PROCES IZDAVANJA I KORIŠTENJA KREDITA U MALIM PODUZEĆIMA

Jezerkić, Valentina

Undergraduate thesis / Završni rad

2018

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:124:385940

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

Valentina Jezerkić

PROCES IZDAVANJA I KORIŠTENJA KREDITA U MALIM PODUZEĆIMA

Završni rad

Split, kolovoz 2018

SVELEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

PROCES IZDAVANJA I KORIŠTENJA KREDITA U MALIM PODUZEĆIMA

Završni rad

Kolegij: Poslovna matematika
Mentor: prof. dr. sc. Zoran Babić
Student: Valentina Jezerkić
Matični broj studenta: 4130472

Split, kolovoz 2018

Sadržaj

1. UVOD 3

1.1. Problem istraživanja 4

1.2. Predmet istraživanja 5

1.3. Cilj Istraživanja 6

2. GOSPODARSKI ZNAČAJ MALOG PODUZEĆA 3

2.1. Definiranje malog poduzeća 3

2.2. Definiranje oblika malih poduzeća 5

2.3. Povijesni razvoj malih poduzeća 6

2.4. Zakonski okvir malih poduzeća 9

3. FINANCIJSKO TRŽIŠTE KREDITA 11

3.1. Definiranje kredita 11

3.2. Značaj kredita 13

3.3. Vrste i oblici kredita 14

4. PROBLEMATIKA KREDITNOG POSLOVANJA 17

4.1. Kreditiranje poslovnih subjekata 17

4.2. Izvori financiranja u RH 18

4.3. Loši krediti u poslovanju 20

4.4. Negativne posljedice u procesu kreditiranja 22

5. PROCES IZDAVANJA I KORIŠTENJA KREDITA KOD MALOG PODUZEĆA 24

5.1. Postupak traženje kredita 24

5.2. Analiza kreditne sposobnosti 26

5.3. Realizacija i korištenje kredita 28

6. ZAKLJUČAK 29

LITERATURA 31

1. UVOD

1.1. Problem istraživanja

U ovom radu istražit će se nekoliko važnih čimbenika kao što su mala poduzeća, financijsko kreditiranje malih poduzeća te financijsko tržište na kojem ona nalaze prijeko potrebna financijska sredstva. Kada se govori o malim poduzećima onda se može reći da ona čine više od 75% ukupnih poduzeća u Republici Hrvatskoj te da oni zapošljavaju nekih 44% zaposlenih od ukupnog broja.

Unatoč visokim udjelima malih poduzeća u Republici Hrvatskoj nailazimo na nezadovoljstvo među poduzetnicima. Razlog tome mogu biti državni nameti, nekvalificirana radna snaga, nezadovoljavajući tehnološki standradi i sl.

Nadalje, zbog nezaobilaznih činjenica i čimbenika, mora se kazati kako mala gospodarstva potiču razvoj privatnog biznisa i menadžerskih sposobnosti kod poduzetnika. Važnost malih poduzeća leži u samom razvoju države koja bi ih kroz razne mjere i programe trebala poticati u napretku i razvoju.

Mala poduzeća su uglavnom veliki potencijali za gospodarstvo. Hrvatskom gospodarstvu mogu donijeti jaku poslovnu energiju, što se očituje kroz njihov rad s obzirom da je najveći broj zaposlenih u malim poduzećima. Odlika malih poduzeća i gospodarstava leži u tome što su brzo prilagodljiva na nastale promjene i trendove na tržištu, ali i u okolini. Također, važno je naglasiti da su mala gospodarstva dinamična, stoga su ona idealno polazište za poslovnu avanturu u kojoj se svaki pojedinac može pronaći.

1.2. Predmet istraživanja

U ovom radu definirat će se problematika vezana uz mala gospodarstva, odnosno mala poduzeća, financijsko tržište te kreditiranje preko kojeg mala poduzeća dolaze do priljeva novaca u vidu kredita da bi zadovoljili svoje poslovne planove.

U samom radu dat će se naglasak na mala poduzeća i njihov značaj za gospodarstvo, navest će se činjenice vezane za poslovanje malih poduzeća. Nadalje, definirat će se važnost i uloga

financijskih tržišta preko kojih ta ista mala poduzeća dobivaju mogućnost kreditiranja, a isti taj proces će se definirati i navesti svu problematiku vezanu za kreditiranje.

Svako poduzeće prilikom svog poslovanja zahtijeva u određenom razdoblju svježi novac, s kojim želi pokriti dugove, uložiti u tehnologiju, podmiriti redovno poslovanje itd. Važnost ovog rada je da se ogleda funkcioniranje malih poduzeća kada se radi o kreditiranju prema samom poduzeću, odnosno odnos kreditora i korisnika kredita. Nažalost danas su rijetka poduzeća koja svojim poslovanjem mogu rješavati problematiku svog poslovanja bez korištenja kredita.

1.3. Cilj istraživanja

Cilj istraživanja ovog rada je obrazložiti i definirati problematiku vezanu za poslovanje malih poduzeća koja u svom djelovanju u određenim trenutcima postaju korisnici kredita, koje pronalaze na financijskom tržištu. Potrebno je definirati sliku malog poduzeća te naglasiti važnost kreditiranja od strane banaka. Mala poduzeća su jako važna za gospodarstvo jedne države, a pogotovoHrvatske ako uzmemo u obzir da je preko 70% poduzeća po obliku malo.

Glavni cilj je istražiti važnost malih poduzeća, njihovo poslovanje, funkcioniranje kredita i kreditiranje od strane financijskih institucija.

2. GOSPODARSKI ZNAČAJ MALOG PODUZEĆA

2.1. Definiranje malog poduzeća

Mala poduzeća kao što je navedeno u uvodu, predstavljaju u većini zemalja većinski dio ukupnog udjela u gospodarstvu, pa je i Republika Hrvatska u toj istoj skupini zemalja sa preko 70% udjela. Isti trendovi se javljaju u razvijenim, ali i u zemljama tranzicije tako da se može kazati kako su mala poduzeća vrlo važan pokretački kotačić.

Kada se govori o malim poduzećima, mora se naglasiti kako se, nakon financijske krize i potom recesije što je uslijedila, većina država orijentirala na oporavak svog gospodarstva poticanjem razvoja malih poduzeća. Smatrajući ih pokretačima poslovnih subjekata od najniže razine, države su spoznale važnost malih poduzeća kroz brzu prilagodbu na nastale promjene na tržištu i u okruženju, za razliku od velikih poduzeća velika suprotnost.

Promatrajući poduzeća može se reći da su mala poželjnija u što većem postotku zbog toga što mogu zadovoljiti manje potrebe na tržištu za razliku od velikih poduzeća. Često se događa da velikim poduzećima neki tržišni zahtjevi nisu interesantni, a iz kojih mogu profitirati mala poduzeća. Ona su prilagodljiva na nastale promjene imajući često vrlo fleksibilan način poslovanja kroz svoju ponudu na tržištu.

U samom poslovanju malog poduzeća, u unutarnjem okruženju mora se naglasiti kako se kod takvih poduzeća javlja potreba za svestranima i univerzalnim radnicima koji mogu obaviti nekoliko poslova. Kod opreme mala poduzeća ne zahtijevaju velika opterećenja, već iskazuju da na brži i fleksibilniji način mogu zamijeniti postojeću tehniku novom, što kod velikih nije praksa. U velikim poduzećima dolazi do zastoja u proizvodnji kada dođe do procesa izmjene tehnike i tehnologije što uzrokuje negativnost u poslovanju.

