# Strategija rasta i financiranja poduzetništva u uvjetima krize

**Šundov, Mia**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2017**

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

*Permanent link / Trajna poveznica:* https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:628164

*Rights / Prava:* In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

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

*Repository / Repozitorij:*

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

**SVEUČILIŠTE U SPLITU**

**EKONOMSKI FAKULTET**

**DIPLOMSKI RAD**

# STRATEGIJA RASTA I FINANCIRANJA PODUZETNIŠTVA U UVJETIMA KRIZE

**Mentor:** **Studentica:**

**Prof. dr. sc. Želimir Dulčić** **Mia Šundov**

**Split, 2017.**

# SADRŽAJ

**1. UVOD……4**

**1.1. Problem istraživanja……..4**

**1.2. Predmet istraživanja……..6**

**1.3. Istraživačke hipoteze……..7**

**1.4. Ciljevi i doprinos istraživanja……9**

**1.5. Metode istraživanja……..10**

**1.6. Sadržaj diplomskog rada……11**

**2. TEORIJSKI ASPEKTI MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA….13**

**2.1. Poduzetništvo……...13**

2.1.1. Definicija poduzetništva……..14

2.1.2. Važnost poduzetništva…….16

**2.2. Glavna obilježja malog i srednjeg poduzetništva u Europi……...17**

**2.3. Glavna obilježja malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj……19**

2.3.1. Poticajne mjere……23

**3. GLOBALNA EKONOMSKA KRIZA…….26**

**3.1. Definicija globalne ekonomske krize……...26**

**3.2. Uzroci i razvoj krize……..27**

**3.3. Utjecaj krize na malo i srednje poduzetništvo u Republici Hrvatskoj……..31**

**4. STRATEGIJE FINANCIRANJA MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA……...33**

**4.1. Krediti financijskih institucija kao izvor financiranja MSP u Hrvatskoj……33**

**4.2. Krediti i podrška vlade i specijaliziranih razvojnih institucija……34**

**5. ANALIZA POSLOVANJA MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA U UVJETIMA KRIZE……..38**

**5.1. Financijski rezultati poslovanja subjekata u kriznim godinama……..38**

**5.2. Obilježja poslovnih subjekata u Splitskoj-dalmatinskoj županiji……....41**

**5.3. Strategije financiranje koje poslovni subjekti koriste u kriznim godinama…….45**

**6. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE UTJECAJA KRIZE NA MALO I SREDNJE PODUZETNIŠTVO……...47**

**6.1. Ciljevi i metode istraživanja……47**

**6.2. Rezultati anketiranja ……...48**

**6.3. Testiranje hipoteza……...54**

**6.4. Ograničenja istraživanja……..63**

**7. ZAKLJUČAK……64**

**SAŽETAK……..66**

**SUMMARY……67**

**LITERATURA……..68**

Knjige

Članci i studije

Web i ostali izvori

**POPIS SLIKA**

**POPIS TABLICA**

**PRILOZI**

# 1. UVOD

## 1.1. Problem istraživanja

Mala i srednja poduzeća (SME) su ključni subjekti gospodarstva, o čemu govori činjenica da čak 99,7% ukupno registriranih poduzeća u Hrvatskoj čine mikro, mala i srednja poduzeća. Međutim suočena su s brojnim ograničenjima koje se prvenstveno odnose na pristup izvorima financiranja i na zakonsku regulativu.

Mala i srednja poduzeća najznačajniji su pokretač gospodarstva, a važna uloga ovog sektora posebno je vidljiva kroz njihov udio u zaposlenosti, u ukupno ostvarenom prihodu i izvozu. Uspješna performansa sektora važnija je nego ikada. Rastuća mala i srednja poduzeća predstavljaju ključan dio rješenja problema dugotrajne visoke stope nezaposlenosti u Hrvatskoj. Opstanak i razvoj hrvatskih malih i srednjih poduzeća na jedinstvenom tržištu Europske unije ovisi o njihovoj sposobnosti uspješnog konkuriranja i prilagodbi zahtjevnom tržištu i oštroj konkurenciji.[1]

U velikom dijelu ekonomske teorije razvoja malih i srednjih poduzeća postoji iznimno zanimanje za istraživanjem odnosa između tempa razvoja i veličine poduzeća, pri čemu se sve više ukazuje da se mala i srednja poduzeća razvijaju brže od velikih poduzeća. Za ovo postoji nekoliko mogućih objašnjenja:[2]

- Mala poduzeća mogu rasti brže od velikih jer, kako su u početku nesigurna glede svojih troškova, ulaze na tržišta s malim rasponom minimalne učinkovitosti, koji se vremenom povećava
- Mala su poduzeća prilagodljivija od velikih, koja im sposobnost može nadoknaditi ekonomiju razmjera, omiljenu kod velikih poduzeća,

[1]CEPOR; „Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2014“. Dostupno na: http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf (29. svibnja 2017.)
[2] Buble, M., Kružić, D. (2006.): Poduzetništvo, RRiF-plus, Zagreb, str.154.

- Velika poduzeća veoma često pate od upravljačkih disekonomija razmjera povezanih s povećanjem troškova upravljanja u rastu poduzeća i ograničenim mogućnostima njihove racionalizacije,
- Učinak mnogobrojnih mjera usmjerenih k podršci i poticanju razvoja poduzetništva i SME potvrdio je da „nevidljiva ruka“ tržišta nije dostatna da proizvede ekonomski rast sam od sebe, već da je aktivna poduzetnička politika jedan od temeljnih mehanizama koji može dodatno potaknuti razvoj malog i srednjeg poduzetništva.

Hrvatsko gospodarstvo posljednjih godina stagnira s obzirom da je zahvaćeno globalnom financijskom krizom. Teško makroekonomsko okruženje utjecalo je na sektor maloga gospodarstva u Hrvatskoj, smanjujući broj postojećih poduzeća kao posljedicu zatvaranja malih poduzeća zbog pada prodaje i narudžbi. Zbog toga se još više ističe potreba za strateškim pristupom razvoju ovog sektora kojim se nastoji unaprijediti njegova konkurentnost.[3]

U uvjetima krize veća asimetrija informacija između kreditora i poduzeća malog gospodarstva rezultira „bijegom kvaliteti“ te većem ograničavanju ponude kredita malim nego velikim klijentima. Bijeg banaka ka kvaliteti je otežao uvjete poslovanja. Dosadašnja istraživanja potvrđuju ovisnost bankovnog financiranja SME u odnosu na gospodarske cikluse.[4]

S obzirom da bankovno financiranje zauzima visok stupanj u financiranju poduzeća malog i srednjeg gospodarstva u Hrvatskoj, za očekivati je da su nepovoljni trendovi na financijskom tržištu značajno pogodili njihovo poslovanje.

[3] MINPO, „Strategija rasta poduzetništva u Republici Hrvatskoj, 2013.-2020“. Dostupno na: http://www.europski-fondovi.eu/sites/default/files/dokumenti/Strategy-HR-Final.pdf (31. svibnja 2017.)
[4] Vidučić, LJ. (2012.) : Mala i srednja poduzeća, Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Sveučilište u Splitu, Split, str. 180.

## 1.2. Predmet istraživanja

Mala i srednja poduzeća (SME) zbog svojih specifičnosti posebno se izučavaju i istražuju u odnosu na velika poduzeća (LSE). U vrijeme brzih gospodarskih promjena, globalizacije i nužnosti razvitka konkurentnosti kako gospodarskih subjekata tako i samih država, posebna pažnja se poklanja sektoru SME, i šire, sektoru malog gospodarstva.[5]

SME nemaju dostatno dioničkog kapitala te je takva nepovoljna financijska struktura razlog zbog kojeg teško dolaze do dugoročnih izvora financiranja općenito. Također, nemaju dovoljno kvalitetne imovine koja bi se banci mogla ponuditi kao zalog (kolateral) pri odobravanju kredita. Stoga SME uglavnom koriste dugoročne izvore zbog čega su posebno izloženi financijskim problemima koji su posljedica ročne neusklađenosti strukture imovine i izvora financiranja. Iz svega navedenog, proizlazi izrazita podložnost SME sektora negativnim utjecajima ekonomskih fluktuacija.[6]

Financijska kriza koja je nastupila 2008. godine s ishodištem u SAD-u ubrzo se proširila i na ostale zemlje pa tako i na Hrvatsku. Od tada je uočen veliki pad gospodarskih aktivnosti s dugoročnim posljedicama koje se još uvijek osjećaju. S obzirom da je kriza pogodila cijeli financijski sektor, u ovom radu ćemo istražiti koliko je kriza utjecala na SME sektor u Hrvatskoj, bazirajući se na Splitsko-dalmatinsku županiju.

Rad se bavi aktualnom tematikom koja je bitna za općeniti razvoj gospodarstva te joj je potrebno posvetiti puno pažnje i pokušati pronaći optimalno rješenje kako bi razvoj hrvatskog gospodarstva krenuo uzlaznom putanjom.

[5] Vidučić, LJ. (2005.): Mala i srednja poduzeća, Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Sveučilište u Splitu, Split, str. 5.
[6] Vidučić, op.cit. (bilj.4) , str. 162.

## 1.3. Istraživačke hipoteze

Na temelju problema i predmeta istraživanja postavljaju se istraživačke hipoteze, koje će se u nastavku prihvatiti ili odbaciti, te se definiraju ciljevi i doprinosi istraživanju.

Postavljene su dvije glavne hipoteze, a za svaku glavnu hipotezu su postavljene pomoćne hipoteze.

**H1: MALA I SREDNJA PODUZEĆA SU U UVJETIMA KRIZE VIŠE USMJERENA VLASTITIM IZVORIMA FINANCIRANJA**

*H1.1*: Visoke kamatne stope i bankarske naknade važne su barijere za osnivanje i razvitak malih i srednjih poduzeća.

*H1.2*: Starija poduzeća više su usmjerena financiranju putem zaduživanja.

*H1.3*: Osobine menadžera također mogu predstavljati ograničenje u optimalnom financiranju SME.

Osiguranje kapitala jedna je od glavnih pretpostavki uspješnog razvitka malih i srednjih poduzeća. Zbog svoje veličine mala i srednja poduzeća imaju problema s izvorima financiranja te su zato često prepuštena financiranju iz vlastitih izvora.

Vlastiti izvori financiranja su oni izvori kojima se ne stvaraju dužnički odnosi, tj. poduzetnik ta sredstva nije dužan vratit onako kako bi to učinio kada bi dobio kredit od banke. Razlikuje se nekoliko izvora vlastitog financiranja, kao što su: osobna ušteđevina, rodbina i prijatelji, bogate osobe, tržišta vrijednosnih papira, ulagači.[7]

Za razliku od velikih poduzeća, SME za investitore predstavljaju rizično ulaganje što je i posljedica njihove mladosti, neiskustva i brzog rasta. To je ujedno i jedan od razloga zašto starija poduzeća češće koriste zaduživanje.

[7] Buble , Kružić, op.cit. (bilj.2) , str.320.

Nedostatak imovine za pokriće (kolateral) je razlog zbog čega su SME rizična za investiranje. Visoke kamatne stope i bankarske naknade poduzetnicima predstavljaju barijere za osnivanje i razvoj malih i srednjih poduzeća.

Također, osobine vlasnika – menadžera mogu predstavljati ograničenje u razvoju zbog nesklonosti vlasnika da podijeli kontrolu nad tvrtkom. Nedostatak iskustva i znanja kod menadžera mogu uzrokovati ograničenja u poslovanju i zbog toga kvaliteta menadžmenta te znanje i vještina iz domena financiranja moraju biti glavne osobine menadžera.

Osjetljivost SME na globalna kretanja do izražaja je došla i u posljednjoj globalnoj (financijskoj) krizi koja je, kroz dodatno ograničavanje pristupa financijskim izvorima, pojačala ionako negativan utjecaj na poslovnu aktivnost, proizvodnju, potražnju za dobrima i uslugama ovog sektora te zaposlenost. Naime, financijska kriza suočila je SME s porastom cijene sirovina, energije i hrane te padom prihoda kao posljedicom pada potražnje za njihovim proizvodima i uslugama. Također, spomenuti učinci dodatno se produbljuju kada se uz smanjenje prihoda u uvjetima recesije pojave i problemi u segmentu upravljanja radnim kapitalom i likvidnošću.[8] Sve je to utjecalo na pad profitabilnosti SME i nižu uspješnost gospodarstva te je otežalo uvjete za vanjsko financiranje SME.

[8] Vidučić, op.cit. (bilj.4), str. 162.

## 1.4. Ciljevi i doprinos istraživanja

Predstavljanjem problema i predmeta istraživanja, te postavljenih hipoteza, možemo zaključiti da je cilj rada ukazati na važnost sektor malih i srednjih poduzeća za ekonomiju.

Također, s obzirom na doprinos poduzeća malog i srednjeg gospodarstva u ostvarivanju BDP-a i zapošljavanju s jedne strane te njihove velike ovisnosti o bankovnom financiranju s druge strane, nameće se nužnost istraživanja utjecaja krize na njihovo poslovanje u Hrvatskoj.[9]

Ostvarivanje ciljeva doprinijet će realizaciji vizije maloga gospodarstva koja se želi ostvariti u budućnosti, a koja se može opisati kao: »konkurentno i ravnomjerno razvijeno malo gospodarstvo Hrvatske, koje se temelji na rastućem broju uspješnih poslovnih subjekata, kontinuiranom povećanju izvoza, visokom stupnju inovacija, kvalitetno obrazovanom, fleksibilnom menadžmentu, inovativnom proizvodnom procesu, povoljnom poslovnom okruženju i olakšanom pristupu financijskim i ostalim instrumentima kako bi se održale povoljne stope rasta te dostigli najviši EU standardi«.[10]

Rezultati koji se dobiju anketiranjem biti će komparirani te će se tako dobiti jasnija slika o ponašanju poduzeća tijekom krize te koliko zapravo makroekonomsko okruženje utječe na njihovo poslovanje.

[9] Vidučić, op.cit. (bilj.4), str. 180.

[10] Narodne novine (2013), Strategija razvoja poduzetništva Republike Hrvatske 2013. - 2020. , Dostupno na: http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2013_11_136_2926.html (04. lipnja 2017.)

## 1.5. Metode istraživanja

Teorijski dio rada se temelji na prikupljanju i analiziranju relevantne stručne i znanstvene literature, te izvođenju novih spoznaja na temelju dosadašnjih empirijskih analiza. U izradi teorijskog dijela koriste se sljedeće metode znanstveno-istraživačkog rada:

- *metoda analize* – proces raščlanjivanja složenih misaonih cjelina na jednostavnije sastavne dijelove;
- *metoda sinteze* – proces objašnjavanja složenih misaonih cjelina pomoću jednostavnih misaonih tvorevina;
- *metoda klasifikacije* – način raščlanjivanja općeg pojma na posebne, tj. jednostavnije pojmove;
- *metoda eksplantacije* – način objašnjavanja osnovnih pojava te njihovih relacija;
- *metoda deskripcije* – postupak opisivanja činjenica, te empirijsko potvrđivanje njihovih odnosa;
- *metoda komparacije* – način uspoređivanja istih ili srodnih činjenica, tj. utvrđivanje njihove sličnosti, odnosno različitosti;

Za empirijski dio rada će se koristiti sljedeće metode:

- *metoda anketiranja* - postavlja određena pitanja određenoj i odabranoj vrsti i broju jedinki na točno isplaniran način sa svrhom i ciljevima (kvantitativni podaci)
- *metoda indukcije* – donošenje zaključaka o općem sudu na temelju pojedinačnih činjenica;
- *metoda dedukcije* – donošenje pojedinačnih zaključaka na temelju općeg suda.

## 1.6. Sadržaj diplomskog rada

Diplomski rad podijeljen je u sedam poglavlja. U uvodnom poglavlju definiran je problem i predmet istraživanja, ciljevi i doprinosi rada, istraživačke hipoteze, metode istraživanja. Također je ukratko prikazan sadržaj rada.

Teorijski dio obuhvaća tri poglavlja. U prvom dijelu bazirati će se na općenite podatke o sektoru malih i srednjih poduzeća, te koja su im glavna obilježja u Hrvatskoj i Europi. U drugom teorijskom dijelu opisuje se globalna financijska kriza, njezini uzroci i razvoj te u konačnici utjecaj krize na mala i srednja poduzeća.

Zadnji teorijski dio posvećen je strategijama financiranja malih i srednjih poduzeća, kreditima financijskih institucija kao izvoru financiranja SME u Hrvatskoj, kreditima i podršci vlade i specijaliziranih razvojnih institucija te financijska podršci županije-jedinica područne uprave.

Peto poglavlje temelji se na analizi poslovanja SME u Splitskoj-dalmatinskoj županiji u uvjetima krize. Detaljno se opisuju njihova glavna obilježja, navodi se u kojoj djelatnosti i koliko dugo posluju. U nastavku se opisuju strategije financiranja koje koriste te se prikazuju financijski rezultati koje su ostvarili u kriznim godinama,

U šestom poglavlju iznijeti će se rezultati anketiranja. Rezultati će biti prezentirani jasno, sažeto i vjerodostojno.

Na temelju iznijetih rezultata provesti će se testiranje hipoteza na temelju čega će iste biti prihvaćene ili odbačene. Uz sve to prikazati će se i ograničenja ovog istraživanja.

Povezivanjem teorijskog i empirijskog dijela dobit ćemo odgovor na pitanje kako poduzeća u Splitskoj-dalmatinskoj županiji posluju u uvjetima krize i na koje načine pokušavaju ostvariti pozitivne financijske rezultate.

Sedmo poglavlje namijenjeno je zaključnim razmatranjima te objedinjuje zaključna razmatranja teorijskog i istraživačkog dijela rada. Sažeto će se prezentirati odstupanja zaključnih razmatranja istraživačkog dijela od onog teorijskog.

Na kraju diplomskog rada prikazati će se korištena literatura, detaljan pregled slika i tablica korištenih za potrebe istraživanja, anketni upitnik kao prilog rada te sažetak na hrvatskom i engleskom jeziku koji će ukratko opisati predmet istraživanja te doprinose istog.

# 2. TEORIJSKI ASPEKTI MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA

## 2.1. Poduzetništvo

Poduzetništvo je često definirano kao pokretač razvoja, pogotovo ono ostvareno s brojnim malim i srednjim poduzećima. Razvojem poduzetništva razvija se i ekonomija jer se pojavljuju na tržištu novi proizvodi i usluge, dolazi do većeg zapošljavanja što donosi ljudima veće prihode pa su u mogućnosti trošiti veću količinu novaca na druge proizvode i usluge ili investirati u neke druge poslovne pothvate. Tako novac stoji u opticaju. Isto vrijedi i obrnuto, dakle razvojem ekonomije razvija se i poduzetništvo. Kada je ekonomija u 'procvatu' mogućnosti za razvijanje poduzetništva su, logično, veće jer se poduzetnicima nude bolji uvjeti poslovanja s manje rizika.

