Kratkoročno kreditiranje malih poduzeća - Imex banka

Budimir, Marina

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

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:124:589815

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

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

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

KRATKOROČNO KREDITIRANJE MALIH PODUZEĆA: IMEX BANKA

Mentor:

Prof. dr. sc. Ljiljana Vidučić

Student:

bacc.oec. Marina Budimir

Broj indeka: 5150736

Split, rujan 2017.

Sadržaj:

1. UVOD 3
   1.1. Definiranje problema i cilj rada 3
   1.2. Metoda rada 3
   1.3. Struktura rada 4
2. POJAM, ULOGA I VRSTE KREDITA 5
   2.1. Pojam kredita 5
   2.2. Uloga kredita 6
   2.3. Vrste kredita 8
   2.4. Obilježja kredita prema ročnosti 9
      2.4.1. Kratkoročno kreditiranje 9
      2.4.2. Srednjoročno kreditiranje 12
      2.4.3. Dugoročno financiranje 12
3. ULOGA I ZNAČENJE MALOG PODUZETNIŠTVA 14
   3.1. Pojam poduzetništva i njegov značaj 14
   3.2. Oblici poduzetništva 17
   3.3. Uvjeti razvoja poduzetništva 18
   3.4. Malo poduzetništvo 19
      3.4.1. Prednosti i nedostaci malog poduzetništva 19
   3.5. Stanje sektora malih poduzeća u Hrvatskoj 22
      3.5.1. Kriteriji za definiranje malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj 22
      3.5.2. Obilježja malih i srednjih poduzeća po kriterijima zaposlenosti, ukupnog prihoda i izvoznog intenziteta 23
4. KREDITIRANJE PODUZETNIKA 27
   4.1. Kreditna analiza 27
   4.2. Realizacija kredita 31
   4.3. Nadzor i kontrola odobrenog kredita 33
   4.4. Stanje Hrvatskog bankarskog sektora 33
      4.5. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) 37
5. KREDITIRANJE MALIH PODUZEĆA NA PRIMJERU IMEX BANKE 39
   5.1. Osnivačka, vlasnička i organizacijska struktura Imex banke 39
   5.2. Kratkoročni krediti gospodarstva 41
   5.2.1. Uvjeti i procedura odobravanja kratkoročnih kredita 42

5.3. Financijska analiza i pregled poslovanja 46
5.3.1. Financijski pregled 46
5.4. Plasmani banke 46
6. ZAKLJUČAK 50
LITERATURA 51
SAŽETAK 52
SUMMARY 52
POPIS TABLICA 53
POPIS GRAFIKONA 53
POPIS SLIKA 54
PRILOG 54
Prilog 1 54

1. UVOD

Poduzetništvo je staro koliko i ljudsko društvo. Pojam se koristi svakodnevno u različite svrhe. Ima opći gospodarski ali i društveni značaj. No, pojam kao i karakteristike poduzetništva nisu dovoljno standardizirani niti usustavljeni. Pojam „poduzetništvo“ se koristi u različite svrhe, često i nesvrsishodno. Cilj ovog rada je prikazati raznolikost koncepcija pojma „poduzetništvo“ kao i kompleksnost njegovih karakteristika. Također rad želi dati definiciju samog pojma koji bi se mogao rabiti svakodnevno, kako u stručnim krugovima tako i kolokvijalno. Posebno je značajno poduzetništvo promišljati kao ključnu kompetenciju cjeloživotnog učenja. U tom smislu poduzetništvo je sustav znanja, vještina i stavova koji nadilaze gospodarske okvire.

Malo i srednje poduzetništvo u Hrvatskoj predstavlja jedan od vodećih gospodarskih sektora koji pozitivno djeluje na sveukupno zapošljavanje kao i na stopu gospodarskog rasta. Zemlje Europske Unije kao i ostale moderne zemlje svijeta prepoznale su značaj poduzetništva te prednosti koje sektor poduzetništva donosi određenoj zemlji.

Poduzeća se mogu financirati iz različiti izvora te na dugi i kratki rok. Važno je definirati financiranje poduzeća te shvatiti njegovu problematiku, podjele te važnost za svako poduzeće. Financiranje u najširem smislu se može shvatiti kao jednu od osnovnih funkcija svih poduzeća.

Kratkoročno financiranje može se definirati kao pozajmljivanje novčanih sredstava na rok do jedne godine te se na njega plaća kamata. Ono se koristi za financiranje kratkoročnih ulaganja, posebno u slučajevima povećanja kratkoročnih potraživanja od kupaca, sezonskih zaliha. Za poduzeće može biti od velike važnosti usklađenost kratkoročne imovine s kratkoročnim izvorima zbog održavanja likvidnosti.

1.1. Definiranje problema i cilj rada

Predmet ovog rada teorijski i empirijski istražiti financiranje kratkoročnih bankarskih kredita, a cilj rada je istražiti obilježja financiranja malih poduzeća kratkoročnim kreditima na primjeru Imex banke.

1.2. Metoda rada

U radu će se koristiti slijedeće metode : analize sinteze, indukcije, dedukcije, komparacije.

U cilju preglednosti, usporedivosti i jasne interpretacije, pojedini obrađeni podaci bit će obrađeni tablicama, grafikonima i shemama.

1.3. Struktura rada

Rad se sastoji od 6 poglavlja, uključujući uvod i zaključak. Uvodno tj. prvo poglavlje prikazuje predmet istraživanja i ciljeve rada te su navedene metode koje su korištene prilikom izrade rada. U drugom poglavlju definiran je pojam kredita kao i njegova uloga te su navedene njegove vrste.

Treće poglavlje odnosi se na ulogu i značenje malog gospodarstva. Podijeljeno je na više podcjelina kako bi se pobliže objasnio sam pojam poduzetnika i njegov značaj, te je prikazano stanje sektora malog poduzetništva u Republici Hrvatskoj.

Četvrto poglavlje bavi se kreditiranjem poduzetnika kao i analizom Hrvatskog bankarskog sektora.

Peto poglavlje odnosi se na kreditiranje malih poduzeća na primjeru Imex banke.

Na kraju rada je zaključak koji donosi sintezu teorijskih i empirijskih spoznaja.

2. POJAM, ULOGA I VRSTE KREDITA

2.1. Pojam kredita

Riječ „kredit“ preuzeta je iz latinskog jezika i značenje joj se odnosi na povjerenje i vjerovanje. Svatko tko raspolaže novcem zna njeno značenje i smisao, a većina poznaje i mnoge druge pojmove koji se vežu uz kredit, kao npr. glavnica, kamatna stopa, rok otplate, anuiteti. Kreditni odnosi vjerovnik-dužnik datiraju od prvobitnih društvenih zajednica kada su se „posuđivanja“ vlastitih proizvoda ili robe kojom su raspolagali temeljila na povjerenju i bila su rezultat monetarne potrebe od strane zajmoprimca. Takvu potrebu dužnik bi podmirio stvarima koje je primio od svog vjerovnika, ali uz obvezu vraćanja jednake količine istovrsne robe ili druge robe u istoj vrijednosti. Početkom korištenja novca stvara se tzv. novčana veresija kada osoba koja raspolaže novcem vjerovnik, zajmodavac ili kreditor ustupa drugoj osobi dužniku, zajmoprimcu ili debitoru određeni iznos novca uz obvezu vraćanja posuđenog novca u ugovorenome roku.[1] Međutim, vrlo skoro prestaje biti jedino sredstvo osiguranja duga pa vjerovnici razvijaju potrebu za zaradom koju manifestiraju u kamate, a za garanciju vraćanja duga traže određene predmete u zalog.

Promjene koje se dešavaju na društvenom, političkom te gospodarskom životu, uzrok su posezanja za sklapanjem ugovora o kreditu na svakodnevnoj bazi, te upravo zahvaljujući kreditima mnogi građani danas posjeduju nekretnine,prijevozna sredstva, strojeve i slično. U poduzetničkom smislu, za pokretanje investicija ili za bilo koju vrstu ulaganja poduzetnik se oslanja na bankarske izvore koji su trajni i stabilni, te ukoliko nema dovoljno novca za ulaganje, može računati na njih. Bankarsko poslovanje je sve više izloženo poslovnim rizicima, povećao se broj nelikvidnih poduzeća i zbog toga su potrebe za prikladnim procjenama kreditnih zahtjeva sve veće. Kada korisnik uzima kredit, trebao bi analizirati ponuđene uvjete kreditiranja kao što su: veličina udjela, rok, otplata kamate, stopa inflacije i valuta u kojoj se kredit zeli uzeti. Da bi korisnik dobio kredit, važno je voditi računa kako će ga taj isti moći otplatiti, odnosno imati osiguranje da će kredit vratiti.

U teoriji i praksi se postoji mnogo različitih definicija kredita, najosnovnija teorija predstavlja kredit kao novčani dužničko - vjerovnički odnos u kojemu vjerovnik kredita ustupa pravo korištenja određenog iznosa novčanih sredstava dužniku na određeno vrijeme i uz ugovorene uvjete povrata. Odobravanje kredita je najistaknutiji i najvažniji bankarski posao i neizravnog

[1]Katunarić, A. (1988) : Banka, principi i praksa jednog poslovanja, Centar za informacije i publicitet, Zagreb, str. 251.

je karaktera budući da su banke posrednici između štediša i investitora, tj. novčano suficitarnih i novčano deficitarnih subjekata. No, nije to najvažniji niti najveći izvor sredstava za bankarsko odobravanje kredita. Kako je količina sredstava koje banka prikupi iz depozita svojih komitenata nedovoljna za pokrivanje kreditnih zahtjeva svojih investitora, ona se vrlo često i vrlo uobičajeno zadužuje kod svoje središnje banke. Središnja banka ima važnu funkciju kratkoročnog kreditiranja poslovnih banaka. Kratkoročni krediti koje središnja banka odobrava poslovnim bankama predstavljaju osnovni i dominirajući tijek emisije primarnog novca i povećanja novčane mase.[2]

2.2. Uloga kredita

Razvojem robne proizvodnje kredit poprima sve veće značenje kao jedan od faktora ekonomskog razvoja. U suvremenom gospodarstvu dominira kao sredstvo plaćanja i prometa te postaje osnovni izvor novca. Njegovo značenje sastoji se u mobilizatorskoj ulozi koja u cjelini omogućuje prikupljanje neuposlenih financijskih sredstava i njihovo pretvaranje kao potencijalnog novčanog kapitala u bankarski kredit. Preko kredita mobiliziraju se sredstva i prenose uglavnom na poduzetnike. Zahvaljujući toj ulozi kredita ili bankarskog sustava u cjelini, kreditom se ubrzava proces reprodukcije.

Odobravanje novčanih i nenovčanih kredita, zasniva se na povjerenju prema dužniku, odnosno ocjeni njegove kreditne sposobnosti i spremnosti vraćanja kredita u dogovorenom roku, uz plaćanje određene naknade u obliku kamate. U uvjetima kapitalističke privrede u kojem funkcionira i naše gospodarstvo kredit predstavlja osnovni uvjet za reprodukciju i ubrzava zatvaranje proizvodnog ciklusa kao i pretvaranje proizvedene robe i usluga u novac. Sve veća koncentracija novčanog kapitala i sistem bezgotovinskog plaćanja preko računa otvorenih u bankama i štedionicama omogućio je bankama da iste depozite koriste za više plaćanja. Na taj način se stavljaju u položaj da utječu na proizvodnju i potrošnju i reguliraju ih prema svojim poslovnim interesima.

Pored samofinanciranja ili internog financiranja te direktnog financiranja putem emisije vrijednosnih papira, kreditiranje predstavlja jedan od temeljnih načina financiranja gospodarskih aktivnosti. Njime se poduzeće koristi kada kreditni uvjeti nude dobru i rentabilnu poslovnu priliku za ostvarenje dodatnog profita, a to će se dogoditi onda kada je kamatna stopa ispod stope prinosa od ulaganja kreditnih sredstava.

[2]Nikolić N., Pečarić M. (2007).: Osnove monetarne ekonomije, Naklada Protuđer, Split, str. 75

Najznačajnije uloge kredita u suvremenom gospodarskom razvoju su :[3]

- kredit u funkciji prikupljanja i transfera novca

- kredit u funkciji procesa proizvodnje

- kredit u funkciji širenja gospodarske aktivnosti, gospodarskog rasta i razvoja

Banke odobravaju kredite iz mobiliziranih i kod nje deponiranih depozita po viđenju, kratkoročnih kredita središnje banke i kratkoročnih kredita drugih banaka. Njihov je zadatak osigurati da se odobrena sredstva vrate po isteku roka odobrenog kredita. Trošak ovakvih kredita je kamatna stopa koja ovisi o administrativnim troškovima banke, pasivnim kamatama ali i dotadašnjim odnosima banke i dužnika.[4]

Da bi banka uopće bila u mogućnosti odobriti kredit investitoru ona mora imati sredstva koja ona realizira, kao što je već spomenuto, prikupljanjem suficita novca od štediša. Zatim ta sredstva ujedinjuje te raspoređuje u kredite ili druge oblike financiranja.

U funkciji procesa proizvodnje kredit podupire započimanje i kontinuirano odvijanje proizvodnje. Vrlo je teško prvi put krenuti s poslovanjem i pokriti sve troškove i uložiti u daljnje razvijanje poduzeća bez kreditnog pokrića. Poduzetnik je često u situaciji nelikvidnosti zbog vremenskog raskoraka između prodaje i naplate prodaje svojih proizvoda, što obično i najjednostavnije premošćuje kreditom. Kreditom se nemali broj puta financira i sama kupovina proizvedenih dobara i usluga što omogućava zatvaranje reprodukcijskog kruga i realizira funkciju kredita kojom se šire privredne aktivnosti i stimulira gospodarski rast i razvoj. Efikasnost ekonomske funkcije kredita je ovisna o načinu upravljanja gospodarstvom, stupnju samostalnosti odlučivanja u gospodarskoj aktivnosti i inteziteta primjene ekonomskih zakonitosti u procesu reprodukcije.

[3] Nikolić N., Pečarić M.: op.cit., str. 72
[4] Marković, I. (2000): Financiranje-teorija i praksa financiranja trgovačkih društava , Rrif, Zagreb, str. 62. i 63.

2.3. Vrste kredita

Klasifikacija kredita se može izvršiti prema različitim kriterijima, a najvažniji su[5]:

Prema predmetu na koji glasi i u kojem mora biti podmireni:

- Naturalni- odobravaju se i podmiruju u robi, danas su jako rijetki kako u domaćem, tako i u međunarodnom prometu

- Novčani – odobravaju se i podmiruju u novčanoj valuti

Prema subjektima koji odobravaju kredit:

- Komercijalni kredit- prodavatelj ih odobrava u robi, a kupac ima obvezu podmiriti vrijednost kredita u novcu

- Bankovni kredit- odobravaju ih banke svojim klijentima iz vlastitih raspoloživih sredstava

Prema svrsi za koju se daje:

- Proizvođački kredit- odobrava se za financiranje proizvodnje i to onim pravnim i fizičkim osobama koje su svojom proizvodnom djelatnošću utjecale na gospodarske aktivnosti

- Potrošački kredit- odobravaju se kako bi se potakao porast kupovne moći stanovništva i drugih pravnih osoba za kupovinu potrošne robe

Prema namjeni za koju se daje:

- Krediti za obrtna sredstva- odobravaju se nositeljima proizvodnje i prometa, a za potrebe tekuće proizvodnje i prometa. Ovu vrstu kredita najviše odobravaju komercijalne banke

- Krediti za investicijsku potrošnju- odobravaju se za razvoj gospodarskih grana

Prema načinu osiguranja:

- Otvoreni ili neosigurani krediti- odobravaju se pojedinoj osobi na temelju povjerenja kojeg u nju ima kreditor. Daju se bez garancije i pokrića.