U svijetu postoje mnogobrojni kriteriji za razvrstavanje poduzeća na mala, srednja i velika poduzeća što znači da niti u stručnoj literaturi ne postoji zajednički stav o tom pitanju. Stoga je jako teško vršiti usporedbu malih, srednjih i velikih poduzeća između različitih zemalja.

Poduzeća se mogu promatrati i razvrstavati temeljem:[1]

- veličine imovine,
- godišnjeg prihoda od prodaje,
- broja zaposlenih,
- obujma ostvarene proizvodnje,
- razine tehničke opremljenosti,
- obujma i karaktera proizvodnje i izvršenih usluga,
- karaktera upravljanja,
- vlasništva nad sredstvima za proizvodnju,
- tehničke opremljenosti poduzeća,
- načina proizvodnje i vrsta proizvodnje tehnika,
- oblika vlasništva,
- organizacijske strukture
- pripadnosti instituciji kod koje je registrirano odgovarajuće društvo i sl.

Prethodno navedeni kriteriji definiraju jedno poduzeće, pa se ono razlikuje po svom obujmu poslovanja od drugih. Najznačajniji pokazatelj u hrvatskom gospodarstvu je broj zaposlenika, no naravno ne treba zanemariti ostale kriterije prema kojima svrstavamo i razlikujemo jedno poduzeće od drugoga. S obzirom da su mala poduzeća jedan od najvažnijih čimbenika u hrvatskom gospodarstvu vlada Republike Hrvatske trebala bi ih prepoznati. Također i stalno poticati kako bi se mala poduzeća što više razvijala u svom poslovanju, te bila konkurentna na europskom tržištu u kojem već nekoliko godina sudjelujemo kroz Europsku zajednicu.

[1]Siropolis Nicola, C. (1995), Menadžment malog poduzeća, Hrvatska tiskara Zagreb, str. 34.

2.2. Definiranje oblika malih poduzeća

U ovom dijelu rada definirat ćemo oblike koji se javljaju kod malih poduzeća, te odgovoriti na pitanja zašto dolazi do njihove podjele iako svi spadaju pod mala poduzeća.

Poduzeće kao povijesni oblik društvene organizacije rada može se definirati kao gospodarska, tehničko-tehnološka, ljudska, organizacijska i pravna cjelina koja rabi i kombinira odgovarajuće inpute, stvarajući proizvod i usluge namijenjene tržištu s ciljem stvaranja profita, ali i ostvarenja drugih ciljeva.[2]

Uzimajući u obzir povijesnu dimenziju razvoja poduzeća, kao prvi pojavni oblik poduzeća javlja se inokosno poduzeće, a zatim su slijedili razni oblici obiteljskih poduzeća i ortačkih društava te su na kraju nastala dionička društva.

U ekonomskoj teoriji i gospodarskoj praksi uobičajena je podjela poduzeća na mala, srednja i velika. Za klasifikaciju malih i srednjih poduzeća potrebno je utvrditi osnovne kriterije, a oni su: kvantitativni i kvalitativni kriteriji te kriteriji osnivanja poduzeća. Kao kvantitativni kriteriji u većini zemalja uzimaju se:[3]

- zbroj bilance nakon odbitka gubitka
- godišnji prihod od prodaje
- godišnji prihod zaposlenih.

Kvalitativni pokazatelji klasifikacije su: oblik vlasništva, kvaliteta organizacijske strukture, adaptabilnost poslovnog programa i sl. Postoje dvije osnovne grupe malih i srednjih poduzeća s obzirom na čimbenike koji su utjecali na njihovo osnivanje:[4]

- mala i srednja poduzeća osnovana pod utjecajem ponude koja čine osnovu za nekvalitetan razvoj. Javljaju se kao posljedica neuspjeha privrede neke zemlje i u vrijeme recesije. Motiv za njihovo osnivanje je nezaposlenost.

[2]Škrtić, M i Mikić, M (2011), Poduzetništvo, Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb, str. 18.
[3] Ibid.
[4]Ibid, str.19.

- mala i srednja poduzeća osnovana pod utjecajem ekspanzije potražnje koja predstavljaju logičan i prirodan put nastajanja poduzeća.

2.3. Povijesni razvoj malih poduzeća

Kroz nekoliko podnaslova definirat će se sve važnije etape koje nosi pojam malo poduzeće. Može se reći kako kroz povijesno gledanje mala poduzeća nisu imala neko znanstveno uporište, ali da su određene primitivne pojave nalikovale na mala poduzeća.

Pravi i prepoznatljivi povijesni razvoj, mala poduzeća doživljavaju krajem prošlog stoljeća, odnosno tehnološkim razvojem, razvojem poslovanja i drugih čimbenika koji su nagnala ljude da se profiliraju kroz mala poduzeća u svojim poslovnim početcima.

Prvi poznati zapisi o malim poduzećima zabilježeni su prije otprilike 4000 godina, tako da možemo zaključiti da je malo poduzeće postojalo u gotovo svim kulturama starih naroda. Većina starih naroda u koje možemo svrstati Arape, Babilonce, Egipćane, Židove, Grke, Feničane i Rimljane su neprestano razvijali mala poduzeća. Proizvodi i usluge tadašnjih poduzetnika veoma često su bili nekvalitetni i loši, pa se nerijetko događalo da kupci budu prevareni i pokradeni.Najpoznatiji sačuvani zakonik drevne Mezopotamije iz 18. stoljeća prije Krista, kojeg je izdao babilonski kralj Hamurabije (1792. pr. Kr. – 1750. pr. Kr.), sastoji se od tri dijela od kojih je drugi dio podijeljen na 282 članka koji su ustvari konkretni zakonski propisi koji među ostalim štite potrošače i male poduzetnike od prevare i zlouporabe.[5]

Prije Hamurabija također su postojali pokušaji donošenja jednog jedinstvenog pravnog akta poput zakonika Ur-Namua (oko 2050. pr. Kr.) koji se smatra najstarijim pisanim pravnim aktom, zakonika Bilalame (1930 pr. Kr.) i zakonika Lipit-Ištara (1870. pr. Kr.). Svi ti poznati pravni akti obuhvaćaju sve važne segmente društva i propisuju određene kazne za prekršioce istog zakona.[6]

Kao što su navedeni kriteriji prema kojima razlikujemo veličine poduzeća, moramo znati kako kriteriji nisu u svakoj državi jednaki. Europska zajednica prije usuglašavanja kriterija imala je različite kriterije. Stoga je prije donošenja usuglašenih formi u Velikoj Britaniji malo poduzeće

[5]Škrtić, M i Mikić, M (2011), Poduzetništvo, Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb, str. 22.
[6]Ibid, str. 23.

brojalo sva poduzeća do 200 zaposlenih, dok je u Austriji broj išao do 50. Njemačka je pak uz kriterij broja zaposlenih također uzimala kriterij godišnjeg prihoda tog određenog poduzeća. Tek je zajedničkom rezolucijom Europske unije, te kasnijim direktivama došlo do ujednačavanja kriterija.

Važnost donošenja zajedničke rezolucije, odnosno forme i obrasca za razlikovanje poduzeća ogledava se kroz dobivanje raznih mjera, poticaja, programa i financijske pomoći kroz fondove Europske zajednice,. Da bi svaka država pojedinačno pristupila natječaju ili zahtjevu za nekom od vrsta stimulacija mora se znati točan kriterij za svaku pojedinu državu unutar EZ-e.

To bi se na jednostavan način moglo definirati kao ravnopravnost svih subjekata pri natječajima za sredstva Europske zajednice, te na laku primjenu u kasnijim direktivama.