Mnoge osobe maštaju da će jednog dana imati vlastito poduzeće. U novije vrijeme, pogotovo u ekonomski razvijenijim zemljama, se sve više javlja trend čestog mijenjanja poslova u potrazi za 'idealnim', za razliku od prošlosti gdje je bilo uobičajeno ostati na istom radnom mjestu cijeli radni vijek. Sada više do izražaja dolazi 'nemirni duh' u tijelu koji pojedinaca vodi do pronalaženje neke osobne satisfakcije. Isto tako vidljiv je trend napuštanja sigurnih poslova u velikim kompanija i pokreću se male firme. Želja za uspjehom i bavljenje onim što voliš su samo neki od motivatora. 'Sam svoj šef' zvuči jako primamljivo jer se u većini slučajeva sagledavaju samo pozitivne strane te situacije. Međutim, rizik gubitka uloženog kapitala, nesigurnost dohotka , naporan rad i veliki stres su često čimbenici koji pojedince navedu na promjenu mišljenja. Samo rijetke osobe posjeduju karakteristike za uspješno stvaranje i vođenje poduzeća. Inovativnost, velika želja, borbenost, strpljenje, znanje i određena financijska sposobnost ključne su karakteristike koje moraju posjedovati budući poduzetnici. Međutim, za uspjeh poduzeća je jako bitna i okolina poduzeća. Potrebno je konstantno pratiti promjene u okolinu kako bi se uspjele izbjeći potencijalne prijetnje ili uhvatiti eventualno prilike koje nam okolina stvara. Razlikujemo dva tipa okoline: eksterna i interna okolina. Eksterna okolina indirektno utječe na poduzeće a možemo je podijeliti u opću i poslovnu okolinu. Opću ili socijalnu okolinu (makrookolinu) čine one snage koje nisu pod kontrolom poduzeća pa ih stoga ono mora promatrati i na njih reagirati. To su:

1.političko-pravna okolina,

2.ekonomska okolina,

3. socijalno-kulturna okolina,

4.tehnološka okolina[11]

Poslovnu okolinu čine subjekti koji su neposredno uključeni u poslovanje poduzeća a to su: konkurenti, kupci, dobavljači, regulatori, sindikati, vlasnici i partneri.

Za razliku od eksterne okoline, interna okolina se nalazi u samom poduzeću. Jako bitno je da menadžment dobro prati i analizira situaciju, kako bi mogao u budućnosti biti spreman na bolje poslovne pothvate. Interna okolina se dijeli na organizacijsku strukturu, kulturu i resurse.

Dakle, jako puno se faktora treba poklopiti za pokretanje uspješnog poduzeća. Informatičkom i tehnološkom revolucijom poduzetništvo je postalo temeljna gospodarska grana. Također, privatizacija koja je u nekim zemljama uslijedila nakon komunističkog režima je dosta pridonijela razvitku poduzetništva. Međutim, bez obzira na to, poduzetništvo nije novi pojam već postoji otkada je čovjeka. U dalekoj povijesti su vidljivi različiti oblici poduzetništva koji se s vremenom razvijaju kako se razvijaju i potrebe čovjeka.

### 2.1.1. Definicija poduzetništva

Poduzetništvo je proces i aktivnost (pojedinačnih aktera i društva u cjelini) da se koristeći promjene, inovativnost i prosudbu, sve u uvjetima novih kombinacija ograničenih proizvodnih faktora, kreira i izvede takav poduhvat koji će rezultirati profitom (i ostalim društvenim koristima). U sklopu takvog pristupa poduzetništvu, poduzetnik je osoba koja riskira: novac, zdravlje, vrijeme, društveni ugled, ponekad i obiteljske odnose, a sve kako bi osmislio i razvio na profitu inovativan proizvod odnosno uslugu, najčešće nudeći svoju kreativnost i inovativnost. Mnoga, danas etablirana i svjetski poznata poduzeća, poput Wal-mart, Ford Motor, BMW, FIAT, Procter&Gamble, Dell Computers, Microsoft, Michelin, Ikea, Qualcomm, Benetton, pa i hrvatskog koncerna Agrokor, započela su svoj poslovni život kao mala poduzeća kojima je generator razvoja bila poduzetnička vizija njihovih osnivača.[12]

[11]Buble, M. (2006.): Menadžment, Split, Ekonomski fakultet, str.68

[12] Buble, M., Kružić, D. (2006.): Poduzetništvo: realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RRiF-plus, Zagreb, str. 10-11.

**Tablica 1: Klasifikacija poduzetništva**

| | AKTIVA | PRIHOD | BROJ ZAPOSLENIH |
|---|---|---|---|
| MIKRO PODUZEĆE | | | Do 10 zaposelnih |
| MALO PODUZEĆE | Do 32,5 milijuna kn godišnje | Ne veći od 65 milijuna | Do 50 zaposlenih |
| SREDNJE PODUZEĆE | Do 130 milijuna kuna godišnje | Do 260 milijuna kuna godišnje | Do 250 zaposelnih |
| VELIKO PODUZEĆE | Veće od 130 milijuna kuna godišnje | Veće od 260 milijuna kuna godišnje | Više od 250 zaposelnih |

Izvor: Istraživanje autorice

Ciljevi razvoja malog gospodarstva:

1) povećanje zapošljavanja,
2) povećanje izvoza i prilagodba svjetskom tržištu,
3) povećanje učinkovitosti, kvalitete i konkurentnosti malog gospodarstva,
4) istraživanje, razvoj i primjena suvremenih tehnologija i inovacija,
5) povećanje broja subjekata u malom gospodarstvu,
6) poticanje djelatnosti koje ne zagađuju okoliš.[13]

U literaturi se navodi mnoštvo dobrih strana malog poduzetništva koje u mnogočemu korespondiraju s empirijskim pogodnostima malog poduzetništva, te s dobrim stranama obiteljskog biznisa. Kao najznačajnije prednostima malog poduzetništva najčešće se navode[14]: primamljivost i dostupnost, tržišna prilagodljivost, inovativnost i motivacija, mogućnost samozapošljavanja, kooperativnost s velikim, izravnost kontakta, veća učinkovitost, psihološke pogodnosti.

Potreba da se olakša i ubrza razvoj poduzetništva uvjetovala je i osnivanje različitih institucija potpore. S jedne strane radi se o institucijama koje osniva država, pa su s toga ona karaktera državnih ili javnih službi, a s druge strane se radi o institucijama koje osnivaju pojedinci ili grupe, pa su stoga one karaktera privatnih profitnih organizacija. Nema zemalja, posebno onih

[13]

[14] Kuvačić, N. (2006.): Poduzetnička biblija", Beretin, Split

razvijenih koje nemaju oba ova vida institucija za potporu razvoju poduzetništva. Najbolji primjer tome je SAD- kolijevka slobodnog poduzetništva- u kojoj su te institucije i najrazvijenije. To su sljedeće institucije:

1. Uprava za mala poduzeća (Small Bussines Administration SBA)
2. Centri uprave za mala poduzeća (Small Bussines Administration Centres SBAC's)
3. Inkubatori malih poduzeća (New Bussines Incubators NBI)
4. Instituti za mala poduzeća (Small Bussines Instituts SBI)
5. Servisi udruga umirovljenih direktora (Services Corps of Retired Executives SCORE's)
6. Ovlaštene revizorske tvrtke (Certified Public Accounting Firms CPA's)
7. Konzultanti menagementa (Management Consultants MC's)
8. Ostale poslovne profesionalne organizacije 8agencije, banke i dr.).[15]

### 2.1.2. Važnost poduzetništva

Poduzetništvo današnjice je nositelj jedne permanentne inovacije koja obnavlja, transformira i potiče razvoj ekonomija diljem svijeta- ono generira:

- Pojavljivanje novih poslovnih pothvata,
- Otvaranje brojnih novih radnih mjesta, i
- Obnavljanje „svježom krvi“ njihovih ekonomija,

pružajući im vitalnost, inovativne proizvode i usluge i povećavajući im šanse za opći društveni, kulturni i socijalni napredak.[16]

Mnoga istraživanja su dokazala kako su poduzetništvo i ekonomski rast usko povezani. Poduzetnici doprinose porastu općeg blagostanja u sredini u kojima djeluju, međutim razina poduzetničke aktivnosti se značajno razlikuje od države. O tome će biti još rečeno u narednim poglavljima.

Činjenica je da nam budućnost donosi velike promjene. Kao što se prije dvadesetak godina nije moglo zamisliti svakodnevno korištenje mobilnih telefona, kompjutera a pogotovo pristupa internetu i besplatna komunikacija s ljudima na drugom kraju svijeta, tako ne znamo što nam donose slijedeće godine. Suvremeno poduzetništvo se bazira na informatičkim i komunikacijskim tehnologijama, međutim za to su potrebni visoko obrazovani poduzetnici koji

[15] Buble,Kružić, op.cit. (bilj.2.), str 67
[16] Cf. Ibid., str.11

znaju čitati potrebe njihove sredine i koji mogu predvidjeti potrebe budućnosti. Mnogi smatraju da će postepeno odumirati velike kompanija i da budućnost nose mala i srednja poduzeća.

## 2.2. Glavna obilježja malog i srednjeg poduzetništva u Europi

Mala i srednja poduzeća uglavnom djeluju na nacionalnoj razini jer ih je relativno malo uključeno u prekogranične poslove unutar EU-a. Međutim, neovisno o opsegu njihova poslovanja, mala i srednja poduzeća obuhvaćena su zakonodavstvom EU-a na različitim područjima kao što su oporezivanje (članci 110. do 113. Ugovora o funkcioniranju Europske Unije (UFEU)), tržišno natjecanje (članci 101. do 109. UFEU-a) i pravo društava (pravo poslovnog nastanka: članci 49. do 54. UFEU-a).

Mikropoduzeća, mala i srednja poduzeća predstavljaju 99 % svih poduzeća u EU-u. Postoji oko 21 milijun MSP-ova, koji zapošljavaju oko 33 milijuna ljudi te predstavljaju ključan izvor poduzetničkog duha i inovacija, koji su presudni za konkurentnost poduzeća u EU-u. Cilj je politike EU-a na području malog i srednjeg poduzetništva osigurati da politike i mjere Unije budu prilagođene malim poduzećima te da doprinose većoj privlačnosti Europe za osnivanje poduzeća i poslovanje.[17]

U 2014. godini u zemljama članicama Europske unije (EU28) bilo je aktivno 22,3 milijuna malih i srednjih poduzeća, što predstavlja 99,8% svih poduzeća u Europskoj uniji14. Mala i srednja poduzeća generirala su 3,700 milijardi eura dodane vrijednosti (58% ukupne dodane vrijednosti) te zapošljavala gotovo 90 milijuna ljudi (67% ukupne zaposlenosti). U odnosu na 2013. godinu, u 2014. godini razina generirane dodane vrijednosti porasla je za 3,3%, a zaposlenost za 1,2%. Ovakvi pokazatelji upućuju na poboljšanje uvjeta u makroekonomskom i poslovnom okruženju za mala i srednja poduzeća, a posljedica su izlaska europskih poduzeća iz ekonomske i financijske krize. Poslovanje malih i srednjih poduzeća u 2014. godini značajno varira među zemljama članicama. Tako su mala i srednja poduzeća u Češkoj, Cipru, Grčkoj, Italiji, Švedskoj i Hrvatskoj generirala pad dodane vrijednosti, dok je u Nizozemskoj, Irskoj, Njemačkoj, Litvi, Sloveniji, Poljskoj, Malti, Rumunjskoj i UK ostvaren rast dodane vrijednosti i više od EU prosjeka od 3,3%. Čak 93% svih europskih malih i srednjih poduzeća su mikro

[17] Europski parlament, Kratki vodič o Europskoj uniji – 2017, „Mala i srednja poduzeća“ Dostupno na: http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/hr/FTU_5.9.2.pdf (16. lipnja. 2017.)

poduzeća, 6% čine mala poduzeća, a srednja poduzeća samo 1% ukupnog broja malih i srednjih poduzeća. Sektori u kojima MSP stvaraju najviše dodane vrijednosti i zapošljavaju najviše ljudi su trgovina na veliko i malo, zatim slijede proizvodnja, građevinarstvo, pružanje poslovnih usluga te pružanje usluga smještaja i prehrane. Doprinos sektora malih i srednjih poduzeća zapošljavanju U razdoblju između 2008. i 2013. godine mala i srednja poduzeća sudjelovala su sa 73% u padu zaposlenosti od 2,2 milijuna zaposlenika, odnosno u tom periodu izgubljeno je oko 1,6 milijuna radnih mjesta u malim i srednjim poduzećima. Međutim, u porastu zaposlenosti od 1,5 milijuna zaposlenika u 2014. godini, mala i srednja poduzeća sudjelovala su sa 71%, odnosno zaposlila su nešto više od milijun zaposlenika. Analiza korelacije između rasta zaposlenosti u malim i srednjim poduzećima i rasta BDP-a u zemljama članicama EU28 u razdoblju od 2008. do 2014. godine, pokazala je da rast realnog BDP-a od 1% vodi do rasta zaposlenosti u malim i srednjim poduzećima od 0,9%. Stoga, kako bi se otvorilo dodatnih 1% radnih mjesta u malim i srednjim poduzećima u EU, potrebno je osigurati rast realnog BDP-a od 1,1%. Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji kao najveći problem s kojim se suočavaju navode na prvom mjestu pronalazak kupaca, zatim dostupnost stručnog kadra i iskusnih menadžera, regulatorni okvir i pristup financijama. Usporedba s prošlogodišnjim nalazima ankete među malim i srednjim poduzećima o problemima s kojima se susreću upućuje na porast relativne važnosti problema regulacije i dostupnosti kvalitetnih kadrova, dok je relativna važnost pronalaska kupaca u padu. Pristup financijama predstavlja veće ograničenje za mikro poduzeća, nego za mala i srednja poduzeća, dok mala i srednja poduzeća posebno ističu problem dostupnosti stručnog kadra i iskusnih menadžera. Dodatni problem koji navode srednja poduzeća je konkurencija, te pritisci s kojima se susreću u odnosima s dobavljačima. [18]

Jedan od najvažnijih izvora financiranja MSP u EU je bankarski kredit. Međutim, često se dogodi da mala i srednja poduzeća ne dobiju kredite zbog različitih čimbenika kao što su loši poslovni rezultati i nedostatak kolaterala. Za razliku od velikih poduzeća, malo i srednje poduzetništvo se nalazi u visokorizičnoj skupini za financiranje. U EU većina poduzeća se koristi bankarskim kreditima i trgovačkim kreditima. Trgovačko kreditiranje često zamjenjuje bankarsko koje se smatra kompliciranijim izvorom financiranja.

Zatim, leasing je alternativa bankarskom kreditu. Pogodan je za tvrtke s malih prihodom, ali velikim razvojnim potencijalom. Leasing naknada je viša od bankarske stope, ali

[18] CEPOR; „Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015“. ,str. 17., Dostupno na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pdf (20. lipnja 2017.)

leasing ima i niz prednosti u odnosu na bankarski kredit: ne veže kapital, pa unapređuje likvidnost i ne traži dodatni kolateral, u pravilu leasing financira ukupnu investiciju, opcija „prodaja i povratni zakup“ oslobađa kapital koji je uložen u investiciju, usklađen je vijek trajanja dobara i rok leasinga. [19]

Upotreba faktoringa kao izvora financiranja u EU raste pogotovo za financiranje poduzeća koja trebaju veću količinu novaca, poduzeća koja rastu i mala poduzeća.

Kao što je poznato jedan od izvora financiranja MSP je i financiranje vlastitim kapitalom koja se može vršiti javnom emisijom dionica ili pribavljanjem kapitala iz privatnih izvora.

### 2.3. Glavna obilježja malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj

Malo gospodarstvo najveći je pokretač gospodarskog razvitka svake zemlje. Iz dostupnih tržišnih analiza uočava se da Republici Hrvatskoj ne nedostaje poduzetničke inicijative, poduzetničkog duha i želje za uspjehom. Dakako, poduzetnicima bi trebalo pružiti potporu od ideje do realizacije pothvata jer njihov osobni uspjeh generira i korist cijelom društvu. Upravo iz takvog načina razmišljanja proizlazi i geslo Europske unije o malom gospodarstvu: “Putting small businesses first ili Prije svih mala poduzeća”. Najvažniji segment poduzetničkog djelovanja u Republici Hrvatskoj kao i u svijetu je malo gospodarstvo.[20]

Mikro, mala i srednja poduzeća važan su generator novog zapošljavanja i kreiranja dodane vrijednosti svakog nacionalnog gospodarstva. U Hrvatskoj u 2014. godini posluje 104.116 mikro, malih i srednjih poduzeća (99,7% ukupno registriranih poduzeća), koja ostvaruju udio od 53% u ukupnom prihodu, 68,4% u zaposlenosti i 48,5% u izvozu Hrvatske1 . Rezultati međunarodnih istraživanja (Global Entrepreneurship Monitor, Doing Business, Izvješće o globalnoj konkurentnosti, Indeks percepcije korupcije) kao ključne probleme razvoja sektora malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj ističu i u 2014. godini nedovoljnu razinu aktivnosti u pokretanju novih poslovnih pothvata, mali udio rastućih poduzeća, administrativne prepreke za provođenje poduzetničke aktivnosti, nedovoljnu razvijenost financijskog tržišta te nedostatak edukacije usmjerene na razvoj poduzetničkih znanja i vještina.[21]

[19] Vidučić, op.cit. (bilj.5), str.
[20] Bistričić, A., Agatić, A. (2011.): Značaj poslovanja malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske unije, Sveučilište u Rijeci
[21] CEPOR, op.cit., str.7.

