Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj od 2011. do 2015.

Maleta, Antea

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2019

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:124:901510

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 SPLIT

ZAVRŠNI RAD

Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj od 2011. do 2015.

Mentorica: doc. dr. sc. Marija Šimić Šarić **Studentica: Antea Maleta, 5160375**

Split, rujan, 2019.

SADRŽAJ

1. UVOD 1

1.1. Problem istraživanja 1

1.2. Cilj i svrha rada 2

1.3. Izvori podataka i metode istraživanja 2

1.4. Doprinos istraživanja 3

1.5. Sadržaj i struktura rada 3

2. POJAM MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA I NJIHOVA ULOGA U GOSPODARSTVU 4

2.1. Kriterij za definiranje malih i srednjih poduzeća 4

2.2.Oblici organiziranja SME sektora 7

2.3. Uloga i važnost malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu 8

3. IZVORI FINANCIRANJA 10

3.1. Vrste financiranja 11

3.2. Izvori financiranja SME u Hrvatskoj 12

3.2.1. Bankarski krediti 13

3.2.2. Mikrofinanciranje i kreditne linije 14

3.2.3. Vladini programi poticaja i subvencioniranih kreditnih linija 16

3.2.4. Fondovi rizičnog kapitala 17

3.2.5. Poslovni anđeli 20

3.3. Financijska sredstva iz fondova Europske unije 22

3.3.1. Kohezijska politika 23

3.3.2. Sporazum o partnerstvu između Republike Hrvatske i Europske komisije 26

4. ANALIZA FINANCIRANJA MALIH I SREDJIH PODUZEĆA U HRVATSKOJ OD 2011. -2015. 28

4.1. Analiza financiranja putem banaka 28

4.2. Analiza financiranja mikrokreditiranjem i kreditnim linijama 30

4.3. Analiza financiranja fondovima rizičnog kapitala 32

4.4. Analiza financiranja putem poslovnih anđela 33

4.5. Vladini programi poticaja i subvencioniranih kreditnih linija 35

4.5.1. HBOR 37

4.5.2. Poticanje razvoja ženskog poduzetništva 41
5. ZAKLJUČAK 44
LITERATURA.....46
POPIS SLIKA 49
POPIS TABLICA 49
POPIS GRAFIKONA.....49
SAŽETAK.....50
SUMMARY.....51

1. UVOD

1.1. Problem istraživanja

Sektor malih i srednjih poduzeća SME (engl. *small and medium entrprises*) obuhvaća većinu poduzeća u Hrvatskoj i predstavlja jedan od najvažnijih sektora gospodarstva. Europski parlament (Kratki vodič u Europskoj uniji, 2019.) je u sklopu vijesti o planu financiranja ulaganja u SME dao podatak da čak 99 posto europskih tvrtki čine mala i srednja poduzeća, a dvije trećina radnih mjesta odlazi na privatni sektor. Tim podatkom može se uvidjeti važnost SME u cjelokupnom gospodarstvu. Sektor malih i srednjih poduzeća nije zamjena za velika poduzeća niti ima namjeru preuzeti njihov posao, naprotiv SME teži suradnji i nadopuni u poslovima koji su za takva poduzeća efikasnija i fleksibilnija.

Definicija malih i srednjih poduzeća je različita, ovisno od zemlje do zemlje. U Hrvatskoj, prema Zakonu o računovodstvu koje se može iščitati iz Narodnih novina (120/2016), mala i srednja poduzeća su sva ona poduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenika, aktiva im je manja od 150 milijuna kuna te su im prihodi manji od 300 milijuna kuna.

Veličine malih i srednjih poduzeća daju veliku prednost u odnosu na velika kada se govori o raznim promjenama na tržištu. Zbog svoje važnosti u ukupnom gospodarstvu SME je prepoznat od strane Europske unije, pa tako i Republike Hrvatske, kao sektor kojemu se treba dati puno više pažnje.

Unatoč tome što doprinose rastu gospodarstva, uz pojam malih i srednjih poduzeća vežu se brojni problemi. Ploh (2017.) tvrdi da je jedan od najvećih problema pristup izvoru financiranja, posebno u banko-centričnom financijskom sustavu kakav je hrvatski. Financiranje poduzeća iziskuje detaljno poznavanje financija, ali i svih okolnih radnji, informaciju podataka potrebnih za donošenje odluka kako bi se ostvarilo što profitabilnije upravljanje financijama.

1.2. Cilj i svrha rada

Cilj rada je definirati mala i srednja poduzeća te ukazati na njihovu važnost u gospodarstvu. Također, cilj rada je i prikazati izvore financiranja te analizu istih u razdoblju od 2011. do 2015.

1.3. Izvori podataka i metode istraživanja

Završni rad napravljen je na temelju prikupljanja i analize sekundarnih izvora podataka. Sekundarni izvori podataka dostupni su u znanstvenoj i stručnoj literaturi vezanoj uz izvore financiranja malog i srednjeg poduzeća. Sve znanstvene metode koje su se koristile pri izradi ovog rada opisane su u nastavku.

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 kompilacije: Postupak preuzimanja rezultata znanstveno-istraživačkog rada, odnosno tuđih opažanja, stavova i zaključaka.

Komparativna metoda: Metoda koja podrazumijeva uspoređivanje činjenica.

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 klasifikacije: Podjela općega pojma na posebne, u okviru opsega pojma.

1.4. Doprinos istraživanja

Analiza izvora financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj doprinijet će boljem razumijevanju malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, njihovoj ulozi u gospodarstvu te bitnosti upoznavanja kako tradicionalnih izvora financiranja, tako i alternativnih. Analiza bi trebala pokazati kakva je situacija bila u prošlim godina te bi se iz te analize trebali izvesti zaključci koji su potrebni za napredak u budućnosti kada se govori o financiranju SME sektora.

1.5. Sadržaj i struktura rada

Rad se sastoji od pet poglavlja. U prvom dijelu definiran je problem i predmet istraživanja. Opisani su ciljevi rada te su navedene metode korištene pri izradi ovog rada.

Drugi dio rada bavi se pojmom malih i srednjih poduzeća. Također, u drugom dijelu detaljno je objašnjen značaj i uloga malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj.

Treći dio donosi jasan pregled izvora financiranja malih i srednjih poduzeća. Navedeni su oblici financiranja koji se u teoriji navode kao mogući izvori financiranja te su obrađeni svi oblici financiranja koji stoje na raspolaganju malim i srednjim poduzećima.

U četvrtom dijelu prikazana je statistička i grafička analiza financiranja malih i srednjih poduzeća u razdoblju od 2011. do 2015. u Hrvatskoj.

Posljednji dio daje zaključke donesene iz prethodne analize. Na kraju rada nalazi se popis bibliografskih jedinica na temelju kojih je napravljen ovaj završni rad.

2. POJAM MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA I NJIHOVA ULOGA U GOSPODARSTVU

2.1. Kriterij za definiranje malih i srednjih poduzeća

Kriteriji za razvrstavanje subjekata u sektoru malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj definirani su Zakonom o računovodstvu (Narodne novine br. 109/07, 54/13.) i Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva (Narodne novine br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13). Poduzetnici (poduzeća), u smislu Zakona o računovodstvu, razvrstavaju se na male, srednje i velike ovisno o

1. iznosu ukupne aktive,
2. iznosu prihoda te
3. 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.

Srednji poduzetnici su oni koji prelaze barem dva od tri uvjeta za male poduzetnike, ali ne prelaze dva od sljedećih uvjeta:

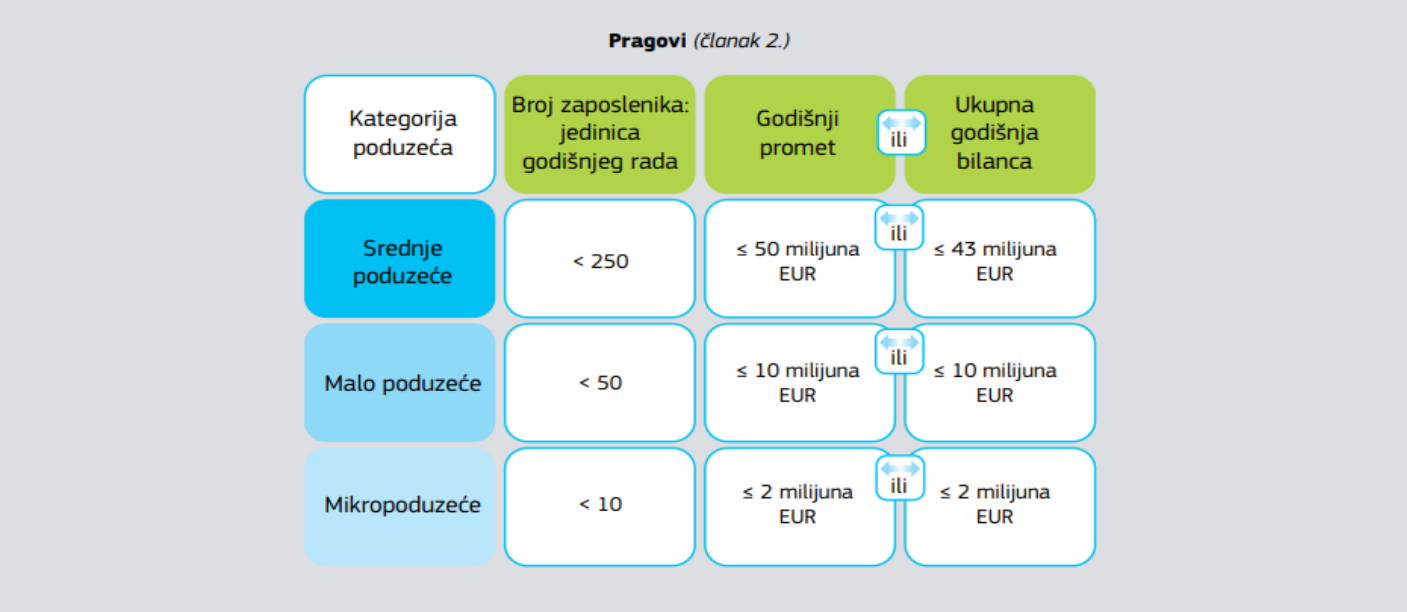
- ukupna aktiva 130.000.000,00 kuna,
- prihod 260.000.000,00 kuna,
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine: 250.

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

Potrebno je napomenuti da mikro, srednja i mala poduzeća prema Zakonu o računovodstvu ne smiju prijeći dvije od triju graničnih vrijednosti kako bi bili razvrstani kao takvi, dok velika

poduzeća moraju prijeći dva od triju navedenih graničnih pokazatelja kako bi bila klasificirana kao velika.

Prema veličini, Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva razlikuje mikro, male i srednje subjekte malog gospodarstva, a pragove se može vidjeti u idućoj skici preuzetoj iz *Vodiča za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća (2005.).*



Slika 1: Pragovi za definiranje poduzeća prema veličini

Izvor: Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća (2005.)

Kod Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva uvjet prosječnog broja radnika tijekom poslovne godine obvezan je uvjet, dok po pitanju iznosa ukupne aktive i ukupnih prihoda poduzeće mora zadovoljiti jedan ili drugi uvjet.

Dalje, Vodič (2005.) navodi i objašnjava kako poduzeće može na temelju izračuna odrediti zadovoljava li različite pragove utvrđene u definiciji MSP-ova. Na temelju izračuna poduzeće može biti :

- *neovisno poduzeće (najčešća kategorija),*
- *partnersko poduzeće,*
- *povezano poduzeće.*

Neovisno je poduzeće ako zadovoljava sljedeće kriterije:

- potpuno je neovisno, odnosno nema udjele u drugim poduzećima; i niti jedno drugo poduzeće u njemu nema udjela;
- ili posjeduje manje od 25 % kapitala ili glasačkih prava (ovisno što je više) u jednom ili više drugih poduzeća;
- i/ili vanjski partneri posjeduju više od 25 % kapitala ili glasačkih prava (ovisno što je više) u poduzeću (Vodič za korisnike, 2005.).

Partnersko poduzeće podrazumijeva sljedeće uvjete:

- poduzeće ima udio od 25 % ili više kapitala ili glasačkih prava u drugom poduzeću i/ili drugo poduzeće ima udio koji je jednak ili veći od 25 % u predmetnom poduzeću;
- poduzeće nije povezano s drugim poduzećem. To znači, između ostalog, da glasačka prava poduzeća u drugom poduzeću (ili obrnuto) ne premašuju 50 %.

Dva ili više poduzeća povezana su ako među njima postoji jedan od ovih odnosa:

- jedno poduzeće ima većinu glasačkih prava dioničara ili članova u drugom poduzeću;
- jedno poduzeće ima pravo imenovati ili smijeniti većinu članova upravnog, upravljačkog ili nadzornog tijela drugog poduzeća;
- jedno poduzeće ima vladajući položaj u odnosu na drugo poduzeće na temelju ugovora sklopljenoga s tim poduzećem ili na temelju odredbe njegova statuta;
- jedno poduzeće ima, na temelju dogovora, isključivu kontrolu nad većinom glasačkih prava dioničara ili članova u tom poduzeću.

Tipičan primjer povezanog poduzeća jest društvo kći koje je u potpunom vlasništvu. Ako takva vrsta odnosa nastane na temelju vlasništva jednog pojedinca ili više njih (koji djeluju zajednički), uključena poduzeća smatraju se povezanim poduzećima ako posluju na istom tržištu ili susjednim tržištima.

2.2.Oblici organiziranja SME sektora

Prema Vidučić (2012.) poduzetnici mogu poslovati kao:

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

Definicije pojedine organizacije su sljedeće[1]:

Trgovac pojedinac - Zakon o trgovačkim društvima (NN 111/93, 34/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13 – dalje: ZTD) definira trgovca pojedinca kao fizičku osobu koja samostalno obavlja gospodarsku djelatnost u skladu s propisima o obrtu i upisana je u sudskom registru kao trgovac pojedinac. Fizička osoba koja posluje u skladu s propisima o obrtu može tražiti da se upiše u sudski registar kao trgovac pojedinac ako njen godišnji prihod prelazi svotu od 2 milijuna kuna, a dužna je zatražiti upis u sudski registar ako joj godišnji prihod prelazi svotu od 15 milijuna kuna.

Javno trgovačko društvo - trgovačko društvo u koje se udružuju dvije ili više osoba radi trajnog obavljanja djelatnosti pod zajedničkom tvrtkom, a svaki član društva odgovara vjerovnicima društva neograničeno i solidarno cijelom svojom imovinom. Član društva ne može bez suglasnosti ostalih članova raspolagati svojim udjelom u društvu.

Komanditno društvo (k.d.) - trgovačko društvo u koje se udružuju dvije ili više osoba radi trajnog obavljanja djelatnosti pod zajedničkom tvrtkom, od kojih najmanje jedna odgovara za obveze društva neograničeno i solidarno cijelom svojom imovinom (komplementar), a najmanje jedna odgovara za obveze društva samo do iznosa određenog imovinskog uloga u društvo (komanditor).

[1] definicije citirane iz pojmovnika Hrvatske obrtničke komore

Dioničko društvo (d.d.) - trgovačko društvo kapitala u kojemu članovi (dioničari) sudjeluju s ulozima u temeljnom kapitalu podijeljenom na dionice. Dioničko društvo može osnovati i samo jedna osoba, odnosno društvo može imati i samo jednog dioničara. Dioničko društvo je pravna osoba koja pravnu osobnost stječe upisom u sudski registar. Društvo odgovara za svoje obveze svom svojom imovinom. Dioničari ne odgovaraju za obveze društva. Temeljni akt dioničkog društva je statut, njime se uređuje unutarnji ustroj društva.

Društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.) - najčešći je oblik trgovačkog društva u Hrvatskoj. Društvo s ograničenom odgovornošću trgovačko je društvo u koje jedna ili više pravnih ili fizičkih osoba ulažu temeljne uloge s kojima sudjeluju u unaprijed ugovorenom temeljnom kapitalu. Temeljni ulozi ne moraju biti jednaki. Nijedan osnivač ne može pri osnivanju preuzeti više temeljnih uloga, ali ih kasnije može steći. Poslovni udjeli ne mogu se izraziti u vrijednosnim papirima.