Prva službena definicija malih i srednjih poduzeća za područje cijele Europske Unije donesena je 3. travnja 1996. godine, da bi tijekom Summit-a predsjednika država i vlada Europske Unije u trećem mjesecu 2000. godine u Lisabonu, sektor malih i srednjih poduzeća bio označen kao jedan od ključnih čimbenika u postizanju cilja kako bi Europska Unija postala najkonkurentnija i najdinamičnija privreda u svijetu do 2010. godine.[7]

Nedugo zatim usvojena je Europska povelja za mala poduzeća, kojom se upućuje poziv Europskoj komisiji i svim zemljama članicama Europske Unije da podupiru mala poduzeća s ciljem:[8]

- jačanja inovativnog i poduzetničkog duha kako bi se europska poduzeća lakše nosila s izazovima koji ih očekuju u budućnosti;
- stvaranje pravnog, poreznog i administrativnog okvira povoljnog za poduzetničke aktivnosti kako bi se poboljšao poduzetnički status;
- sigurnijeg pristupa tržištima na osnovi olakšavajućih uvjeta;
- poticanja istraživanja i kvalitativne tehnologije;
- lakšeg i jednostavnijeg pristupa izvorima financiranja tijekom cijelog poslovanja poduzeća;

[7] Preuzeto sa službene stranice Europske zajednice, https://europa.eu/european-union/index_hr(11.07.2018.)
[8]SiropolisNicola, C. (1995), Menadžment malog poduzeća, Hrvatska tiskara Zagreb, str. 38.

- postizanja najkonkurentnijeg konteksta Europske Unije na svjetskoj razini;
- povećanje pažnje za potrebe malih poduzeća;
- promicanje vrhunske podrške malim poduzećima.

Kako bi se navedeni ciljevi ostvarili postavljene su osnovne smjernice:[9]

- obrazovanje i obuka poduzetnika
- jeftinije i brže pokretanje poslovanja
- bolje zakonodavstvo i pravna regulativa
- dostupnost vještina
- unapređenje pristupa internetu
- veća korist iz jedinstvenog tržišta
- oporezivanje i financijska problematika
- jačanje tehnološkog kapaciteta malih poduzeća
- iskorištavanje uspješnih modela e-poslovanja i razvoj najkvalitetnijih oblika podrške malim tvrtkama
- ostvarivanje jače i efikasnije zastupljenosti interesa malih poduzeća na razini Unije i država članica.

Kao što je navedeno iz literature, stalne direktive Europske zajednice omogućavaju konstantno poboljšanje uvjeta rada malih poduzeća, odnosno konstantno unaprjeđivanje u svim segmentima malih poduzeća, jer jačanje malih poduzeća jačaju se i gospodarstva Europske zajednice kroz koja se podiže pokretačka ekonomska snaga na najnižim razinama.

Mala poduzeća imaju veliki značaj za hrvatsko gospodarstvo. Nailazimo na veliki broj primjera malih poduzeća u Hrvatskoj koja su iskoristila razne europske natječaje u dobivanju povratnih i

[9]SiropolisNicola, C. (1995), Menadžment malog poduzeća, Hrvatska tiskara Zagreb, str. 38.

nepovratnih sredstava kako bi unaprijedila svoje poduzeće, odnosno poboljšala tehnologiju i samim time proizvodnju svog poduzeća.

2.4. Zakonski okvir malih poduzeća

Svako poduzeće registrirano u Hrvatskoj, ili poduzeće koje djeluje u Republici Hrvatskoj mora biti usklađeno sa zakonskim okvirom. Mala poduzeća su stoga definirana zakonskim uredbama i propisima, prema nekoliko kriterija i stavaka prema kojima se oni razlikuju jedna od drugih.

Nadalje, hrvatsko zakonodavstvo je doživjelo promjene, sitne, ali važne prilikom ulaska u Europsku zajednicu, te je svoj zakonodavni i pravosudni okvir prilagodila europskom. U sljedećem dijelu rada će se prikazati kriteriji i kategorizacija malih poduzeća kojim se ona zakonski klasificiraju u odnosu na druge.

Subjekti u sektoru malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj razvrstani su prema kriterijima koji su definirani Zakonom o računovodstvu (N.N. 109/07) i Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva (N.N. 29/02:63/07).[10]

Poduzeća se temeljem Zakona o računovodstvu razvrstavaju na male, srednje i velike ovisno o sljedećim pokazateljima:[11]

- zbroj bilance nakon odbitka gubitka
- godišnji prihod od prodaje
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine.

Uvidjevši ove navedene kriterije može se zaključiti kako je najvažniji posljednji kriterij iz navedenog zakona jer je to najlakši i najtočniji način da se neko poduzeće definira i klasificira. Taj podatak je uvijek vidljiv i transparentan te nije moguće s njim manipulirati u velikoj mjeri (rad na crno). Preko njega se mogu dobiti sve mogu informacije vezane za poduzeće u vidu plaća, doprinosa, poticaja i svega ostaloga što jedno poduzeće sadrži.

[10]Zakon o računovodstvu i zakon o poticanju malog gospodarstva, preuzeto sa službenih stranica: www.nn.hr (Narodne novine), 10.07.2018.
[11] Ibid.

Također, ne mogu se isključiti i ostali kriteriji važni za klasifikaciju opsega poduzeća po obliku. Različita produktivnost i ekonomska efikasnost pojedinih privrednih subjekata ne mora davati iste rezultate iako je isti broj radnika, niti isti broj proizvoda iste kvalitete. Nadalje, kada definiramo mala poduzeća onda se mora shvatiti da mala poduzeća nisu u svakoj zemlji jednaka po obujmu zaposlenih. Granice su različite pa tako i omjeri u nazivima mala, srednja i velika. Da bi se to pregledalo i definiralo treba se uzeti u obzir veliki broj istraživanja i država te usporediti njihove kriterije i klasifikacije sa hrvatskim okvirima, no to nije tema našeg rada.

3. FINANCIJSKO TRŽIŠTE KREDITA

U ovom dijelu rada istražit će se i definirati financijsko tržište koje nam je važno za kasniju izradu samog rada. Financijsko tržište kredita je mjesto gdje pravne i fizičke osobe traže financijska sredstva radi privatnih ili poslovnih obveza. Ovdje će se govoriti o izdavanju i financiranju malih poduzeća putem kredita.

3.1. Definiranje kredita

Krediti su danas postali nezaobilazni čimbenik u privatnom i poslovnom životu. Nemogućnost samofinanciranja dovodi do toga da se financiranje riješi uzimanjem kredita u financijskim institucijama. Nažalost, danas je nemoguće početi bilo kakav posao ili ostvariti svoj cilj bez kreditiranja. Pravna ili fizička osoba svoj kredit pronalazi na financijskom tržištu, gdje može ostvariti bolji i povoljniji kredit prema kriterijima.

Kredit je ustupanje određene svote novčanih sredstava od strane banke kao kreditora (vjerovnika, zajmodavca) nekoj osobi (dužniku zajmoprimcu), uz obvezu da mu ih ovaj vrati u određenom roku i uz određenu kamatu. Općenito: pojam obuhvaća profesionalne novčane bankovne kredite, pozajmljivanje imovine u bilo kojem obliku, dužničke vrijednosne papire – obveznice, blagajničke zapise, komercijalne zapise, nenovčane kredite u obliku akcepata i sl. kreditna pisma, "otvorene račune", međusobne poslovne aranžmane poduzeća s prodajom robe, usluga i izvođenja radova uz odgođenu naplatu.[12]

Bez kreditiranja danas se teško mogu ostvariti svoje želje i potrebe, kako u privatnom životu tako i u poslovnom. Kako nemamo dovoljno financijskih sredstava, sredstva moramo namaknuti kreditiranjem. Kredit je posuđivanje novca u financijskoj instituciji od strane fizičke ili pravne osobe koja uz garancije dobiva taj navedeni novac. Financijska institucija se ipak, npr. banka, pokriva s garancijama i jamstvima dotične osobe. Kreditna veličina opet ovisi o mogućnostima onog koji ga diže.