Najteži problemi u poslovnoj klimi s kojima se suočava Hrvatska mogu se sažeti u sljedeće kategorije:

1. Pravna nesigurnost – promjene u pravnom okruženju, mijenjanje pravila, neodgovarajuća provedba propisa EU,

2. Porezne obveze – promjene poreznog zakona, neujednačena rješenja različitih razina poreznih vlasti,

3. Parafiskalne naknade – broj dodatnih troškova koji se moraju platiti, bez jasne povezanosti s poslovanjem

4. Javna uprava i pravosuđe – trajanje sudskih postupaka, ponekad potpuno različit tretman na lokalnim razinama od nacionalne

5. Pitanja rada – krut i neodgovarajući zakon o radu

6. Pristup financijskim sredstvima[22]

Prema HUP-u, hrvatskoj udruzi poslodavaca, pet najvećih izazova presudnih za rast malih poduzeća, a temeljem EU Zakona o malom poduzetništvu su:

1. **Poboljšati pristup financijskim sredstvima**. Razvoj poduzeća, od malih i srednjih pa do velikih, ne može se ostvariti ako za to nema kapitala; hrvatska su poduzeća nakon 6 godina krize financijska pod kapitalizirana, te se najčešće, bez vanjskog financiranja, ne mogu dogoditi investicije ili razvoj. Pod investicijama podrazumijevamo i kreiranje jednog radnog mjesta, ali i velike financijske projekte. Činjenica je da se od 10 novih radnih mjesta, čak 8,6 njih kreira upravo u malim i srednjim poduzećima. Dva najčešća moguća načina financiranja razvoja ili investicija, a gotovo i jedino postojeća načina, za male i srednje poduzetnike u Hrvatskoj su ili bankarsko kreditiranje ili financiranje iz EU fondova. Financiranje putem EU fondova moguće je u određenom iznosu u obliku bespovratnih potpora, ali je također za ostatak potrebno osigurati bankarko financiranje ili vlastito. A i ovo financirane, budući je vremenski i administrativno vrlo zahtjevno, neće moći zadovoljiti sve potrebe za financiranjem. Poduzetnicima treba olakšati mogućnost povlačenja EU. Poduzetnici trebaju pomoć u pripremi samih projekata, a istovremeno je tržište konzultantskih usluga vrlo je neujednačeno u standardima i kvaliteti. Istovremeno,

[22] Stojić, H. (2016.): Bijela knjiga 2016., Zagreb, Udruženje stranih ulagača u Hrvatskoj (FIC), 2016., Dostupno na: http://www.ficc.hr/wp-content/uploads/2016/10/FIC-BIJELA-KNJIGA-2016.pdf (26. lipnja, 2017.)

postoji značajna podrška poduzetnicima u smislu postojanja potpornih institucija a i njihova je brojnost zadovoljavajuća. No, izostaje specijalizacija, tj prevladava dojam da svi rade sve ili nitko ništa. Način financiranja tih institucija utječe na vrstu i cijenu usluge koje nude poduzetnicima pa neke institucije posluju na slobodnom tržištu i nude tržišne cijene dok se druge financiraju i iz proračuna, pa mogu dijelom nuditi i besplatne usluge, te postaju nelojalna konkurencija dijelu poslovne zajednice koja se ovim poslovima bavi. U mnoštvu institucija koje postoje, poduzetnici najčešće ipak ne znaju kako i gdje doći do kvalitetne pomoći u pripremi EU projekata, a osim rijetkih primjera, sami poduzetnici, neovisno o veličini, ne mogu sami pripremiti dokumentaciju i projekt za financiranje iz EU fondova. Osim toga, poseban naglasak treba dati specifičnim dijelu potrebe za financiranjem, posebno mikropoduzetnika. Najznačajniji dio malih i srednjih poduzetnika, upravo je u ovoj kategoriji, mikropoduzetnika, onih s do 10 zaposlenih. Često trebaju manja, brza i jeftina financijska sredstva. Pristup financiranju iz EU fondova, iako vrlo značajan u obimu sredstava, nije za sve kategoriju poduzetnika dobro rješenje kao i za sve vrste financijskih potreba. Zahtjevne, dugotrajne administrativne procedure, kao i priprema projekata za dobivanje darovnica iz Eu fondova nisu rješenje za potrebe svih mikropoduzetnika. Zato treba osigurati čim veći broj shema mikrokreditiranja.

2. **Poboljšati poslovno okruženje - bolje donošenje propisa:** smanjenje administrativnog opterećenja i dalje predstavlja važan cilj, unatoč određenom ograničenom napretku koji je postignut u tom području. Zato je potrebno kontinuirano osigurati statističke i valjane podatke o MSP, kako bi se osiguralo poznavanje ciljane populacije i potreba malih i srednjih poduzetnika. Za sada, to nije moguće, jer različite nadležne institucije, koristeći različite metodologije, prikupljaju statističke i druge podatke o samo određenom segmentu malih i srednjih poduzetnika, pa cjelokupnu sliku nije moguće dobiti. Stoga je uvijek upitna učinkovitost mjera koje se provode. Također, poduzetnici, da bi bili konkurentniji u međunarodnom okruženju, moraju i smanjiti troškove koji proizlaze iz troškova države tj. javnog sektora, a koje poduzetnici plaćaju putem poreznih i neporeznih nameta, bilo na nacionalnoj i lokalnoj razini. Zato poduzetnici trebaju restrukturiranje javne uprave, pri čemu naglasak treba staviti na učinkovitu i kompetentnu administraciju, a ne smanjenje broja zaposlenih ili plaća linearno za sve, jer rezultira nemotiviranošću, nekompetentnošću i potplaćenim javnim sektorom. Broj zakona i pod zakonskih rješenja koji se godišnje donese predstavlja jedan od najvećih izazova, ne samo za poduzetnike nago i institucije koje ih provode. Od 2006. godine do današnjih dana radi se o nekoliko stotina zakona godišnje. Ovakva hiperinflacija predstavlja izvor pravne nesigurnosti i demotivacije za

investicijski ciklus jer nije moguće predviđati buduća, donekle stabilne pravne okvire za poslovanje. Predlaže se uvođenje mjera za stabilnije poslovno okruženje tj. uvođenje postojanosti zakona, naročito njihove provedbe, jer su česti primjeri dobro definiranih zakona, ali izostanka njihovih provedbenih akata, a posebno je zabrinjavajuća retrogradna primjena zakona. Zato treba inzistirati na kontinuiranoj primjeni procjene učinaka propisa, koja sada ima svoju ograničenu primjenu, i to samo za manji dio zakonskih rješenja kao i ona koja imaju mogućnost vremenskog provođenja, dok se za veći dio zakonskih rješenja ne primjenjuje, nego i dalje u prevelikoj mjeri postoji sustav ad-hoc donošenja zakona. U skladu s time, inzistirati na uvođenju principa „*prvo misli na najmanje*" (Think small first), što pretpostavlja uvažavanje činjenice da ako i najmanje poduzeće može apsorbirati i primijeniti zakon, odredbu ili rješenje, moći će i sva poduzeća veća od njega. Vrlo je važno razvijati i provoditi socijalni dijalog u punom smislu, između Vlade i socijalnih partnera, što uključuje redovite konzultacije i uključenost socijalnih partnera od najranije faze, naročito kod pripreme novih zakonodavnih rješenja. Javne konzultacije, putem objave zakona na web stranicama nadležnih institucija, ne smiju i ne mogu zamijeniti socijalni dijalog.

3. **Poboljšati pristup tržištima/internacionalizacija**: kako bi MSP-ovi mogli rasti, potrebno je olakšati mogućnost širenja poslovanja na nova tržišta. Dvije su vrste pomoći koju poduzetnici trebaju; mjere koje će olakšati veći pristup jedinstvenom EU tržištu, ali isto tako i tržištu izvan EU s ciljem sudjelovanja malih i srednjih poduzeća na ovom tržištu od 20% do 2020. godine. Unatoč postojanju Eu inicijativa za podršku izvoznim aktivnostima brojni mali i srednji poduzetnici nemaju dovoljno informacija o njima; a jezična kao i kulturološka barijera ostaje jedna od najvećih prepreka kod ovih aktivnosti. Internacionalizacija je proces koji započinje kod kuće, a završava vani. Institucije koje pružaju ovu vrstu podrške trebaju dobro poznavati potrebe različitih vrsta malih i srednjih poduzeća koja pokreću izvozne aktivnost. Zato je potrebno ojačati ulogu državne gospodarske diplomacije s ciljem olakšanja izlaska na druga tržišta tj. u većoj mjeri osigurati korištenje prilike članstva na EU tržištu, kao i izvan njega.
4. **Promocija poduzetništva** u širem smislu, a kako bi se potaknuo poduzetnički i inovacijski potencijal za rast**.** Ovaj zahtjev predstavlja trajne potpore potencijalnim poduzetnicima i od ključne je važnosti zbog neprekidno visoke razine nezaposlenosti, osobito među mladima. Uključuje promociju poduzetništva među mladima, kako bi svoje ideje i inicijative pretvorili u poduzetničke poduhvate, ali isto tako uključuje mjere prema postojećim poduzetnicima, bilo onima koji rastu ili onima koji su u teškoćama, ili onima

koji zbog generacijskih ili drugih razloga su u situaciji prenošenja poslovanja na iduću generaciju ili drugo poduzeće (Business tranfer).

5. **Poboljšati poduzetničke vještine kao i vještine zaposlenika:** kako bi gospodarstvo moglo rasti, poduzetnici moraju posjedovati vještine i raspolagati kvalificiranim osobljem. To uključuje uvođenje poduzetništva kao temeljne kompetencije u kurikulume srednjih škola, uvođenje dualnog sistema obrazovanja u strukovno obrazovanje te poboljšanje imidža obrtničkih kvalifikacija i tehničkih radnih mjesta u malim i srednjim poduzećima. Pogotovo treba imati na umu da mala i srednja poduzeća kod zapošljavanja traže dobru kombinaciju tehničkih i općih znanja, ali i soft vještina, poput grupnog rada, rješavanja problema, inovativnog duha, te znanja jezika kao i vještina upravljanja.[23]

### 2.3.1. Poticajne mjere

**1) Poticajne mjere i aktivnosti radi ostvarenja ciljeva razvoja malog gospodarstva, koje se utvrđuju Programom, odnose se na**:

1) kreditiranje subjekata malog gospodarstva pod povoljnijim uvjetima i subvencioniranje kamata po preuzetim kreditima, te kreditiranje za početak poslovanja,

2) davanje jamstava za kredite,

3) osnivanje fondova rizičnog kapitala,

4) davanje u zakup nekretnina i drugih infrastrukturnih objekata u vlasništvu Republike Hrvatske, pod pogodovanim uvjetima uključivo i bez naknade, te prodaja nekretnina i drugih infrastrukturnih objekata u vlasništvu Republike Hrvatske pod pogodovanim uvjetima,

5) pružanje stručne i savjetodavne pomoći za subjekte malog gospodarstva,

6) pojednostavljenje postupka za osnivanje, poslovanje i razvoj subjekata malog gospodarstva i njihovih udruga,

7) davanje potpora za povećanje zapošljavanja,

8) davanje potpora za sudjelovanje na međunarodnim sajmovima i specijaliziranim izložbama u zemlji i inozemstvu,

9) organiziranje centara za poduzetništvo, poduzetničkih inkubatora i zona malog gospodarstva, te drugih pravnih osoba za poticanje malog gospodarstva,

10) uspostavljanje informacijskog sustava za malo gospodarstvo,

[23] HUP (2015.),Bijela knjiga Hrvatske udruga poslodavaca-sažetak, str. 24.-26.

11) promicanje poduzetništva i poticanje razvoja ženskog poduzetništva i poduzetništva mladih,

12) davanje potpora za istraživanje, razvoj i primjenu inovacija te uvođenje suvremenih tehnologija,

13) stvaranje uvjeta za povezivanje subjekata malog gospodarstva radi nastupa na tržištu,

14) druge aktivnosti za ostvarenje ciljeva razvoja malog gospodarstva.

**(2) Programom se mogu utvrditi različite poticajne mjere ovisno o djelatnosti, sjedištu ili velični subjekta malog gospodarstva**, utvrđenoj prema odredbama članka 3. ovoga Zakona[24]

**Tablica 2: Prosječan broj zaposlenih i produktivnost u malim poduzećima od 2010. do 2014. godine**

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

Izvor: Cepor, http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pdf

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

| Godina | Broj srednjih poduzeća | Broj zaposlenih u srednjim poduzećima | Prosjek-broj zaposlenih u srednjim poduzećima | Ukupan prihod (u mil. Kn) | Ukupan prihod po zaposelnom (u kn) |
|---|---|---|---|---|---|
| **2010.** | 1.379 | 157.147 | 114,0 | 109.531 | 696.997 |

[24] Narodne novine (2002.), Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva,čl.6., Dostupno na: http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2002_03_29_630.html (26. lipnja 2017.)

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **2011.** | 1.292 | 159.616 | 123,5 | 111.896 | 701.032 |
| **2012.** | 1.309 | 149.787 | 114,4 | 111.966 | 747.501 |
| **2013.** | 1.268 | 150.605 | 118,8 | 112.309 | 745.719 |
| **2014.** | 1.221 | 145.246 | 118,9 | 112.320 | 773.309 |

Izvor: Cepor, http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2016/06/Cepor-izvjesce-2015-HR.pd

# 3. GLOBALNA EKONOMSKA KRIZA

## 3.1. Definicija globalne ekonomske krize

Financijske krize se javljaju kad u financijskom sustavu postoji poremećaj koji uzrokuje tako naglo povećanje problema negativne selekcije i moralnog hazarda na financijskim tržištima da ona postaju nesposobna učinkovito prenijeti sredstva od onih koji štede do onih s najboljim mogućnostima produktivnog ulaganja.[25]

Financijske krize označavaju veće smetnje u sustavu financija, koje prati pad (vrijednosti) imovine te nesolventnost mnogih tvrtki iz financijskog sektora ili drugih privrednih grana i obilježavaju negativni utjecaj na gospodarske aktivnosti u jednoj ili više zemalja. U osnovi se razlikuje bankarske krize, monetarne krize ili krize financijskoga sustava, u kojima pojedina država ili pojedine zemlje ne mogu podmirivati inozemni dug. Financijska kriza je poremećaj na financijskom tržištu kojega karakterizira oštar pad cijena imovine i neuspjesi mnogih financijskih i nefinancijskih tvrtki. Financijske su krize bile uobičajena pojava u većini zemalja tijekom novije povijesti. Sjedinjene Države osjetile su velike financijske krize 1819.,1937., 1857., 1873., 1884., 1893., 1907. i 1930.-1933. Proučavanje financijskih kriza vrijedno je jer su dovodile do ozbiljnih gospodarskih nazadovanja u prošlosti posjedujući potencijal da se to ponovi i u budućnosti.

Financijske se krize javljaju kad u financijskom sustavu postoji poremećaj koji uzrokuje tako naglo povećanje problema negativne selekcije i moralnog hazarda na financijskim tržištima da ona postaju nesposobna učinkovito prenijeti sredstva od onih koji štede do onih s najboljim mogućnostima produktivnog ulaganja. Kao rezultat ove nesposobnosti financijskog sustava za učinkovito funkcioniranje, ekonomska se aktivnost naglo smanjuje.[26]

[25]Mishkin, S.,F.; Eakins, G.,S.: Financijska trţišta i institucije, Mate, 2005. g., Zagreb, str. 390
[26]Renić, K.: Financijska kriza i njeni odjeci u Hrvatskoj, Diplomski rad, Split, Ekonomski fakultet,2011.

### 3.2. Uzroci i razvoj zadnje ekonomske krize

Početkom 2008. problemi koji su nastali na tržištu nekretnina i s time povezanim drugorazrednim kreditima proširili su se na ostatak gospodarstva SAD-a. U periodu između 2002. i 2007. SAD je ostvario razdoblje naglog i ubrzanog gospodarskog rasta, no plaće samih radnika su stagnirale. Između 2002. i 2006. prosječna realna stopa rasta godišnjeg prihoda bila je 2.8%, prilikom čega je 1% najviših prihoda obilježen rastom od 11%, dok je preostalih 99% doživjelo rast od neznatnih 0.9%6 . Kao posljedica, došlo je do akcentuiranog raslojavanje na jako bogate i veoma siromašne. Tijekom 2000. ukupno je 12.2% Amerikanaca živjelo ispod granice siromaštva; dok se 2009. taj broj povećao na 14.3%, odnosno za oko 9,5 milijuna građana više7 . Početkom 2000. bila je aktualna takozvana „dot-com" kriza, ratovi na Bliskom Istoku, a nedugo nakon toga uslijedio je i tragični događaj 11. rujna. Kao odgovor na recesiju koja je kucala na vrata SAD-u, Alan Greenspan koji je tada bio na čelu Fed-a, odlučio je provesti ekspanzivnu mjeru monetarne politike niskih kamatnih stopa. Stopa je snižavana u nekoliko navrata: prvo sa 6.5% na 3.5%; pa na 3%; sve dok u lipnju 2003. nije spuštena na 1%, što je predstavljalo najnižu razinu u posljednjih pedeset godina8 . Cilj potonjeg poteza bio je potaknuti gospodarsku aktivnost, posebice iznaći put za smanjenje rastućeg broja nezaposlenih i prijeteću deflaciju. Mnogi Amerikanci su u „subprime" kreditima prepoznali svoju šansu za stjecanje vlastitog doma, koji im se do tada činio nedostižnim. Njihovom je motivu pogodovao i faktor ubrzanog rasta cijena nekretnina. Zrcalno tomu investitori i špekulanti, nezadovoljni niskim profitom kojeg su pružale tradicionalne metode investiranja, prvenstveno zbog niskih kamatnih stopa, kapital su počeli preusmjeravati prema rentabilnijim, ali i rizičnijim područjima. Politika jeftinog novca bila je kamen temeljac za moralni hazard. Prema RGNF i Obstefeld (2009.)9 nije bilo riječ samo o pretjeranoj likvidnosti na američkom tržištu, već je pretjerana likvidnost karakterizirala većinu zemalja. Niske kamatne stope privukle su građane upitnog boniteta, koji se u običnim uvjetima nisu mogli kvalificirati za dobivanje kredita. Početkom 90-ih drugorazredni krediti (eng. subprime mortgages) su na američkom tržištu doživjeli ekspanziju10, koja je kulminirala snižavanjem kamatne stope od strane Fed-a. Riječ je o relativno novom segmentu kreditnog tržišta, koji označava kredite koji su odobreni zajmoprimcima s niskim kreditnim rejtingom11. Tijekom 1995. na temelju odobrenih sekundarnih kredita u optjecaj je stavljeno 65 milijardi, 2003. godine - 332 milijardi, dok je u 2006. to iznosilo 600 milijardi američkih dolara12. Za usporedbu, European Recovery Plan iz 2008. je za oživljavanje ekonomije zemalja EU predvidio skoro tri puta manju svotu od iznosa odobrenih drugorazrednih hipotekarnih kredita tijekom 2006., odnosno 200 milijardi eura 13 .