- Pokriveni ili osigurani krediti- odobravaju se na osnovu polaganja određenog pokrića u nekretninama ili pokretninama (vrijednosni papiri, nekretnine ili drugi oblik garancije)

[5]Katunarić. A (1988) : Banka, principi i praksa jednog poslovanja, Centar za informacije i publicitet, Zagreb, str. 253

Prema državnom domicilu davaoca kredita:

- Tuzemni krediti- odobrava se domaćoj pravnoj ili fizičkoj osobi od strane kreditora sa stalnim boravištem u zemlji,

- Inozemni krediti- odobrava se domaćoj pravnoj ili fizičkoj osobi od strane kreditora čije je stalno boravište u inozemstvu. Ovaj se kredit najčešće odobrava u stranim sredstvima plaćanja.

Prema metodi otplate kredita[6]:

- Jednokratni kredit- glavnica se otplaćuje jednokratno, kamatna stopa može se prema klauzuli ugovora otplaćivati u nekoliko intervala. Uglavnom se odnosi na kratkoročne kredite koji se sami otplaćuju prilivom novca od realizacije robe i usluga.

- Višekratni kredit - oni kod kojih se ugovaraju isplate glavnice u unaprijed dogovorenim intervalima (mjesečni, kvartalni, polugodišnji, godišnji). Ovaj oblik kredita odnosi se na srednjoročne i dugoročne kredite.

Prema ročnosti sredstava iz kojih banka odobrava kredite:

- Kratkoročni kredit- odobrava se s rokom vraćanja do jedne godine

- Srednjoročni kredit- odobrava se s rokom vraćanja od jedne do deset godina

- Dugoročni kredit- odobrava se s rokom vraćanja duljim od deset godina

Važno je napomenuti da ne postoji jedinstveni stav u podjeli ove vrste kredita jer prema nekim kriterijima krediti odobreni do dvije godine se smatraju kratkoročnima, do pet srednjoročnima, a preko pet dugoročnima.

2.4. Obilježja kredita prema ročnosti

2.4.1. Kratkoročno kreditiranje

Kratkoročni krediti osim za financiranje gospodarskih tijekova, važni su i za realizaciju makroekonomske monetarno-kreditne politike, a značajan su dio strukture plasmana poslovnih banaka. Najčešće su osigurani, dakle, s pokrićem, ali mogu biti, pretežito kod komercijalnih banaka, i bez pokrića.

[6]Jović, S., op.cit., str. 290., 291.

Ovisno o načinu odobravanja i korištenja kratkoročnih kredita i garancija javljaju se sljedeće vrste kratkoročnih kredita:

Kontokorentni kredit-kratkoročan kredit kojeg banka odobrava u korist tekućega računa komitenta. Sredstva odobrenoga kredita komitent može koristiti za promet i plaćanje, odnosno izdavati naloge za plaćanje iznad vlastitih sredstava na računu. Iako se kredit odobrava do iznosa najvišega utvrđenoga kreditnog limita, komitent može koristiti kredit i u manjem iznosu od ugovorenoga. Pritom komitent plaća kamate samo na iskorišteni dio takve „otvorene kreditne linije", a na neiskorišteni dio plaća proviziju banci.[7]

Ovo je vrlo čest i popularan oblik kreditiranja jer omogućuje trenutačno svladavanje problema likvidnosti. Zbog toga su kamate kod ovog kredita obično i više nego kod ostalih, a kako se odobrava na rok od godine dana, zbog njegovog kontinuiranog višegodišnjeg obnavljanja on dobiva dugoročni karakter. Najvažniju ulogu kod odobravanja ovog kredita, kao i kod ostalih, ima temeljito ispitivanje i utvrđivanje kreditne sposobnosti i boniteta poslovanja radi osiguranja naplate duga u ugovorenome roku. Danas je kontokorentni kredit bankama vrlo popularan.

Eskontni kredit-je jedan od najstarijih oblika kredita, a osnovna mu je karakteristika odobravanje kredita na temelju nekih budućih poslova. Predstavlja kratkoročni kredit na temelju zaloga (najčešće robne) mjenice, kojom banka kupuje određeno potraživanje prije njegova dospijeća uz istodobnu naplatu eskontna, tj. kamata, provizije i troškova za svoje usluge. Kamata koja se pritom obračunava odnosi se na razdoblje od dana isplate eskontnoga kredita do dana dospijeća mjenice. Eskontiranjem mjenice robni kredit pretvara se u bankarski kredit, čime se potraživanje prema kupcu pretvara u potraživanje prema banci. Eskontni krediti odobravaju se na kraće rokove tj. do dospijeća mjenice. Kada mjenica dospije, dužnik po eskontnom kreditu mora vratiti banci odobreni iznos kredita. Ako se to ne dogodi, banka će protestirati mjenicu i naplatiti traženi iznos od bilo kojega mjeničnoga dužnika. Budući da eskontiranu mjenicu banka može reeskontirati kod središnje banke ili neke druge komercijalne banke, mjenični kredit, sa stajališta likvidnosti, povoljnije je za poslovnu banku nego ostali oblici kredita.

Lombardni kredit-je također oblik starog bankarskog kredita koji je ime dobio po talijanskoj pokrajini Lombardiji gdje je i nastao. Temelji se na zalogu realnih pokretnina kao što su: zlato, nakit, umjetničke kolekcije, numizmatika, vrijednosni papiri i druga vrijedna pokretna

[7] Jović, S., op.cit., str. 288., 289.

dobra. Ovaj kredit mogu odobravati banke, ali i specijalizirane institucije kao npr. zalagaonice. Osnovicu za ovaj posao čini tržišna vrijednost založenog predmeta, a zbog zaštite interesa vjerovnika iznos kredita je uvijek niži od tržišne vrijednosti predmeta.

Sa stajališta korisnika kredita, pogodnost lombarda očituje se u tome što zajmoprimac može doći do novčanih sredstava potrebnih za tekuću proizvodnju ili potrošnju, a da pritom ne mora prodati svoje vrijednosnice ili pokretnine. Lombardni kredit posebice je pogodan kada se odobrava uz zalog uskladištene robe, ploveće robe, odnosno robe na putu, što omogućuje vlasnicima založnih dobara da dobiju potrebna novčana sredstva i prije nego što konačno prodaju. Lombardni kredit odobrava se na rok od nekoliko dana do nekoliko mjeseci.

Akceptni kredit-je specifični kratkoročni kredit kojim banka ne odobrava direktno svom komitentu iznos kratkoročnog kredita nego preuzima na sebe obvezu otplate mjeničnog duga, ukoliko izdavatelj mjenice ne iskupi mjenicu o njenome dospijeću. Akceptom mjenice banka postaje glavni mjenični dužnik, što zbog većega boniteta mjenice omogućuje tražitelju bankovnog akcepta lakše dobivanje eskontnoga kredita kod druge domaće ili strane banke, odnosno optjecaj takve mjenice na novčanom tržištu.

Rambursni kredit-akceptni je kredit koji banka otvara uvozniku robe za plaćanje uvoza robe uz pokriće različitih dokumenata koji su na nju preneseni. U praksi je najčešće povezan s (neopozivim) dokumentarnim akreditivom. Uvoznik se ugovorom obvezuje izvozniku da će plaćanje izvršiti akceptom kod rambursne banke. Izvoznik akceptiranu mjenicu u rambursnom kreditu može eskontirati, koristiti ju za plaćanje ili pak prodati na burzi vrijednosnih papira. Akceptiranje mjenice može izvršiti banka uvoznika, banka izvoznika ili neka treća banka.

Avalni kredit-kratkoročni je bankovni kredit kojim banka daje aval (jamstvo) na mjenične obveze svojega komitenta do ugovorenoga iznosa avalnog kredita. Na taj se način povećava vrijednost i kvaliteta mjenice i ona se može jednostavnije eskontirati. Preuzimajući odgovornost za klijenta prema trećim osobama, banka stavlja klijentu na raspolaganje svoj ugled. Avalni kredit nije isplatni kredit u smislu odobravanja klasičnog bankovnog kredita, već oblik garantnoga kredita kojim banka daje bezuvjetno i neopozivo jamstvo da će u slučaju neisplate mjenice učiniti to sama banka kao jamac. S obzirom na uvjetno obećanje plaćanja, za banku avalni kredit predstavlja potencijalnu obvezu. Poseban oblik kratkoročnoga financiranja, koje za banku ima obilježje srednjoročnog ili čak dugoročnoga potraživanja, predstavlja revolving kredit, u obliku otvorene kreditne linije, tj. kontinuirane mogućnosti zaduživanja u varijabilnim iznosima, do visine okvirnog iznosa kredita.

Kreditna linija ili okvirni kredit - predstavlja kreditni odnos u kojem banka odobrava maksimalni iznos sredstava koje komitent može koristiti prema potrebi. Obično se koristi na godinu dana, a često produljuje na sljedeću godinu. Vrlo često ga koriste velika i jaka poduzeća kao osiguranje u kupovini vrijednosnih papira.[8]

2.4.2. Srednjoročno kreditiranje

Kao što je prethodno spomenuto, srednjoročni krediti odobravaju se s rokom dospijeća odnosno otplate od jedne do pet godina (negdje od do deset godina), a služe za kupnju trajnih potrošnih dobara, financiranje manjih investicija, i sl.

Srednjoročne kredite najčešće daju banke i druge financijske organizacije. Njihova otplata može biti u jednakim i nejednakim anuitetima ili jednakim periodičnim ratama s posljednjom najvećom „balon“ ratom.[9]

Osim bankarskih, postoje revolving srednjoročni krediti koji zbog svojeg godišnjeg obnavljanja dobivaju karakter srednjoročnih pa i dugoročnih, zatim krediti na temelju zaloga opreme, krediti osiguravajućih društava te srednjoročni krediti proizvođača opreme. Trošak ovog kredita je kamata i naknada za rezervaciju sredstava.

2.4.3. Dugoročno financiranje

Dugoročni krediti imaju rok dospijeća dulji od pet godina, a služe za financiranje većih investicija. Odobravaju se na temelju dugoročnih izvora sredstava komercijalne banke. Zbog dugoga roka na koji se odobravaju (npr. dvadeset i više god.), dugoročni su krediti za vjerovnike razmjerno visoko rizičan posao, pa se njihovo odobravanje u pravilu uvjetuje založnim pravom na nekretnine (hipotekom), a nerijetko se zahtijevaju i drugi oblici osiguranja kredita poput solidarnoga jamstva (jedne ili više osoba), osiguranja nekretnine od različitih rizika, polica osiguranja korisnika kredita od posljedica nesretnoga slučaja vinkulirane u korist kreditora i sl.

Dvije su osnovne vrste dugoročnih kredita zavisno o načinu odobravanja i svrsi za koju se odobrava:

Hipotekarni kredit - visina odobrenog kredita ovisi o vrijednosti založene nekretnine i obično se odobrava u visini od 50 do 70 posto procijenjene tržišne vrijednosti dok ostatak osigurava sami investitor, tj. tražitelj kredita.

[8] Katunarić. A, op.cit., str. 259, 260
[9] Marković, I. (2000): Financiranje-teorija i praksa financiranja trgovačkih društava , Rrif, Zagreb, str. 62. i 63

Poznate su 2 vrste hipotekarnog kredita na temelju načina otplate samog kredita:

a) kredit koji se isplaćuje na kraju ugovornog roka u cijelosti, odjednom i

b) kredit koji se otplaćuje po amortizacijskom planu putem anuiteta.

Investicijski kredit industriji- za razliku od hipotekarnih kredita, investicijski kredit se uglavnom odobrava za ulaganja u industrijskim poduzećima ili drugim pravnim i fizičkim osobama za financiranje razvoja industrije i prometa. Kod ovih oblika kredita najvažnije je vrlo pažljivo ocijeniti i kontrolirati kreditni rizik, te povjeriti kvalitetu analize objekta i osobe kojih se kreditira specijaliziranom znanstvenom timu koji će naći odgovarajuće rješenje za banku.[10]

[10] Katunarić. A, op.cit, str. 262

3. ULOGA I ZNAČENJE MALOG PODUZETNIŠTVA

3.1. Pojam poduzetništva i njegov značaj

Poduzetništvo danas postaje sve više specifična poslovna ali i osobna filozofija. Poduzetan je onaj koji se zna i hoće prihvatiti čega u pravo vrijeme, koji je snalažljiv, vješt u praktičnoj provedbi ideja (Klaić, 2005.).[11] Potrebno je nastojati jednoznačno definirati pojam „poduzetništvo“ kao i osnovne poduzetničke karakteristike. U rasponu između definicija poduzetništva građanskih do modernih ekonomista, nalaze se brojne druge definicije poduzetništva, pri čemu je potrebno reći da niti jedna od njih nije dostatno cjelovita za izražavanje kompleksnosti ovog pojma.

Riječ „poduzetnik“ izvedenica je francuske riječi „entreprendre“ što znači poduzimač, odnosno sposobnost pokretanja, vođenja i razvijanja poslovnog pothvata s dostatnim kapitalom, a što je povezano s većom ili manjom neizvjesnošću i rizikom. To je i splet poslovnih aktivnosti u sklopu kojih poduzetnik ima ideju koju drži dobrom poslovnom prilikom, ulaže vlastiti ili tuđi kapital, nabavlja sredstva, zapošljava ljude, s ciljem ostvarenja profita.[12]

Općenito se smatra da bi poduzetnik trebao posjedovati sedam temeljnih poduzetničkih osobina: inovativnost, sklonost preuzimanju rizika, samouvjerenost, radoholičnost, svrhovitost, odgovornost i samostalnost. Neke od navedenih osobina su urođene a neke su pak stečene. No, navedena kategorizacija je suviše pojednostavljena. U nastavku će biti pobrojene i opisane funkcionalne karakteristike poduzetništva.[13]

Altruizam – označava spremnost poduzetnika na razumijevanje interesa drugih. U poduzetništvu ga povezujemo s poštenjem i etičnošću poslovanja.

Hrabrost – karakteristika osoba koje su spremne na razumno preuzimanje rizika. Osobina je povezana sa samouvjerenošću. Poduzetnička hrabrost se temelji na visokoj razini znanja i informiranosti o rizičnosti posla te spremnosti na uspjeh ali i na mogući neuspjeh.