[12]Tomašević, J. (2004): Novac i kredit, Dom i svijet, Zagreb, str. 187.

Važno je istaknuti kako kredit mogu dignuti osobe koje imaju uvjete za to, s tim da banka diktira uvjete vraćanja kroz kamate i obroke što je definirano zakonom. Naravno nekada je bilo i negativnih situacija, najbolji primjer iz prakse jesu krediti u švicarskoj valuti gdje je dosta građana prošlo jako loše prilikom vraćanja kredita uz promjenjivu kamatnu stopu.

Otplaćivanje kredita se odvija prema dogovorenim uvjetima između korisnika kredita i financijske institucije. Plan otplate sadrži iznos anuiteta, stopu, otplatnu kvotu te ostatak duga. Takav plan se naziva otplatni plan, u nekim financijskim institucijama i otplatna tablica. Ona je praktički dokument koji prikazuje cjelokupni otplati proces jednog kredita.

Kamata je važna stavka u procesu otplate koja je zapravo cijena banke za davanje kredita. Putem kamata banka zarađuje na posuđenom novcu. Razlikujemo fiksnu i promjenjivu kamatu. Kao što smo prethodno spomenuli promjenjiva kamata se pokazala jako lošom u slučaju „švicarca".

Kamatna stopa je relativni broj p koji pokazuje koliki prinos donosi svota od 100 novčanih jedinica u određenom vremenskom razdoblju (obračunsko razdoblje ili termin), odnosno kamatna stopa je iznos kamata za 100 novčanih jedinica, za određenu vremensku jedinicu.[13]

Riječ kredit potječe od latinskog glagolacredere, što znači vjerovati. Kredit ima trojako značenje:[14]

- Vjerovanje u sposobnost dužnika da vrati vjerovniku, po njegovu zahtjevu ili u roku, novac koji je dan u vidu kredita,
- Produljenje nekog dobra ili kapitala čije su pretpostavke: platežna sposobnost dužnika, volja da plati i mogućnost da plati to dobro ili vrati kapital,
- Prenošenje dobra ili kapitala u imovinu dužnika.

Pod kreditom podrazumijevamo privatno-privredni akt kojim neki gospodarski subjekt prepušta u vlasništvo drugome privrednom subjektu za određeno vrijeme i s pravom na kasniji povrat, ali uz određenu odštetu (interes) izvjesna realna ekonomska dobra ili novac. Pod tim se misli na pravo kojim on može doći do realnih ekonomskih dobara. Tu se, dakle, radi o intertemporalnoj

[13]Domančić, P., Nikolić, N.(1994): Monetarne financije i financiranje razvoja, Ekonomski fakultet Split, Split, str. 70.
[14] Ibid., str.104.

razmjeni. Ukoliko se kod toga prepuštaju stvarna ekonomska dobra u pitanju je stvarni kredit, npr. kad se daje u zajam žito, stoka, alat, itd. Međutim, kada se prepušta slobodna kupovna snaga predstavljena u bilo kojoj vrsti novca (u metalnom, notalnom ili žiralnom novcu) radi se o novčanom kreditu. O novčanom kreditu se radi i onda kada se daju realna dobra, ali je predmet kredita njihova vrijednost izražena u novcu što je redovno slučaj kod trgovačkog ili liferantskog kredita.[15]

3.2. Značaj kredita

Krediti danas imaju veliku važnost i značaj. Razvojem kapitalizma i povećanjem poslovanja u svijetu krediti dolaze do izražaja. U modernom svijetu danas je on glavni izvor financiranja mnogih projekata, od privatne ili poslovne važnosti. Krediti funkcioniraju na način da financiranju poslovanja, odnosno razvoj ideje do uspješnog projekta.

Putem kredita mobiliziraju se sredstva i prenose uglavnom na poduzetnike kao faktor u procesu reprodukcije. Zahvaljujući toj ulozi kredita ili bankarskog sustava u cijelini, kreditom se ubrzava proces reprodukcije i doprinosi jačanju produktivnosti snaga. Jednako kao što može spriječiti izvjesnu ukočenost ili stagnaciju, odnosno ubrzati ili olakšatiproces reprodukcije, može i kumovati nastalim poremećajima. Kreditnom ekspanzijom se uvlače i proces proizvodnje i ona osobe koja posluju samo bankarskim sredstvima, a banka je u situaciji, koristeći se mogućnostima multiplikacije, da zadovolji ako ne sve, a onda makar većinu zahtjeva za kreditima.[16]

Efikasnost ekonomske funkcije kredita je ovisna o načinu upravljanja privredom, stupnju samostalnosti odlučivanja u gospodarskoj aktivnosti i inteziteta primjene ekonomskih zakonitosti u procesu reprodukcije. Ako je gospodarski sistem osnovan na administrativnim metodama upravljanja na osnovu detaljno razrađenih društvenih planova, kredit i kreditni sistem postaju sastavni dio društvenog plana i automatski se uklapaju u sistem administrativnog upravljanja. U drugom slučaju, kada se pređe na rukovođenje gospodarskim ekonomskim metodama na osnovi odnosa koji se stvaraju na socijalističkom tržištu, kredit postaje kvalitetni ekonomski instrument

[15] Tomašević, J. (2004): Novac i kredit, Dom i svijet, Zagreb, str. 187.
[16] Domančić, P., Nikolić, N.(1994): Monetarne financije i financiranje razvoja, Ekonomski fakultet Split, Split, str. 70.

racionalnog i ekonomičnog usmjeravanja sredstava reprodukcije na ona mjesta proizvodnje i prometa koja će ulaganjem sredstava kredita dati optimalne rezultate kako po pitanju kvalitete i kvantitete proizvodnje tako i po pitanju produktivnosti uloženog rada.[17]

3.3. Vrste i oblici kredita

Krediti kao pojava, dijele se na nekoliko različitih oblika i vrsta. Naravno, riječ je o modeliranju od strane financijskih institucija koje žele privući što veći broj korisnika ili klijenata kredita.

Navedene karakteristike i funkcije kredita stvorile su u toku njegovog djelovanja različite vrste kredita. Podjelu kredita na vrste možemo izvršiti prema različitim kriterijima od kojih su najvažniji:[18]

1. Prema predmetu na koji glase i u kojem moraju biti podmireni

S obzirom na ovaj kriterij razlikujemo naturalne i novčane kredite. Naturalni krediti su robni krediti koji se odobravaju i podmiruju u robi. Ta vrsta kredita je danas vrlo rijetka u robnom prometu kako na unutrašnjem tržištu tako i na svjetskom.

2. Prema subjektima koji odobravaju kredit

Podjela kredita prema subjektima koji odobravaju kredit mogu biti komercijalni i bankovni krediti. Komercijalni krediti su oni koje prodavalac robe odobrava kupcu u robi s tim da mu on vrijednost odobrenog kredita vrati u novcu. Bankovni su krediti oni koje banka odobrava svojim komitentima ili drugim bankama iz raspoloživih sredstava kojima raspolaže.

[17]Katunarić, A. (1988): Banka – principi i praksa bankovnog poslovanja, CIP, Zagreb, str. 253.
[18]Katunarić, A. (1988): Banka – principi i praksa bankovnog poslovanja, CIP,Zagreb, str. 253. – 254.