Između 2003. i 2005. rast cijena nekretnina bio je viši od porasta primanja te kategorije stanovništva. Došlo je do ubrzanog rasta i razvoja stambenog sektora, no nova je ponuda nadmašila granicu dugoročne potražnje za nekretninama. Rastom kamatne stope mnogi zajmoprimci nisu bili u stanju otplaćivati rate kredita, te konzekventno tome, u prvom kvartalu 2006., došlo je do porasta neredovitosti otplaćivanja rata drugorazrednih kredita. Insolventnost mnogih zajmoprimaca i pad cijena nekretnina, drastično su smanjile potražnju za vrijednosnim papirima koji su sadržavali drugorazredne hipotekarne kredite. Investitori su u toj situaciji bili prisiljeni prodavati ih uz gubitak, što je dodatno snižavalo njihovu vrijednost. Investicijski fondovi i kreditne institucije pozajmljivali novac kako bi ulagali u dužničke vrijednosne papire. Financijska tržišta postoje kako bi ulazila u rizik. Disperzijom rizika postiže se premještanje tog rizika iz jednog segmenta tržišta u drugi, no rizik se jednostavno ne može eliminirati. Ipak, banke i druge financijske institucije našle su način kako da visoki rizik jednostavno „prebace“ na druge, koji često nisu bili ni svjesni u što se upuštaju, a to je sekuritizacija . Sekuritizacija je veoma atraktivna iz razloga što omogućuje korištenje financijske poluge, odnosno načela prema kojem se isplati koristiti dugom u fnanciranju poslovanja, ako je profitabilnost veća od kamatne stope na dugove17. Na taj način ulagači dobivaju dugoročniji položaj, prilikom čega je njihov očekivani profit viši, ali svakako i rizičniji. Negativnu stranu sekuritizacije predstavlja činjenica da se, na takav način, oslabljuje motivacija financijskih posrednika da nadziru ponašanje prvotnog zajmoprimca. Logično, investitorima je u interesu da rizik u koji se upuštaju bude što je moguće objektivnije procijenjen. Iz tog razloga postoje rejting agencije, koje procjenjuju i ocjenjuju rizičnost ulaganja (posebice putem FICO klasifikacije – koji predstavlja ocjenu kreditne sposobnosti zajmoprimca te raznim drugim metodologijama). Važno je naglasiti kako je riječ o privatnim tvrtkama, koje plaćaju upravo tvrtke čije je proizvode potrebno procijeniti. Iz navedenog podatka nije teško konstatirati da je lako mogući sukob interesa. Niska razina znanja građana o financijskim transakcijama, neiskustvo s financijskim sektorom, lakoumnost i kratkovidnost ulagača te gramzivost „insajdera“; sve su to faktori koji su pogodovali razvoju krize. Na financijsku su krizu prve reagirale središnje banke, ubrizgavanjem i održavanjem likvidnosti nacionalnog bankarskog sustava. Po tom su pitanju guverneri središnjih banaka bili složni: poduzet će se sve potrebne mjere kako bi se spriječila dugotrajna recesija. Iako je i na međunarodnoj razini prepoznata potreba za poduzimanjem radikalnih, koordiniranih, globalnih

reformi, u stvarnosti su države pristupile spašavanju nacionalne ekonomije na temelju individualno razrađenog obrasca, čiji su ciljevi bili kratkoročnog dosega.[27]

**Tablica 4: Osnovni makroekonomski pokazatelji hrvatskog gospodarstva**

| | **2006.** | **2007.** | **2008.** | **2009.** | **2010.** |
|---|---|---|---|---|---|
| **BDP,tekuće cijene, mil. HRK** | 294.437 | 322.310 | 347.685 | 330.966 | 328.041 |
| **BDP, realna stopa rast, u %** | 4,8 | 5,2 | 2,1 | 7,4 | -1,7 |
| **BDP po stanovniku, EUR** | 9.321 | 10.189 | 11.169 | 10.480 | 10.495 |
| **INDUSTRIJSKA PROIZVODNJA** | 4,1 | 4,9 | 1,2 | -9,2 | -1,4 |
| **CIJENE, stope rasta u %** | | | | | |
| **Potrošačke cijene** | 3,2 | 2,9 | 6,1 | 2,4 | 1,1 |
| **Cijene ind.proizvoda** | 2,9 | 3,4 | 8,4 | -0,4 | 4,3 |
| **Promet u trgovini na malo-realne stope rasta u %** | 2,2 | 5,3 | -0,5 | -15,3 | -1,8 |
| **NETO PLAĆA, u HRK** | 4.603 | 4.841 | 5.178 | 5.311 | 5.343 |
| **Stopa registrirane nezaposlenosti** | 16,6 | 14,8 | 13,2 | 14,9 | 17,4 |
| **DRŽAVNI PRORAČUN** | | | | | |
| **Ukupni prihodi, mil HRK** | 95.235,6 | 108.320,6 | 115.772,7 | 110.257,9 | 107.466,4 |
| **Ukupni rashodi, mil HRK** | 95.950,0 | 108.007,6 | 115.292,4 | 117.924,0 | 120.323,3 |
| **Ukupni višak/manjak, mil HRK** | -2.270,2 | -2.232,2 | -2.507,9 | -9.629,4 | -14.089,3 |
| **DUG OPĆE DRŽAVE,mil HRK** | 114.461,5 | 121.654,3 | 137.559,2 | 162.070,5 | 191.287,9 |
| **DIREKTNA STRANA ULAGANJA U RH,mil. EUR** | 2.618,4 | 3.408,8 | 3.655,2 | 2.264,8 | 1.066,1 |
| **BRUTO INOZEMNI DUG** | 29.725,0 | 33.720,8 | 40.590,0 | 45.600,4 | 46.908,4 |
| **PROSJEČNI SRED. tečaj** | | | | | |
| ***HRK/EUR** | 7,322849 | 7,336019 | 7,223178 | 7,339554 | 7,286230 |
| ***HRK/USD** | 5,839170 | 5,365993 | 4,934417 | 5,280370 | 5,500015 |

| | **2011.** | **2012.** | **2013.** | **2014.** | **2015.** | **2016./2015.** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BDP,tekuće cijene, mil. HRK** | 332.587 | 330.456 | 329.571 | 328.431 | 334.219 | 2,6 |
| **BDP, realna stopa rast, %** | -0,3 | -2,2 | -1,1 | -0,4 | 1,6 | 2,8 |

[27] Benolić, M., (2012.) : „Svjetska ekonomska kriza: razvoj, utjecaj na Republiku Hrvatsku i subjektivni stavovi studenata“ ,Pravni fakultet, Zagreb, Dostupno na: file:///C:/Users/Mia%20%C5%A0undov/Downloads/KB_6_119_138.pdf (01. srpnja 2017.)

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BDP po stanovniku, EUR** | 10.451 | 10.301 | 10.225 | 10.156 | 10.448 | - |
| **INDUS. PROIZVODNJA** | -1,2 | -5,5 | -1,8 | 1,2 | 2,7 | 4,7 |
| **CIJENE, stope rasta u %** | | | | | | |
| **Potrošačke cijene** | 2,3 | 3,4 | 2,2 | -0,2 | -0,5 | -1,2 |
| **Cijene ind.proizvoda** | 6,3 | 7,0 | 0,5 | -2,7 | -3.9 | -2,1 |
| **Promet u trgovini na malo-realne stope rasta u %** | 1,0 | -4,2 | -0,6 | 0,4 | 2,4 | 4,2 |
| **NETO PLAĆA, u HRK** | 5.429 | 5.478 | 5.515 | 5.533 | 5.711 | - |
| **STOPA REGISTRIRANNEZAPOSLENOSTI** | 17,9 | 19,1 | 20,2 | 19,7 | 17,4 | - |
| **DRŽAVNI PRORAČUN** | | | | | | |
| **Ukupni prihodi, mil HRK** | 109.069,7 | 109.558,9 | 108.585,0 | 114.044,5 | 107.480,9 | 10,2 |
| **Ukupni rashodi, mil HRK** | 119.939,5 | 118.730,0 | 123.505,9 | 125.689,5 | 114.391,9 | 1,2 |
| **Ukupni višak/manjak, mil HRK** | -14.008,8 | -10.0007 | -16.225,4 | -12.812,3 | -9.200,9 | -97,3 |
| **DUG OPĆE DRŽAVE,mil HRK** | 216.707,1 | 233.557,7 | 270,840,7 | 284.183,2 | 2.895.578,3 | -0,4 |
| **DIREK. STR. ULAGANJA,mil Eur** | 1.018,3 | 1.145,0 | 727,9 | 2.280,8 | 187,3 | 81,9 |
| **BRUTO INOZ. DUG** | 46.397,2 | 45.297,2 | 45.803,4 | 46.416,3 | 45.383,5 | -9,4 |
| **PROSJ. SRED. TEČAJ** | | | | | | |
| ***HRK/EUR** | 7,434204 | 7,517340 | 7,573548 | 7,630014 | 7,609601 | -1,1 |
| ***HRK/USD** | 5,343508 | 5,850861 | 5,705883 | 5,749322 | 6,862262 | -0.9 |

Izvor: Hrvatska gospodarska komora, https://www.hgk.hr/

### 3.3. Utjecaj krize na malo i srednje poduzetništvo u Republici Hrvatskoj

U 2014. godini poslovalo je 104.470 poduzetnik obveznika poreza na dobit, što je za 3.279 više nego prethodne godine. Oni su zapošljavali ukupno 830.116 djelatnika (na temelju sati rada) što je 1,8% više zaposlenih nego prethodne 2013. godine. Broj poduzetnika je u razdoblju od 2008. do 2011. godine kontinuirano rastao, da bi se u 2012. godini smanjio, te u 2013. godini ponovno bilježi rast u odnosu na prethodnu godinu, a u 2014. godini je porastao za 16,5% u odnosu na 2008. godinu. Broj poduzetnika koji su poslovali s dobiti povećao se u 2014. godini, a pozitivna činjenica je ta što se smanjio broj gubitaša za 1% u odnosu na godinu prije iako je još uvijek veliki broj poduzetnika koji posluju s gubitkom, njih 39.075 odnosno 37,4%.[28]

**Tablica 5: Broj poduzetnika i broj zaposlenih kod poduzetnika Hrvatske 2008. - 2014. godine**

| Opis | 2008. | 2009. | 2010. | 2011. | 2012. | 2013. | 2014. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ukupan broj poduzetnika | 89.656 | 91.320 | 96.758 | 98.530 | 97.254 | 101.191 | 104.470 |
| - broj poduzetnika koji su poslovali s dobiti | 58.333 | 54.317 | 55.541 | 57.244 | 56.363 | 61.730 | 65.395 |
| - broj poduzetnika koji su poslovali s gubitkom | 31.323 | 37.003 | 41.217 | 41.286 | 40.891 | 39.461 | 39.075 |
| Broj zaposlenih | 933.625 | 889.396 | 859.808 | 851.386 | 829.874 | 830.928 | 830.116 |

Izvor: Financijska agencija, Registar godišnjih financijskih izvještaja, http://www.fina.hr/Default.aspx

Poslovni rezultati (ukupan prihod, ukupan rashod, dobit prije i poslije oporezivanja…) pojedinog poduzetnika prezentirani su u godišnjem financijskom izvještaju, a zbirni se rezultati poduzetnika prate prema pretežitoj djelatnosti u kojima su poduzetnici registrirani, odnosno u kojoj ostvaruju najveću novostvorenu vrijednost. Temeljem tih financijskih podataka utvrđuje se i uspjeh ili neuspjeh poslovanja u nekoj poslovnoj godini kako za pojedinog poduzetnika, tako i za grupaciju poduzetnika (djelatnosti). Poslovni se rezultati mjere i izvedenim pokazateljima, stavljanjem u odnos određenih podataka iz godišnjih financijskih izvještaja. Na taj način moguće je utvrditi, primjerice, produktivnost po zaposlenom za poduzetnika,

[28]Fina, Analiza financijskih rezultata poduzetnika Republike Hrvatske u 2014. godini, Zagreb, 2015. Dostupno na: file:///C:/Users/Mia%20%C5%A0undov/Downloads/Analiza%20financijskih%20rezultata%20poslovanja%20poduzetnika%20u%20Republici%20Hrvatskoj%20u%202014.%20godini.pdf (02. srpnja 2017.)

produktivnost za njegovu grupaciju (djelatnost) i utvrditi njegov položaj u odnosu na prosjek grupacije i komparirati ga s drugim poduzetnicima iste branše. U ovom prikazu izvedeni su pokazatelji produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti za sve poduzetnike Hrvatske obveznike poreza na dobit bez banaka i osiguranja. Ako se promatraju izvedeni financijski pokazatelji uspješnosti poslovanja u 2010. godini, u odnosu na 2009. godinu, zaključak je da je u 2010. godini, u odnosu na prethodnu 2009. godinu, smanjena rentabilnost prometa, rentabilnost ukupne imovine i rentabilnost vlastitog kapitala (negativne stope rentabilnosti nakon devet uspješnih godina). Smanjena je ekonomičnost poslovanja i produktivnost rada po zaposlenom mjerena ukupnim prihodom i neto dobiti (dobit minus gubitak nakon oporezivanja). Podaci za 2010. godinu još jednom su potvrdili da je u prosjeku uspješnost svih poduzetnika Hrvatske, bez banaka i osiguravajućih društava, smanjena. Inače, i u proteklim godinama uspješnost hrvatskih poduzetnika mjerila se relativno malim, ali pozitivnim pokazateljima uspješnosti poslovanja.[29]

[29] Fina, „Pokazatelji uspješnosti poslovanja Hrvatske u razdoblju od 2010.-2014. godine“ Dostupno na: http://www.fina.hr/Default.aspx?art=10931&sec=1720 (03. srpnja 2017.)

# 4. STRATEGIJE FINANCIRANJA MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA

## 4.1. Krediti financijskih institucija kao izvor financiranja SME u Hrvatskoj

Redovito poslovanje, a naročito veća investicijska ulaganja traže odgovarajuću novčanu potporu. Ako postoji problem s financiranjem poduzetničke djelatnosti, on se kratkoročno pokazuje kao trajan nedostatak vlastitih obrtnih sredstava, a dugoročno kao zaostajanje u razvoju zbog nemogućnosti kupnje nove tehnologije ili širenja kapaciteta. Kratkotrajna mjera rješavanja nedostatka financijske imovine jest privremena odgoda plaćanja, a sve ostale mjere dovode do zaduživanja ili po promjene vlasničke strukture u poduzeću.[30]

Najznačajniji i najsigurniji izvor financiranja za svako malo poduzeće je vlastita dobit (profit). Ostvaruje se vremenski u malom poduzeću kao razlika svih prihoda i rashoda. To je dio nove vrijednosti koju je poduzeće u određenom vremenskom razdoblju ostvarilo, vrijednost koju je poduzetnik u malom poduzeću zaradio. Na dobit se plaća porez, a ostatak se dobiti raspoređuje prema odlukama vlasnika poduzeća. Te su odluke iznimno značajne, jer nije svejedno je li dobit usmjerena akumulaciji (štednji) ili potrošnji. Zbog toga se može zaključiti da je štednja, odnosno čuvanje financijskoga kapitala najvažniji izvor financiranja malog poduzeća, kao što je u prirodi čuvanje energije najvažniji izvor energije.[31]

Mala i srednja poduzeća te velike korporacije prikupljuju izvore sredstava za svoje poslovanje na različite načine: interno, kroz izdavanje vlastitog kapitala, ili eksterno, putem banaka ili drugih sličnih institucija.[32]

Financijske institucije koje financiranju mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj su banke i nebankarske institucije.

Banke sudjeluju u kreditiranju malog i srednjeg gospodarstva svojim specijalnim kreditnim programima, programima u suradnji s državnim bankama/ministrima, te kreditnim aktivnostima definiranim za opće namjene. Usto, banke su uglavnom osnovale i poduzeća kćeri koja se bave lizingom opreme i automobila. Krediti koje banke nude su kredit po principu

[30] Cingula, M., : Mogućnost financiranja malih i srednjih poduzeća, Hrvatski računovođa, Zagreb-Rovinj, 2002
[31] Vukičević, M.: Financiranje malih poduzeća, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika , Zagreb 2000., str. 38. - 39
[32] Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B.: Financiranje malih i srednjih poduzeća, Zagreb, 2008., str. 75

tekućeg računa, kreditne linije, revolving krediti, te krediti na obračunu otplatu za investicije. Banke sudjeluju u kreditiranju malog gospodarstva svojim specijalnim kreditnim programima, programima u suradnji s državnim bankama, resornim ministarstvima, jedinicama područne i lokalne uprave, te kreditnim aktivnostima definiranim za opće namjene.[33]

Banke su jako oprezne u financiranju malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj i previše su bazirane na profit. Također imaju jako rigorozne zahtjeve koja poduzeća moraju ispunjavati ako žele dobiti krediti. Nakon privatizacije banaka , krediti su im postali dostupniji, međutim potrebno je podignuti to na sve veću razinu, što bi se s vremenom i trebalo dogoditi. Osim financijskih sredstava , mala i srednja poduzeća u RH susreću se i s drugim ograničenjima kao što su: administrativne barijere, prostor i poduzetnička znanja.

Nebankarske institucije koje imaju ulogu u financiranju malih i srednjih poduzeća u Rh su: osiguravatelji, leasing kuće (njih najčešće osnivaju banke kako bi odvojili poslovanje za mala i srednja poduzeća, a najčešće se koristi u nabavci automobila i opremanju u građevinarstvu), faktoring institucije, štedno-kreditne zadruge te ilegalno tržište.

### 4.2. Krediti i podrška vlade i specijaliziranih razvojnih institucija

Vlada Republike Hrvatske kroz poticanje investicija, bespovratna sredstva - potpore programa Poduzetnički impuls te kreditne programe implementira mjere usmjerene na poticanje razvoja sektora malih i srednjih poduzeća.

Bespovratne potpore Ministarstva poduzetništva i obrta Program poticanja poduzetništva i obrta - Poduzetnički impuls za 2014. godinu, usvojen je u veljači 2014. godine, a donio je nekoliko novina u odnosu na Poduzetnički impuls za 2013. godinu. Novosti su usmjerene prema pojednostavljenju postupka prijave zainteresiranim poduzetnicima i obrtnicima, a odnose se na smanjenje popisa obvezne dokumentacije, dulje vrijeme između objave poziva na natječaj i početka zaprimanja prijava te produljenje trajanja provedbe projekta sa 6 mjeseci na godinu dana. Bespovratne potpore su dodijeljene kroz 10 mjera raspoređenih u 4 prioriteta: - Jačanje konkurentnosti malog gospodarstva, - Unaprjeđenje poduzetničkog okruženja, - Promocija i učenje za poduzetništvo i obrt te - Lakši pristup financiranju. Dodijeljene su 1.532 potpore, ukupne vrijednosti 344.955.792,00 kuna, odnosno prosječnog iznosa potpore od 225.167,00 kuna61. U okviru prioriteta Lakši pristup financiranju dodijeljena su sredstva kroz sheme

[33]Vidučić, op.cit. (bilj.5), str. 54.-55.

mikrokreditiranja i jamstvenih programa HAMAG-BICRO-a, subvencioniranje kamata za poduzetničke kredite te kroz ulaganja fondova za gospodarsku suradnju.

Program poboljšanog kreditiranja poduzetništva i obrta „Kreditom do uspjeha 2014.“62 Programom se provode mjere povoljnog financiranja sektora malog gospodarstva kroz subvenciju kamata na poduzetničke kredite koje odobravaju komercijalne banke. Cilj Programa je olakšati pristup financijskim sredstvima za sektor malog gospodarstva na način da se poboljšanim uvjetima kreditiranja potakne unapređenje poslovnih aktivnosti, novo investiranje ili održavanje kontinuiteta poslovanja.

Kreditne linije Ministarstva poduzetništva i obrta za razvoj malog gospodarstva na lokalnoj razini. U okviru kreditnih linija „Lokalni projekti razvoja malog gospodarstva“ i „Lokalni projekti razvoja – mikrokreditiranje“, pokrenutih 2009. godine, koje uključuju sudjelovanje Ministarstva poduzetništva i obrta, županija i poslovnih banaka, u 2014. godini odobreno je 112 kredita u iznosu od 165,6 milijuna kuna. Zbog iskorištenosti kreditnog potencijala obje su kreditne linije zatvorene u ožujku 2014. godine. Za ove, ali i druge kreditne linije za koje Ministarstvo isplaćuje subvencioniranu kamatu izdvojeno je 25,8 milijuna kuna u 2014. godini.