Gospodarsko interesno udruženje (GIU) - pravna je osoba koju osnivaju dvije ili više fizičkih i pravnih osoba da bi olakšale i promicale obavljanje gospodarskih djelatnosti koje čine predmete njihovog poslovanja, ali tako da ta pravna osoba za sebe ne stječe dobit.

2.3. Uloga i važnost malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu

A. Bistričić i sur. (2011.) u svom radu navode da je malo gospodarstvo najveći pokretač razvitka gospodarstva u svakoj zemlji. Drugim riječima, najvažniji segment gospodarstva u Hrvatskoj kao i u svakom suvremenom gospodarstvu su mala poduzeća.

Autori u radu također daju i par bitnih uloga malog i srednjeg gospodarstva. Prvenstveno mala i srednja poduzeća mogu predstavljati potencijalni izvor stvaralačke energije koja rezultira boljoj dinamici hrvatskog gospodarstva. Veoma značajnu ulogu imaju kod zapošljavanja. Autori navode da ovakva poduzeća otvaraju najveći broj radnih mjesta. Velika prednost ovog segmenta gospodarstva je njegova izuzetna elastičnost, odnosno vrlo se brzo prilagođava promjenama.

Važnost malih i srednjih poduzeća može se vidjeti kroz još nekoliko činjenica koje su istaknuli autori u svom radu:

- SME potiče privatno vlasništvo i poduzetničke sposobnosti,

- SME potiče inovacije i popunjava tržišne niše,
- SME povećavaju konkurentske pritiske te na taj način promoviraju ekonomsku efikasnost.

Ćelić (2017.) smatra da je značaj malih i srednjih poduzeća najzanimljiviji s aspekta cjelokupne ekonomije. Također, u svom radu navodi 3 osnovna razloga zbog kojih SME ima ključnu ulogu u razvoju zemalja. Prvi razlog je da su SME više radno intenzivna i imaju veću vjerojatnost da će pravednije raspodijeliti dohodak nego velika poduzeća. Mala i srednja poduzeća doprinose učinkovitijoj alokaciji resursa u zemljama koje su u razvoju te pomažu apsorpciji produktivnih resursa na svim razinama ekonomije. (prema Hobohm, 2001.)

Ćelić (2017.) također u radu navodi 4 ključna doprinosa malih poduzeća tržišnom gospodarstvu.

Prvi doprinos je usmjeren ka procesu tehnološkim promjenama. Zatim, doprinos se može vidjeti i u stvaranju zdrave konkurencije između poduzeća. Zadnja dva bitna doprinosa vezana su za povećavanje radnih mjesta kao i za bogatstvo ponudbenih sadržaja, naročito na domaćem tržištu. (prema Širola i Iskra, 2014.)

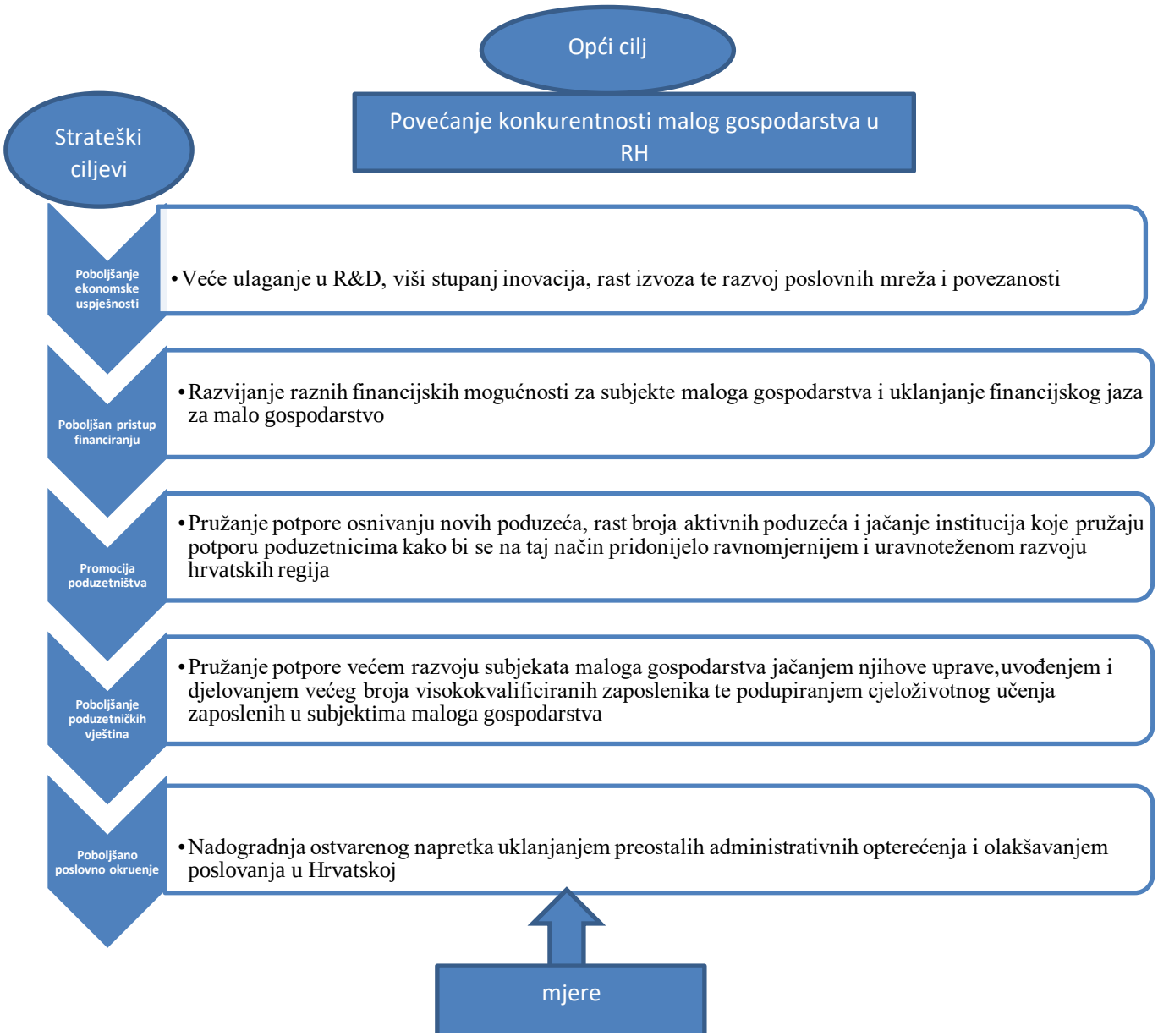
Ploh (2017.) u svom radu navodi institucionalne aktere u Republici Hrvatskoj koji su zaduženi za formuliranje, donošenje te implementaciju odluka u sektoru malih i srednjih poduzeća, a to su redom: Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta, Hrvatska banka za obnovu i razvitak, Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, Hrvatska udruga poslodavaca, Hrvatska gospodarska komora, Hrvatska obrtnička komora, Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva te Europska banka za obnovu i razvoj.

Mjere koje provodi Hrvatska usmjerenih ka razvoju poduzetništva sve je više. Godine 2013. donesena je nova „Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013. - 2020.“ gdje je posebna pažnja usmjerena na sektor malog gospodarstva i podizanje konkurentnosti.(MINPO (Ministarstvo poduzetništva i obrta, 2013)

Navedena Strategija navodi:

- jedan opći cilj,
- 5 strateških ciljeva,
- niz mjera za ostvarenje tih ciljeva.

Sljedeća slika prikazuje cilj, strateške ciljeve te mjere donesene Strategijom razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013. – 2020.



Slika 2: Ciljevi i mjere za povećanje konkurentnosti

Izvor: Izrada autora na temelju Strategije razvoja malog poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013.-2020.

3. IZVORI FINANCIRANJA

Orsag (2015.) definira izvore sredstava kao sve pravne i fizičke osobe od kojih poduzeće može pribavljati sredstva bilo koje namjene i za bilo koje razdoblje. Izvori sredstava mogu biti banke, određene institucije, fondovi, ali u manjoj mjeri dobavljači, kupci, zaposlenici, država i sl. Izvori financijskih sredstava su izvori od kojih poduzeća pribavljaju samo novčana sredstva, a izvori financiranja su sva pribavljena sredstva potrebna za poslovanje.

3.1. Vrste financiranja

Vrste financiranja mogu se podijeliti prema (Šarlija, 2008.):

- roku raspoloživosti izvora,
- porijeklu,
- vlasništvu.

Prema roku raspoloživosti izvora, financiranje se dijeli na kratkoročno, srednjoročno i dugoročno financiranje. Ponekad se dijele samo na kratkoročne i dugoročne. (Šarlija, 2008.)

Kratkoročno financiranje podrazumijeva financiranje unutar jedne godine. Koristi se za financiranje kratkotrajne imovine, odnosno obrtnih sredstava. Javlja se kod kratkotrajnih potreba za likvidnošću. (Šarlija, 2008.)

Srednjoročno financiranje odnosi se na vremenski rok od 1 do 5 godina, dakle izvori su dostupni unutar tog roka, a koristi se za ulaganje u amortizaciju (ulaganje u opremu, strojeve i sl.). (Šarlija,2008.)

Dugoročno financiranje obuhvaća sva financiranja koja su dulja od 5 godina. Izvori kod takvih financiranja traju dugo i raspoloživi su dulje od 5 godina. Marković (2000.) navodi da izvori kod dugoročnog financiranja mogu biti ročni i neročni. Ročni podrazumijevaju rok dospijeća u razdoblju duljem od pet godina (tu podrazumijevamo dugoročne kredite, kapital koji je priskrbljen emisijom obveznica itd). Neročni nemaju rok dospijeća, nego su trajno raspoloživi (dionički kapital od emisije redovitih i povlaštenih dionica itd.).

Oni predstavljaju temeljni kapital poduzeća i koriste se za razvoj poduzeća. (Šarlija 2008.)

Prema porijeklu financiranje je podijeljeno u dvije skupine (Vidučić, 2006.):

- vanjsko financiranje i
- unutarnje financiranje.

Vanjski (eksterni) izvori financiranja su razni krediti, emisije vrijednosnica itd., dok unutarnje (interne) izvore poduzeća čine dobit, amortizacija, vrlo unovčiva imovina, mjenice, čekovi, rezerve te pričuve. (Vidučić, 2006.)

Izvori financiranja prema vlasništvu također se dijele u dvije skupine (Šarlija, 2008.):

- tuđe i
- vlastite izvore.

Vlastiti izvori (dionički kapital, partnerski ulozi) su izvori koji nemaju rok dospijeća i ne postoji obveza vraćanja te se koriste za ulaganje u neki subjekt na neodređeno vrijeme. S druge strane, tuđi izvori su oni koji se koriste za financiranje i dugoročnih i kratkoročnih ulaganja te se oni moraju u određenom roku vratiti. Vlastiti nasuprot tuđih izvora financiranja imaju neke prednosti, a i nedostatke. (Šarlija, 2008.)

Vukičević (2006.) tvrdi sa su prednosti financiranja iz vlastitih izvora: veća masa neto poslovnog rezultata, nema obveza vraćanja sredstava, veći financijski i kreditni kapacitet i veća poslovna i financijska samostalnost. Dok su nedostaci financiranja iz vlastitih izvora: viši troškovi financiranja, viši troškovi pribavljanja financijskih sredstava, nemogućnost korištenja financijske poluge, ograničenost vlastitih izvora.

3.2. Izvori financiranja SME u Hrvatskoj

Ploh (2017.) u svom radu navodi da se razvijenost nekog financijskog sustava može najbolje vidjeti kroz brojnost financijskih posrednika i sudionika financijskih tržišta. Prema podacima (CEPOR, 2018.) raspoloživost različitih vrsta izvora financiranja, pokretanja, rasta i razvoja poduzetničke aktivnosti u Hrvatskoj vrlo je ograničena. Hrvatska se može opisati još uvijek kao zemlja uz dominantno prisustvo kredita banaka i kreditnih linija te Vladinih programa poticaja i

subveniranja kreditnih linija. Neformalni oblici financiranja poput poslovnih anđela i rizičnog kapitala još uvijek su nedovoljno razvijeni.

Ploh (2017.) u svom radu daje objašnjenje zbog čega su u Hrvatskoj izuzetno dominantni krediti banaka kao glavni izvor financiranja. Hrvatska pripada banko-centričnom sustavu u kojem dominiraju banke, a poduzeća i stanovništvo ovisni su o njihovim kreditima. U takvim financijskim sustavima vrijednosni papiri imaju sekundarni karakter te su gospodarstva ovisna o financiranju putem kredita. Budući da mala i srednja poduzeća imaju najveći udio u ukupnom broju poduzeća, bankovni kredit postaje najvažniji eksterni izvor financiranja tih poduzeća.

Autor navodi da gotovo sve banke u Hrvatskoj imaju posebne odjele za mala i srednja poduzeća gdje nude kratkoročne, dugoročne kredite te posebne kreditne programe u suradnji s ministarstvom, državnim agencijama, jedinicama lokalne samouprave i međunarodnim financijskim institucijama.

Osim kredita, mala i srednja poduzeća posežu najčešće ka kreditnim unijama te Vladinim programima poticaja i subvenciranja kreditnih linija koji se navode kao dominantni izvori financiranja. (CEPOR, 2018.)

CEPOR (2018.) navodi i dva (alternativna) izvora financiranja koja su pogodnija za rizičnije faze poduzetničkog pothvata, a to su poslovni anđeli i rizični kapital.

3.2.1. Bankarski krediti

Marković (2000.) u svojoj knjizi objašnjava pojam bankarskog kredita. Bankarske kredite daju banke i druge financijske organizacije. Oni se mogu otplaćivati u jednakim i nejednakim anuitetima (kvartalno, polugodišnje, godišnje) ili jednakim periodičnim ratama. Moguće je da se ugovara i jednokratno vraćanje kredita – ukupne glavnice i kamate što je rjeđa praksa. Otplata ovih kredita prilagođava se likvidnosti i solventnosti korisnika kredita zbog čega je ovo kreditiranje fleksibilan način financiranja, budući da se kredit prilagođava potrebama korisnika. Bankarski krediti većinom imaju dospijeće u rasponu od 3 do 5 godina. Općenito, njihova je kamatna stopa viša od kamatne stope na kratkoročne kredite. Ta se kamatna stopa može odrediti na dva načina. Prvi je da se koristi fiksna kamata kroz cijelo kreditno razdoblje, a drugi je

primjenom promjenjive kamate koja se mijenja ovisno o promjenama temeljne kamatne stope. Glavna prednost srednjoročnog bankarskog kredita je prilagodljivost s obzirom na to da su kreditor i dužnik u izravnoj vezi pa se uvjeti kredita tijekom pregovora mogu prilagođavati potrebama dužnika.

Prema izvješću o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj (2016.), bankarski krediti predstavljaju prevladavajući oblik financiranja poduzetničke aktivnosti u Hrvatskoj.
Također, izvješće navodi sljedeće podatke. Tržište koje je namijenjeno malim i srednjim poduzećima je izuzetno razvijeno što znači da većina banaka ima različite vrste kredita namijenjene isključivo za mala i srednja poduzeća. Neki od tih kredita su: krediti za financiranje izvoza, investicijski krediti, građevinski krediti, hipotekarni krediti itd.
Osim kredita, banke u ponudi imaju i dodatne linije financiranja koja se temelje na raznim poslovnim suradnjama. Te suradnje mogu biti s ministarstvom, jedinicama lokalne samouprave, gradovima, županijama te međunarodnim financijskim institucijama. Odobravanje dugoročnih i kratkoročnih kredita posljednjih godina za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj se uglavnom temeljilo po uvjetima objašnjenim u nastavku. (CEPOR, 2016.)

Kod dugoročnih kredita maksimalan iznos kredita nije ograničen i ovisi o kreditnoj sposobnosti klijenta kao i o konkretnom investicijskom projektu. CEPOR (2016.) navodi da su krediti uglavnom dizani od 37.000,00 kn pa na više iznose. Kamata kod dugoročnih kredita je dogovorna, a osiguranje mogu biti mjenice, zadužnice, depoziti.
S druge strane, kod kratkoročnih kredita maksimalan iznos za kredit je 150.000,00kn, a početni iznosi kreću se oko 10.000,00 kn. Iznos ovisi o kreditnoj sposobnosti klijenta. Kamata je dogovorna, a trajanje iznosi 12 mjeseci. Osiguranje može predstavljati depozit, zalog vrijednosnih plasmana, mjenice i zalog komisionih plasmana. (CEPOR, 2016.)

3.2.2. Mikrofinanciranje i kreditne linije

Kreditne unije su financijske institucije sa sjedištem u RH čije se poslovanje temelji na ostvarenju zajedničkog financijskog interesa članova kreditne unije bez ostvarivanja profita, slično kao blagajne uzajamne pomoći. (Središnji državni portal, 2018.)

Nositelji mikrofinanciranja u Hrvatskoj su kreditne linije koje djeluju u više od 100 zemalja svijeta i pružaju različite usluge, prije svega kreditne i depozitne. Mikrokreditne usluge koriste: samozaposlene i nezaposlene osobe, mikropoduzeća koji imaju problema sa dobivanjem financijskih sredstava za svoj poduzetnički pothvat. Osim što pruža kreditiranje, mikrofinanciranje nudi i edukaciju. Uspoređujući model mikrofinanciranja u Hrvatskoj i međunarodnu praksu može se vidjeti nerazvijenost mikrofinanciranja u Hrvatskoj u odnosu na razvijena financijska tržišta u kojima djeluje mnogo takvih institucija (CEPOR, 2016.). U Hrvatskoj su kreditne unije Zakonom o kreditnim unijama (Narodne novine, br. 141/06, 25/09, 90/11) iz 2011. godine zamijenile štedno-kreditne zadruge. Restriktivne odredbe Zakona, prije svega definiranje teritorijalnog načela i smanjen broj djelatnosti, onemogućile su prilagodbu većeg broja financijskih institucija novoj zakonskoj regulativi. Kreditna sredstva za poslovanje su prepolovljena budući da zbog ograničenje teritorijalnog načela po kojem je prebivanje na području iste jedinice područne (regionalne) samouprave uvjet za članstvo u kreditnoj uniji gotovo se prepolovilo članstvo u kreditnim unijama. Kreditiranje je omogućeno samo obrtnicima i fizičkim osobama te je ukinuto obavljanje platnog prometa.. Također, određeni broj zadruga nije bio kadrovski, tehnički i financijski sposoban za preoblikovanje za novi način rada kao kreditna unija što je, uz navedena ograničenja koje je donio Zakon o kreditnim unijama iz 2011. godine, utjecalo na značajno smanjenje broja preoblikovanih štedno-kreditnih zadruga u kreditne unije (CEPOR, 2012.).

Još 2010. godine prema Istraživanju o stanju mikrofinanciranja u Hrvatskoj koje je proveo CEPOR ukazano je na par problema koji utječu na slabu zastupljenost mikrofinanciranja na tržištu kapitala koja je prisutna i danas.

Rezultati istraživanja pokazali se da su glavni nedostatci :

- nedostatak garancija za kredite (60 %)

- neadekvatna ponuda bankovnih proizvoda i usluga (53 %)

- zahtjevna kreditna dokumentacija (46 %)

- previsoka kamatna stopa (34 %)

- neinformiranost korisnika o financijskim proizvodima (26 %)

3.2.3. Vladini programi poticaja i subvencioniranih kreditnih linija

Vladini programi poticaja i subvencionarnih kreditnih linija usmjereni su na mjere čiji je osnovni cilj poticati razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Hrvatskoj. Vlada Republike Hrvatske je usvojila Program poticanja poduzetništva i obrta „Poduzetnički impuls 2015.“. CEPOR (2016.) navodi da je Program poticanja poduzetništva i obrta „Poduzetnički impuls“ sastavljen od različitih mjera i instrumenata koje potiču razvoj malog i srednjeg poduzetništva. Te mjere i instrumenti usmjereni su na ostvarenje strateških ciljeva iz Programa Vlade RH za razdoblje 2011. do 2015. godine te prioritetnih ciljeva iz Strategije razvoja poduzetništva 2013. do 2020. godine. Poduzetnički impuls za 2015. godinu sadržavao je tri programska područja. Prema podatcima (CEPOR, 2016.), ukupno je dodijeljeno 2470 potpora, novčano izraženo 56 619 706,44 kn, odnosno prosječan iznos potpore je 22 922,96 kn (privremeni podatci iz 2017. do okončanja svih programa).

Također, valja spomenuti i program koji je usmjeren na poboljšanje kreditiranja poduzetništva i obrta „Kreditom do uspjeha 2014.“ koji se provodi do IV. kvartala 2018. najkasnije. Program nudi mjere povoljnog financiranja malih poduzeća i obrta kroz subvenciju kamata na poduzetničke kredite koje odobravaju poslovne banke. Cilj programa je olakšati pristup financijskim sredstvima malim poduzećima i obrtima kroz subvenciju kamata na poduzetničke kredite koje odobravaju poslovne banke (CEPOR, 2016.). Također, želi se potaknuti novo investiranje, unaprjeđenje poslovnih aktivnosti, održavanje stabilnosti poslovanja. Upravo iz ovih razloga sastavljen je Program koji se sastoji od dviju mjera: Kreditom do konkurentnosti i Kreditom do uspješnog poslovanja .

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) uvelike doprinosi poticanju pokretanja novih i razvoju postojećih malih i srednjih poduzeća. Najbrojniji korisnici HBOR-ovih sredstava su mala i srednja poduzeća kojima su u 2015.godini odobreno 2 147 kredita (oko 3,2 milijarde kuna) što predstavlja čak 94 % ukupnog broja odobrenih kredita. Uspoređujući 2015. i prethodnu godinu, u 2015. malim i srednjim poduzećima odobreno je 51 % više kreditnih sredstava te je podržan gotovo dvostruko veći broj projekata (CEPOR, 2016.). Ciljevi HBOR-a koje žele ostvariti putem kreditnih programa su sljedeći : otvaranje novih radnih mjesta, ulazak poduzeća na nova tržišta te jačanje konkurentnosti obrta, malih i srednjih poduzeća. (CEPOR, 2015.)

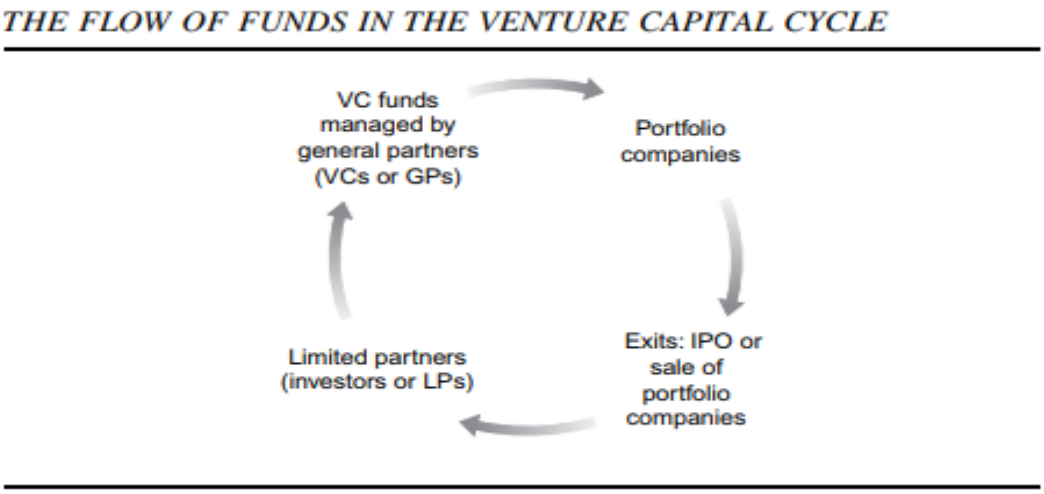
3.2.4. Fondovi rizičnog kapitala

Fondovi rizičnog kapitala (eng. *venture capital*) oblik su financiranja u kojem investitor aktivno sudjeluje u pothvatu koji se financira. Cilj je davanje kapitala tvrtkama koji nemaju dovoljno vlastitog kapitala tako da korisnik fonda može prodati udio u svrhu pozitivnog financijskog povrata u trenutku izlaska iz poduzeća (Al-suwailem, 1998.).

Rizični kapital ima pet glavnih karakteristika (Šimić, 2017.):

1. Rizični fond je financijski posrednik, ulaže direktno u portfeljna društva.
2. Rizični fond ulaže samo u privatne tvrtke. To znači da se nakon što se investiraju, poduzeća ne mogu odmah trgovati na tržištu kapitala.
3. Rizični kapital preuzima aktivnu ulogu u praćenju i pomaganju tvrtki.
4. Glavni cilj rizičnog kapitala je maksimizirati svoj financijski povrat tako što izlazi iz ulaganja putem prodaje ili inicijalne javne ponude (IPO).
5. Rizični kapital ulaže u financiranje internog rasta poduzeća.

U pravilu, fond za upravljanje rizicima organiziran je kao ograničeno partnerstvo s tim da je rizični kapitalist generalni sponzor fonda, a investitori djeluju kao ograničeni partneri (Metrick, Yasuda 2011.).

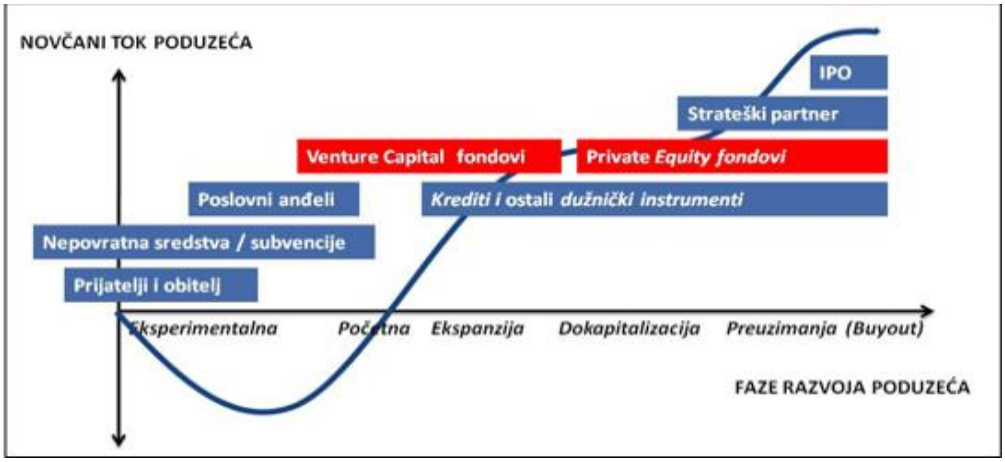


Slika 3: Proces djelovanja rizičnog kapitala

Izvor: slika preuzeta, http://ict-industry-reports.com.au/wp-content/uploads/sites/4/2013/09/2011-Book-Venture-Capital-and-Finance-of-Innovation-Metrick-Yasuda-Dec-2011.pdf (str. 4)

Investicija rizičnog kapitala je vremenski ograničena (od 3 do 7 godina najčešće). Ključna komponenta ulaganja je i prodaja investicije s ciljem visokih povrata kako za ulagače, tako i za poduzetnike.

Fondovi rizičnog kapitala (engl. *Private Equity fond*) 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. (Proseperus invest, 2017.)



Slika 4: Financiranje razvoja tvrtke prema fazama životnog ciklusa

Izvor: Prosperus, 2017. Dostupno na: http://www.prosperus-invest.hr/content/rizicni-kapital.

Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS) – hrvatska inačica fondova rizičnog kapitala započinju s radom 2011. godine kao javno-privatno partnerstvo između Vlade Republike Hrvatske i privatnog sektora. Privatni sektor čine investitori poput banaka, mirovinskih fondova, osiguravajućih društava te velikih hrvatskih tvrtki. Cilj FGS-ova je potaknuti razvoj fondova rizičnog kapitala u Hrvatskoj te omogućiti razvoj hrvatskog gospodarstva time što će se omogućiti još jedan dodatan izvor dugoročnom kapitalu. (CEPOR, 2012.)

U početku je osnovano pet FGS-ova koji su zadovoljili svim propisanim uvjetima te su dobili odobrenje za rad od Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (HANFA): *Quaestus Private Equity d.o.o.* (www.quaestus. hr), *Alternative Private Equity d.o.o.* (http://www.alternative-pe.hr/), *Nexus Private Equity Partneri d.o.o.* (http://www.nexus-pe.hr/), *Prosperus-invest d.o.o.* (www.prosperus-invest.hr), *Honestas Private Equity Partneri* (www.honestas-pe.hr) (CEPOR, 2012.). Prva investicija dogodila se već krajem 2011. godine

kada je Fond Nexus uložio 40 milijuna kuna u projekt povezan s IT sektorom, konkretno se radilo o projektu izgradnje podatkovnog centra (CEPOR, 2012.).

FGS-ovi su do srpnja 2013. godine poslovali u skladu sa Zakonom o investicijskim fondovima. U srpnju 2013. godine stupio je na snagu novi Zakon o alternativnim investicijskim fondovima kojim je uređeno poslovanje FGS-ova te su propisani uvjeti za osnivanje i rad alternativnih investicijskih fondova (AIF) i društava za upravljanje alternativnim investicijskim fondovima (UAIF), način izdavanja i otkupa udjela AIF-a te nadzor nad radom i poslovanjem UAIF-a, AIF-a, depozitora i osoba koje nude udjele u AIF-ima (CEPOR, 2014.).

U Hrvatskoj u 2014. godini djeluju četiri društva za upravljanje alternativnim investicijskim fondovima rizičnog kapitala; *Alternative Private Equity d.o.o.* ne djeluje više kao društvo za upravljanje investicijskim fondovima (CEPOR, 2016.).

U 2015. godini pokrenut je prvi regionalni fond rizičnog kapitala - **Enterprise Innovation Fund (ENIF).** Fond raspolaže s oko 40 milijuna eura. Veći dio kapitala namijenjen je ulaganjima u poduzeća u ranim fazama rasta (3 milijuna eura po poduzeću), manji dio je namijenjen početnim investicijama pojedinačne vrijednosti do 100.0000 eura. Ulaganja su usmjerena na vlasnički kapital tehnoloških poduzeća koje se nalaze u početnoj fazi na području zapadnog Balkana (obuhvaća države: Hrvatska, BiH, Makedonija, Kosovo, Crna Gora, Albanija i Srbija). Iste godine Hrvatska udruga banaka (HUB) analizirala je raspoloživost financiranja za mala i srednja poduzeća. Rezultati analize pokazuju poteškoće malih i srednjih poduzeća u pristupu kapitalu. Ono što navode kao najvažniji razlog su investicijske rupe - razlika između ulaganja prosječne vrijednosti od oko 2 milijuna kn (odnosi se na samofinanciranje poduzeća i poslovnih anđela) i ulaganja od 20 milijuna kuna (gdje počinju potencijalna ulaganja fondova rizičnog kapitala i fondova za suradnju u Hrvatskoj). Zaključak analize je da investicijsku rupu treba popuniti, a poslovanje fondova rizičnog kapitala ojačati kako bi se osnažilo i gospodarstvo kao cjelina (CEPOR, 2016.). Iako prisutan, Šimić (2015.) navodi da rizični kapital u Hrvatskoj još uvijek nema neku značajniju ulogu kao što ima u razvijenim zemljama. Neki su od razloga:

- Tržište rizičnog kapitala još uvijek nije dovoljno razvijeno,
- Poduzetnici nisu upoznati s investicijskim procesom rizičnog kapitala,
- Poduzetnici nisu sigurni koje su prednosti, a koji nedostaci ovog oblika kapitala.

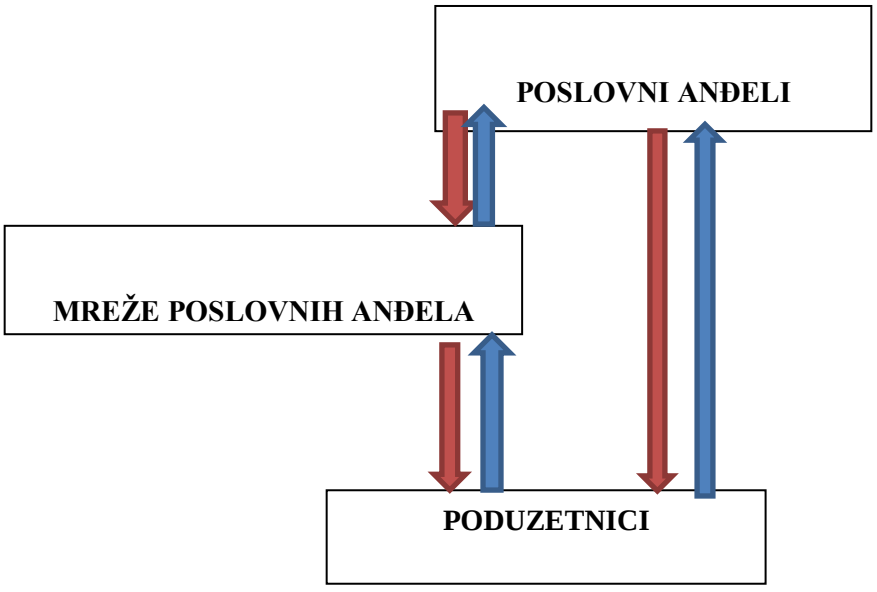
3.2.5. Poslovni anđeli

Crane (2017.) na svojim stranicama daju definiciju poslovnih anđela. Prema stranici, poslovni anđeli su osobe koje su uspješni poduzetnici, lideri tvrtki koji žele financirati *start-up* projekte visokog rizika na način da ulaze u vlasnički udio i pružaju pomoć u daljnjem razvoju i komercijalizaciji.

Poslovni anđeli (eng. *business angels*) su neformalni individualni investitori koji svojim poslovnim iskustvima i financijama pomažu *start-up* projekte na način da ulaze u vlasnički udio te pružaju pomoć kod daljnjeg razvoja[2].

Njihova je glavna uloga pružanje znanja, vještina i poslovnih kontakata. Ulažu uglavnom u sektore koje razumiju i u regije koje poznaju. Razlozi zašto ulažu svoj profit najčešće su poticanje poduzetništva, poslovna aktivnost, ali i zabava u stvaranju nove vrijednosti.

Anđeli su bogati pojedinci koji se ne žele isticati te često djeluju putem različitih mreža poslovnih anđela koje se smatraju osnovnom poveznicom između anđela i samog poduzetnika. Odnos poslovnih anđela, poduzetnika i mreže poslovnih anđela može se vidjeti iz sljedeće sheme:



Slika 5: Odnos poslovnih anđela, poduzetnika i mreže poslovnih anđela

Izvor: izrada autora

[2] Citirano iz : Zicer: Poduzetnički pojmovnik

U svijetu je ovakav oblik financiranja već dosta uhodan, dok s druge strane u Hrvatskoj postoji tek jedno udruženje poslovnih anđela - CRANE. Udruženje je osnovano 2008. zajedničkom inicijativom Hrvatska Private Equity i Venture Capital Asocijacije. (Crane, 2017.)

Vizija udruženja je postati prepoznatljiv izvor financiranja te stvoriti značajan broj novih poduzetnika dok je misija biti posrednik između ambicioznih poduzetnika koji imaju inovativne projekte i investitora koji mogu uložiti svoj novac vještine i poslovne kontakte. (Crane, 2017.)

Kriteriji za odabir projekta i realizaciju investicije (Crane, 2017.) su prije svega kvalitetan tim i snažan poduzetnik. Bitno je imati i kvalitetan opis projekta u obliku poslovnog plana ili prezentacije. Projekt bi trebao biti snažan tržišni potencijal te bi se trebala napraviti realna evaluacija projekta prije investicije. Ono što je bitno je spremnost na suradnju, odnosno spremnost poduzetnika na uključenje poslovnog anđela u svoj projekt.

Dok u teoriji ovaj način financiranja izgleda kao nešto što će prepoznati niz poduzetnika kao svoju priliku, statistike govore suprotno. Prema podatcima koje se može pronaći na stranicama CRANE udruženja, od 2008. udruženje je financiralo tek 15-ak projekata što govori da je ovakav način financiranja još u ranoj fazi.

CRANE na svojim stranicama također navodi neke od razloga nedovoljnog širenja aktivnosti poslovnih anđela u Hrvatskoj. Prije svega, razlog nalaze u slaboj educiranosti poduzetnika kao i u nedovoljno razvijenom tržištu kapitala koji bi investirali u projekte u fazi izlaska uspješnih *start-up* projekata na inozemno tržište. Također, jedan od problema je i nedostatak kvalitetnih projekata u koje bi se moglo uložiti.

Godine 2015. CRANE je objavio podatke o najbitnijim projektima koji su financirani putem poslovnih anđela. Neki od njih su :

- *offSpace* je prvi projekt realiziran kroz udrugu poslovnih anđela. Projekt podrazumijeva kreiranje određenih usluga koji su namijenjeni tvrtkama, poduzetnicima te konzultantima koje će omogućavati značajne uštede i veću efikasnost. Korištenjem *offSpace* usluga želi

se smanjiti broj zaposlenika, a istovremeno bi se trebala povećati produktivnost kao i imidž.

- *EkoVal* je projekt koji podrazumijeva tehnologiju pranja auta bez vode, odnosno suho pranje. To je potpuno nova, ekološki prihvatljiva vrsta usluge koja se primjenjuje u modernom svijetu već dulje vrijeme. Ova tehnologija ima nemjerljive komparativne prednosti u odnosu na tradicionalne načine pranja vozila.
- *Repsly*: Repsly omogućava izradu obrasca gdje svaki korisnik prikuplja podatke relevantne za njegovo poslovanje te omogućava praćenje radnika na terenu. Podržava veleprodaju i maloprodaju, prodajne uvjete i cjenike moguće je prilagoditi svakom kupcu. Ima velik broj funkcija, jednostavan je za korištenje te je već našao primjenu tvrtkama u Hrvatskoj.
- *Hipersfera*: Hipersfera se bavi razvijanjem autonomne stratosferne letjelice koja bi trebala zamijeniti satelite i zrakoplove u industriji daljinskih istraživanja. Platforma predstavlja lagane zračne brodove na visini od 33 km i stalno nadgleda određeno područje. Letjelice bi trebale biti puno jeftinije i efikasnije od dosadašnjih satelita i zrakoplova koji su namijenjeni za istraživanja.
- *Entrio* [https://www.entrio.hr/] jedinstveni je projekt jer je u njega uloženo na studentskom natjecanju Business Plan Contest koji organizira studentska udruga eSTUDENT na Ekonomskom fakultetu. Ulaganje je jedinstveno jer je ovo prvi slučaj u regiji gdje se ulaže u studente i neki njihov projekt. Entrio predstavlja mobilnu aplikaciju namijenjenu za prodaju ulaznica za manje *evente* na svim mobitelima koji imaju pristup Internetu. Ono što ga razlikuje od drugih je da nije potreban nikakav skener niti bilo kakav bar čitač kod verificiranja karata.

3.3. Financijska sredstva iz fondova Europske unije

Kada je Hrvatska ušla u Europsku uniju, povećala se dostupnost izvora financiranja s obzirom na raniji period gdje mala i srednja poduzeća nisu imala mogućnost pronaći dostatna sredstva za financiranje. Europske institucije koje pružaju sredstva malim i srednjim poduzećima su

sljedeće: Europska investicijska banka, Europska središnja banka te Europska banka za obnovu i razvoj koje su pojačale svoje aktivnosti prema malim i srednjim poduzećima. (Čelan, 2016.)

Mnoge su prednosti koje donosi ulazak u Europsku uniju kada se govori o sektoru malog i srednjeg poduzeća. Sredstva iz financijskih fondova EU omogućuju osnivanje malih i srednjih poduzeća, njihovo normalnije i sigurnije poslovanje te predstavljaju veliki značaj za poslovanje SME sektora. Budući da poduzetnicima u Hrvatskoj nisu dostatna sredstva na hrvatskom financijskom tržištu, poduzetnici moraju povući sredstva iz Europske unije. Fondovi koje stoje na raspolaganju za financiranje malih i srednjih poduzeća su : Europski fond za regionalni razvoj, Europski socijalni fond, Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj, Europski pomorski i ribarski fond te Kohezijski fond. U razdoblju od 2007. do 2013. godine, do ulaska u EU, Republici Hrvatskoj bila su na raspolaganju sredstva iz IPA-e. (Čelan, 2016.)

3.3.1. Kohezijska politika

Prema Europskoj komisiji (2013.) kohezijska politika će biti jedno od glavnih sredstava ulaganja Europske unije kako bi se ostvarili ciljevi strategije Europa 2020. U toj strategiji želi se stvoriti više radnih mjesta, smanjiti siromaštvo te riješiti pitanja vezana za klimatske promjene i ovisnosti o energiji. Tim ciljevima će se pridonijeti usmjeravanjem sredstava iz Europskog fonda za regionalni razvoj na prioritete kao što su potpore za mala i srednja poduzeća, a glavni cilj je udvostručiti potporu sa 70 na 140 milijardi eura. Kada govorimo o svim europskim strukturnim i investicijskim fondovima više će se usmjeriti pažnja na rezultate te je plan uspostaviti nove pričuve za postignute rezultate čime bi se trebali potaknuti novi i bolji projekti.

Glavni instrumenti za postizanje ciljeva kohezijske politike su: Kohezijski fond, Europski fond za regionalni razvoj te Europski socijalni fond, dok se kroz Europski pomorski i ribarski fond i Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj financiraju projekti ulaganja u ribarstvo i poljoprivredu u sklopu zajedničke poljoprivredne politike i zajedničke ribarske politike. (CEPOR 2014.)

Tablica 1: Alokacija ESI fondova za Hrvatsku za razdoblje 2014. - 2020.

Europski strukturni i investicijski fondovi	Alokacija za Hrvatsku (milijarde eur)
Kohezijski fond	2,56
Europski fon za regionalni razvoj	4,32
Europski socijalni fond	1,52
Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj	2,03
Europski fond za pomorstvo i ribarstvo	0,25
Inicijativa za zapošljavanje mladih	0,06
Ukupno	**10,74**

Izvor: CEPOR - Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2014.

Stranica Europski fondovi[3] daje pojašnjenja svakog fonda pojedinačno:

Kohezijski fond je financijski mehanizam uspostavljen 1993. godine za financiranje velikih infrastrukturnih projekata u Europskoj uniji na području prometa i zaštite okoliša. U razdoblju od 2014. do 2020. godine raspolaže sa 74,93 milijarde eura. Fond uz Europski regionalni razvojni fond financira višegodišnje investicijske programe. Aktivnosti kohezijskog fonda su potpore prema ekonomiji s niskom razinom ugljičnog dioksida, promicanje prilagodbe klimatskim promjenama i sprječavanje rizika, zaštita okoliša i promicanje učinkovitosti resursa te promicanje održivog prometa i uklanjanje uskih grla u ključnim infrastrukturnim mrežama, a dozvoljeno je financiranje do 85 % troškova projekta, s naznakom da se radi o velikim projektima (25 milijuna eura i više).

Europski fond za regionalni razvoj je strukturni fond namijenjen državama članicama EU koji pomaže jačanju ekonomske i socijalne kohezije, a služi za ulaganja u mala i srednja poduzeća, proizvodnju, jačanje turističke ponude, ulaganja u informatizaciju društva te regionalnu i lokalnu infrastrukturu. Prijavitelji su tijela državne uprave, mala i srednja poduzeća te znanstveno-istraživački sektor, a dozvoljeno je financiranje od 50 do 75 % troškova projekta. Neke od aktivnosti su: osiguranje povoljnih uvjeta za očuvanje prirode i biološke raznolikosti,

[3] Pojašnjenja citirana iz : http://europski-fondovi.eu/

unapređenje posjetiteljske infrastrukture u zaštićenim područjima, unapređenje procjene kakvoće zraka, doprinos sigurnosti opskrbe energijom te smanjivanje klimatskih promjena i jačanje konkurentnosti hrvatskog gospodarstva aktivnostima kao što su poboljšanje poslovnog okruženja, povećanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća te uvjeta za transfer tehnologije i podržavanje aktivnosti gospodarstva zasnovanog na znanju.

Europski socijalni fond je fond čiji je cilj uspostavljanje gospodarske i socijalne ujednačenosti na razini cijele Europske unije. Fond služi ostvarivanju strateških ciljeva politike zapošljavanja u europskim regijama koje su pogođene visokom stopom nezaposlenosti, odnosno integraciji skupina koje su dugotrajno nezaposlene ili na drugi način u nepovoljnom položaju na tržištu rada. Mogući prijavitelji su organizacije iz javnog, poslovnog i civilnog sektora. Aktivnosti koje se mogu financirati iz Europskog socijalnog fonda su poticanje ulaganja u ljudske resurse kroz obrazovanje, osposobljavanje i prekvalifikaciju, podrška povratku nezaposlenih među aktivnu radnu snagu, s posebnim naglaskom na dugotrajno nezaposlene, prilagodba gospodarskim promjenama, poboljšanje pristupa tržištu rada za sve nezaposlene, socijalno uključivanje osoba u nepovoljnom položaju te pružanje podrške službama za zapošljavanje. Iz ovog fonda može se financirati 50 do 85 % ukupne vrijednosti projekta.

Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj, prema Stranici za europske fondove, ima za cilj jačanje europske politike ruralnog razvoja i pojednostavljivanje njezine provedbe. Fond se financira sredstvima Zajedničke poljoprivredne politike (CAP) i pridonosi ostvarivanju ciljeva strategije Europa 2020 promicanjem održivog ruralnog razvoja u cijeloj Europskoj uniji. Pridonosi ekološkoj i teritorijalnoj ravnoteži, zaštiti klimatskih uvjeta i uvođenju inovacija u poljoprivredni sektor. Sredstvima programa mogu se koristiti poljoprivredni gospodarski subjekti, poljoprivredne organizacije, udruge i sindikati, udruge za zaštitu okoliša, organizacije koje pružaju usluge u kulturi, uključujući medije, udruge žena, poljoprivrednike, šumare i mlade. Aktivnosti su poticanje transfera znanja i inovacija u poljoprivredi, šumarstvu i ruralnim područjima, jačanje konkurentnosti svih vrsta poljoprivrede i povećanje održivosti gospodarstva, promicanje organizacije prehrambenog lanca i upravljanje rizicima u poljoprivredi, obnova, očuvanje i promicanje ekološke ovisnosti o poljoprivredi i šumarstvu, promicanje učinkovitosti resursa i pomak potpora prema niskim razinama ugljičnog dioksida i klimatski prilagodljivoj poljoprivredi, prehrani i šumarstvu, promicanje socijalne uključenosti te smanjenje siromaštva i

gospodarski razvoj ruralnih područja. Za razdoblje od 2007. do 2013. godine bilo je namijenjeno 96,4 milijarde eura. U novom financijskom razdoblju od 2014. do 2020. godine planirani proračun programa trebao bi iznositi 84,93 milijarde eura.

Europski fond za pomorstvo i ribarstvo je fond koji obuhvaća sve sektore u industriji – morsko i slatkovodno ribarstvo, akvakulturu (uzgajanje ribe, školjaka i vodenog bilja) te obradu i trgovinu ribljim proizvodima. Potencijalni prijavitelji su gospodarski subjekti i udruge u državama članicama Europske unije. Aktivnosti koje se mogu financirati iz Europskog pomorskog i ribarskog fonda su prilagodba ribarske flote, akvakultura, prerada i plasman na tržište ribljih proizvoda, ribarenje u slatkim vodama, djelovanje s ciljem ostvarivanja zajedničkog interesa cijelog EU područja, održivi razvoj ribarskih područja te tehnička pomoć za financiranje administrativnog aparata fonda. Iz ovog fonda može se financirati do 85 % ukupne vrijednosti projekta.

3.3.2. Sporazum o partnerstvu između Republike Hrvatske i Europske komisije

Sektor malog i srednjeg poduzeća prepoznao je Sporazum o partnerstvu između RH i Europske komisije za korištenje ESI fondova za rast i radna mjesta u razdoblju 2014. – 2020. kao mogućnost za stvaranje većeg broja radnih mjesta te poboljšavanje poslovne okoline. (CEPOR, 2015.)

Hrvatska bi po preporuci Europske komisije trebala poduzeti određenje mjere kako bi doprinijeli europskom cilju - povećavanju konkurentnosti kroz veću produktivnost. Europska unija je okvirno izdvojila 970 milijuna eura za ovaj cilj u razdoblju od 2014. - 2020. (CEPOR, 2015.)

CEPOR (2015.) navodi da sporazum podrazumijeva da se sa dobivenim sredstvima iz europskih strukturnih fondova poboljša konkurentnost i produktivnost malih i srednjih poduzeća te da se očekuje poslovni rast kroz različite investicije. Postoje i određeni prioriteti za povećavanje konkurentnosti poduzeća koje podrazumijeva sporazum o partnerstvu.

Neki od bitnijih su :

- unapređenje inovacija te rast poduzeća,
- povećanje broja novih poduzeća, ali i opstanak postojećih poduzeća posebice se odnosi na poduzeća koja imaju velik potencijal te su od velikog značaja za lokalnu ili regionalnu razinu,
- olakšani pristup izvorima financiranja povećavanjem ponude financiranja te uvođenje usluge podrške poslovanju.

4. ANALIZA FINANCIRANJA MALIH I SREDJIH PODUZEĆA U HRVATSKOJ OD 2011. -2015.

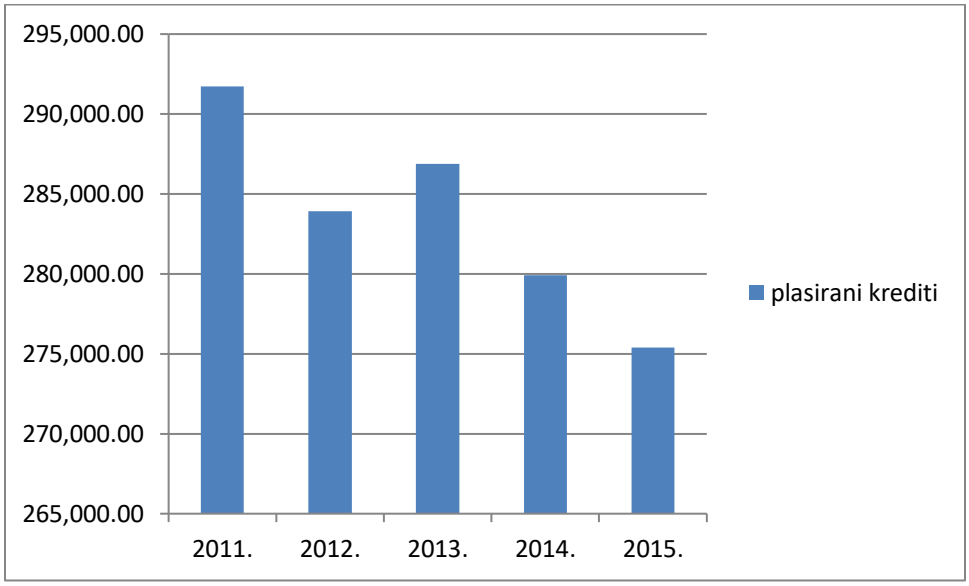
Kako bi se analiziralo financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, korišteni su kvantitativni podaci koji su javno dostupni na stranicama CEPOR-a. Analiza će biti provedena na temelju najzastupljenijih izvora financiranja malih i srednjih poduzeća.

1. Analiza financiranja putem banaka
2. Analiza financiranja mikrokreditiranjem i kreditnim linijama
3. Analiza financiranja fondovima rizičnog kapitala
4. Analiza financiranja putem poslovnih anđela
5. Analiza financiranja putem Vladinih programa poticaja i subvencioniranih kreditnih linija

4.1. Analiza financiranja putem banaka

Prema izvješću o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj (2016.) bankarski krediti predstavljaju prevladavajući oblik financiranja poduzetničke aktivnosti u Hrvatskoj.

Sljedeći grafikon prikazuje vrijednost danih kredita od strane banaka u razdoblju od 2011. do 2015. godine.

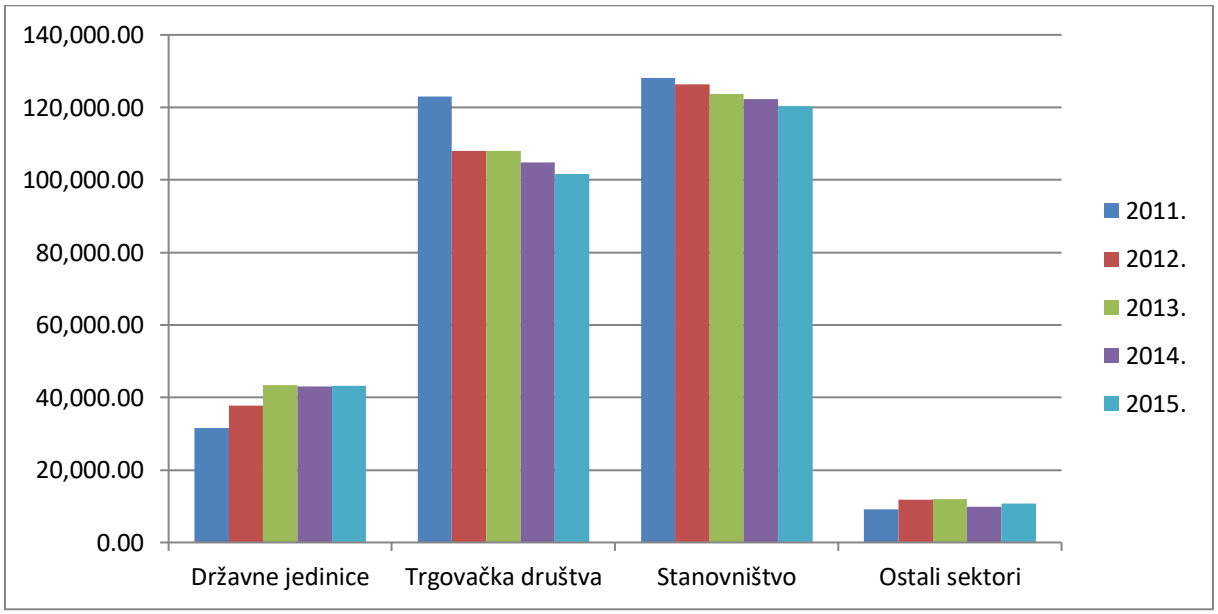


Grafikon 1 : Vrijednost danih kredita od strane banaka u razdoblju od 2011 do 2015. godine

Izvor: Izrada autora prema: CEPOR (2011. ,2012. ,2013. , 2014. i 2015.)

U 2011. godini bankarski sektor je plasirao gotovo 17 milijuna kuna više nego prethodnu godinu, odnosno plasirao je ukupno 291.724,5 milijuna kuna (prethodne je godine brojka iznosila 274.954,2 milijuna kuna). Naredne je godine blagi opravak kreditne aktivnosti, koji je bio vidljiv u prethodnim dvjema godinama, prekinut; odobreni krediti smanjeni su za skoro 3 % u odnosu na 2011. godinu. U 2013. vidi se da nema velikih promjena kod plasiranja kredita, plasirano je 286.871,4 milijuna kuna što je svega 1 % više u odnosu na prethodnu godinu.
Narednih godina, 2014. i 2015., broj plasiranih kredita još se više smanjuje. Na grafikonu može se vidjeti da se u 2014. godini plasiralo oko 280.000 milijuna kn kredita, u 2015. godini plasirani krediti iznosili su 275,4 milijuna kuna (1.6 % manje u odnosu na prethodnu godinu, odnosno 2,4 % manje u odnosu na 2013.).

Drugi grafikon prikazuje najzastupljenije korisnike bankarskih kredita te vrijednost plasmana novca prema njima u razdoblju od 2011. do 2015.



Grafikon 2: Najzastupljeniji korisnici bankarskih kredita i vrijednost plasmana kredita (2011. - 2015.)

Izvor: Izrada autora prema: CEPOR (2011. ,2012. ,2013. , 2014. i 2015.)

Najveći dio ukupnog plasmana kredita usmjeren je ka stanovništvu kroz sve navedene godine. Plasman prema stanovništvu smanjuje se godinama. Na grafikonu se može vidjeti da je najveći plasman ostvaren 2011. godine (oko 128 milijuna kuna), dok je 2015. godine zabilježen plasman od oko 120 milijuna kuna.

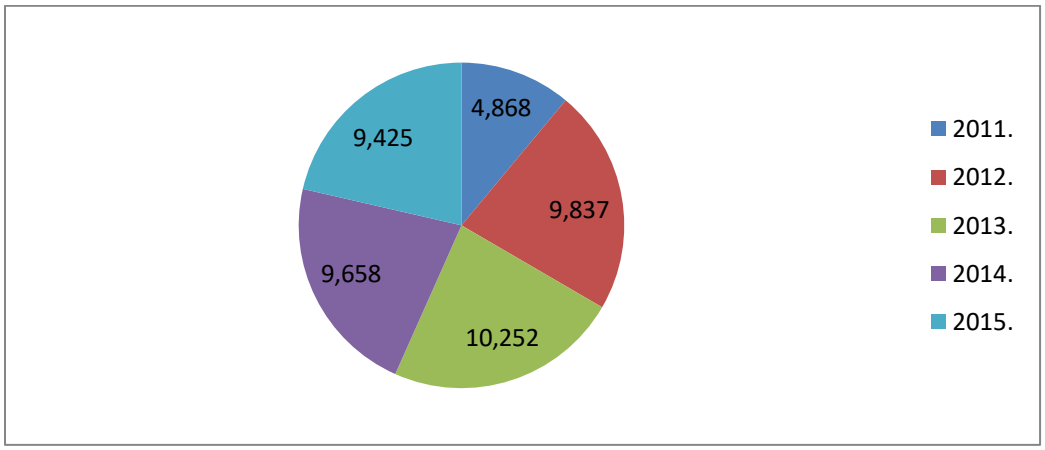
Plasman prema trgovačkim društvima napredovao je 2011. godine (2,4 % posto više od prethodne godine). U 2012. i 2013. godini plasman prema trgovačkim društvima veoma je sličan (radi se o neznatnoj razlici - oko 3000 kn). U 2014. i 2015. godini nastavlja se trend pada plasmana prema trgovačkim društvima.

Kod državnih jedinica uočava se obrnuta situacija u odnosu na ostale sektore. S godinama plasman kredita raste. U 2011. godini iznos plasiranih kredita bio je 31 500 milijuna kn, dok je za 4 godine on narastao na oko 43 000 milijuna kuna.

4.2. Analiza financiranja mikrokreditiranjem i kreditnim linijama

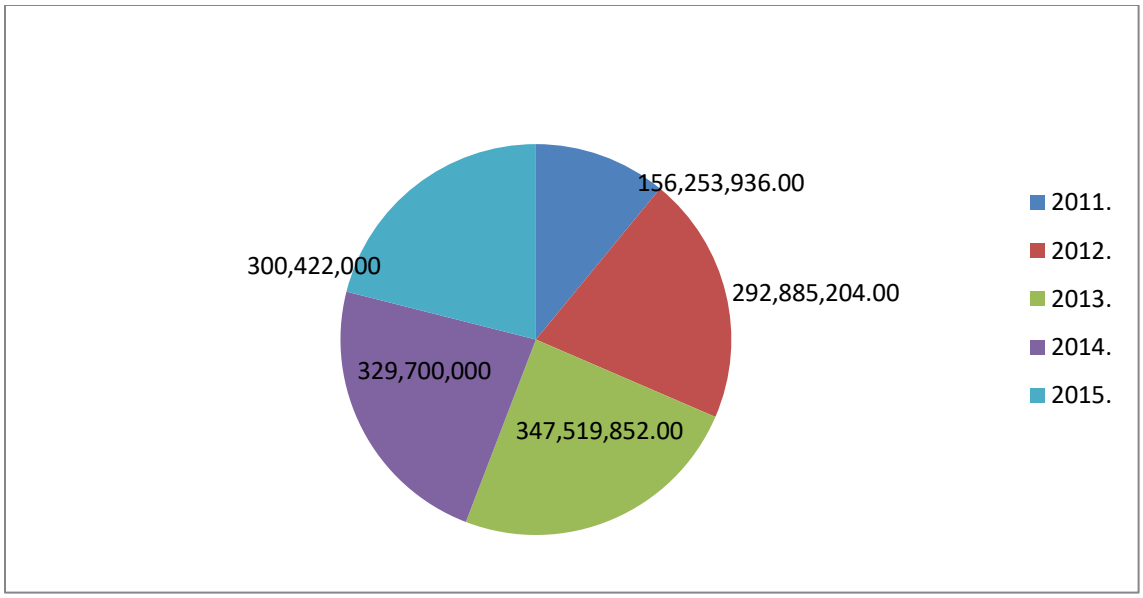
Kreditne unije imaju važnu ulogu jer pružaju financijske usluge osobama i poduzećima koji imaju ograničen pristup financiranju. U Hrvatskoj je, u odnosu na druge aktere na tržištu kapitala, udio kreditnih unija neznatan - tek 0,1 % prema kriteriju imovine i relativnih udjela financijskih posrednika. (CEPOR, 2015.)

Sljedeći grafikoni prikazuju broj i vrijednost plasiranih kredita od strane kreditnih linija od 2011. do 2015. godine.



Grafikon 3: Broj plasiranih kredita od strane kreditnih linija (2011. - 2015.)

Izvor: Izrada autora prema: CEPOR (2011. ,2012. ,2013. , 2014. i 2015.)



Grafikon 4: Vrijednost kredita plasiranih kroz kreditne unije (kn) (2011. - 2015.)

Izvor: Izrada autora prema: CEPOR(2011. ,2012. ,2013. , 2014. i 2015.)

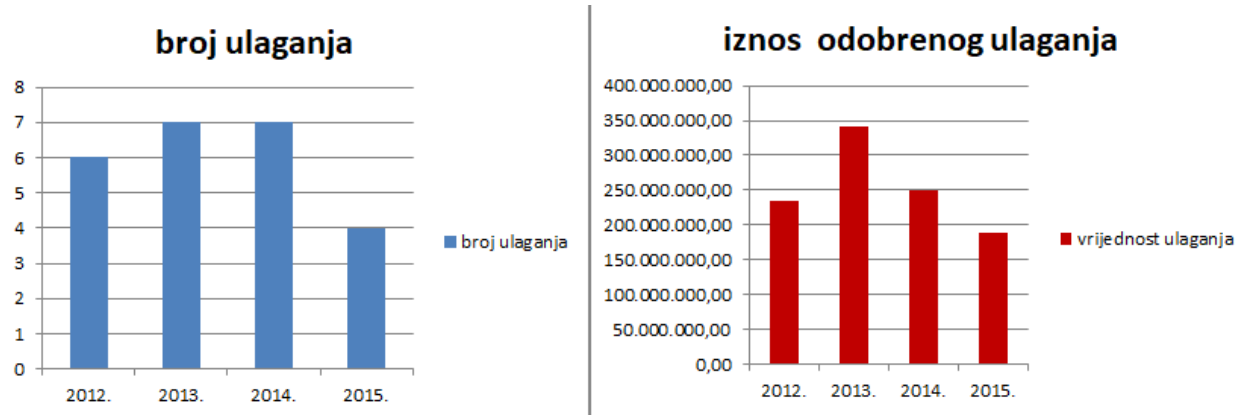
U grafikonu 3 može se vidjeti da je prve promatrane godine broj kredita plasiran putem kreditnih linija bio 4.868. Kroz sljedeće dvije godine taj broj raste gdje u 2013. postiže najveći broj od 10.252 kredita. Nakon 2013. brojka kredita smanjuje se kroz posljednje dvije promatrane godine. U 2014. godini plasirano je 9.658 kredita, dok je u godini nakon plasirano 9.425 kredita što je manje za 233 kredita u odnosu na prethodnu godinu i to je najmanji broj plasiranih kredita još od prve promatrane godine. (CEPOR, 2011. - 2016.)

Grafikon 4 prikazuje vrijednost kredita plasiranih od strane kreditnih linija. Vrijednost se kreće jednako kao i broj kredita koji su prethodno objašnjeni. Dakle, u prvoj promatranoj godini vrijednost kredita je najmanja i iznosila je 156.253.963 kn. U sljedeće dvije godine ukupna vrijednost kredita se povećala. U 2012. godini vrijednost iznosi 292.858.204 kn, dok je najveća vrijednost kredita zabilježena 2013. godine i iznosila je 347.519.852 kn.

Posljednje dvije promatrane godine vrijednost kredita se smanjivala. U 2014. godini ukupna vrijednost kredita iznosi 329.700.000 kn, a u posljednjoj promatranoj godini vrijednost se smanjila za 29.278.000 kn, odnosno iznosila je 300.422.000 kn. (CEPOR, 2011. - 2016.)

4.3. Analiza financiranja fondovima rizičnog kapitala

Sljedeći grafikoni prikazuju broj ulaganja i iznos ulaganja putem rizničnog kapitala u razdoblju od 2012. godine do 2015. (podaci za 2011. nisu dostupni). Na grafikonu 5 koji pokazuje broj ulaganja može se vidjeti da je u 2013. te u narednoj godini broj ulaganja bio najveći, odnosno u te dvije godine doneseno je 7 odluka o ulaganju za koje je Ministarstvo poduzetništva i obrta dalo suglasnost. Naredne godine ta se brojka smanjila te su donesene svega 4 odluke o ulaganju u toj godini. Na grafikonu 5 koji prikazuje ukupna ulaganja može se vidjeti da je u 2012. godini odobreno ulaganje u gospodarske subjekte u vrijednosti od 234,34 milijuna kuna. Sljedećih dviju godina iznos ukupnih ulaganja povećao se. Godine 2013. najveći je broj ukupnog ulaganja u gospodarske subjekte - 340,50 milijuna kuna. U 2014. godini brojka je manja i iznosila je 250 milijuna kuna. U zadnjoj promatranoj godini, ukupna ulaganja iznosila su 189 milijuna kuna što je najniža vrijednost od početka promatranog razdoblja. Ta brojka ukazuje na pad vrijednosti projekata u koje je investiran kapital alternativnih investicijskih fondova.



Grafikon 5: Broj i iznos odobrenog ulaganja putem rizičnog kapitala

Izvor: Izrada autora prema: CEPOR (2012. ,2013. , 2014. i 2015.)

Sljedeća tablica daje prikaz sektora u koje se ulagalo tijekom 2014. i 2015. godine putem sredstava rizičnog kapitala te koliko su ukupno zaposlenih imala poduzeća koja su bila predmet ulaganja.

Tablica 2: Prikaz sektora i ukupnog broja zaposlenih u poduzećima koja su financirana od strane rizičnog kapitala

Godina	Sektori poslovanja	Broj zaposlenih
2012.	Financijski, drvni, tekstilni, kemijski	829
2013.	Drvni, obnovljivi izvori energije, građevinski, turizam	1719
2014.	Poljoprivreda, turizam, IT sektor, drvna i tekstilna industrija	1077
2015.	Turizam, bankarstvo	1210

Izvor: izrada autora prema podatcima iz CEPOR-a,2011.-2016.

4.4. Analiza financiranja putem poslovnih anđela

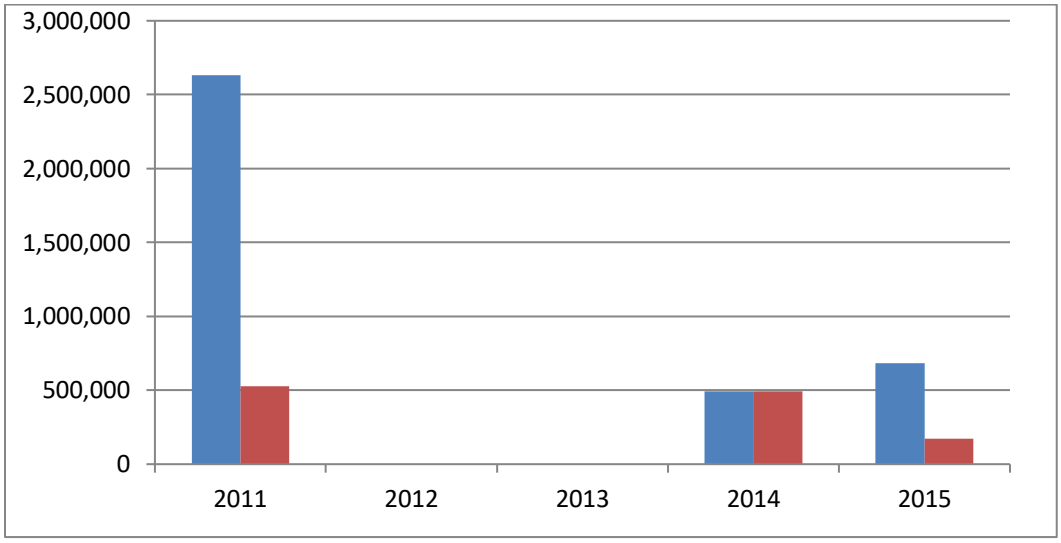
Prema podatcima prikazanim u CEPOR (2015.) koji su uzeti sa stranica CRANE, od 2008. do 2015. godine CRANE bilježi mali broj projekata što pokazuje da praksa korištenja poslovnih anđela još nije zaživjela na našim prostorima.

	Broj projekata / investicija	Iznos (kn)	Prosječan iznos investicije (kn)
2008.	2	9.150.000	4.575.000
2009.	3	1.029.000	343.000
2010.	2	1.131.500	565.750
2011.	5	2.634.100	526.820
2012.	2	*podaci nisu dostupni*	
2013.	3	*podaci nisu dostupni*	
2014.	1	494.000	494.000
2015.	4	684.000	171.000
Ukupno	**22**	**15.472.600***	**402.975***

Slika 6: Projekti i njihovi iznosi -CRANE

Izvor: Crane : http://crane.hr/o-nama/

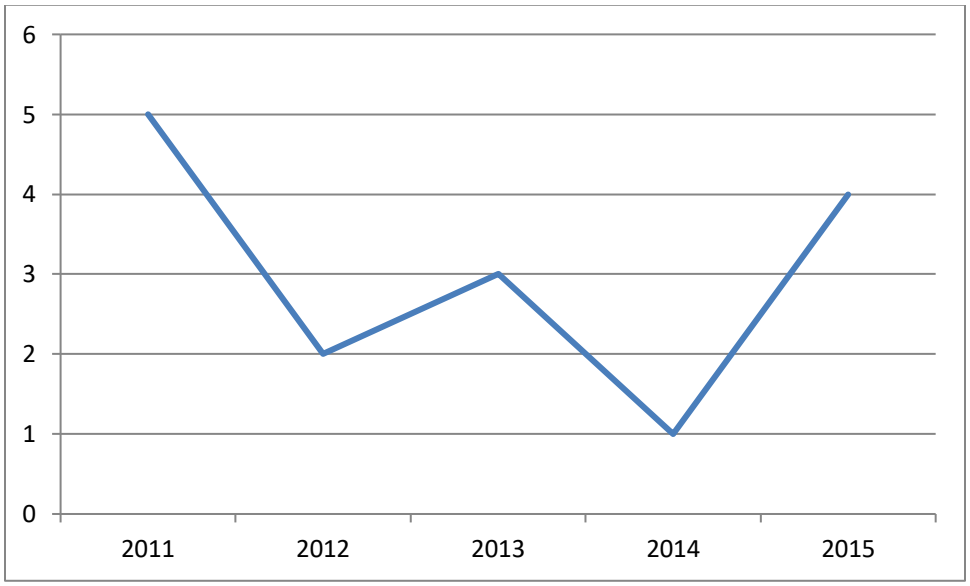
Grafički prikazano ukupna i prosječna ulaganja izgledaju ovako:



Grafikon 6: Ukupna i prosječna ulaganja poslovnih anđela

Izvor: Crane

Broj ukupnih ulaganja kroz razdoblje 2011. – 2015. prikazano je u sljedećem grafikonu:



Grafikon 7: Broj ukupnih ulaganja poslovnih anđela

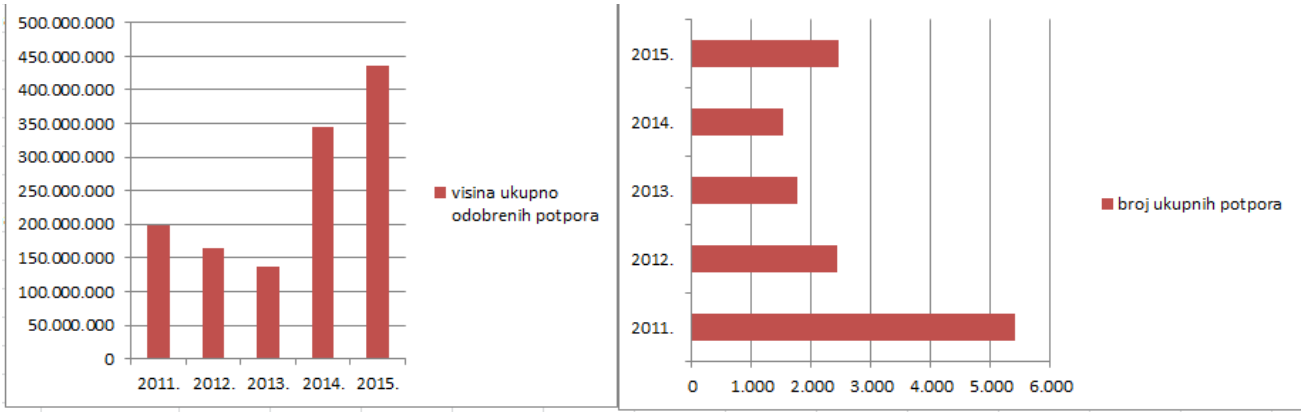
Izvor : Crane

Za razdoblje koje se promatra kroz ovaj rad od 2011. do 2015. godine sveukupno je financirano svega 15 projekata. Podaci za 2012. i 2013. godinu nisu dostupni kada se govori o iznosima investicija te prosječnom iznosu investicije jer je to poslovna tajna (CRANE 2015.) Godine

2014. realizirana je samo jedna investicija vrijednosti 494 tisuće kuna, dok su u 2015. godini financirana četiri poduzetnička pothvata, prosječne vrijednosti od 171 tisuće kuna. Od osnutka Udruge 2008. do kraja 2015. godine ukupno je investirano više od 15 milijuna kuna u 22 poduzetnička projekta, a prosječna vrijednost investicije iznosi 402.975 kuna. Usporedbe radi, u najrazvijenijoj zemlji poslovnih anđela – SAD-u samo u 2011. godini ukupna ulaganja bila su 22,5 milijardi dolara.

4.5. Vladini programi poticaja i subvencioniranih kreditnih linija

Mjere koja Vlada pokreće za poticanje razvoja sektora malih i srednjih poduzeća mogu se podijeliti na direktne i indirektne. U indirektne mjere spada poticanje investicija, a u direktne mjere usmjerene na bespovratna sredstva i kreditne programe. (CEPOR, 2016.)



Grafikon 8: Visina i broj ukupno odobrenih potpora

Izvor: CEPOR, 2011-2015.

Grafikon 8 pokazuje visinu ukupno odobrenih potpora (mil,kn), odnosno ukupan broj potpora za poticanje malog i srednjeg poduzetništva u razdoblju od 2011. do 2015. godine.

Mjere koje je provela Vlada u prve dvije promatrane godine spadaju u Operativni plan poticanja malog i srednjeg poduzetništva 2008. - 2012. U 2011. godini bilježi se pad ukupne visine potpore u odnosu na prethodnu godinu. Naime, u toj godini Vlada je odobrila potpore u visini od 198.848.066 kn što je manje za oko 55 milijuna kuna, odnosno u postotku za nekih 21 %. Te godine Vlada je dala 5.400 potpora kroz sljedeće programe : *Jačanje konkurentnosti malog gospodarstva; Inovacijom do konkurentnosti; Konkurentnost najuspješnijih „Gazele";*

Poduzetništvo žena; Poduzetnštvo mladih, početnika i osoba s invaliditetom; Poduzetništvo u kulturi; Zadružno poduzetništvo; Klasteri; Izgradnja poduzetničkih zona itd.(CEPOR, 2012.)

U 2012. godini, Vlada je dala još manje potpora nego u prethodnoj. Broj potpora iznosio je 2.437, a projekti kojima su dodijeljene potpore su sljedeći: *Poduzetnički inkubatori, Cjeloživotno obrazovanje za obrtništvo, Franšizno poslovanje, Informatičke kompetencije, Jačanje međunarodne konkurentnosti, Majstorska škola, Mladi u poduzetništvu, Naukovanje za obrtnička zanimanja, Normizacija i znakovi kvalitete, Obrazovanje za poduzetništvo, Očuvanje tradicijskih i umjetničkih obrta, Opremanje praktikuma obrtničkih strukovnih škola itd.* (CEPOR, 2013.)

U 2012 godini, visina ukupnih potpora bila je manja nego prethodne godine i iznosila je 165.595.421 kn što je manje za nekih 17 % u odnosu na 2011. godinu.

Tijekom sljedeće godine Vladine mjere provedene su na temelju Programa Vlade RH za razdoblje 2011. - 2015. godine u okviru godišnjih operativnih planova poticanja malog i srednjeg poduzetništva. U 2013. godini projekti su financirani u okviru četiriju programskih područja: razvoj mikro poduzetništva i obrta, jačanje konkurentnosti poduzetnika i obrtnika, zatim razvoj poduzetničke infrastrukture i poslovnog okruženja te obrazovanje za poduzetništvo i obrt te očuvanje tradicijskih i umjetničkih obrta. (CEPOR, 2014.)

Na prvom grafikonu jasno se vidi da je ove godine vrijednost ukupnih potpora bila najmanja u odnosu na ostale godine promatranog razdoblja. Iznos koji je odobren bio je 136.421.106,05 kn što je za ponovno manje za nekih 17 % u odnosu na prethodnu godinu i čak 31,4 % manje u odnosu na 2011. godinu. Također, u ovoj godini nastavio se trend pada ukupnog broja potpora koji je iznosio 1.761.

U 2014. godini novost je da je usvojen novi Poduzetnički impuls koji se odnosio na pojednostavljenje postupka prijave zainteresiranih poduzetnika. Te godine potpore su dodijeljene kroz 10 mjera koje su raspoređene u 4 prioriteta : jačanje konkurentnosti malog gospodarstva, unapređenje poduzetničkog okruženja, zatim lakši pristup financiranju te promocija i učenje za poduzetništvo i obrt. (CEPOR, 2015.) Ukupna vrijednost potpora je narasla uzimajući u obzir prethodne promatrane godine i iznosila je 344.955.792 kn, međutim ukupan broj potpora te godine najmanji je u cijelom promatranom razdoblju i iznosio je 1.532.

Vlada Republike Hrvatske u veljači 2015. godine usvojila je Program poticanja poduzetništva i obrta – Poduzetnički impuls 2015. Novosti ovoga programa u odnosu na prethodne godine su: iznosi potpora koji se nisu značajno razlikovali od traženih iznosa, također provela se informativna kampanja kojom je postignuta veća transparentnost postupka dodjele sredstava, smanjen je popis obvezne dokumentacije, unaprjeđen je sustav praćenja i ocjene učinaka dodijeljenih potpora.

Prema podatcima Programa poticanja poduzetništva i obrta (Poduzetnički impuls, 2015.), Poduzetnički impuls sadržavao je tri programska područja i to:

I. programsko područje za mikro i malo poduzetništvo i obrt, istraživanje i razvoj,
II. programsko područje – Operativni program konkurentnost i kohezija 2014. - 2020. ,
III. programsko područje – razvijanje financijskih mogućnosti za subjekte malog gospodarstva, smanjenje financijskih prepreka za malo gospodarstvo kako bi lakše pristupali odgovarajućem obliku financiranja.

Trend pada potpora ove je godine prekinut. Ukupno je dodijeljeno 2.470 potpora, što je najveći broj još od 2011. godine kada je iznosio 5400 potpora. Vrijednost ukupnih potpora iznosio je 470.000.000 kuna što je također najveća vrijednost od početka promatranog razdoblja. (CEPOR, 2016.).

4.5.1. HBOR

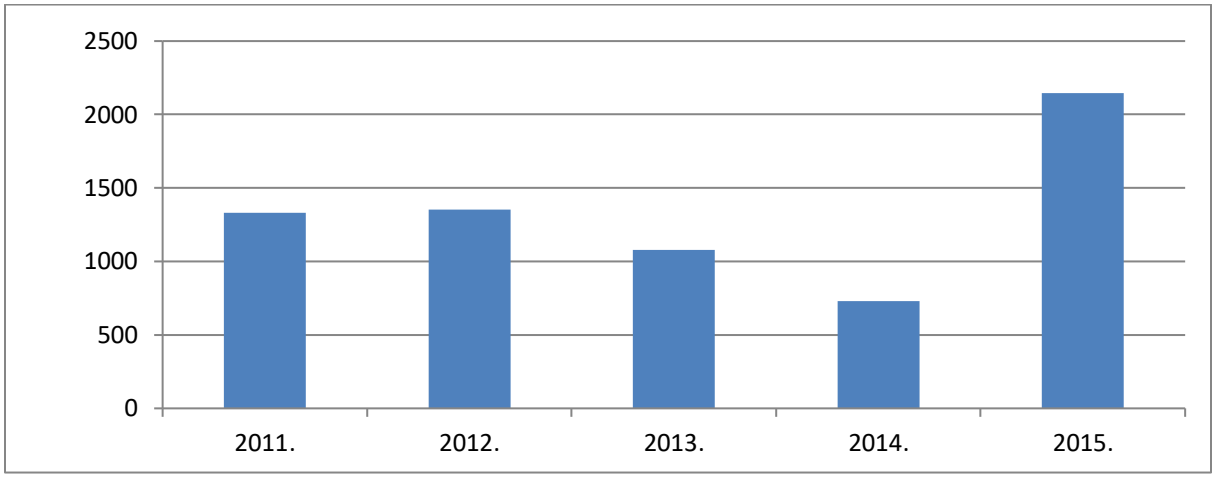
Godine 2012. HBOR poduzima mjere koje se pokazuju kao uspješne i počinju se primjenjivati tijekom idućih godina. Mjere su se odnosile na smanjenje kamatne stope za jedan postotni bod za nova ulaganja u sektore poljoprivrede, ribarstva, turizma, industriji, zaštiti okoliša i energetskoj učinkovitosti. Također, uvedena je i mjera podjele rizika gdje HBOR preuzima 50 % rizika za velike investicije koje poduzimaju mala i srednja poduzeća. (CEPOR, 2013.) U 2014. godini uvode se i novi programi kreditiranja: kreditiranje EU projekata privatnog sektora, kreditiranje EU projekata ruralnog razvoja, ribarstva i vinske omotnice itd. Ostvarene su se i razne suradnje - suradnje s poslovnim bankama, leasing društvima itd. Mjere koje su uvedene ove godine usmjerene su na povećavanje kreditne aktivnosti, širenje distribucijskih kanala te pronalaženje novih modela rada. (CEPOR, 2015.)

Sljedeće godine HBOR uvodi niz noviteta. HBOR započinje suradnju s poslovnim bankama i leasing kućama gdje ugovara okvirne kredite. U cilju poticanja suradnje s poslovnim bankama i leasing kućama, povećavaju se marže s 1 na 2 postotna boda za kredite odobrene malim i srednjim poduzećima (na trošak HBOR-a). Te godine ostvarena je suradnja s 9 poslovnih banaka i 4 leasing kućama. U 2015. godini ukinuta je kamatna stopa od 6 % koja je uvedena za program kreditiranja Gospodastvo (uz još dvije stope od 2 i 4 %). Krediti se od ove godine odobravaju već od 3 % kamatne stope na rok do 17 godina. (CEPOR, 2016.).

HBOR odobrava kredite za male i srednje poduzetnike za sljedeće programe:

- krediti za malo i srednje poduzetništvo na području od posebne državne skrbi i na otocima,
- krediti za poljoprivredu,
- krediti za malo i srednje poduzetništvo za utemeljenje poduzetništva i razvoj poduzetništva,
- krediti za malo i srednje poduzetništvo za turizam,
- krediti za malo i srednje poduzetništvo za financijsko restrukturiranje,
- krediti za malo i srednje poduzetništvo za izvoz,
- krediti za malo i srednje poduzetništvo za obrtna sredstva. (CEPOR, 2016.)

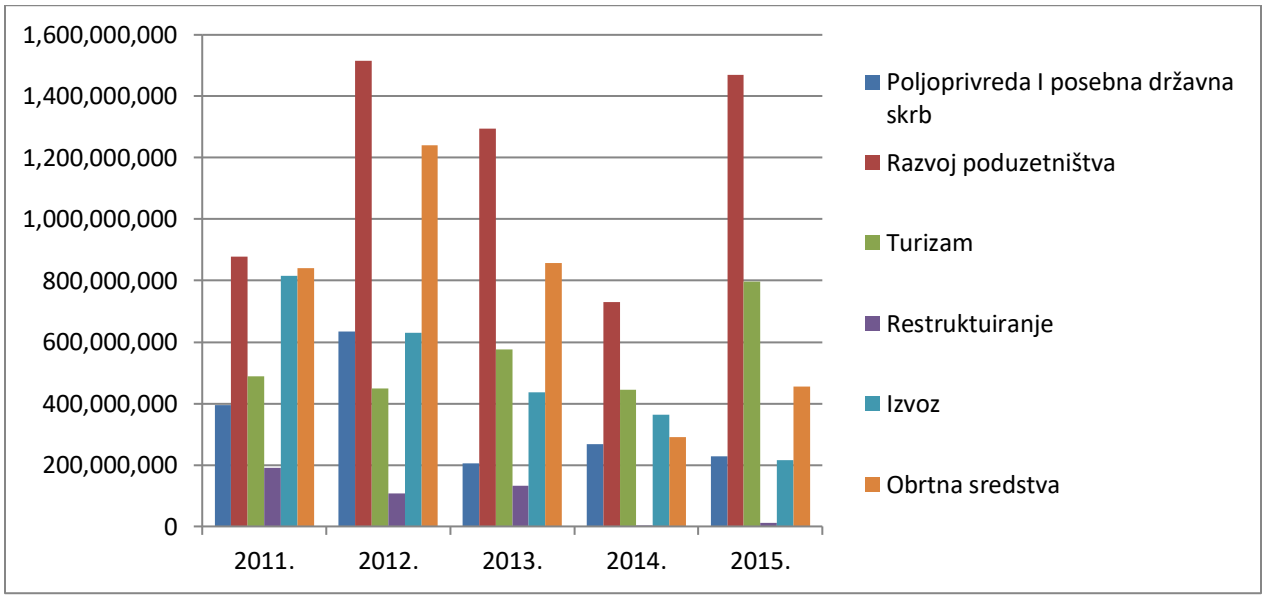
Sljedeći grafikoni prikazuju pregled ukupno odobrenih kredita za mala i srednja poduzeća od strane HBOR-a. Ukupan broj kredita u godini dobiven je zbrojem odobrenih kredita prema programima kreditiranja HBOR-a. Programi koji su uzeti u obzir su: krediti na području posebne državne skrbi i otocima i za poljoprivredu, krediti za utemeljenje i razvoj poduzetništva, krediti za turizam, krediti za rekonstruiranje, krediti za izvoz i krediti za obrtna sredstva.



Grafikon 9: Broj ukupno odobrenih kredita od strane HBOR-a

Izvor: Izrada autora prema: CEPOR(2011. ,2012. ,2013. , 2014. i 2015.)

Grafikon 9. prikazuje detaljnije podatke o danim kreditima od strane HBOR-a. Prikazuje ukupan broj danih kredita prema svakom programu, ranije spomenutom, u razdoblju od 2011. do 2015.



Grafikon 10: Visina dobivenih kredita prema grupama kredita od strane HBOR-a (2011.-2015.)

Izvor: Izrada autora prema: CEPOR (2011. ,2012. ,2013. , 2014. i 2015.)

U 2011. godini najveći broj kredita dodijeljen je za razvoj poduzetništva. Nešto manji broj dobile su grupe za izvoz i obrtna sredstva. Najmanji broj kredita dobio je sektor vezan za rekonstruiranje. Ukupan broj danih kredita iznosio je 1.331 kredit.

Sljedeće godine, na grafikonu se jasno može vidjeti da je ukupna vrijednost kredita skoro za sve programe povećana, iako je broj kredita povećan za svega 21 kredit i iznosio je 1352. Vrijednost kredita je porasla potaknuta mjerama koje su donesene te godine. Najveći rast odobrenih kredita malim i srednjim poduzećima ostvaren je po programima za pokretanje i razvoj malih poduzeća („utemeljenje poduzetništva i razvoj poduzetništva“) za koje je odobreno 72 % više sredstava nego u 2011. godini, a po programu kreditiranja poljoprivrede i ujednačenog razvoja („krediti za MSP na području posebne državne skrbi i otocima i za poljoprivredu“) zabilježeno je povećanje dodijeljenih sredstava od 60 %.

U 2013. zabilježen je pad po svim parametrima, odobreno je 1080 kredita u iznosu od 3.502.665.000 kn što je 23 % manje u odnosu na prethodnu godinu kada je ukupni iznos bio 4.575.633 kn. Te godine najveća je vrijednost dodijeljenih kredita ponovno išla za razvoj poduzetništva 1.293.712.000 te za obrtna sredstva 857.867.000 kn. I dalje je najmanja vrijednost dana za restrukturiranje - 131.538.000. (CEPOR, 2014.)

Sljedeće godine odobreno je ukupno 728 kredita u iznosu od 2,1 milijardi kn što je najmanji iznos od početka promatranog razdoblja. Najveća vrijednost kredita ponovno je dana za kreditiranje malog i srednjeg poduzetništva 730.100.000 te za izvoz 363.000.000 kn. (CEPOR, 2015.)

U 2015. godini donesen je niz novih mjera te je to potaknulo najveći broj odobrenih kredita u dotadašnjem poslovanju. Odobreno je 2.147 kredita u ukupnom iznosu od 7,8 milijardi kn. Osim kredita za poduzetništvo koje je dominiralo svih 5 promatranih godina u ovoj godini najveći rast zabilježio je sektor turizma koji je prethodne godine imao vrijednost kredita 445.100.000 kn, a u ovoj godini vrijednost je narasla na 796.200.000 kn. Kao i svih pet promatranih godina i ove godine najmanja vrijednost kredita je dana za rekonstruiranje, svega 11.000.000 kn. (CEPOR, 2016.)

4.5.2. Poticanje razvoja ženskog poduzetništva

Uloga žena u razvoju malog i srednjeg poduzetništva iznimno je bitna. Istražujući udio žena u poduzetništvu, došlo se do podataka da je on uistinu puno manji u odnosu na muškarce. Kako bi se jaz smanjio, doveden je niz mjera usmjerenih na poticanje razvoja ženskog poduzetništva.

U razdoblju od 2010. do 2013. godine stvorena je strategija poticanja razvoja ženskog poduzetništva u Republici Hrvatskoj.

U 2011. godini bitne mjere koje su dovedene su sljedeće: poticanje poduzetnica na sudjelovanje u svim projektima poticajnih mjera, olakšani pristup financijskim sredstvima uz jamstva do 700 000 kn, kreditiranje uz subvenciranu kamatnu stopu za buduća ulaganja u subjekte gdje žena ima većinski udio kapitala ili su žene registrirane vlasnice malog gospodarstva ili su predsjednice uprave. (CEPOR, 2011.)

U sljedećoj godini nastavljeni su projekti iz 2011. godine: „Žene u poduzetništvu“ te „Žene poduzetnice“ čiji je cilj promocija ženskog poduzetništva kroz pružanje pomoći ženama koje su vlasnice ili menadžerice te pružanje pomoći poduzećima u kojem većina zaposlenih čine žene. (CEPOR, 2012.)

U 2013. godini doneseno je još nekoliko programa usmjerenih ka ženskom poduzetništvu. Neki od njih su: projekt „Žena poduzetnica“ koji je zaprimio najviše prijava, a odobreno je 58 potpora u ukupnoj vrijednosti od 7.995.814 kuna. Projekt „Žene na tržištu rada“ započeo je još 2010., a trajao je do 2012. godine. Rezultati koji su proizašli iz projekta su sljedeći: razvijenije mjere aktivne politike zapošljavanja, doveden je niz mjera te primjera u praksi kako se treba odnositi prema zapošljavanju žena koje imaju na tržištu rada nepovoljan položaj. (CEPOR, 2012.)

Godine 2013. završena je strategija poticanja razvoja ženskog poduzetništva u Republici Hrvatskoj koja je započela 2010. godine. Doneseni su neki zaključci: žene su podzastupljene u poduzetničkim aktivnostima te dobivaju manje plaće od muškaraca. Veća je dominacija nezaposlenih žena u odnosu na muškarce, unatoč donesenim mjerama javlja se problem koordinacije i suradnje nositelja provedbe javne politike, programa i inicijativa. Ova strategija bila je samo okosnica za izradu Strategije razvoja poduzetništva žena u RH 2014. - 2020. Donesena su 4 strateška cilja i 12 mjera. Cilj projekta je smanjiti jaz između poduzetničkih aktivnosti muškaraca i žena. (CEPOR, 2014.)

U 2014. i 2015. godini započele su mjere u sklopu 4 strateška cilja donesena u Strategiji (2014. - 2020.) Strateški ciljevi i mjere detaljnije su prikazani na sljedećoj slici preuzetoj iz CEPOR-a, 2014. godine.

	Strateški cilj 1.	Strateški cilj 2.	Strateški cilj 3.	Strateški cilj 4.
	Poboljšanje usklađenosti i umreženost javnih politika	**Poboljšanje sustavne podrške poduzetništvu žena**	**Uvođenje poduzetništva žena u cjelokupnu institucionalnu infrastrukturu**	**Promocija poduzetništva žena**
Mjera	M1:Međuresorna radna skupina i koordinacija M2: Statistička osnovica i povezivanje izvora informacija M3: Stvaranje poticajnog okruženja	M4: Potpora poduzetnosti žena M5: Poslovno umrežavanje M6: Obrazovanje i osposobljavanje M7: Povoljno financiranje	M8: Savjetovanje i mentorstvo na regionalnoj razini M9: Podrška poduzetništvu žena kroz potpornu infrastrukturu M10: Pružanje stručne potpore za poduzetničke projekte žena	M11:Komunikacijske aktivnosti i promidžba Strategije M12: Promocija mreža i razvoja poduzetništva žena

Slika 7: Strateški ciljevi i mjere Strategije razvoja žena u RH 2014. – 2020.

Izvor:CEPOR,2014, dostupno na : http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf

U promatranom razdoblju (2011. – 2015.) provedena su GEM istraživanja koja su pratila razliku aktivnosti pokretanja poslovnog pothvata žena i muškaraca.

Tablica 3: Rezultati GEM istraživanja na temu razlike između ženskih i muških pothvata u poduzetništvu

	2011.		2012.		2013.		2014.		2015.	
	Prosjek gem država u istraživanju	**Hrvatska**	**Prosjek gem država u istraživanju**	**Hrvatska**	**Prosjek gem država u istraživanju**	**Hrvatska**	**Prosjek gem država u istraživanju**	**Hrvatska**	**Prosjek gem država u istraživanju**	**Hrvatska**
TEA žene	8,7	**4,7**	10,6	**4,9**	11,0	**5,1**	11,3	**4,8**	11,1	**5,7**
TEA muškarci	10,0	**10,0**	15,4	**11,8**	15,4	**11,5**	14,9	**11.3**	15,4	**9,7**
Razlika	1,2	**2,1**	1,5	**2,4**	1,4	**2,2**	1,3	**2,4**	1,6	**1,7**

Izvor: izrada autora prema podatcima iz CEPOR-a, 2016, dostupno na : http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf

TEA žene prikazuje indeks aktivnosti poduzetničkog pothvata žena, dok TEA muškaraca prikazuje indeks aktivnosti poduzetničkog pothvata muškaraca.

U tablici 3 je vidljivo da po svim parametrima Hrvatska zaostaje uzimajući u obzir prosjek država koje su sudjelovale u istraživanju. Najveća aktivnost žena u poduzetničkim poslovima bila je 2013., dok je najmanja aktivnost bila u 2011. godine što je i očekivano jer su tada tek počele aktivnosti usmjerene ka poticanju žena u poduzetništvu. Prosjek jaza između muškaraca i žena puno je veći u Hrvatskoj od prosjeka ostalih promatranih zemalja. Ova tablica daje jasnu poruku da je potrebno još više rada i poticanja kada se govori o ženskom poduzetništvu u svrhu dostizanja drugih država koje su se bolje snašle u rješavanju ovog problema.

5. ZAKLJUČAK

Analiza izvora financiranja sektora malih i srednjih poduzeća kroz ovaj rad dala je jasne zaključke. Analizom se ustvrdilo da poduzetnici u najvećoj mjeri pristupaju bankama za kredite u situacijama kada žele proširiti ili pokrenuti svoje poslovanje. Jedan od uzroka ovoga trenda također je spomenut u radu, a to je zasigurno banko-centrični financijski sustav kojem je okrenuta Hrvatska. Hrvatska se može opisati još uvijek kao zemlja uz dominantno prisustvo kredita banaka i kreditnih linija te Vladinih programa poticaja i subveniranja kreditnih linija. Analiza je također pokazala da neformalni načini financiranja (poslovni anđeli i rizični kapital) još uvijek nisu naišli na „plodno tlo“ kod hrvatskih poduzetnika. Razlozi su prethodno objašnjeni u radu, a zaključak je da krivicu ne treba tražiti samo u neznanju poduzetnika ili nedovoljnoj hrabrosti pri upuštanju u nešto novo, već i u državi koja očigledno nije dovoljno promovirala, odnosno upoznala poduzetnike s novijim načinima pribavljanja sredstava.

Mala i srednja poduzeća su sektori koji su prepoznati od strane Europske Unije, pa tako i Hrvatske kao sektori kojima treba dati puno više pažnje. Razloga je mnogo, između ostalog, u velikoj su prednosti u odnosu na velika poduzeća kad su u pitanju promjene nošene tehnologijom i informatizacijom. U radu su već navedene osnovne prednosti razvoja ovog sektora, neke od bitnijih zasigurno su otvaranje novih radnih mjesta, doprinos tehnološkim promjenama, doprinos učinkovitijoj alokaciji resursa u zemljama u razvoju itd. Taj sektor vrlo je fleksibilan što znači da je vrlo prilagodljiv, lako se primjenjuju novi trendovi u svim segmentima poslovanja. Uz dobru komunikaciju unutar poduzeća i zadovoljavajući ostale faktore, sektor malog i srednjeg poduzeća može postati nosilac gospodarstva. Bitno je spomenuti da, osim značajne uloge u gospodarstvu, sektor malih i srednjih poduzeća uvelike može utjecati i na privredu, ali i na socijalni aspekt.

Koliko god je ovaj sektor značajan, njegova se važnost smanjuje budući da on još uvijek nije u cijelosti prepoznat od strane javnih i državnih tijela. Administrativne i zakonske barijere predstavljaju ozbiljne prepreke za razvoj sektora malih i srednjih poduzeća. Unatoč brojnim mogućnostima financiranja, mala i srednja poduzeća susreću se s brojnim problemima kada je riječ o financiranju. Glavni problemi koji se javljaju vezani su za prikupljanje kapitala za

razvitak poslovanja te se kreditni predmeti rješavaju iznimno sporo. S druge strane, javlja se i problem vezan za nisku sposobnost samofinanciranja malih i srednjih poduzeća što je rezultat nerazvijenog hrvatskog tržišta te nestimulativnog poslovnog okruženja.

Daljnji razvoj malih i srednjih poduzeća zahtjeva i pomoć države i financijskih institucija koje im pomažu u razvoju. Provedbom niza mjera, boljom suradnjom među institucijama kao i osnivanjem novih institucija podrške i financiranja te unapređenjem zakonske regulative stvorio bi se sustav koji je prilagođeniji hrvatskom gospodarstvu. Provedba prethodno navedenih mjera dovela bi do povećanja zaposlenosti te napretka ukupnog gospodarstva, a samim tim i poboljšanja sektora malih i srednjih poduzeća koji je neophodan za budućnost gospodarstva.

LITERATURA

1. Bistričić A. i surad (2011.): Značaj malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske unije, raspoloživo na :file:///C:/Users/Korisnik/Downloads/008_206_bistricic_agatic_kuzman.pdf ,Rijeka str: 146-148
2. CEPOR (2012): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj-2012., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva,raspoloživo na : http://www.cepor.hr/SME-godisnjak_2013.pdf
3. CEPOR (2013): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj-2013., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva,raspoloživo na http://www.cepor.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR.pdf
4. CEPOR (2014): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj-2014., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva,raspoloživo na: http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf
5. CEPOR (2015): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj-2015., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva,raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pdf
6. CEPOR (2016): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj-2015., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva,raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf
7. CEPOR (2018): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj-2018., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva,raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf
8. Čelan G. (2016): Institucije i mjere podrške malim i srednjim poduzećima u RH: učinci i troškovi, Split, dostupno na:https://repozitorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst:245/datastream/PDF/view , str 39-41.

9. Ćelić T. (2016): Pristup malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja: Studija slučaja Societe Generale –Splitska banka , Split ,dostupno na: https://zir.nsk.hr/islandora/object/efst:1059/preview, str 7-9.
10. Europska komisija (2013): Proračunski okvir EU-a za razdoblje od 2014. do 2020. – 1 bilijun eura za ulaganja u budućnost Europe , raspoloživo na : https://ec.europa.eu/regional_policy/hr/newsroom/news/2013/11/one-trillion-euro-to-invest-in-europe-s-future-the-eu-s-budget-framework-2014-2020
11. Europski fodovi (2013): Kohezijski fond, raspoloživo na : http://europski-fondovi.eu/program/kohezijski-fond
12. Europski fondovi (2013): Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj-EAFRD, raspoloživo na: http://europski-fondovi.eu/eafrd
13. Europski parlament (2019): Kratki vodič o Europskoj uniji – 2019, raspoloživo na : http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/hr/FTU_2.4.2.pdf
14. Hobohm, S. (2001): Small and medium-sized enterprises in economic development: The UNIDO experience. Journal of Economic Cooperation, Vol. 22(1), str. 1-42.
15. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) : Službena web stranica, raspoloživo na : https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/o-nama/
16. Hrvatska mreža poslovnih anđela (CRANE): Službena web stranica, raspoloživa na : http://www.crane.hr/o-nama/
17. Marković I. (2000): Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RRiF plus, Zagreb, 2000. (str.69-85)
18. Metrick A. & Yasuda A. (2011): Venture Capital and Finance of Innovation, Second edition, str.4-6., raspoloživo na :http://ict-industry-reports.com.au/wp-content/uploads/sites/4/2013/09/2011-Book-Venture-Capital-and-Finance-of-Innovation-Metrick-Yasuda-Dec-2011.pdf
19. MINPO (Ministarstvo poduzetništva i obrta, 2013): Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj (2013-2020), raspoloživo na :http://www.europski-fondovi.eu/sites/default/files/dokumenti/Strategy-HR-Final.pdf
20. Narodne novine 2016): Zakon o računovodstvu, Narodne novine d.d., br. 120/16, raspoloživo na : https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2015_07_78_1493.html
21. Orsag S. (2015): Poslovne financije, Avantis, Zagreb

22. Ploh M. (2017): Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, FIP - Financije i pravo, Vol. 5, No. 1., str.79-86., dostupno na: https://hrcak.srce.hr/185842
23. Poduzetnički impuls (2015): Program poticanja poduzetništva i obrta, raspoloživo na : file:///C:/Users/Korisnik/Downloads/PODUZETNI%C4%8CKI%20IMPULS%20-%202015%20(1).pdf, str 39-45
24. Prosperus invest: službena web stranica, raspoloživa na : http://www.prosperus-invest.hr/content/rizicni-kapital
25. Središnji državni portal (2018): Kreditne unije, raspoloživo na :https://gov.hr/moja-uprava/financije-i-porezi/stednja-i-ulaganje/kreditne-unije/440
26. Šarlija N. (2008): Kreditna analiza-nastavni materijali, Sveučilište J.J. Strossmayera Ekonomski fakultet u Osijeku, str. 42-49., raspoloživo na: http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wpcontent/uploads/sites/252/2013/04/3_pojam-i-vrste-financiranja.doc.pdf
27. Šimić, M (2015): Atraktivnost Hrvatske u privlačenju ulagača rizičnog kapitala , raspoloživo na : file:///C:/Users/Korisnik/Downloads/17_Simic.pdf
28. Šimić, M (2017): Formalni rizični kapital, Alternativni izvori financiranja, Ekonomski fakultet Split , str.9-10 (materijali sa predavanja)
29. 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.
30. Vidučić, Lj. (2006) : Financijski menadžment, RriF-plus, Split
31. Vidučić, Lj. (2012): Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomskofinancijski okvir podrške, Ekonomski fakultet Split, Split
32. Vukičević M. (2006): Financije poduzeća, Golden marketing-Tehnička knjiga, Zagreb , str 151
33. Zicer: Poduzetnički pojmovnik - Poslovni anđeli, raspoloživo na :https://www.zicer.hr/Poduzetnicki-pojmovnik/Poslovni-andeli

POPIS SLIKA

Slika 1: Pragovi za definiranje poduzeća prema veličini 5
Slika 2: Ciljevi i mjere za povećanje konkurentnosti malog gospodarstva u RH 10
Slika 3: Proces djelovanja rizičnog kapitala 17
Slika 4: Financiranje razvoja tvrtke prema fazama životnog ciklusa 18
Slika 5: Odnos poslovnih anđela, poduzetnika i mreže poslovnih anđela 20
Slika 6: Projekti i njihovi iznosi -CRANE 33
Slika 7: Strateški ciljevi i mjere Strategije razvojažena u RH 2014-2020 42

POPIS TABLICA

Tablica 1: Alokacija ESI fondova za Hrvatsku za razdoblje 2014-2020. 24
Tablica 2: Prikaz sektora i ukupnog broja zaposlenih u poduzećima koja su financirana od strane rizičnog kapitala 33
Tablica 3: Rezultati GEM istraživanja na temu razlike između ženskih i muških potvata u poduzetništvu 43

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1 : Vrijednost danih kredita od strane banaka u razdoblju od 2011-2015. godine 29
Grafikon 2: Najzastupljeni korisici bankarskih kredita i vrijednost plasmana kredita (2011. - 2015.) 29
Grafikon 3: Broj plasiranih kredita od strane kreditnih linija (2011. - 2015.) 30
Grafikon 4: Vrijednost kredita plasiranih kroz kreditne unije (kn) (2011. - 2015.) 31
Grafikon 5: Broj i iznos odobrenog ulaganja putem rizičnog kapitala 32
Grafikon 6: Ukupna i prosječna ulaganja poslovnih anđela 34
Grafikon 7: Broj ukupnih ulaganja poslovnih anđela 34
Grafikon 8: Visina i broj ukupno odobrenih potpora 35
Grafikon 9: Broj ukupno odobrenih kredita od strane HBOR-a 39
Grafikon 10: Visina dobivenih kredita prema grupama kredita od strane HBOR-a (2011.-2015.) 39

SAŽETAK

Mala i srednja poduzeća imaju bitnu ulogu i pokretači su svakog nacionalnog gospodarstva. Njihova uloga posebno se može vidjeti kroz sve veći udio u zaposlenosti, ukupnom prihodu i izvozu. Brojnost malih i srednjih poduzeća (u svijetu ih je preko 20 milijuna) još je jedna činjenica koja opravdava sve veću zainteresiranost suvremenih država za ulaganje u ovaj sektor.

Jedan od ključnih problema koji se pojavljuje u SME sektoru su problemi vezani za pristup različitim izvorima financiranja. U radu su opisani izvori financiranja koji su dostupni ovom sektoru u Republici Hrvatskoj.

Cilj rada bio je prikazati kako je ovaj sektor funkcionirao, odnosno kako je pribavljao sredstva za svoje poslovanje tijekom razdoblja od 2011. do 2015. godine.

Proučavanjem različite sekundarne literature u radu, došlo se do zaključka da je tijekom promatranih godina jedan izvor dominirao - banke i njihovi krediti. Osim banaka, mnogo su zastupljeni svi tradicionalni izvori financiranja. S druge strane, netradicionalni izvori financiranja još uvijek nisu prepoznati u Hrvatskoj kao pogodni izvori financiranja. U radu su opisana dva netradicionalna izvora - poslovni anđeli i rizični kapital te je donesen zaključak da su slabo zastupljeni kao izvori financiranja u Hrvatskoj.

Sveukupni zaključak je da se tijekom godina poboljšava stanje pristupa financijama, međutim Hrvatska i dalje zaostaje za razvijenim zemljama. Daljnji razvoj malih i srednjih poduzeća zahtjeva pomoć države, kao i financijskih institucija. Boljom suradnjom među institucijama kao i unapređenjem zakonske regulative stvorio bi se sustav koji bi bio više prilagođen hrvatskom gospodarstvu, a samim tim stvorilo bi se bolje okruženje za poslovanje SME sektora.

Ključne riječi : *srednja poduzeća, mala poduzeća, izvori financiranja*

SUMMARY

Small and medium enterprises have an important role and they are the drivers of each national economy. Their role can be especially seen through an increasing share of employment, total income and exports. The number of small and medium enterprises (over 20 million in the world) is another fact that justifies the growing interest of modern countries in investing in this sector. One of the key issues that emerge in the SME sector is the problems associated with access to different sources of funding. This paper describes the sources of funding available to this sector in the Republic of Croatia. The aim of this study was to show how this sector functioned and how it provides funds for its business through period from 2011 to 2015. The study of different secondary literature in the paper concluded that during the observed years one source of dominance was the banks and their loans. In addition to banks, many traditional funding sources are widely represented. On the other hand, non-traditional sources of funding are still not recognized in Croatia as eligible sources of funding. Two non-traditional sources - business angels and venture capital - are described in this study, which are concluded to be poorly represented as sources of financing in Croatia. The overall conclusion is that over the years the financial standing has improved. Further development of SMEs requires assistance from the state as well as financial institutions. Better co-operation among institutions and the improvement of legal regulations would create a system that would be more suited to the Croatian economy, which would lead to creating a better environment for the SME sector.

Key words: *medium enterprises, small businesses, sources of funding*