Kreativnost i inovativnost – bez kreativnosti i inovativnosti nema poduzetništva. Poduzetnik obične stvari vidi na nov i neobičan način. Takva misaona transformacija je nužni uvjet svake nove ideje. Uključuje sposobnost drugačijeg, stvaralačkog razmišljanja i djelovanja,

[11] Klaić.V., (2005.) Veliki rječnik hrvatskoga jezika, Zagreb, Novi liber
[12] http://hr.wikipedia.org/wiki/Poduzetni%C5%A1tvo
[13] B.Kovač: op.cit.pod 19., str.2804

spremnost i otvorenost za kreiranje novih ideja. Kreativnost je podloga za inovativnost a inovacija je rezultat kreacije. Poduzetnici osmišljavaju inovaciju u obliku novih proizvoda ili usluga, nude ih tržištu u očekivanju profita.

Mudrost – karakteristika koja je rezultat razumna ponašanja povezana s iskustvom. To je upravljanje znanjem i iskustvom te primjena tog i takvog znanja. Mudar poduzetnik uočava poslovne prigode i mogućnosti svojih suradnika.

Samostalnost – osnovni poduzetnički stav temeljem kojeg poduzetnici samostalno uočavaju i kreiraju poslovne prilike s ciljem svrhovite realizacije.

Odgovornost – poduzetnička odgovornost pretpostavlja želju za uspjehom. Odgovornost je slojevita. Poduzetnik je odgovoran prema samome sebi, obitelji, državnim obvezama, prirodi, zaposlenicima, kupcima i dobavljačima i dr.

Poštenje – poštenje osigurava temeljne pretpostavke za svekoliki uspjeh. Moralna načela se sve više uvažavaju u odnosu na beskrupulozno stjecanje profita.

Radoholičnost - poduzetnici posjeduju visoku razinu radnih navika. Ne miruju i zaljubljeni su u svoj posao.

Samouvjerenost – poduzetnici vjeruju u sebe i svoje sposobnosti. Karakteristika koja je urođena ali dolazi do punog značaja uz znanje i iskustvo.

Sklonost razumnom preuzimanju rizika – poduzetnici su osobe koje svjesno riskiraju da bi ostvarili određeni profit. Poduzetnicima su zanimljivi i nesigurni, profitabilniji poslovi. Nužna je razumnost u preuzimanju rizika. Do mnogih, najplemenitijih pothvata u životu možda uopće ne bi ni došlo da su se mogle predvidjeti poteškoće u realizaciji.

Strpljenje – strpljenje poduzetniku osigurava realizaciju najambicioznijih ciljeva. Strpljenje je jedno od temeljnih načela moći etičkog poslovanja.

Stvaralaštvo – poduzetnička je karakteristika koja je svojevrsna kombinacija kreativnosti i inovativnosti. Označava osobinu i nastojanje stvaranja nečeg novog, originalnog i drugačijeg od drugih. Ogleda se u pokretanju različitih aktivnosti, kombiniranju raznih činitelja proizvodnje, prodaje ili stvaranju novih proizvoda.

Svrhovitost – potrebno je imati dugoročne ciljeve kako se ne bi razočarali zbog kratkoročnih neuspjeha (George. H. Bender). Svrhovitost znači ciljano ponašanje, kombiniranje različitih

aktivnosti i resursa s ciljem postizanja određenih rezultata. Poduzetnici stalno formuliraju nove ciljeve i načine realizacije tih ciljeva.

Upornost - poslovanje je povezano s preprekama, često i neplaniranima i nepredviđenima. Samo upornošću se prevladavaju problemi i prepreke. Ako su poduzetnici uvjereni u pozitivan, jasan cilj poduzetničkog pothvata, upornošću će ga i realizirati. Ako i dožive neuspjeh, upornost ih vodi ka novim pokušajima i traženju novih, kvalitetnijih rješenja.

Vizionarstvo – Vizionarstvo kao poduzetnička karakteristika pretpostavlja uočavanje dobrih poslovnih prilika, predviđanje budućih događaja.

Značajno je predviđanje tržišnih i poslovnih promjena, razvoj znanosti i tehnologije, zahtjeva kupaca, političkih i društvenih promjena te, temeljem toga, odrediti smjernice poslovne politike. Iz svega naprijed navedenog je razvidna kompleksnost poduzetničkih karakteristika. Vezano za karakteristike poduzetništva (poduzetnika), značajna je misao F. Bahtijarević-Šiber (2008.): „Pitanje poduzetničkog talenta, kreiranje uvjeta za njihov razvoj, poticanje i primjenu u promicanju individualnog i društvenog razvoja postaje ključno pitanje modernih društava“. Poduzetničko okružje je pri razvoju poduzetničkih karakteristika neizostavan činilac.

Izrazi “management” i “poduzetništvo” često se upotrebljavaju kao sinonimi, ali među njima postoje razlike jer management ne treba nužno uključivati rizik, a poduzetništvo uvijek uključuje rizik.

Razlikujemo 4 osnovne poduzetničke funkcije:[14]

- Funkcija upravljanja označava određivanje i usmjeravanje. Ona se ogleda u donošenju za poduzeće vitalnih odluka o procesima rada i o rezultatima rada. Ova je funkcija u suštini uvjetovana društvenim sustavom i organizacijskom strukturom društva i gospodarstva. Ta funkcija redovito pripada vlasniku neposredno, ali u novije doba on ju djelomično ili u cijelosti prenosi na managera.
- Funkcija vođenja kao pojam nema tradiciju u gospodarstvu već u politologiji, sociologiji i psihologiji. Vodstvo kao društveni odnos nastaje između pojedinaca ili više njih i ostalih pripadnika određene društvene skupine, gdje pojedinac ili više njih podržava i potiče ostvarivanje zadataka i ciljeva pojedine skupine. Vodstvo nije

[14] Škrtić, M. (2006), Poduzetništvo, Sinergija d.o.o., Zagreb.

funkcija, ono je konglomerat međuljudskih odnosa. Vođa je svatko tko ima sljedbenike.

- Funkcija rukovođenja je proces usmjeravanja, organiziranja i ponašanja drugih radi ostvarivanja nekog zadatka poduzeća onako kako su upravljačkom ili poduzetničkom odlukom ti zadaci i ciljevi postavljeni. Nosioci funkcije rukovođenja su djelatnici na različitim razinama složenosti zadatka, s odgovarajućim stupnjem ovlaštenja i odgovornosti u organizacijskoj strukturi poduzeća.
- Izvršna funkcija realizira konkretizirane aktivnosti, odnosno čovjek na svom radnom mjestu obavlja svoj zadatak, izvršavajući time i dio zadatka poduzeća u cjelini. Dok je sadržaj funkcije upravljanja u donošenju za poduzeće vitalnih odluka o procesima i rezultatima rada, izvršna funkcija te odluke realizira.

3.2. Oblici poduzetništva

Individualno i kolektivno (korporacijsko) poduzetništvo oblici su proizašli iz oblika vlasništva poduzeća. Individualno poduzetništvo temelji se na tržišnoj konkurenciji, osobito u sklopu malih i srednjih tvrtki, a pretpostavlja usku povezanost vlasništva, upravljanja i rizika19, ujedinjujući time vlasničku, poduzetničku, upravljačku i menadžersku funkciju. Kako poduzeće raste, razdvaja se uloga između vlasnika, menadžera i ostalih zaposlenika pa individualno poduzetništvo postaje složeniji oblik organizacije kojeg možema sada svrtati u kolektivno ili korporacijsko poduzetništvo.

Iz gledišta suvremenog poduzetništva i stupnja samostalnosti važno je istaknuti podjelu poduzetničke djelatnosti, a to na unutarnje (intrapreneurship) i vanjsko poduzetništvo (entrepreneurship).

Entrepreneurship je onaj tip poduzetništva koji se odvija izvan poduzeća pa se ponekad zove čistim poduzetništvom ili tradiconalnim poduzetništvom, a intrapreneurship se odvija unutar poduzeća pa se naziva korporacijskim ili unutarnjim poduzetništvom.

Mnogo je sličnosti između poduzetnika unutarnjeg i vanjskog poduzetništva. Autonomija i sloboda koja im je važna u djelovanju kao i dugoročna poslovna perspektiva, no korporativni poduzetnik mora imati razvijenu osjetljivost na hijerarhiju poduzeća i mora djelovati prema već utvrđenim organizacijskim i drugim pravilima poduzeća. Što se tiče natjecateljskog duha, i jedan i drugi su slični, no tradicionalni poduzetnik nema potporu goleme i visoko razvijene infrastrukture na raspolaganju. Tradicionalni poduzetnik posjeduje i kontrolira svoj biznis, za razliku od korporativnog, tako da vlasništvo i kontrola nisu odvojeni. Sve navedene značajke

tradicionalnog poduzetnika mogu se identificirati s pripadnicima sektora malog i srednjeg poduzetništva (SME sektor). Stoga, u daljnjem razmatranju poduzetnika u ovom radu bit će razmatrana poduzeća iz ovog sektora.

3.3. Uvjeti razvoja poduzetništva

U interesu je svakog gospodarstva podržavati i poticati razvoj poduzetništva jer od početne poduzetničke ideje može nastati cijela mreža poduzetničkih pothvata i poduzeća.

Temeljni uvjeti razvoja poduzetništva se obično grupiraju u dvije skupine:

1. Opći uvjeti razvoja poduzetništva

2. Posebni uvjeti razvoja poduzetništa

Opći uvjeti razvoja poduzetništva su ekonomski, socijalni i politički činitelji koji omogućavaju razvoj poduzetništva uopće. U tom smislu kao opći uvjeti razvoja poduzetništva mogu se smatrati:

1. Tržišne institucije- obilježje su svakog društva u kojem je tržište temelj uređivanja odnosa između ponude i potražnje. Uređivanje tih odnosa prvenstveno se odnosi na: tržište proizvoda/usluga, tržište kapitala, tržište rada. Bez ova tri segmenta ne bi bio moguć razvoj poduzetništva. No također bitan element funkcioniranja ovih tržišta su pravni okviri unutar kojih djeluju.

2. Pravna država- mora regulirati bitna pitanja i pravne okvire (zakone) kod osnivanja poduzeća, njegovo poslovanje, ali i šire od toga. Također je važno da država osigura i provođenje i poštivanje tih zakona.

3. Civilno društvo- jedan je od uvjeta za razvoj poduzetništva jer omogućava slobode i različitosti, pluralizam, raznolikost interesa, zaštitu ljudskih prava i sloboda.

Najistaknutiji posebni uvjeti i njihove značajke u razvoju poduzetništva su:

1. Ekonomska razvijenost i tržišna konjuktura- ekonomski razvijena sredina stvara nove potrebe koje traže zadovoljenje pa je u razvijenim zemljama izniklo mnoštvo poduzeća iz različitih grana koje nastoje zadovoljiti povećanu potražnju. To je osobito vidljivo u razdobljima konjukture, tj. rasta obujma proizvodnje i drugih djelatnosti.

2. Razvijenost poduzetničke infrastrukture- odnosi se na postojanje pratećih djelatnosti i službi radi omogućavanja kako osnivanja, tako i potpore za rad i razvoj poduzeća (transportna i skladišna poduzeća, distribucija energije svih vrsta, banke, štedionice, telekomunikacijska i druga poduzeća) te na osnivačku infrastrukturu koja obuhvaća obrazovanje osnivača, osnivačka savjetovanja, inkubacijske centre, osnivački kapital, osnivačka istraživanja i drugo.

3. Stanje uže sredine- odnosi se na obitelj poduzetnika i njenu spremnost da ga podrži u zamislima jer poduzetništvo zahtijeva mnogo rada, zalaganja, napora, odricanja i rizika.

4. Zakonski uvjeti osnivanja i vođenja poduzeća- ovdje se misli na zakone i propise koji se odnose na visinu početnog uloga, zaposlene koji će obavljati poslove u osnovanom poduzeću, prostor u kojem će se djelatnost obavljati. Higijensko-tehnički uvjeti, zaštita čovjekove okoline i ostalo.

3.4. Malo poduzetništvo

Pri definiranju pojma maloga poduzetništva, teorijski gledano, ne postoji jedinstvena općepriznata definicija, niti su prihvaćeni jedinstveni kriteriji za određivanje pojma malog, srednjeg i velikog poduzeća za sve zemlje. Obično kriterije za određivanje veličine poduzeća propisuje Državna uprava.

Najčešće se kao kriteriji podjele poduzeća uzimaju slijedeći kriteriji u različitim kombinacijama:

- ✓ vrijednost imovine poduzeća,
- ✓ prosječan broj zaposlenih u godini,
- ✓ vrijednost vlastitog kapitala,
- ✓ vrijednost godišnjeg prihoda poduzeća,
- ✓ životni vijek poduzeća i slično.

3.4.1. Prednosti i nedostaci malog poduzetništva

Prije upuštanja u biznis i pokretanja poduzetničkog pothvata, potrebno je sagledati sve prednosti i nedostatke takvog izbora, posebno obraćajući pažnju na nedostatke i rizike kao i na moguće čimbenike koji nas mogu radi zanemarivanja istih odvesti u propast.

U poslovnim aktivnostima rizik znači, prije svega postojanje mogućnosti novčanih gubitaka, odnosno neizvjesnog povrata novca uloženog u pokretanje biznisa.

Od dobrih strana malog poduzetništva, najčešće se predočavaju sljedeće:[15]

• Primamljivost i dostupnost: Malo je poduzetništvo osobito zanimljivo po tome što je relativno dostupno, pa time i primamljivo svim slojevima pučanstva, bez obzira na spol, stupanj naobrazbe, imovno stanje i druge odrednice potencijalnih poduzetnika, jer se mnoge tržišno jako zanimljive ideje mogu realizirati s relativno malim ulaganjima kapitala ili uz angažman vlastite obitelji.

• Tržišna prilagodljivost: Za razliku od velikih, mali se poduzetnici brzo prilagođavaju tržišnim promjenama, odnosno lakše se prilagođavaju svim relevantnim odrednicama njihove potražnje, glede količine, kvalitete, mjesta, vremena, cijena i slično te lako ulaze na mala ili zapuštena tržišta.

• Inovativnost i motivacija: Mali su poduzetnici tržišno znatno kreativniji, a i znatno lakše prihvaćaju i brže realiziraju različite inovacije u području proizvodnje, trženja ili usluživanja. Oni imaju osobite radne navike, rade dugo, naporno, kreativno i s velikim entuzijazmom, što prenose i na svoje zaposlenike. Izgledi za uspjeh, natjecanje, vjera u pobjedu, očekivanje zaslužene nagrade u obliku profita i poduzetnički izazovi, jako su učinkoviti motivirajući čimbenici.

• Mogućnost samozapošljavanja: Malo je poduzetništvo najbolja prigoda samozapošljavanja pučanstva obaju spolova, odnosno cijelih poduzetničkih obitelji realizacijom vlastitog biznisa.