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) Hrvatska banka za obnovu i razvitak financira utemeljenje i razvoj malih i srednjih poduzeća kroz niz kreditnih programa. Programi kreditiranja provode se izravno i/ili putem poslovnih banaka, po modelu podjele rizika ili po modelu podređenog duga, a uvjeti kreditiranja ovise o namjeni, vrsti i području ulaganja. Ciljevi koje HBOR želi ostvariti kroz kreditne programe su razvoj poduzetničkih pothvata, jačanje konkurentnosti obrta, malih i srednjih poduzeća, ravnomjeran regionalni razvoj, otvaranje novih radnih mjesta, te podrška poduzećima prilikom izlaska na nova inozemna tržišta. U 2014. godini malim i srednjim poduzećima u okviru kreditnih programa odobreno je 728 kredita u iznosu 2,1 milijardi kuna.

Hrvatsko kreditno osiguranje (HKO) Hrvatsko kreditno osiguranje66 d.d. (HKO) u vlasništvu HBORa, od 2010. godine specijalizirano je za osiguranje kratkoročnih potraživanja nastalih temeljem prodaje roba i usluga među poslovnim subjektima. HKO osigurava potraživanja svih poslovnih subjekata (bez obzira na njihovu gospodarsku djelatnost i veličinu) koji prodaju robu i usluge uz odgodu plaćanja. Cilj osiguranja potraživanja je zaštititi likvidnost i imovinu, odnosno osigurati naplatu poslova, omogućiti sigurniji ulazak u poslovne odnose s novim kupcima, te smanjiti troškove nastale zbog dodatnih mjera naplate potraživanja.

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) Djelovanje Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) obuhvaća poticanje osnivanja, razvoja i ulaganja u mala poduzeća, financiranje poslovanja i razvoja MSP kreditiranjem i davanjem jamstva za odobrene kredite, te davanjem potpora za istraživanje, razvoj i primjenu suvremenih tehnologija. Agencija osigurava financijsku potporu inovativnim i tehnološki usmjerenim malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj, te je usmjerena na razvijanje i koordiniranje mjera nacionalne politike vezane uz inovacije i potrebne financijske instrumente s krajnjim ciljem motiviranja privatnog i javnog sektora za ulaganje u istraživanje i razvoj. U 2014. godini nastavljena je praksa pružanja podrške poduzetnicima putem izdavanja jamstava i pisama namjere po programima Rastimo zajedno, EU početnik i Poljoprivrednici. Odobrena su 274 jamstava, uključujući i Pisma namjere, što je 33 % manje nego u 2013. godini kad su odobrena 410 jamstva. Najviše jamstava odobreno je po jamstvenom programu Rastimo zajedno (126), a slijede programi EU početnik (94) i Poljoprivrednici (54). Ukupan iznos odobrenih jamstava i Pisama namjere je 328,3 milijuna kuna, te je planirano zapošljavanje novih 1.216 djelatnika u sektoru mikro, malih i srednjih poduzeća. Završni korak u odobravanju jamstava HAMAG-BICRO-a je izdavanje kreditnog jamstva poslovnoj banci. U 2014. godini izdano je 258 jamstva, što je 130 jamstava manje nego u 2013. godini kada ih je izdano 388. Iznos izdanih jamstava je 303,1 milijuna kuna, što je 121 milijun kuna manje nego u prethodnoj godini (tablica 35). Najviše jamstava izdano je po programu Rastimo zajedno. Po županijama je najviše jamstava izdano u Gradu Zagrebu (21%), zatim Splitsko-dalmatinskoj županiji (10%) te Istarskoj županiji (8%).[34]

U okviru Operativnog programa Regionalna konkurentnost 2007. - 2013. (OPRK) Ministarstvo poduzetništva i obrta provodi projekte povećanja konkurentnosti malih i srednjih poduzetnika kao i jačanja njihove tržišne pozicije. U sklopu programa dodjele državnih potpora za Povećanje gospodarske aktivnosti i konkurentnosti malog i srednjeg poduzetništva pružena je potpora održivom razvoju proizvodnje i sposobnosti poduzeća da se natječu na međunarodnim tržištima, kako bi se povećala regionalna konkurentnost i potaknuo brži gospodarski rast. Navedeni program također doprinosi održivom razvoju turizma povećanjem konkurentnosti turističkog sektora. Financijska potpora pružena malim i srednjim poduzetnicima koji ulažu u izgradnju, obnovu i povećanje kvalitete smještaja u malim i srednje velikim hotelima, kao i

[34] CEPOR: op.cit., str. 67.-69.

razvoj dodatne turističke ponude i poboljšanje komercijalne vrijednosti prirodnih i kulturnih resursa, obuhvaćajući pritom smjernice vezane uz održivost i očuvanje okoliša utvrđene nacionalnim strategijama. U okviru Operativnog programa Konkurentnost i kohezija 2014-2020 provode se aktivnosti kroz programe dodjele bespovratnih sredstava poduzetnicima za: – poboljšanje poslovnog razvoja i tehnološke spremnosti MSP–ova – potporu poduzećima za dosegom normi i standarda te certificiranju proizvoda / usluga / procesa – unapređenje međusobne povezanosti MSP–ova u svrhu jačanja njihovog tržišnog položaja – unapređenje konkurentnosti i efikasnosti poduzeća IKT tehnologijama (informacijske komunikacijske tehnologije) – internacionalizaciju rastućih i inovativnih MSP–ova – podupiranje inovacija u MSP–ovima – uspostavljanje procesa i tehnoloških kapaciteta temeljenih na srednje do visokorazvijenim tehnologijama za industrije definirane u Strategiji S3.[35]

[35] Vlada Republike Hrvatske, Ministarstvo poduzetništva i obrta, „Strateški plan ministarstva poduzetništva i obrta 2016.-2018.“ , Zagreb, 2015. Dostupno na: https://poduzetnistvo.gov.hr/UserDocsImages/arhiva/Strategije,%20programi%20i%20zakonski%20akti/STRATESKI%20PLAN%202016-2018.pdf (04. srpnja 2017.)

# 5. ANALIZA POSLOVANJA MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA U UVJETIMA KRIZE

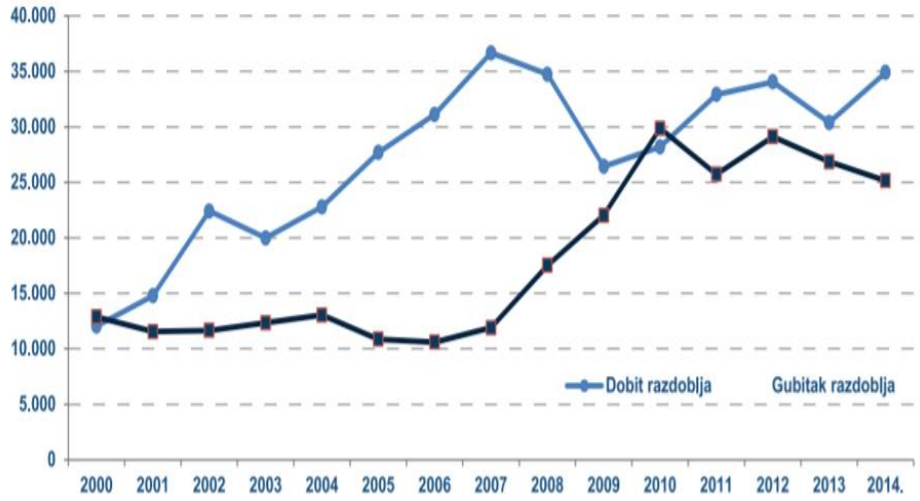
## 5.1. Financijski rezultati poslovanja subjekata u kriznim godinama

**Tablica 6: Pokazatelji produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti poslovanja poduzetnika Hrvatske 2007. – 2010**

| Opis | 2007. | 2008. | 2009. | 2010. |
|---|---|---|---|---|
| Produktivnost rada –ukupan prihod po zaposlenom u kunama | 722.299 | 760.021 | 689.207 | 695.722 |
| Produktivnost rada – dobit ili gubitak razdoblja po zaposlenom u kunama | 27.766 | 18.448 | 2.755 | -1.934 |
| Ekonomičnost poslovanja u % | 105,22 | 103,53 | 101,19 | 100,74 |
| Rentabilnost prometa neto u % | 3,8 | 2,4 | 0,40 | -0,28 |
| Rentabilnost ukupne imovine neto u % | 2,6 | 1,6 | 0,23 | -0,16 |
| Rentabilnost vlastitog kapitala u % | 5,9 | 4,0 | 0,61 | -0,42 |

Izvor: Fina – Registar godišnjih financijskih izvještaja, http://www.fina.hr/Default.aspx?sec=973

Tablica pokazuje da su najbolji rezultati bili u 2007. godini, a do 2010. godine se bilježi konstantni pad produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti poslovanja poduzetnika.




**Grafikon 1. Kretanje dobiti i gubitaka poduzetnika Hrvatske u razdoblju 2000. – 2014.**

Izvor: Financijska agencija, Registar godišnjih financijskih izvještaja, http://www.fina.hr/Default.aspx?sec=973

**Tablica 7: Dobit i gubitak poduzetnika Hrvatske 2008. – 2014. godine3**

(iznosi u milijunima kuna)

| Opis | 2008. | 2009. | 2010. | 2011. | 2012. | 2013. | 2014. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Dobit prije oporezivanja | 41.950 | 31.959 | 34.228 | 38.262 | 38.388 | 34.639 | 39.147 |
| Gubitak prije oporezivanja | 17.760 | 22.469 | 29.851 | 25.849 | 29.195 | 27.196 | 25.240 |
| Porez na dobit | 6.960 | 5.093 | 6.040 | 5.234 | 4.252 | 3.914 | 4.153 |
| Dobit razdoblja | 34.746 | 26.438 | 28.203 | 32.911 | 34.053 | 30.392 | 34.904 |
| Gubitak razdoblja | 17.517 | 22.041 | 29.866 | 25.731 | 29.112 | 26.862 | 25.150 |
| **Konsolidirani financijski rezultat** | 17.230 | 4.397 | -1.663 | 7.180 | 4.941 | 3.529 | 9.754 |

Izvor: Financijska agencija, Registar godišnjih financijskih izvještaja, http://www.fina.hr/Default.aspx?sec=973

Najveća neto dobit ostvarena je u 2008. godini, da bi u 2010. poduzetnici Hrvatske poslovali negativno i iskazali neto gubitak u iznosu od 1,7 milijardi kuna. U razdoblju od 2011.-2014. godine poduzetnici ponovno posluju pozitivno i ostvaruju neto dobiti, a najveća je ostvarena u 2014. godini.

**Tablica 8: Konsolidirani financijski rezultati – dobit ili gubitak razdoblja poduzetnika Hrvatske 2008. – 2014. – po veličinama (u milijunima kuna)**

| Godina | Ukupno | Mali | Srednji |
|---|---|---|---|
| 2008. | 17.230 | 5.996 | 1.934 |
| 2009. | 4.397 | 641 | 677 |
| 2010. | -1.663 | -2.486 | -4.025 |
| 2011. | 7.180 | 20 | -201 |
| 2012. | 4.941 | -1.060 | -859 |
| 2013. | 3.529 | 166 | -80 |
| 2014. | 9.754 | 2.161 | -2.978 |

Izvor: Financijska agencija, Registar godišnjih financijskih izvještaja, http://www.fina.hr/Default.aspx?sec=973

Financijski rezultati poslovanja pokazuju da je za srednje velike poduzetnike 2014. godina bila manje uspješna od 2013., dok su mali i veliki poduzetnici poslovali pozitivno i ostvarili neto dobit veću u odnosu na prethodnu godinu.[36] Također pokazuje da su srednji poduzetnici poslovali negativno u razdoblju od 2010.-2014.godine, dok su mali poduzetnici negativno poslovali u 2010. i 2012. godini.

[36] Fina,op.cit.,str. 21., Dostupno na: file:///C:/Users/Mia%20%C5%A0undov/Downloads/Analiza%20financijskih%20rezultata%20poslovanja%20poduzetnika%20u%20Republici%20Hrvatskoj%20u%202014.%20godini.pdf (10. srpnja 2017.)

## 5.2. Obilježja poslovnih subjekata u Splitskoj-dalmatinskoj županiji

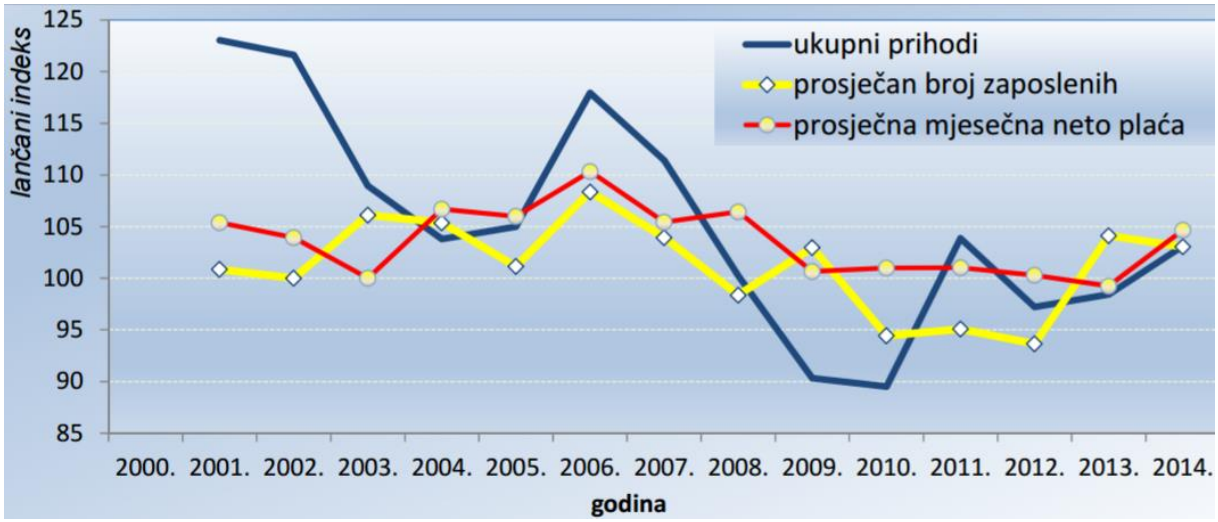
**Tablica 9: Prikaz financijskog poslovanja županijskog gospodarstva za period 2000.–2014. godina**

| | 2000. | 2008. | 2010. | 2011. | 2012. | 2013. | 2014. | indeks |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | (u 1000 kn) | (u 1000 kn) | (u 1000 kn) | (u 1000 kn) | (u 1000 kn) | (u 1000 kn) | (u 1000 kn) | 2014./2013. |
| Ukupni prihodi | 20.071.884 | 46.959.515 | 37.968.080 | 40.516.073 | 38.333.737 | 37.736.193 | 38.908.641 | 103,11 |
| Ukupni rashodi | 20.580.576 | 47.029.954 | 38.950.159 | 39.837.174 | 37.831.569 | 37.186.108 | 37.910.066 | 101,95 |
| Dobit prije oporezivanja | 591.476 | 2.341.216 | 1.816.183 | 3.569.689 | 3.556.660 | 2.616.396 | 2.605.179 | 99,57 |
| Gubitak prije oporezivanja | 1.155.000 | 2.411.656 | 2.798.263 | 2.890.790 | 3.054.492 | 2.066.312 | 1.606.604 | 77,75 |
| Porez na dobit | 88.721 | 468.251 | 327.958 | 311.927 | 186.229 | 255.740 | 295.287 | 115,46 |
| Dobit nakon oporezivanja | 478.779 | 1.872.965 | 1.488.225 | 3.257.762 | 3.370.431 | 2.360.656 | 2.309.892 | 97,85 |
| Prosječni broj zaposlenih | 59.184 | 74.807 | 72.738 | 71.301 | 64.772 | 67.440 | 69.489 | 103,04 |
| Prosječna mjesečna neto plaća | 2.632 kn | 4.037 kn | 4.104 kn | 4.168 kn | 4.158 kn | 4.127 kn | 4.319 kn | 104,65 |

Izvor: Izvješće o stanju u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije s prikazom financijskih kretanja u 2014. godini, file:///C:/Users/Mia%20%C5%A0undov/Downloads/8.Izvje%C5%A1%C4%87e%20o%20stanju%20u%20gospodarstvu%20Splitsko-dalmatinske%20%C5%BEupanije%20za%202014%20(4).pdf

Ostvaren je ukupan prihod u iznosu 38,9 milijarde kuna te je u odnosu na 2013. godinu povećan za 3,11%. Ukupni rashodi su isto tako povećani u odnosu na 2013. godinu i to za 1,95% i iznose 37,9 milijardi kuna, što pokazuje da su ukupni prihodi apsolutno veći za 1,178 milijardi kuna, a ukupni rashodi su istovremeno povećani za 723,9 milijuna kuna. Ovakvo kretanje ukupnih prihoda i ukupnih rashoda odredili su dinamiku i razinu ostvarene dobiti i gubitka, tablica 22. Dobit gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije u 2014. godini iznosila je ~2,3 milijardu kuna i manja je za 2,15% nego u prethodnoj godini. Ostvarena gubitak od 1,6 milijardi kuna je manji za 22,25%, tako da je ostvaren pozitivni konsolidirani financijski rezultat od 703,3 milijuna kuna (u prethodnoj 2013. godini iznosio je 294,3 milijuna kuna, tablica 26). Iz prikaza na slici vidljiv je kontinuirani rast lančanih indeksa ukupnih prihoda, broja zaposlenih i neto plaća u razdoblju 2012. - 2014. godina. [37]

[37]Splitsko-dalmatinska županija (2015.): „Izvješće o stanju u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije s prikazom financijskih kretanja u 2014. godini“, str.24., Dostupno na:




**Grafikon 2: Kretanje lančanog indeksa ukupnih prihoda, broja zaposlenih i prosječne neto plaće gospodarstva Županije u periodu od 2000. do 2014. godine**

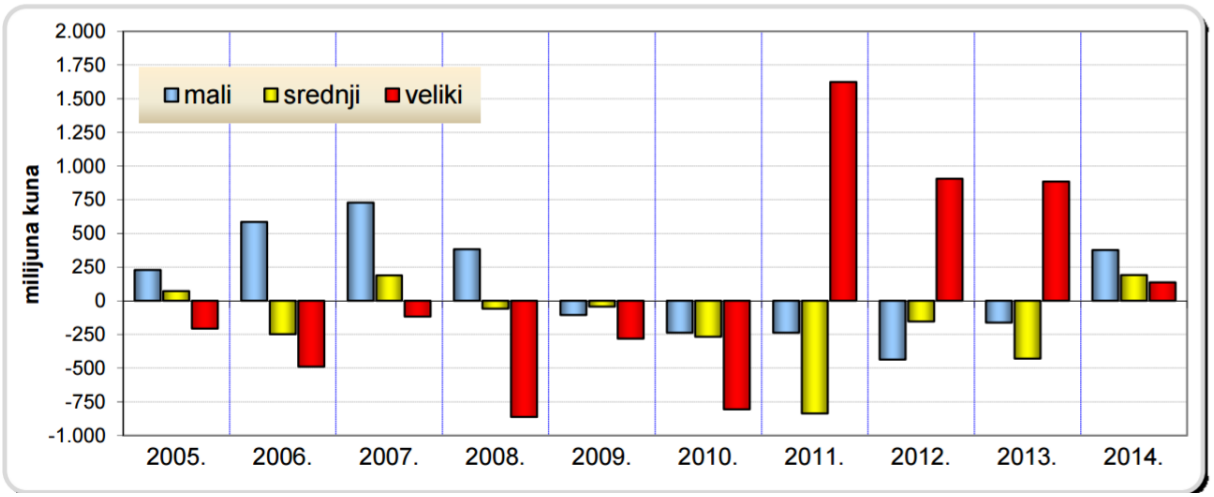
Izvor: Izvješće o stanju u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije s prikazom financijskih kretanja u 2014. godini, file:///C:/Users/Mia%20%C5%A0undov/Downloads/8.Izvje%C5%A1%C4%87e%20o%20stanju%20u%20gospodarstvu%20Splitsko-dalmatinske%20%C5%BEupanije%20za%202014%20(4).pdf

**Tablica 10: Konsolidirani financijski rezultati gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije, u kunama**

| | 2008. | 2010. | 2011. | 2012. | 2013. | 2014. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| sve veličine | -538.690.786 | -1.310.037.427 | 548.809.607 | 315.939.353 | 294.344.443 | 703.288.153 |
| mali | 381.824.428 | -238.584.428 | -238.432.131 | -437.041.022 | -161.293.337 | 376.368.691 |
| srednji | -58.468.311 | -266.270.143 | -836.863.071 | -154.478.273 | -429.704.407 | 190.253.818 |
| veliki | -862.046.903 | -805.182.856 | 1.624.104.809 | 907.458.648 | 885.342.187 | 136.665.644 |

Izvor: Izvješće o stanju u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije s prikazom financijskih kretanja u 2014. godini, file:///C:/Users/Mia%20%C5%A0undov/Downloads/8.Izvje%C5%A1%C4%87e%20o%20stanju%20u%20gospodarstvu%20Splitsko-dalmatinske%20%C5%BEupanije%20za%202014%20(4).pdf

file:///C:/Users/Mia%20%C5%A0undov/Downloads/8.Izvje%C5%A1%C4%87e%20o%20stanju%20u%20gospodarstvu%20Splitsko-dalmatinske%20%C5%BEupanije%20za%202014%20(3).pdf (12. srpnja 2017.)




