitih pokrenutih programa financiranja malih i srednjih poduzeća, banke su danas znatno ublažile uvjete kreditiranja. Međutim, velik broj poduzetnika i dalje je slabo informiran o postojanju različitih poticajnih kredita.

Osim navedenog, jedna od kočnica nastanka i razvoja malih i srednjih poduzeća predstavlja visoko porezno opterećenje u Republici Hrvatskoj. U tome svakako najznačajniju ulogu ima porez na dobit odnosno dohodak te opterećenje troškova radne snage. Poduzeća u Republici Hrvatskoj često ne raspolažu ni dostatnim zadržanim dobitkom za financiranje razvoja, jer ono iziskuje dugo vremensko razdoblje za akumulaciju. [35]

Prema provedenom istraživanju 2008. godine[36] sredstva vlasnika činila su 37% u strukturi financiranja poduzetnika početnika dok ostale izvore predstavljaju kratkoročni bankovni krediti te trgovački krediti. Vidučić, Pepur i Šimić Šarić[37] smatraju da su previsoki zahtjevi osiguranja kredita i dugotrajan proces odobravanja kredita temeljne odrednice bankovnoga kreditiranja sektora malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj (tablica 2).

[33] Ibidem.
[34] Ibidem.
[35] Ibidem.
[36] 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.
[37] Vidučić, Lj., Pepur, S. i Šimić, M. (2015), op.cit., str. 500.

Tablica 2: Stavovi poduzetnika o financiranju bankovnim kreditima u Republici Hrvatskoj

Karakteristika	Rang 2004.	Rang 2008.	Rang 2013.
Visoki zahtjevi osiguranja kredita	1	1	1
Dugo vrijeme obrade kredita	6	6	2
Pretjerana dokumentacija	3	3	3 i 4
Visoke naknade	3	5	3 i 4
Visoke kamatne stope	5	4	5
Nedostatak potpunih informacija	7	7	6
Teška dostupnost dugoročnih kredita	2	2	7

Izvor:Vidučić, Lj., Pepur, S. I Šimić, M.(2015) Financijski menadžment. Zagreb:RRiF-plus, str.500.

Iz prethodne tablice se želi očitati stav poduzetnika s obzirom na važnost karakteristika za financiranje bankovnim kreditima. Karakteristike se ocjenjuju brojevima od 1 do 7 prema tome koja je karakteristika te godine bila bitnija za ispitane poduzetnike. Iz tablice je vidljivo da većina karakteristika se prate i po važnosti su skoro iste u ovom promatranom razdoblju, dok dvije karakteristike najviše osciliraju. A to su: karakteristika „dugo vrijeme obrade kredita“ koja je prema poduzetnicima bitnija u 2013., nego što je bila 2004/2008.godine, pretpostavlja se da je to zbog toga što je sada veća potražnja za tim kreditima. I karakteristika „teška dostupnost dugoročnih kredita″ za koju se pretpostavlja da je u 2004/2008 bilo teže doći do kredita pa se ta karakteristika nalazi na 2 mjestu,dok se ona u 2013. nalazi na zadnjem mjestu i pretpostavlja se da sada nije toliko bitna, jer se lakše dolazi do bankovnih kredita. Tablica samo potvrđuju stav o potrebi daljnjih usklađivanja infrastrukture i instrumenata podrške malim i srednjim poduzećima.

4 PONUDA IZVORA FINANCIRANJA ZA MALA I SREDNJA PODUZEĆA NA PRIMJERU SPLITSKE BANKE

4.1 Opći podaci Splitske banke OTP Group[38]

Splitska banka peta je najveća banka na hrvatskom tržištu, s tržišnim udjelom od 6,86 posto te više od 300.000 aktivnih klijenata. Osnovana je 1965. kao Komunalna banka sa sjedištem u Splitu, kasnije preimenovana u Investicijsko-komercijalnu banku, od 1981. postaje dioničko društvo pod imenom Splitska banka.

Godine 2000. Splitsku banku nakon rehabilitacije i dokapitalizacije kupuje talijanski UniCredit, a 2002. Bank Austria Creditanstalt AG je temeljen ugovora o kupnji Splitske banke pokrenula proces spajanja svoje podružnice u Hrvatskoj, HVB Croatia, orijentirane na poduzetnike i veće privatne klijente i Splitske banke, s težištem na maloprodaji. Nova banka, pod imenom HVB Splitska banka, usluživala je zajedničke klijente jedinstvenim povećanim katalogom proizvoda. HVB Splitska banka je 2004. godine vrlo značajno proširila svoju mrežu poslovnica, naročito na području Dalmacije. U travnju 2006. Splitska banka je prodana francuskoj Société Générale grupi, nakon čega je promijenila naziv u Société Générale - Splitska banka d.d.

2. svibnja 2017. OTP banka Hrvatska objavila je da je izvršenjem transakcije stekla 100-postotni udjel u Splitskoj banci čime je Splitska banka postala članicom OTP Grupe. Navedenom transakcijom OTP banka Hrvatska ostvaruje i neizravnu kontrolu nad tvrtkama SG Leasing, SB Nekretnine, SB Zgrada, dok se potpuno preuzimanje Société Générale Osiguranje očekuje u trećem kvartalu 2017. Očekuje se da će postupak spajanja banaka trajati do ljeta 2018. Do tada, ove će banke poslovati kao odvojene pravne osobe.

[38] Splitska banka (2017): Brzo financiranje, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/krediti/brzo-financiranje,

4.2 Kredit kao izvor financiranja malih i srednjih poduzeća

Ukoliko su malim i srednjim poduzećima potrebna kratkoročna financijska sredstva za održavanje likvidnosti ili zbog ozbiljnijih dugoročnih poslovnih planova, Splitska banka nudi odgovarajuće financiranje. Svi proizvodi financiranja prilagođavaju se individualnim potrebama i specifičnim zahtjevima malog i srednjeg poduzetništva.

4.2.1 Brzo financiranje

Brzo financiranje malih i srednjih poduzeća je idealno kada se želi odmah realizirati odlična poslovna prilika ili premostiti trenutnu nelikvidnost. Malom i srednjem poduzetništvu su na raspolaganju sredstva brzog kratkoročnog financiranja za koje odobrenje mala i srednja poduzeća dobivaju unutar 48 sati.

Prednosti ovog oblika financiranja očituju se u:

- Brzom odobrenju sredstava,
- Nenamjenskom korištenju sredstava,
- Nekoliko modela financiranja.

Od ostalih značajki brzog financiranja Splitske banke potrebno je spomenuti:

- Rok otplate je do 9 mjeseci,
- Iznos kredita: do 14.000 EUR,
- Poček do 4 mjeseca, uz mjesečno plaćanje kamate.

4.2.2 Kratkoročni krediti

Kratkoročno financiranje služi malom i srednjem poduzeću za prevladavanje kratkoročnih potreba za likvidnošću. Ugovara se s rokom otplate do 12 mjeseci i služi za kreditiranje obrtnih sredstava:

- kredit za likvidnost (kunski, devizni, kunski uz valutnu klauzulu),
- dozvoljeno prekoračenje po kunskom ili deviznom računu,

- višenamjenski okvir,
- faktoring – otkup potraživanja,
- eskont mjenica.

Višenamjenski okviri služe za obrtna sredstva, garancije, akreditive, FX limite i otkup potraživanja. Korištenje sredstava iz okvirnog financiranja dostupno je malom i srednjem poduzeću u vrlo kratkom vremenskom periodu.

4.2.3 Dugoročni krediti

Dugoročni krediti Splitske banke imaju rok povrata veći od godinu dana, a mogu biti kunski, devizni te kunski s valutnom klauzulom.

Proizvodi dugoročnog financiranja Splitske banke za malo i srednje poduzetništvo su:

- financiranje proizvodnje,
- investicijsko financiranje,
- financiranje nekretnina (izgradnje, dovršenja i sl.),
- financiranje proizvodnje opreme i drugih trajnih dobara,
- financiranje nabavke pojedinačne opreme i prijevoznih sredstava,
- kreditni programi s poticajima ministarstva i jedinica lokalne samouprave,
- kreditni programi za održavanje stambenih zgrada,
- financiranje trajnih obrtnih sredstava,
- kredit za investicije u poljoprivredi,
- sindicirani krediti.

4.2.4 Suradnja s HBOR-om

U suradnji s Hrvatskom bankom za obnovu i razvoj financiramo programe koji imaju za cilj poticanje razvoja različitih područja gospodarstva Republike Hrvatske. Ova vrsta financiranja ima vrlo niske i poticajne kamatne stope, pomaže konkurentnosti domaćih pravnih osoba na globalnom tržištu te nudi niz programa[39] kao što su to primjerice:

[39] Splitska banka (2017): HBOR kreditne linije, raspoloživo na https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/krediti/hbor-kreditne-linije,

program kreditiranja turističkog sektora, program kreditiranja pripreme turističke sezone, program kreditiranja gospodarstva, program kreditiranja brodarstva itd. Na primjeru programa turističkog sektora koji banka u suradnji s HBOR-om nudi poduzećima kredite u vrijednosti od najmanje 80.000.000 kn za koju se obračunava kamatna stopa od 2% godišnje može se vidjeti kako Hrvatska banka za obnovu i razvoj pomaže u razvitku poduzeća koji se bave turizmom, a i mnogim drugim djelatnostima.

4.3 Garancije i akreditivi te eskont mjenice kao izvor financiranja malih i srednjih poduzeća

Instrumenti koje Splitska banka nudi u sklopu dokumentarnog poslovanja tiču se primarno osiguranja i naplate potraživanja, odnosno podmirenja obveza:[40]

- **Garancije** - bezuvjetne, neopozive i plative na prvi pismeni poziv korisnika,
- **Akreditivi** – neopozivi, poslovanje po akreditivima obavlja se u skladu s prihvaćenim međunarodnim standardima i praksom,
- **Dokumentarne naplate** – instrument osiguranja plaćanja gdje se dokumenti izručuju nakon plaćanja (D/P – documents against payments) ili nakon prihvata mjenice (D/A – documents against acceptance).

Garancija je najčešće korišteni instrument osiguranja plaćanja u domaćem i međunarodnom poslovanju koja osigurava plaćanje i izvršenje neke ugovorene obaveze. Splitska banka nudi malom i srednjem poduzeću sljedeće vrste garancija:[41]

- Ponudbene
- Platežne
- Carinske
- Garancije za povrat avansa
- Garancije za dobro izvršenje posla
- Garancije za garantni period

[40] Splitska banka (2017): Garancije i akreditivi, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/garancije-i-akreditivi ,
[41] Ibidem.

Osim ovih garancija, u kojima je Splitska banka d.d. garantor, u ponudi su i usluge potvrde (konfirmacije) garancija.[42]

Splitska banka također pruža i uslugu financiranja na osnovi otkupa (eskonta) mjenice, čime prodavatelj mjenice (vjerovnik) može doći do gotovinskih sredstava prije dospijeća mjenice. Ukoliko je dužnik po mjenici prihvatljivog boniteta za Banku, Banka će isplatiti imatelju (prodavatelju) mjenice vrijednost iste umanjenu za kamatu i naknadu.[43]
Vlasnik prenosi mjenicu indosamentom u vlasništvo Banke i preuzima regresnu obvezu prema Banci (ako dospjelu mjenicu ne isplati glavni mjenični dužnik, Banka stječe pravo traženja naplate od svih potpisnika na mjenici).

4.4 Otkup potraživanja i leasing kao izvor financiranja malih i srednjih poduzeća

Ukoliko se malo i srednje poduzeće želi osigurati da će potraživanja, naročito prema inozemnom kupcu, biti naplaćena i/ili ukoliko mali i srednji poduzetnici žele svoj novac brže nego što je to predviđeno rokom plaćanja, mala i srednja poduzeća mogu Splitskoj banci ustupiti svoja potraživanja kroz usluge faktoringa i/ili forfetinga.[44]

4.4.1 Faktoring

Radi se o specifičnoj financijskoj usluzi pri kojoj mala i srednja poduzeća prodaju svoja potraživanja tj. neosiguranu i u pravilu kratkoročnu imovinu. Osim otkupa domaćih potraživanja, Splitska banka nudi osiguranje inozemnih potraživanja i otkup potraživanja prema inozemnim kupcima bez regresa. Splitska banka je članica međunarodne faktoring organizacije FCI (Factor Chain International) te izvoznicima pruža uslugu međunarodnog faktoringa (uvozni i izvozni faktoring) u 72 zemlje širom svijeta, po pravilima i standardima međunarodnog faktoringa.

Faktoring je namijenjen malim i srednjim poduzećima koji na temelju isporučenih roba ili usluga imaju nepodmirena potraživanja prema kupcima.

---

[42] Ibidem.
[43]Splitska banka (2017): Eskont mjenica, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/eskont-mjenica,
[44]Splitska banka (2017): Otkup potraživanja, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/otkup-potrazivanja ,

Prednosti faktoringa su:[45]

- brz i jednostavan način financiranja operativnog poslovanja
- poboljšanje likvidnosti i ubrzanje novčanog toka
- poboljšanje kreditne sposobnosti i boniteta (kod faktoringa bez regresa)
- smanjenje rizika naplate (kod faktoringa bez regresa)
- konkurentniji uvjeti prodaje jer prijenosom potraživanja na Faktora omogućavate kreditiranje kupaca bez dodatnih jamstava

Ostale značajke faktoringa su:

- Faktoring je financiranje na bazi fakture što znači da se avansno tj. prije dospijeća isplaćuje veći iznos ili cijeli iznos fakture (70%-100%), umanjen za iznos kamate i naknade (ili samo naknade, a kamata se obračuna i naplati po naplati fakture).[46]
- Nakon što faktura bude u cijelosti plaćena od Dužnika, Faktor (Banka) isplaćuje vjerovniku preostali iznos fakture, umanjen za iznos kamate (ukoliko nije kamata već obračunata i naplaćena kod isplate avansa) te za eventualne naknadne troškove.
- Razlikujemo domaći i međunarodni faktoring.

4.4.2 Fortfeiting

Poznatiji pod nazivom „dokumentirani akreditiv s odgođenim plaćanjem“, forfeiting je primarno osmišljen kako bi osigurao hrvatske izvoznike. Radi se o otkupu dužničkih instrumenata i potraživanja, ali bez prava regresa. Drugim riječima, potraživanja koja se otkupljuju moraju biti neopoziva, bezuvjetna i prenosiva, a otkupitelj potraživanja (forfeiter) otkupljuje potraživanja u 100%-tnom iznosu, umanjena za diskont i ugovorenu naknadu.[47]Forfeiting je namijenjen malom i srednjem poduzeću koje imaju nepodmirena potraživanja prema inozemnim kupcima.

[45] Ibidem.
[46] Faktoring.hr (2017): Imate dobit iz poslovanja, a ne možete platiti obveze?, raspoloživo na: http://profitiraj.hr/imate-dobit-iz-poslovanja-a-ne-mozete-platiti-obveze-tu-je-otkupna-kompenzacija-infografika/,
[47] Splitska banka (2017): Fortfeiting, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/otkup-potrazivanja/forfeiting,

Prednosti forfeitinga su:[48]

- zaštita od rizika zemlje, od rizika plaćanja te rizika promjene tečaja,
- unovčavanje potraživanja koja dospijevaju u dužem vremenskom periodu,
- ubrzavanje novčanog toka što omogućuje daljnji rast prodaje,
- poboljšanje pokazatelja likvidnosti, financijske stabilnosti i zaduženosti.

Splitska banka za svoje klijente nudi i leasing tzv. moderni način financiranja, koji se dijeli na:
SG Leasing d.o.o., koji svojim klijentima nudi financiranje svih vrsta transportnih i industrijskih objekata leasinga, kao i izgrađenih nekretnina, putem financijskog i operativnog leasinga uključujući i sell and lease back transakcije.[49]

ALD Automotive, specijalizirana za leasing vozila i upravljanje voznim parkovima. Njegova reputacija i stručnost svrstavaju se među vrhunske operatere leasing-a vozila u Europi i širom svijeta. Težeći najvišem nivou zadovoljstva svojih klijenata, ALD Automotive tim radi na optimizaciji klijentovih financijskih sredstava, vodeći računa o okolišu.

Splitska banka nudi velik izbor programa financiranja putem svoje banke i njezinih povezanih tvrtki, a podjela financiranja prikazana je u tablici 3. Svi programi su objašnjeni u prethodnim stranicama.

[48] Ibidem.
[49]Splitska banka (2017): Leasing, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/leasing,

Tablica 3. Ponuda izvora financiranja za mala i srednja poduzeća od strane Splitske banke

Izvori financiranja	Izvori financiranja se dijele na:
Krediti	• brzo financiranje • kratkoročno financiranje • dugoročno financiranje • HBOR programi • posebni kreditni programi
Garancije i akreditivi	• garancije • akreditivi • dokumentarne naplate
Otkup potraživanja	• faktoring • forfeiting
Eskont mjenica	• eskont mjenica
Leasing	• SG Leasing d.o.o • ALD Automative d.o.o

Izvor:Prikaz autora[50]

[50] Splitska banka (2017): Leasing, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/leasing,

5. ZAKLJUČAK

Sa završetkom ovog rada vidljivo je koliko je opsežan i dugotrajan proces za osnivanje poduzeća i dobivanja financijskih sredstava i njegovog povrata. Mala i srednja poduzeća čine veliki dio gospodarstva svake zemlje zato ulažući u njihov razvoj se poboljšava struktura gospodarstva i postaju konkurentiji na tržištu. Upravo zbog karakteristika poput fleksibilnosti, lakših primjena novih trendova u svim segmentima poslovanja, boljoj komunikaciji unutar poduzeća i drugim faktorima, sam sektor malih i srednjih poduzeća predstavlja značajan imperativ za zemlje koje žele svoju ekonomiju prilagoditi uvjetima koji se javljaju na suvremenom tržištu.

Mala i srednja poduzeća danas se financiraju putem brojnih izvora financiranja koji se najčešće kategoriziraju u kao: kratkoročno, srednjoročno i dugoročno financiranje. No, unatoč brojnim izvorima financiranja, mala i srednja poduzeća se susreću sa brojnim preprekama kada je riječ o financiranju. Glavni se problemi financiranja malih i srednjih poduzeća vežu uz probleme kod prikupljanja kapitala za razvitak poslovanja te se kreditni predmetni predmeti rješavaju iznimno sporo.

Važnu ulogu kod kreditiranja malih i srednjih poduzeća Republike Hrvatske ima Splitska banka. Splitska banka malom i srednjem poduzetništvu nudi cijeli niz usluga koje su vezane uz kreditiranje, te se svaka usluga prilagođava individualno svakom malom ili srednjem poduzetniku.

Svakako treba poticati razvoj malog i srednjeg poduzetništva jer ono predstavlja glavnu okosnicu u gospodarskom razvoju i napretku. Daljnji razvoj malih i srednjih poduzeća zahtjeva i pomoć države i financijskih institucija koje im pomažu u razvoju, te je potrebno otkloniti sve prepreke koje se javljaju u financiranju malih i srednjih poduzeća.

LITERATURA

KNJIGE I ČLANCI

1. Ivanović, Z. (1997): Financijski menadžment, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu , Opatija
2. Kutnjak, G. (2010): Europska unija u funkciji poticanja i razvoja malog i srednjeg poduzetništva, Poslovn izvrsnost: znanstveni časopis za promicanje kulture kvalitete i poslovne izvrsnosti, 4 (2)
3. Horvat, Đ., Tintor, Ž. (2006.): Poduzetnička ekonomija, Trgovačka akademija, Zagreb
4. Marković, I. (2000): Financiranje, Teorija i praksa financiranje trgovačkih društava,RRIF, Zagreb
5. Nanić, A.(2013): Mala i srednja poduzeća kao nosilac razvoja privredne Europske unije, Vitez-Tuzla-Zagreb-Beograd-Bukarest, 5 (31)
6. Prohaska, Z. i sur. (2005): Programi financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka
7. Veselica, V. (1995): Financijski sustav u ekonomiji, Inžinjerski biro d.d., Zagreb
8. Vidučić, Lj.(2005): Mala i srednja poduzeća, Ekonomski fakultet u Split, Split
9. Vukičević, M. (2006): Financiranje poduzeća, Golden marketing – tehnička knjiga, Zagreb

INTERNET IZVORI

10. Alijagić, M. (2015): Upravljanje poslovnim financijama, raspoloživo na: http://www.velegs-nikolatesla.hr/materijali/upf112015.pdf, [02.07.2017.]
11. Ekonomski fakultet Zagreb (2017): Poduzeće i poduzetničko okruženje, raspoloživo na: http://web.efzg.hr/dok/pds/Strat_pod/7.%20PODUZE%C4%86E%20I%20PODUZETNI%C4%8CKO%20OKRU%C5%BDENJE.pdf, [02.07.2017.]
12. Faktoring.hr (2017): Imate dobit iz poslovanja, a ne možete platiti obveze?, raspoloživo na: http://profitiraj.hr/imate-dobit-iz-poslovanja-a-ne-mozete-platiti-obveze-tu-je-otkupna-kompenzacija-infografika/, [06.07.2017.]

13. Savjet Plus (2015): Upravljanje poslovnim financijama, raspoloživo na: http://www.savjetplus.com/?p=904, [03.07.2017.]
14. Splitska banka (2017): Brzo financiranje, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/krediti/brzo-financiranje, [05.07.2017.]
15. Splitska banka (2017): Dugoročni krediti, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/krediti/dugorocni-krediti, [05.07.2017.]
16. Splitska banka (2017): Eskont mjenica, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/eskont-mjenica, [06.07.2017.]
17. Splitska banka (2017): Faktoring, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/otkup-potrazivanja/faktoring, [06.07.2017.]
18. Splitska banka (2017): Fortfeiting, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/otkup-potrazivanja/forfeiting, [06.07.2017.]
19. Splitska banka (2017): Garancije i akreditivi, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/garancije-i-akreditivi , [05.07.2017.]
20. Splitska banka (2017): HBOR kreditne linije, raspoloživo na https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/krediti/hbor-kreditne-linije, [05.07.2017.]
21. Splitska banka (2017): Kratkoročni krediti, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/krediti/kratkorocni-krediti, [05.07.2017.]
22. Splitska banka (2017): Leasing, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/leasing, [06.07.2017.]
23. Splitska banka (2017): Opći podaci o banci, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/o-nama , [05.07.2017.]
24. Splitska banka (2017): Otkup potraživanja, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/otkup-potrazivanja , [05.07.2017.]

25. Splitska banka (2017): Faktoring, raspoloživo na: https://www.splitskabanka.hr/mali-poduzetnici/financiranje/otkup-potrazivanja/faktoring, [06.07.2017.]
26. Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici (2017): Srednjeročno financiranje, raspoloživo na: http://www.vsmti.hr/hr/nastava/nastavni-materijali/doc_download/3094-11srednjorocno-financiranje.html , [03.07.2017.]

ZAKONI

27. Narodne novine, (2016): Zakon o računovodstvu, Narodne novine d.d., Zagreb, broj 120.

POPIS TABLICA

28. Tablica 1.Kriteriji podjele poduzeća po veličini u Republici Hrvatskoj i Europskoj Uniji
29. Tablica 2. Stavovi poduzetnika o financiranju bankovnim kreditima u Republici Hrvatskoj
30. Tablica 3. Ponuda izvora financiranja za mala i srednja poduzeća od strane Splitske banke

SAŽETAK

Mala i srednja poduzeća najveći su pokretači svakog gospodarstva, kako po broju poduzeća tako i zbog činjenice da u većini zemalja otvaraju najveći broj radnih mjesta. Mala i srednja poduzeća često ne uspijevaju dobiti potrebna financijska sredstva na financijskim tržištima. U ovom radu koji je napravljen na temelju prikupljanja i analize sekundarnih izvora podataka će se govoriti upravo o tom problemu prikupljanja financijskih sredstava za osnivanje i rast poduzeća. U radu su prikazani najznačajniji izvori financiranja malog i srednjeg poduzetništva u okvirima poslovanja Splitske banke gdje se govori o raznovrsnoj ponudi i usluzi njihovih sredstava za financiranje. Pomoću njihovih financijskih sredstava su mnoga poduzeća nastala i uspjela opstati na tržištu.
ključne riječi: mala i srednja poduzeća, izvori financiranja, Splitska banka

SUMMARY

Small and medium-sized enterprises are the biggest drivers of every economy, in many countries they opened the large number of jobs. Small and medium enterprises often fail to obtain the necessary financial resources in financial markets. In this paper, which conceived in five chapters and made on the basis of the collection and analysis of secondary data sources, it is talking precisely about this problem of collecting financial resources for the establishment and growth of enterprises. The paper presents the most important sources of SME financing under the business of Splitska banka, where they talk about the various offers and services of their funds for financing. With the help of its financial resources, many companies have succeeded and remain in the market.

key words: small and medium enterprises, sources of financing, splitska banka