3. Prema duljini trajanja

Kredite prema duljini trajanja možemo podjeliti na dugoročne, srednjoročne i kratkoročne kredite. Dugoročni krediti su krediti koji se odobravaju s rokom duljim od 10 godina radi financiranja kupnje imovine s dugim vijekom uporabe ili financiranja većeg investicijskog projekta. Srednjoročni krediti se odobravaju s rokom od jedne do 10 godina. Tim se kreditima redovito pokrivaju raznovrsne nabave opreme i investiciona ulaganja koja se amortiziraju u kraćem roku, kao i druge potrebe koje se ne mogu pokriti kratkoročnim kreditima. Kratkoročni krediti se odobravaju na rok do godine dana. To su redovito krediti koje banka odobrava za tekuće potrebe proizvodnje i prometa tražioca kredita i tim kreditima dopunjuje obrtna sredstva.

4. Prema svrsi za koju se daju

Prema ovom kriteriju razlikujemo proizvođačke i potrošačke kredite. Proizvođački krediti se odobravaju za potrebe proizvodnje. Oni se redovito odobravaju praavnim i fizičkim osobama da bi oni dobivenim kreditom ostvarili određenu proizvodnju i promet i time direktno utjecali na povećanje privredne aktivnosti. Za razliku od njih, potrošački krediti se odobravaju za povećanje kupovne moći stanovništva i drugih pravnih osoba koje dobivene kredite koriste za kupnju potrošenih roba.

5. Prema namjeni za koje se daju

Prema namjeni za koje se daju razlikujemo kredite za obrtna sredstva i kredite za investicijsku potrošnju. Krediti za obrtna sredstva se odobravaju nosiocima proizvodnje i prometa za potrebe tekuće proizvodnje i prometa. Ta vrsta kredita predstavlja najveći dio bankovnih kredita koje odobravaju komercijalne banke. O njima ovisi kontinuitet proizvodnje i prometa osobito u vrijeme kada su nosiocu proizvodnje i prometa angažirana vlastita sredstva u prijelaznom obliku novca ili robe. Za razliku od njih krediti za investicijsku potrošnju se odobravaju za razvoj industrije i prometa, odnosno financiranje proširene reprodukcije.

6. Prema načinu osiguranja kredita

U ovom kriteriju razlikujemo otvorene kredite, koji se odobravaju određenoj osobi na osnovu povjerenja koje u nju ima davalac kredita te se oni daju bez pokrića i garancije, te pokrivene kredite koji se odobravaju na osnovu polaganja određenog pokrića bilo u vrijednosnim papirima, nekretnini ili drugim zalogama.

7. Prema državnom domicilu davatelja kredita

Prema državnom domicilu davaoca kredita razlikujemo tuzemne i inozemne kredite. Tuzemne kredite koje odobrava domaćoj pravnoj ili fizičkoj osobi kreditor sa stalnim boravištem u zemlji, te inozemne kredite koje odobrava domaćoj pravnoj ili fizičkoj osobistrani kreditor stalnog boravišta u inozemstvu. Kod inozemnih kredita kreditor se nalazi u jednoj zemlji, a dužnik u drugoj, dok iznos kredita predstavlja redovito strana sredstva ili devizna sredstva.

Bankovni kreditni poslovi predstavljaju drugu grupu glavnih bankovnih poslova kojima ona mobiloizirana i kod nje akumulirana novčana sredstva pozajmljuje raznim nosiocima privredne aktivnosti zbog izvršenja određene proizvodnje i prometa. Ovisno o načelu bankovnog poslovanja i ročnosti izvora sredstava iz kojih banka odobrava kredite bankovno se kreditiranje dijeli na dvije osnovne grupe kreditiranja:[19]

1. Kratkoročno kreditiranje, i
2. Dugoročno kreditiranje.

[19]Tomašević, J. (2004): Novac i kredit, Dom i svijet, Zagreb, str. 189.

4. PROBLEMATIKA KREDITNOG POSLOVANJA

U ovom dijelu rada definirat će se problematika kreditnog poslovanja od strane financijskih institucija prema malim poduzećima.

4.1. Kreditiranje poslovnih subjekata

Na financijskom tržištu postoji veliki broj izvora kreditiranja za poslovne subjekte, a u radu je riječ o malim poduzećima. Važnost i značaj kreditiranja ogledava se kroz rast i razvoj malih poduzeća, odnosno financiranjem njihovog poslovanja i razvijanja ideja. Naravno postoji i rizik od uzimanja kredita i negativnog raspleta u slučaju projekata u koje su novci uloženi.

Prilikom nabavljanja sredstava na tržištu izbor sredstava ovisit će o raspoloživosti sredstava i njihove cijene, trenutne financijske pozicije i kredibilnosti, stava menadžera prema riziku i izabrane financijske strategije.[20]

Izvore financiranja moguće je odrediti prema:[21]

1. roku dospijeća

- trajni
- dugoročni
- srednjeročni
- kratkoročni izvori

2. s obzirom naizvore

- unutarnji (uplate vlasnika, amortizacija, akumulirana dobit, naplataglavnice dugoročnih plasmana)

[20]VidučićLj., Pepur S., Šimić Šarić M. (2015):Financijski menadžment,RRiF,Zagreb, str. 46.
[21]Ibid, str. 47.

- vanjski (krediti, izdavanjeobveznica, faktoring, lizing i financijska sredstva odobrena na temelju raznih projekata, bilo raznih ministarstva u Hrvatskoj ili projekata EU-a).

4.2. Izvori financiranja u RH

Financijsko tržište u Republici Hrvatskoj je tipično tradicionalno, na kojem se pronalaze bankarske institucije koje nude kredite te razna kreditiranja od strane same države putem fondova.

Mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća putem fondova rizičnog kapitala i neformalnih oblika financiranja (poslovni anđeli) koji su pogodniji za rizičnije poduzetničke pothvate u fazi pokretanja ili brzog rasta, još uvijek su nedovoljno razvijene.[22]

Dostupnost netradicionalnih izvora financiranja prati GEM istraživanje, kroz ocjenu percepcijeo raspoloživosti istih na skali od 1 do 5, gdje ocjena 5 ukazuje da postoji dovoljno dioničkih fondova, financiranja dugova, vladinih subvencija, privatnih investitora, fondova rizičnog kapitalate dostupnost inicijalne javne ponude dionica (IPO). U Hrvatskoj je raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja za mala i srednja poduzeća u svim godinama provedbe GEM istraživanja, od 2002. godine ocijenjena ocjenama nižim od 3, što ukazuje na konzistentno slabu i ograničenu dostupnost financijskih sredstava, ali i neučinkovitost mjera koje su poduzimale vlade u proteklom razdoblju za unapređenje kvalitete poduzetničkog okruženja u pogledu pristupa financijskimsredstvima. U odnosu na 2016. godinu, ocjena financijske podrške u 2017. godini pala je s 2,3 na2,0, što je ponovno ispod prosječne ocjene EU zemalja od 2,7, i prosječne ocjene svih zemalja kojesudjeluju u GEM istraživanju koja iznosi 2,5.[23]

Kao što smo naveli na početku rada, važnost malih poduzeća je neizmjerna i ona čine većinu gospodarstva. Isto tako Europska zajednica prepoznaje njihovu važnost i značaj prilikom oporavka u gospodarstvu te ih potiče raznim fondovima. U Republici Hrvatskoj država također uviđa njihov značaj pa tako i HBOR raznim poticajnim mjerama i aktivnostima želi ojačati malo poduzetništvo.

Problematika financiranja poslovnih subjekata jest u tome što se teško dolazi do izvora financija koji su za mala poduzeća još uvijek nepovoljni na financijskom tržištu. Problematika u

[22]VidučićLj., Pepur S., Šimić Šarić M. (2015):Financijski menadžment,RRiF,Zagreb, str. 48.
[23] Prema istraživanju.

financiranju, odnosno kreditiranju kod malih poduzeća dolazi jer ne mogu garantirati veće iznose koji su im potrebni za rast i razvoj. Ne mogu ih garantirati jer nemaju tu količinu jamstva zauzvrat.

Nadalje, visoke kamatne stope i bankarske naknade poduzetnicima predstavljaju glavne barijere za osnivanje i razvitak malih i srednjih poduzeća. Administrativne barijere javljaju se, također, kao ograničavajući čimbenik pri osnivanju i u drugim aspektima poslovanja malih i srednjih poduzeća. Konačno, problem za ostvarenje kvalitetnog financiranja može predstavljati i nedostatak iskustva i obrazovanja, te nedovoljna financijska educiranost menadžmenta.[24]

Uz navedene razloge nemogućnosti financiranja i kreditiranja malih poduzeća, navesti ćemo još neke negativne pojave kao što je ograničavanje malih poduzeća kada dođe do nenaplate svojih dugovanja. Kada se stvori masa neplaćanja u gospodarstvu, onda mali poduzetnici koji su zaradili svoj novac, ne mogu doći do njega. Takvi primjeri su viđeni danas i u Hrvatskoj gdje mnogi mali poslodavci ne mogu funkcionirati uz takav način poslovanja.

Iz spomenutih razloga mnoge razvijene i manje razvijene zemlje nude niz programa pomoći i podrške pri stimuliranju osnivanja i razvitka MSP. Primjerice, europski program COSME je isključivo namijenjen potpori malog i srednjeg poduzetništva (2014. – 2020.), a cjelokupan proračun iznosi € 2,5 milijardi. Zajedno sa programom Horizon 2020, COSME predstavlja nastavak aktivnosti koje su se u periodu 2007. - 2013, uspješno provodile kroz Program za poduzetništvo i inovacije (CIP EIP). Kroz oba ova programa malim i srednjim poduzećima omogućit će se pristup financijskim instrumentima i to na način da će se kroz Horizon 2020 investirati u start-up i ranu fazu MSP te u MSP koja su orijentirana na istraživanje i inovacije,a kroz COSME u MSP u fazi rasta. Državno tijelo zaduženo za koordinaciju programa u RH je Ministarstvo poduzetništva i obrta.[25]

Jako je važno da država prepozna značaj malih poduzeća jer na taj način ona pomaže svom gospodarstvu i cjelokupnom društvu na više načina. Statistički podatci su neumoljivi i oni govore

[24]VidučićLj., Financijski menadžment, V. Izdanje, RRIF, Zg, 2006., str.468.
[25]Program Europske Zajednice, podaci preuzeti sa stranica ministarstva poduzetništva i obrta, (posjećeno 10.08.2018.)

da je preko 80% malog i srednjeg poduzetništva. Mala i srednja poduzeća generiraju pozitivne pojave, jer nisu osjetljiva na nastale promjene i trendove na tržištu kao velika poduzeća.

4.3. Loši krediti u poslovanju

Na financijskom tržištu kreditiranja postoje negativne pojave poput nepovoljnih ili loših kredita. Do nepovoljih kredita dolazi prvotno od strane banaka koje loše posluju. Unutarnje okruženje banaka je nestabilno (promjene uprava, nelikvidnost i sl.) te dolazi do odobravanja loših kredita, koji se u krajnjoj liniji mogu ili ne mogu naplatiti. Ukoliko se naplate dobije se manje novca od očekivanog. Kada se sjetimo financijske krize nastale prije desetak godina onda shvatimo što znači poslovati s nepovoljnim kreditima, ali isto tako nekvalitetno upravljati takvim tržištem.

Zadnja financijska kriza je zbog svoje dubine te međupovezanosti sa subjektima u privredi te društvu imala vrlo široke implikacije na cijelu realnu ekonomiju. Istraživanja o samoj genezi krize kao i mogućim indikacijama problema te mogućnostima oporavka predstavljaju danas jedan od značajnijih interesa. Neka od pitanja vezana su uz reforme financijskog sustava, promjene upravljanja financijskim rizicima, ali i kreditima.[26]

Tablica 1: Prikaz Europskih zemalja sa lošim kreditima.

[26] Ilić, M., (2013.): „Razvoj globalne krize i utjecaj na promjene u financijskom sustavu i gospodarstvu“, OeconomicaJadertina, Vol. 3, No. 1, str. 88

ZEMLJE S NAJVEĆIM POSTOTKOM LOŠIH KREDITA	ZEMLJE S NAJMANJIM POSTOTKOM LOŠIH KREDITA
1. Grčka – 50%	1. Island – 1,4%
2. Cipar – 28,4%	2. Norveška – 1,5%
3. Slovenija – 21,5%	3. Finska – 1,7%

Izvor: Samostalna izrada prema podatcima Europske Zajednice.

Nažalost, financijske krize se konstanto pojavljuju i njihovo štetno djelovanje nikako da osvijesti financijske stručnjake, sustave i druge čimbenike koji su važni u cijelom funkcioniranju financijskog tržišta.

Procikličko povećanje ponude kredita, koje se povećava kad je gospodarstvo u procvatu i smanjuje tijekom ekonomskih usporavanja, vodi krhkosti financijskih aranžmana i povećava vjerojatnost financijske krize.[27]

Kao što smo naveli glavni krivci, za nastale financijske negativnosti i pojave koje se kasnije mogu razviti u financijsku krizu (kao smo vidjeli u svom životu prije desetak godina), su banke. Problematika njihovog ponašanja proizlazi iz činjenice da dolazi do unutarnjih problema u funkcioniranju te se ti problemi projiciraju na tržište.

Ponudom velikog broja kredita, i to loših, dolazi do negativnosti u gospodarstvu. Problematika leži u lošem upravljanju kreditnim rizicima od strane banaka što za rezultat ima dalekosežne i negativne posljedice.

[27] Bach, S., Kardum, Ž. (2014.): „Pouke velikog sloma 1929. i globalne krize 2007.“, Praktični menadžment, Stručni časopis za teoriju i praksu menadžmenta, Vol. 5,, No. 1, str. 112

4.4. Negativne posljedice u procesu kreditiranja

U problematici kreditiranja dolazi isto tako do negativnih ali i pozitivnih pojava, odnosno posljedica koje se događaju prilikom procesa uzimanja kredita u financijskim institucijama od strane poslovnih subjekata, a u radu je ovdje riječ o malim poduzećima.

Danas prevladavaju novčani kreditni odnosi kod kojih kreditor (banka ili neka druga financijska institucija) pozajmljuje poduzeću, banci i sl. na određeno vrijeme i pod određenim kreditnim uvjetima pravo raspolaganja njegovim novčanim sredstvima. Bitni elementi novčanog kreditnog odnosa su:[28]

- Ustupanje glavnice novčanih sredstava pod određenim uvjetima
- Vraćanje glavnice novčanih sredstava uvećanih za ugovorenu naknadu (kamatu) u određenom roku
- Povjerenje koje vjerovnik koji daje kredit ima u dužnika koji prima kredit

U procesu kreditiranja ove tri stavke su važne za svakoga u tom krugu, financijska institucija svoja sredstva daje na korištenje klijentu uz određene i dogovorene uvjete prije izvršenja prijenosa sredstava. Zatim, prema ugovoru su definirane sve stavke koje su dogovorene, odnosno kamata i otplata. Također, banka je dobila jamstvo da će klijent odnosno korisnik kredita sam vratiti kredit u određeno i planirano vrijeme.

Naravno, kao što smo prethodno naveli, nepovoljni krediti su na kraju bili loši po sve aktere u krugu, neke više neke manje. Da bi se upravljalo kreditima banke i financijske institucije moraju poštivati određene postulate i pravila ponašanja na tržištu. U suprotnome dogodit će se kriza kao što je već jednom nedavno viđena. Tržište će se napuhnuti kao balon od loših kredita i doći će do raspada sistema.

[28] Marković, I. (2000.): „ Financiranje – Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava“ , RRiF, Zagreb, str.167.

Nedostaci financiranja kreditima:[29]

- Pribavljanje novčanih sredstava putem kredita uzrokuje eksplicitne troškove financiranja odnosno novčane odljeve po osnovi plaćanja kamata. Međutim, kredit može uzrokovati i implicitne troškove.
- Prekomjerno korištenje kredita dovodi poduzeće u ovisnost o vjerovnicima (bankama i drugim financijskim institucijama) .
- Velika je slabost financiranja kreditima smanjenje kreditne sposobnosti korisnika kredita.
- Porast kreditnih (tuđih) izvora financiranja može uzrokovati insolventnost poduzeća, zbog povećanih obveza u svezi plaćanja glavnice i kamata.
- Koncentracija novca u bankama, sustav bezgotovinskog plaćanja i kreditne multiplikacije omogućava bankama da odobravaju kredite iznad iznosa kod njih deponiranih novčanih sredstava. Na taj se način višestruko „ povećavaju “ depozitna sredstva, odnosno ista depozitna sredstva se koriste za više plasmana.

Kao što se i navelo kreditiranjem može doći do negativnih posljedica, odnosno korisnik kredita gubi svotu novca koja ide na otplatu kamata. Također, korištenje kredita stavlja malog poduzetnika u vjerovnički i ovisnički status gdje on ne može puno manevrirati u budućnosti nego je taoc financijskih institucija. Isto tako porast tuđeg izvora financija u poduzeću može dovesti do insolventnosti kao i do odobravanja kredita većih od mogućnosti samog poduzeća. Tako se praktički dovede poduzetnike u krug iz kojeg više ne mogu izići financijski i dolazi do urušavanja samog sustava u određenom poduzeću, tj. propasti i naplate banaka preko jamstava.

[29] Marković, I. (2000.): „ Financiranje – Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava“ , RRiF, Zagreb, str. 168.

5. PROCES IZDAVANJA I KORIŠTENJA KREDITA KOD MALOG PODUZEĆA

U ovom dijelu rada definirat će se proces izdavanja kredita malim poduzetnicima te njihovo korištenje.

5.1. Postupak traženje kredita

Proces traženja kredita od strane klijenta ili predstavnika malog poduzeća kreće sa samim zahtjevom, odnosno popunjavanjem obrazaca u banci koji sadržavaju sljedeće.

Kreditni prijedlog mora imati svoj broj, pod kojim je on obrađivan, radi provjere HNB-a.

1. OSNOVNE INFORMACIJE O KLIJENTU:[30]

- Naziv
- Adresa sjedišta
- MB
- OIB
- Godina osnivanja Djelatnost
- Transakcijski račun kod banke
- Uprava (npr. Zastupa društvo pojedinačno i samostalno) - Vlasnička struktura (naziv i % udjela)
- Broj zaposlenih
- Broj tekućih računa u bankama.

Ovo su najosnovniji podatci koji se popunjavaju prilikom izdavanja kredita malom gospodarskom subjektu.

[30] Preuzeto iz pravilnika o kreditiranju HNB-a.

Nakon toga proces ide u ovom smjeru:

1. KREDITNI PRIJEDLOG
2. UKUPNA IZLOŽENOST KLIJENTA PREMA BANCI NA DAN
3. OPIS ZAHTJEVA KLIJENTA
4. OPIS ZAHTJEVA KLIJENTA
5. UREDNOST KLIJENTA U OTPLATI OBVEZA PREMA BANCI
6. VALUTNO INDUCIRANI KREDITNI RIZIK
7. TRANSAKCIJSKI RAČUN KLIJENTA
8. ANALIZA PRIMARNIH IZVORA OTPLATE
9. OCJENA REJTINGA KLIJENTA
10. OSNOVNI FINANCIJSKI POKAZATELJI
11. KRATKOROČNI I DUGOROČNI PLANOVI KLIJENTA
12. ZAKLJUČAK

Osnovne instrumente osiguranja koji se traže od zajmoprimca su:[31]

- Bjanko mjenica firme
- Zadužnica firme
- Zadužnica vlasnika.

[31] Prema pravilniku HNB-a.

5.2. Analiza kreditne sposobnosti

U procesu izdavanja kredita postoji analiza sposobnosti poduzetnika. Utvrđuje se da li poduzetnik može uzeti kredit kod banke i pod kojim uvjetima, odnosno da li ima novca za vraćati taj kredit. U bankarskom svijetu postoji analiza 6K metode, koju sačinjava 6 čimbenika: kapacitet, karakter, kolateral, kondicija i kontrola.

Karakterom se utvrđuje je li opravdana svrha kredita te namjera da se kredit do kraja otplati. Jedan od načina analize klijenta je utvrđivanje stvarnog radnog kapitala jer je on pouzdani kriterij likvidnosti poduzeća. Ne postoje precizne metode kojima se mjeri ovaj pokazatelj, ali određene banke podataka o najvažnijim kreditnim tržištima i debitorima od izuzetne su važnosti. Također je važno istaknuti da se ovaj element analize češće koristi kod kreditne analize stanovništva, manje za poduzeća.Kapacitet se utvrđuje najčešće dokumentacijom i to osnivačkim aktima, financijskim izvješćima te uvidima u kadrovsku strukturu i djelotvornost poduzeća. Temelji na proučavanju likvidnosti i solventnosti dužnika za budući period. Sposobnost otplate duga može se zaključiti iz očekivanog prinosa poduzeća, a važno je obratiti pažnju i na stupanj zaduženja te procjenu promjene uvjeta poslovanja te performansi nakon odobrenja kredita.Kapital kao treća stavka analize ove metode je izuzetno važna i kompleksna. On zahtjeva visoku ekspertizu i znanje kreditnog analitičara, prvenstveno u razumijevanju i tumačenju financijskih informacija koje poduzeće objavljuje. Najvažnija su:[32]

- Bilanca
- Račun dobiti i gubitka,
- Izvješće o novčanom tijeku (za velike subjekte)

U procesu izdavanja kredita, odnosno provjere sposobnosti postoje također česte manipulacije i prijevare, kao što je posljednji slučaj bio u Hrvatskoj sa kompanijom Agrokor.

Zbog toga postoji još jedna vrsta provjere, a to je treći izvještaj, ali on nije određen pri provjeri za mala gospodarstva nego samo za velika. Manipulacijom podataka pojedinci dolaze do

[32] http://www.poslovni.hr/leksikon/bonitet-44 (posjećeno 11.08.2018.)

sredstava na koja nemaju pravo u stvarnosti i time pokušavaju steći jednu vrstu prednosti ispred banke.

Bonitet poduzeća (engl. creditworthiness, njem. bonität) je ocjena vjerojatnosti nastupanja insolventnosti poduzeća u budućnosti, prema nešto širem shvaćanju ocjena likvidnosti i kreditne sposobnosti, u najširem smislu sveobuhvatna ocjena temeljena na analizi završnog računa i situacije poduzeća.[33]

Također uz navedene metode analize može se izvršiti i pregled poslovanja malog gospodarstva posljednjih pet godina kako bi dobili što bolju sliku.

Naravno važno je naglasiti da je bolje što više analiza provesti kako bi što bolje utvrdili solventnost određenog subjekta. Da ne bi došlo do nesagledivih posljedica da gospodarski subjekt dobije veliki kredit kojeg nema šansu vratiti u određenom roku. Analiziranjem malog gospdoarstva zapravo uočavamo njegov „puls" kao u čovjeka da se vidi na kojoj je razini to poduzeće i kako posluje.

Kolateral ili zalog dužnika odnosi se na instrumente osiguranja, a analiza njihove vrijednosti je jako važna u ocjeni kreditne sposobnosti poduzeća. Dakle, ona ne zamjenjuje njegovu kreditnu sposobnost, nego služi kao osiguranje kredita, sekundarni izvor naplate. Ako zajmoprimac nije u stanju ispuniti obvezu, zajmodavac može prodati vrijednosni papir kako bi zadovoljio svoje potraživanje. Ako je dobiveni iznos veći od kreditnog i kamatnog, višak se dostavlja zajmoprimcu. U suprotnom, zajmodavac postaje neosigurani vjerovnik za iznos nepokrivene razlike. Da bi izbjegli ovakvu situaciju, zajmodavci preferiraju kolateral koji se može brzo unovčiti bez rušenja cijene i kojemu je ročnost približno paralelna s rokom otplate kredita.[34]

Za banku je najvažnije da se ona može sutra naplatiti ako dođe do problema u poslovanju tog malog gospodarskog subjekta, odnosno da vrati svoj posuđeni novac ako već ne može zaraditi. Mnoga mala gospodarstva nisu bila svjesna svoje nemogućnosti vraćanja kredita i zato su propala u svom poslu.

[33] http://www.poslovni.hr/leksikon/bonitet-44 (posjećeno 11.08.2018.)
[34] Ibid.

5.3. Realizacija i korištenje kredita

Kada dođe do odobravanja kredita, a njega odobri kreditni menadžer ili kreditni odbor, ovisi koja je banka u pitanju onda se financijska sredstva prebacuju na račun malog gospodarstva.

Kreditni referenti zbog toga svega pri ocjeni i odobrenju poduzimaju dodatne mjere sigurnosti. Ako nakon analize smatraju komitenta visoko rizičnim ili nepodobnim za odobrenje traženog kredita, oni će tražiti i naći način kako pomoći komitentu prema uvjetima za koje banka smatra da adekvatno štite njena sredstva i ostvaruju prihvatljivu dugoročnu stopu povrata dioničarima banke.[35]

U trenutku kada je kredit odobren, financijska sredstva banka prebacuje na račun malog gospodarstva i proces kreditiranja je otpočeo. On je uvjetovan otplatnim planom u kojem se definira način otplate, obroci otplate, kamatna stopa i drugi čimbenici koji su važni pri izradi i prihvaćanju kredita. Financijska sredstva malo gospodarstvo može koristit za svoje namjene u istom trenutku kad su sjela na račun.

[35]Domančić, P., Nikolić, N.(1994): Monetarne financije i financiranje razvoja, Ekonomski fakultet Split, Split, str. 89.

6. ZAKLJUČAK

Mala gospodarstva su pokretač i generator svakog gospodarstva, odnosno oni su generatori pozitivnih pojava. Mala gospodarstva su također u prednosti ispred velikih jer su prilagodljivija na negativne promjene nastale u okolini. Velike kompanije teško se prilagođavaju tako nastalim situacijama, ali su isto tako bitne za cjelokupni razvoj zemlje krenuvši od malih sredina.

Zbog značaja malog gospodarstva mnoge zemlje putem svojih programa i poticaja nastoje potaknuti rast i razvoj malog poduzetništva. U ovom radu smo definirali važnost i ulogu malih gospodarstava i obrazložili njihove pozitivne i negativne strane. Jedan od problema kojim smo se bavili u ovom radu je kreditiranje malih gospodarstava. Kreditiranje malih gospodarstava predstavlja jedan od većih problema za njih, jer zbog svog malog obujma teško dolaze do većih kredita koji su im potrebni u procesu rasta, odnosno nemaju dovoljno novaca za pokriće i jamstvo.

Svako poduzeće prilikom svog poslovanja zahtijeva u određenom razdoblju svježi novac, s kojim želi pokriti dugove, uložiti u tehnologiju, podmiriti redovno poslovanje i sl. Sama važnost malih poduzeća bitna je kada se radi o kreditiranju prema samom poduzeću, odnosno odnos kreditora i korisnika kredita. Nažalost, danas su rijetka poduzeća koja sa svojim poslovanjem mogu rješavati problematiku svog poslovanja bez korištenja kredita.
Mala gospodarstva svoje probleme nastoje riješiti traženjem kredita, odnosno potragom na financijskom tržištu za najboljim uvjetima i kreditima. U procesu biranja kredita važna stavka su uvjeti koje banka nudi. Financijske institucije su vrlo oprezne kada su u pitanju mala poduzeća iz razloga što je njihovo poslovanje nesigurno, a banke to procjenjuju kao rizik. Također, često se događaju manipulacije u papirima ili nedovoljno iskazani podaci i tada banka odbija izdati kredite malom gospodarstvu.

Poduzetnici s druge strane navode velike kamate koje banke nude, isto tako preveliku dokumentaciju koju smatraju nebitnom zbog veličine svog poslovnog subjekta. Posljednjih godina Republika Hrvatska putem HBOR-a nastoji poboljšati te odnose i ublažiti rigorozne mjere od strane banaka. Mala gospodarstva sve više imaju glavnu ulogu u državi, u Republici Hrvatskoj njihov postotak prelazi 70% što je značajan i važan podatak.

Iako je danas na financijskom tržištu dosta financijskih institucija koje nude svoje proizvode i usluge mala gospodarstva zbog gore navedenih razloga nikako ne mogu riješiti problematiku dobivanja kvalitetnih i potrebnih kredita.

LITERATURA

1. Domančić, P., Nikolić, N.(1994): Monetarne financije i financiranje razvoja, Ekonomski fakultet Split, Split,
2. Felton, A. i Reinhart, C. – Prva financijska kriza 21. Stoljeća, Novum Zagreb 2008.
3. Katunarić, A. (1988): Banka: principi i praksa bankovnog poslovanja, Centar za informacije i publicitet, Zagreb
4. Marković, I: Financiranje: Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RRiF,Zagreb
5. Nikolić, N., Pečarić, M. (2012): Uvod u financije, Ekonomski fakultet u Splitu, Split
6. Orsag, S. (1992): Financiranje emisijom vrijednosnih papira, Institut za javne financije, Zagreb
7. SiropolisNicola, C. (1995), Menadžment malog poduzeća, Hrvatska tiskara Zagreb,
8. Šego , B., Lukač, Z. (2011): Financijska matematika
9. Škrtić, M i Mikić, M (2011), Poduzetništvo, Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb
10. Tomašević, J. (2004): Novac i kredit, Dom i svijet, Zagreb,
11. Vidučić, Lj. (ur.) (2005): Mala i srednja poduzeća: Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja; Ekonomski fakultet u Splitu
12. Vidučić, Lj. (ur.) (2012): Mala i srednja poduzeća: Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Ekonomski fakultet u Splitu
13. Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M. (2015): Financijski menadžment, RRiF,

Internet stranice:

www.poslovni.hr

www.ec.europe.eu.com