**Grafikon 3: Kretanje konsolidiranog financijskog rezultata poslovanja gospodarstva Županije, po veličini**

Izvor: Izvješće o stanju u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije s prikazom financijskih kretanja u 2014. godini, file:///C:/Users/Mia%20%C5%A0undov/Downloads/8.Izvje%C5%A1%C4%87e%20o%20stanju%20u%20gospodarstvu%20Splitsko-dalmatinske%20%C5%BEupanije%20za%202014%20(4).pdf

**Tablica 11: Kretanje dobit/gubitka gospodarstva Županije po veličini poduzetnika, u kunama**

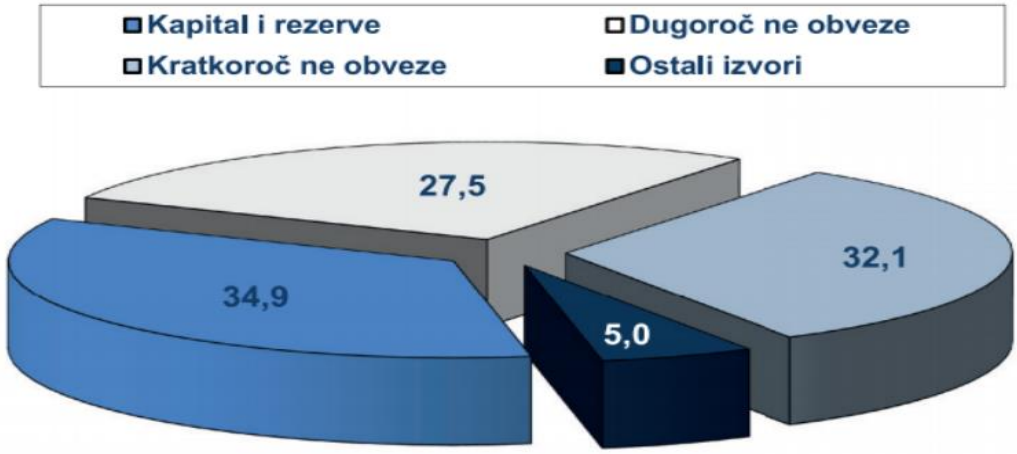
| | | 2010. | 2011. | 2012. | 2013. | 2014. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Mali** | dobit | 1.157.936.488 | 1.187.812.951 | 928.836.793 | 1.146.377.543 | 1.416.400.006 |
| | gubitak | 1.181.319.923 | 1.136.629.095 | 1.365.877.815 | 1.307.670.880 | 1.040.031.315 |
| **Srednje veliki** | dobit | 264.192.378 | 314.193.183 | 279.395.500 | 221.293.082 | 526.074.134 |
| | gubitak | 479.132.240 | 1.120.287.414 | 433.873.773 | 650.997.489 | 335.820.316 |
| **Veliki** | dobit | 394.054.383 | 2.046.581.285 | 2.162.198.887 | 992.984.984 | 367.417.683 |
| | gubitak | 1.137.810.390 | 375.066.864 | 1.254.740.239 | 107.642.797 | 230.752.039 |

Izvor: Izvješće o stanju u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije s prikazom financijskih kretanja u 2014. godini, file:///C:/Users/Mia%20%C5%A0undov/Downloads/8.Izvje%C5%A1%C4%87e%20o%20stanju%20u%20gospodarstvu%20Splitsko-dalmatinske%20%C5%BEupanije%20za%202014%20(4).pd

Analizom rezultata po djelatnostima uočava se da na visinu iskazanog konsolidiranog financijskog rezultata u osnovi i dalje najveći utjecaj ima poslovanje (knjigovodstveni prikaz) proizvodnje ostalih prometnih sredstava (brodogradnja), a što je u skladu s postojećom gospodarskom strukturom gospodarstva Županije. Jedan od bitnih pokazatelja za promišljanje svekolikog razvitka Županije je i rezultat poslovanja gospodarstva Županije po njenim područjima, Privitak 2: tablica 2.22. Prikazani rezultati kako oni osnovni financijski tako i pokazatelji raspodjele prosječnog broja zaposlenih i broja gospodarskih subjekata ukazuju na veliku razliku u poslovanju odnosno razvoju područja Županije. Naime iz tablica je vidljivo da gradovi sudjeluju s ~85% kako u ukupnim prihodima tako i u ostalim pokazateljima financijskih rezultata poslovanja gospodarskih subjekata. U strukturi ukupnih prihoda gospodarstvo priobalja sudjeluje s 82,71%, gospodarstvo otoka s 4,58%, a onog u zaobalju s 12,71%. Razmatrajući izdvojeno gospodarstvo otoka vidljivo je da gospodarstva otoka Brača sudjeluje sa 53,81% u ukupnim prihodima otočnog gospodarstva, a otoka Hvara s 34,80%. Prema obrađenim podacima (FIN-a) prosječne neto plaće zaposlenih u gospodarstvu su povećane za 4,66% u odnosu na 2013. godinu. Prosječna mjesečna neto plaća iznosila je 4.319 kuna, pri čemu se prosjek po pojedinim djelatnostima kretao od 3.284 kn u djelatnosti ostale uslužne djelatnosti do 5.859 kuna u djelatnosti opskrbe vodom. Poduzetnici Splitsko-dalmatinske županije na kraju 2014. godine ostvarili su vrijednost ukupne aktive od 69,1 milijarde kuna (6,4% ukupne aktive RH), dakle povećala se u odnosu na prethodnu godinu za 3,57% pri čemu je dugotrajna imovina ostvarila rast za 5,19%, a kratkotrajna imovina za 1,99%, tablica 28.[38]

[38] Cf.ibid, str. 28

### 5.3. Strategije financiranje koje poslovni subjekti koriste u kriznim godinama




**Grafikon 4: Struktura izvora sredstava poduzetnika Hrvatske 2014. godine**

Izvor: Financijska agencija, Registar godišnjih financijskih izvještaja, http://www.fina.hr/Default.aspx?sec=973

Struktura kapitala i obveza krajem 2014. godine kao i ranijih godina karakterizira prevlast tuđih sredstava (dugoročne i kratkoročne obveze) nad vlastitim (kapital i rezerve). Naime, udjel kapitala i rezervi u ukupnim izvorima bio je 34,9% (35,1% krajem 2013. godine), dakle manji od onog dugoročnih i kratkoročnih obveza od 59,6% (59,7% krajem 2013. godine). S obzirom na to da prevladavaju tuđa sredstva u odnosu na vlastita, možemo zaključiti da se poduzetnici u većoj mjeri financiraju iz tuđih izvora financiranja što dodatno povećava troškove poslovanja.[39]

Udio korištenja vanjskih izvora financiranja nije vidljivo u FINA-inim financijskim izvještajima za mala i srednja poduzeća. No, najveće svjetsko istraživanje poduzetničkih aktivnosti koje se, među ostalim, provodi i u Republici Hrvatskoj na uzorku poduzeća može

[39]Fina, op.cit., str.12, Dostupno na: file:///C:/Users/Mia%20%C5%A0undov/Downloads/Analiza%20financijskih%20rezultata%20poslovanja%20poduzetnika%20u%20Republici%20Hrvatskoj%20u%202014.%20godini.pdf (13. srpnja 2017.)

više otkriti o pristupu financijskim sredstvima za mala i srednja poduzeća. Istraživanje je poznatije pod nazivom engl. Global Entrepreneurship Monitor (GEM). „GEM istraživanje prati poduzetničku aktivnost na individualnoj razini (uzorak ispitanika za Hrvatsku: 2000) i poduzetničku okolinu kroz faze poduzetničkog ponašanja (od prepoznavanja poslovnih prilika, preko namjera, do pokretanja i rasta poslovnog pothvata, te izlaska iz poduzetničke aktivnosti).

Rezultati GEM istraživanja u Hrvatskoj su pokazali da su mala i srednja poduzeća više usmjerena na tradicionalne izvore financiranja, tj. bankarske kredite, a slabo koriste netradicionalne, odnosno alternativne izvore financiranja, što potvrđuje da treba više razvijati i koristiti alternativne izvore financiranja.[40]

[40] CEPOR (2014): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2013., MIT dizajn studio, Zagreb

# 6. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE UTJECAJA KRIZE NA MALO I SREDNJE PODUZETNIŠTVO

## 6.1. Ciljevi i metode istraživanja

U empirijskom dijelu ovog rada koristeći statističke metode testiraju se postavljene hipoteze.

U cilju provedbe istraživanja proveden je anketni upitnik online putem.

Korištene su metode grafičkog i tabelarnog prikazivanja, metode deskriptivne statistike, te Wilocxon signed rank test i -hi kvadrat test.

Metodama grafičkog i tabelarnog prikazivanja prezentira se struktura odgovora na pitanja u anketnom upitniku koja se dopunjava deskriptivnom analizom kod obrade podataka koja imaju obilježja ordinalne skale (stupnjevi slaganja s ponuđenim izjavama), kao i kod numeričke varijable (dob ispitanika, starost poduzeća i sl.).

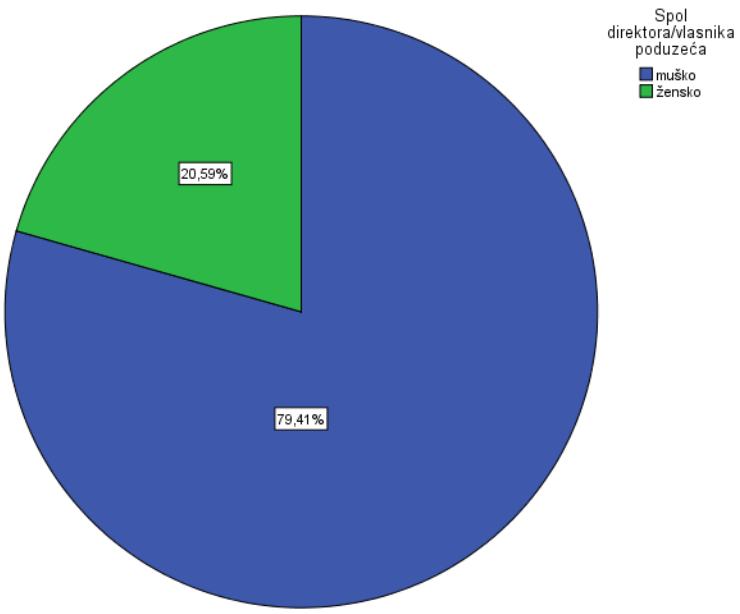
Wilocxon signed rank testom testira se razina slaganja s izjavom. Dakle, testira se je li iskazan stupanj slaganja statistički značajno veći od odabrane vrijednosti.

Hi kvadrat testom testira se zavisnost obilježja.

Analiza je rađena u statističkom programu SPSS 21.

Zaključci su doneseni pri razini signifikantnosti od 5%.

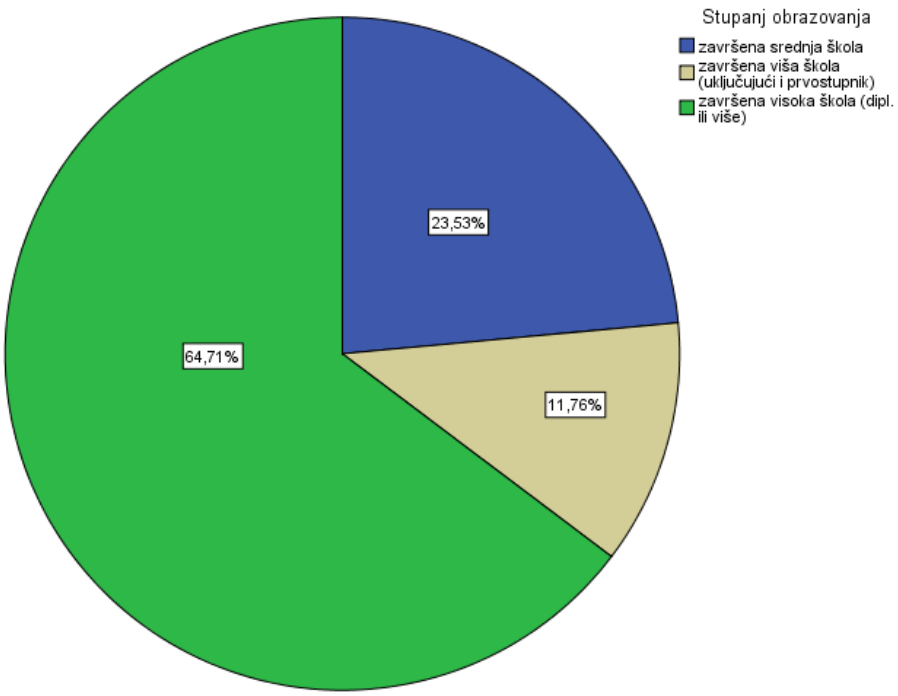
## 6.2. Rezultati anketiranja




**Grafikon 5: Spol direktora/vlasnika poduzeća**

Izvor: Izračun autorice

Prema spolu direktora/vlasnika poduzeća može se uočiti da je najveći broj u promatranom uzorku muškog spola (79,41%), dok je vlasnica/direktorica 20,58%.




**Grafikon 6: Stupanj obrazovanja direktora/vlasnika**

Izvor: Izračun autorice

Prema stupnju obrazovanja može se uočiti da najveći broj ispitanika ima završenu visoku školu (64,71%), dok je vlasnika/direktora sa završenom srednjom školom 23,53%.

**Tablica 11:Starosna dob (u godinama)**

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---|---|---|---|---|---|
| Valid | 29 | 2 | 5,9 | 5,9 | 5,9 |
| | 30 | 2 | 5,9 | 5,9 | 11,8 |
| | 31 | 3 | 8,8 | 8,8 | 20,6 |
| | 32 | 1 | 2,9 | 2,9 | 23,5 |
| | 33 | 3 | 8,8 | 8,8 | 32,4 |
| | 36 | 2 | 5,9 | 5,9 | 38,2 |
| | 37 | 1 | 2,9 | 2,9 | 41,2 |
| | 38 | 1 | 2,9 | 2,9 | 44,1 |
| | 39 | 1 | 2,9 | 2,9 | 47,1 |
| | 40 | 1 | 2,9 | 2,9 | 50,0 |
| | 44 | 1 | 2,9 | 2,9 | 52,9 |
| | 45 | 1 | 2,9 | 2,9 | 55,9 |
| | 46 | 1 | 2,9 | 2,9 | 58,8 |
| | 50 | 5 | 14,7 | 14,7 | 73,5 |
| | 51 | 2 | 5,9 | 5,9 | 79,4 |
| | 52 | 2 | 5,9 | 5,9 | 85,3 |
| | 53 | 1 | 2,9 | 2,9 | 88,2 |
| | 55 | 1 | 2,9 | 2,9 | 91,2 |
| | 56 | 1 | 2,9 | 2,9 | 94,1 |
| | 57 | 1 | 2,9 | 2,9 | 97,1 |
| | 61 | 1 | 2,9 | 2,9 | 100,0 |
| | Total | 34 | 100,0 | 100,0 | |

Izvor: Izračun autorice

Promatrajući ispitanike prema starosnoj dobi može se uočiti da su najviše zastupljeni poduzetnici mlađe životne dobi (29-36 godina), te ispitanici starosne dobi od 50 do 52 godine.

**Tablica 12:Starost poduzeća**

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---|---|---|---|---|---|
| Valid | 0 | 3 | 8,8 | 8,8 | 8,8 |
| | 1 | 2 | 5,9 | 5,9 | 14,7 |
| | 2 | 1 | 2,9 | 2,9 | 17,6 |
| | 3 | 4 | 11,8 | 11,8 | 29,4 |
| | 4 | 2 | 5,9 | 5,9 | 35,3 |
| | 6 | 3 | 8,8 | 8,8 | 44,1 |
| | 8 | 1 | 2,9 | 2,9 | 47,1 |
| | 10 | 1 | 2,9 | 2,9 | 50,0 |
| | 11 | 1 | 2,9 | 2,9 | 52,9 |
| | 12 | 2 | 5,9 | 5,9 | 58,8 |
| | 16 | 2 | 5,9 | 5,9 | 64,7 |
| | 17 | 1 | 2,9 | 2,9 | 67,6 |
| | 19 | 5 | 14,7 | 14,7 | 82,4 |
| | 20 | 1 | 2,9 | 2,9 | 85,3 |
| | 22 | 1 | 2,9 | 2,9 | 88,2 |
| | 24 | 1 | 2,9 | 2,9 | 91,2 |
| | 27 | 1 | 2,9 | 2,9 | 94,1 |
| | 67 | 1 | 2,9 | 2,9 | 97,1 |
| | 69 | 1 | 2,9 | 2,9 | 100,0 |
| | Total | 34 | 100,0 | 100,0 | |

Izvor: Izračun autorice

Poduzeća prema starosti su veoma raspršena, te se starost poduzeća u uzorku kreće u rasponu od novoosnovanih do starih 69 godina.