• Kooperativnost s velikima: Malo je poduzetništvo od vitalna značenja za život velikih sustava, jer svoj opstanak veliki često zahvaljuju malima koji su zapravo njihovi pretežiti podugovarači, kooperanti, dobavljači ili kupci, posebice na tržištima proizvodne potrošnje, što potiče i različite oblike tkz. unutarnjega poduzetništva unutar velikih sustava.

• Izravnost kontakata: Mali je poduzetnik vlasnik svoga biznisa i sve konce drži u svojim rukama, pa gotovo svakodnevno ima izravne kontakte sa svojim zaposlenicima, čime može utjecati na međuljudske odnose i radnu atmosferu, te izravan kontakt s većinom svojih dobavljača i kupaca ili potrošača.

• Veća učinkovitost: Promatrano sa stajališta veličine ulaganja i rezultata poslovanja, male tvrtke su učinkovitije od velikih, jer ulažu manje kapitala po novozaposlenom, stvaraju bolje

[15] Kuvačić, N.: „Poduzetnička biblija“, Beretin, Split, 2005.god., str.172

financijske rezultate po zaposleniku, ili pak po veličini uloženog kapitala nego što je slučaj kod velikih sustava.

• Psihološke pogodnosti: Nevjerojatnu radnu energiju mali poduzetnici crpe iz činjenice što su sami svoji gospodari, što sami odlučuju o načinu vođenja posla, što zapošljavaju druge ljude i rješavaju im egzistencijalne problema, što gotovo svakodnevno doživljavaju zadovoljstvo postignuća, što se osjećaju osobno i društveno korisnim osobama i slično.

Kao loše strane malog poduzetništva, najčešće se predočavaju sljedeće:

• Izostanak društvene skrbi: O malim poduzetnicima društvo u najširem smislu ne vodi skrb kakvu poklanja velikima, jer se malo poduzetništvo još uvijek promatra kao privatna stvar poduzetnika i njegove obitelji, pa se njegova propast – bankrot, obično ne drži osobitim događajem, niti predstavlja nacionalni problem.

• Mogućnost propasti: Velik je rizik poslovnog neuspjeha i propasti, jer mali poduzetnici u daleko većem postotku bankrotiraju, nego veliki, jer sve leži na plećima jednoga čovjeka ili obitelji, pa sve ovisi o njegovim sposobnostima, vještinama i sveukupnom umijeću.

• Nedostatnost informacija: Mali poduzetnik sve odluke donosi na brzinu i prema vlastitom osjećaju, odnosno bez dostatna broja vrsnih informacija, za koje nema novca, ali i vremena te jako često griješi glede strategijskog, taktičkog i operativnog odlučivanja.

• Nedostatnost kapitala: Zbog velikih rizika i neizvjesnosti vezanih uz malo poduzetništvo, mali poduzetnici imaju otežan pristup kapitalu i kvalitetnim izvorima financiranja, odnosno teško dolaze do potrebita kapitala iz vanjskih izvora financiranja, bilo za investicije ili tekuće aktivnosti.

•Nedostatnost stručnosti: Mali poduzetnici pokušavaju sve, pa i sasvim stručne poslove koje objektivno ne mogu vrsno uraditi, obavljati sami, što je gotovo uvijek ispod potrebite razine.

• Ekonomija obujma: Zbog svoje veličine i male financijske snage, mali poduzetnici ne mogu koristiti pogodnosti ekonomije obujma, što se očituje u nemogućnost nabave uz rabate, nemogućnost smanjenja prodajnih cijena i diversificiranja rizika, korištenja troškovnih prednosti serijske proizvodnje, ulaganja u vlastita istraživanja i razvoj i sl.

• Psihološke nepogodnosti: Mali poduzetnik živi pod stalnim stresom glede mogućeg bankrota, nemogućnosti postizanja željenog razvitka, eventualna otpuštanja zaposlenika,

izglednih financijskih gubitaka, a stalni stresovi i dugotrajan naporan rad mogu mu narušiti fizičko i psihičko zdravlje, razoriti obitelj te proizvesti negativne učinke.

• Poduzetnička neetičnost: Zaposlenici u malim tvrtkama mogu biti izloženi različitim oblicima samovolje njihovih vlasnika, posebice u slučajevima kada poduzetnici – vlasnici malih tvrtki spadaju u kategoriju poduzetnički neetičnih osoba, odnosno osoba niske moralne, kulturne i poduzetničke razine.

3.5. Stanje sektora malih poduzeća u Hrvatskoj

Europska unija kontinuirano ukazuje na ključnu ulogu koju mala poduzeća imaju u osiguravanju konkurentnosti gospodarstva, te različitim politikama usmjerenim na ovaj sektor kreira za njih povoljnije poslovno okruženje. Hrvatska također svoj fokus treba još više usmjeriti na sektor malih poduzeća koji u povoljnijem poslovnom okruženju može osigurati rast gospodarstva i novu zaposlenost.

3.5.1. Kriteriji za definiranje malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj

Kriteriji za razvrstavanje subjekata u sektoru malih poduzeća u Hrvatskoj definirani su Zakonom o računovodstvu i Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva.

Poduzetnici (poduzeća) se u smislu Zakona o računovodstvu razvrstavaju na male, srednje i velike ovisno o iznosu ukupne aktive, iznosu prihoda te prosječnom broju radnika tijekom poslovne godine.

Mali poduzetnici su oni koji ne prelaze dva od sljedećih uvjeta:

• ukupna aktiva 32.500.000,00 kuna

• prihod 65.000.000,00 kuna

• prosječan broj radnika tijekom poslovne godine: 50.

Prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva sektor malog gospodarstva čine fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu.

U smislu ovog Zakona malo gospodarstvo čine subjekti koji:

• prosječno godišnje zapošljavaju manje od 250 radnika

• su neovisni u poslovanju (što znači da druge fizičke ili pravne osobe pojedinačno ili zajednički nisu vlasnici više od 25% udjela u vlasništvu ili pravu odlučivanja u subjektu malog gospodarstva)

• ostvaruju godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do 50.000.000,00 EUR, ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu protuvrijednosti do 43.000.000,00 EUR.

3.5.2. Obilježja malih i srednjih poduzeća po kriterijima zaposlenosti, ukupnog prihoda i izvoznog intenziteta

U 2014. godini raste ukupni broj poslovnih subjekata u Hrvatskoj u odnosu na 2013. godinu i to za 3,2%. Međutim gospodarstvo Hrvatske i dalje ima istu strukturu, u kojoj 99,7% poslovnih subjekata dolazi iz sektora malih i srednjih poduzeća, a tek 0,3% čine velika poduzeća. Kao i u prethodnoj godini, u 2014. godini zabilježen je porast broja malih poduzeća (3,3%), pad broja srednjih poduzeća (3,7%), te rast broja velikih poduzeća za 1,1% (tablica 1).

Tablica 1: Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2010. do 2014. godine

	2010.		2011.		2012.		2013.		2014.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Sektor malih i srednjih poduzeća	96.383	99,5	90.831	99,6	96.906	99.6	100.841	99.7	104.116	99.7
Mala poduzeća	95.004		89.539		95.597		99.573		102.895	
Srednja poduzeća	1.379		1.292		1.309		1.268		1.221	
Velika poduzeća	375	0,5	359	0,4	348	0.4	350	0.3	354	0.3
Ukupno	**96.758**	**100**	**91.190**	**100**	**97.254**	**100**	**101.191**	**100**	**104.470**	**100**

Izvori: ''Gospodarska kretanja - 06/2014'', Hrvatska gospodarska komora, 2014., str. 49.; ''Analiza financijskih rezultata poduzetnika RH u 2014. godini'', FINA, 2015., str. 21. i 22.

I u godinama u kojima Hrvatska ima negativnu stopu rasta BDP-a, jedino zapošljavanje se događa u malim poduzećima. Tako je u 2014. godini u odnosu na 2013. godinu porast zaposlenosti zabilježen jedino u segmentu malih poduzeća (1 postotni poen), dok srednja i

velika poduzeća bilježe blagi pad zaposlenosti – u srednjim poduzećima za 0,6 postotnih poena i u velikim poduzećima za 0,4 postotna poena (tablica 2).

Tablica 2: Veličina poduzeća i ukupan prihod, zaposlenost i izvoz u 2013. i 2014. godini

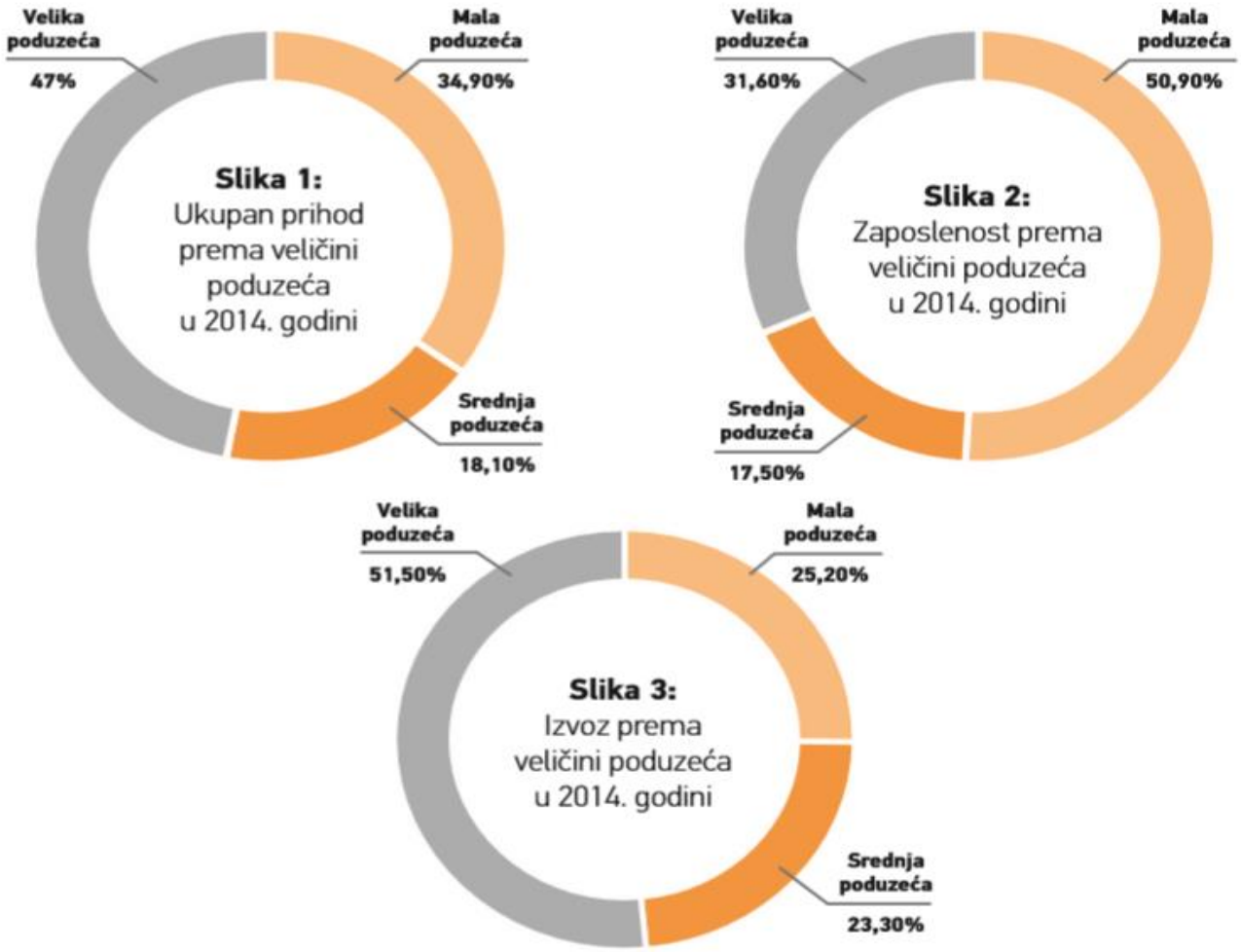
Ekonomski kriterij valorizacije sektora	Veličina poduzeća					
	Mala		Srednja		Velika	
	2013.	2014.	2013.	2014.	2013.	2014.
Broj zaposlenih**	414.507	422.238	150.605	145.246	265.816	262.632
Zaposlenost (udio)	*49,9%*	*50,9%*	*18,1%*	*17,5%*	*32,0%*	*31,6%*
Ukupan prihod (mil. kn)*	206.905	215.807	112.309	112.320	293.227	290.663
Ukupan prihod (udio)	*33,8%*	34,9%	*18,3%*	18,1%	*47,9%*	47%
Izvoz*** (000 kn)	21.696.060	26.711.299	25.131.925	24.766.299	50.338.417	54.612.013
Izvoz (udio)	*22,3%*	*25,2%*	*25,9%*	*23,3%*	*51,8%*	*51,5%*

Izvori:''Gospodarska kretanja 5/6, 2015'', Hrvatska gospodarska komora, 2015., str. 78., ''Analiza financijskih rezultata poduzetnika RH u 2014. godini'', FINA, 2015., str. 21. i 22.;

Učešće malih i srednjih poduzeća u 2014. godini u ostvarenom ukupnom prihodu iznosi 53% i predstavlja rast od 0,9 postotnih poena u odnosu na udio u prihodu koji su mala i srednja poduzeća ostvarila u 2013. godini - zahvaljujući rastu ukupnih prihoda koji su ostvarila mala poduzeća.

U 2014. godini za 2,9 postotnih poena raste udio malih poduzeća u ukupno ostvarenom izvozu. U istom razdoblju opada udio srednjih poduzeća u izvoznim aktivnostima za 2,6 postotna poena, dok udio velikih poduzeća doživljava neznatan pad od 0,3 postotna poena.

Slika 1. Struktura zaposlenosti, ukupnog prihoda i izvoza prema veličini poduzeća u 2014. godini[16]



Zaposlenost u sektoru malih i srednjih poduzeća može se analizirati i kroz usporedbu prosječnog broja zaposlenih u malim i srednjim poduzećima (tablice 3 i 4). U 2014. u odnosu na 2013. godinu u srednjim poduzećima zabilježena je stagnacija prosječnog broja zaposlenih (prosječno 119 zaposlenih) te stagnacija prosječnog broja zaposlenih u malim poduzećima (prosječno 4 zaposlene osobe).

Sektor malih i srednjih poduzeća u razdoblju od 2010. do 2014. godine bilježi kontinuirano neznatno opadanje prosječnog broja zaposlenih uz istovremeni porast ukupno ostvarenih prihoda što ukazuje na racionalizaciju poslovanja, te trend povećanja produktivnosti i konkurentnosti malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj.

[16] Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR) -Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj − 2015.

Tablica 3: Prosječan broj zaposlenih i produktivnost u malim poduzećima od 2010. do 2014. godine

Godina	Broj malih poduzeća	Broj zaposlenih u malim poduzećima	Prosjek - broj zaposlenih u malim poduzećima	Ukupan prihod (u mil. kn)	Ukupan prihod po zaposlenom (u kn)
2010.	95.004	415.320	4,4	199.299	479.868
2011.	89.539	386.692	4,3	191.232	494.533
2012.	95.597	406.834	4,2	199.774	491.045
2013.	99.573	414.507	4,2	206.905	499.159
2014.	102.895	422.238	4,1	215.807	511.103

Izvori: ''Gospodarska kretanja 5/6, 2015", Hrvatska gospodarska komora, 2015., str. 78.; ''Analiza fi nancijskih rezultata poduzetnika RH u 2014. godini'', FINA, 2015., str. 21. i 22.

4. KREDITIRANJE PODUZETNIKA

4.1. Kreditna analiza

Funkcija kreditne analize ima zadatak ocijeniti kreditnu sposobnost tražitelja kredita. Jedan od mogućih pristupa analizi spominje se **„6K"** metoda vrednovanja preko analize Karaktera, Kapaciteta, Kapitala, Kolaterala, Kondicije i Kontrole.

Karakterom se utvrđuje je li opravdana svrha kredita te namjera da se kredit do kraja otplati. Jedan od načina analize klijenta je utvrđivanje stvarnog radnog kapitala jer je on pouzdani kriterij likvidnosti poduzeća. Ne postoje precizne metode kojima se mjeri ovaj pokazatelj, ali određene banke podataka o najvažnijim kreditnim tržištima i debitorima od izuzetne su važnosti. Također je važno istaknuti da se ovaj element analize češće koristi kod kreditne analize stanovništva, manje za poduzeća.

Kapacitet se utvrđuje najčešće dokumentacijom i to osnivačkim aktima, financijskim izvješćima te uvidima u kadrovsku strukturu i djelotvornost poduzeća. Temelji na proučavanju likvidnosti i solventnosti dužnika za budući period. Sposobnost otplate duga može se zaključiti iz očekivanog prinosa poduzeća, a važno je obratiti pažnju i na stupanj zaduženja te procjenu promjene uvjeta poslovanja te performansi nakon odobrenja kredita.

Kapital kao treća stavka analize ove metode je izuzetno važna i kompleksna. On zahtjeva visoku ekspertizu i znanje kreditnog analitičara, prvenstveno u razumijevanju i tumačenju financijskih informacija koje poduzeće objavljuje. Najvažnija su[17]:

- Bilanca

- Račun dobiti i gubitka,

- Izvješće o novčanom tijeku (za velike subjekte)

Iskustvo i vrijeme su pokazali da su prva dva izvješća vrlo lako podložna manipulacijama i iznošenju u njima neistinitih podataka. Stoga je najmjerodavniji treći oblik izvještaja, međutim, za sada je zakonski obvezatan samo velikim poduzetnicima. Smatra se da je to nedostatak informacija koji može negativno utjecati na analizu kreditnih sposobnosti manjih subjekata s potencijalno dobrim kreditnom sposobnošću, odnosno bonitetom.

[17] Jakovčević, D. Op.cit.,str 126

Tablica 4. Konvencionalna analiza za ocjenu boniteta klijenta

Naziv pokazatelja	Formula
Ubrzani koeficijent likvidnosti	Tek. Imovina – zalihe/ Tekuće obveze
Tekući koeficijent likvidnosti	Tekuća imovina/ Tekuće obveze
Financijska poluga	Tuđi kapital/ Vlastiti kapital
Obrtaj zaliha	Prihod/Zalihe
Obrtaj potraživanja	Prihodi/Potraživanja
Vrijeme plaćanja dobavljača	Plaćanje dobavljačima/ Dobavljači
Rentabilnost kapitala	Dobit prije oporeziv./ Kapital i pričuve
Profitna marža	Operativni dobitak/ Prihod
Obrtaj aktive	Prihod/ Kapital+pričuve +dug

Izvor: Jakovčević, D.: Upravljanje kreditnim rizikom u suvremenom bankarstvu, Zagreb, 2000., str.128

Bonitet poduzeća(engl. creditworthiness, njem. bonität) je ocjena vjerojatnosti nastupanja insolventnosti poduzeća u budućnosti, prema nešto širem shvaćanju ocjena likvidnosti i kreditne sposobnosti, u najširem smislu sveobuhvatna ocjena temeljena na analizi završnog računa i situacije poduzeća[18]. U odabiru financijskih pokazatelja za analizu boniteta, osim konvencionalnih gore prikazanih pokazatelja, moguće ih je izdvojiti prema kriteriju procjene posebnih segmenata financijskog položaja klijenata u pet skupina (tablica 5).

Rezultati analize pomoću pokazatelja ujedinjeni s analizom financijskih izvješća poduzeća daju jasniju i stabilniju sliku o kreditnoj sposobnosti klijenta, no kao samostalne determinante, nedovoljno govore.

[18] http://limun.hr/main.aspx?id=10366&Page=3

Osobni dojam je krucijalan za razumijevanje menadžerske strukture tražitelja kredita pa je posjet klijentu neizbježan korak u ocjenjivanju vrijednosti i kvalitete njegovog kapitala.

Kolateral ili zalog dužnika[19]odnosi se na instrumente osiguranja, a analiza njihove vrijednosti je jako važna u ocjeni kreditne sposobnosti poduzeća. Dakle, ona ne zamjenjuje njegovu kreditnu sposobnost, nego služi kao osiguranje kredita, sekundarni izvor naplate. Ako zajmoprimac nije u stanju ispuniti obvezu, zajmodavac može prodati vrijednosni papir kako bi zadovoljio svoje potraživanje. Ako je dobiveni iznos veći od kreditnog i kamatnog, višak se dostavlja zajmoprimcu. U suprotnom, zajmodavac postaje neosigurani vjerovnik za iznos nepokrivene razlike. Da bi izbjegli ovakvu situaciju, zajmodavci preferiraju kolateral koji se može brzo unovčiti bez rušenja cijene[20] i kojemu je ročnost približno paralelna s rokom otplate kredita.

[19] Jakovčević, D. op.cit., str. 134
[20] Van Horne, J. C. (1993): Financijsko upravljanje i politika - financijski menedžment, Mate, Zagreb, str. 503

Tablica 5. : Skupina pokazatelja za ocjenu financijskog položaja klijenta

POKAZATELJI LIKVIDNOSTI	**FORMULA ***
Tekuća likvidnost	Kratk.imov./kratk.obveze
Ubrzana likvidnost	Kratk.imov-zalihe/ kr.obv.
Prosječni dani naplate	Kratk.potraž. * dani razdoblja /prihodi od prodaje
Prosječni dani plaćanja obveza	Kratk.obv.-krediti/ uk.rashodi*dani razdoblja
POKAZATELJI EFIKASNOSTI	
Koeficijent obrtaja kapitala	Prihodi od prodaje / kapital
Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	Prihodi od prodaje / kratkotrajna imovina
Koeficijent obrtaja dugotrajne imovine	Prihodi od prodaje / dugotrajna imovina
POKAZATELJI ZADUŽENOSTI	
Stopa zaduženosti	Ukupne obveze / ukupna pasiva
Koef.pokrivenosti dug.imovine kapitalom	Kapital / dugotrajna imovina
Koeficijent financiranja	Ukupne obveze / kapital
POKAZATELJI PROFITABILNOSTI	
Profitna marža	Dobit nakon oporezivanja / prihod
Profitabilnost aktive	Dobit nakon oporezivanja / aktiva
Profitabilnost kapitala	Dobit nakon oporezivanja / kapital
POKAZATELJI SPOSOBNOSTI OTPLATE KREDITA	
Koeficijent pokrivenosti kamata	Dobit prije opor.+troškovi kta./troš.od kta.
Novčani tijek prema prihodima	Novčani priljev neto / ukupni prihod

Izvor: Jakovčević, D. (2000).: Upravljanje kreditnim rizikom u suvremenom bankarstvu, Poslovno savjetovanje, Zagreb, str.129.

Ako se razmatra s aspekta kvalitete, osnovni instrumenti osiguranja su: novčani depoziti, vrijednosni papiri koji kotiraju na financijskom tržištu, garancije i super garancije banaka primjerenog boniteta koje su plative na prvi poziv, police prvoklasnih osiguravateljnih društava, i sl.

U bankarskoj praksi u Europi uključujući i Hrvatsku, najčešće je korišteno osiguranje kredita založenom nekretninom, a još se naziva i hipoteka. Kako se ne bi stvorio problem nesrazmjera unovčive, tj. likvidne vrijednosti kredita, hipotekarni kredit se mora čak i prema propisu HNB-a ugovarati u iznosu do maksimalno 70% njene knjigovodstvene vrijednosti. Izgraditi vlastite sustave preko investicijskih studija i elaborata je ono što se preporučuje hrvatskim bankarima, a to je već nešto što oni primjenjuju, osobito potaknuta jakom suradnjom s Hrvatskom bankom za obnovu i razvoj (HBOR).

Kondicija kao peti K odnosi se na analizu okruženja dužnika, njegovih povijesnih trendova poslovanja kao i perspektive u grani djelatnosti u kojoj klijent djeluje.

Kontrola je posljednja stepenica u ocjeni boniteta. Za stabilnu kontrolu važno je promotriti zakonsku regulativu u kojoj klijent djeluje, kao i organizacije čijim propisima se podvrgava.

4.2. Realizacija kredita

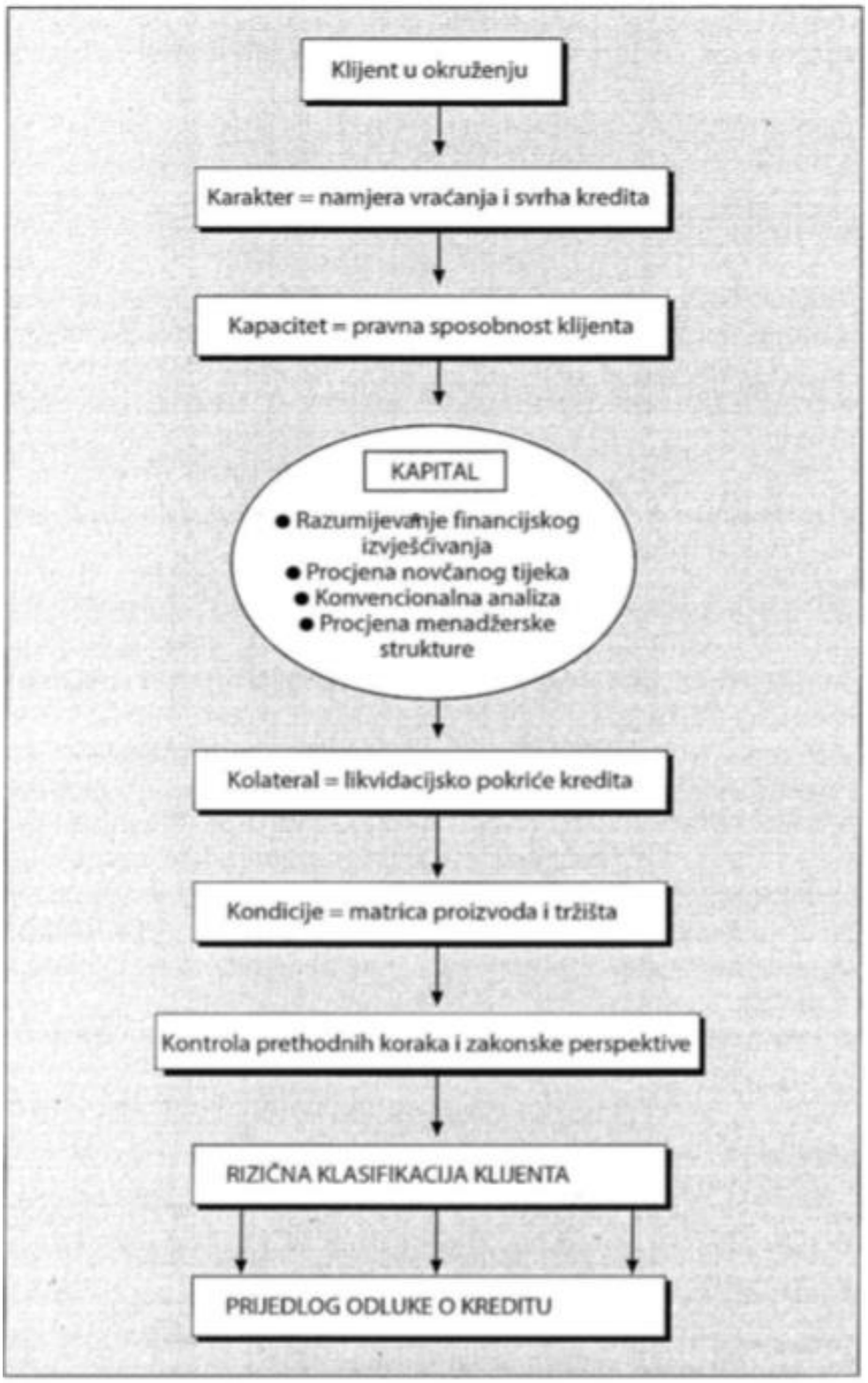
Kod odobravanja kredita kreditnu ulogu donosi samo kreditni menadžer ili kreditni odbor, ovisno o veličini banke i vrijednosti kreditnog plasmana.

Kreditni referenti zbog toga svega pri ocjeni i odobrenju poduzimaju dodatne mjere sigurnosti. Ako nakon analize smatraju komitenta visoko rizičnim ili nepodobnim za odobrenje traženog kredita, oni će tražiti i naći način kako pomoći komitentu prema uvjetima za koje banka smatra da adekvatno štite njena sredstva i ostvaruju prihvatljivu dugoročnu stopu povrata dioničarima banke.[21]

Pri donošenju odluke pristupa se formalizaciji kredita ugovorom, prikuplja završna dokumentacija te se izdaje nalog za realizaciju kredita (slika 2.)

[21]Rose, P.S. (2003): Menadžment komercijalnih banaka, Mate, Zagreb, str. 574.

Slika 2. Procedura o donošenju kreditne odluke



Izvor: *Jakovčević, D. (2000).: Upravljanje kreditnim rizikom u suvremenom bankarstvu, Poslovno savjetovanje, Zagreb, str. 143*

4.3. Nadzor i kontrola odobrenog kredita

Nadzorna funkcija se pokreće čim se kredit odobri. Cilj ove funkcije je smanjiti kreditni rizik i efikasno se pobrinuti o problematičnim kreditima kao i likvidiranje založene imovine neplatežnog dužnika.

Dvije su podfunkcije nadziranja[22]:

1)Nadzor performansi kredita je u stvari preispitivanje odluke o kreditu s dokumentacijskom podlogom. Time se žele utvrditi usklađenost s procijenjenom kreditnom sposobnošću i eventualna odstupanja. Ukoliko se utvrde odstupanja, kreditor mora postupati prema ugovorom određenim obvezama.

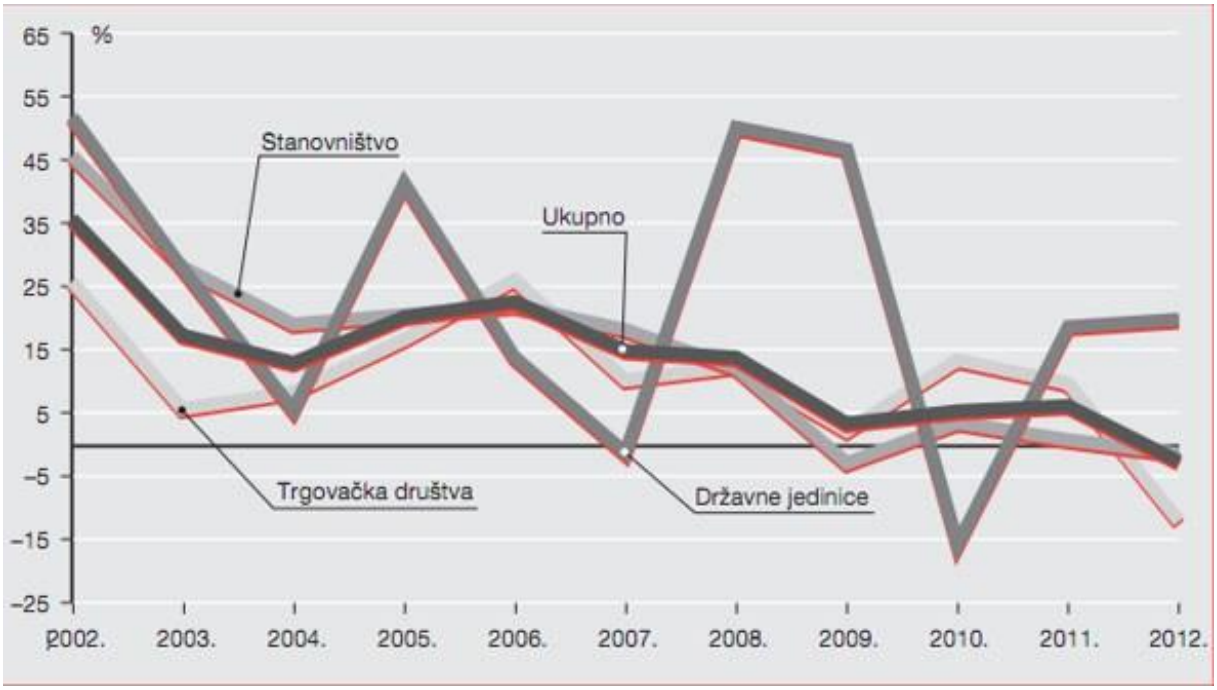
2)Aktivnosti s problematičnim kreditima su podfunkcija koju banka koristi kada primjeti slabljenje financijske snage klijenta i kada je ispunjavanje njegovih kreditnih obveza ugroženo. Bančini stručnjaci za rješavanje problema s kreditima bi trebali uvijek imati na umu cilj banke, a to je maksimiziranje stope povrata uloženih sredstava. Pravovremeno reagiranje na promjene u odnosu i ponašanju dužnika je od izuzetne važnosti, između ostalog i kako bi se ocijenili izvori za naplatu problematičnog kredita. Uvijek je prioritet pristupiti rješavanju problema s kreditom tako da se ponude što bezbolnija rješenja za banku i za komitenta. Najčešće su to reprogramiranja kredita, pronalazak drugih oblika kolaterala, ali i pomoć od strane banke da klijent poboljša svoje gotovinski tijek i uredno nastavi izvršavati svoje kreditne obveze.

4.4. Stanje Hrvatskog bankarskog sektora

Bankarski sektor u Republici Hrvatskoj čine banke i stambene štedionice koje su većinom opet u vlasništvu bankarskih grupacija. Trenutno u RH posluje 31 poslovna banka i 5 stambenih štedionica, čija ćemo poslovanja u nastavku detaljnije analizirati. Sama karakteristika hrvatskog financijskog sektora ima izrazito bankocentrično obilježje – dakle sve počinje i završava s poslovnim bankama. Razvojne banke neće bit predmetom ove analize.

[22]Jakovčević, D. op.cit., str. 145-146.

Graf 1. HNB - Klasični prezentacijski okvir

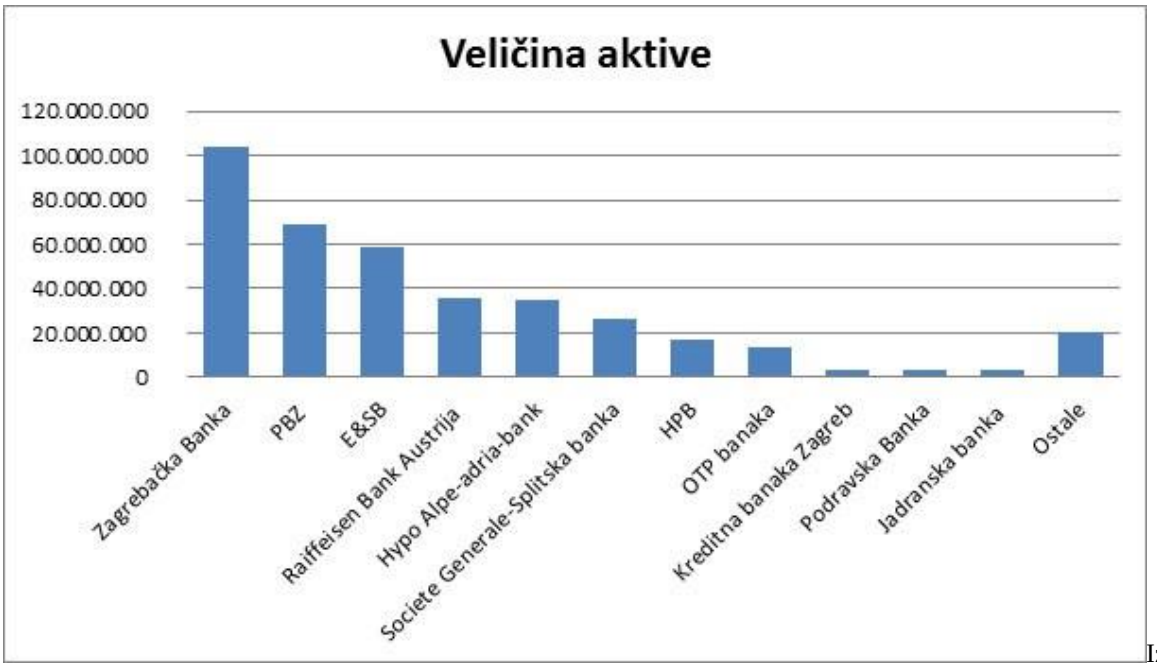


Izvor: HNB

Iz samog grafa uz cikličnu komponentu vremenske serije možemo uočiti padajući trend kod stanovništva, trgovačkih društva i državnih jedinica u razdoblju od 10 godina.

Što se tiče koncentracije banaka po županijama broj poslovnih jedinica smanjio se u 9 županija, dok se u njih 5 povećao. Do najvećeg smanjenja točnije za 7 poslovnih jedinica došlo je u Osječko-baranjskoj županiji. Visinom smanjenja (za 4 poslovne jedinice) slijedila je Zagrebačka županija i Grad Zagreb, koji očekivano ima najveći udio u ukupnom broju poslovnica od 23,7%. Najznačajniji porast broja poslovnih jedinica imala je Splitsko-dalmatinska županija – za šest, zbog povećanja kod tri banke. Osim navedenih županija, još su samo dvije županije sa značajnim udjelom u broju poslovnih jedinica – Primorsko-goranska i Istarska (svaka po 8,6%). Samu koncentraciju po županijama jasnije prikazuje graf u nastavku na kojem je uz udio poslovnih jedinica prikazan i udio bankomata z razdoblje od 2002.-2012. godine.

Graf 2. Aktive banaka



Izvor: http://finance.hr/analiza-hrvatskog-bankarskog-sektora/

Koncentracija samog bankarskog sektora mjerena koeficijentom koncentracije temeljem ove veličine za c1 iznosi 26,59%, c2 iznosi 44,19%, a c3 59,17%. Što prevedeno znači da najveća banka drži preko jedne četvrtine samog sektora, a prve tri sudionice zauzimaju nešto manje od 60% aktive ukupnog bankarskog sektora Republike Hrvatske. Navedeno ukazuje na višu sektorsku (industrijsku) koncentriranost. U praksi se često koristi Herfindalh-Hirshmanov indeks (HHI) na razini cijelog sustava. Koncentracija mjerna tim indeksom, u odnosu na 2011., na kraju 2012. i dalje pokazuje umjerenu razinu,. Sve su vrijednosti HHI-a porasle. Najviše je porasla vrijednost HHI za neto kredite za 33 jedinice tj. na 1472. Nešto je manje porasla vrijednost HHI-a za imovinu, te je iznosila 1427, a za depozite je porasla najmanje i iznosi 1443.Osvrnimo se sad na profitabilnosti samih banaka i stope jamstvenog kapitala (SJK). Napomenimo da su pojedine zbog loših poslovnih rezultata na intervenciju HNB-a proglasili stečaj i podnijele pozive za obeštećenje svojih deponenata. U samoj tablici prikazani su navedeni podaci iz čega možemo vidjeti da je 12 banaka zabilježilo negativne poslovne rezultate. Zanimljiva je činjenica da je koeficijent korelacije između dobiti i stope jamstvenog kapitala negativan i iznosi na -0,057 što ukazuje na blago negativno kretanje ova dva faktora.[23]

[23]http://finance.hr/analiza-hrvatskog-bankarskog-sektora/

Tablica 6. Dobit banaka

Naziv	Dobit(tis.)	SJK
Zagrebačka Banka	887.582	23,63
PBZ	845.559	21,75
E&SB	482.709	17,41
Raiffeisen Bank Austrija	364.355	18,3
Hypo Alpe-adria-bank	256.975	30,19
OTP banaka	100.072	17,63
Societe Generale-Splitska banka	96.028	14,89
HPB	94.063	16,04
Istarska kreditna banka Umag	17.246	13,96
Kreditna banaka Zagreb	16.090	17
Imex Banka	10.263	15,25
Štedbanka	8.643	15,4
Podravska Banka	8.129	16,83
Jadranska banka	7.249	14,68
Slatinska Banka	4.997	17,09
Samoborska Banka	1.299	12,77
Banco Popolare Croatia	934	14,12
Banka Splitsko-Dalmatinska	455	16,83
BKS Banka	-5.334	14,14
Tesla Šted banka	-5.923	20,76
Primorska banka	-9.480	34,94
VABA	-12.699	12,16
Nava banka	-15.130	22,18
Veneto Banka	-16.202	10,22
Partner Banka	-17.706	18,85
Karlovačka banka	-25.511	26,83
Kentbank	-29.249	16,44
Banka Kovanica d.d.	-57.695	9,17
Croatia banka	-67.211	40,2
Centar Banka	-76.250	99,89

Izvor: http://finance.hr/analiza-hrvatskog-bankarskog-sektora/

4.5. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR)

Hrvatska banka za obnovu i razvitak financiranja utemeljenje i razvoj malih i srednjih poduzeća kroz niz kreditnih programa. Programi kreditiranja provode se izravno i/ili putem poslovnih banaka, po modelu podjele rizika ili po modelu podređenog duga, a uvjeti kreditiranja ovise o namjeni, vrsti i području ulaganja. Ciljevi koje HBOR želi ostvariti kroz kreditne programe su razvoj poduzetničkih pothvata, jačanje konkurentnosti obrta, malih i srednjih poduzeća, ravnomjeran regionalni razvoj, otvaranje novih radnih mjesta, te podrška poduzećima prilikom izlaska na nova inozemna tržišta.

U 2014. godini malim i srednjim poduzećima u okviru kreditnih programa odobreno je 728 kredita u iznosu 2,1 milijardi kuna (tablica 9).

Tablica 7: Pregled odobrenih kredita za mala i srednja poduzeća po grupama kredita HBOR-a u 2013. i 2014. godini

Programi kreditiranja HBOR-a	2013.			2014.		
	Broj odobrenih kredita	Ukupan iznos odobrenih sredstava (mil. kn)	Prosječan iznos kredita (mil. kn)	Broj odobrenih kredita	Ukupan iznos odobrenih sredstava (mil. kn)	Prosječan iznos kredita (mil. kn)
Krediti za MSP na području od **posebne državne skrbi i otocima za poljoprivredu**	122	205,8	1,7	113	267,0	2,4
Krediti za MSP za **utemeljenje** poduzetništva i **razvoj** poduzetništva	403	1.293,7	3,2	311	730,1	2,3
Krediti za MSP za **turizam**	73	576,5	7,9	58	445,1	7,7
Krediti za MSP za financijsko **restrukturiranje**	38	131,6	3,5	4	4,2	1,1
Krediti za MSP za **izvoz**	108	437,2	4,0	95	363,0	3,8
Krediti za MSP za **obrtna sredstva**	336	857,9	2,6	147	291,5	2,0
UKUPNO	**1.080**	**3.502,7**	**3,2**	**728**	**2.100,9**	**2,9**

Izvor: HBOR – Hrvatska banka za obnovu i razvitak, 2015.

Tijekom 2014. godine HBOR je nastavio poticati poduzetnike na nova ulaganja, odnosno na pokretanje novog investicijskog ciklusa, održavanje i poboljšavanje likvidnosti, te je nastavio s mjerama koje su započete i pokazale se uspješnima – sniženje kamatnih stopa za 1 postotni

bod za nova ulaganja u poljoprivredi i ribarstvu, turizmu, industriji, zaštiti okoliša i energetskoj učinkovitosti, te model 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[24].

[24]HBOR – Hrvatska banka za obnovu i razvitak, 2015.

5. KREDITIRANJE MALIH PODUZEĆA NA PRIMJERU IMEX BANKE



5.1. Osnivačka, vlasnička i organizacijska struktura Imex banke

Imex banka d.d. financijska je institucija u potpunom hrvatskom vlasništvu s potpunim ovlaštenjima za sve vrste transakcija u zemlji i inozemstvu. Banka je prisutna na financijskom tržištu duže od dva desetljeća tijekom kojih je izgradila kvalitetnu strukturu klijenata širom Hrvatske. Banka posluje s najvećim privrednim subjektima u zemlji, ali i s manjim tvrtkama, obrtima i građanima kojima nudi spektar svih financijskih proizvoda i usluga.

- Početci Imex banke d.d. sežu u 1990. godinu kada je Imex trgovina d.d. osnovala štedno-kreditnu službu koja se prema važećim propisima i tada zvala Imex banka. Sama riječ Imex kratica je od riječi Import-Export, kao glavnih djelatnosti Imex trgovine d.d. Štedno-kreditna služba Imex banka od svog osnutka radila je s najvećim pravnim osobama u cijeloj Hrvatskoj, te konstantno poslovala s dobiti i stalnim rastom.
- 1995. godine štedno-kreditna služba po svom obimu poslovanja, depozitima i klijentima, prerasla je poslovanje štedno-kreditne službe, te je iz tog razloga Imex trgovina d.d. osnovala novu banku pod istim nazivom, Imex banka d.d. Kako je štedno-kreditna služba u prvih pet godina ostvarila veliki porast kapitala i veliku depozitnu bazu, od same registracije Imex banka d.d. dobila je ovlaštenje za obavljanje svih bankarskih poslova uključujući i poslove s inozemstvom.

Od svog osnutka Banka posluje s dobiti, a likvidnost (kunska i devizna) kategorije su o kojima se prioritetno vodi računa i bez rezerve na prvo mjesto stavlja sigurnost raspolaganja novcem, te ispunjenje obveza u zemlji i inozemstvu. Politika Banke bila je i ostala strogo poštivanje kriterija vezanih za kreditne i druge rizike, pa makar i po cijenu umjerenijeg, ali zato stabilnog rasta. Iz tog razloga bilanca Banke rasla je kontinuirano iz godine u godinu.

Po kriterijima efikasnosti poslovanja Banka je rangirana u sam vrh najefikasnijih banka u Hrvatskoj. Tako je 2002. godine Banka dobila vrijedno priznanje od strane britanskog stručnog časopisa Finance Central Europe kao najuspješnija banka u Hrvatskoj po pokazatelju prinosa na aktivu. 2003. godine banka je dobila nagradu Prva Hrvatska kuna, te je svrstana među 1% hrvatskih tvrtki koje su istodobno najveće, najprofitabilnije i najproduktivnije.

Banka značajan dio poslovanja ostvaruje i s građanstvom kojem nudimo spektar svih bankarskih proizvoda i usluga. Izniman rast kreditnih plasmana i štednje najbolje svjedoče o ugledu koji je Banka stekla dugogodišnjim stabilnim poslovanjem i stalnim inovacijama proizvoda.

Imex banka d.d. posluje s najvećim privrednim subjektima u zemlji kao i s manjim tvrtkama, obrtima i građanima, kojima nudi spektar svih financijskih proizvoda i usluga.

- Tradicija poslovanja prisutna na financijskom tržištu već duže od dva desetljeća.
- 19 poslovnica diljem zemlje.
- Zapošljava 155 djelatnika.
- Hrvatsko vlasništvo.

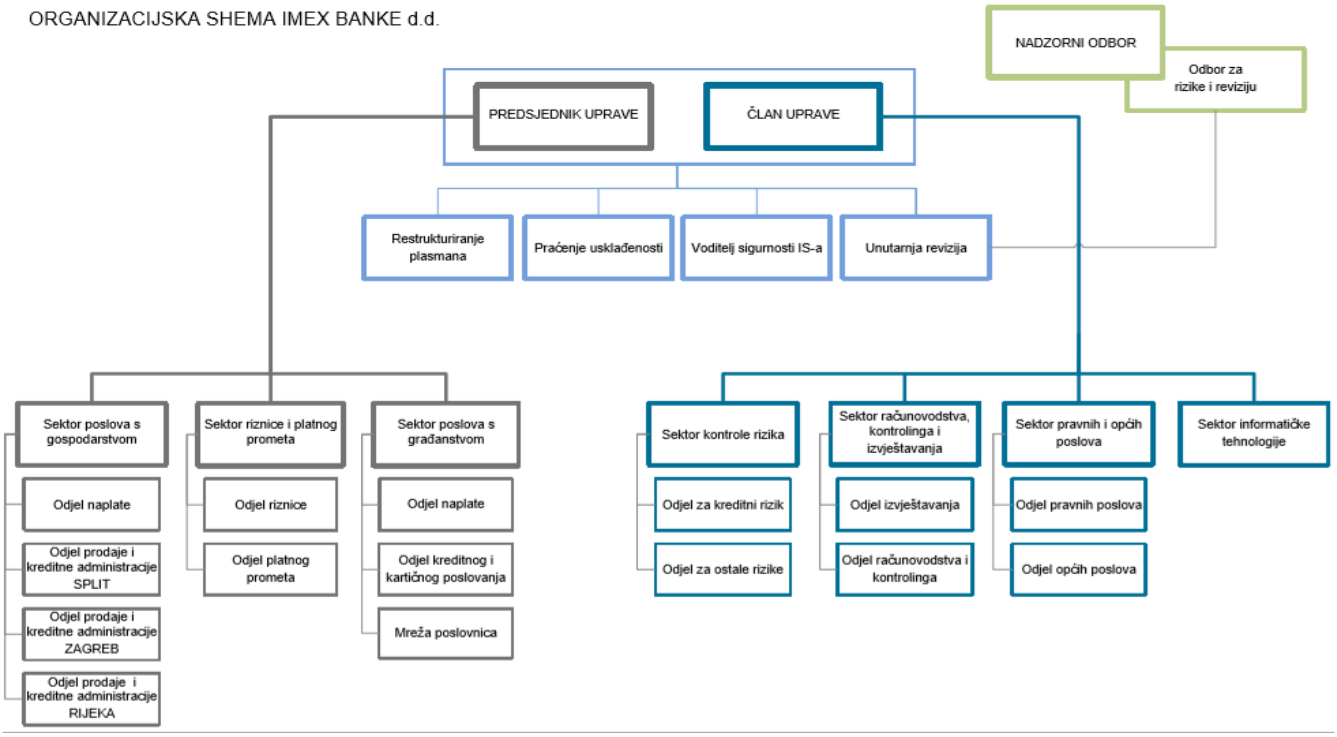
Banka je već godinama rangirana u sam vrh najefikasnijih banaka u Hrvatskoj, a uz visoku efikasnost u poslovanju. Posebnu brigu vodi o brzini i kvaliteti usluge, uz naglašeno dobar odnos prema klijentima i uvijek prisutnu savjetodavnu ulogu Banke.

Kao banka u hrvatskom vlasništvu, poseban naglasak daje konkurentnosti i napretku hrvatskog gospodarstva, zbog čega posebno podupire hrvatsku proizvodnju i izvoznike.

Banka danas zapošljava 155 djelatnika u 19 poslovnica i teži postati nacionalna banka s poslovnom mrežom u svim dijelovima zemlje. U tijeku je otvaranje brojnih poslovnica u cijeloj Hrvatskoj, čime se želi približiti pogodnosti proizvoda i usluga svim građanima,

tvrtkama i obrtima, te opravdati povjerenje klijenata koji su u Imex banci prepoznali najbolju hrvatsku banku u hrvatskom vlasništvu.

Organizacijska shema 1.



5.2. Kratkoročni krediti gospodarstva

- Imex banka odobrava kratkoročne kredite s rokom dospijeća do jedne godine
- Krediti služe za financiranje tekuće poslovne djelatnosti, odnosno za prevladavanje tekuće nelikvidnosti.

Kredit za likvidnost

- Rok dospijeća: do 3 mjeseca
- Način povrata: jednokratno po dospijeću
- Obračun kamate: mjesečni

Služi za prevladavanje kratkoročnih potreba za likvidnošću u slučajevima kada korisnik kredita u kratkom roku očekuje priljeve koji su adekvatan izvor povrata kredita. Kredit se primjerice može koristiti za isplatu plaća, plaćanje dobavljača i sl.

Kredit za obrtna sredstva

- Rok dospijeća: do 12 mjeseci
- Način povrata: u anuitetima, ratama ili jednokratno po dospijeću
- Obračun kamate: mjesečni

Kreditom za obrtna sredstva pružamo maksimalnu kvalitetu u financiranju potreba za obrtnim sredstvima kao financijskom osnovom za namjensko obavljanje dnevnih aktivnosti.

Krediti za obrtna sredstva služe za financiranje tekućeg poslovanja korisnika (nabava repromaterijala i trgovačke robe, financiranje proizvodnje u tijeku, jačanje tekuće likvidnosti) kao i financiranje uvoza kroz pokriće otvorenih akreditiva, plaćanje inozemnim dobavljačima i sl.

Okvirni kredit po transakcijskom računu

- Rok dospijeća: do 12 mjeseci
- Način povrata: priljevima na poslovni račun korisnika
- Obračun kamate: mjesečni, samo na iskorišteni iznos kredita

Ovaj proizvod služi za financiranje povremenih potreba za održavanjem likvidnosti, kao i onih za dodatnim obrtnim sredstvima. Korisnik ugovara željeni iznos kredita s rokom korištenja do 12 mjeseci kao dopušteno prekoračenje po transakcijskom računu. Omogućeno je jednostavno povlačenje potrebnih likvidnih sredstava dok se povrat ostvaruje priljevima na poslovni račun korisnika.

5.2.1. Uvjeti i procedura odobravanja kratkoročnih kredita

Kreditni prijedlog mora imati svoj broj, pod kojim je on obrađivan, radi provjere HNB-a. Struktura kreditnog prijedloga definirana je kako slijedi (primjer zahtjeva dat je u prilogu 1.).

I. OSNOVNE INFORMACIJE O KLIJENTU:

- Naziv
- Adresa sjedišta
- MB

- OIB
- Godina osnivanja
- Djelatnost
- Transakcijski račun kod banke
- Uprava (npr. Zastupa društvo pojedinačno i samostalno)
- Vlasnička struktura (naziv i % udjela)
- Broj zaposlenih
- Broj tekućih računa otvorenih kod Banke

II. KREDITNI PRIJEDLOG

U ovom dijelu definira se vrsta izloženosti, iznos/valuta, novi plasman/obnova/reprogram, rok i način otplate, kamatna stopa i naknada, iznos plasmana/ kolateral(%), kolateral, instrumenti osiguranja.

III. UKUPNA IZLOŽENOST KLIJENTA PREMA BANCI NA DAN

III.1. Izloženost povezanih osoba s klijentom

Potrebno je definirati instancu, na koju ide plasman.

1. **Kreditna komisija:** Najčešće se koristi za male plasmane, može odobriti direktor sektora gospodarstva i rizika.
2. **Kreditni odbor:** (najčešća instanca) od povjerenika kreditnog odbora, uglavnom je to osoba iz uprave. Može odobriti direktor sektora rizika, pravnih poslova, građanstva, (bilo koji drugi koga oni odrede).
3. **Uprava:** Ako je klijent loš ili pobija izloženost, treba dobiti suglasnost uprave.
4. **Nadzorni odbor:** Izloženost u odnosu na temeljni kapital: 10%, 15%, 20%, 25%. Npr. Da je izloženost pala ispod 20% pa se nakon nekog vremena vraća preko 20%, opet će trebati nadzorni odbor. Izloženosti moraju biti odgovarajuće, jer HNB ih može kazniti ako nisu.

IV. OPIS ZAHTJEVA KLIJENTA

Osnovne instrumente osiguranja koji se traže od zajmoprimca su:

- Bjanko mjenica firme
- Zadužnica firme
- Zadužnica vlasnika

V. OPIS ZAHTJEVA KLIJENTA

U ovom dijelu iznosi se opis poslovanja, dosadašnji odnos sa klijentom, kakvo je bilo poslovanje sa bankom, jeli bilo ikakvih problema s bankom.

VI. UREDNOST KLIJENTA U OTPLATI OBVEZA PREMA BANCI

U ovom dijelu prezentira se koliko je klijent dužan trenutno, koliko mu je novaca uplaćeno, od čega se sastoji kredit(glavnica + kamata). Ako se kredit vraća u roku od 30-60 dana za njih se kaže da su to dobri krediti, a do 90 dana to su loši krediti. Krediti se klasificiraju u A(dobri krediti, nema nikakvog troška, banka ih naziva kreditima kod kojih nema rezervacija.) B1, B2, B3(loši krediti) C(najlošiji krediti).

Ocjena HROK-a također je bitna, pokazuje u koliko vremena podnosi otplatu. Ocjene su od 1-5. Ako je npr. ocjena 3, smatra se da ti krediti nisu dobri.

VII. VALUTNO INDUCIRANI KREDITNI RIZIK

VIII. TRANSAKCIJSKI RAČUN KLIJENTA

Podaci o žiro računu. Bon 1 ovdje nije obvezan, samo Bon 2. Ovdje se navodi koliko klijent koristi ukupno transakcijskih računa.

IX. ANALIZA PRIMARNIH IZVORA OTPLATE

IX/1. OCJENA REJTINGA KLIJENTA

Ocjena na osnovi posljednjih godišnjih financijskih izvještaja za određenu godinu

Ocjena na osnovi godišnjih financijskih izvještaja za prethodnu određenu godinu

Npr. ocjena 2,16 (loš kredit) ocjene su od 1-5.

IX/2. OSNOVNI FINANCIJSKI POKAZATELJI

Poslovni prihod, EBITDA (najvažniji pokazatelj, iz kojega se vidi koliko se može vraćat kredit), Neto radni kapital, Dug(EBITDA), Koeficijent zaduženosti, Koeficijent opće likvidnosti, Dani naplate potraživanja od kupaca, Dani plaćanja prema dobavljačima, Dani vezivanja zaliha, CAPEX (koliko je uložio sredstava u poslovanje firme), ROA, ROE.

IX/3. KRATKOROČNI I DUGOROČNI PLANOVI KLIJENTA

U ovom dijelu prezentira se promjena poslovanja u razdoblju trajanja kredita(plasman). Uglavnom to je nemoguće u praksi precizno predvidjeti, s većom izvjesnošću jedino do godinu dana.

IX/4. ZAKLJUČAK

Ovaj dio donosi kreditnu ocjenu.

X. PRIJEDLOG

U ovom dijelu kreditni referent iznosi svoje mišljenje što bi bilo dobro za potencijalnog zajmoprimca.

Ako smatra da je zahtjev u redu, treba ga odobriti i poslati ga u daljnju proceduru za odobrenje.

5.3. Financijska analiza i pregled poslovanja

5.3.1. Financijski pregled

Banka je u 2016. godini ostvarila gubitak u iznosu od 5.362 tisuća kuna, što je smanjenje gubitka za 40.619 tisuća kuna u odnosu na prethodnu godinu.

Prihodi od kamata u 2016. godini utvrđeni su u visini od 87.746 tisuća kuna i manji su za 26.070 tisuća kuna (22,91 %) u odnosu na kamatne prihode ostvarene u 2015. godini. Troškovi od kamata u 2016. godini utvrđeni su u visini od 40.881 tisuću kuna i manji su za 23.431 tisuću kuna (36,43 %) u odnosu na kamatne troškove ostvarene u 2015. godini. Neto kamatni prihod u 2016. godini iznosio je 46.865 tisuća kuna i manji je za 2.639 tisuća kuna (5,33 %) u odnosu na 2015. godinu.

Nekamatni prihodi u 2016. godini utvrđeni su u visini od 11.598 tisuća kuna i manji su za 23.237 tisuća kuna (66,71%) u odnosu na nekamatne prihode ostvarene u 2015. godini. Nekamatni troškovi u 2016. godini utvrđeni su u visini od 9.060 tisuća kuna i veći su za 3.572 tisuće kuna (65,09%) u odnosu na nekamatne troškove ostvarene u 2015. godini. Neto nekamatni prihod u 2016. godini iznosio je 2.538 tisuća kuna i manji je za 26.809 tisuća kuna (91,35 %) u odnosu na 2015. godinu.

Opći administrativni troškovi u 2016. godini utvrđeni su u visini od 42.831 tisuću kuna i veći su za 4.556 tisuća kuna (11,90 %) u odnosu na 2015. godinu.

Za troškove umanjenja vrijednosti i rezerviranja za gubitke u 2016. godini Banka je izdvojila 11.933 tisuće kuna što je za 74.623 tisuće manje nego u prethodnoj godini.

5.4. Plasmani banke

Ukupni plasmani i potencijalne obveze na dan 31.12.2016. godine iznose 1.715.702 tisuća kuna i bilježe smanjenje od 15,5% u odnosu na prethodnu godinu. Nastavno se daje tablicu strukture portfelja po poslovnim sektorima (tablica 1.) koja je podjeljena na pravne osobe (rezidenti pravne osobe, rezidenti investicijski i mirovinski fondovi), stanovništvo (rezidenti fizičke osobe i obrtnici) i ostali (nerezidenti koji pripadaju sektoru MFI-a u EU i ostali nerezidenti) data je u tablici 9.

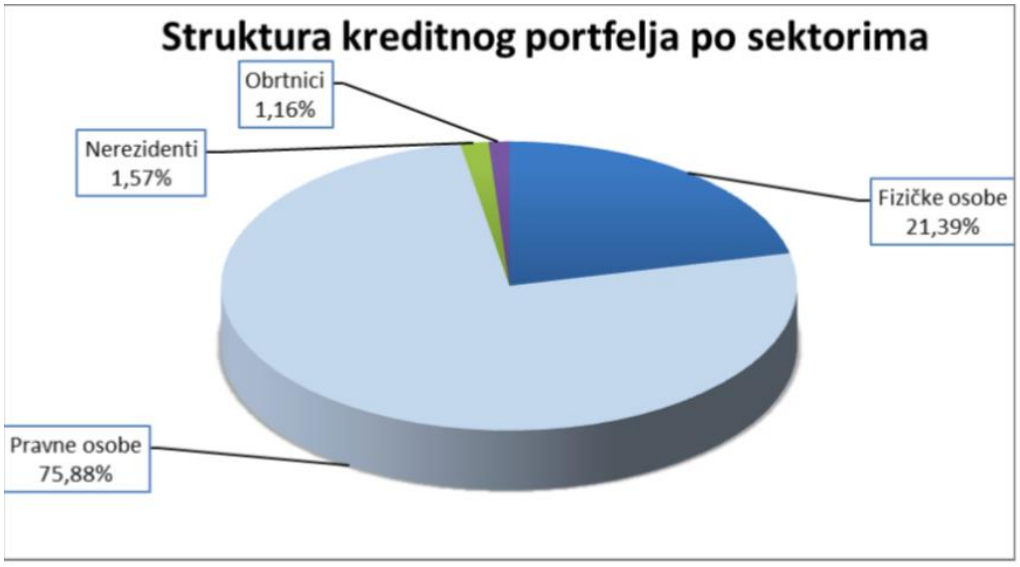
Tablica 8. Struktura ukupnih plasmana i potencijalnih obveza po poslovnim sektorima (u 000 kn)

POSLOVNI SEKTOR	Bruto izloženost	% od BI
PRAVNE OSOBE	1.403.602	81,81%
STANOVNIŠTVO	282.794	16,48%
OSTALI	29.307	1,71%
TOTAL	1.715.702	100,00%

Smanjenje ukupnih plasmana i potencijalnih obveza prati smanjenje kredita i potraživanja od 91.275 tisuća kuna (7,98%) u odnosu na prethodnu godinu. Uzrok navedenog smanjenja kreditne aktivnosti je uz općeniti pad na tržištu i činjenica da se Banka do studenog 2016. nalazila u fazi rane intervencije. Banka je u kreditnom poslovanju i dalje najvećim dijelom orijentirana na pravne subjekte.

Od ukupnih kredita (izuzev kamatnih prihoda) 84,28% odnosi se na kredite pravnim osobama, a 13,70% na kredite fizičkim osobama. Detaljna sektorska struktura kreditnog portfelja prikazana je na grafu 4.

Graf 3. Struktura kreditnog portfelja po sektorima



S obzirom na namjenu kredita i koncentracijskom riziku izloženosti prema istovrsnim poslovima, najveći udio odobrenih kredita se odnosi na kredite za obrtna sredstva i ostale kredite što je vidljivo iz tablice 9.

Tablica 9. – Vrsta i namjena kredita (u 000 kn)

	Bruto iznos	Udio
Ostali krediti	378.939	31,47%
Krediti za obrtna sredstva	255.985	21,26%
Udjeli u sindiciranim kreditima	113.367	9,41%
Gotovinski nenamjenski krediti bez zaloga	93.247	7,74%
Gotovinski nenamjenski krediti uz zalog	82.188	6,83%
Krediti za građevinarstvo	68.104	5,66%
Krediti za investicije	66.787	5,55%
Krediti za turizam	48.488	4,03%
Stambeni krediti	29.076	2,41%
Krediti za poljoprivredu	19.998	1,66%
Obratni repo krediti	14.393	1,20%
Prekoračenja po transakcijskim računima	11.647	0,97%
Hipotekarni krediti	8.637	0,72%
Lombardni krediti	6.248	0,52%
Krediti za izvršena plaćanja s osnove garancija i drugih jamstava	3.032	0,25%
Faktoring	2.568	0,21%
Krediti po kreditnim karticama	1.026	0,09%
Krediti za automobile	392	0,03%
Ukupno	**1.204.122**	100,00%

Rizik koncentracije u vidu kreditnog rizika sagledava se sa više aspekta, a osim izloženosti prema jednoj ili grupi povezanih osoba, značajna je i izloženost prema gospodarskim djelatnostima gdje je definiran interni limit izloženosti od 30%. Prema gospodarskim djelatnostima, najveći udio u ukupnim plasmanima i potencijalnim obvezama odnosi se na djelatnost građevinarstva (21,67%), te na djelatnost trgovine na veliko i malo (9,07%) što je u skladu s propisanim internim ograničenjem ukupnih plasmana i potencijalnih obveza prema jednoj gospodarskoj djelatnosti. Osim navedenih djelatnosti 18,39% se odnosi na HNB dok se 16,11% odnosi na plasmane stanovništvu. Najznačajnije promjene temeljene na koncentraciji prema gospodarskim djelatnostima u odnosu na prošlu godinu date su u tablici 11.

Tablica 10. – Promjene koncentracije prema gospodarskim djelatnostima (u pp)

Djelatnost	Promjena
Strane osobe	-9,05
Finacijsko posredovanje	-4,05
Opskrba vodom, gosp.otpadom	-2,91
HNB	3,17
Stanovništvo	6,25
Javna uprava.; obv.soc.osig.	6,88

Promatrajući koncentracijski rizik sa aspekta geografskog područja vidljivo je da se većina klijenata nalazi na području Grada Zagreba (37,91%), Splitsko-dalmatinske županije (28,77%) i Zagrebačke županije (11,22%) te navedena tri geografska područja obuhvaćaju 77,9% ukupne izloženosti.

6. ZAKLJUČAK

Pojam „poduzetništvo“ se definira na različite načine. Značajna je podjela definicija koje preferiraju „poduzetništvo“ kao aktivnost koja nije povezana s gospodarskom djelatnošću te definira neke ljudske osobine. Druge i najčešće vrste definicija opisuju poduzetništvo kao gospodarsku djelatnost koja kombiniranjem različitih činitelja ima za posljedicu određeni rezultat. Dijalektički gledano, nužno je funkcionalno prožimanje obiju vrsta definicija. Nema gospodarskog razvoja bez kreativnosti i inovativnosti koje su glavne odrednice definicije poduzetništva u širem smislu te riječi. Mnoge su poduzetničke karakteristike. Optimalan odnos karakteristika svakog poduzetnika čini ga jedinstvenim. Tako su neki kreativniji, neki uporniji, neki obrazovaniji, ali zajedničko im je to da im upravo taj i takav odnos daje jedinstvenost koja se u konačnici prepoznaje i realizira na tržištu. Sve ideje i planove koje je poduzetnik zamislio, bez ulaganja nije moguće realizirati pa im je potrebna pomoć u dodatnom financiranju, najčešće obliku kreditiranja.

Promatramo s aspekta poduzetništva, jasno je i da su banke u stalnom procesu poduzetničkih poduhvata, međutim, one su vrlo rijetko male, dapače, priroda poslovanja zahtjeva da raspolažu i manipuliraju sa što većim iznosom kapitala i prometa. No, budući da raspolažu najskupljim proizvodom na svijetu, preuzimaju visoke rizike, toliko visoke da je upravljanje rizikom okosnica čitavog bankarskog poslovanja i, kao što se može primjetiti u primjeru Imex banke, okupacija su svakog poslovnog odjela, čak i upravnog te nadzornog odbora. Taj rizik moguće je umanjiti diversifikacijom ponude proizvoda za svoje komitente, od sasvim novih i inoviranih proizvoda pa do poboljšanih ili prilagođenih već poznatih oblika kreditnog financiranja.

U Imex banci, osim ponude uobičajenih i inoviranih kredita, vrlo često svojim potencijalnim kreditnim dužnicima preporučuju kreditne linije u suradnji s HBOR-om i HAMAG-ove kreditne programe za kreditiranje mikro poduzeća jer nude pogodnije uvjete za vrlo specijalizirane segmente poduzetnika. Ove kredite i preferiraju budući da ta vrsta partnerstva s državnom bankom umanjuje njihove rizike poslovanja. Nakon stanovništva, segment trgovačkih društava je najzastupljeniji u izloženosti kreditima, a to je više nego dobar motiv za produbljivanje suradnje s poduzetnicima kako bi pružili stabilniju i tolerantniju potporu i plodonosniju perspektivu još uvijek mladome, ali i odvažnome poduzetničkome duhu u gospodarstvu Republike Hrvatske.

LITERATURA

Knjige:

1. Jović, S. (1990): Bankarstvo, 1990., Naučna knjiga, Beograd
2. Katunarić, A. (1988) : Banka, principi i praksa jednog poslovanja, Centar za informacije i publicitet, Zagreb
3. Kuvačić, N.: „Poduzetnička biblija“, Beretin, Split, 2005.god
4. Marković, I. (2000): Financiranje-teorija i praksa financiranja trgovačkih društava , Rrif, Zagreb
5. Nikolić N., Pečarić M. (2007).: Osnove monetarne ekonomije, Naklada Protuđer, Split
6. Rose, P.S. (2003): Menadžment komercijalnih banaka, Mate, Zagreb
7. Van Horne, J. C. (1993): Financijsko upravljanje i politika - financijski menedžment, Mate, Zagreb

Izvori s interneta:

1. Financijski klub raspoloživo na: http://finance.hr/analiza-hrvatskog-bankarskog-sektora/

2. Hrvatska narodna banka (HNB) raspoloživo na: https://www.hnb.hr/temeljne-funkcije/monetarna-politika/instrumenti/obvezna-pricuva

3. Hrvatska banka za obnovu i razvitak raspoloživo na : https://www.hbor.hr/start-up-zene-mladi-inovatori/

4. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije raspoloživo na: http://www.hamagbicro.hr/javni-poziv-prema-programu-poticanja-ulaganja-uvlasnicki-kapital-inovativnih-subjekata-malog-gospodarstva/

5. Limun.hr raspoloživo na: http://limun.hr/main.aspx?id=10366&Page=3
6. Wikipedia raspoloživo na: http://hr.wikipedia.org/wiki/Poduzetni%C5%A1tvo

SAŽETAK

Poduzetništvo danas postaje sve više specifična poslovna ali i osobna filozofija. Poduzetan je onaj koji se zna i hoće prihvatiti čega u pravo vrijeme, koji je snalažljiv, vješt u praktičnoj provedbi ideja.

Kredit je kao i poduzetnik povijesna determinanta, od primitivne robne razmjene do suvremenih bankarskih oblika financiranja. Kako bi poduzetnik funkcionirao, unatoč i zbog svoje okoline i uvjeta u kojima djeluje, važno je da stvara, a da bi stvarao treba mu novac. Bankarski kredit je dugo vremena najtraženiji, najzastupljeniji i najbolje poznat oblik financiranja, stoga se razvio velik broj njegovih oblika, koji se mogu naći u ovom radu.

Imex banka jedna je od većih domaćih banaka koja kontinuirano radi na razvoju i unapređenju kreditnih potencijala i rizika. Osobito je značajna suradnja s državnim agencijama i bankama kojima se povećava pristupačnost kredita poduzetnicima, osobito onima koji pokreću gospodarstvo: obrtnicima te malim i srednjim poduzetnicima.

„Biti poduzetnik znači živjeti nekoliko godina na način na koji nitko ne želi kako bi mogao provesti ostatak života na način na koji većina ne može."

Ključne riječi: poduzetništvo, kredit, financiranje

SUMMARY

Today, entrepreneurship is becoming a very specific business and personal philosophy.

An Entrepreneur iss a person who knows what to do and when to do it, along with being resourceful and skilled in the practical implementation of ideas. A loan, much ass an entrepreneur himself, is a historical determinat, from primitive commodity exchange to modern banking forms of financing. In order for an entrepreneur to function (despite and because of their environment and the conditions they work in), it's important that they create and to create, they need money.

Bank loan has long been the most sought-after, best-known from of financing, thus, a large number of its respective forms has been developed (which can be found in this paper).

Imex bank is one of the largest domestic banks that has continuously been working on developing and improving credit potential and risk. Cooperation with state agencies and banks

is particularly important, especially the ones that „move to economy“: sole entrepreneurs and small/medium businesses.

„Being an entrepreneur means living a few years in a way that nobody does. He wants to spend the rest of his life in a way that most can not. "

Key words: entrepreneurship, credit, financing

POPIS TABLICA

Tablica 1. Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2010. do 2014. godine.....23

Tablica 2. Veličina poduzeća i ukupan prihod, zaposlenost i izvoz u 2013. i 2014.godini 24

Tablica 3. Prosječan broj zaposlenih i produktivnosti u malim poduzećima od 2010. do 2014. godine.....26

Tablica 4. Konvencionalna analiza za ocjenu boniteta klijenta.....28

Tablica 5. Skupina pokazatelja za ocjenu financijskog položaja klijenta.....30

Tablica 6. Dobit banaka.....36

Tablica 7. Pregled odobrenih kredita za mala i srednja poduzeća po grupama kredita HBOR-a u 2013. i 2014. godini.....37

Tablica 8. Struktura ukupnih plasmana i potencijalnih obveza po poslovnim sektorima.....44

Tablica 9. Vrsta i namjena kredita.....45

Tablica 10. Promjene koncentracije prema gospodarskim djelatnostima.....46

POPIS GRAFIKONA

Graf 1. HNB- Klasični prezentacijski okvir.....34

Graf 2. Aktiva banaka.....35

Graf 3. Struktura kreditnog portfelja po sektoru.....44

POPIS SLIKA

Slika 1. Struktura zaposlenih, ukupnog prihoda i izvoza prema veličini poduzeća u 2014. godini.....25

Slika 2. Procedura o donošenju kreditne odluke.....32

PRILOG

Prilog 1