MALA I SREDNJA PODUZEĆA U HRVATSKOJ-PROMJENE U PRISTUPU FINANCIJSKIM SREDSTVIMA

Jurišić, Valentina

Undergraduate thesis / Završni rad

2016

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:124:931706

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

MALA I SREDNJA PODUZEĆA U HRVATSKOJ- PROMJENE U PRISTUPU FINANCIJSKIM SREDSTVIMA

Mentor:

Dr. sc. Marija Šimić Šarić

Student:

Valentina Jurišić

1121669

Split, rujan, 2016

SADRŽAJ:

1. UVOD 3

2. DEFINIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA 5

2.1. Kriterij za definiranje malih i srednjih poduzeća 5

2.2. Razvoj malih i srednjih poduzeća 8

2.3. Oblici organiziranja SME sektora 9

3. VRSTE I IZVORI FINANCIRANJA 11

3.1. Vrste financiranja 11

3.2. Izvori financiranja SME u Hrvatskoj 13

3.2.1. Banke 14

3.2.2. Mikrofinanciranje i kreditne unije 15

3.2.3. Fondovi rizičnog kapitala 16

3.2.4. Poslovni anđeli 17

3.2.5. Pristup izvora financiranja SME-a u Hrvatskoj 19

3.3. Izvori financiranja SME u Europskoj uniji 21

4. MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U HRVATSKOJ – EMPIRIJSKA ANALIZA 24

5. ZAKLJUČAK 37

LITERATURA 39

POPIS TABLICA 42

POPIS GRAFIKONA 43

SAŽETAK 44

SUMMARY 45

1. UVOD

Sektor malog i srednjeg gospodarstva čine fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu (Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13). Mala i srednja poduzeća imaju bitnu ulogu u razvoju svake zemlje. Zbog svoje veličine mala i srednja poduzeća imaju prednost u odnosu na velika poduzeća,a posebno kad su u pitanju tehnološke promjene i informatizacija. Upravo su ona pokretač suvremenog gospodarstva, važna su za tehnološki razvoj, zapošljavanje stanovništva, smanjenje regionalnih razlika, te omogućuju ekonomsko osnaživanje žena (Vidučić, 2012).

Prema podacima Hrvatske gospodarske komore (2013.) mala poduzeća imaju manje od 50 zaposlenika i ukupni godišnji promet ne prelazi 10 milijuna eura. Srednja poduzeća godišnje imaju manje od 250 zaposlenih, a ukupni godišnji promet ne prelazi 43 milijuna kuna.

Vidučić (2012.) ističe da su i dalje prvi izvor financiranja srednjih i malih poduzeća vlastita sredstva, odnosno osnivački ulog, dok je upisani i uplaćeni kapital prvi novac na žiru kojim poduzeće podmiruje svoje obveze. Prema Ceporu (2014.) u Hrvatskoj su najzastupljeniji tradicionalni izvori financiranja odnosno bankarski krediti, bez obzira na otežan pristup. Razlog otežanog pristupa ovoj vrsti financiranja su agencijski troškovi, asimetričnost informacija, netransparentne kreditne sposobnosti, koncentracija vlasništva i kontrole od strane poduzetnika (Vidučić, 2012.). Pristup netradicionalnim izvorima financiranja kao što su fondovi rizičnog kapitala i poslovni anđeli su i dalje ograničeni, te se Hrvatska nalazi ispod prosjeka zemalja uključenih u GEM istraživanje.

Financiranje je poduzeća, bilo malih ili srednjih, složen i važan proces jer se često nailazi na probleme kod traženja izvora financiranja. Upravo navedeno predstavlja problem istraživanja u ovom radu.

Cilj je na osnovu podataka iz prethodnih godina utvrditi koji su izvori financiranja najzastupljeniji, te je li došlo do promjena u pristupu financiranja

Analiza će se provoditi proučavanjem dostupne literature o izvorima financiranja u Hrvatskoj kao što su knjige, web stranice, stručni članci.

Metode koje se koriste u ovom radu su: indukcije, kompilacije, deduktivna, te deskripcije.

Rad se sastoji od pet cjelina u kojima će se teorijski i empirijski obraditi tema istraživanja.

Prvo poglavlje je uvod u kojem je ukratko opisan problem i cilj istraživanja, navedene znanstvene metode, te dana struktura rada.

Drugo poglavlje sadrži definiciju malih i srednjih poduzeća, kriterije koje poduzeće treba zadovoljiti da bi se definiralo kao malo, srednje ili veliko. Isto tako prikazat će se dinamika razvoja malih i srednjih poduzeća, te oblici organiziranja ove vrste poduzeća.

U trećem poglavlju će biti prikazane vrste financiranja koje koriste mala i srednja poduzeća, te, izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, te pristupi izvora financiranja SME-a. Isto tako će biti prikazani i pristupi izvorima financiranja koji se koriste u Europi.

U četvrtom poglavlju na osnovu podataka Europske komisije prikazat će se pristup pojedinim izvorima financiranja u Hrvatskoj, njihovo korištenje, dostupnost, potrebe za istima te primjenjivost kod pojedinih firmi.

Peto poglavlje je zaključak u kojem će biti sumirani rezultati.

2. DEFINIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13) sektor malog i srednjeg gospodarstva čine fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu. Srednja i mala poduzeća se promatraju odvojeno od velikih poduzeća upravo zbog njihovog utjecaja na gospodarski razvoj zemlje, zaposlenost, povećanje izvoza, ostvarenju prihoda, ubrzanju razvoja te smanjenju regionalnih i socijalnih razlika. U Europi posluje preko 20 milijuna malih i srednjih poduzeća što dodatno govori o njihovom značaju za gospodarstvo (Eurostat, 2011.).

2.1. Kriterij za definiranje malih i srednjih poduzeća

Poduzeća se prema Zakonu o računovodstvu (NN br.109/07, 54/13) razvrstavaju na mala, srednja i velika ovisno o iznosu ukupne aktive, prihodima i prosječnom broju radnika.

Mali poduzetnici zadovoljavaju sljedeće uvjete:

- Ukupna aktiva 32.500.000,00 kuna
- Prihodi 65.000.000,00 kuna
- Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine: 50

Srednji poduzetnici su oni koji prelaze barem dva uvjeta za male poduzetnike i zadovoljavaju sljedeće uvjete:

- Ukupna aktiva 130.000.000,00 kuna
- Prihodi 260.000.000,00 kuna
- Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine:250

Veliki poduzetnici su oni poduzetnici koji prelaze dva uvjeta iz definicije srednjih poduzetnika.

Prema Zakonu o poticanju malog gospodarstva (NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13) fizičke i pravne osobe moraju udovoljavaju sljedeće uvjete:

- Zapošljavati manje od 250 zaposlenika godišnje
- Trebaju biti neovisni o poslovanju

- Ukupan godišnji prihod do 50.000.000,00 eura ili ukoliko su obveznici poreza na dohodak imati imovinu do 43.000.000,00 eura.

Prema Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13) razlikujemo mikro, male i srednje subjekte gospodarstva. Mikro subjekti su fizičke i pravne osobe koje godišnje zapošljavaju manje od 10 radnika, ostvaruju godišnji promet u iznosu protuvrijednosti do 2.000.000,00 eura, odnosno imaju vrijednost dugotrajne imovine u protuvrijednosti do 2.000.000,00 eura.

Mali subjekti su fizičke i pravne osobe koje godišnje prosječno zapošljavaju manje od 50 radnika, ostvaruju godišnji promet u iznosu protuvrijednosti 10.000.000,00 eura, odnosno imaju ukupnu imovinu do 10.000.000,00 eura (Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13).

Srednji subjekti su fizičke i pravne koje prosječno godišnje zapošljavaju od 50 do 249 radnika, ostvaruju godišnji prihod od 10.000.000,00 eura, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak od 10.000.000,00 eura do 43.000.000,00 eura (Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13).

Tablica 1: Kriterij razvrstavanja subjekata

SUBJEKTI	**BROJ ZAPOSLENIH**	**GODIŠNJI PROMET (€)**	**AKTIVA/ DUGOTRAJNA IMOVINA (€)**
Mikro	0-9	2.000.000,00	2.000.000,00
Mali	10-49	10.000.000,00	10.000.000,00
Srednji	50-249	50.000.000,00	43.000.000,00

Izvor:Izrada autora prema: Cepor (2013), (27.02.2016)

Navedena tablica prikazuje zadane veličine po kojima se izvršava kategorizacija poduzeća, te se može uočiti da se vrijednosti proporcionalno povećavaju s porastom broja zaposlenih.

Isto tako klasifikaciju poduzeća Hrvatskoj možemo vršiti i prema udjelima u poduzećima pa tako imaju neovisna, partnerska, povezana poduzeća i poduzeće koja su odnosu s poduzećem u vlasništvu države.

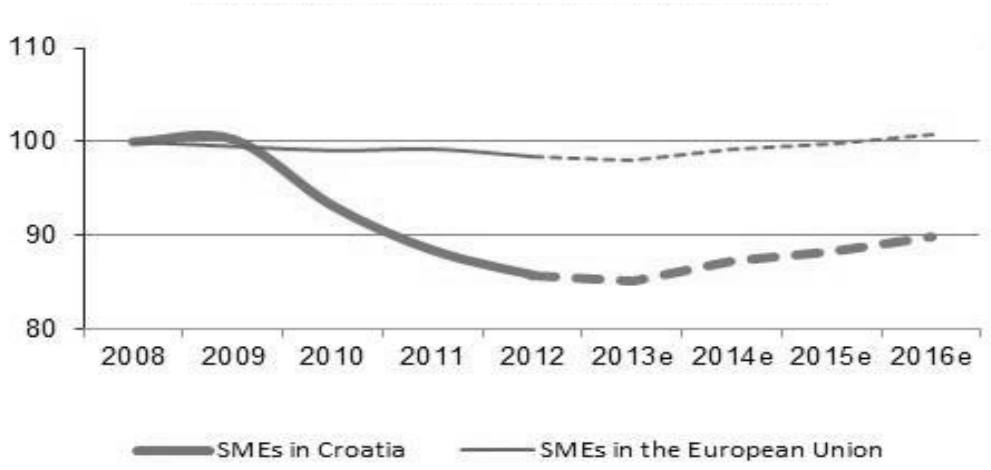
Neovisna poduzeća su ona poduzeća koja su neovisna ili povezana partnerski s jednom ili više tvrtki, ali kriterij koji mora biti zadovoljen je taj da partnerski udio jednog ili više poduzeća

iznosi manje od 25% od ukupnog udjela poduzeća. Ako partnerska poduzeća nisu međusobno povezana udio jednog ili više poduzeća može biti viši od 25% ali manji od 50%. (Ravić, 2015.) U neovisna poduzeća možemo svrstati sveučilišta, neprofitne istraživačke centre, fondove za regionalni razvoj, poslovne anđele.

Partnersko poduzeće je ono poduzeće kod kojeg udio jednog poduzeća u drugom iznosi 25%, ali ne više od 50%, ovaj postotak se odnosi na postotak glasačkih prava i kapitalnog udjela. Poduzeće se smatra partnerskim u slučaju da udio poduzeća u drugom poduzeću ne iznosi manje od 25% ili više od 50% što znači da se taj postotak odnosi na postotak glasačkih prava i kapitalnog udjela te ukoliko udio drugog poduzeća u tom poduzeću ne iznosi manje od 25% ili više od 50% što znači da se taj postotak odnosi na postotak glasačkih prava i kapitalnog udjela. Poduzeće nije vezano za drugo poduzeće što znači, između ostalog, da udio glasačkih prava u drugom poduzeću ili obrnuto, ne smije iznositi više od 50%. (Eu-projekti, 2016.)

Kod povezanog poduzeća više od 50% udjela poduzeća je u vlasništvu jedne ili više tvrtki. Poduzeća se smatraju povezanim ako je jedno poduzeće u vlasništvu većine udjela ili većinskih glasačkih prava unutar nekog drugog poduzeća, isto tako jedno poduzeće ima pravo postavljanja ili smanjivanja većine administrativnog, upravljačkog ili nadzornog tijela drugog poduzeća. Ako ugovor potpisan među poduzećima ili zakonska odredba u memorandumu ili statutu jednog poduzeća dopušta drugom poduzeću da ostvari dominantan utjecaj u poduzeću, ili ako jedno poduzeće ima mogućnost, na temelju ugovora, potpune kontrole i upravljanja glasačkim pravima dionika ili članova (Eu-projekti, 2016.). Ukoliko se radi o povezanom poduzeću kriterijima kao što su broj zaposlenih, godišnji promet i aktiva pridodaju se isti pokazatelji tvrtke ili tvrtki u kojima je poduzeće u povezanom odnosu i to u iznosu od 100% tvrtke za koje je poduzeće povezano. Isto tako ukoliko poduzeća koja su povezana ne sastavljaju konsolidirane račune, te ukoliko je poduzeće za koje je drugo poduzeće vezano također vezano za drugo poduzeće ili više njih, konačnom broju zaposlenih u godišnjem prometu, aktivi i dugoročnoj imovini pridodaju se isti pokazatelji svih tvrtki koje su u povezanom odnosu.

Poduzeće u odnosu s tijelima javnosti je ono poduzeće koje je u odnosu sa poduzećem u vlasništvu države. Ukoliko je 25% ili više udjela izravno ili neizravno kontrolirano, jedinstveno ili zajednički, od strane jednog ili više tijela javne vlasti ono se ne može smatrati MSP-om. Navedeno je bitno zbog toga kako poduzeća ne bi bila u prednosti kod financiranja, ali ukoliko poduzeće posjeduje 50% ili više udjela ono može biti neovisno.



Slika 1: Broj zaposlenih u srednjim i malim poduzećima u Hrvatskoj

Izvor: www.ec.europa.eu/DocsRoom/documents/16344/attachments/5/translations/en/renditions/native, (20.8.2016.)

Na slici 1. je prikaz broja zaposlenih u srednjim i malim poduzećima u Hrvatskoj i Europskoj uniji za razdoblje od 2008. godine do 2016. godine. Zbog gospodarske krize u Hrvatskoj koja je započela 2008. pa do 2012. godine broj zaposlenih se smanjio za 25%, nakon čega slijedi postupni oporavak. Prognoza za 2016. je pozitivna gdje se očekuje porast zaposlenih osobito u mikro poduzećima. S druge strane broj zaposlenih u Europskoj uniji za navedeno razdoblje se nije drastično promijenio.

2.2. Razvoj malih i srednjih poduzeća

Dinamiku razvoja malih i srednjih poduzeća pratimo upravo prema tome koliko je osnovano novih i zatvoreno starih poduzeća. Razlog zatvaranja SME-a može biti dobrovoljna odluka o zatvaranju kao što su mirovina, prodaja ili prisilna odluka zbog stečajnog postupka ili sudske odluke (Cepor, 2014).

U razdoblju od 2002. do 2013. godine stopa preživljavanja poduzeća iznosi 69,02%. Prema podacima poduzeća koja su podnijela financijska izvješća FINA-i, stopa preživljavanja najveća je kod malih poduzeća (70,20%), stopa preživljavanja srednjih poduzeća je najmanja i iznosi 42,91%,a stopa preživljavanja velikih poduzeća je 51,19%. (Tablica 2.)

Tablica 2: Promjena u broju poduzeća 2002. – 2013. godine / Stopa preživljavanja poduzeća

	2002.	2013.	Zatvorena poduzeća	% Zatvorenih	% Preživjelih
Mala poduzeća	58.493	41.080	17.413	29.80	70.20
Srednja poduzeća	2.221	953	1.268	57.09	42.91
Ukupno MSP	60.714	42.033	18.681	30.77	69.23
Velika poduzeća	717	367	350	48.81	51.19
Ukupno	61.431	42.400	19.031	30,98	69,02

Izvor: Cepor, 2014.

Broj novonastalih poduzeća u 2013. godini u odnosu na 2012 godinu se povećao je za 56,5%, upravo zbog povećanja novonastalih trgovačkih društava od 77,7%. Dok se broj novonastalih poduzeća u 2012 godini u odnosu na 2011 godinu se povećao za 6.56% isto tako zahvaljujući povećanju novonastalih trgovačkih društava od 12.4% (Cepor, 2013., 2014.).

2.3. Oblici organiziranja SME sektora

Poduzetnici mogu poslovati kao (Vidučić, 2011.):

- trgovac pojedinac
- javno trgovačko društvo,
- komanditno trgovačko društvo,
- dioničko društvo
- društvo s ograničenom odgovornošću
- gospodarsko interesno udruženje.

Trgovac pojedinac je fizička osoba koja ja je upisana u sudski registar kao trgovac pojedinac , te samostalno obavlja gospodarsku djelatnost u skladu s propisima o obrtu. Ukoliko godišnji prihod fizičke osobe prelazi 2 milijuna kuna može tražiti da se upiše u sudski registar kao trgovac pojedinac, a ako godišnji prihod neke fizičke osobe prelazi svotu od 15 milijuna kuna onda je dužna tražiti taj upis (Zakon o trgovačkom društvu, NN 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15).

Sve fizičke osobe koje posluju u skladu s propisima o obrtu imaju mogućnost upisa u sudski registar kao trgovac pojedinac ako njihov godišnji prihod prelazi svotu od 2 milijuna kuna, a dužne je zatražiti taj upis ako njihov godišnji prihod prelazi svotu od 15 milijuna kuna (upis (Zakon o trgovačkom društvu, NN 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15).

Dioničko društvo prema Zakonu o trgovačkim društvima (NN 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15) je oblik trgovačkog društva kod kojeg dioničari sudjeluju s svojim ulozima u temeljnom kapitalu društva kod kojeg je vlasnička glavnica podijeljena na jednake dionice.

Prema Zakonu o trgovačkim društvima (NN 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15) društvo s ograničenom odgovornošću je trgovačko društvo gdje jadna ili više fizičkih ili pravnih osoba ulažu ne nužno jednake uloge u unaprijed dogovoreni temeljni kapital. Kod osnivanja društva osnivač može preuzeti više poslovnih udjela, dok ukupan iznos svih uloga mora odgovarati iznosu temeljnog kapitala.

3. VRSTE I IZVORI FINANCIRANJA

3.1. Vrste financiranja

Financiranje je 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 i refinanciranjem se ukidaju ranije uspostavljeni financijski odnosi. Isto tako financiranje se ne smije ograničiti na novac, jer se nenovčani oblici imovine mogu tretirati kao preobraženi novčani oblik koji je uvjetovan novčanim ulaganjima (Orsag, 1992.).

Prema Orsagu (1992.) izvori sredstava su sve pravne i fizičke osobe od kojih poduzeće može pribavljati sredstva bilo koje namjene i za bilo koje razdoblje. Izvori sredstava su oni izvori od kojih poduzeća pribavljaju samo novčana sredstva, a izvori financiranja predstavljaju sva pribavljena sredstva potrebna za poslovanje.

Razlikujemo više kriterija prema kojima se obavlja podjela na pojedine vrste financiranja, a najčešća su (Šarlija, 2008.):

- prema vremenu raspoloživosti izvora
- prema podrijetlu izvora
- prema vlasništvu izvora

Prema roku raspoloživosti razlikujemo (Šarlija, 2008):

- kratkoročno financiranje
- srednjoročno financiranje
- dugoročno financiranje laganja

Kratkoročno financiranje se odnosi na vremensko razdoblje unutar godine dana. Ova vrsta financiranja javlja se kod kratkoročnih potreba za likvidnošću i koristi se za financiranje kratkotrajne imovine.

Srednjoročno financiranje se odnosi na vremensko razdoblje od 1 do 5 godina i koristi se za ulaganja u amortizaciju.

Dugoročno financiranje odnosi se na razdoblje financiranja duže od 5 godina. Ova vrsta financiranja odnosi se na dugoročne kredite, kapital od emisije obveznica i slično.

Prema vlasništvu izvore financiranja dijelimo na (Šarlija, 2008.):

- vlastite izvore financiranja
- tuđe izvore financiranja

Vlastiti izvori financiranja su oni izvori financiranja kod koji ne postoji obveza vraćanja i nemaju rok dospijeća, a posljednji po redu korisnika sudjeluju kod raspodjele poslovnog rezultata i likvidacijske mase. Financiranje iz vlastiti izvora ovisi o uspješnosti poduzeća, a visina vlastitih sredstava koja poduzeće može koristiti je neograničena i ne ovisi o bonitetu poduzeća.

Tuđi izvori financiranja se moraju vratiti vjerovnicima u određenom roku i koriste se za financiranje kratkoročnih i dugoročnih ulaganja. Nositelji tuđeg financiranja nemaju pravo glasa, ali su s druge strane prvi po redu u raspodjeli poslovnog rezultata. Za razliku od vlastitih izvora financiranja, tuđi izvori financiranja su ograničeni. Zbog toga se poduzeću odobrava određeni iznos sredstava za koje postoji velika vjerojatnost da će ih poduzeće vratiti.

Prema porijeklu razlikujemo (Vidučić, 2008.):

- vanjsko financiranje
- unutarnje financiranje

Pozitivan poslovni rezultat je najvažniji interni izvor financiranja. Unutarnje izvore financiranja čini dobit, amortizacija, čekovi, mjenice, rezerve, pričuve, unovčiva imovina. Ukoliko interna sredstva nisu dovoljna poduzeću onda poduzeće koristi vanjske izvore financiranja.

Vanjsko financiranje je skuplje od unutarnjeg upravo zbog toga privlačenje novog kapitala uzrokuje troškove za razliku od internog financiranja. Pod vanjske izvore financiranja podrazumijevamo sredstva koja poduzeće ostvari kroz svoju dobit, navedeno je moguće ako poduzeće u određenoj poslovnoj godini ili određenom razdoblju ostvari pozitivan financijski rezultat. U vanjske izvore financiranja ubrajamo razne kredite, emisije vrijednosnica (dionice, obveznice).

3.2. Izvori financiranja SME u Hrvatskoj

Kako bi se omogućio razvoj malih i srednjih poduzeća prvenstveno se trebaju osigurati financijska sredstva. Prema Ceporu u Hrvatskoj imaju tri glavna izvora financiranja malih i srednjih poduzeća a to su (Cepor, 2015.):

- Bankarski krediti
- Kreditne unije
- Vladini programi poticaja i subvenciranja kreditnih linija

Prema istraživanju koje je proveo GEM (Global Entrepreneurship Monitor) u Hrvatskoj može se zaključiti da je dostupnost financijskim sredstvima sve više prepreka nego poticaj koji bi omogućio razvoj brojnih poduzetničkih pothvata. Zbog toga su mala i srednja poduzeća najviše usmjerena na tradicionalne izvore financiranja odnosno bankarske kredite, dok su slabije usmjerena na netradicionalne izvore financiranja to jest fondovi rizičnog kapitala i poslovni anđeli. Nedovoljno poznavanja netradicionalnih izvora financiranja rezultat je i njihove ograničene ponude na hrvatskom financijskom tržištu (Cepor, 2015).

Navedeno istraživanje pokazuje da je od 2011. do 2013. godine za raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja ocjena ispod prosjeka u odnosu na ostale zemlje koje su isto tako bile uključene u ovu vrstu istraživanja. Prosječna ocjena o dostupnosti netradicionalnih izvora financiranja za sve zemlje koje se bile uključene u GEM istraživanje kontinuirano raste u razdoblju od 2010. godine, dok u Hrvatskoj, nakon pada u 2011. godini na 2,26 (sa 2,44 u 2010. – kada je Hrvatska čak bila iznad GEM prosjeka), oscilira na razini ispod GEM prosjeka. U 2013. godini percepcija se poboljšava, te ocjena raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja iznosi 2.29 (Cepor, 2015).

U tablici 3. ocjena 5 pokazuje da postoji dovoljno dioničkih fondova, financiranja dugova, vladinih subvencija, fondova rizičnog kapitala; dostupnost inicijalne javne ponude kapitala (Cepor, 2013, 2014.).

Tablica 3: Percepcija o raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja u 2011., 2012., i 2013. godini

	2011		**2012**		**2013**	
	GEM prosjek	Hrvatska	GEM prosjek	Hrvastka	GEM prosjek	Hrvatska
Financijska podrška	2,44	**2,26**	2,48	**2,12**	2.55	**2,29**

Izvor: Izrada autora prema: CEPOR,(2013., 2014.)

Pored GEM istraživanja, istraživanje o kreditnom tržištu, zaštiti investitora i registraciji vlasništva provela je Svjetska banka Doing Business, te Europska komisija kroz SBA Fact Sheet. Prema analizi indeksa snage zakonskih prava, indeksu dubine kreditnih informacija i pokrivenosti javnog registra koju je 2014. godine proveo Doing Business, Hrvatska se nalazi na 61. mjestu od 189 zemalja koje su bile uključene u istraživanje. Navedeni podatak nam govori da se položaj Hrvatske pogoršao u odnosu na 2013. godinu kada se pozicionirala na 34. mjesto od 189 zemalja.

Prema podacima SBA Fact Sheet-a za Hrvatsku, 21,6% malih i srednjih poduzeća ukazuje na pogoršanje u pristupu financijskim sredstvima u 2013. godini (prosjek EU je 17,3%), a za 21% malih i srednjih poduzeća banke su odbile dati kredite (prosjek EU je 24,6%). Vrijeme potrebno za naplatu potraživanja u Hrvatskoj iznosi 52 dana, a u EU 51 dan, ali gubitak u poslovanju zbog nenaplativosti potraživanja u Hrvatskoj iznosi čak 9,9%, (u EU 3,83%). U kategoriji snage zakonskih prava Hrvatska, s ocjenom 7, bilježi jednaku performancu kao i EU (Europa.eu, 2016.)

3.2.1. Banke

Ovaj tradicionalni pristup financijskim sredstvima kod malih i srednjih poduzeća je najrazvijeniji u Hrvatskoj i to u obliku kredita za financiranje izvoza za obrtna sredstva,

investicijskih kredita, građevinskih kredita, kredite za turističke usluge, hipotekarnih kredite, kredite za specifične djelatnosti, kredite za financiranje solarnih sustava za proizvodnju električne i toplinske energije, kredite za početnike, kredite za dobavljače, kredite za žene poduzetnice. Isto tako zastupljene su i suradnje sa HBOR-om, HAMAG BICROM-m, jedinicama lokalne samouprave, ministarstvom, gradovima županijama te međunarodnim financijskim institucijama. Nakon privatizacije banaka u Hrvatskoj ova vrsta kredita je postala sve dostupnija malim i srednjim poduzećima. Dodatni razlozi „popularnosti" bankarskih kredita su niže kamatne stope, te kreiranje brojnih programa za male poduzetnike (Cepor, 2014; Vidučić 2005.).

Analiza ponude financijskih proizvoda namijenjenih malim i srednjim poduzećima ukazuje da na hrvatskom kreditnom tržištu dominiraju dugoročni i kratkoročni krediti (Cepor, 2015.).

Dugoročni krediti su krediti do 5 milijuna kuna s dogovorenom kamatnom stopom i rokom trajanja do 15 godina.

Kratkoročni krediti su krediti od 10.000,00 kn do 150.000,00 kn s rokom otplate do godine dana sa unaprijed dogovorenom kamatnom stopom.

3.2.2. Mikrofinanciranje i kreditne unije

Korisnici mikrokreditnih usluga su mikro poduzeća, samozaposlene i nezaposlene osobe kojima pristup financijskim sredstvima predstavlja barijeru za razvoj svog poduzetničkog pothvata. Ova vrsta financiranja za razliku od tradicionalnog financiranja obuhvaća kreditiranje i pružanje osnovnih financijskih usluga, a isto tako i edukaciju i mentoriranje. Mikrokreditne unije djeluju u više od 100 zemalja te se prvenstveno bave pružanjem kreditnih i depozitnih usluga.

Zakonom o kreditnim unijama, 2011. godine, kreditne unije su zamijenile štedno-kreditne zadruge, te zbog restriktivnih odredbi Zakona brojne financijske institucije se nisu prilagodile novonastaloj regulativi te mnogi nisu bili spremni preoblikovati svoj način rada i poslovanja kao kreditna unija. I isto tako dolazi i do smanjenja broja preoblikovanja štedno-kreditnih zadruga u kreditne unije.

Prema Godišnjem izvješću Hrvatske narodne banke (2013), u 2013.i 2012. godini djelovalo je 26 kreditnih unija, dok su u 2011. godini djelovale 22 kreditne unije. Ukupna imovina

kreditnih unija u 2013. godini iznosila je 660,4 milijuna kuna, što je porast od 58 milijuna kuna u usporedbi sa 2012. godinom. (HNB, 2013.)

Prema Cepor-u (2014.) u 2013.članice HUKU-a plasirale su 10.252 kredita što je ukupno 347.519.082 kn, dok je u 2012. godini plasirano 9.837 odnosno 292.885.205 kn što pokazuje povećanje plasmana u 2013. u odnosu na 2012. Isto tako u 2012. godini je ostvareno povećanje plasmana u od 87% u odnosu na 2011. godinu kada je plasirano 4.868 kredita to jest 156.253.936 kn (Cepor, 2013). Radi poboljšanja poslovne klime u Hrvatskoj HUKU (Hrvatske udruge kreditnih unija) je u svibnju 2013. godine sklopila Sporazum o suradnji s HAMAG BICRO-m te na taj način omogući članicama Udruge sudjelovanje u programu jamstva „Novi Poduzetnici“ jer upravo putem njega HAMAG BICRO odobrava jamstvo za osiguranje povrata dijela glavnice onih kredita koje kreditne unije odobravaju subjektima malog gospodarstva (HNB, 2012, 2013.).

3.2.3. Fondovi rizičnog kapitala

Pod pojmom rizični kapital podrazumijevaju onu vrsta ulaganja financijskih ulagatelja u temeljni kapital poduzeća koja ne kotiraju na burzi i tijekom 3-7 godina će ostvariti visoke stope rasta. (Cepor, 2014.)

Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS) su otvoreni investicijski fondovi rizičnog kapitala s privatnom ponudom koji su započeli s radom 2011. godine kao javno-privatno partnerstvo između Vlade Republike Hrvatske i privatnog sektora, kojeg čine veliki institucionalni investitori poput mirovinskih fondova, banaka, osiguravajućih društava i velikih hrvatskih tvrtki. Osnovano je pet FGS-ova koji su udovoljili svim propisanim uvjetima te dobili odobrenje za rad od Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (HANFA) (Cepor, 2014).

Osnovano je pet FGS-ova koji su udovoljili svim propisanim uvjetima te dobili odobrenje za rad od Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (HANFA). Osnivanje FGS-ova prvenstveno bi trebalo utjecati na ulagačku klimu, potom razviti industriju fondova rizičnog kapitala, preuzeti rizik za korporativno vodstvo i nadzor, te potaknuti razvoj poduzetništva. U provedbi aktivnosti FGS-a sudjeluje HBOR, imenovan od strane Vlade, zajedno sa privatnim investitorima.

FGS ulaže isključivo u društva u Hrvatskoj, to jest sa sjedištem i djelovanjem u Hrvatskoj, a predviđeno trajanje ulaganja je 10+2 godine. Preduvjet za sudjelovanje Vlade RH u pojedinom fondu bio je ulaganje "privatnog" sektora od minimalno 75 do maksimalno 300 milijuna kuna na što je Vlada RH uložila isti iznos na koji se obvezao privatni sektor (Hrvatska banka za obnovu i razvitak, 2014.)

Prema podacima HBOR-a, u 2013. godini doneseno je 7 odluka za ulaganje u projekte, a odobreno ulaganje u gospodarske subjekte iznosi 340,5 milijuna kuna, od čega se 50% odnosi na udio Republike Hrvatske. Sredstva su uložena u poduzeća koja posluju u drvnoj industriji, sektoru obnovljivih izvora energije, građevinarskom sektoru te turizmu. Poduzeća koja su bila predmet ulaganja ukupno su zapošljavala 1719 radnika, a među njima su bila i poduzeća koja su tek osnovana, kao i ona koja su već poslovala duže vrijeme, ali su zbog prilika u gospodarstvu imala potrebu za dodatnim kapitalom u svrhu širenja poslovanja, te poduzeća koja su u procesu restrukturiranja trebala dodatni kapital u svrhu opstanka na tržištu i omogućavanja daljnjeg rasta (Hrvatska banka za obnovu i razvitak, 2014.).

3.2.4. Poslovni anđeli

Poslovni anđeli su neformalni individualni investitori koji svojim poslovnim iskustvom savjetuju mlade tvrtke i poduzetnike i pomažu njihovom budućem rastu (Wikipedia, 2016.). Vrijednost poslovnih anđela jest pružanje ekspertize, vještina i poslovnih kontakata, te prvenstveno ulažu u sektore koje razumiju i u regiju koju poznaju.

U Hrvatskoj djeluje neprofitna udruga CRANE koja okuplja investitore zainteresirane upravo za ulaganja u inovativne tvrtke. Udruga je pokrenuta 2008. godine, a do 2015. godine članovi CRANE-a u hrvatska poduzeća uložili su preko 23 milijuna kuna (Crane, 2016.)

Kriterij za odabir projekta i realizaciju investicije (Crane, 2016) :

- Kvalitetan opis projekta/poslovni plan/prezentacija
- Snažan poduzetnik i kvalitetan tim
- Snažan tržišni potencijal projekta/proizvoda
- Omogućena suradnja-spremnost poduzetnika na uključenje poslovnog anđela
- Realna evaluacija projekta prije investicije

Aktivnosti mreže poslovnih anđela (Crane, 2016.) :

- Identifikacija potencijalnih projekata
- Selekcija kvalitetnih projekata prema kriterijima za odabir projekta i interesima investitora
- Organizacija predstavljanja selektiranih projekata poslovnim anđelima
- Organiziranje edukacije mladih poduzetnika koji žele pokrenuti biznis
- Organiziranje edukacije poslovnih anđela
- Pomoć investitorima prilikom sindiciranja dealo-ova
- Suradnja s mrežama poslovnih anđela u Europi i SAD-u, te fondovima rizičnog kapitalu regiji i Europi
- Suradnja s raznim partnerima, sveučilištima, institucijama i tvrtkama koje imaju interes razvoja malog i srednjeg inovativnog poduzetništva

Tablica 4: CRANE Hrvatska udruga poslovnih anđela - investicije od 2008. do 2013. godine

	Broj projekata/investicija	**Iznos (kn)**	**Prosječni iznos investicije**
2011.	5	2.634.100	526.860
2012.	2	Podaci nisu dostupni	
2013.	1	200.000	200.000
Ukupno	14	6.794.600	566.217

Izvor: CRANE, 2014. (2013.)

U tablici 4. od 2011. do 2013. godine CRANE bilježi mali broj projekata, što govori da je ovaj oblik financiranja i dalje još uvijek nerazvijen.

U nekim zemljama kao što je SAD uvedena je i porezna osnovica za ovaku vrstu poticanja, dok Njemačkoj i Španjolskoj u upotrebi je „matching“ program prema kojem država za uloženi iznos isto ulaže toliko u projekt (Cepor, 2014.).

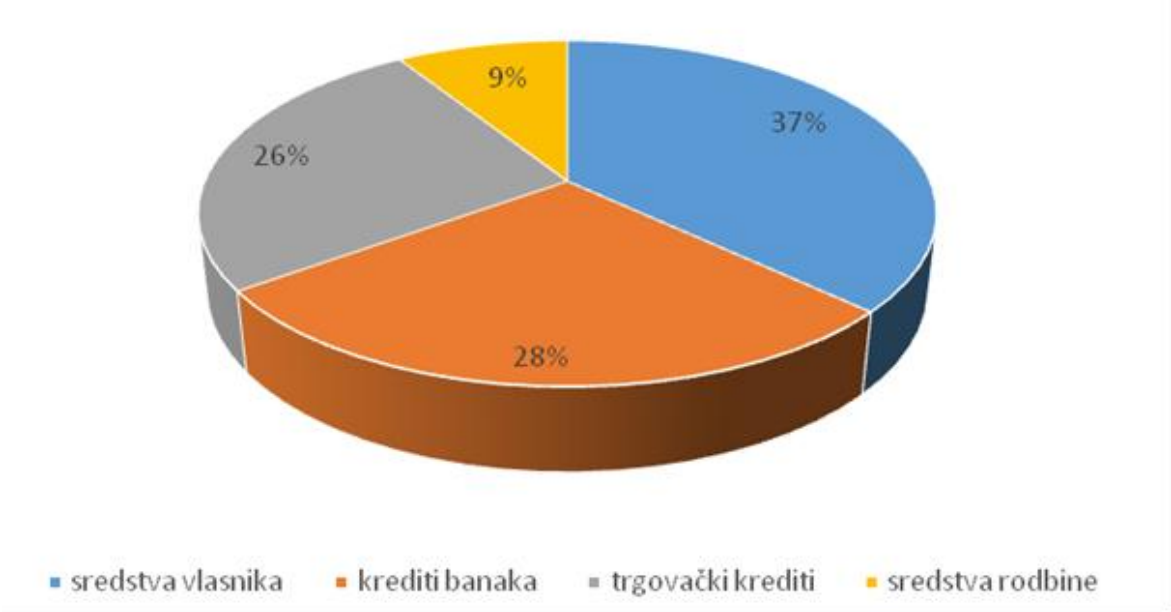
3.2.5. Pristup izvora financiranja SME-a u Hrvatskoj

Kako bi osnovali te osigurali funkcioniranje i razvitak malih i srednjih poduzeća prvenstveno je potrebno osigurati dovoljnu količinu kapitala, po prihvatljivoj cijeni te u razumnim rokovima. Upravo zbog svoje veličine mala i srednja poduzeća imaju problema u pristupu određenim financijskim sredstvima. Isto tako pojedine grupe SME-a kao što su poduzeća u vlasništvu žena, te ona iz ne razvijenih područja imaju poteškoća u pristupu financijskim sredstvima. (Vidučić, 2012.)

Razlozi zbog kojih je teško malim i srednjim poduzećima osigurati pristup vanjskim izvorima financiranja u odgovarajućim iznosima i po odgovarajućim uvjetima uključuje veću neizvjesnost i imperfektne informacije, nedostatak imovine za pokriće ili nedostatak vlastitog kapitala. Probleme kod zaduživanja mogu uvjetovati veća neizvjesnost, informacijska asimetrija i kob između različitih interesnih skupina, ali i kvalitativni faktori kao što su odsustvo kreditnog rejtinga, koncentracija vlasništva i kontrole u rukama poduzetnika. (Vidučić, 2011.)

Isto tako Vidučić (2008.) naglašava da su istraživanja u svijetu i u Hrvatskoj pokazala da je pristup SME-a bankarskim kreditima skup i kompliciran, a problem su upravo informacijska asimetrija agencijski troškovi. Bez obzira što mala i srednja poduzeća nailaze na probleme pristupu bankarskim kreditima ova vrsta financiranja je i dalje najvažnija.

Prema Vidučić (2012.) istraživanje koje je obuhvatilo obrtnike i poduzetnike u Hrvatskoj pokazuje kako su za poduzetnike početnike najvažniji izvor financiranja vlastita sredstva. Dakle poduzeća najviše koriste vlastita sredstva 37%, kratkoročne kredite 28%, trgovačke kredite 26%, zatim sredstva rodbine 9%. (grafikon 1.) Dakle poduzeća najviše koriste vlastita sredstva 37%, kratkoročne kredite 28%, trgovačke kredite 26%, a najmanje sredstva rodbine 9% (grafikon 1).



Grafikon 1: Struktura financiranja početka rada poduzeća

Izvor:Izrada prema podacima: Vidučić (2012)

Kako ističe Vidučić (2012.) rezultati istraživanja dodatno pokazuju da su ograničenja malih i srednjih poduzeća pravni sustav, administrativne barijere i pristup financijskim sredstvima. Problemi koji se navode ne mogu se brzo riješiti te zadaci kojima bi se olakšao pristup financijskim sredstvima su: povoljniji pristup novim tehnologijama, pružanje edukativnih i konzultantskih usluga, kompletiranje te financijsko i kadrovsko jačanje infrastrukture, poticanje umrežavanja malog gospodarstva i poticanje međusobne komunikacije malog gospodarstva.

Cvijanović (2008.) naglašava da je financiranje bitno za razvitak malog i srednjeg poduzetništva, te da poslovno okruženje malih i srednjih poduzeća utječe na privlačenje sredstava iz vanjskih izvora. Ukoliko je poslovno okruženje stimulativno poduzeća će više koristiti vanjske izvore financiranja.

3.3. Izvori financiranja SME u Europskoj uniji

U zemljama Europske unije koristi se niz mjera za podršku SME kao što su garancijske sheme: kreditne i uzajamne (garancijski fondovi i udruženja za uzajamne garancije), mikrokrediti, isto tako koriste se mjere koje financiraju konzultantske usluge i dio troškova investicija (Vidučić, 2011.).

Jedan od važnijih izvora financiranja srednjih i malih poduzeća su bankarski krediti. Razlikuju se s obzirom na rok dospijeća, namjenu i instrument osiguranja. Kako ističe Vidučić (2011) stopa rasta bankarskih kredita u uvjetima sporijeg gospodarskog rasta EU je pala zbog slabije potražnje i opreznijeg kreditiranja banaka. Jedan od glavni razloga ne dobivanja bankarskih kredita su: nedostatak dovoljnog kolaterala, nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima ili pak nezadovoljstvo banke dostavljenim informacijama (Vidučić, 2011.).

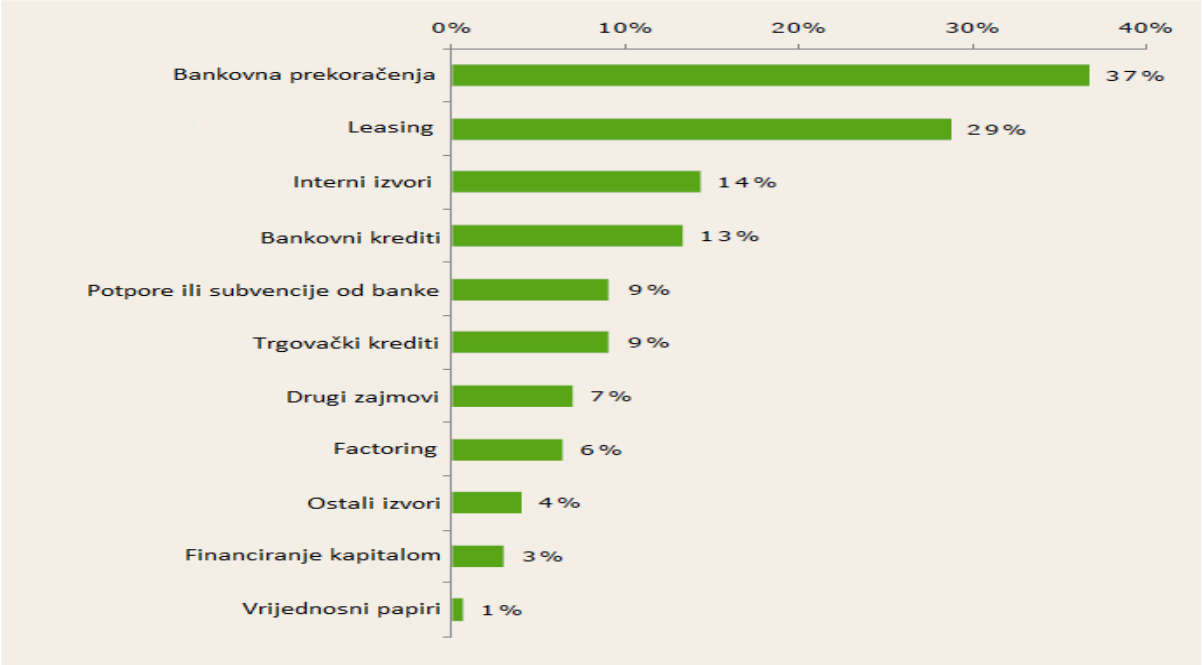
Osim bankarskog kredita jedan od bitnijih izvora financiranja je i trgovački kredit posebno mikro i malih poduzeća. Dobavljač odobrava kredit kupcu i određuje razdoblje odgode plaćanja, a najčešće razdoblje odgode plaćanja je između 30 i 60 dana. Srednja i mala poduzeća koriste ovu vrstu financiranja upravo zbog nemogućnosti dobivanja bankarskih kredita, te troškova i kompleksnosti bankarskih kredita iako ovi izvori financiranja mogu biti skuplji izvor od bankarskih kredita (Vidučić, 2011.).

Kako alternativa bankarskog kredita koristi se leasing koji je upravo pogodan za poduzeća s malim prihodom, a velikim razvojnim potencijalom. Korisnik leasing plaća rate leasinga koje je odobrio davatelj leasinga. Predmet leasinga mogu biti potrošačka dobra, investicijska dobra i nekretnine. Razlikujemo direktni i indirektni leasing. Kod direktnog leasinga proizvođač je ujedno davatelj leasinga i koristi leasing kao marketinški alat, dok s druge strane kod indirektnog leasinga leasing društva su davatelji leasinga i tako se nalaze u središtu financiranja.U odnosu na bankarski kredit ima niz prednosti kao što su: ne veže kapital, pa unaprjeđuje likvidnost i ne traži dodatni kolateral, u pravilu leasing financira ukupnu investiciju, usklađen je rok trajanja dobra i rok leasinga, opcija „prodaja i povratni zakup „ oslobađa kapital koji je uložen u investiciju. Upotreba leasinga sve više raste, a najviše se koristi u Italiji, Švedskoj, Velikoj Britaniji i Portugalu (Vidučić, 2011.).

Faktoring se odnosi na prodaju potraživanja faktoring društvu, što može biti banka, specijalizirana faktor podružnica ili klasična institucija faktora (Vidučić, 2011.). Poduzeće prodaje potraživanje financijskim institucijama kao faktoring društvu u zamjenu za ostvarivanje isplate. Faktoring je jedan od skupljih oblika financiranja, te njegova upotreba sve više i više raste. Korisnici faktoringa koji najprije dolaze u obzir su poduzeća čija je primarna djelatnost proizvodnja ili trgovina s prihodom većim od 2,5 mil. eura godišnje, a imaju raznoliku bazu kupaca.

Još jedan od izvora financiranja u Europskoj uniji je financiranje vanjskim vlastitim kapitalom (kapitalom vlasnika ili djelom njegove obitelji). Ova vrsta financiranja može se osigurati: javnom emisijom dionica ili pribavljanjem kapitala iz privatnih izvora.

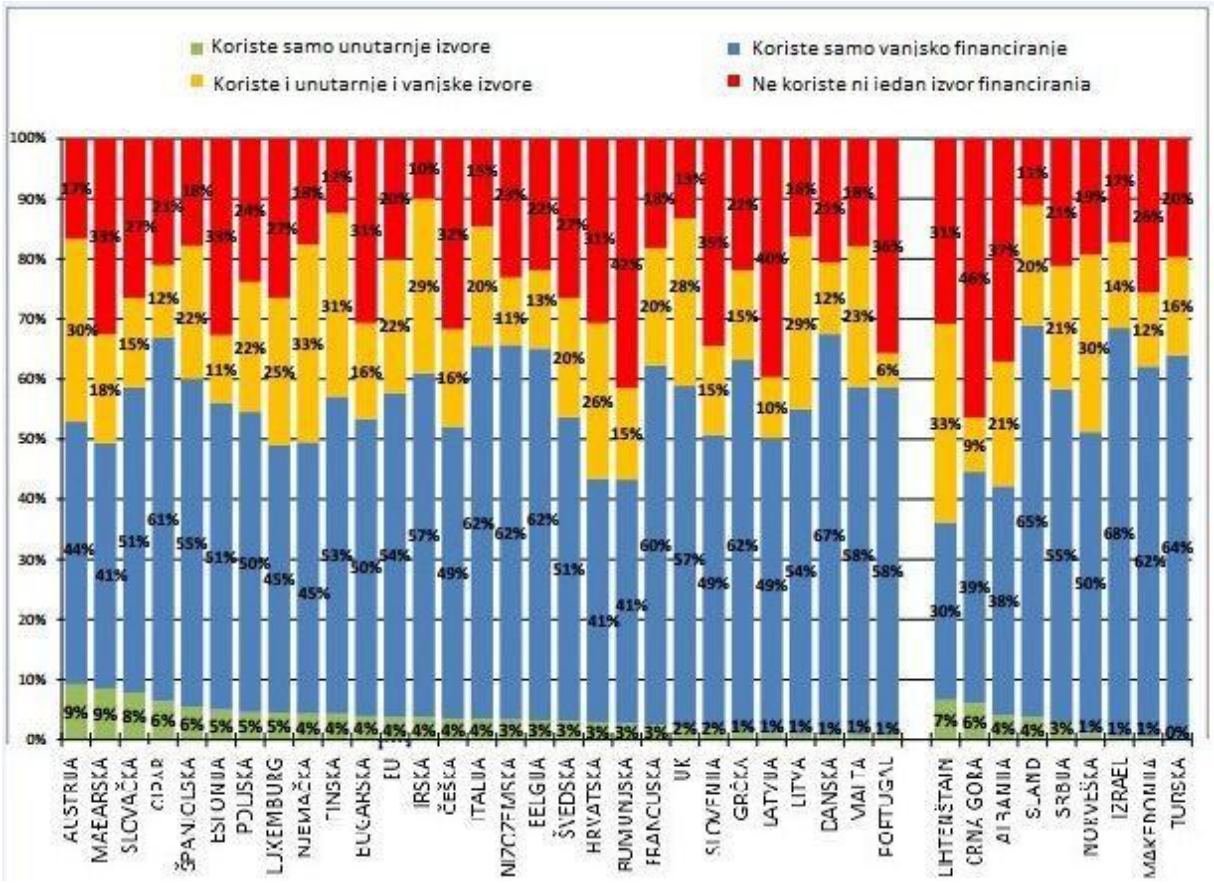
Prema istraživanju Europske komisije iz 2014. u Europskoj uniji najzastupljeniji oblik financiranja je bankarski kredit.



Grafikon 2: Izvori financiranja za SME sektort u Europskoj uniji od travnja do studenog 2014. god.

Izvor: Trojnar, K. (2015): Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj

Na slici 1. prikazano je u postotku koji izvori financiranja se od travnja do studenog 2014. god. najviše koristi, gdje je vidljivo da je bankovno prekoračenje i dalje dominantan izvor financiranja.



Grafikon 3: Struktura financiranja: Korištenje sredstava vanjskog financiranja

Izvor: Trojnar, K. (2015): Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj

Na slici 2. su prikazane zemlje Europe zajedno s postotcima korištenja izvora financiranja. Zelenom bojom su prikazi postotci onih poduzeća koja su samo koristila unutarnje izvore financiranja, plavom su prikazana poduzeća koja koriste samo vanjsko financiranja, žuta prikazuje oba izvora, te crvena prikazuje poduzeća koja ne koriste ni jedan izvor financiranja. Isto tako možemo vidjeti usporedbu izvora financiranja poduzeća u Hrvatskoj naspram drugih zemalja Europe. Srednja i mala poduzeća najviše su koristila vanjske izvore financiranja, dok su velika poduzeća koristila najviše vanjske i unutarnje oblike financiranja, te velika poduzeća koja su koristila samo vanjske izvore financiranja u iznosu od 43% (Trojnar, 2015.).

4. MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U HRVATSKOJ – EMPIRIJSKA ANALIZA

Prema podacima Europske komisije, za period od 2013. do 2015. godine prikazani su najčešći problemi s kojima se srednja i mala poduzeća suočavaju u Hrvatskoj, kao i oblici financiranja koriste, njihove potrebe za pojedinim izvorima financiranja kao što su: bankovni krediti, trgovinski krediti, vlastiti kapital, izdani dužnički i vrijednosni papiri i ostalo.

Pored problema, potreba i korištenja različitih oblika financiranja prikazana je i primjenjivost pojedinih izvora financiranja, zahtjevi za različitim izvorima financiranja, te dostupnost pojedinih izvora financiranja.

Tablica 5: Problemi s kojima se poduzeća suočavaju

Problemi s kojima se poduzeća suočavaju	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Pronalaženje kupaca	10.13%	8%	8%
Konkurencija	21,1%	17%	17%
Pristup financijama	22,7%	18%	16%
Troškovi rada	13,3%	13%	12%
Dostupnost osoblja/ iskusnih menadžera	11,7%	11%	18%
Regulacija	13,1%	24%	21%
Drugo	7,8%	8%	9%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

U tablici 5. prikazani su problemi s kojima se poduzeća najviše susreću, a to su: pronalaženje kupaca, konkurencija, pristup financijama, troškovi rada, dostupnost osoblja/iskusnih menadžera, regulacija i drugo. Tijekom 2013. godine poduzeća su imala najveći problem s pronalaženju kupaca, velikom konkurencijom, pristupu financiranju, troškovima rada i dostupnosti osoblja. Situacija tijekom 2014. i 2015. godine na ovom područjima se poboljšava, dok u odnosu na 2013. godinu poduzeća susreću s problemom regulacije.

Tablica 6: Korištenje zadržane dobiti ili prodaje imovine

Zadržana dobit ili prodaja imovine	2013.	2014.	2015.
Koriste zadnjih 6. mjeseci	28.8%	18%	16%
Nisu koristili u posljednjih 6 mjeseci, ali imaju iskustva s ovim izvorom financiranja	27.4%	13%	18%
Nisu koristiti ovaj izvor financiranja, nikada nije bio relevantan za ovu firmu	42.7%	66%	59%
Ne zna / bez odgovora	1.1%	3%	8%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Prema podacima iz tablice 6 vidljivo je da su mala i srednja poduzeća zadržanu dobit ili prodaju imovine najviše koristila u 2013. tj 28,8%, te se ovaj postotak u sljedećim godinama znatno smanjuje. Razlog smanjenja ovog oblika financiranja možemo tražiti u gospodarskoj krizi.

Tablica 7: Korištenje potpora ili subvencioniranih kredita banke

Potpore ili subvencionirani kredit banke	2013.	2014.	2015.
Koriste zadnjih 6 mjeseci	12.5%	10%	6%
Nisu koristili u posljednjih 6 mjeseci, ali imaju iskustva s ovim izvorom financiranja	39.9%	25%	34%
Nisu koristiti ovaj izvor financiranja, nikada nije bio relevantan za ovu firmu	47.6%	61%	51%
Ne zna / bez odgovora	-	4%	8%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Ova vrsta financiranja se sve manje koristi, te veliki broj srednjih i malih poduzeća ne koristi ovaj izvor financiranja što je upravo vidljivo iz podataka u tablici 7. Razlog su visoke kamate i procedure za dobivanje kredita od banaka. Sve više malih i srednjih poduzetnika nemaju preduvjete za dobivanje kredita banaka.

Bankovno prekoračenje, kreditna linija ili prekoračenje kreditnim kartica najviše se koristi u 2014. tj. 28%, dok se u 2015. godini ponovno smanjuje na 26%, što je vidljivo iz tablice 8.

Tablica 8: Korištenje bankovnog prekoračenja, kreditne linije ili prekoračenja kreditnim karticama

Bankovno prekoračenje, kreditna linija ili prekoračenje kreditnim karticama	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Koriste zadnjih 6 mjeseci	24.0%	28%	26%
Nisu koristili u posljednjih 6 mjeseci, ali imaju iskustva s ovim izvorom financiranja	14.5%	17%	19%
Nisu koristiti ovaj izvor financiranja, nikada nije bio relevantan za ovu firmu	60.1%	51%	48%
Ne zna / bez odgovora	1.4%	4%	8%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Tablica 9: Korištenje bankovni kredita (bez prekoračenje i kreditne linije)

Bankovni kredit (bez prekoračenja i kreditne linije)	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Koristi zadnjih 6 mjeseci	30.5%	14%	15%
Nisu koristili u posljednjih 6 mjeseci, ali imaju iskustva s ovim izvorom financiranja	39.9%	30%	30%
Nisu koristiti ovaj izvor financiranja, nikada nije bio relevantan za ovu firmu	29.6%	50%	49%
Ne zna / bez odgovora	-	5%	6%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Prema podacima u tablici 9. vidljivo je da su bankovni krediti najviše u upotrebi bili u 2013. godini, dok u 2014 i 2015. godini veliki broj poduzeća tj. oko 50% nisu koristili ovaj izvor financiranja. Veliki broj poduzeća tijekom 2014. i 2015. ima iskustva s ovim izvorom financiranja.

Iz podataka možemo zaključiti srednja i mala poduzeća slabo koriste trgovinske kredite, ali ipak u 2015. godini za koji postotak više u odnosu na prethodne dvije godine (tablica 10).

Tablica 10: Korištenje trgovinskih kredita

Trgovinski kredit	2013.	2014.	2015.
Koristi zadnjih 6 mjeseci	6.7%	3%	7%
Nisu koristili u posljednjih 6 mjeseci, ali imaju iskustva s ovim izvorom financiranja	10.2%	13%	10%
Nisu koristiti ovaj izvor financiranja, nikada nije bio relevantan za ovu firmu	81.0%	79%	70%
Ne zna / bez odgovora	2.1%	5%	14%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Tablica 11: Korištenje drugih kredita

Drugi kredit (na primjer od povezanog društva ili dioničara, isključujući trgovački kredit, od obitelji i prijatelja)	2013.	2014.	2015.
Koristi zadnjih 6 mjeseci	8.0%	4%	9%
Nisu koristili u posljednjih 6 mjeseci, ali imaju iskustva s ovim izvorom financiranja	13.5%	6%	13%
Nisu koristiti ovaj izvor financiranja, nikada nije bio relevantan za ovu firmu	77.0%	84%	71%
Ne zna / bez odgovora	1.5%	6%	7%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Srednja i mala poduzeća u malom postotku tijekom 2013.,2014. i 2015 su koristila kredite od povezanog društva ili dioničara, od obitelji ili prijatelja (tablica 11).

Tablica 12: Korištenje leasinga ili faktoringa

Leasing ili faktoring	2013.	2014.	2015.
Koristi zadnjih 6 mjeseci	35.5%	2%	3%
Nisu koristili u posljednjih 6 mjeseci, ali imaju iskustva s ovim izvorom financiranja	31.6%	3%	7%
Nisu koristiti ovaj izvor financiranja, nikada nije bio relevantan za ovu firmu	32.9%	89%	82%
Ne zna / bez odgovora	-	7%	7%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Leasing se najviše koristio u 2013. čak 35.5%, da bi u 2015. ovaj postotak pao na svega 3%. u 2014. 89% poduzeća nikad nije koristilo ovaj oblik financiranja.

Tablica 13: Korištenje izdanih dužničkih i vrijednosnih papira

Izdani dužnički vrijednosni papiri	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Koristi zadnjih 6 mjeseci	12.5%	4%	4%
Nisu koristili u posljednjih 6 mjeseci, ali imaju iskustva s ovim izvorom financiranja	13.5%	14%	26%
Nisu koristiti ovaj izvor financiranja, nikada nije bio relevantan za ovu firmu	73.5%	75%	63%
Ne zna / bez odgovora	0.5%	7%	7%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Izdani dužnički vrijednosni papiri koriste se u malom postotku svega 4% u 2014. i 2015. godini, dok se ovaj izvor financiranja troduplo više koristio tijekom 2013. Ovaj oblik financiranja karakterističan je za državu i državna poduzeća. Iz tablice 13. možemo vidjeti da veoma mali broj poduzeća koristi ovaj oblik financiranja.

Tablica 14: Korištenje podređenih kredita, kredita sudjelovanja ili sličnih instrumenata financiranja

Podređeni krediti, krediti sudjelovanja ili slični instrumenti financiranja	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Koristi zadnjih 6 mjeseci	1.1%	24%	18%
Nisu koristili u posljednjih 6 mjeseci, ali imaju iskustva s ovim izvorom financiranja	7.6%	20%	28%
Nisu koristiti ovaj izvor financiranja, nikada nije bio relevantan za ovu firmu	90.0 %	52%	50%
Ne zna / bez odgovora	1.2%	4%	4%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Navedeni izvori financiranja najviše se koriste u 2014. godini 24%, dok u 2015. ovaj broj pada na 18%. Tijekom 2013. ovaj izvori financiranja gotovo da se nisu ni koristili.

Tablica 15: Korištenje equty

Equty	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Koristi zadnjih 6 mjeseci	0.5%	9%	6%
Nisu koristili u posljednjih 6 mjeseci, ali imaju iskustva s ovim izvorom financiranja	5.2%	10%	11%
Nisu koristiti ovaj izvor financiranja, nikada nije bio relevantan za ovu firmu	94.3%	76%	73%
Ne zna / bez odgovora	-	5%	10%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Srednja i mala poduzeća u Hrvatskoj equty kao izvor financiranja koriste u malom postotku. Tijekom 2013. gotovo da i nisu koristila ovaj izvor, dok u 2014. ovaj postotak raste do 9% da bi tijekom 2015. pao na 6%.

Tablica 16: Potreba za bankovnim kreditima

Bankovni krediti (isključujući prekoračenje i kreditne linije)	**2013**	**2014**	**2015**
Povećan	15.0%	30%	22%
Nepromijenjen	49.0%	53%	55%
Smanjen	16.6%	14%	13%
Neto povećan	-1.6%	2%	8%
Instrument se ne odnosi na ovu firmu	19.4%	1%	1%
Ne zna / nema odgovora	-		

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Najveće potrebe za bankovnim kreditima su bile u 2014. godini tj. 30%, dok u 2015. god. ovaj postotak pada na 20%. U 2013. godini je najveće smanje potrebe financiranja u odnosu na druge izvore financiranja.

Za razliku od bankovnih kredita potreba za trgovinskim kreditom je povećana u 2015., dok je u 2014. smanjena za čak 55%. %. Povećanje se može objasniti izlaskom iz krize i likvidnosti poduzeća. U budućnosti može se očekivati rast ovog oblika financiranja, a smanjenje financiranja pomoću bankovnih kredita (tablica 17).

Tablica 17: Potreba za trgovinskim kreditima

Trgovinski kredit	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Povećan	-		24%
Nepromijenjen	45.9%	30%	63%
Smanjen	4.3%	55%	10%
Neto povećan	-4.3%	6%	4%
Instrument se ne odnosi na ovu firmu	49.8%	8%	0%
Ne zna / nema odgovora	-	2%	

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Tablica 18: Potreba za kapitalom

Kapital (uključujući poduzetnički kapital ili poslovne anđele)	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Povećan	-	17%	13%
Nepromijenjen	31.3%	71%	78%
Smanjen	4.7%	4%	3%
Neto povećan	-4.7%	4%	5%
Instrument se ne odnosi na ovu firmu	64.1%	4%	1%
Ne zna / nema odgovora	-	-	

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Tijekom 2014. i 2015. godine zabilježeno je povećanje za kapitalom, dok najveće smanjenje za ovim izvorom financiranja je u 2013. godini koje iznosi 4.7% (tablica 18).

Tablica 19: Potreba za izdanim dužničkim vrijednosnim papirima

Izdani dužnički vrijednosni papiri	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Povećan	1.6%	30%	9%
Nepromijenjen	36.5%	51%	76%
Smanjen	6.8%	8%	6%
Neto povećan	-5.2%	11%	10%
Instrument se ne odnosi na ovu firmu	55.0%	0%	0%
Ne zna / nema odgovora	-		

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Potreba za izdanim dužničkim vrijednosnim papirima raste u 2014. i nosi 30% da bi u 2015. ponovno pala na 9% (tablica 19).

Tablica 20: Potreba za ostalim izvorima

Ostalo (zajam od povezanog društva ili dioničara i od obitelji i prijatelja, leasing i faktoring, potpora)	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Povećan	3.5%	19%	14%
Nepromijenjen	43.0 %	61%	57%
Smanjen	8.9%	9%	22%
Neto povećan	-5.5%	11%	3%
Instrument se ne odnosi na ovu firmu	43.2 %	0%	4%
Ne zna / nema odgovora	1.4%	-	

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

U tablici su vidljive potrebe za zajam od povezanog trgovačkog društva ili dioničara i obitelji i prijatelja, leasing i faktoring. U odnosi na 2013. potreba za navedenim izvorima financiranja se znatno povaćala na 19%, te u 2015. godini ponovno pada na 14%.

Na uzorku promatranih poduzeća u 2013. i 2014.g. najviše je bio primijenjen bankovni kredit, dok je u 2015.g. najviše bio primijenjen trgovinski kredit. Bankovni krediti su najviše bili neprimijenjeni u 2013.g. zbog mogućeg odbijanja. Trgovinski krediti su najviše bili neprimijenjeni u 2014.g. zbog mogućeg odbijanja. Zbog nekih drugih razloga bankovni krediti najviše nisu bili primijenjeni u 2015.g., dok trgovinski krediti najviše nisu bili primijenjeni zbog drugih razloga u 2013.godini (tablica 21).

Tablica 21: Primjenjivost pojedinih izvora financiranja

Bankovni kredit	**2013**	**2014**	**2015**
Primijenjen	19.8%	37%	25%
Nije primijenjen zbog mogućeg odbijanja	5.3%	5%	3%
Nije primijenjen jer se ima dovoljno vlastitih sredstava	36.5%	29%	23%
Nije primijenjen zbog drugih razloga	37.6%	29%	44%
Ne zna / nema odgovora	0.7%	1%	5%
Trgovinski kredit			
Primijenjen	4.9%	26%	31%
Nije primijenjen zbog mogućeg odbijanja	4.5%	5%	3%
Nije primijenjen jer se ima dovoljno vlastitih sredstava	36.7%	23%	9%
Nije primijenjen zbog drugih razloga	46.1%	43%	51%
Ne zna / nema odgovora	7.9%	4%	5%
Ostali izvori financiranja			
Primijenjen	9.2%	32%	15%
Nije primijenjen zbog mogućeg odbijanja	2.4%	4%	4%
Nije primijenjen jer se ima dovoljno vlastitih sredstava	36.2%	25%	22%
Nije primijenjen zbog drugih razloga	49.5%	34%	49%
Ne zna / nema odgovora	2.7%	4%	10%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Najviše bankovnih kredita koji su potvrđeni 100% bilo je u 2015.g., dok je najviše trgovinskih kredita koji su 100% potvrđeni bilo u 2014.g. Predanih ali odbijenih zahtjeva za trgovinskim i bankovnim kreditima bilo je najviše u 2015.g. (tablica 22).

Tablica 22: Zahtjevi za različitim izvorima financiranja

Bankovni kredit	**2013**	**2014**	**2015**
Primijenjen	19.8%	37%	25%
Nije primijenjen zbog mogućeg odbijanja	5.3%	5%	3%
Nije primijenjen jer se ima dovoljno vlastitih sredstava	36.5%	29%	23%
Nije primijenjen zbog drugih razloga	37.6%	29%	44%
Ne zna / nema odgovora	0.7%	1%	5%
Trgovinski kredit			
Primijenjen	4.9%	26%	31%
Nije primijenjen zbog mogućeg odbijanja	4.5%	5%	3%
Nije primijenjen jer se ima dovoljno vlastitih sredstava	36.7%	23%	9%
Nije primijenjen zbog drugih razloga	46.1%	43%	51%
Ne zna / nema odgovora	7.9%	4%	5%
Ostali izvori financiranja			
Primijenjen	9.2%	32%	15%
Nije primijenjen zbog mogućeg odbijanja	2.4%	4%	4%
Nije primijenjen jer se ima dovoljno vlastitih sredstava	36.2%	25%	22%
Nije primijenjen zbog drugih razloga	49.5%	34%	49%
Ne zna / nema odgovora	2.7%	4%	10%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Tablica 23: Dostupnost bankovnih kredita

Bankovni kredit	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Povećan	8.7%	30%	20%
Nepromijenjen	51.4%	50%	56%
Smanjen	5.2%	14%	9%
Neto povećan	0.035%	1%	11%
Instrument se ne odnosi na ovu firmu	22.3%	5%	5%
Ne zna / nema odgovora	12.3%	17%	

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Podaci u tablici 23. nam govore kako je dostupnost bankovnih kredita znatno povećana u 2014. godini u odnosu na prethodnu, dok do 2015. god. opada za 10%.

Tablica 24: Dostupnost trgovinskih kredita

Trgovinski kredit	2013.	2014.	2015.
Povećan	1.2%	31%	10%
Nepromijenjen	37.6%	41%	76%
Smanjen	5.0%	21%	2%
Neto povećan	-3.8%	4%	9%
Instrument se ne odnosi na ovu firmu	46.3%	3%	3%
Ne zna / nema odgovora	9.9%	10%	

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Isto kao i kod bankovnih kredita u 2014. godini je najveća dostupnost trgovačkih kredita, u odnosu na 2013. godinu kada je iznosila samo 1,2%. Tijekom 2015. god. dostupnost ove vrste kredita pada na 10%.

Tablica 25: Dostupnost kapitala

Kapital (uključujući poduzetnički kapital ili poslovne anđele)	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Povećan	-	24%	18%
Nepromijenjen	14.0%	64%	76%
Smanjen	4.7%	6%	6%
Neto povećan	-4.7%	0%	0%
Instrument se ne odnosi na ovu firmu	74.1%	6%	0%
Ne zna / nema odgovora	7.2%	19%	

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Najveća dostupnost kapitala, zajedno s poduzetničkim kapitalom i poslovnim anđelima, bila je tijekom 2014. kada je iznosila 24%, da bi u 2015. godini opet pala na 18%.

Tablica 26: Dostupnost izdanih dužničkih vrijednosnih papira

Izdani dužnički vrijednosni papiri	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Povećan	1.7%	45%	22%
Nepromijenjen	28.5%	37%	78%
Smanjen	-	0%	0%
Neto povećan	1.7%	18%	0%
Instrument se ne odnosi na ovu firmu	64.3%	0%	0%
Ne zna / nema odgovora	5.5%	45%	

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Dostupnost izdanih dužničkih vrijednosnih papira je najveća bila tijekom 2014. godine, što znatan porast u odnosu na 2013. god. u kojoj je iznosila 1,7%, te u 2015. opada gotovo za polovinu.

Tablica 27: Dostupnost ostalih izvora

Ostalo (zajam od povezanog društva ili dioničara i od obitelji i prijatelja, leasing i faktoring, potpora)	**2013.**	**2014.**	**2015.**
Povećan	2.8%	22%	8%
Nepromijenjen	40.3%	60%	76%
Smanjen	2.6%	9%	5%
Neto povećan	0.2%	3%	1%
Instrument se ne odnosi na ovu firmu	44.5%	6%	10%
Ne zna / nema odgovora	9.9%	13%	3%

Izvor: Izrada autora prema: Europska komisija (2013, 2014 i 2015)

Ostali izvori financiranja su u 2014. godini najdostupniji, što predstavlja veliki rast u odnosu na 2013. godinu, dok u 2015. god. dostupnost ostalih vrsta financiranja pada u odnosu na 2014. godinu.

5. ZAKLJUČAK

Mala i srednja poduzeća se promatraju odvojeno od velikih poduzeća upravo zbog njihovog utjecaja na gospodarski razvoj zemlje, zaposlenost, povećanje izvoza, ostvarenju prihoda, ubrzanju razvoja te smanjenju regionalnih i socijalnih razlika. Udio malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj veći je od 90%.

Kako bi se omogućio razvoj malih i srednjih poduzeća prvenstveno se trebaju osigurati financijska sredstva. Stoga su mala i srednja poduzeća najviše usmjerena na tradicionalne izvore financiranja odnosno bankarske kredite, dok su slabije usmjerena na netradicionalne izvore financiranja (fondovi rizičnog kapitala i poslovni anđeli). Nedovoljno poznavanja netradicionalnih izvora financiranja rezultat je i njihove ograničene ponude na hrvatskom financijskom tržištu. Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju omogućio je nove načine financiranja kroz brojne fondove i agencije. Iako se pristup financijama poboljšao Hrvatska i dalje zaostaje za razvijenim i tranzicijskim zemljama.

Nakon korištenja pada netradicionalnih izvora financiranja, te ponovnog blagog rasta Hrvatska se i dalje nalazi ispod prosjeka. Prema podacima SBA Fact Sheet-a za Hrvatsku, oko 21% malih i srednjih poduzeća ukazuje na pogoršanje u pristupu financijskim sredstvima u 2013. godini. Tradicionalni pristup financijskim sredstvima kod malih i srednjih poduzeća je i dalje najrazvijeniji u Hrvatskoj, najčešće u obliku kredita za financiranje izvoza za obrtna sredstva, investicijskih kredita, građevinskih kredita, kredita za turističke usluge, hipotekarnih kredite, kredita za specifične djelatnosti, kredita za financiranje solarnih sustava za proizvodnju električne i toplinske energije, kredita za žene poduzetnice i dr. Bankarski krediti su i dalje primarni izvor financiranju, bez obzira na otežani pristup ovoj vrsti financiranja. Isto tako zabilježen je i rast kreditnih unija u odnosu na prethodne godine.Fondovi rizičnog kapital i poslovni anđeli i dalje su slabo zastupljeni što govori i podatak da u Hrvatskoj postoji jedno udruženje poslovnih anđela, CRANE, a u Europi njih 392.

Nakon ulaska Hrvatske u Europsku uniju omogućeni su i novi načini financiranja kao što su razni fondovi i agencije, koji većinom pružaju bespovratna sredstva ili određene zajmove s niskim kamatnim stopama.

S obzirom na korištenje izvora financiranja u 2013.g. tvrtke su najviše koristile leasing ili faktoring, dok su najmanje koristile podređene kredite, kredite sudjelovanja ili slične instrumente financiranja te pravičnost. U promatranoj godini, trgovinski kredit se najmanje

koristio te je ujedno bio najmanje relevantan za promatrana poduzeća. U 2014.g. tvrtke su najviše koristile bankovno prekoračenje, kreditnu liniju ili prekoračenje kreditnim karticama. Čak 89% tvrtki leasing i faktoring nisu koristili te ujedno nikada nije bio relevantan za promatrane tvrtke. U 2015.g. također se najviše koristilo bankovno prekoračenje, kreditna linija ili prekoračenje kreditnim karticama.

U 2013.g. promatrano s aspekta potreba za pojedinim izvorima financiranja, najviše su se povećale potrebe za bankovnim kreditima, isključujući prekoračenja i kreditne linije. U sljedećoj godini najveće je povećanje uslijedilo za bankovnim kreditima te izdanim dužničkim vrijednosnim papirima, dok je 2015.g. najveće povećanje zabilježeno za trgovinskim kreditima. U 2013.g. ujedno je bilo i najveće smanjenje potreba za bankovnim kreditima u odnosu na druge izvore financiranja te je isti iznosilo 16,6%. Sljedeće godine to smanjenje je iznosilo 14%, dok je u 2015.g. iznosilo 13%.

Na uzorku promatranih poduzeća u 2013. i 2014.g. najviše je bio primijenjen bankovni kredit, dok je u 2015.g. najviše bio primijenjen trgovinski kredit.

Najviše bankovnih kredita koji su potvrđeni 100% bilo je u 2015.g., dok je najviše trgovinskih kredita koji su 100% potvrđeni bilo u 2014.g

Povećana dostupnost za bankovnim kreditima, trgovačkim kreditima, kapitalom, izdanim dužničkim vrijednosnim papirima, te ostalim izvorima financiranja najviše je zabilježena u 2014.g.

Za razdoblje od 2013. do 2015. godine može se zaključiti da se pristup financijskim sredstvima znatno promijenio. Kako je u prethodnim godina pristup bankovnim kreditima bio otežan u 2014. može se primijetiti da je dostupnost bankovnih kredita povećana. Istu stvar imamo i kod trgovačkih kredita kod kojih je isto tako povećana dostupnost u 2014. godini, no ipak za određeni postotak pada do 2015. godine. Poduzeća u 2014. i 2015. godini počinju koristiti poduzetnički kapital, ali ovaj oblik financiranja je i dalje nerazvijen u odnosu na pojedine zemlje Europske unije. Veliki rast bilježi i korištenje izdanih dužničkih vrijednosnih papira, zajmova od povezanog društva i obitelji i prijatelja.

LITERATURA

Knjige:

1. Cvijanović, V., Marović, M; Sruk, B. (2008): Financiranje malih i srednjih poduzeća, Binoza press, Zagreb
2. Orsag, S. (1992): Financiranje emisijom vrijednosnih papira, Rifin d.o.o., Zagreb
3. Vidučić, Lj. (2005): Financijska ograničenja osnivanju i poslovanju malih i srednjih poduzeća, Ekonomski fakultet, Split
4. Vidučić, Lj. (2006): Financijski menadžment, RRIF- plus d.o.o., Zagreb
5. Vidučić, Lj. (2008): Financijski menadžment, RRIF- plus d.o.o., Zagreb
6. Vidučić, Lj. (2011.): Financijski menadžment, Zagreb, 2011.
7. Vidučić, Lj. (2012): Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Ekonomski fakultet Split, Split

Internet izvori:

1. CEPOR (2013): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2013., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR.pdf;(27.02.2016)

2. CEPOR (2014): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2013., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf; (30.07.2016)

3. CEPOR (2015): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2013., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/SME-report-2015-ENG-web.pdf; (30.07.2016)

4. Europska komisija: SBA Fact Seet Croatia, raspoloživo na: http://www.ec.europa.eu/DocsRoom/documents/16344/attachments/5/translations/en/renditions/native; (20.08.2016)

5. Europska komisija: Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) - Results by country (2013), raspoloživo na: http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/7866/attachments/1/translations; (07.09.2016.)

6. Eurpska komisija: SAFE report 2015 - country data, raspoloživo na: http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/14324/attachments/1/translations; (07.09.2016.)

7. Eurpska komisija: Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) – results by country, raspoloživo na: http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/7524/attachments/1/translations; (13.9.2016)

9. Godišnje izvješće HNB-a za 2013., raspoloživo na: https://www.hnb.hr/documents/20182/122233/h-gi-2013.pdf/dcf4b798-d4dc-43c4-b1e4-d04d4ef9ed51; (30.7.2016)

10. Hrvatska gospodarska komora (2013): Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natječajima za dodjelu sredstava iz fondova EU, raspoloživo na: http://www.strukturnifondovi.hr/UserDocsImages//Publikacije//vodic-msp.pdf; (27.02.2016.)

11. HUB (2014): Financiranje malih i srednjih poduzeća u krizi, raspoloživo na: http://www.hub.hr/sites/default/files/hub_analize_47_-_financiranje_msp.pdf; (30.07.2016)

12. Ravić, K. (2015): Klasifikacija malih i srednjih poduzeća prema hrvatskom i europskom zakonodavstvu, dostupno na: http://www.eu-projekti.info/klasifikacija-malih-i-srednjih-poduzeca-prema-hrvatskom-i-europskom-zakonodavstvu; (20.2.2016.)

13. Šarlija, (2008): Pojam i vrste financiranja, dostupno na: http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/3_pojam-i-vrste-financiranja.doc.pdf; (27.02.2016)

14. Trojnar, K. (2015): Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, završni rad, Varaždin; (27.2.2016)

15. Wikipedia: Poslovni anđeli, raspoloživo na: https://hr.wikipedia.org/wiki/Poslovni_an%C4%91eli; (25.7.2016.)

16. Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, raspoloživo na: http://www.zakon.hr/z/527/Zakon-o-poticanju-razvoja-malog-gospodarstva; (20.8.2016.)

17. Zakon o trgovačkim društvima, raspoloživo na: http://www.zakon.hr/z/546/Zakon-o-trgova%C4%8Dkim-dru%C5%A1tvima; (13.9.2016)

Članci:

1. European Comission (2014): SBA Fact Sheet Croatia

POPIS SLIKA

Slika 1: Broj zaposlenih u srednjim i malim poduzećima u Hrvatskoj 8

POPIS TABLICA

Tablica 1: Kriterij razvrstavanja subjekata 6

Tablica 2: Promjena u broju poduzeća 2002. – 2013. godine / Stopa preživljavanja poduzeća 9

Tablica 3: Percepcija o raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja u 2011., 2012., i 2013. godini 14

Tablica 4: CRANE Hrvatska udruga poslovnih anđela - investicije od 2008. do 2013. godine 18

Tablica 5: Problemi s kojima se poduzeća suočavaju 24

Tablica 6: Korištenje zadržane dobiti ili prodaje imovine 25

Tablica 7: Korištenje potpora ili subvencioniranih kredita banke 25

Tablica 8: Korištenje bankovnog prekoračenja, kreditne linije ili prekoračenja kreditnim karticama .. 26

Tablica 9: Korištenje bankovni kredita (bez prekoračenje i kreditne linije) 26

Tablica 10: Korištenje trgovinskih kredita 27

Tablica 11: Korištenje drugih kredita 27

Tablica 12: Korištenje leasinga ili faktoringa 27

Tablica 13: Korištenje izdanih dužničkih i vrijednosnih papira 28

Tablica 14: Korištenje podređenih kredita, kredita sudjelovanja ili sličnih instrumenata financiranja 28

Tablica 15: Korištenje equty 29

Tablica 16: Potreba za bankovnim kreditima 29

Tablica 17: Potreba za trgovinskim kreditima 30

Tablica 18: Potreba za kapitalom 30

Tablica 19: Potreba za izdanim dužničkim vrijednosnim papirima 30

Tablica 20: Potreba za ostalim izvorima 31

Tablica 21: Primjenjivost pojedinih izvora financiranja 32

Tablica 22: Zahtjevi za različitim izvorima financiranja 33

Tablica 23: Dostupnost bankovnih kredita 34

Tablica 24: Dostupnost trgovinskih kredita 34
Tablica 25: Dostupnost kapitala 35
Tablica 26: Dostupnost izdanih dužničkih vrijednosnih papira 35
Tablica 27: Dostupnost ostalih izvora 36

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1: Struktura financiranja početka rada poduzeća 20
Grafikon 2: Izvori financiranja za SME sektort u Europskoj uniji od travnja do studenog 2014. god. 22
Grafikon 3: Struktura financiranja: Korištenje sredstava vanjskog financiranja..... 23

SAŽETAK

Mala i srednja poduzeća imaju bitnu ulogu u razvoju svake zemlje. Upravo su ona pokretač suvremenog gospodarstva, važna su za tehnološki razvoj, zapošljavanje stanovništva, smanjenje regionalnih razlika, te omogućuju ekonomsko osnaživanje žena. U Europi posluje preko 20 milijuna malih i srednjih poduzeća što dodatno govori o njihovoj važnosti za gospodarstvo.

Zbog svoje veličine mala i srednja poduzeća imaju probleme u pristupu različitim izvorima financiranja. U ovom radu cilj je bio prikazati izvore financiranja srednjih i malih poduzeća u Hrvatskoj, te utvrditi je li došlo do promjena u odnosu na prethodne godine.

Bez obzira na prepreke i poteškoće u Hrvatskoj su i dalje primarni izvor financiranja bankarski krediti. Netradicionalni izvori financiranja odnosno fondovi rizičnog kapital i poslovni anđeli i dalje su slabo zastupljeni. Ulazak Hrvatske u Europsku uniju omogućio je nove načine financiranja kroz brojne fondove i agencije. Iako se pristup financijama poboljšao Hrvatska i dalje zaostaje za razvijenim i tranzicijskim zemljama.

Problemi koji se navode ne mogu se brzo riješiti te zadaci kojima bi se olakšao pristup financijskim sredstvima su: povoljniji pristup novim tehnologijama, pružanje edukativnih i konzultantskih usluga, kompletiranje te financijsko i kadrovsko jačanje infrastrukture, poticanje umrežavanja malog gospodarstva i poticanje međusobne komunikacije malog gospodarstva.

Ključne riječi: srednja poduzeća, mala poduzeća, financiranje

SUMMARY

SMEs are important for the development of every country. SMEs launch modern economy and are important for technological development, employment, reduction of regional disparities and affect women's economic empowerment. In Europe operates more than 20 million SMEs and that is another fact which tells us about its impact on the economy. SMEs have problems with access to various sources of funding. In this paper, the goal was to show the sources of financing of small and medium enterprises in Croatia, and to determine whether there has been a change compared to the previous years.

Regardless with the obstacles and difficulties in Croatia bank loans are still the primary source of financing. Non-traditional sources of financing and venture capital and business angels are still under-represented. Croatian accession to the European Union has enabled new ways of funding through a number of funds and agencies. Croatia still lags behind the developed and transition countries.

The problems can not be resolved quickly, and tasks to facilitate the access to finance is: better access to new technologies, providing training and consulting services, completion and financial and human resources to strengthen infrastructure, encouraging the networking between small businesses and encouraging mutual communication of small businesses.

Keywords: medium-sized enterprises, small businesses, funds