**Tablica 13: U strukturi dugoročnih obveza poduzeća najizraženiji su:**

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---|---|---|---|---|---|
| Valid | dugoročne obveze prema dobavljačima | 6 | 17,6 | 17,6 | 17,6 |
| | krediti bankama | 10 | 29,4 | 29,4 | 47,1 |
| | leasing | 2 | 5,9 | 5,9 | 52,9 |
| | poduzeće nema dugoročnih obveza | 16 | 47,1 | 47,1 | 100,0 |
| | Total | 34 | 100,0 | 100,0 | |

Izvor: Izračun autorice

Prema strukturi dugoročnih obveza poduzeća može se uočiti da najveći broj poduzeća nema dugoročne obveze (47,1%), dok je leasing najizraženija dugoročna obveza kod svega 5,9% poduzeća.

Stav o bankovnim izvorima financiranja, kao i kvaliteti upravljačkih struktura poduzeća prikupljen je putem sljedećih izjava:

- U Republici Hrvatskoj kamatne stope su visoke u odnosu na druge europske zemlje
- Banke uz kamatne stope obračunavaju i velike prateće naknade
- Zbog visokih bankarskih troškova pribjegavamo korištenju alternativnih financijskih izvora
- Leasing je dobra zamjena za kredit
- Zbog visokih bankarskih troškova suzdržavamo se od investiranja kojeg iziskuje obujam poslovanja poduzeća
- dobro sam upoznat s računovodstvenim poslovanjem poduzeće
  kod odabira izvora financiranja najvažnija mi je kamatna stopa

Naime, ispitanici su iskazivali stupanj slaganja s ponuđenim izjavama koje su rangirane korištenjem Likertove skale gdje su ispitanici dodjeljivali vrijednosti na sljedeći način:

1 = u potpunosti se ne slažem,
2 = ne slažem se,
3 = niti se slažem niti ne slažem,
4 = slažem se i

5 = u potpunosti se slažem.

**Tablica 14: Stupanj slaganja analiziran korištenjem metoda deskriptivne statistike**

| | Broj ispitanika | Prosjek | Medijan | Mod | St. dev | Min | Maks |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| [U Republici Hrvatskoj kamatne stope su visoke u odnosu na druge europske zemlje] | 34 | 4,29 | 4,00 | 5 | ,871 | 1 | 5 |
| [Banke uz kamatne stope obračunavaju i velike prateće naknade] | 34 | 4,24 | 4,00 | 4 | ,781 | 2 | 5 |
| [Zbog visokih bankarskih troškova pribjegavamo korištenju alternativnih financijskih izvora] | 34 | 3,65 | 4,00 | 5 | 1,252 | 1 | 5 |
| [Leasing je dobra zamjena za kredit] | 34 | 3,29 | 3,00 | 3 | ,836 | 1 | 5 |
| [Zbog visokih bankarskih troškova suzdržavamo se od investiranja kojeg iziskuje obujam poslovanja poduzeća] | 34 | 3,68 | 4,00 | 5 | 1,249 | 1 | 5 |
| [dobro sam upoznat s računovodstvenim poslovanjem poduzeća] | 34 | 4,38 | 5,00 | 5 | ,779 | 2 | 5 |
| [kod odabira izvora financiranja najvažnija mi je kamatna stopa] | 34 | 3,79 | 4,00 | 4 | 1,038 | 1 | 5 |
| [pribjegavam korištenju vlastitih sredstava naspram zaduživanja] | 34 | 4,29 | 5,00 | 5 | 1,115 | 1 | 5 |

Izvor: Izračun autorice

Na temelju rezultata deskriptivne analize može se uočiti da je na sve ponuđene izjave prosječan stupanj slaganja veći od centralne vrijednosti 3 (niti se slažem niti ne slažem), na temelju čega se može zaključiti da je iskazano slaganje ili potpuno slaganje s ponuđenim izjavama.

Medijan vrijednost je centralna položajna vrijednost, te ukazuje na vrijednost koja niz dijeli na 2 jednaka dijela, odnosno polovica ispitanika je dala vrijednost manju ili jednaku medijanu, dok je polovica ispitanika dala vrijednost veću ili jednaku medijanu.

Mod vrijednost je najčešća vrijednost, odnosno vrijednost (stupanj slaganja) koju je dodijelio najveći broj ispitanika.

Standardna devijacija je prosječno odstupanje vrijednosti od aritmetičke sredine. Manje vrijednosti standardne devijacije upućuju na zaključak da su ispitanici homogenije iskazivali stupanj slaganja na svaku od ponuđenih izjava. Vrijednost minimuma i maksimuma ukazuje na najmanju i najveću razinu slaganja koju je dodijelio bilo koji ispitanik na izjavu.

### 6.3. Testiranje hipoteza

***H1.1*: Visoke kamatne stope i bankarske naknade važne su barijere za osnivanje i razvitak malih i srednjih poduzeća.**

Hipoteza se testira kroz slaganje na grupu izjava od strane poduzetnika.

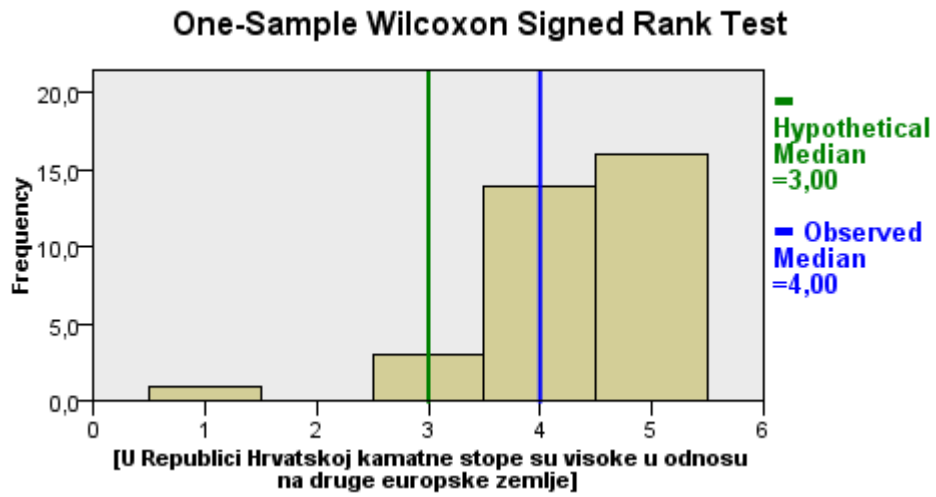
**Tablica 15: deskriptivna statistika**

| | Broj ispitanika | Prosjek | Medijan |
|---|---|---|---|
| [U Republici Hrvatskoj kamatne stope su visoke u odnosu na druge europske zemlje] | 34 | 4,29 | 4,00 |
| [Banke uz kamatne stope obračunavaju i velike prateće naknade] | 34 | 4,24 | 4,00 |
| [Zbog visokih bankarskih troškova pribjegavamo korištenju alternativnih financijskih izvora] | 34 | 3,65 | 4,00 |

Izvor: Izračun autorice

Iz tablice deskriptivne statistike može se uočiti da su ispitanici iskazali visok stupanj slaganja s ponuđenim izjavama, odnosno da su srednje vrijednosti veće od centralne vrijednosti 3.

Je li riječ o statistički značajnoj razlici testira se One sample Wilocoxon signed rank testom.




**Slika 1: One sample Wilocoxon signed rank test**

Izvor: Izračun autorice

Iz grafičkog prikaza može se uočiti da je srednja vrijednost slaganja s izjavom da u Republici Hrvatskoj kamatne stope su visoke u odnosu na druge europske zemlje je jednaka 4, što je veće od centralne vrijednosti 3 (niti se slažem niti se ne slažem). Je li iskazana razina slaganja statistički značajno veća od stava „niti se slažem niti ne slažem“ testira se Wilcoxon Signed rank testom.

**Hypothesis Test Summary**

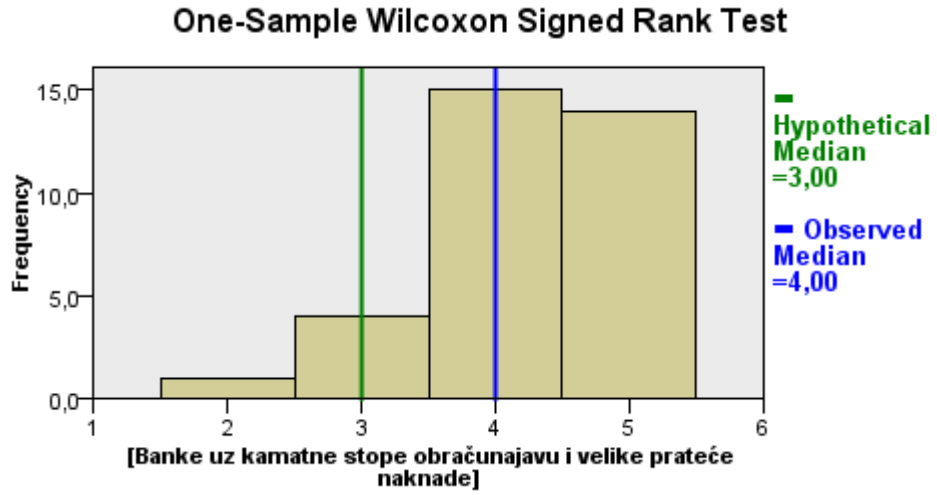
| | Null Hypothesis | Test | Sig. | Decision |
|---|---|---|---|---|
| 1 | The median of [U Republici Hrvatskoj kamatne stope su visoke u odnosu na druge europske zemlje] equals 3,00. | One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test | ,000 | Reject the null hypothesis. |

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

**Slika 2: Wilcoxon Signed rank test**

Izvor: Izračun autorice

Na temelju empirijske p vrijednosti <0,001 donosi se zaključak da je utvrđena razlika statistički značajna.




**Slika 3: One sample Wilocoxon signed rank test 2**

Izvor: Izračun autorice

Iz grafičkog prikaza može se uočiti da je srednja vrijednost slaganja s izjavom da u banke uz kamatne stope obračunavaju i velike prateće naknade je jednaka 4, što je veće od centralne vrijednosti 3 (niti se slažem niti se ne slažem). Je li iskazana razina slaganja statistički značajno veća od stava „niti se slažem niti ne slažem“ testira se Wilcoxon Signed rank testom.

**Hypothesis Test Summary**

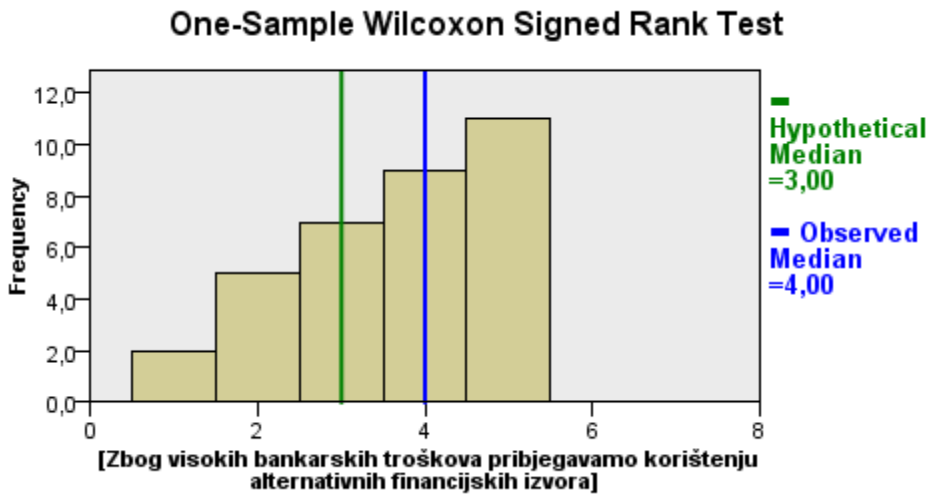
| | Null Hypothesis | Test | Sig. | Decision |
|---|---|---|---|---|
| 1 | The median of [Banke uz kamatne stope obračunajavu i velike prateće naknade] equals 3,00. | One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test | ,000 | Reject the null hypothesis. |

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

**Slika 4: Wilocoxon signed rank test 2**

Izvor: Izračun autorice

Na temelju empirijske p vrijednosti <0,001 donosi se zaključak da je utvrđena razlika statistički značajna.




**Slika 5: One sample Wilocoxon signed rank test 3**

Izvor: Izračun autorice

Iz grafičkog prikaza može se uočiti da je srednja vrijednost slaganja s izjavom da zbog visokih bankarskih troškova pribjegavaju korištenju alternativnih izvora financiranja je jednaka 4, što je veće od centralne vrijednosti 3 (niti se slažem niti se ne slažem). Je li iskazana razina slaganja statistički značajno veća od stava „niti se slažem niti ne slažem“ testira se Wilcoxon Signed rank testom.

**Hypothesis Test Summary**

| | Null Hypothesis | Test | Sig. | Decision |
|---|---|---|---|---|
| 1 | The median of [Zbog visokih bankarskih troškova pribjegavamo korištenju alternativnih financijskih izvora] equals 3,00. | One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test | ,007 | Reject the null hypothesis. |

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

**Slika 6: Wilocoxon signed rank test 3**

Izvor: Izračun autorice

Na temelju empirijske p vrijednosti 0,7% donosi se zaključak da je utvrđena razlika statistički značajna.

Slijedom visoke razine slaganja s izjavama da u Republici Hrvatskoj kamatne stope su visoke u odnosu na druge europske zemlje; da banke uz kamatne stope obračunaju i visoke prateće

troškove, te da zbog velikih bankarskih troškova poduzeća pribjegavaju korištenju alternativnih izvora financiranja hipoteza se prihvaća kao istinita.

***H1.2*: Starija poduzeća više su usmjerena financiranju putem zaduživanja.**

Ukoliko poduzeća podijelimo u 2 kategorije, i to ona koja posluju do 5 godina i koja posluju više od 5 godina, iz tablice se može uočiti da je u uzorku veći broj poduzeća koja posluju više od 5 godina.

**Tablica 16: Starost_poduzeća * Dugoročne obveze Crosstabulation**

| | | | Dugoročne obveze | | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | da | ne | |
| Starost_poduzeća | do 5 godina | Count | 3 | 9 | 12 |
| | | % within Starost_poduzeća | 25,0% | 75,0% | 100,0% |
| | preko 5 godina | Count | 15 | 7 | 22 |
| | | % within Starost_poduzeća | 68,2% | 31,8% | 100,0% |
| Total | | Count | 18 | 16 | 34 |
| | | % within Starost_poduzeća | 52,9% | 47,1% | 100,0% |

Izvor: Izračun autorice

Iz tablice se može uočiti da najveći broj poduzeća koja posluju do 5 godina nemaju dugoročne obveze (75,00%), je poduzeća koja posluju dulje od 5 godina bez dugoročnih obveza 31,8%.

Zavisnost postojanja dugoročnih obveza o starosti poduzeća testira se Hi kvadrat testom.

**Tablica 17: Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) | Exact Sig. (2-sided) | Exact Sig. (1-sided) |
|---|---|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 5,812[a] | 1 | ,016 | | |
| Continuity Correction[b] | 4,208 | 1 | ,040 | | |
| Likelihood Ratio | 5,999 | 1 | ,014 | | |
| Fisher's Exact Test | | | | ,030 | ,019 |
| N of Valid Cases | 34 | | | | |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,65.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Izračun autorice

Na temelju empirijske p vrijednosti 1,6% pri jednim stupnjem slobode donosi se zaključak da je zavisnost statistički značajna, odnosno da će dugoročne obveze u strukturi izvora financiranja češće imati poduzeća starija od 5 godina.

Slijedom dobivenih rezultata hipoteza se prihvaća kao istinita.

***H1.3*: Osobine menadžera također mogu predstavljati ograničenje u optimalnom financiranju SME.**

Menadžer u svakom poduzeću bi trebao imati sposobnost prepoznavanja potencijala ciljanog tržišnog segmenta, kao i osiguravanje održivog rasta i razvoja poduzeća.

**Tablica 18: Deskripitvna statistika***

| | Broj ispitanika | Prosjek | Medijan |
|---|---|---|---|
| [Zbog visokih bankarskih troškova suzdržavamo se od investiranja kojeg iziskuje obujam poslovanja poduzeća] | 34 | 3,68 | 4,00 |
| [pribjegavam korištenju vlastitih sredstava naspram zaduživanja] | 34 | 4,29 | 5,00 |

Izvor: Izračun autorice

Iskazan stupanj slaganja s izjavom „Zbog visokih bankarskih troškova suzdržavamo se od investiranja kojeg iziskuje obujam poslovanja poduzeća“ u prosjeku je 3,68, što upućuje da se menadžeri u prosjeku slažu s navedenom izjavom, te je istovremeni iskazana i visoka razina slaganja s izjavom da poduzeća pribjegavaju korištenju vlastitih sredstava naspram zaduživanja (prosječno slaganje 4,29).

Je li iskazana i statistički značajno visoka razina slaganja s izjavama testira se Wilocxon Signed rank testom..

**Hypothesis Test Summary**

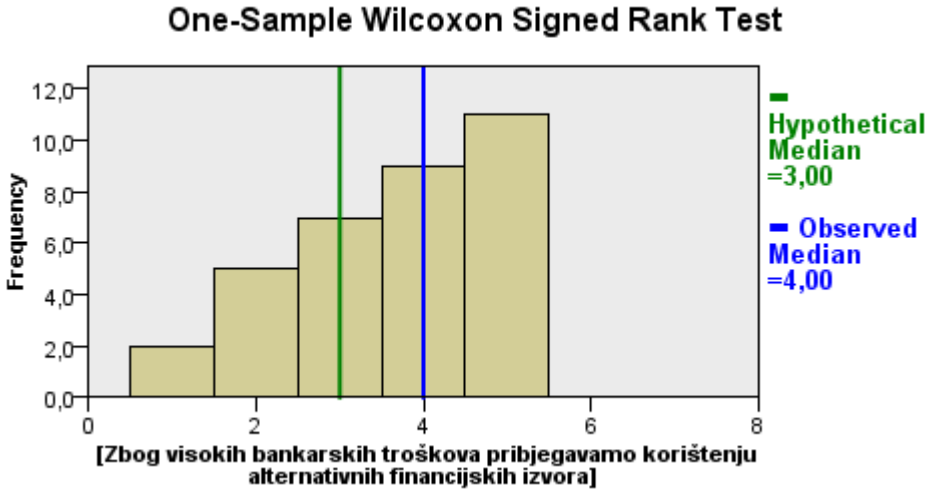
| | Null Hypothesis | Test | Sig. | Decision |
|---|---|---|---|---|
| 1 | The median of [Zbog visokih bankarskih troškova pribjegavamo korištenju alternativnih financijskih izvora] equals 3,00. | One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test | ,007 | Reject the null hypothesis. |

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

**Slika 7: Wilocoxon signed rank test 4**

Izvor: Izračun autorice

Na temelju empirijske p vrijednosti 0,7% donosi se zaključak da je među poduzetnicima iskazano slaganje ili potpuno slaganje s navedenom tvrdnjom (vrijednost statistički značajno veća od 3). Rezultat testa prikazan je i grafički.




