PRISTUP MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA IZVORIMA FINANCIRANJA: STUDIJA SLUČAJA SOCIETE GENERALE – SPLITSKA BANKA D.D.

Ćelić, Toni

Master's thesis / Diplomski 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:124:134240

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

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

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

DIPLOMSKI RAD

PRISTUP MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA IZVORIMA FINANCIRANJA: STUDIJA SLUČAJA SOCIETE GENERALE – SPLITSKA BANKA D.D.

Mentor: **Student:**

prof.dr.sc. Ljiljana Vidučić **Toni Ćelić**

Split, travanj, 2017.

SADRŽAJ

1. UVOD 1

1.1. Problem istraživanja 1

1.2. Predmet istraživanja 2

1.3. Ciljevi istraživanja 2

1.4. Istraživačka pitanja 3

1.5. Metode istraživanja 3

1.6. Doprinos istraživanja 4

1.7. Struktura diplomskog rada 4

2. POJAM, ZNAČAJ I TRENDOVI MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA 5

2.1. Pojam malog i srednjeg poduzetništva 5

2.2. Značaj MSP sektora 7

2.3. MSP sektor u EU 9

2.3.1. Ključni dokumenti Europske unije o MSP sektoru 11

2.4. Značaj i trendovi MSP sektora u Hrvatskoj 13

2.4.1. Efikasnost MSP sektora u RH 19

2.5. Prepreke razvoju MSP sektora 21

3. PRISTUP MSP SEKTORA IZVORIMA FINANCIRANJA 23

3.1. Pristup financiranju kao glavna prepreka razvoja MSP sektora 23

3.2. Financiranje MSP sektora u RH 25

3.2.1. Bankarski krediti i MSP u Hrvatskoj 26

3.2.2. Kreditne unije i MSP sektor u Hrvatskoj 28

3.2.3. Vladini programi poticanja i subvencioniranja kreditnih linija 30

3.2.4. Alternativni izvori financiranja MSP sektora u Hrvatskoj 34

3.2.5. Posebni instrumenti potpore namijenjeni MSP sektoru u EU 36

4. PRISTUP MSP SEKTORA IZVORIMA FINACNIRANJA U RH – STUDIJA SLUČAJA SPLITSKA BANKA D.D. 37

4.1. Opći podaci o Splitskoj banci 37

4.2. Analiza ponude financiranja na temelju istraživačkih pitanja 38

5. ZAKLJUČAK 43

POPIS SLIKA, GRAFOVA I TABLICA 44

LITERATURA 45

PRILOZI **49**
SAŽETAK **52**
SUMMARY **52**

1. UVOD

1.1. Problem istraživanja

Definicija malih i srednjih poduzeća varira od zemlje do zemlje, a najčešće se bazira na broju zaposlenih, ukupnim godišnjim prihodima, i ukupnoj vrijednosti imovine poduzeća. U Republici Hrvatskoj, sukladno Zakonu o računovodstvu (NN, 120/16), mala i srednja poduzeća su sva ona poduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenika, manje od 150 milijuna kuna aktive, te manje od 300 milijuna kuna ukupnih prihoda. Ovisno o broju zaposlenih, ostvarenim prihodima, te vrijednosti aktive, a do prethodno navedenih vrijednosti, može se napraviti detaljnija podjela između poslovnih subjekata, pa se u tom smislu može napraviti distinkcija između mikro, malih i srednjih poduzeća.

Mala i srednja poduzeća, kako ističu Prohaska i Olgić (2005), specifična su po manjoj količini proizvodnje i osnovnih sredstava, manjem broju radnika, većim udjelom znanja i inovativnosti, jednostavnijem i bezbolnijem ulasku i izlasku iz reprodukcijskih tokova, te vlasničkoj strukturi.

Danas je široko rasprostranjeno mišljenje da mala i srednja poduzeća imaju ključnu ulogu u razvoju većine zemalja. Tako, primjerice, Europska komisija mala i srednja poduzeća smatra ključem za osiguranje ekonomskog rasta, inovacija, kreaciju poslova i socijalnu integraciju u Europskoj uniji (Airaksinen et al., 2015). Navedeni stav nije ni čudan, ako se u obzir uzme činjenica da na mala i srednja poduzeća otpada preko 99 posto svih poduzeća u Europskoj uniji (Eurostat, 2012), dok promatrano na globalnoj razini, mala i srednja poduzeća čine do 90 posto svih poduzeća u zemljama diljem svijeta. Osim same činjenice o brojnosti malih i srednjih poduzeća, a iz koje se izvlače zaključci o važnosti istih, postoje i razna istraživanja koja su i empirijski potvrdila važnost malih i srednjih poduzeća za razvoj gospodarstava diljem svijeta.

U svom poslovanju mala i srednja poduzeća nerijetko nailaze na prepreke koje mogu označiti čak i kraj njihova poslovanja. S obzirom na uvriježeno mišljenje o malim i srednjim poduzećima kao generatorima ekonomskog rasta, od ključne je važnosti identificirati te prepreke i poraditi na uklanjaju istih. Anketa provedena od strane Svjetske banke nad menadžerima u 130 tisuća poduzeća u 135 zemalja svijeta identificirala je čak 14 potencijalnih prepreka koja se pojavljuju pred malim i srednjim poduzećima diljem zemalja.

Od svih prepreka najveći dio poduzeća upravo je **pristup financiranju** identificirao kao ključnu prepreku njihovu osnutku, razvoju i opstanku. U Republici Hrvatskoj ovaj problem je je također jako izražen s tim da je isti, kako ističe Pešić (2011), pojačan jer se na njega nadovezuju i brojni drugi problemi poput otežane naplate potraživanja, nesusretljivosti banaka u racionaliziranju i reprogramiranju kredita kada poduzetnici više ne mogu samostalno plaćati svoje obveze, nerazvijenost alternativnih izvora financiranja, te nedovoljna informiranost poduzetnika. S obzirom na izraženu ulogu malih i srednjih poduzeća u RH, nužno je rješavanje ovog problema (Vidučić, et al., 2009; 2012; 2015).

1.2. Predmet istraživanja

Na temelju prethodno definiranog problema istraživanja može se definirati i predmet istraživanja. Predmet istraživanja jest istražiti mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća na konkretnom primjeru poslovne banke, te uvidom u interne podatke metodom intervjua doznati još neke (potencijalne) probleme koji se vezuju uz financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj.

1.3. Ciljevi istraživanja

Ciljevi istraživanja podijeljeni su na ciljeve teorijske i empirijske prirode. Teorijski ciljevi istraživanja obuhvaćaju problem definicije malih i srednjih poduzeća, te davanje odgovora na sljedeća pitanja:

1) Koji je značaj malih i srednjih poduzeća za gospodarstva zemalja?
2) Koja su ograničenja s kojima se mala i srednja poduzeća suočavaju u svom poslovanju?
3) Koji su sve teorijski mogući načini financiranja malih i srednjih poduzeća?
4) Koje su mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u RH?
5) Jesu li se mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u RH promijenile nakon ulaska Hrvatske u Europsku uniju?

Nakon teorijske obrade, cilj empirijskog dijela rada biti će provjeriti koje mogućnosti financiranja zaista i u praksi stoje na raspolaganju malim i srednjim poduzećima, i to na primjeru konkretne banke.

1.4. Istraživačka pitanja

Istraživanje u ovom radu provedeno je kombinacijom desk istraživanja i metodom intervjua, koji po svojoj prirodi spada u kvalitativna istraživanja. Kao temeljna osnova ovog kvalitativnog istraživanja postavilo se šest istraživačkih pitanja na koja se samim istraživanjem nastojalo dati odgovore. Istraživačka pitanja su sljedeća:

1. Koje sve oblike financiranja Splitska banka omogućuje malim i srednjim poduzećima?
2. Koliko je kompliciranа procedura za dobivanje sredstava malim i srednjim poduzećima kod Splitske banke?
3. Koliko je Splitska banka uspješna u financiraju malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj?
4. Kakav je položaj Splitske banke u financiranju malih i srednjih poduzeća u RH, u odnosu na konkurenciju?
5. Koje su otegotne okolnosti (barijere) zbog kojih Splitska banka može odbiti financiranje malog ili srednjeg poduzeća?
6. Kakve su mogućnosti racionalizacije i reprogramiranja kredita kod Splitske banke, kada mala i srednja poduzeća više ne mogu samostalno plaćati svoje obveze?

1.5. Metode istraživanja

Rad se sastoji od teorijskog i empirijskog dijela, te su se različite znanstvene metode koristile pri izradi istih. Sve znanstvene metode koje su se koristile pri izradi ovog rada prikazane su u sljedećoj tablici.

Tablica 1: Metode korištene u istraživanju

Metoda indukcije i dedukcije	Shvaćanje i donošenje zaključaka o pojedinim dijelovima cjeline na osnovu razumijevanja cjeline, te donošenje zaključaka o cjelini na osnovu razumijevanja pojedinih njenih dijelova.
Metoda deskripcije	Postupak jednostavnog opisivanja ili očitavanja činjenica, procesa i predmeta u prirodi i društvu, te njihovih empirijskih potvrđivanja odnosa i veza, ali bez znanstvenog tumačenja i objašnjavanja.
Metoda kompilacije	Postupak preuzimanja rezultata znanstveno-istraživačkog rada, odnosno tuđih opažanja, stavova i zaključaka.
Metoda klasifikacije	Podjela općega pojma na posebne, u okviru opsega pojma.
Komparativna metoda	Metoda koja podrazumijeva uspoređivanje činjenica.
Polu-strukturirani intervju	Ispitivanje uz pomoć polu-strukturiranog upitnika odabrane osobe iz Splitske banke.

Izvor: Izrada autora na temelju Tkalac et al. (2010).

1.6. Doprinos istraživanja

Problem pristupa kvalitetnim i dostatnim izvorima sredstava ozbiljna je prepreka za početak rada, razvoj, ali i opstanak malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Doprinos ovog istraživanja ogleda se u tome što je ovo istraživanje pružilo jedan kompletniji uvid u mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, i to u recentnijim godinama. Naime, najveći broj radova na ovu temu, rađen je u vremenu prije nego je Hrvatska postala punopravna članica Europske unije.

U ovom radu proučile su se i mogućnosti financiranja koje nudi konkretna banka u Hrvatskoj, i to Societe Generale – Splitska banka d.d. Doprinos u ovom dijelu ogleda se u činjenici da se za izradu ovog dijela nisu koristile samo web stranice promatrane banke, već je se i polu-strukturiranim intervjuom došlo do određenih internih podataka vezanih za ovu problematiku.

1.7. Struktura diplomskog rada

Diplomski rad sastoji se od pet dijelova. U prvom dijelu rada definiran je problem i predmet istraživanja, kao i ciljevi istraživanja. Također su navedena istraživačka, te su navedene metode korištene pri izradi istraživanja. Konačno, ovaj dio sadrži i doprinos istraživanja, kao i uvid u strukturu cijelog rada.

Drugi dio rada u potpunosti je posvećen malim i srednjim poduzećima. Tako je u ovom dijelu obrađena problematika definicije malog i srednjeg poduzetništva, te je detaljno objašnjen značaj kojeg mala i srednja poduzeća imaju za gospodarstva diljem zemalja svijeta. Nadalje, u ovom dijelu obrađen je sektor malih i srednjih poduzeća u EU, s posebnim naglaskom na sektor malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Ovaj dio završava pregledom problema s kojima se mala i srednja poduzeća suočavaju tijekom svog poslovanja.

Treći dio rada obrađuje problematiku pristupa malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja. U tu svrhu navedeni su oblici financiranja koji u se u teoriji navode kao mogući izvori financiranja malih i srednjih poduzeća, te su obrađeni su svi oblici financiranja koje u ovom trenutku stoje na raspolaganju MSP sektoru u RH.

Četvrti dio rada je empirijski. Ovaj dio sadrži osnovne podatke o promatranoj banci, te obradu prvotno postavljenih istraživačkih pitanja desk istraživanjem i obradom polu-strukturiranog intervjua.

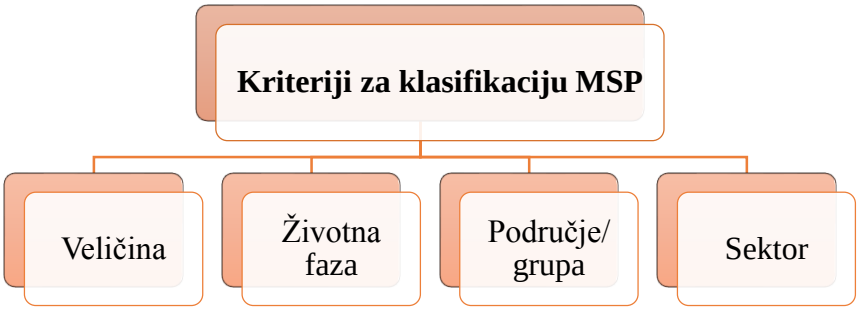
Peti dio rada posvećen je zaključnim razmatranjima.

2. POJAM, ZNAČAJ I TRENDOVI MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA

2.1. Pojam malog i srednjeg poduzetništva

Ne postoji univerzalno prihvaćena definicija malih i srednjih poduzeća već se ista razlikuje od zemlje do zemlje, te prvenstveno ovisi o Zakonima pojedinih zemalja. Sukladno navedenome, u literaturi se mogu pronaći i različite kratice za sektor malih i srednjih poduzeća. Tako, kako navodi Mahembe (2011), kraticu **SME** (*small and medium enterprises, engl.*) koristi Europska unija i razne međunarodne organizacije, dok se u SAD-u uglavnom koristi kratica **SMBs** (*small and medium business, engl.*)[1] U Republici Hrvatskoj koristi se kratica MSP (*mala i srednja poduzeća*), te je stoga ova kratica usvojena i u ostatku ovog rada.

Jedan od razloga nepostojanja univerzalne definicije malih i srednjih poduzeća može se pronaći u tvrdnji Vidučić (2015) kako „*sektor malih i srednjih poduzeća nije homogena grupa*". Naime, mala i srednja poduzeća mogu se klasificirati prema različitim kriterijima (Slika 1). Tako se mala i srednja poduzeća mogu klasificirati prema *veličini*[2] na mikro, mala, srednja i velika poduzeća; prema *životnoj fazi* na novoosnovana poduzeća i zrelija poduzeća; prema *području* odnosno grupi na nerazvijena i razvijena područja; prema *sektoru* na poduzeća koja pripadaju tradicionalnom sektoru, te ona koja pripadaju sektoru tehnološki baziranih tvrtki, i tako dalje.



Slika 1: Neki kriteriji za klasifikaciju MSP sektora
Izvor: Izrada autora na temelju Vidučić (2015).

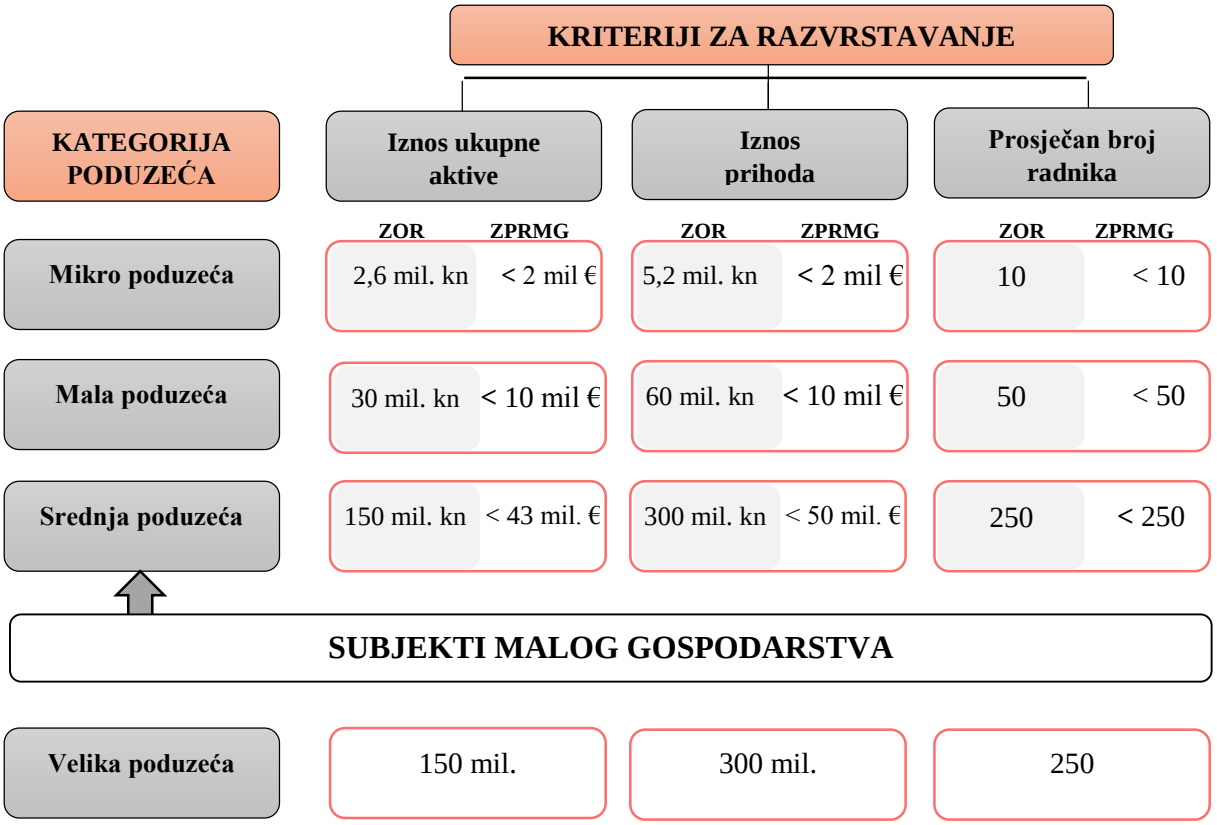
U Republici Hrvatskoj klasifikacija malih i srednjih poduzeća vrši se na temelju Zakona o računovodstvu i Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva. Zakon o računovodstvu (NN,

[1] Citirano prema Vidučić et al, 2015., str. 483.
[2] Veličina poduzeća predstavlja najveću razliku po pitanju definicije malih i srednjih poduzeća između zemalja. Primjerice, u SAD-u mala poduzeća su ona koja imaju manje od 100 zaposlenih, dok su srednja poduzeća ona koja imaju manje od 500 zaposlenika. Više u Akugri et al. (2015).

120/16), čije su zadnje promjene na snazi od 1. siječnja 2016. godine, poduzeća u Hrvatskoj razvrstava prema sljedeća 3 kriterija:[3]

1. *Iznos ukupne aktive*
2. *Iznos prihoda*
3. *Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine.*

Sukladno ostvarenim vrijednostima, prema svakom od prethodno navedena tri kriterija, poduzeće je moguće svrstati u grupu **mikro**, **malih**, **srednjih** ili **velikih poduzeća**. Pritom, sektor malog gospodarstva, odnosno MSP sektor, čine samo mikro, mala i srednja poduzeća. Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN, 121/16) uređuje osnove za primjenu poticajnih mjera gospodarske politike usmjerenih razvoju, restrukturiranju i tržišnom prilagođavanju malog gospodarstva, te je istim usklađena kategorizacija veličine poduzetnika s Preporukom Europske komisije 2003/361/EC iz 2003. godine. U tom smislu postoje određene razlike u kategorizaciji poduzetnika.



Slika 2: Razvrstavanje poduzeća u Hrvatskoj prema ZOR-u i Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva.
Izvor: Izrada autora.

[3] Zbog usklađenosti zakonodavnog okvira Republike Hrvatske i Europske unije, klasifikacija malih i srednjih poduzeća koja se koristi u RH je ista kao i u Europskoj uniji.

Na Slici 2 prikazano je razvrstavanje poduzeća u Republici Hrvatskoj sukladno *Zakonu o računovodstvu* (NN, 120/16) i *Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva* (NN, 126/16). Prethodno spomenute razlike lako su uočljive. Valja napomenuti da mikro, srednja i mala poduzeća prema Zakonu o računovodstvu ne smiju prijeći dvije od tri granične vrijednosti prikazane na Slici 2 kako bi bili razvrstani kao takvi, dok velika poduzeća moraju prijeći dva od tri navedena granična pokazatelja kako bi bila klasificirana kao velika. S druge strane, kod Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva, uvjet prosječnog broja radnika tijekom poslovne godine **obavezan je uvjet**, dok po pitanju iznosa ukupne aktive i ukupnih prihoda, poduzeće mora zadovoljiti jedan ili drugi uvjet.[4]

2.2. Značaj MSP sektora

Mala i srednja poduzeća prošla su dug puta razvoja, od vremena dominacije velikih poduzeća 60-ih i 70-ih godina prošlog stoljeća, do dobivanja sve značajnije uloge od 70-ih godina prošlog stoljeća do danas. Značaj MSP sektora može se promatrati s tri aspekta i to s aspekta pojedinca, velikog poduzeća, te s aspekta cijele ekonomije. Tako je s *aspekta pojedinca* malo ili srednje poduzeće obično mjesto prvog zaposlenja odnosno mjesto na kojem će pojedinac započeti svoju karijeru, dok je s *aspekta velikog poduzeća* mjesto od kojeg je isto počelo svoj razvoj, te mjesto odakle će poteći njegova buduća konkurencija (Savlovschi i Robu, 2011). Naposljetku, neka od najvećih poduzeća danas poput Starbucks-a, Apple-a, Dell-a, itd., započela su svoj rast upravo kao mala poduzeća (Hausman, 2005).[5]

Najznačajniji i najzanimljiviji je značaj malih i srednjih poduzeća s *aspekta cjelokupne ekonomije*. Također, najveći broj radova koji se bavi tematikom malih i srednjih poduzeća uglavnom promatra njihov značaj za cjelokupnu nacionalnu ekonomiju, a rjeđe za pojedinca i/ili jedno poduzeće. Tako, primjerice, Hobohm (2001) navodi tri osnovna razloga zbog kojih mala i srednja poduzeća igraju ključnu ulogu u razvoju zemalja. Prema njemu, mala i srednja poduzeća:

1. *su više radno – intenzivna i imaju veću vjerojatnost da će dovesti do pravednije raspodjele dohotka od velikih poduzeća;*
2. *doprinose učinkovitijoj alokaciji resursa u zemljama u razvoju;*

[4] Navedeni Zakon koristi termin „malo gospodarstvo“ za mikro, male i srednje subjekte koji mogu biti i pravne i fizičke osobe.
[5] Citirano prema Baković i Purić, 2011, str. 34.

3. *pomažu apsorpciji produktivnih resursa na svim razinama ekonomije i doprinose utvrđivanju dinamičkog i otpornog gospodarstva.*

Deželjin et al. (2002) navode četiri ključna doprinosa malih poduzeća tržišnom gospodarstvu:[6]

1. *otvaranje novih radnih mjesta,*
2. *doprinos procesu tehnoloških promjena,*
3. *doprinos regeneraciji zdrave konkurencije između poduzeća različitih veličina, te*
4. *bogatstvo ponudbenih sadržaja pogotovo na domaćem tržištu.*

Navedena četiri doprinosa, mogla bi se klasificirati kao *direktni doprinosi* malog i srednjeg poduzetništva gospodarstvima zemalja. Međutim, iz njih bi se lako mogli izlučiti i razni *indirektni doprinosi*. Tako, primjerice, povećanje konkurencije, koje pak proizlazi iz brojnosti malih i srednjih poduzeća, za sobom povlači učinkovitije gospodarenje i stabilnost cijena, dok otvaranje novih radnih mjesta povećava socijalnu i ekonomsku mobilnost stanovništva (Šipić i Najdanović, 2012). Što se pak tiče doprinosa malih i srednjih poduzeća procesu tehnoloških promjena, Savlovschi i Robu (2011) ističu činjenicu da upravo mala i srednja poduzeća u većem obujmu generiraju inovacije koje su primjenjive u ekonomiji, a od novih inovacija i otkrića stvaraju se i novi poslovi. Muritala et al. (2012) dodaju da se utjecaj malih i srednjih poduzeća može prepoznati još i u:

1. *većoj iskorištenosti lokalnih sirovina,*
2. *vezom s većim industrijama,*
3. *ohrabrivanju ruralnog razvoja,*
4. *razvoju poduzetništva,*
5. *mobilizaciji lokalne štednje, te*
6. *pružanju mogućnosti za obuku menadžera.*

Valja napomenuti da postoje i autori koji u razvoju MSP sektora vide i ostvarivanje nekih viših društvenih ciljeva. Tako, primjerice, Cook i Nixon (2000) smatraju da razvoj MSP sektora dovodi do bržeg ostvarenja, širih, socioekonomskih ciljeva poput ublažavanja siromaštva.[7]

Empirijske literature koja je pokušala dokazati značaj malih i srednjih poduzeća za gospodarstva zemalja također ne nedostaje. Tako je, primjerice, Audretsch (2003) pregledom

[6] citirano prema Širola i Iskra, 2014, str. 147.
[7] Citirano prema Kongolo (2010).

brojnih empirijskih istraživanja došao do tzv. „**stiliziranih rezultata**“ o MSP sektoru kada je europsko područje u pitanju. Riječ je o sljedećih šest rezultata:

1. *Stope rasta veće su kod manjih poduzeća.*
2. *Stope rasta veće su kod mladih poduzeća.*
3. *Stope rasta veće su kod manjih i mladih poduzeća čak i u tehnološko intenzivnim industrijama.*
4. *Vjerojatnost preživljavanja manja je kod manjih poduzeća.*
5. *Vjerojatnost preživljavanja manja je kod mladih poduzeća.*
6. *Vjerojatnost preživljavanja manja je kod manjih i mladih poduzeća čak i u tehnološko intenzivnim industrijama.*

Iz stiliziranih rezultata o malom i srednjem poduzetništvu u Europi, vidljivo je da iako MSP sektor ima veće stope rasta, poduzeća unutar istog imaju i manju vjerojatnost preživljavanja. Razlog tome, pak, leži u brojnim preprekama s kojima se suočava MSP sektor u svom poslovanju.[8]

2.3. MSP sektor u EU

MSP sektor, kako ga definira Europska komisija, obuhvaća poduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenih, prihod manji od 50 milijuna eura, te vrijednost ukupne aktive manju od 43 milijuna eura. Kao što se moglo vidjeti iz Slike 2 u prvom potpoglavlju ovog dijela, ovakva poduzeća nazivaju se subjektima malog gospodarstva, a ista se, ovisno o prihodima, aktivi i broju zaposlenih, mogu podijeliti na mikro, mala i srednja poduzeća.

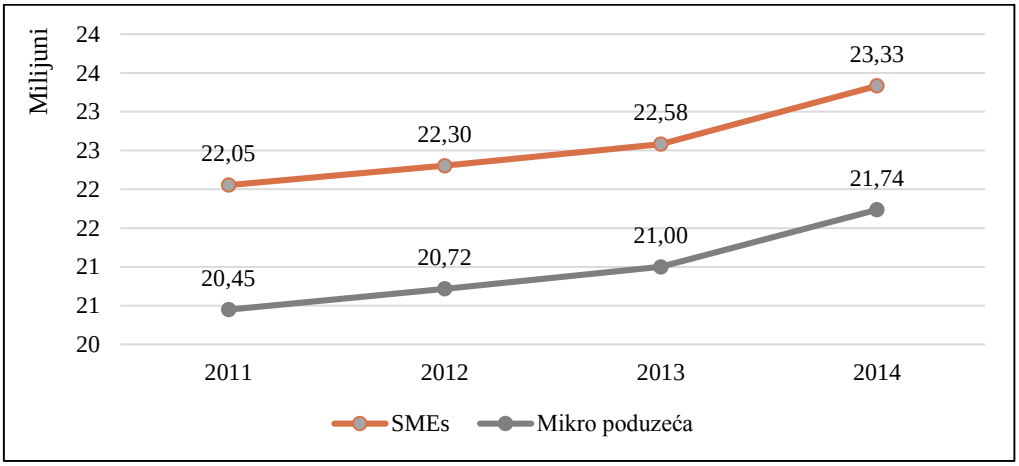
MSP sektor, prema riječima Europske komisije, čini okosnicu razvoja gospodarstva Europske unije. Naime, prema zadnje dostupnim podacima, u EU28 samo u 2015. godini postojalo je 23 milijuna malih i srednjih poduzeća koji su ostvarili dodatnu vrijednost od preko 3,9 bilijuna eura, te u kojima je bilo zaposleno 90 milijuna ljudi. Tako MSP sektor, na razini cijele Europske unije čini (Europska komisija, 2016a):

- ✓ *99,8 posto svih poduzeća,*
- ✓ *57,4 posto dodane vrijednosti, te*
- ✓ *66,8 posto ukupne zaposlenosti.*

Iz sljedećeg grafa može se uočiti progresivan rast broja poduzeća unutar MSP sektora na razini EU28, te da najveći dio tog rasta otpada na mikro poduzeća. Iz Grafa 1, također se može uočiti

[8] Više o preprekama s kojima se suočava MSP sektoru slijedi u nastavku diplomskog rada.

da je u samo tri godine, od 2011., do 2014., broj poduzeća unutar MSP sektora narastao za više od 1 milijun.



Graf 1: Broj poduzeća u MSP u EU28 (2011.-2014.)
Izvor: Izrada autora na temelju podataka sa Eurostata.

S obzirom da se mala i srednja poduzeća u svom poslovanju suočavaju s brojnim problemima, unatoč značaju kojeg imaju za gospodarstva zemalja diljem EU, Europska unija stavila je MSP sektor u fokus svojih politika.[9] Stoga, danas, na razini EU postoji niz programa, mjera i projekata za razvoj MSP sektora. Sve potencijalne koristi za MSP sektor u EU mogu se podijeliti u dvije velike skupine (Europska komisija, 2016a):

1. *Pravo na potpore* u okviru mnogih EU programa koji su u potpunosti usmjereni na mala i srednja poduzeća, a tiču se financiranja istraživanja, inovacija i konkurentnosti, te pravo na potpore u okviru sličnih nacionalnih programa, a koje bi inače mogli biti zabranjene kao nepoštene državne potpore, te
2. *Manji zahtjevi ili manje naknade za administrativno usklađivanje s EU.*

Najveći problem Europske unije bio je osigurati da ove mjere koriste mala i srednja poduzeća kojima je to zaista i potrebno. Stoga, bilo je nužno napraviti jasnu distinkciju između MSP sektora i ostalih poduzeća, naročito zato što je postojala razlika u definicijama MSP sektora između zemalja članica. **Prijedlog definicije MSP sektora** od strane Europske komisije, kojeg je usvojila i RH kako je prikazano u prvom potpoglavlju ovog dijela, bio je jedan korak prema tome. Naime, kako ističu iz Europske komisije, na jedinstvenom tržištu bilo je nužno osigurati da su mjere za poticanje MSP sektora bazirane na zajedničkoj definiciji, kako bi se poboljšala

[9] Detaljan opis problema s kojima se suočava MSP sektor nalazi se u petom potpoglavlju ovog dijela.

konzistentnost i efektivnost tih mjera, a ujedno onemogućilo iskrivljavanje konkurencije (Europska komisija, 2005).

Ovdje je važno istaknuti nešto što nije spomenuto u prvom potpoglavlju ovog dijela, a to je da sama veličina poduzeća nije jedini kriterij prema kojem neko poduzeće dobiva status malog ili srednjeg poduzeća (ili mikro poduzeća), kada je u pitanju dobivanje potpora Europske unije. Drugi kriterij je kriterij *dostupnosti resursa* (Tablica 2). Europska komisija pravda ovaj kriterij činjenicom da neko poduzeće može biti jako malo prema kriteriju veličine, u smislu da ima mali broj zaposlenih, male prihode i/ili aktivu, ali može imati pristup značajnim dodatnim sredstvima ako je u vlasništvu ili je povezano s nekim većim poduzećem. U tom slučaju, ne smije se dogoditi propust u smislu da poticajna sredstva odu takvom poduzeću (Europska komisija, 2005).

Tablica 2: MSP sektor vs. ostala poduzeća – glavni kriteriji

VELIČINA	**I**	**RESURSI**
• Broj zaposlenih		• Vlasništvo
• Prihod		• Partnerstvo
• Aktiva bilance		• Povezanost

Izvor: Europska komisija (2005).

2.3.1. Ključni dokumenti Europske unije o MSP sektoru

Brojni su dokumenti i strategije Europske unije. U najbitnijim dokumentima i strategijama poput Lisabonske strategije i Strategije Europa 2020 također se spominje važnost poduzetništva općenito, a naročito važnost sektora malog i srednjeg poduzetništva. U ovom dijelu kratko će se spomenuti samo dva dokumenta Europske unije, iz razloga što su isti u potpunosti orijentirani isključivo na sektor malog i srednjeg poduzetništva. To su sljedeći dokumenti:

1. *Europska povelja o malom poduzeću, te*
2. *Akt o malom poduzeću – „ Think Small First “*

Europska povelja o malom poduzeću prihvaćena je na Vijeću Europske unije 2000. godine. Povelja obvezuje zemlje potpisnice na sustavno praćenje, vrednovanje i uspoređivanje godišnjeg napretka razvoja malog i srednjeg poduzetništva. Od svih zemalja članica očekuje se

podrška i djelovanje u skladu s načelima Povelje. Načela povelje su sljedeća (Europska komisija, 2000)[10]:

1. *Obrazovanje i obuka na području poduzetništva na svim razinama obrazovanja, uključujući i visoko obrazovanje.*
2. *Jeftinije i brže osnivanje poduzeća.*
3. *Kvalitetnije zakonodavstvo i regulacija.*
4. *Dostupnost vještina.*
5. *Poboljšanje elektronskog (on-line) pristupa.*
6. *Korištenje prednosti jedinstvenog tržišta na bolji način.*
7. *Oporezivanje i financijska pitanja – podržati investicije u mala poduzeća, omogućiti kvalitetan pristup financijama, omogućiti povoljne porezne i regulatorne uvjete, kako bi se nagrađivala uspješnost.*
8. *Jačanje tehnološkog kapaciteta malih poduzeća.*
9. *Uspješni modeli elektronskog poslovanja.*
10. *Učinkovitije zastupanje interesa malih poduzeća na razini Unije i na nacionalnoj razini.*

Drugi dokument Europske unije vezan za MSP sektor je Akt o malom poduzeću (*Small Business Act, engl.*) **„ Think Small First "**, što u doslovnom prijevodu znači *prvo misliti na malo*. Ovaj dokument jest dokument u kojem je prvi put na jednom mjestu prezentiran sveobuhvatan politički okvir za mala i srednja poduzeća svim članicama Europske unije. Dokument je podržan od strane Vijeća Europske unije 2008. godine, te kako ističe Nanić (2013) isti odražava političku volju i želju Europske komisije da prizna značajnu ulogu koju mala i srednja poduzeća imaju u gospodarstvu Europske unije.

Akt o malom poduzeću sadrži 10 načela koja usmjeravaju dizajn i implementaciju politika na razini EU i na nacionalnim razinama, a s ciljem kreiranja jednakih prava za MSP sektor u čitavoj EU. Riječ je o sljedećih 10 načela (Europska komisija, 2008).[11]

1. *Kreirati okolinu u kojoj poduzetnici i obiteljska poduzeća mogu uspjeti i u kojoj su za uspjeh nagrađeni.*
2. *Osigurati da pošteni poduzetnici koji su se suočili s bankrotom brzo dobiju drugu priliku.*

[10] Citirano prema Vuković (2008).
[11] Citirano prema Vuković (2008).

3. *Primijeniti "Think small first" princip što znači uzimati u obzir karakteristike malih i srednjih poduzeća kada se dizajniraju zakoni, i pojednostaviti postojeću regulaciju.*
4. *Javne administracije trebaju odgovarati na potrebe MSP-a, osobito promoviranjem e-vlade i one-stop-shop rješenja.*
5. *Prilagoditi alate javne politike potrebama MSP-ova.*
6. *Podržati pristup MSP financijama, osobito rizičnom kapitalu, mikro-kreditima i mezzanine financijama*[12] *i razviti zakonsko i poslovno okruženje koje podupire pravovremeno plaćanje u komercijalnim transakcijama.*
7. *Potaknuti MSP da više iskorištavaju prilike koje im nudi Jedinstveno tržište.*
8. *Promovirati poboljšanje vještina zaposlenika u MSP i sve oblike inoviranja.*
9. *Omogućiti MSP pretvaranje ekoloških izazova u prilike.*
10. *Podržati i potaknuti MSP da koriste rast tržišta izvan EU.*

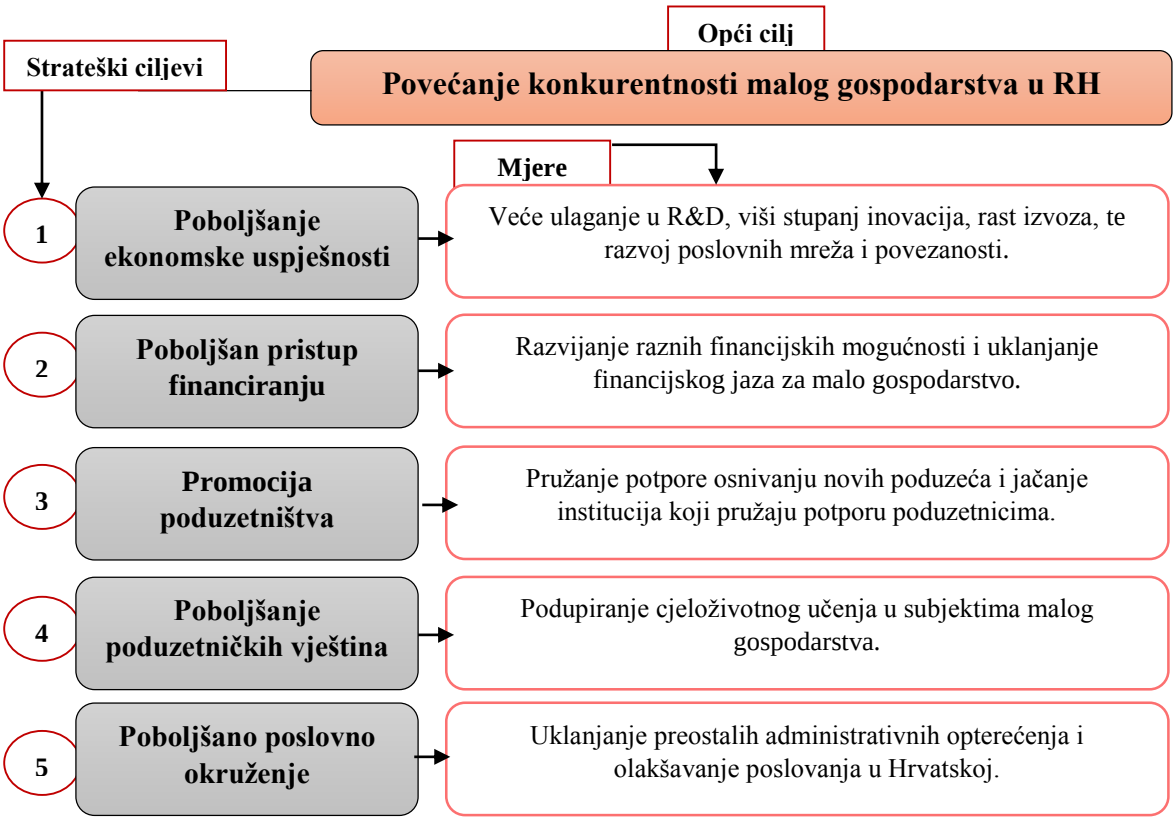
2.4. Značaj i trendovi MSP sektora u Hrvatskoj

Značaj MSP sektora za hrvatsko gospodarstvo prepoznat je davnih dana. Tako je Vlada Republike Hrvatske još u svom projektu iz 2000. godine pod nazivom „*Hrvatska u 21. stoljeću*" apostrofirala malo poduzetništvo kao generator razvoja hrvatskog gospodarstva u cjelini (UZASRR, 2000).[13]

Poimanje MSP sektora kao glavnog „ključa" razvoja hrvatskog gospodarstva nije prestalo do današnjih dana. Čak štoviše, u 2013. godini donesena je nova „*Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013-2020*" u kojoj je poseban naglasak stavljen upravo na sektor malog gospodarstva i podizanje konkurentnosti istog (MINPO, 2013).

Navedena Strategija navodi **jedan opći cilj**, **5 strateških ciljeva,** te niz **mjera** za ostvarenje tih ciljeva, prikazanih sljedećom slikom.[14]

[12] Mezzanine financiranje predstavlja kombinaciju financiranja dugom i vlasničkim kapitalom.
[13] Citirano prema Škrtić i Mikić, 2006., str. 192.
[14] Strategija je u potpunosti usklađena s Preporukama i dokumentima EU o sektoru MSP.



Slika 3: Ciljevi i mjere za povećanje konkurentnosti malog gospodarstva u RH
Izvor: Izrada autora na temelju Strategije razvoja malog poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013-2020.

Pitanje koje se logički nameće jest čemu trud i napori koji se ulažu u poticanje razvoja malog poduzetništva? Naravno, dio razloga leži u činjenici da se Republika Hrvatska, prvo kao zemlja kandidatkinja za ulazak u EU, a onda i kao njena punopravna članica, mora prilagođavati i usklađivati sa strategijama Europske unije. Međutim, pregledom relevantnih izvještaja o malom gospodarstvu u Republici Hrvatskoj, raznih vladinih i nevladinih organizacija, može se detektirati minimalno pet konkretnih razloga zašto je bitno poticati razvoj malog poduzetništva, a to su:

1. *Brojnost malih i srednjih poduzeća,*
2. *Udio MSP sektora u zaposlenosti,*
3. *Udio MSP sektora u ukupnim prihodima,*
4. *Udio MSP sektora u izvozu, te*
5. *Udio MSP sektora u bruto domaćem proizvodu (BDP-u).*

Prvi razlog velikog značaja MSP sektora za hrvatsko gospodarstvo može se pronaći u činjenici da broj malih i srednjih poduzeća u RH, osim što je jako velik, ima i trend konstantnog rasta. Naime, kao što se može uočiti iz Tablice 3, u 2001. godini u RH poslovalo je ukupno 56.416

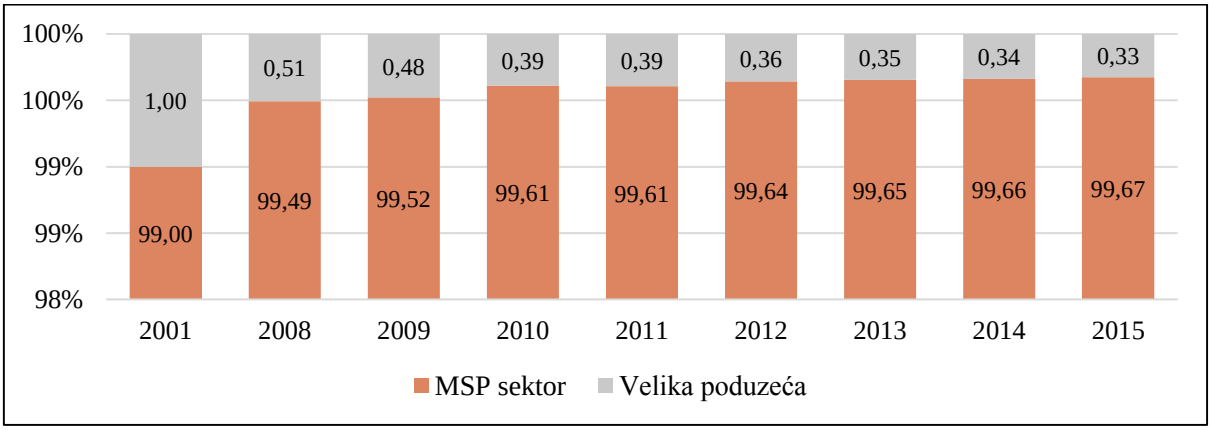
malih i srednjih poduzeća, da bi u samo sedam godina njihov broj narastao za više od 30 tisuća. Čak je i kriznim godinama broj poduzeća u MSP sektoru rastao. Ako se pak broj poduzeća iz MSP sektora iz 2001. godine usporedi s njihovim brojem u zadnjoj godini promatranog razdoblja, može se izračunati da je riječ o rastu za impresivnih 88 posto. S druge strane, iz Tablice 3 uočljivo je i da u promatranom periodu broj velikih poduzeća u RH ima tendenciju pada.

Tablica 3: Broj poduzeća u RH s obzirom na veličinu (2001.–2015.)

	2001	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
SME sektor[15]	56.416	89.203	90.885	96.383	90.831	96.906	100.841	104.116	106.221
Mala poduzeća	*54.213*	*87.807*	*89.439*	*95.004*	*89.539*	*95.597*	*99.573*	*102.895*	*105.029*
Srednja poduzeća	*2.203*	*1.396*	*1.446*	*1.379*	*1.292*	*1.309*	*1.268*	*1.221*	*1.192*
Velika poduzeća	571	453	436	375	359	348	350	354	348
UKUPNO	**56.987**	**89.656**	**91.321**	**96.758**	**91.190**	**97.254**	**101.191**	**104.470**	**106.569**

Izvor: Izrada autora na temelju CEPOR (2016) i HGK (2016).

Iz Tablice 3 moglo se uočiti i da je sami broj velikih poduzeća koji posluju u RH poprilično mali u svim promatranim godinama. Navedeno se odražava i u strukturi velikih poduzeća u ukupnom broju poduzeća u RH. Tako se iz Grafa 2 može uočiti kako udio velikih poduzeća u ukupnom broju poduzeća iz godine u godinu opada, dok udio poduzeća iz MSP sektora konstantno raste. U 2015. godini udio MSP sektora u ukupnom broju poduzeća iznosio je čak **99,7 posto**, od čega 98,55 otpada na mala poduzeća, a 1,12 posto na srednja poduzeća.[16]



Graf 2: Udio MSP i velikih poduzeća u ukupnom broju poduzeća u RH (2001.-2015.)
Izvor: Izrada autora na temelju CEPOR (2016) I HGK (2016).

[15] U Tablici 3, u sklopu SME sektora nije prikazana kategorija mikro poduzeća, jer je riječ o kategoriji poduzeća koja je tek uvedena u 2016. godini.
[16] Ne vidi se iz grafa, ali se može izračunati na temelju Tablice 3.

Drugi razlog značajnosti MSP sektora za hrvatsko gospodarstvo, a usko povezan s prvim, ogleda se kroz broj zaposlenih u MSP sektoru. Tablica 4 prikazuje broj zaposlenih u MSP sektoru, i u velikim poduzećima. Iz Tablice 4 uočljivo je da u svim godinama promatranog razdoblja MSP sektor zapošljava (značajno) više ljudi u odnosu na velika poduzeća. Tako je, primjerice, u 2015. godini u MSP sektoru bilo zaposleno 580.184 ljudi što je za čak 125 posto više u odnosu na broj zaposlenih u velikim poduzećima, u istoj godini.

Tablica 4: Broj zaposlenih u poduzećima s obzirom na veličinu (2001.–2015.)

	2001	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
MSP sektor	408.766	618.841	587.235	572.467	574.230	556.621	565.112	567.484	580.184
Mala p,	*247.340*	*448.803*	*422.720*	*415.320*	*417.685*	*406.834*	*414.507*	*422.238*	*432.934*
Srednja p.	*161.426*	*170.038*	*164.515*	*157.147*	*156.545*	*149.787*	*150.605*	*145.246*	*147.250*
Velika p.	318.467	315.117	302.161	287.341	277.156	273.253	265.816	262.632	258.400
UKUPNO	**727.233**	**933.958**	**889.396**	**859.808**	**851.386**	**829.874**	**830.928**	**830.116**	**838.584**
Udio MSP	*56,2*	*66,3*	*66,0*	*66,6*	*67,4*	*67,1*	*68,0*	*68,4*	*69,2*

Izvor: Izrada autora na temelju CEPOR (2016) i HGK (2016).

Graf 3, izrađen na temelju Tablice 4, omogućava uočavanje trenda u kretanju ukupnog broja zaposlenih u MSP sektoru i velikim poduzećima. Kada je u pitanju MSP sektor može se uočiti značajan skok u broju zaposlenih u 2008., u odnosu na 2001. godinu, koji odgovara i skoku u samom broju malih i srednjih poduzeća. Nakon 2008. godine uočljiv je pad broja zaposlenih u MSP sektoru, što se može pripisati efektu globalne financijske krize na koju ni Hrvatska nije bila imuna. Od 2013., godine uočljiv je oporavak, te broj zaposlenih u MSP sektoru otada konstantno raste. U svakom slučaju, može se govoriti o trendu rasta broja zaposlenih u MSP sektoru. Ovdje je važno naglasiti da je u 2013., (i sljedećoj godini) u RH još uvijek trajala gospodarska kriza nastala iz globalne financijske krize. Stoga, samim time što je u tim godinama rasla zaposlenost u MSP sektoru već dovoljno govori o značaju kojeg isti ima za hrvatsko gospodarstvo.

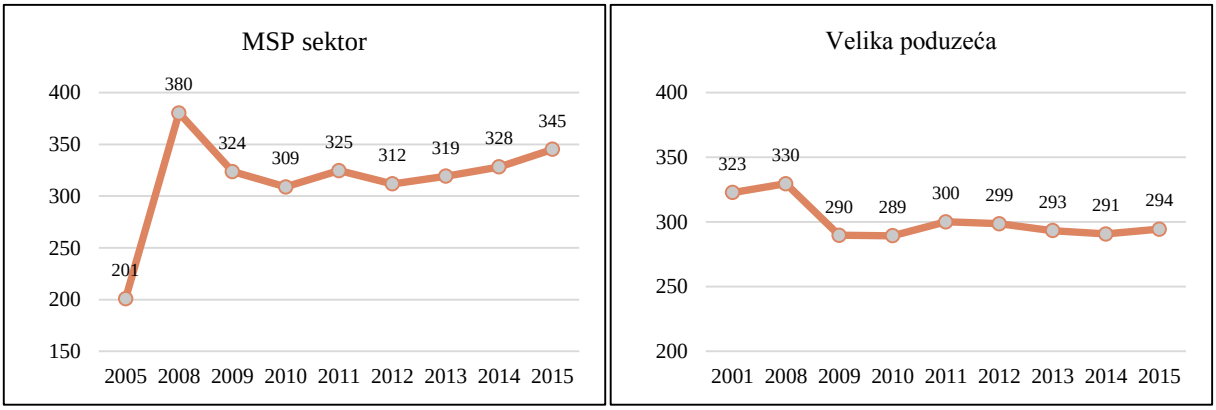
Kod velikih poduzeća, nesumnjivo, uočljiv je trend pada u broju zaposlenih. Naime, kao što se može uočiti na grafu 3, od prve godine promatranog razdoblja broj zaposlenih u velikim poduzećima u stalnom je padu. Ovaj pad odgovara i konstantnom smanjenju samog broja velikih poduzeća u Republici Hrvatskoj. Trend rasta prisutan u broju zaposlenih kod malih poduzeća, te trend pada prisutan kod velikih poduzeća, rezultat je konstantnog rasta udjela MSP

sektora u ukupnoj zaposlenosti poduzeća svih veličina. Tako je u promatranom periodu ovaj udio narastao sa 56,2 posto u 2001. godini na 69,2 posto u 2015. godini (Tablica 4).



Graf 3: Broj zaposlenih u MSP sektoru i velikim poduzećima (2001.-2015.)
Izvor: Izrada autora na temelju CEPOR (2016) i HGK (2016).

Treći razlog značajnosti MSP sektora za hrvatsko gospodarstvo ogleda se u prihodima koje na godišnjoj razini ovaj sektor ostvaruje. Iz sljedećeg grafa se može se uočiti skok prihoda MSP sektora u 2008. godini u odnosu na 2005. godinu, od skoro 180 milijuna kuna.[17] Također se može uočiti da je prihod MSP sektora od 2008. godine konstantno na višoj razini u odnosu na prihod velikih poduzeća.



Graf 4: Prihod MSP sektora i velikih poduzeća u mil. kn (2005.-2015.)
Izvor: Izrada autora na temelju HGK (2014) i HGK (2016).

Tablica 5 daje bolji uvid u prihode ostvarene u poduzećima različitih veličina. Može se primijetiti da se visina prihoda MSP sektora može pripisati prvenstveno malim poduzećima. Iz Tablice 5 također se može uočiti da udio prihoda MSP sektora u ukupno ostvarenim prihodima u svim godinama, izuzev 2005.godine, prelazi 50 posto.

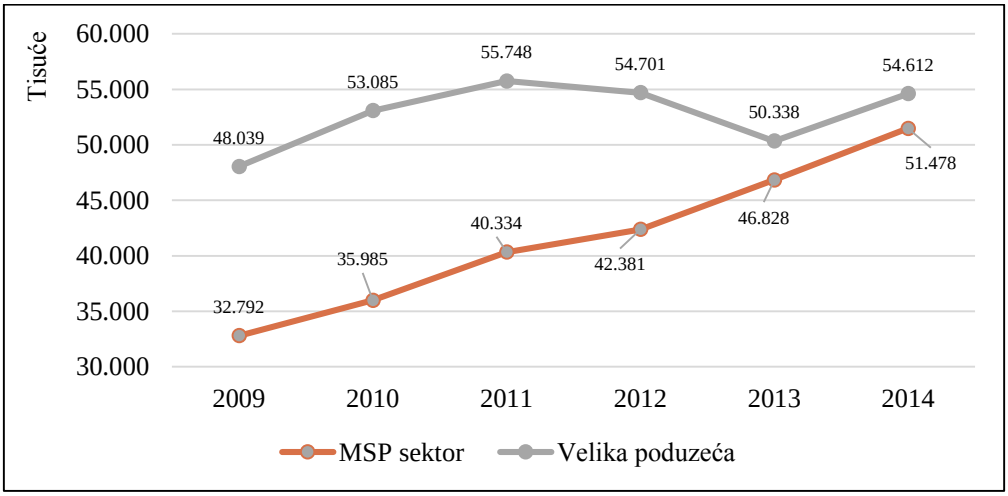
[17] Podaci za ranije godine nisu bili raspoloživi.

Tablica 5: Visina prihoda u poduzećima s obzirom na veličinu, u mil.kn. (2001.–2015.)

	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MSP sektor	200.915	380.306	323.717	308.830	324.655	311.740	319.214	328.127	345.210
Mala p.	*109.284*	*250.977*	*211.281*	*199.299*	*210.876*	*199.774*	*206.905*	*215.807*	*226.110*
Srednja p.	*91.631*	*129.329*	*112.436*	*109.531*	*113.779*	*111.966*	*112.309*	*112.320*	*119.100*
Velika p.	322.797	329.523	289.650	289.358	300.152	298.636	293.227	290.663	294.438
UKUPNO	**523.712**	**709.829**	**613.367**	**598.188**	**624.807**	**610.376**	**612.441**	**618.790**	**639.648**
Udio MSP	*38,36*	*53,58*	*52,78*	*51,63*	*51,96*	*51,07*	*52,12*	*53,03*	*53,97*

Izvor: Izrada autora na temelju HKG (2014) i HGK (2016).

Četvrti razlog značajnosti MSP sektora za hrvatsko gospodarstvo ogleda se u vrijednosti izvoza koje na godišnjoj razini ovaj sektor bilježi. Iz Grafa 5 može se uočiti kako izvoz MSP sektora iz godine u godinu raste, te da se sve više približava vrijednosti izvoza koju ostvaruju velika poduzeća. U 2014. godini velika poduzeća izvezla su samo oko 3 milijuna kuna više od MSP sektora, dok je u prvoj godini promatranog razdoblja ta razlika bila znatno veća (cca 15 mil. kuna).



Graf 5: Izvoz MSP sektora i velikih poduzeća, u 000 kn (2009.-2014.)
Izvor: Izrada autora na temelju CEPOR (2011), CEPOR (2013) i CEPOR (2015).

Tablica 6 daje detaljniji prikaz ostvarenog izvoza prema veličini poduzeća. Iz tablice se može uočiti da je vrijednost izvoza uglavnom najniža kod malih poduzeća, izuzev 2011., i 2014. godine. Što se tiče cijelog MSP sektora, može se vidjeti da udio izvoza MSP sektora u ukupnom izvozu svih poduzeća konstantno raste, te je se isti povećao sa 40,57 posto u 2009., na 48,52 posto u 2014. godini.

Tablica 6: Izvoz po poduzećima, s obzirom na veličinu poduzeća, u 000 kn. (2009.–2014.)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
MSP sektor	32.792.349	35.984.814	40.333.929	42.381.000	46.827.985	51.477.598
Mala poduzeća	*15.275.328*	*17.117.654*	*20.636.597*	*20.420.000*	*21.696.060*	*26.711.299*
Srednja poduzeća	*17.517.021*	*18.867.160*	*19.697.332*	*21.961.000*	*25.131.925*	*24.766.299*
Velika poduzeća	48.039.137	53.085.416	55.747.578	54.701.000	50.338.417	54.612.013
UKUPNO	**80.831.486**	**89.070.230**	**96.081.507**	**97.082.000**	**97.166.402**	**106.089.611**
Udio MSP sektora	*40,57*	*40,40*	*41,98*	*43,65*	*48,19*	*48,52*

Izvor: Izrada autora na temelju CEPOR (2011), CEPOR (2013) i CEPOR (2015).

Konačno, važnost MSP sektora za gospodarstvo Hrvatske može se prepoznati preko udjela MSP sektora u bruto domaćem proizvodu (BDP-u). Sljedeća tablica prikazuje udio u BDP-u po poduzećima raznih veličina. Iz tablice se može uočiti da je u svim godinama promatranog razdoblja udio MSP sektora u BDP-u bio veći od 50 posto.

Tablica 7: Udio u BDP-u prema veličini poduzeća, (2009.–2014.)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
MSP sektor	**53,1**	**51,6**	**50,2**	**51**	**52,1**	**53**
Mala poduzeća	*33,8*	*33,3*	*31,7*	*32,7*	*33,8*	*34,9*
Srednja poduzeća	*19,3*	*18,3*	*18,5*	*18,3*	*18,3*	*18,1*
Velika poduzeća	46,8	48,4	49,8	48,9	47,9	47

Izvor: Izrada autora na temelju CEPOR (2011), CEPOR (2013) i CEPOR (2015).

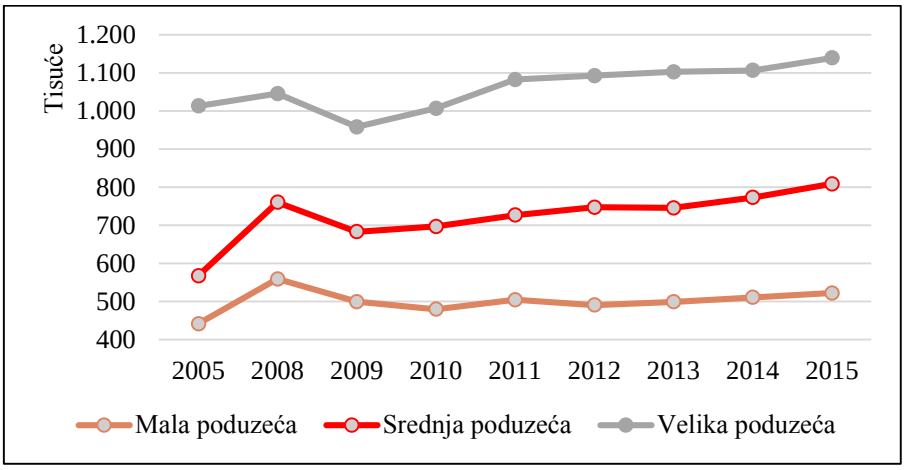
2.4.1. Efikasnost MSP sektora u RH

Efikasnost mjeri koliko su uspješno inputi transformirani u outpute. Po uzoru na rad Škrtić i Mikić (2006) efikasnost MSP sektora, i u ovom radu, mjerena je pomoću produktivnosti, i to **produktivnosti rada**. U tu svrhu korištena su sljedeća dva kriterija:

- ✓ *Ukupni prihod po zaposlenom*
- ✓ *Dobit po zaposlenom*

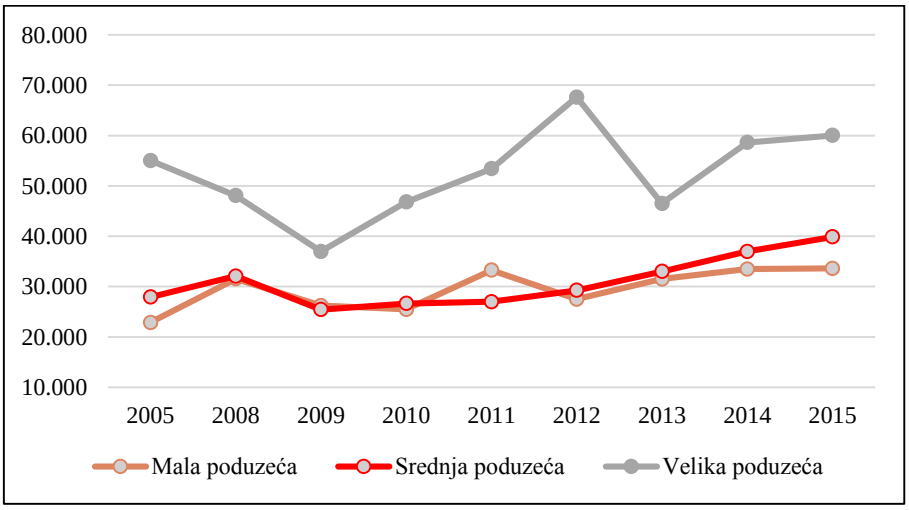
Prema kriteriju *ukupnog prihoda po zaposlenom*, kao što je uočljivo iz Grafa 6, produktivnost malih poduzeća od 2005. do 2015. godine u stalnom je zaostajanju u odnosu na produktivnost srednjih, a naročito u odnosu na produktivnost velikih poduzeća. Isto tako, uočljivo je da, iako

je znatno veća od produktivnosti malih poduzeća, produktivnost srednjih poduzeća značajno zaostaje za produktivnošću velikih poduzeća, u cijelom promatranom razdoblju.



Graf 6: Ukupan prihod po zaposlenom, u (000) kn. (2005.-2015.)
Izvor: Izrada autora na temelju CEPOR (2016), HGK (2014) i HGK (2016).

Prema kriteriju *dobiti po zaposlenom*, kao što je uočljivo iz Grafa 7, mala poduzeća kroz promatrani period uglavnom imaju nižu dobit po zaposlenom od srednjih poduzeća, te drastično nižu od velikih poduzeća.



Graf 7: Neto dobit po zaposlenom, u kn (2005.-2015.)
Izvor: Izrada autora na temelju CEPOR (2016), HGK (2014) i HGK (2016).

Zaključno, iz Grafa 6 i Grafa 7, koji prikazuju prihod odnosno neto dobit po zaposlenom, sasvim je jasno da su velika poduzeća u Republici Hrvatskoj osnovni nositelji povećanja produktivnosti. Razlog lošije efikasnosti malih i srednjih poduzeća u odnosu na velika poduzeća, krije se u brojim poteškoćama s kojima se u svakodnevnom poslovanju suočavaju mala i srednja poduzeća, a koje su obrađene u sljedećem potpoglavlju.

2.5. Prepreke razvoju MSP sektora

Unatoč dokazanoj važnosti MSP sektora za gospodarstva zemalja diljem svijeta, prvenstveno u smislu njihova doprinosa kreaciji poslova i proizvodnji, većina literature koja se bavi ovom tematikom upućuje na brojne probleme s kojima se ovaj sektor suočava, i to u puno većem opsegu u odnosu na velika poduzeća. Ti problemi, pak, limitiraju njihov rast i razvoj, a osim toga smanjuju i vjerojatnost preživljavanja malih i srednjih poduzeća, kao što je bilo vidljivo iz stiliziranih rezultata o poslovanju MSP sektora u Europi u prošlom dijelu.

Anketa provedena od strane Svjetske banke nad menadžerima u 130 tisuća poduzeća u 135 zemalja svijeta identificirala je čak 14 potencijalnih prepreka koja se pojavljuju pred malim i srednjim poduzećima diljem zemalja, a to su (ILO, 2015):

1. *pristup financiranju,*
2. *pristup električnoj energiji,*
3. *siva ekonomija,*
4. *porezna opterećenja i porezna uprava,*
5. *politička nestabilnost,*
6. *nedovoljno obrazovana radna snaga,*
7. *korupcija,*
8. *stopa kriminala,*
9. *transport,*
10. *carinski i trgovinski propisi,*
11. *pristup zemljištu,*
12. *licence i dozvole,*
13. *regulativa rada, te*
14. *sudstvo.*

U fokusu ovog rada su problemi MSP sektora karakteristični za Europsku uniju, te za Hrvatsku kao njenu članicu. Brojni autori su prepoznali da se, osim problema s kojima se suočava MSP sektor na razini Europske unije, MSP sektor u Republici Hrvatskoj suočava s dodatnim problemima karakterističnima isključivo za Hrvatsku. Navedeno pak znači da se prosječno malo ili srednje poduzeće u Hrvatskoj, u svom poslovanju, suočava sa značajno više problema od prosječnog europskog malog ili srednjeg poduzeća. Svi problemi s kojima se suočava MSP sektor, kako u EU tako i u Republici Hrvatskoj, prikazani su sljedećom tablicom.

Tablica 8: Prepreke za djelovanje MSP sektora u Europskoj uniji i Republici Hrvatskoj

Prepreke za djelovanje sektora MSP država članica EU		**Prepreke za djelovanje sektora MSP u RH**		
Administrativna ograničenja		Neefikasnost pravosuđa		
Ograničena potražnja		Neprofitabilnost MSP sektora		
Problemi s infrastrutkurom		Deficitarnost obrazovnih programa za poduzetništvo		
Nedostatak kvalificirane radne snage	+	Nerazvijenost financijskih tržišta za zadovoljavanje potreba MSP sektora	=	**Prepreke u Hrvatskoj**
Primjena novih tehnologija		Korupcija		
Ograničen pristup financiranju		Nekoordiniranost Vladinih politika pri stvaranju povoljnog poduzetničkog okruženja		
Nedostatak kvalificiranog menadžmenta		Velika regionalna različitost u poduzetničkim aktivnostima		
Primjena novih organizacijskih struktura		Nerazvijenost neformalnih oblika financiranja pokretanja poslovnih pothvata		

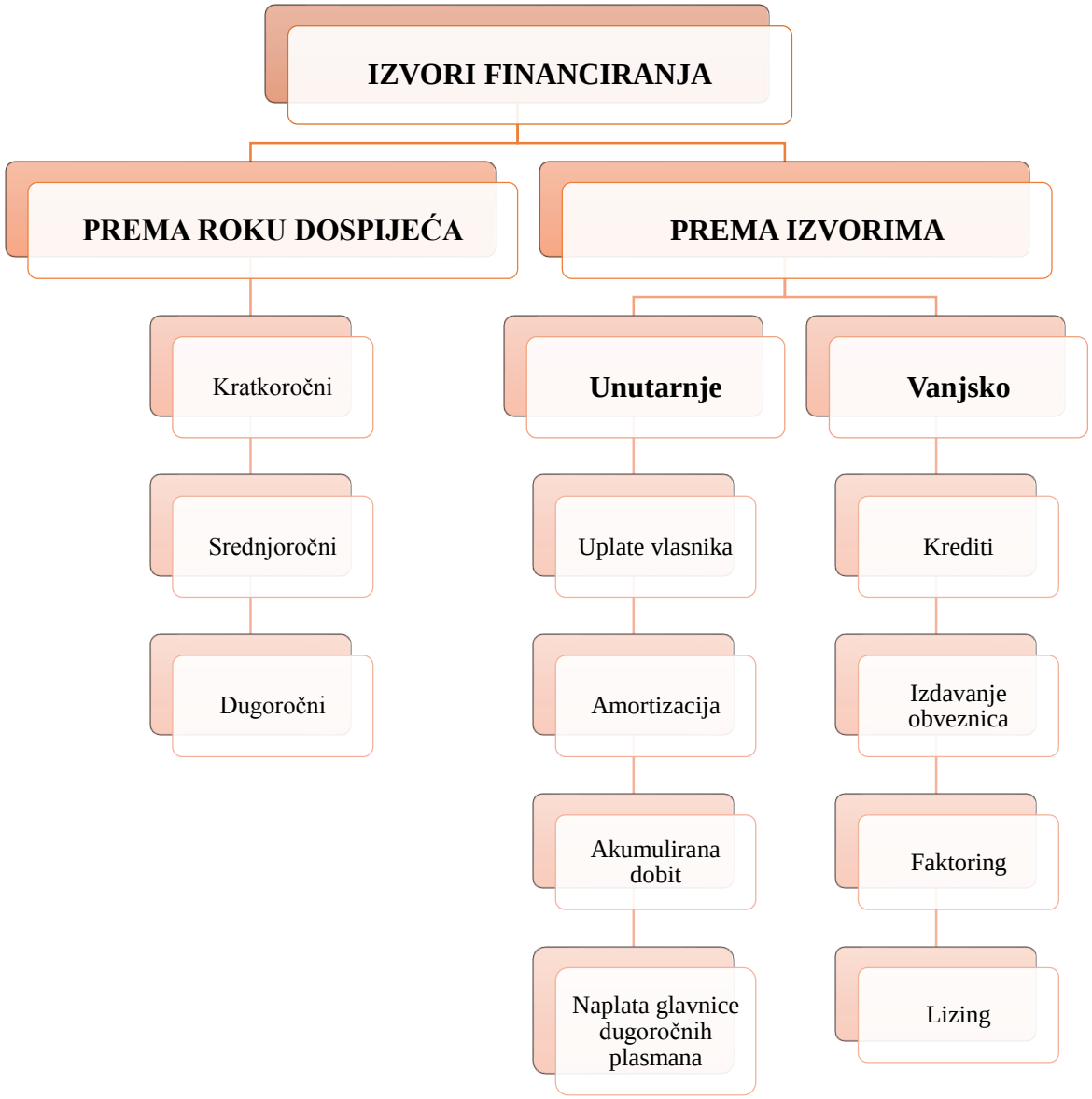
Izvor: Škrabić i Banković (2008).

Od svih problema, problem pristupa financiranju često se navodi kao glavni problem s kojim se susreće MSP sektor. Stoga, a prvenstveno zbog velikog značaja MSP sektora za gospodarstva zemalja diljem svijeta, financiranje MSP sektora u fokusu je brojnih istraživača, ali i nositelja politika.

3. PRISTUP MSP SEKTORA IZVORIMA FINANCIRANJA

3.1. Pristup financiranju kao glavna prepreka razvoja MSP sektora

Ni najbolje poduzetničke ideje ne mogu se realizirati bez kapitala. Isto tako, za samo funkcioniranje poduzeća, a naročito za njegov daljnji razvoj, također je potrebno osigurati kapital i to u dovoljnoj količini i po što prihvatljivijoj cijeni. U teoriji financiranja, izvore financiranja moguće je podijeliti prema *roku dospijeća* i prema *izvorima financiranja* (Bujan i Vugrinec, 2014). Tako se prema roku dospijeća mogu razlikovati kratkoročni, srednjoročni i dugoročni izvori financiranja, dok se prema izvorima može napraviti podjela između unutarnjih i vanjskih izvora financiranja (Slika 4).



Slika 4: Jedna od klasifikacija izvora financiranja
Izvor: Izrada autora na temelju Bujan i Vugrinec (2014).

Iako se teoretski mogu nabrojati razni načini financiranja poduzeća, kao što je vidljivo i iz Slike 4, u praksi nerijetko nastaju razni problemi kod realizacije pojedinih od navedenih oblika financiranja. Ovi problemi naročito dolaze do izražaja kada su u pitanju mala i srednja poduzeća.

Da je pristup financiranju jedna od najvećih prepreka koja se nalazi pred malim i srednjim poduzećima, među prvima su teorijski ukazali Stiglitz i Weiss (1981) kada su izjavili da zbog problema negativne selekcije na tržištu sa asimetričnim informacijama, vjerojatnost kreditnog racioniranja raste kako veličina poslovnog subjekta pada.[18]. Drugim riječima, što je poslovni subjekt manji, to je veća vjerojatnost da se banke upuste u kreditno racioniranje.[19]

Banke se upuštaju u kreditno racioniranje jer se, u odnosu na ostala tržišta, tržište kredita razlikuje po tome što cijena proizvoda (kredita), a što je zapravo kamatna stopa, ne mora biti na razini one kamatne stope koja tržište dovodi u ravnotežu. Naime, kamatna stopa na kredite ne odražava samo postojeću potražnju za kreditima, već i razinu rizika koju banke vezuju uz različite skupine poduzeća (Stiglitz i Weiss, 1981).

Nakon ovog teorijskog doprinosa uslijedilo je mnoštvo empirijskih istraživanja koja su dokazala da je pristup izvorima financiranja zaista značajna prepreka koja se nalazi pred MSP sektorom. Audretsch (2003), pregledom cijelog niza dotadašnjih empirijskih istraživanja došao je do zaključka da u SAD-u i brojnim europskim zemljama, mala i nova poduzeća značajno pate od ograničenja likvidnosti, i to u puno većem omjeru u odnosu na velika poduzeća. Nadalje, Beck et al (2005), iscrpnim istraživanjem koje je obuhvatilo 54 zemlje, pokazali su da na stopu rasta malih i srednjih poduzeća negativno utječu korupcija, prepreke financiranju, te nerazvijenost pravnog sustava, ali da su prepreke financiranju najznačajniji faktor. Nedavna istraživanja financiranja MSP sektora u zemljama u razvoju ponovno su potvrdila da se sektor MSP pri financiranju suočava s većim teškoćama od većih poduzeća (Vidučić, et al., 2015.).

Kada je u pitanju Republika Hrvatska, važno je istaknuti istraživanje koje su proveli Vidučić et al (2014), a čiji su rezultati pokazali da su troškovi financiranja i pristup financijskih sredstvima najvažniji ograničavajući faktor pri osnivanju i vođenju posla u malom poduzetništvu u Hrvatskoj.[20] Nadalje, istraživanje koje su proveli Vidučić i Babić (2015) koje je ispitivalo

[18] Citirano prema Audretsch, 2003., str. 36.
[19] Kreditno racioniranje podrazumijeva neodobravanje kredita iznad optimalne kamatne stope. Pritom, optimalna kamatna stopa je stopa koja osigurava profitabilnost kredita, ali i sposobnost dužnika da isti kredit i vrati. Više o kreditnom racioniranju u Kundid i Ercegovac (2011).
[20] Istraživanje je provedeno pomoću informacijskog modela percepcije poduzetnika o ograničenjima u poslovanju i razvoju u Republici Hrvatskoj. Više u Vidučić et al (2014).

zadovoljstvo malih poduzetnika s dostupnošću i prilagođenošću poticajnog financiranja preko HBOR-a u kriznim uvjetima, te njihovu percepciju o položaju MSP sektora u odnosu na velika poduzeća, pokazalo je da 50% ispitanika smatra da su mogućnosti financiranja MSP sektora kod poslovnih banaka loše, dok čak njih 83% smatra da su velika poduzeća u značajno povoljnijem položaju prilikom financiranja.[21]

Na temelju svega navedenog može se zaključiti da je pristup financiranju značajna prepreka u razvoju malog i srednjeg poduzetništva te da bi se, s obzirom na značaj ovog sektora, trebale napraviti značajne promjene po ovom pitanju.

3.2. Financiranje MSP sektora u RH

Europska komisija svake godine za svaku pojedinu zemlju članicu, između ostalog, prikuplja i podatke o pristupu malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja kroz **SBA Fact Sheet**. Riječ je o istraživanju koje se provodi sukladno Aktu o malom poduzeću – „*Think Small First",* spomenutom u prethodnom poglavlju.

Prema zadnje dostupnim podacima iz SBA Fact Sheet-a za Hrvatsku, po pitanju pristupa malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja, može se uočiti napredak u 2015. u odnosu na 2014. godinu. Tako su, primjerice, u 2014. godini za 18 posto malih i srednjih poduzeća banke odbile dati kredite, dok je u 2015. godini taj postotak pao ispod 7 posto (Europska komisija, 2016b). Ipak, kako navode iz Europske komisije, pristup financiranju još uvijek je otežan za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj.

Jedan od razloga težeg vanjskog financiranja MSP sektora je nestabilnost u poslovanju uzrokovana dugim vremenom nemogućnosti naplate potraživanja koje je u RH u 2014. godini iznosilo 55 dana, dok je prosjek EU bio 49 dana. Sveukupan gubitak u poslovanju zbog nemogućnosti naplate potraživanja u RH, u 2014. godini, iznosio je čak 10,1 posto ukupnog prihoda, dok je prosjek EU, u istoj godini, bio samo 4,02 posto (Europska komisija, 2015).

Prema izvješću CEPOR-a (2016) malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj dostupni su uglavnom tradicionalni izvori financiranja poput banaka i kreditnih unija. Bankarski krediti ujedno su i najzastupljeniji izvori financiranja za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj koja već posluju, dok se mala i srednja poduzeća u nastajanju uvelike oslanjanju na vlastiti kapital (Škrtić i Mikić, 2011).

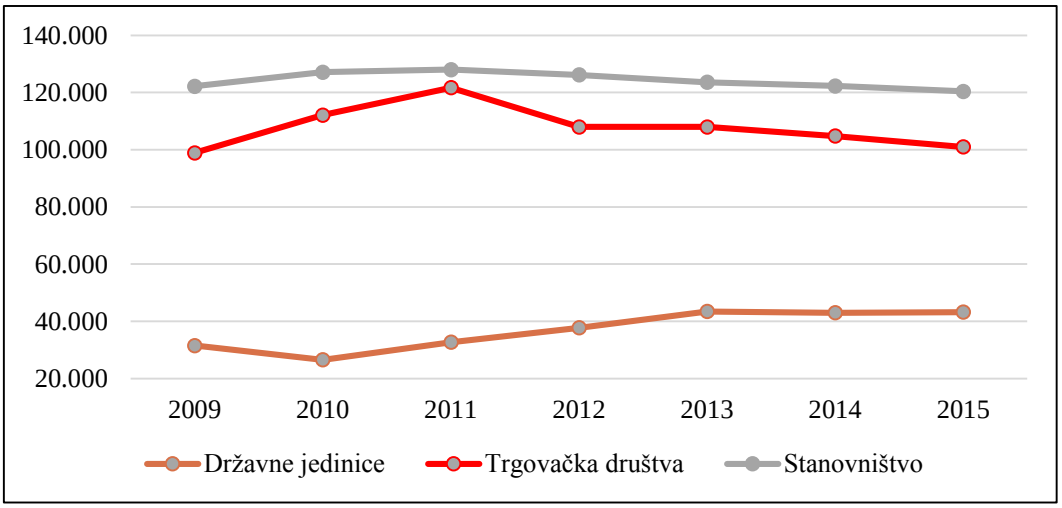
[21] Istraživanje je provedeno od strane koautorice u prvoj polovici 2010. godine, i obuhvatilo je 24 poduzeća.

U skladu sa ciljevima Strategije razvoja poduzetništva 2013.-2020., spomenute u prethodnom razdoblju, u posljednje vrijeme prisutni su i razni Vladini programi poticanja i subvencioniranja kreditnih linija. Neformalni izvori financiranja, poput poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala, jako su ograničeni na hrvatskom tržištu novca.

3.2.1. Bankarski krediti i MSP u Hrvatskoj

Ne postoji agregirani podatak o ukupno odobrenim kreditima MSP sektoru u Hrvatskoj. Najbliže tome su podaci sabrani od strane Hrvatske narodne banke koja, između ostalog, daje uvid i u ukupno odobrene kredite po institucionalnim sektorima, a to su *državne jedinice*, *trgovačka društva* (sumarno za sva društva neovisno o veličini), te *stanovništvo*. Ipak, zanimljivi zaključi mogu se izvesti ako se ti podaci promotre kroz duži period.

Graf 8 prikazuje distribuciju ukupno odobrenih kredita u RH po institucionalnim sektorima. Iz grafa se može uočiti da u svim promatranim godinama banke najviše financiraju sektor stanovništva, a najmanje državne jedinice. Ipak, nakon 2011. godine uočljivo je kako banke u Hrvatskoj smanjuju financiranje sektora stanovništva i trgovačkih društava, a povećavaju kredite dane državnim jedinicama. Razlog tome, naravno, može se pronaći u gospodarskoj krizi, zbog koje banke svoja sredstva radije usmjeravaju prema državi kao sigurnijem dužniku, nego prema trgovačkim društvima i stanovništvu.



Graf 8: Ukupno odobreni krediti po institucionalnim sektorima (2009.-2015.)
Izvor: Izrada autora na temelju Godišnjih izvještaja HNB-a.

Kada su bankarski krediti u pitanju, najveća ograničenja kod MSP sektora za dobivanje istih su (Vidučić et al, 2015.):

- ✓ *Nedostatak dovoljnog kolaterala,*

- ✓ *Visoki troškovi financiranja (kamate i naknade),*
- ✓ *Nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima,*
- ✓ *Nezadovoljstvo banke dostavljenim informacijama.*

Nedostatak kolaterala obično je karakterističan za mikro i mala poduzeća, dok su posljednja dva razloga karakteristična za srednje velikih poduzeća. U uvjetima globalne financijske krize, koja se u Hrvatskoj prelila u gospodarsku krizu, banke su postale još opreznije, s još većom averzijom prema riziku.

Tržište bankarskih kredita namijenjenih MSP sektoru u Hrvatskoj vrlo je razvijeno. Analiza CEPOR-a (2016) pokazala je da gotovo sve banke u svojoj ponudi imaju različite vrste kredita namijenjene MSP sektoru: kredite za financiranje izvoza, za obrtna sredstva, investicijske kredite, kredite za turističke usluge, kredite za početnike, kredite za žene poduzetnice i dr.

Pored navedenih, banke u Hrvatskoj omogućuju i dodatne linije financiranja, a koje se temelje na poslovnoj suradnji sa ministarstvima, HAMAG-BICRO-m, HBOR-om, te međunarodnim financijskih institucijama poput ERDB (Europska banka za obnovu i razvoj), EIB (Europska investicijska banka) i EIF (Europski investicijski fond). Sljedeća tablica prikazuje uvjete financiranja za mala i srednja poduzeća koja trenutno prevladavaju u Hrvatskoj.

Tablica 9: Dominantni uvjeti financiranja na hrvatskom tržištu kredita

	KRATKOROČNI KREDITI	DUGOROČNI KREDITI
Iznos kredita:	10 tisuća do 150 tisuća kuna	Do 5 milijuna kuna
Trajanje:	Do 12 mjeseci	Do 15 godina
Kamata:	Dogovorna	Dogovorna
Osiguranje:	Depozit, zalog komisionih plasmana, zalog vrijednosnih papira, mjenice, zadužnice	1:1 – 1:1,5; mjenice, zadužnice, depoziti

Izvor: CEPOR (2016).

Sljedeća tablica prikazuje oblike financiranja koje tri proizvoljno odabrane banke nude malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj. Iz Tablice 10 mogu se izvući minimalno 3 zaključka. *Prvo*, može se uočiti da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj zaista imaju veliki izbor raznih kredita ovisno o namjeni. *Drugo*, vidljivo je natjecanje između banaka, što je i normalno s obzirom na njihov broj na relativno malom tržištu. *Konačno*, može se uočiti da sve tri banke surađuju s raznim europskim fondovima, ministarstvima Hrvatske, jedinicama lokalne i

područne samouprave, i drugim institucijama, što rezultira povoljnijim uvjetima za male i srednje poduzetnike.

Tablica 10: Vrste kredita dostupnima MSP sektoru u HR

ZABA	PBZ	SPLITSKA
Investicijski krediti	Online krediti	Krediti za pripremu turističke sezone
Razvoj turističke djelatnosti	Prekoračenje po poslovnom računu	Prekoračenje po računu
Energetska učinkovitost[22]	Obrtna sredstva[20]	Kredit za trgovce
Popravak stambenih zgrada	Investicijski krediti	Obrtna sredstva
Obrtna sredstva[23]	COSMO krediti za obrtna sredstva i investicije*[24]	Investicijski krediti
Slobodna zanimanja	Energetska učinkovitost[19]	Krediti u suradnji s EIB-om
Mikro-financiranje[25]	Obnova stambenih zgrada	Održavanje stambenih zgrada
Leasing[26]	Žene poduzetnice	Leasing[23]
Faktoring	Faktoring	Faktoring
Suradnja s HBOR-om	Leasing[23]	Suradnja s HBOR-om
Suradnja s ministarstvima i jedinicama lokalne i područne samouprave	Suradnja s HBOR-om	Suradnja s ministarstvima i jedinicama lokalne i područne samouprave

Izvor: Izrada autora na temelju podataka prikupljenih sa mrežnih stranica odabranih banaka

3.2.2. Kreditne unije i MSP sektor u Hrvatskoj

Kreditne unije djeluju u više od 100 zemalja širom svijeta, gdje pružaju različite financijske usluge, prije svega kreditne i depozitne. Obuhvaćaju više od 200 milijuna članova koji preko istih zadovoljavaju svoje financijske potrebe (HUKU, 2012).

[22] U suradnji s GGF (Green for Growth Fond, engl.), i EBRD (European Bank for Reconstruction and Development, engl.)
[23] u suradnji s EBRD, HBOR, EIB (European Investment Bank, engl.) i EFSE (European Fond for Eastern Europe, engl.)
[24] U suradnji sa EFSI (European Fond for Strategic Investment)
[25] U suradnji s EIF (European Investment Fond)
[26] Uključuje vozila, nekretnine, strojeve i opremu.

Poslovanje kreditnih unija u Republici Hrvatskoj uređeno je *Zakonom o kreditnim unijama* (NN, 90/11). Značaj kojeg ove financijske institucije mogu imati za poslovanje malih i srednjih poduzeća, može se prepoznati iz djelokruga poslovanja istih. Prema Zakonu o kreditnim unijama, kreditna unija je financijska institucija sa sjedištem u Republici Hrvatskoj koja je od Hrvatske narodne banke dobila odobrenje za rad, a smije obavljati djelatnost koja obuhvaća samo sljedeće poslove: (NN, 90/11)

1. *Primati novčane depozite članova kreditne unije u domaćoj valuti,*
2. *Odobravati kredite članovima kreditne unije u domaćoj valuti,*
3. *Primati novčane depozite od sindikata i obrtničkih komora, te primati bespovratna sredstva od međunarodnih institucija,*
4. *Obavljati platni promet za svoje članove,*
5. *Obavljati mjenjačke poslove za svoje članove,*
6. *Dodjeljivati novčanu pomoć članovima kreditne unije,*
7. *Davati jamstva za obveze članova kreditne unije u domaćoj valuti.*

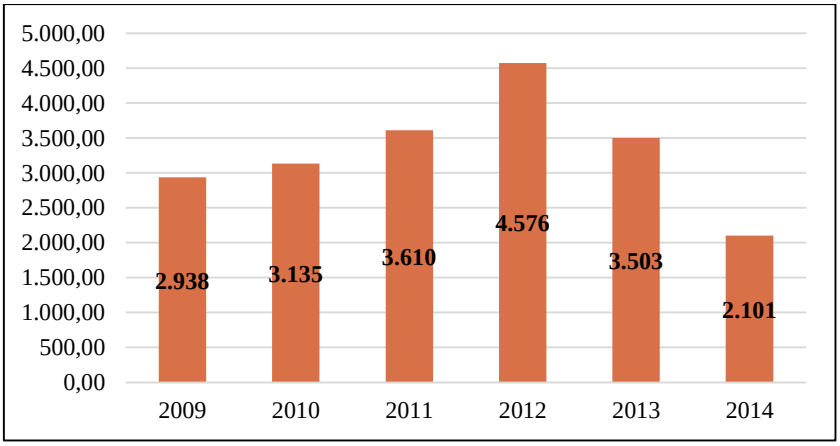
Iz navedenog je jasno, da u slučaju zakazivanja najčešćeg oblika financiranja, bankarskih kredita, mala i srednja poduzeća mogu uključenjem u kreditnu uniju dobiti potrebna sredstva, ili pak potrebno jamstvo za bankarski kredit. Međutim, u Hrvatskoj, a kako navode iz Hrvatske narodne banke, kreditne unije su još uvijek marginalni financijski posrednici sa zanemarivim udjelom u ukupnoj imovini svih financijskih posrednika (HNB, 2015). Tako se iz sljedeće tablice može primijetiti da je udio kreditnih unija u ukupnoj imovini svih financijskih posrednika, u svim promatranim godinama, tek 0,1 posto, te da se njihov broj u Hrvatskoj smanjuje. Osim navedenog, iz Tablice 11 može se primijetiti i da se udio banaka u ukupnoj imovini svih financijskih posrednika također smanjuje kroz promatrane godine, ali je udio istih još uvijek jako velik.

Tablica 11: Udio imovine banaka i kreditnih unija RH u ukupnoj imovini svih financijskih posrednika (2009.-2015.)

	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Banke	75,3	75,2	75,6	73,9	72,8	71,5	70,3
Kreditne unije	**0,1**	**0,1**	**0,1**	**0,1**	**0,1**	**0,1**	**0,1**
Broj kreditnih unija	*33*	*23*	*22*	*26*	*26*	*26*	*25*
Ostale institucije	24,6	24,7	24,3	26	27,1	28,4	29,6

Izvor: Izrada autora na temelju godišnjih izvještaja HNB-a.

Sljedeći graf prikazuje iznose ukupno odobrenih kredita od strane kreditnih udruga u Hrvatskoj. Može se primijetiti da iznos odobrenih kredita u promatranom periodu raste, izuzev, 2014. godine.



Graf 9: Plasirani krediti u kreditnim unijama, u mil. kn
Izvor: Izrada autora na temelju izvještaja CEPOR-a.

3.2.3. Vladini programi poticanja i subvencioniranja kreditnih linija

Kao što je već ranije naglašeno, po pitanju pristupa malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja u Hrvatskoj, vidljiv je određeni napredak u odnosu na ranije godine. Tako je, primjerice, postotak neodobrenih kredita malim i srednjim poduzećima s 15 posto u 2014. godini, pao na ispod 7 posto u 2015. godini. Navedeno se može zahvaliti prvenstveno naporima Vlade, koja je kroz razne programe poticanja i subvencioniranja kreditnih linija učinila pristup malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja znatno lakšim u odnosu na ranije godine.

Najznačajnije hrvatske državne financijske institucije u kreditiranju malog i srednjeg poduzetništva su (Rajsman et al. 2013):

- ✓ *Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR)*
- ✓ *Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO)*
- ✓ *Resorna ministarstva*
- ✓ *Lokalni i područni organi i samouprave.*

Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR) je razvojna i izvozna banka Republike Hrvatske, s temeljnim kapitalom od 7 milijardi kuna, čija je osnovna zadaća poticanje hrvatskog gospodarstva. Osnovana je još 1992. godine pod imenom *Hrvatska kreditna banka za obnovu*, ali je već 1995. godine promijenila naziv u *Hrvatsku banku za obnovu i razvoj*. Osnovne djelatnosti HBOR-a su:

1. *Financiranje obnove i razvitka hrvatskog gospodarstva,*
2. *Financiranje infrastrukture,*
3. *Poticanje izvoza,*
4. *Potpora razvitku malog i srednjeg poduzetništva,*
5. *Poticanje zaštite okoliša,*
6. *Osiguranje izvoza hrvatskih roba i usluga od netržišnih rizika.*

Sljedeća tablica pokazuje lepezu proizvoda i usluga koje HBOR pruža poduzetnicima svih veličina. Valja napomenuti da je u tablici prikazana samo glavna podjela. Svaka stavka se još može razgranati, pa se tako, primjerice, samo Investicijski krediti mogu još razgranati na; Razvoj malog i srednjeg poduzetništva, Turizam, Poljoprivredu, Zaštitu okoliša, Gospodarstvo, Novu proizvodnju, Infrastrukturu, Brodarstvo i dr.

Tablica 12: Glavni proizvodi i usluge HBOR-a

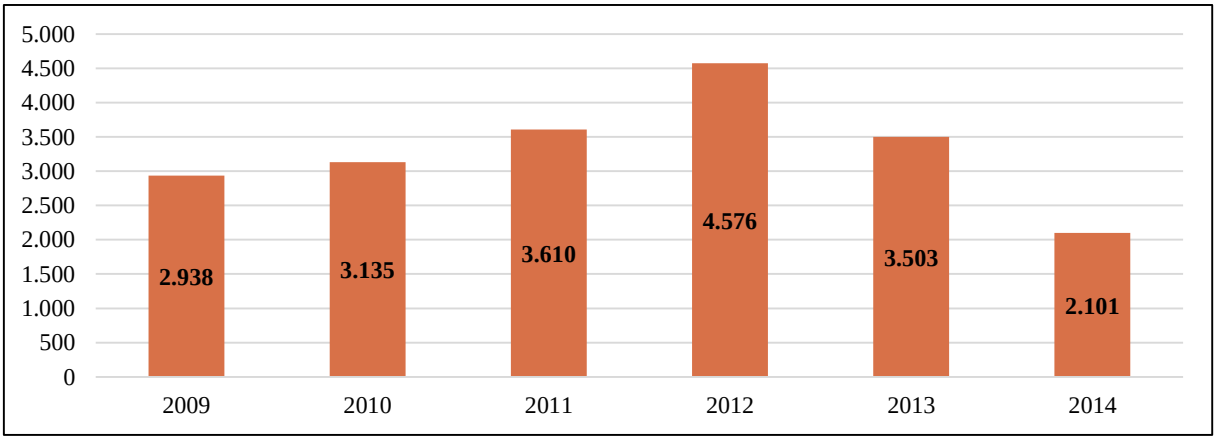
1. KREDITI	**2. GARANCIJE**
Mikro-kreditiranje uz potporu EU	Izvozne bankarske garancije
Start-up, žene, mladi, inovatori	Činidbene bankarske garancije
Investicijski krediti	
Obrtna sredstva	
Restrukturiranje	
EU fondovi	
Izvoz	
3. IZVOZNO – KREDITNO OSIGURANJE	
Osiguranje kratkoročnih izvoznih potraživanja za male izvoznike	
Osiguranje kratkoročnih izvoznih potraživanja	
Osiguranje kredita za pripremu izvoza	
Osiguranje srednjoročno – dugoročnih izvoznih potraživanja	
Osiguranje od šteta tijekom proizvodnje	
Osiguranje kredita inozemnom kupcu ili banci inozemnog kupca	
Osiguranje činidbenih izvoznih garancija	
4. FONDOVI ZA GOSPODARSKU SURADNJU	
5. AKREDITIVI	
6. LEASING ZA MALO I SREDNJE PODUZETNIŠTVO	
7. HRVATSKO KREDITNO OSIGURANJE	

Izvor: Izrada autora na temelju podataka sa mrežnih stranica HBOR-a.

HBOR financira mala i srednja poduzeća kroz subvencionirane kreditne linije, i to izravno i ili putem poslovnih banaka. Glavni ciljevi koje HBOR želi postići putem ovih linija uključuju

razvoj poduzetničkih pothvata, jačanje konkurentnosti obrta, malih i srednjih poduzeća, ravnomjeran regionalni razvoj, otvaranje novih radnih mjesta, te podršku poduzećima prilikom izlaska na inozemna tržišta (CEPOR, 2016).

Sljedeći graf prikazuje ukupno odobrene kredite MSP sektoru od strane HBOR-a. Graf pokazuje zabrinjavajuće podatke. Naime, od 2009. godine sve do 2012. godine prisutan je rast u odobrenim kreditima, kada je ujedno zabilježena i najveća vrijednost odobrenih kredita u jednoj godini. U 2012. godini odobreno je 4.576 milijuna kuna kredita MSP sektoru, što je za 1.638 milijuna kuna više u odnosu na prvu godinu promatranog razdoblja. Međutim, nakon toga slijedi pad u ukupno odobrenim kreditima MSP sektoru, tako da je u zadnjoj promatranoj godini odobreno čak 800 milijuna kuna kredita manje nego u prvoj godini promatranog razdoblja.



Graf 10: Krediti odobreni MSP sektoru od strane HBOR-a, u mil.kn (2009.-2014.)
Izvor: Izrada autora na temelju izvještaja CEPOR-a.

Svjesni ovog pada, iz HBOR-a su odlučili nastaviti poticati poduzetnike na nova ulaganja uvođenjem, u 2014. godini, mjere **dodatnog sniženja kamatnih stopa** za 1 postotni bod za nova ulaganja u poljoprivredi i ribarstvu, turizmu, industriji, zaštiti okoliša i energetskoj učinkovitosti, te uvođenjem **modela podjele rizika** čime je malim i srednjim poduzećima omogućeno da uz preuzimanje dijela rizika od strane HBOR-a lakše realiziraju svoju investiciju s poslovnom bankom. Rezultat ovih ulaganja su krediti dostupni uz svega 3 posto kamate. Najnovije mjere HBOR-a donesene 2016. godine, a s ciljem daljnjeg poticanja novih ulaganja, su:

1. dodatno sniženje kamatnih stopa za 0,5 postotnih bodova za zapošljavanje mladih osoba, te

2. sniženje kamatnih stopa za inovativne poduzetnike za dodatnih 0,422 – 0,5772%.

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG – BICRO) nastala je 2014. godine spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo (HAMAG INVEST)

i Poslovno – inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO). Ova agencija osnovana je odlukom Vlade Republike Hrvatske, te nesumnjivo ima jedan od najvećih značaja za poticanje razvoja malog gospodarstva u Hrvatskoj. Naime, glavni predmet poslovanja ove Agencije su **jamstva** za poduzetnike koji imaju perspektivnu poduzetničku ideju, ali im nedostaje vlastitih sredstva, i kolateral.

Poduzetnici koji traže HAMAG – BICRO jamstvo su obično oni koji nemaju neki valjan instrument osiguranja koji mogu ponuditi banci. U tom slučaju HAMAG – BICRO jamstvo postaje instrumentom osiguranja, kojim Vlada Republike Hrvatske jamči čak do 80 posto glavnice kredita. Zaista, bez postojanja ovog instrumenta mnogo poduzetnika u Hrvatskoj nikada ne bi mogli doći do potrebnih financijskih sredstava. Prema podacima iz Godišnjeg izvješća HAMAG – BICRO-a samo u 2015. godini odobreno je 382 jamstava, odnosno cca 364 milijuna kuna jamstava, čime je inicirano čak 677 milijuna kuna novih kredita (HAMAG-BICRO, 2016).

Novina u ponudi HAMAG – BICRO-a su **ESIF Zajmovi**. Riječ je o mikro-kreditiranju uz potporu Europske unije, koje je u potpunosti orijentirano na MSP sektor, te je trenutno jedina vrsta financiranja u RH koju može zatražiti i fizička osoba, s tim da se ugovor o dodjeli kredita sklapa s pravnom osobom. Također, ESIF zajmovi predstavljaju jedinu vrstu financiranja u Hrvatskoj za koju nije nužan pozitivan financijski rezultat u prethodnoj godini, za poduzetnike koji već posluju. Trenutno postoje tri vrste ESIF zajmova, čiji su osnovi uvjeti prezentirani sljedećom tablicom.

Tablica 13: ESIF Zajmovi HAMAG – BICRO-a

	MIKRO INVESTICIJSKI ZAJMOVI	**MIKRO ZAJMOVI ZA OBRTNA SREDSTVA**	**MALI ZAJMOVI**
Korisnik	Mikro i mali p., fizičke osobe	Mikro i mali poduzetnici	Mikro, mali i srednji p., fizičke osobe
Iznos	1.000 - 25.000 €	1.000 - 25.000 €	25.000 - 50.000 €
Kamata	0,5 – 1,5%	1,5 – 3,5 %	0,5 – 1,5%
Rok	Do 5 godina	Do 3 godine	Do 10 godina
Poček	Do 12 mjeseci	Do 6 mjeseci	Do 12 mjeseci

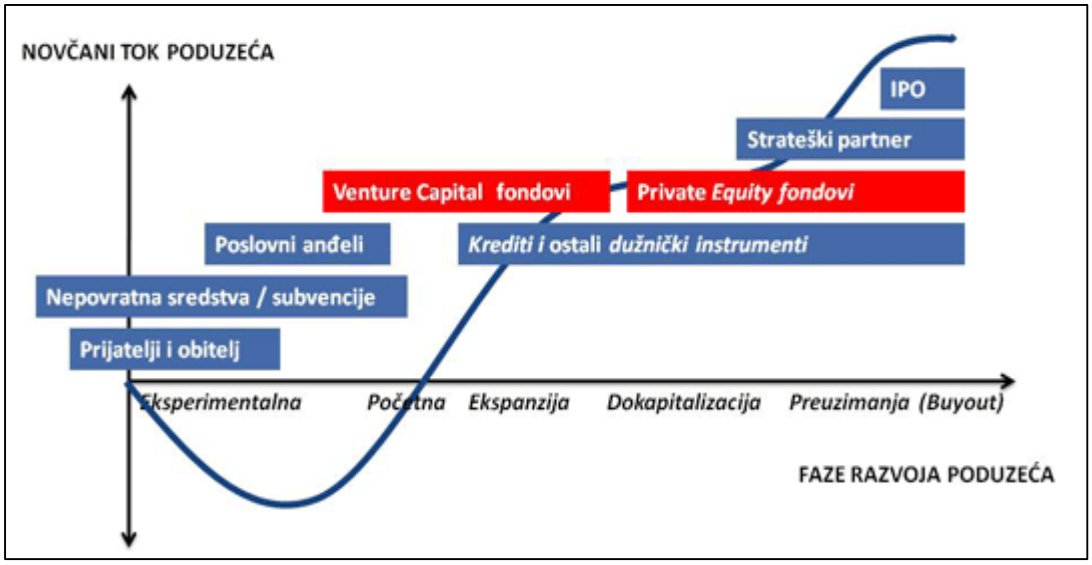
Izvor: Izrada autora na temelju podataka sa web stranica HAMAG – BICRO-a

Prema podacima iz Godišnjeg izvješća HAMAG – BICRO-a, u 2015. godini odobreno je oko cca 4 milijuna kuna mikro-kredita (HAMAG – BICRO, 2016).

3.2.4. Alternativni izvori financiranja MSP sektora u Hrvatskoj

Od alternativnih izvora financiranja koji postoje u Hrvatskoj, mogu se spomenuti *fondovi rizičnog kapitala*, te *poslovni anđeli*.

Rizični kapital vrsta je ulaganja financijskih ulagatelja u temeljni kapital društava koja ne kotiraju na burzi, i imaju potencijal ostvariti visoke stope rasta tijekom razdoblja od 3 do 7 godina. Fondovi rizičnog kapitala (*Private Equity fond*, engl.) u Hrvatskoj definirani su kao otvoreni investicijski fondovi rizičnog kapitala s privatnom ponudom. Ovi fondovi mogu se pojaviti kao financijeri u ranoj fazi razvoja, fazi ekspanzije, te fazi preuzimanja, u situaciji kada poduzeće ne može dobiti ista sredstva od banaka ili institucionalnih investitora (Slika 5).[27]



Slika 5: Financiranje razvoja tvrtke po fazama životnog ciklusa
Izvor: Prosperus, 2017. Dostupno na: http://www.prosperus-invest.hr/content/rizicni-kapital.

U Hrvatskoj postoji tek 6 fondova rizičnog kapitala, s kojima upravljaju ukupno četiri društva za upravljanje alternativnim fondovima rizičnog kapitala. Sljedeća tablica daje uvid u glavne prednosti i nedostatke fondova rizičnog kapitala, u odnosu na financiranje putem bankovnog kredita.

[27] U tom smislu mogu se razlikovati pojmovi Private equity i Venture Kapital. Private Equity je širi pojam koji uključuje Venture Kapital ulaganje (ulaganje u ranoj fazi razvoja I fazi ekspanzije) ali i preuzimanje.

Tablica 14: Prednosti i nedostaci fondova rizičnog kapitala

PREDNOSTI	NEDOSTACI
Srednje do dugoročan horizont ulaganja	Potrebno je više vremena za realizaciju ulaganja jer fond provodi dubinsko snimanje poslovanja društva što traje do nekoliko mjeseci
Predanost razvoju poslovanja i uspjehu društva sve do izlaza (dezinvestiranja)	
Solidna i fleksibilna kapitalna osnova za realizaciju plana budućeg razvoja i rasta	Poduzetnici moraju dio vlasničkog udjela prepustiti fondu, a time i dio kontrole nad odlučivanjem u upravljanju društvom
Ne opterećuje novčani tok društva kamatama i povratom glavnice	
Povrati fondu ovise o rastu i uspjehu	Fond zadržava kontrolu nad određivanjem trenutka realizacije svog izlaza iz društva
Dijeljenje rizika, uspjeha i neuspjeha s društvom	

Izvor: Makek et al (2012).

Fondovi rizičnog kapitala, kako se može uočiti iz prethodne tablice, predstavljaju sjajan izvor financiranja za inovativne, perspektivne tvrtke koje ne mogu dobiti kredit kod banke, a nemaju problema s prepuštanjem dijela vlasništva fondu. Ipak, ovaj vid financiranja nije prikladan za mala poduzeća, iz minimalno tri sljedeća razloga:[28]

1. *Osnivači fondova neće financirati projekte ispod 100 tisuća eura, zbog smanjenje isplativosti,*
2. *Analiza i dubinsko snimanje svake tvrtke stoji najmanje 25 tisuća eura, neovisno o veličini*
3. *Poslovna politika usmjerava upravljanje na najviše do 10 projekata.*

Poslovni anđeli su neformalni individualni investitori. Najčešće je riječ o već uspješnim poduzetnicima i liderima korporacija koji stečeni novac žele oploditi ulaganjem u projekte u njihovoj početnoj fazi. Dok je ovaj oblik financiranja jako popularan u zemljama zapadnog svijeta, u Republici Hrvatskoj postoji tek jedno udruženje poslovnih anđela, **CRANE** (*Croatian Angel Network, engl.*) Udruženje je osnovano 2008. godine, zajedničkom inicijativom prethodno navedene Hrvatske Private Equity i Venture Capital Asocijacije, i ostalih institucija.

Od 2008. godine Udruženje je financiralo tek 30-ak projekata, što ukazuje na slabu zastupljenost ovog izvora financiranja u Hrvatskoj. Kao glavne prepreke u širenju aktivnosti poslovnih anđela u Hrvatskoj, udruga CRANE navodi:[29]

[28] www.cvca.hr
[29] www.crane.hr

1. *nedovoljno razvijeno tržište kapitalnih fondova koji bi investirali u projekte u fazi izlaska uspješnih start-up projekata na inozemno tržište,*
2. *nedostatak kvalitetnih projekata na tržištu, te*
3. *slaba razina educiranosti poduzetnika.*

3.2.5. Posebni instrumenti potpore namijenjeni MSP sektoru u EU

Osim klasičnih načina financiranja, u Europskoj uniji postoje još četiri inicijative, kao specifični načini financiranja, a to su: JEREMIE i JESSICA kojima je svrha promicanje instrumenata financijskog inženjeringa, te JASPERS i JASMINE koje služe kao instrumenti tehničke pomoći (Bujan i Vugrinec, 2014).

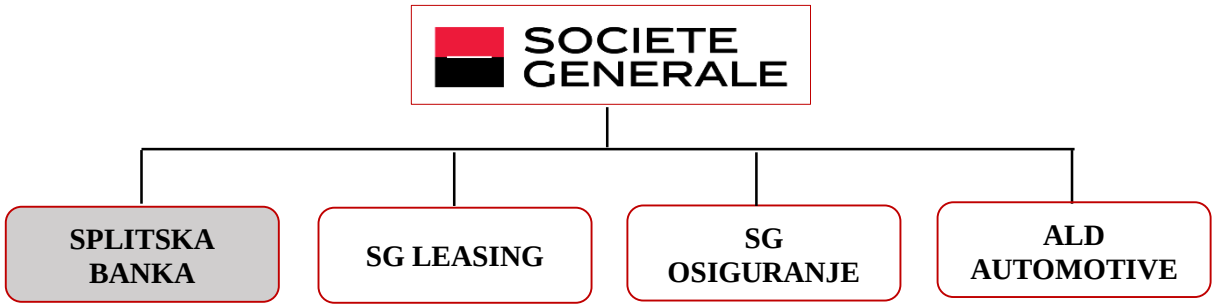
JEREMIE (*Joint European Resources for Micro to Medium enterprises, engl.)* program nudi zemljama članicama EU mogućnost korištenja dijela strukturnih fondova Unije, a prati ga i ekspertiza bankarskog i privatnog sektora (Vuković, 2012). Prednosti inicijative JEREMIE su (Bujan i Vugrinec, 2014):

- ✓ **održivost** - instrumenti financijskog inženjeringa temelje se na pružanju povratne pomoći za ulaganja iz strukturnih fondova čime se ostvaruju prinosi i isplaćuju ulagači; time se nudi održivija alternativa pomoći koja se obično pruža u obliku nepovratnih sredstava.
- ✓ **financijska poluga** – kombinacijom strukturnih fondova i dodatnih izvora ulaganja povećat će se sredstva te će se većem broju poduzeća pružiti potpora.
- ✓ **fleksibilnost** – inicijativom JEREMIE nudi se fleksibilnost strukture i uporabe sredstava koja se mogu dodijeliti za ulaganja u obliku vlasničkog kapitala, zajmova ili jamstva koja se mogu prilagoditi specifičnim potrebama određenih zemalja i regija.
- ✓ **stručno znanje** – inicijativom JEREMIE omogućuje se tijelima koja upravljaju strukturnim fondovima da iskoriste stručno znanje bankarskog i privatnog sektora i time povećaju učinkovitost svojih ulaganja u poduzeća.
- ✓ **partnerstva** – partnerstvo Komisije, Europskog investicijskog fonda i Europske investicijske banke u okviru inicijative JEREMIE može biti i snažan katalizator za suradnju među zemljama, regijama, Europskog investicijskog fonda, Europske investicijske banke, ostalim bankama i ulagačima kako bi poduzeća, u prvom redu mali i srednji poduzetnici, dobila pristup financiranju.

4. PRISTUP MSP SEKTORA IZVORIMA FINACNIRANJA U RH – STUDIJA SLUČAJA SPLITSKA BANKA D.D.

4.1. Opći podaci o Splitskoj banci

Societe Generale – Splitska banka d.d. članica je Societe Generale Grupe, jedne od najvećih europskih financijskih grupa s poslovnicama u 76 zemalja svijeta u kojima je zaposleno preko 140 tisuća zaposlenika. Navedena Grupa je u Hrvatskoj prisutna kroz četiri vrste društava i to: kroz *Splitsku banku* – financijsku instituciju; *Societe Generale Leasing* – preko kojeg nudi financiranje svih vrsta transportnih i industrijskih objekata leasing-a i izgrađenih nekretnina, putem financijskog i operativnog leasing-a; *Societe Generale Osiguranje* – društva specijaliziranog za životna osiguranja; te *ALD Automotiv* – preko kojeg brine o voznim parkovima drugih kompanija.



Slika 6: Societe Generale Grupa u Republici Hrvatskoj
Izvor: Izrada autora.

Splitska banka, na hrvatskom tržištu, je univerzalna banka kompetentna za poslove:

- ✓ s građanima
- ✓ s malim poduzetnicima i obrtnicima
- ✓ s tvrtkama
- ✓ riznice i skrbi o vrijednosnim papirima
- ✓ elektronskog bankarstva
- ✓ zajedničke s poslovnim partnerima (stambena štednja, leasing, fondovi).

Tablica 15: Opći podaci o Splitskoj banci

Naziv	**SOCIETE GENERALE - SPLITSKA BANKA D.D.**
Sjedište	Ruđera Boškovića 16, Split
OIB	69326397242
Temeljni kapital	991.425.800 kuna
Jedini dioničar	SOCIETE GENERALE SA, Francuska

Izvor: Izrada autora na temelju podataka sa sudskog registra.

4.2. Analiza ponude financiranja na temelju istraživačkih pitanja

Kako se moglo uočiti iz drugog poglavlja ovog rada, pristup financiranju često se navodi kao jedan od najvećih problema s kojima se susreću mala i srednja poduzeća. S druge strane, pregled postojećih kreditnih programa za mala i srednja poduzeća, može navesti na drugačiji zaključak. Očigledno, raznolikih kreditnih programa ima, ali ih iz nekog(ih) razloga mnoga mala i srednja poduzeća ne mogu ostvariti.

Na početku ovog istraživanja postavljeno je ukupno šest istraživačkih pitanja. Na neka pitanja odgovor je dan samostalno primjenom metode *desk istraživanja*. Za ostala pitanja, naročito vezana za prethodno navedeni problem, korištena je *metoda intervjua* koji se proveo s kreditnim referentom Splitske banke, iz poslovnice u Splitu.[30] Na ovaj način saznate su informacije iz prve ruke vezano za problematiku pristupa malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja. Prvo istraživačko pitanje, postavljeno na početku ovog rada, glasi:

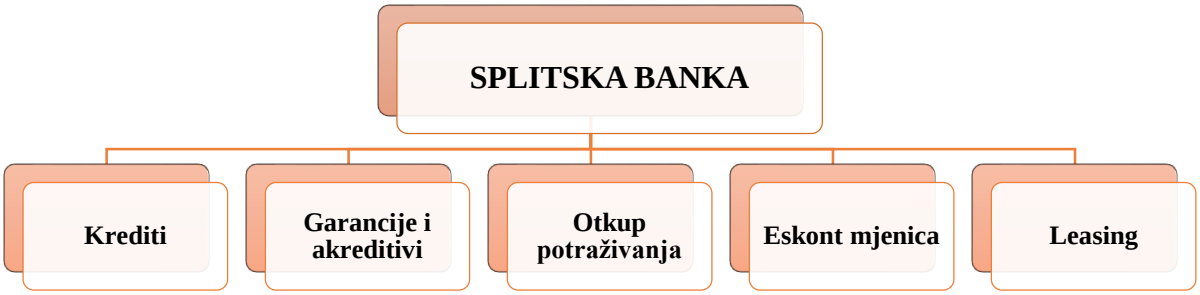
1. Koje sve oblike financiranja Splitska banka omogućuje malim i srednjim poduzećima?

Splitska banka malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj nudi širok izbor oblika financiranja.[31] Svi oblici financiranja koji kod ove banke stoje na raspolaganju MSP sektoru, mogu se svrstati u sljedećih 5 temeljnih kategorija:

1. *Krediti* – koji mogu biti brzi, kratkoročni, srednjoročni, te razni kreditni programi u suradnji s HBOR-om. Također, Splitska banka nudi i posebne kreditne programe koji su prilagođeni individualnim potrebama i specifičnim zahtjevima klijenata.
2. *Garancije i akreditivi* – koji predstavljaju instrumente osiguranja plaćanja. Tako garancije koje Banka nudi su ponudbene, platežne, carinske, garancije za povrat avansa, garancije za dobro izvršenje posla, te garancije za garantni period. Akreditivi koje Splitska banka nudi mogu biti uvozni, izvozni te stand-by akreditivi.
3. *Otkup potraživanja* – preko kojeg mali i srednji poduzetnici mogu doći do novca brže nego što je to predviđeno rokom plaćanja a odnosi se na usluge faktoringa[32] i/ili forfeitinga[33].
4. *Eskont mjenica* – čime prodavatelj mjenice može doći do gotovinskih sredstava prije dospijeća mjenice.

[30] Intervjuirana je kreditna referentica Splitske banke, Ana Kerum.
[31] Pored samog financiranja mala i srednja poduzeća kod Splitske banke imaju i usluge besplatnog savjetovanja, te razna poslovna rješenja čiji je cilj olakšati poslovanje istih.
[32] Faktoring je financijski posao u kojem se kupuju potraživanja za prodanu robu ili izvršenu uslugu prije dospijeća za naplatu.
[33] Forfeiting je otkup dužničkih instrumenata i potraživanja bez prava regresa.

5. *Leasing* – leasing transportnih i industrijskih objekata, vozila i izgrađenih nekretnina.



Slika 7: Vrste financiranja MSP sektora koje nudi Splitska banka
Izvor: Izrada autora na temelju web stranica Splitske banke.

Od svih navedenih vrsta financiranja najčešći su, naravno, krediti. Splitska banka trenutno u ponudi ima preko 30 kreditnih programa za subjekte malog gospodarstva, koji su prezentirani u sljedećoj tablici.

Tablica 16: Ponuda kredita Splitske banke MPS sektoru

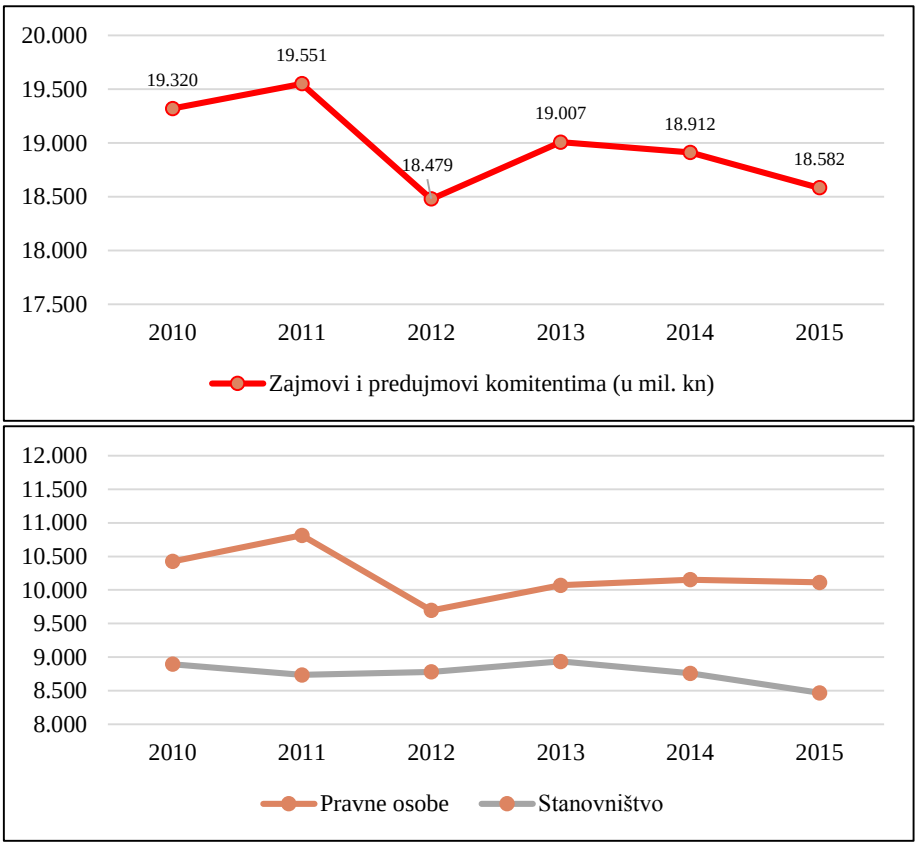
<table>
<tr><th>Brzo financiranje</th><th>Kratkoročni krediti</th><th>Dugoročni krediti</th><th>HBOR kreditne linije</th><th>Krediti u suradnji s EIB-om</th></tr>
<tr><td rowspan="4">Sezonski krediti</td><td rowspan="2">Kredit za likvidnost</td><td>Proizvodnja</td><td rowspan="10">Ukupno 23 HBOR programa[34]</td><td rowspan="4">Investicijski projekti</td></tr>
<tr><td>Investicije</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Prekoračenje po računu</td><td>Nekretnine</td></tr>
<tr><td>Trajna obrtna sredstva</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Prekoračenje ili limit po Visa Business kartici</td><td rowspan="2">Višenamjenski okvir</td><td>Oprema</td></tr>
<tr><td>Prijevozna sredstva</td><td rowspan="6">Trajna obrtna sredstva</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Faktoring</td><td>Održavanje stambenih z.</td></tr>
<tr><td>Poljoprivreda</td></tr>
<tr><td rowspan="2">EFT POS kredit – kredit za trgovce</td><td rowspan="2">Eskont mjenica</td><td>Sindicirani krediti</td></tr>
<tr><td>Kreditni programi s poticajima ministarstava i jedinica lokalne samouprave</td></tr>
</table>

Izvor: Izrada autora na temelju web stranica Splitske banke.

Sljedeći graf prikazuje ukupno odobrene kredite Splitske banke, kao i ukupne kredite odobrene pravnim osobama i stanovništvu. Iako se iz agregiranih podataka koje je prikupila Hrvatska narodna banka, iz Grafa 8 u prethodnom dijelu, moglo zaključiti da banke u Hrvatskoj više financiraju stanovništvo od trgovačkih društava, kod Splitske banke nije takav slučaj. Naime, kao što se može uočiti iz sljedećeg grafa u svim godinama promatranog razdoblja, Splitska

[34] HBOR-ovi programi navedeni su u trećem poglavlju.

banka odobrila je više kredita pravnim osobama nego stanovništvu. Iz Grafa 11 također se može uočiti da je u promatranom razdoblju prisutan trend pada u ukupno odobrenim kreditima. Oporavak je vidljiv u 2013. godini, koji se nastavio kod kredita odobrenih pravnim osobama, dok su krediti stanovništvu nastavili bilježiti pad.



Graf 11: Dani krediti Splitske banke, u mil. kn. (2010.-2015.)
Izvor: Izrada autora na temelju godišnjih izvještaja Splitske banke.

Iz intervjua provedenog s kreditnom referenticom Splitske banke, saznalo se da mala i srednja poduzeća većinom uzimaju kratkoročne kredite za obrtna sredstva, i to u značajno većem postotku u odnosu na investicije kredite.

Drugo istraživačko pitanje, postavljeno na početku ovog rada, glasi:

2. Koliko je komplicirana procedura za dobivanje sredstava malim i srednjim poduzećima kod Splitske banke?

Odgovor na ovo pitanje dobiven je metodom intervjua. Kreditna referentica Splitske banke naglasila je da procedura nije previše komplicirana, da je potrebna dokumentacija standardizirana, te da se ne razlikuje u odnosu na druge banke na tržištu. Klijent dolazi u banku

i razgovara s managerom za poslovne odnose. Ocjena klijenta o tome može li dobiti kredit stvara se prvenstveno na temelju njegova boniteta. Ocjena boniteta donosi se na osnovi njegovih financijskih izvještaja, i onoga što može ponuditi kao predmet osiguranja (kolateral). Kod većih kredita, kod poduzetnika koji već posluju, čak i ako su financijski izvještaji uredni, u smislu da potencijalni korisnik kredita uredno posluje i ostvaruje veliku dobit, isti svejedno mora ponuditi i instrument osiguranja. Nadalje, u obzir se uzima visina kredita, i željeni rok otplate. Kod velikih kredita kao dio procedure podrazumijeva se i investicijski projekt koji treba pokazati da je predmet investicije isplativ i financijski održiv kroz sve godine otplate kredita.

Najbitnija informacija koja se saznala iz intervjua s kreditnom referenticom, jest da da čak ni najbolji kolateral ne mora osigurati dobivanje kredita. Naime, kako je kreditna referentica objasnila, Splitska banka je komercijalna banaka kojoj je interes prije svega da klijent vrati sredstva (s pripadajućom kamatom), a nije prisilno oduzimanje imovine koje je skupo, traje i nameće dodatne troškove Banci.

Treće istraživačko pitanje, postavljeno na početku ovog istraživanja, glasi:

Koliko je Splitska banka uspješna u financiraju malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj?

Na temelju intervjua sa kreditnom referenticom Splitske banke, nije bilo moguće saznati precizan odgovor na ovo pitanje. Naime, kako je istaknula kreditna referentica, klijenti koji su već zaduženi dolaze u banku tražiti kredit, ali upravo zbog te zaduženosti budu odbijeni pa ruše prosjek banke u uspješnosti financiranja MSP sektora. Drugim riječima, uspješnost banke u financiranju MSP sektora podložna je utjecajima koji nisu ekonomski u smislu da se zareda nekoliko klijenata lošeg boniteta koji nigdje ne mogu dobiti kredit, ali ruše prosjek uspješnosti.

Četvrto istraživačko pitanje glasi:

Kakav je položaj Splitske banke u financiranju malih i srednjih poduzeća u RH, u odnosu na konkurenciju?

Kreditna referentica je na ovo pitanje dala odgovor da je Splitska banka jako uspješna i odlično bilancirana, ali je naglasila da postoji svojevrsna teritorijalna podijeljenost između banaka. Kao primjer navela je Zagrebačku banku koja ima primat u Zagrebu, dok Splitska banka ima primat u Splitu.

Peto istraživačko pitanje, glasi:

Koje su otegotne okolnosti (barijere) zbog kojih Splitska banka može odbiti financiranje malog ili srednjeg poduzeća?

Intervjuom s kreditnom referenticom Splitske banke saznalo se da je loš bonitet klijenta glavni razlog odbijanja financiranja malog ili srednjeg poduzeća. Međutim, financiranje može biti upitno ako klijent nije previše uspješan u trenutnoj djelatnosti. Nadalje, dobivena je zanimljiva informacija da i poslovni odnos s potencijalnim korisnikom kredita može biti (ili ne biti) otegotna okolnost. Naime, banka je sklona malo „zažmiriti“ , kada je u pitanju njen dugoročni klijent.

Šesto istraživačko pitanje, postavljeno na početku ovog istraživanja, glasi:

Kakve su mogućnosti racionalizacije i reprogramiranja kredita kod Splitske banke, kada mala i srednja poduzeća više ne mogu samostalno plaćati svoje obveze?

Na ovo pitanje, intervjuom s kreditnom referenticom, dobiven je zanimljiv odgovor. Naime, reprogram bilo kojeg kredita nije u interesu Banke, jer se isti povezuje s neuspjehom kreditnog referenta u ispravnoj procjeni klijenta. Splitska banka zabilježila je tek nekoliko slučajeva gdje je zamrznula obveze nekih obrtnicima i fizičkim osobama, ali ti krediti nisu bili dugoročni i visokih iznosa.

5. ZAKLJUČAK

Definicija malih i srednjih poduzeća varira od zemlje do zemlje, a najčešće se bazira na broju zaposlenih, ukupnim godišnjim prihodima, i ukupnoj vrijednosti imovine poduzeća. U RH mala i srednja poduzeća su sva ona koja imaju manje od 250 zaposlenika, aktivu nižu od 150 milijuna kuna, te ukupne prihode niže od 300 milijuna kuna. Mala i srednja poduzeća danas čine okosnicu razvoja gospodarstava zemalja širom svijeta, što potvrđuje prije svega njihova brojnost, ali i brojna istraživanja koja su i empirijski potvrdila značaj MSP sektora za gospodarstva zemalja.

Iako se značaj MSP sektora može promatrati s nekoliko aspekata, najznačajniji je onaj koji značaj malih i srednjih poduzeća promatra s aspekta cjelokupne nacionalne ekonomije. U ovom radu, pregledom i analizom raznih publikacija, detektiralo se pet glavnih razloga značajnosti MSP sektora za gospodarstvo RH, a to su: brojnost malih i srednjih poduzeća, udio MSP sektora u zaposlenosti, udio MSP sektora u ukupnim prihodima, udio MSP sektora u izvozu, te udio MSP sektora u bruto domaćem proizvodu (BDP-u).

Unatoč dokazanom značaju za gospodarstva zemalja diljem svijeta, mala i srednja poduzeća se u svom poslovanju suočavaju s brojnim problemima, i to u većem opsegu u odnosu na velika poduzeća. Od brojnih problema, pristup financiranju se često navodi kao glavni problem MSP sektora. U trećem dijelu ovog rada, naveli su se glavni izvori financiranja koji stoje na raspolaganju malim i srednjim poduzećima u RH. Iz tog pregleda, moglo se uočiti da postoji zaista jako velik broj kreditnih programa koji MSP sektor može koristiti.

Istraživanjem koje se u empirijskom dijelu, saznalo se da Splitska banka ima velik broj kreditnih programa na raspolaganju malim i srednjim poduzećima, ali da se uglavnom koriste kratkoročni krediti za obrtna sredstva. Krediti namijenjeni financiraju investicija koriste se u manjem omjeru. Također je stečen uvid u krucijalni problem pristupa malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja. Naime, za odluku o kreditiranju najbitniji je bonitet potencijalnog dužnika. Nadalje, banka, skoro uvijek traži određeni predmet osiguranja poput nekretnine. Mala i srednja poduzeća, a naročito početnici, teško da imaju ovakav instrument osiguranja.

Konačno, može se zaključiti da je problem pristupa financiranju prisutan, prvenstveno zbog problema kolaterala, i nerazvijenosti alternativnih oblika financiranja, ozbiljan, ali da se ulažu značajni napori, prvenstveno od strane Vlade, da se taj problem umanji. Jedan korak tome su i jamstva HAMAG – BICRO-a, i njihovi novi mikro-krediti. Dodatno, dugoročna suradnja s istom bankom, također može pomoći u premošćivanju ovog problema.

POPIS SLIKA, GRAFOVA I TABLICA

SLIKE

Slika 1: Neki kriteriji za klasifikaciju MSP sektora 5
Slika 2: Razvrstavanje poduzeća u Hrvatskoj prema ZOR-u i Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva... 6
Slika 3: Ciljevi i mjere za povećanje konkurentnosti malog gospodarstva u RH 14
Slika 4: Jedna od klasifikacija izvora financiranja 23
Slika 5: Financiranje razvoja tvrtke po fazama životnog ciklusa 34
Slika 6: Societe Generale Grupa u Republici Hrvatskoj 37
Slika 7: Vrste financiranja MSP sektora koje nudi Splitska banka 39

GRAFOVI

Graf 1: Broj poduzeća u MSP u EU28 (2011.-2014.) 10
Graf 2: Udio MSP i velikih poduzeća u ukupnom broju poduzeća u RH (2001.-2015.) 15
Graf 3: Broj zaposlenih u MSP sektoru i velikim poduzećima (2001.-2015.) 17
Graf 4: Prihod MSP sektora i velikih poduzeća u mil. kn (2005.-2015.) 17
Graf 5: Izvoz MSP sektora i velikih poduzeća, u 000 kn (2009.-2014.) 18
Graf 6: Ukupan prihod po zaposlenom, u (000) kn. (2005.-2015.) 20
Graf 7: Neto dobit po zaposlenom, u kn (2005.-2015.) 20
Graf 8: Ukupno odobreni krediti po institucionalnim sektorima (2009.-2015.) 26
Graf 9: Plasirani krediti u kreditnim unijama, u mil. kn 30
Graf 10: Krediti odobreni MSP sektoru od strane HBOR-a, u mil.kn (2009.-2014.) 32
Graf 11: Dani krediti Splitske banke, u mil. kn. (2010.-2015.) 40

TABLICE

Tablica 1: Metode korištene u istraživanju 3
Tablica 2: MSP sektor vs. ostala poduzeća – glavni kriteriji 11
Tablica 3: Broj poduzeća u RH s obzirom na veličinu (2001.–2015.) 15
Tablica 4: Broj zaposlenih u poduzećima s obzirom na veličinu (2001.–2015.) 16
Tablica 5: Visina prihoda u poduzećima s obzirom na veličinu, u mil.kn. (2001.–2015.) 18
Tablica 6: Izvoz po poduzećima, s obzirom na veličinu poduzeća, u 000 kn. (2009.–2014.) 19
Tablica 7: Udio u BDP-u prema veličini poduzeća, (2009.–2014.) 19
Tablica 8: Prepreke za djelovanje MSP sektora u Europskoj uniji i Republici Hrvatskoj 22
Tablica 9: Dominantni uvjeti financiranja na hrvatskom tržištu kredita 27
Tablica 10: Vrste kredita dostupnima MSP sektoru u HR 28
Tablica 11: Udio imovine banaka i kreditnih unija RH u ukupnoj imovini svih financijskih posrednika (2009.-2015.) 29
Tablica 12: Glavni proizvodi i usluge HBOR-a 31
Tablica 13: ESIF Zajmovi HAMAG – BICRO-a 33
Tablica 14: Prednosti i nedostaci fondova rizičnog kapitala 35
Tablica 15: Opći podaci o Splitskoj banci 37
Tablica 16: Ponuda kredita Splitske banke MPS sektoru 39

LITERATURA

1. Airaksinen, A., Luomarantana, H., Alajaasko, P. i Roodhuijzen, A. (2015). Statistics on small and medium – sized enterprises. *Eurostat, Structural Business and Statistics and Global Value Chains*. Raspoloživo na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises.

2. Akugri, M.S., Bagah, D., i Wulifan, J. (2015). The Contribution of Small and Medium Scale Enterprises to Economic Growth: A Cross – Sectional study of Zebilla in the Bawku West District of Northern Ghana. *European Journal of Business and Management*, Vol. 7 (9), str. 262-274.

3. Audretsch, D.B. (2003). Entrepreneurship: A survey of the literature. Luxemburg: *Office for Official Publications of the European Communities*. Raspoloživo na: https://www.google.hr/search?q=Entrepreneurship+A+survey+of+the+literature&hl=hr&#.

4. Baković, T., i Ledić-Purić, D. (2011). Uloga inovacija u poslovanju malih i srednjih poduzeća. *Poslovna izvrsnost*, 5(2), str. 27-42.

5. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. S. L. I., i Maksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter? *The Journal of Finance*, *60*(1), 137-177.

6. Bujan, I., i Vugrinec, M. (2014). Specifičnosti SME sektora u Hrvatskoj u odnosu na zemlje Europske unije, Zbornik Veleučilišta u Rijeci, Vol.2(1), str. 127-138.

7. CEPOR, (2012). Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2011. *CEPOR - Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva*, Zagreb. Raspoloživo na: http://www.cepor.hr/SME-godisnjak_2013.pdf.

8. CEPOR, (2013). Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2012. *CEPOR - Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva*, Zagreb. Raspoloživo na: http://www.cepor.hr/Izvjesce%malim%20i%20srednjim%20poduzecima.pdf.

9. CEPOR, (2015). Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2014. *CEPOR - Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva*, Zagreb. Raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/Cepor-godisnje-izvjesce-2014.pdf.

10. CEPOR, (2016). Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015. *CEPOR - Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva*, Zagreb. Raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pdf.

11. Europska komisija, (2005). The New SMEs definition: User guide and model declaration. *EC - European Commission*. Raspoloživo na: https://www.eusmecentre/SME%20Definition.pdf.

12. Europska komisija, (2015). 2015 SBA Fact Sheet – Croatia. *EC – European Commission*. Raspoloživo na: http://ec.europa.eu/growth/smes/performance-review-2016_hr.

13. Europska komisija, (2016a). Annual Report on European SMEs 2015/2016. *EC - European Commission*. Raspoloživo na: http://ec.europa.eu/growth/smes/performance-review-2016_hr.

14. Europska komisija, (2016b). 2016 SBA Fact Sheet – Croatia. *EC – European Commission*. Raspoloživo na: http://ec.europa.eu/growth/smes/performance-review-2016_hr.

15. Eurostat, (2011). Small and Medium-sized Enterprises (SMEs): The proportion of unsuccessful loan applications by SMEs has risen with the economic crisis. *Eurostat*. Raspoloživo na: http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/5031046/4-03102011-AP-EN.PDF/f860f307-a22d-4740-b0e7-ed2246f44391.

16. Eurostat, (2012). Number of enterprises, persons employed and gross value added and the share of SMEs 2012. Raspoloživo na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Number_of_enterprises,_persons_employed_and_gross_value_added_(GVA)_and_the_share_of_SMEs,_2012.png.

17. HAMAG – BICRO, (2016). Godišnje izvješće 2015. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG – BICRO), Zagreb. Raspoloživo na: http://www.hamagbicro.hr/wp-content/uploads/2013/07/HAMAG-BICRO-Godisnje-izvje%C5%A1%C4%87e-2015_6-7-2016_prema-kom-MFIN_final.pdf.

18. HGK, (2014). Gospodarska kretanja 2006. *HGK – Hrvatska gospodarska komora*, Zagreb. Raspoloživo na: http://www.hgk.hr/documents/gospodarskakretanja12-2014.pdf.

19. HGK, (2016). Gospodarska kretanja 2016. *HGK – Hrvatska gospodarska komora, Zagreb*. Raspoloživo na: http://www.hgk.hr/documents/gospodarskakretanja.pdf.

20. HNB, (2016). Godišnji izvještaji. *HNB – Hrvatska narodna banka*. Raspoloživo na: https://www.hnb.hr/analize-i-publikacije/redovne-publikacije/godisnje-izvjesce.

21. Hobohm, S. (2001). Small and medium-sized enterprises in economic development: The UNIDO experience. *Journal of Economic Cooperation*, Vol. *22*(1), str. 1-42.

22. HUKU, (2012). Kreditne unije u Republici Hrvatskoj: Osvrt na tržišni položaj u svijetu i Europskoj uniji, legislativa i smjernice razvoja. *HUKU – Hrvatska udruga kreditnih unija, Zagreb*. Raspoloživo na: https://www.hukreditneunije.hr/dokumenti/.

23. International Labour Office, (2015). Small and medium-sized enterprises and decent and productive employment creation. *International Labour Conference*, 104th Session, ILC.104/IV.

24. Kersan – Škrabić, I. i Banković, M. (2008). Malo gospodarstvo u Hrvatskoj I ulazak u Europsku uniju. Ekonomska misao i praksa, Vol (1), str. 57-75.

25. Kogolo, M. (2010). Job creation versus job shedding and the role of SMEs in economic development. African Journal of Business Management, 4(11), str. 2288-2295.

26. Kundid, A., i Ercegovac, R. (2011). Credit rationing in financial distress: Croatia SME's finance approach. *International Journal of Law and Management*, 53(1), 62-84.

27. Makek, M., Puljiz, H., Banović, D., Zemlić, Z., Terzić, V. i Marović, M. (2012). Kako financirati poslovanje fondovima rizičnog kapitala?. HVCA – Hrvatska Private Equity i Venture Capital Asocijacija, Zagreb. Raspoloživo na: https://www.honestas-pe.hr/Reports/HVCA_2012.pdf.

28. MINPO, (2013). Strategija razvoja poduzetništva 2013-2020. *MINPO – Ministarstvo poduzetništva i obrta*, Zagreb. Raspoloživo na: http://www.seecel.hr/StrategyMINPO.pdf.

29. Najdanović, Z., i Šipić, N. (2012). Osnove poduzetništva – nastavni materijali. *Visoka poslovna škola Zagreb*. Raspoloživo na: http://www.vpsz.hr/media/files/Skripta-osnove-poduzetnistva-03-2013.pdf.

30. Nanić, A. (2013). Mala i srednja poduzeća kao nosilac razvoja privrede Europske unije. *Tranzicija*, 15(31), str. 96-106.

31. Narodne novine, (2011). Zakon o kreditnim unijama, *Narodne novine d.d*., br. 90/11.

32. Narodne novine, (2016). Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, *Narodne novine d.d.*, br. 126/16.

33. Narodne novine, (2016). Zakon o računovodstvu, *Narodne novine d.d.*, br. 120/16.

34. OECD, (2016). Financing SMEs and Entrepreneurs 2016. *OECD Scoreboard*. Raspoloživo na: http://www.oecd.org/cfe/smes/SME-Scoreboard-2016-Highlights.pdf.

35. Pešić, M. (2011). Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj. *Ekonomski Vjesnik / Econviews: Review of contemporary business, entrepreneurship and economic issues*, Vol, *24*(2), str. 430-435.

36. Prohaska, Z., i Olgić, B. (2005). Programi financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. *Entrepreneurship and Macroeconomic Management*, Vol. *2*.

37. Rajsman, M., Petričević, N., i Marjanović, V. (2013). Razvoj malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj. *Ekonomski vjesnik*, Vol. 26(1), str. 250-263.

38. Savlovschi, L.I., I Robu, N.R. (2011). The role of SMEs in modern economy. *Economia, Seria Management*, 14(1), 277-281.

39. Širola, D., i Iskra. V. (2014). Analiza sustava poticanja poduzetništva na europskoj, hrvatskoj i lokalnoj razini. *Zbornik Veleučilišta u Rijeci*, Vol.2., str. 139-162.

40. Škrtić, M., i Mikić. M. (2006). Gospodarsko značenje hrvatskog poduzetništva – šanse i zamke. *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu*, 4(1), 191-204.

41. Škrtić, M., i Mikić, M. (2011). Poduzetništvo, *Sinergija*, Zagreb.

42. Tkalac Verčić, A., Sinčić Ćorić, D., i Pološki Vokić, N. (2010). Priručnik za metodologiju istraživačkog rada. *MEP,* Zagreb.

43. UZASRR, (2000). Hrvatska u 21. stoljeću. *UZASRR – Ured za strategiju razvitka Republike Hrvatske*, Zagreb. Raspoloživo na: https://vlada.gov.hr/UserDocsImages/Sjednice/.pdf.

44. Vidučić, Lj., Vidučić, V., Boras, D., i Šušak, T. (2014). Poslovno okruženje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj – modelski pristup. *Financije nakon krize: Forenzika, etika i održivost*, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet.

45. Vidučić, Lj., i Babić, M. (2015). Pristup MSP poticajnim izvorima financiranja u vrijeme krize – primjer HBOR-a. *Računovodstvo i Menadžment – RiM*, str. 89-104.

46. Vidučić, Lj., Pepur, S., i Šarić Š.M., (2015). Financijski management, IX. izdanje, *RRiF-plus,* Zagreb.

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

PRILOZI

Prilog 1: Obrazac intervjua

ISTRAŽIVANJE MIŠLJENJA O PRISTUPU IZVORIMA FINANCIRANJA ZA MSP SEKTOR

Ljudi na Vašoj poziciji, naročito ako istu obavljaju tijekom dužeg perioda, imaju bolji uvid u načine i realne mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća, kao i bolji uvid u prepreke koje im na tom putu stoje. Namjena istraživanja jest iz prve ruke saznati mogućnosti financiranja koje u Vašoj banci stoje na raspolaganju malim i srednjim poduzetnicima, te saznati koji su potencijalni ograničavajući faktori koji ih mogu spriječiti u dobivanju sredstava.

Za tu svrhu imam pripremljeno nekoliko pitanja, no naš razgovor se može i širiti u različitim smjerovima, ovisno o tome što vi mislite da je važno, a tiče se navedene problematike. Meni kao studentu ekonomije, ovaj će razgovor biti način proširivanja znanja o realnim mogućnostima financiranja koje malim i srednjim poduzećima u RH stoje na raspolaganju.

Zahvaljujem na suradnji!

DATUM:

Intervju započeo u: _____ s:_____ min.

UPITNIK (*dopuniti*)

IME: _____

SPOL: _____
DOB:_____

ZANIMANJE:_____

ZAVRŠENO ŠKOLOVANJE:_____

MJESTO RAZGOVORA:_____

NAČIN NALAŽENJA SUGOVORNIKA:_____

PITANJA ZA OBLIKOVANJE RAZGOVORA

1. **Smatrate li da mala i srednja poduzeća u RH imaju dovoljno mogućnosti financiranja?** (*zaokružiti*)

U potpunosti se ne slažem	Ne slažem se	Niti se ne slažem niti se slažem	Slažem se	U potpunosti se slažem
1	**2**	**3**	**4**	**5**

2. **Koje sve oblike financiranja Splitska banka omogućuje malim i srednjim poduzećima?** *(dopustiti slobodan odgovor).*

_____

_____

_____

_____

3. **Koliko je kompliciran procedura za dobivanje sredstava za mala srednja poduzeća kod Splitske banke?** *(dopustiti slobodan odgovor, poticati što detaljnije pojašnjenje procedure).*

_____

_____

_____

_____

4. **Koliko je Splitska banka uspješna u financiraju malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj?** *(misli se na udio odobrenih i udio neodobrenih kredita u ukupno odobrenim kreditima, dopustiti slobodan odgovor, ako ispitanik ne zna konkretan broj, uzeti u obzir njegovu aproksimaciju)*

_____

_____

_____

_____

_____

4. **Kakav je položaj Splitske banke u financiranju malih i srednjih poduzeća u RH u odnosu na konkurenciju?** *(financiranju li više ili manje ovaj sektor, po povoljnijim*

kamatnim stopama, nude li manje kompliciranu proceduru, dopustiti slobodan odgovor i navesti ispitanika da navede što više razlika po pitanju financiranja MSP sektora u odnosu na konkurenciju)

_____

_____

_____

_____

_____

5. **Koje su otegotne okolnosti (barijere) zbog kojih Splitska banka može odbiti financiranje malog ili srednjeg poduzeća?** (*dopustiti slobodan odgovor, pokušati dobiti što detaljniji odgovor)*

_____

_____

_____

_____

_____

6. **Kakve su mogućnosti racionalizacije i reprogramiranja kredita kod Splitske banke kada mala i srednja poduzeća više ne mogu samostalno plaćati svoje obveze?** (*dopustiti slobodan odgovor, pokušati dobiti što detaljniji odgovor)*

_____

_____

_____

_____

_____

SAŽETAK

Cilj ovog rada bio je analizirati mogućnosti financiranja koje na raspolaganju stoje MSP sektoru u Hrvatskoj. U ostvarenju ovog cilja korišteno je desk istraživanje kojim su se prvo detektirale sve mogućnosti financiranja. Nakon toga proveden je intervju s kreditnom referenticom konkretne banke kako bi se dobio detaljniji uvid u navedeni problem.

Rezultati dobiveni analizom pokazali su da pristup financiranju ozbiljan problem, prvenstveno zbog nedostataka kolaterala od strane malih i srednjih poduzeća, te nerazvijenosti alternativnih oblika financiranja, ali da postoje značajni napori, prije svega Vlade, u rješavanju ovog problema.

Ključne riječi: *financiranje, banke, alternativni izvori financiranja*

SUMMARY

The aim of this paper was to analyze the funding opportunities, available to SMEs sector in Croatia. In achieving this aim, desk research was used for detecting all available funding options at this moment. Later, interview with credit officer was conducted in order to get more detailed insight into this problem.

Results obtained from the analysis showed that the access to finance is severe problem, primarily due to lack of collateral owned by the small and medium-sized enterprises, and underdevelopment od the alternative forms of financing, but also that there are significant efforts, especially from the government, to solve this problem.

Keywords: *financing, banks, alternative forms of financing*