**Slika 8: One sample Wilocoxon signed rank test 4**

Izvor: Izračun autorice

**Hypothesis Test Summary**

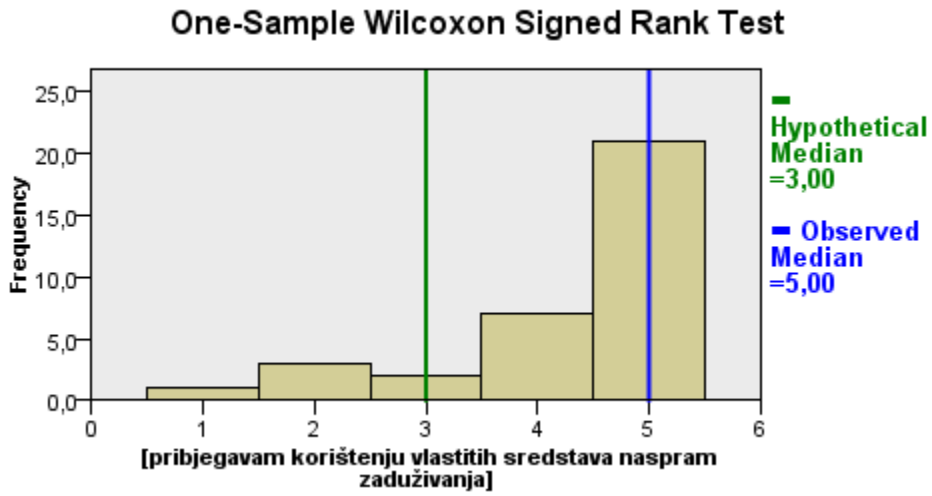
| | Null Hypothesis | Test | Sig. | Decision |
|---|---|---|---|---|
| 1 | The median of [pribjegavam korištenju vlastitih sredstava naspram zaduživanja] equals 3,00 | One-Sample Wilcoxon Signed Rank Test | ,000 | Reject the null hypothesis. |

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

**Slika 9: Wilocoxon signed rank test 5**

Izvor: Izračun autorice

Na temelju empirijske p vrijednosti <0,001 donosi se zaključak da je među poduzetnicima iskazano slaganje ili potpuno slaganje s navedenom tvrdnjom (vrijednost statistički značajno veća od 3). Rezultat testa prikazan je i grafički




**Slika 10: One sample Wilocoxon signed rank test 5**

Izvor: Izračun autorice

Nakon provedenog testiranja utvrđeno je da se poduzetnici u velikoj mjeri zbog visokih bankarskih troškova suzdržavaju od investiranja kojeg iziskuje obujam poslovanja poduzeća, te se u većoj mjeri okreću korištenju vlastitih sredstava naspram zaduživanju, što zasigurno nije optimalan način financiranja. Nadalje, Utvrđeno je da poduzeća u strukturi dugoročnih obveza navode i obveze prema dobavljačima (17,6% poduzeća), zbog čega se narušavaju pokazatelji obrtaja obveza prema dobavljačima, zbog čega se i narušava s računovodstvenog aspekta kvaliteta poslovanja, što će kod obrade kreditnog zahtjeva ukazivati na veći kreditni rizik i porast kamatne stope.

Slijedom navedenog hipoteza se prihvaća kao istinita.

### 6.4. Ograničenja istraživanja

Hipotezom i podhipotezama je pretpostavljeno da su u uvjetima krize nepovoljni uvjeti za financiranja malih i srednjih poduzetnika. Provedeni anketni upitnik ispituje subjektivan stav ispitanika o visini kamatne stope i ostalih naknada, dok nije kontrolirana informiranost ispitanika.

Zaduživanje je u istraživanju je promatrano kroz bilančnu stavku dugoročnih obveza, dok se zaduživanje poduzeća može vršiti i kratkoročnim zajmovima, potrošačkim kreditima od strane dobavljača, izdavanjem mjenica i sl..

Osobine menadžera su ispitane kroz 2 pitanja, dok je osobina rukovodstva uključuje cijeli niz upravljačkih aktivnosti, zbog čega zasigurno postoje mnogobrojni faktori menadžerskog odlučivanja koji nisu uzeti u obzir u ovom istraživanju.

# 7. ZAKLJUČAK

Mala i srednja poduzeća su suočene s brojnim preprekama prilikom sakupljana sredstava za njihovo poslovanje. Također, mnogi makroekonomski čimbenici utječu na njihovo poslovanje. Proučili smo rezultate njihovog poslovanja u kriznim godinama te istražili koji izvore financiranja smatraju najpogodnijom opcijom financiranja.

Nakon provedenog istraživanja sukladno problemu istraživanja utvrđeno je da poduzetnici smatraju da na području republike Hrvatske banke financiranju poduzeća uz visoke kamatne stope, kao i visoke bankarske naknade koje predstavljaju važne barijere za osnivanje i razvitak malih i srednjih poduzeća zbog čega se usporava razvoj poduzetništva na prostorima Republike Hrvatske.

Slijedom donesenog zaključka hipoteza H1.1. kojom se pretpostavlja da su visoke kamatne stope i bankarske naknade važne su barijere za osnivanje i razvitak malih i srednjih poduzeća je prihvaćena kao istinita.

Novije osnovana poduzeća zbog teže dolaze do sredstava putem zaduživanja, zbog čega se očekuje da će biti u većoj mjeri usmjerena financiranju iz vlastitih izvora.

Nakon provedenog testiranja utvrđeno je da poduzeća koja dulje posluju u većem omjeru imaju u pasivi bilance iskazane dugoročne obveze prema kreditorima, zbog čega se hipoteza H 1.2. kojom se pretpostavlja da su starija poduzeća više usmjerena financiranju putem zaduživanja prihvaća kao istinita.

Menadžer u poduzeću koji dobro poznaje poslovanje i kreditne mogućnosti u cilju stvaranja preduvjeta za održivi rast i razvoj zasigurno neće sve investicije financirati vlastitim sredstvima, već će korištenjem „zlatnog pravila bilance“ balansirati izvore financiranja i imovinu prema ročnosti dospijeća, kao i voditi brigu o likvidnosti.

Na prostorima Republike Hrvatske djeluju brojne banke i agencije za unapređenje poslovanja (HAMAG, HBOR) koje u svojoj ponudi nude kredite poduzetnicima po sniženim uvjetima. Nakon provedenog istraživanja utvrđeno je da se poduzeća u visokoj mjeri suzdržavaju od investiranja kojeg iziskuje obujam poslovanja zbog visokih bankarskih proizvoda, što upućuje na nisku kvalitetu menadžerskog upravljanja, što se može zaključiti i na temelju iskazanog visokog stupnja slaganja s izjavom da poduzeća pribjegavaju korištenju vlastitih sredstava naspram zaduživanja, zbog čega se hipoteza H 1.3. kojom se pretpostavlja da osobine

menadžera također mogu predstavljati ograničenje u optimalnom financiranju SME može prihvatiti kao istinita.

Slijedom donesenih zaključaka o prihvaćenosti podhipoteza istraživanja donosi se zaključak da se glavna hipoteza H1 kojom se pretpostavlja da su mala i srednja poduzeća u uvjetima krize usmjerena vlastitim izvorima financiranja prihvaća kao istinita.

Malo i srednje poduzetništvo može se definirati kao pokretač ukupnog gospodarstva. Potrebno im je omogućiti bolje uvjete za pristup sredstvima financiranja te potaknuti poduzetnike na daljnje inovacije. Važnost MSP može se uočiti iz čiste statistike koja pokazuje postotke malih i srednjih poduzeća u ukupnim poduzećima, te broj zaposlenih malim i srednjim poduzećima među ukupnim brojem zaposlenih. Također jedan od ključnih elemenata za profitabilno poslovanje poduzeća su i osobine menadžera koje vode poduzeće upravo zato što oni moraju biti svjesni svih prilika i potencijalnih prijetnji iz okoline te moraju pravovremeno s pravom strategijom reagirati na promjene u okolini poduzeća. U uvjetima financijske krize mnoga su poduzeća bila direktno ili indirektno pogođena s vanjskim utjecajima. U takvim trenutcima potrebna  im je potpora od strane raznih institucija i države kako bi prebrodili teška vremena te kako bi mogli u budućnosti pridonositi nacionalnoj i svjetskoj ekonomiji.

**SAŽETAK**

Problematika ovog rada je financiranje malih i srednjih poduzeća u uvjetima krize. Za razliku od velikih poduzeća, mala i srednja poduzeća se susreću s više prepreka prilikom odabira načina financiranja, tj. nude im se nepovoljniji uvjeti financiranja. U radu smo istraživali koliko su mala i srednja poduzeća profitabilno poslovali u kriznim godinama te koji način financiranja im je najprihvatljiviji.

Nakon općenitog definiranja poduzetništva predstavljena su glavna obilježja malog i srednjeg poduzetništva u Europi te glavna obilježja malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj. Zatim je definirana globalna ekonomska kriza, njezini uzroci i razvoj kroz vrijeme te utjecaj krize na poduzetništvo u Hrvatskoj. Predstavljene su također strategije financiranja malog i srednjeg poduzetništva kroz kredite financijskih institucija kao izvor financiranja MSP u Hrvatskoj i kredite i podrške vlade i specijaliziranih razvojnih institucija. Ključni dijelovi istraživanja su analiza poslovanja MSP te empirijsko istraživanje utjecaja krize na MSP.

U zaključnim razmatranjima konstatirali smo da glavna hipoteza koja je postavljena u radu, tj. da su mala i srednja poduzeća u uvjetima krize usmjerena vlastitim izvorima financiranja, prihvaćena kao istinita.

KLJUČNE RIJEČI: mala i srednja poduzeća, financiranje, kriza

**SUMMARY**

The issue of this research is the financing of small and medium-sized enterprises in crisis conditions. Unlike large companies, small and medium-sized enterprises face more obstacles when choosing funding, offering less favorable financing conditions. In this research, we have investigated how small and medium enterprises have profitable business in crisis years and what kind of financing is most acceptable to them.

After the general definition of entrepreneurship, the main features of small and medium entrepreneurship in Europe and the main features of small and medium entrepreneurship in the Republic of Croatia are presented. After that, we defined the global economic crisis, its causes and development over time and the impact of the crisis on entrepreneurship in Croatia. Small and medium entrepreneurship financing strategies are also presented through loans from financial institutions as sources of SME financing in Croatia and loans and support from governments and specialized development institutions. Key parts of the research are business analysis SME and empirical research of the impact of the crisis on SME.

In the concluding considerations, we have found that the main hypothesis set in the work, namely that small and medium-sized enterprises in crisis conditions are targeted by their own sources of funding, accepted as true

KEY WORDS: small and medium enterprises, financing, crisis

# 8. LITERATURA I OSTALI IZVORI

## Knjige


1. Buble, M., Kružić, D.: Poduzetništvo, RRiF-plus, Zagreb, 2006.
2. Buble M., Kružić, D.: Poduzetništvo: realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RRiF-plus, Zagreb, 2006.
3. Cingula, M., Mogućnost financiranja malih i srednjih poduzeća, Poduzetništvo, financije i računovodstvo, Hrvatski računovođa, Zagreb – Rovinj, 2002.
4. Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B.: Financiranje malih i srednjih poduzeća, Zagreb, 2008.
5. Kuvačić, N., Poduzetnička biblija, 2.dopunjeno izdanje, Beretin, Split, 2005.
6. Mishkin, S.F., Eakins, G.S.: Financijska tržišta i institucije, 2005., Zagreb
7. Vidučić, LJ.: Mala i srednja poduzeća, Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Sveučilište u Splitu, Split, 2012.
8. Vidučić, LJ.: Mala i srednja poduzeća, Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Sveučilište u Splitu, Split, 2012.
9. Vukičević, M.: Financiranje malih poduzeća, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika , Zagreb 2000


## Članci i studije


1. Bistričić, A., Agatić, A: Značaj poslovanja malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske unije, Sveučilište u Rijeci, 2011.
2. Benolić, M.: „Svjetska ekonomska kriza: razvoj, utjecaj na Republiku Hrvatsku i subjektivni stavovi studenata“ ,Pravni fakultet, Zagreb, 2012.
3. Renić, K.: Financijska kriza i njeni odjeci u Hrvatskoj, Diplomski rad, Split, Ekonomski fakultet, 2011.


## Web i ostali izvori

1. CEPOR: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2013., Zagreb, 2014.
2. CEPOR; Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2014 , Zagreb, 2015.
3. CEPOR: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015, Zagreb, 2016.
4. Europski parlament, Kratki vodič o Europskoj uniji – 2017, Mala i srednja poduzeća, Zagreb, 2017.
5. FINA, Analiza financijskih rezultata poslovanja poduzetnika Republike Hrvatske u 2014. godini, Zagreb, 2015.
6. FINA, Pokazatelji uspješnosti poslovanja Hrvatske u razdoblju od 2010.-2014. godine, Zagreb, 2015.
7. HUP (2015.),Bijela knjiga Hrvatske udruga poslodavaca-sažetak, Zagreb, 2015.
8. MINPO, „Strategija rasta poduzetništva u Republici Hrvatskoj, 2013.-2020, Zagreb, 2013.
9. Narodne novine: Strategija razvoja poduzetništva Republike Hrvatske 2013. - 2020. , NN 136/2013, br. 2926, Zagreb, 2013.
10. Narodne novine (2002.), Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/2002, br. 630, Zagreb, 2002.
11. Splitsko-dalmatinska županija: Izvješće o stanju u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije s prikazom financijskih kretanja u 2014. godini, Split, 2015.
12. Stojić, H.: Bijela knjiga 2016., Udruženje stranih ulagača u Hrvatskoj (FIC), Zagreb, 2016.
13. Vlada Republike Hrvatske, Ministarstvo poduzetništva i obrta: Strateški plan ministarstva poduzetništva i obrta 2016.-2018. , Zagreb, 2015.

## Popis Tablice


- Tablica 1: Klasifikacija poduzetništva
- Tablica 2: Prosječan broj zaposlenih i produktivnost u malim poduzećima od 2010. do 2014. godine
- Tablica 3: Prosječan broj zaposlenih i produktivnost u srednjim poduzećima od 2010. do 2014. godine
- Tablica 4: Osnovni makroekonomski pokazatelji hrvatskog gospodarstva
- Tablica 5: Broj poduzetnika i broj zaposlenih kod poduzetnika Hrvatske 2008. - 2014. godine
- Tablica 6: Pokazatelji produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti poslovanja poduzetnika Hrvatske 2007. – 2010
- Tablica 7: Dobit i gubitak poduzetnika Hrvatske 2008. – 2014. godine3
- Tablica 8: Konsolidirani financijski rezultati – dobit ili gubitak razdoblja poduzetnika Hrvatske 2008. – 2014. – po veličinama (u milijunima kuna)
- Tablica 9: Prikaz financijskog poslovanja županijskog gospodarstva za period 2000.– 2014.
- Tablica 10: Konsolidirani financijski rezultati gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije, u kunama
- Tablica 11: Kretanje dobit/gubitka gospodarstva Županije po veličini poduzetnika, u kunama
- Tablica 11:Starosna dob (u godinama)
- Tablica 12:Starost poduzeća
- Tablica 13: U strukturi dugoročnih obveza poduzeća najizraženiji su:
- Tablica 14: Iskazan stupanj slaganja analiziran je korištenjem metoda deskriptivne statistike.
- Tablica 15: deskriptivna statistika

## Popis Grafova


- Grafikon 1. Kretanje dobiti i gubitaka poduzetnika Hrvatske u razdoblju 2000. – 2014.
- Grafikon 2: Kretanje lančanog indeksa ukupnih prihoda, broja zaposlenih i prosječne neto plaće gospodarstva Županije u periodu od 2000. do 2014. godine
- Grafikon 3: Kretanje konsolidiranog financijskog rezultata poslovanja gospodarstva Županije, po veličini
- Grafikon 4: Struktura izvora sredstava poduzetnika Hrvatske 2014. godine
- Grafikon 5: Spol direktora/vlasnika poduzeća
- Grafikon 6: Stupanj obrazovanja direktora/vlasnika


## Popis Slika


- Slika 1: One sample Wilocoxon signed rank test
- Slika 2: Wilocoxon Signed rank test
- Slika 3: One sample Wilocoxon signed rank test 2
- Slika 4: Wilocoxon signed rank test 2
- Slika 5: One sample Wilocoxon signed rank test 3
- Slika 6: Wilocoxon signed rank test 3
- Slika 7: Wilocoxon signed rank test 4
- Slika 8: One sample Wilocoxon signed rank test 4
- Slika 9: Wilocoxon signed rank test 5
- Slika 10: One sample Wilocoxon signed rank test 5

# Prilog

## Anketni upitnik

**1.Spol direktora/vlasnika**

Muški ženski

**2.Starosna dob**

_____ (navršena starosna dob)

**3.tupanj obrazovanja**

završena osnovna škola
završena srednja škola
završena viša škola (uključujući i prvostupnik)
završena visoka škola (dipl. ili više)

**4.Navršene godine radnog staža**

do 5 godina
6-10 godina
11-15 godina
16-20 godina
21-25 godina
više od 25 godina

**5.Poduzeće u kojem sam direktor/vlasnik**

malo poduzeće
srednje poduzeće
veliko poduzeće

**6.Godina osnivanja poduzeća**

_____ (upisati godinu)

**7.U strukturi dugoročnih obveza poduzeća najizraženiji su:**

poduzeće nema dugoročnih obveza
krediti bankama
dugoročne obveze prema dobavljačima
leasing
ostalo _____

**8.Sljedeće izjave molim pažljivo pročitajte, te im dodijelite stupanj slaganja u rasponu vrijednosti od 1 do 5**

**gdje vrijednost 1 ukazuje na potpuno neslaganje s izjavom ,dok vrijednost 5 ukazuje na potpuno slaganje**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| U Republici Hrvatskoj kamatne stope su visoke u odnosu na druge europske zemlje | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Banke uz kamatne stope obračunajavu i velike prateće naknade | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Zbog visokih bankarskih troškova pribjegavamo korištenju alternativnih financijskih izvora | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Leasing je dobra zamjena za kredit | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Zbog visokih bankarskih troškova suzdržavamo se od investiranja kojeg iziskuje obujam poslovanja poduzeća | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

**9.Sljedeće izjave molim pažljivo pročitajte, te im dodijelite stupanj slaganja u rasponu vrijednosti od 1 do 5**

**gdje vrijednost 1 ukazuje na potpuno neslaganje s izjavom ,dok vrijednost 5 ukazuje na potpuno slaganje**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| dobro sam upoznat s računovodstvenim poslovanjem poduzeća | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| kod odabira izvora financiranja najvažnija mi je kamatna stopa | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| pribjegavam korištenju vlastitih sredstava naspram zaduživanja | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |