Komparacija pristupa i korištenja izvora financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i Njemačkoj

Majić, Andrijana

Master's thesis / Diplomski rad

2016

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:124:123546

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

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

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET SPLIT

DIPLOMSKI RAD

Komparacija pristupa i korištenja izvora financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i Njemačkoj

Mentor: Studentica:

doc. dr. sc. Josip Visković Andrijana Majić, univ. bacc. oec.

Split, ožujak, 2016.

Sadržaj

1. UVOD 4
1.1. Problem istraživanja 4
1.2. Predmet istraživanja 6
1.3. Istraživačke hipoteze 7
1.4. Ciljevi istraživanja 8
1.5. Metode istraživanja 8
1.6. Doprinos istraživanja 9
1.7. Struktura diplomskog rada 10
2. MALA I SREDNJA PODUZEĆA 11
2.1. Definicija malih i srednjih poduzeća 11
2.2. Kriteriji za definiranje MSP 12
2.3 Okvir poslovanja i uloga SME u RH 17
2.4. Okvir poslovanja i uloga SME u Njemačkoj 21
3. IZVORI FINANCIRANJA SME 26
3.1. Vrste izvora financiranja SME 26
3.2. Izvori financiranja SME u RH 30
3.3. Izvori financiranja SME u Njemačkoj 33
4. ANALIZA PRISTUPA I KORIŠTENJA IZVORA FINANCIRANJA 36
4.1. Pristup i korištenje izvora financiranja SME u RH 36
4.2. Pristup i korištenje izvora financiranja SME u Njemačkoj 43
4.3. Razlike i sličnosti u pristupu i korištenju izvora financiranja SME u Hrvatskoj i Njemačkoj 50
4.4. Edukacija i programi poticanja malih i srednjih poduzeća u RH i Njemačkoj 52
5. MOGUĆNOSTI PRIMJENE NJEMAČKOG MODELA FINANCIRANJA SME U HRVATSKOJ 57
5.1. Metodologija istraživanja 57
5.2. Prikaz rezultata istraživanja 58

6. ZAKLJUČAK 80
7. LITERATURA 82
POPIS TABLICA, SLIKA I GRAFIKONA 85
SAŽETAK 88
SUMMARY 88
PRILOZI 90

1. UVOD

1.1. Problem istraživanja

„Subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštenu djelatnost radi ostvarivanja dobiti i dohotka na tržištu. Kriterij razlikovanja malog gospodarstva je neovisnost u poslovanju, broj radnika manji od 250, te godišnji promet manji od 216 mil. kn ili ukupna aktiva tj. dugotrajna imovina manja od 108 mil. kn“ (Vidučić, 2012). Nadalje, Vidučić (2012) smatra da mala i srednja poduzeća (SME) predstavljaju važan sektor svakog nacionalnog gospodarstva, jer su važni za tehnološki razvitak gospodarstva, novo zapošljavanje, smanjenje regionalnih i socijalnih razlika i ekonomskog osnaživanja žena.

Europska komisija (2005) navodi da su osnovni kriteriji za klasifikaciju poduzeća kao malo ili srednje poduzeće broj zaposlenika i godišnji promet ili ukupni iznos bilance. Nadalje, definicija malog i srednjeg poduzeća je usvojena 1996. godine, ali zbog povećane svijesti o preprekama s kojima se suočava SME uvedena je nova definicija kao rezultat dogovora između Komisije, zemalja članica EU, poslovnih organizacija i stručnjaka. Nova definicija je prikladna različitim skupinama SME i pomaže poticanju inovacija i partnerskih odnosa. Zbog ekonomske situacije i klasifikacije poduzeća uvode se tri različite skupine poduzeća, a to su mikro, mala i srednja poduzeća. Mikro, mala i srednja poduzeća se sastoje od poduzeća koja imaju do 250 zaposlenika i čiji ukupni godišnji promet ne prelazi 50 milijuna € ili im je zbroj bilance manji od 43 milijuna €.

Tablica 1. Kriteriji za definiranje poduzeća (MSP)

Kategorija poduzeća	Broj zaposlenih	Godišnji promet	Godišnja bilanca
Mikro	< 10	≤ 2 milijuna €	≤ 2 milijuna €
Malo	< 50	≤ 10 milijuna €	≤ 10 milijuna €
Srednje	< 250	≤ 50 milijuna €	≤ 43 milijuna €

Izvor: Hrvatska gospodarska komora, http://web.hgk.hr/

Prema Vukičeviću (2000) osnivački ulog je prvi izvor financiranja SME, a upisani i uplaćeni temeljni kapital je prvi novac na žiro-računu kojim poduzeće podmiruje obveze. Prema Markoviću (2000) početni temeljni kapital je odraz financijske stabilnosti. Stoga je važno da na samom početku bude dostatan iznos temeljnog kapitala.

Interni izvor financiranja je najlakše dostupan za mala i srednja poduzeća, ali glavni izvor financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj je bankarski kredit (Ćurak i Mulač, 2012). Mala i srednja poduzeća imaju otežan pristup izvorima financiranja, naročito bankarskim kreditima zbog agencijskih troškova, informacijske asimetrije, netransparentne kreditne sposobnosti, koncentracije vlasništva i kontrole od strane poduzetnika (Vidučić, 2012). Kod eksternog financiranja osim bankarskog kredita poduzeće može izabrati između trgovačkog kredita, leasinga i faktoringa. Bankarski krediti u Hrvatskoj imaju važnu ulogu nakon privatizacije, jer su dostupniji iako bi ta aktivnost trebala biti veća. U razvijenim zemljama postoji niz programa pomoći i podrške i mjera koje potiču osnivanje, rast i razvoj SME (Vidučić, 2006).

U ovom radu će se istražiti dostupnost i korištenje različitih izvora financiranja u Hrvatskoj i Njemačkoj te će se uz komparativnu analizu prikazati prednosti i nedostaci korištenja različitih izvora financiranja SME u navedenim zemljama. Prema Niederoecker (2002) mala i srednja poduzeća u Njemačkoj koriste unutarnje i vanjske izvore financiranja. Osim unutarnjih i vanjskih izvora financiranja, razlikuje se financiranje vlastitim i tuđim kapitalom. Vlastiti kapital je pokazatelj financijske stabilnosti poduzeća. Prema Michel (2012) financiranje vlastitim kapitalom u Njemačkoj uključuje financiranje rizičnim kapitalom (eng. private equity) koje se koristi u fazi rasta poduzeća i „venture“ kapitalom koji je uži pojam od pojma private equity odnosno podkategorija i koristi se u početnoj fazi poduzeća. Autorica navodi da financiranje tuđim kapitalom uključuje bankarske kredite, kredite dobavljača i zajmove visoke vrijednosti[1] (*njem. Schuldscheindarlehen, eng. bonded loan*). Prema Wassermannu (2010) zaduživanje tuđim kapitalom može biti dugoročno i kratkoročno. Dugoročno financiranje uključuje bankarske kredite i projektno financiranje, a alternativa uključuje financiranje dugoročnim zajmovima, obveznicama i zajmovima visoke vrijednosti. Kratkoročno financiranje se odnosi na kontokorentne kredite i kratkoročne kredite za poslovno ulaganje. Faktoring i leasing su alternativa kratkoročnog izvora financiranja. Nadalje, javlja se novi oblik financiranja malih i srednjih poduzeća u Njemačkoj, koji obuhvaća hibridni oblika financiranja odnosno financiranje vlastitim kapitalom i zaduživanjem čiji je naziv mezzanine financiranje.

[1] Riječ je o obliku financiranja, na temelju mjenice/zadužnice kao pologa za kredit, za ugledna poduzeća i financijske institucije na srednji i dugi rok. Na engleski se još, uz bonded loan, prevodi i kao promissory note ili debenture bonds.

Istražit će se koliko se pojedini izvori financiranja koriste u malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj i Njemačkoj. Prema zadnjem dostupnom izvješću o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj (CEPOR, 2013), osnovni izvori financiranja u 2012. godini bili su tradicionalni izvori financiranja odnosno bankarski krediti, a slabije su bili uključeni netradicionalni izvori financiranja. Netradicionalni izvori financiranja su fondovi rizičnog kapitala i poslovni anđeli, a slabije se koriste, jer je ograničena ponuda takvih izvora na hrvatskom financijskom tržištu. Percepcija o raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja malih i srednjih poduzeća Hrvatske je ispod prosjeka zemalja uključenih u GEM istraživanje. Njemačka mala i srednja poduzeća su bolje upoznata s netradicionalnim izvorima financiranja što potvrđuje korištenje navedenih izvora. Prema istraživanju Building a better working world (2013) u 2013. godini 76% malih i srednjih poduzeća u Njemačkoj koristi interno financiranje, odnosno financiraju se iz novčanog (gotovinskog) tijeka i zadržane dobiti. Njih 56% koristi vlastiti kapital na način da se financiraju dioničarskim depozitima. Eksterni izvori financiranja koji se koriste rangirani su redom: leasing, bankovni kredit, programi potpore, faktoring, mezzanine financiranje, zajmovi visoke vrijednosti, inicijalna javna ponuda i financiranje obveznicama.

Proučavanjem literature može se doći do zaključka da su povoljniji uvjeti financiranja, bolja upoznatost s financijskim proizvodima i različiti programi poticanja malih i srednjih poduzeća uvjetovali široku lepezu izvora financiranja, a time i uspješnost istih poduzeća u Njemačkoj. Prema HUB analizi (2014) problem s pristupom financiranju najmanje je izražen u Njemačkoj, a stopa prihvaćanja zahtjeva za kredit je bila 87%.

Prikazat će se pristup i korištenje izvora financiranja malih i srednjih poduzeća u visoko razvijenoj zemlji kao što je Njemačka te koji su razlozi veće dostupnosti i upoznatosti sa različitim izvorima financiranja u odnosu na SME Hrvatske. Ovo istraživanje će otkriti da li se određeni programi i modeli financiranja koje je razvila Njemačka kao podršku svojim poduzećima mogu primijeniti na mala i srednja poduzeća u Republici Hrvatskoj. Može se stoga zaključiti da je predmet istraživanja utvrđivanje značajnih razlika u izvorima financiranja hrvatskih i njemačkih malih i srednjih poduzeća.

1.2. Predmet istraživanja

Predmet istraživanja, koji proizlazi iz problema istraživanja, su izvori financiranja hrvatskih i njemačkih malih i srednjih poduzeća odnosno dostupnost, uvjeti i izvori financiranja. Pored toga predmet istraživanja su i programi edukacije i potpora SME-u. Istraživanjem navedenih

predmeta istraživanja, analizirat će se i napraviti sustavan pregled prikupljenih istraživanja različitih autora i pokušati teorijski utvrditi uzročno-posljedične veze između dostupnosti, uvjeta i korištenja različitih izvora financiranja te će se donijeti zaključci o istima.

1.3. Istraživačke hipoteze

Na temelju prethodno navedenih problema i predmeta istraživanja definirat će se istraživačke hipoteze. Navedene hipoteze će se prihvatiti ili odbaciti u ovisnosti o rezultatima empirijskih istraživanja i analiza koje će se provesti.

H1: Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj više koriste tradicionalne izvore financiranja u odnosu na netradicionalne, dok mala i srednja poduzeća u Njemačkoj koriste široku lepezu izvora financiranja

Hipotezom H1 će se testirati postavljena pretpostavka da se mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj oslanjaju na tradicionalne izvore financiranja zbog ograničene ponude i slabe informiranosti o financijskim proizvodima, dok mala i srednja poduzeća u Njemačkoj koriste različite izvore financiranja. Naime mala i srednja poduzeća u Njemačkoj imaju najvišu stopu prihvaćanja zahtjeva za kreditima, što znači da nemaju značajnijih problema pristupu izvorima financiranja.

H2: Postoje značajne razlike u pristupu i korištenju izvora financiranja u malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj i Njemačkoj

Hipotezom H2 će se testirati pretpostavka da postoje razlike u pristupu izvora financiranja u malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj i Njemačkoj, a pretpostavka se temelji na postojećim ograničenjima i poteškoćama u pristupu malih i srednjih poduzeća na hrvatsko financijsko tržište. Isto tako postoje razlike u korištenju različitih izvora financiranja MSP u Hrvatskoj i Njemačkoj, zbog boljih uvjeta financiranja, boljeg pristupa financijskom tržištu te zbog informiranosti o financijskim proizvodima.

H3: Edukacija i programi poticanja malih i srednjih poduzeća u Njemačkoj su raširenji nego u Hrvatskoj.

Hipotezom H3 će se testirati pretpostavka da su programi podrške i edukacija malih i srednjih poduzeća raširenji u Njemačkoj nego u Hrvatskoj te su iz tog razloga njemačka SME bolje upoznata s financijskim proizvodima i mogućnostima različitih načina financiranja.

H4: Model financiranja malih i srednjih poduzeća Njemačke može se primijeniti na hrvatska mala i srednja poduzeća.

Hipotezom H4 će se analizirati mogu li se načini financiranja njemačkih malih i srednjih poduzeća primijeniti na mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj.

Sve navedene hipoteze će se testirati na temelju prikupljenih primarnih i sekundarnih podataka. Primarni podaci će se prikupiti putem ankete koja će se provoditi u malim i srednjim poduzećima. Sekundarni podaci podrazumijevaju različita financijskih izvješća, podatke prikupljene s interneta i dostupne literature kao što su članci i knjige i sl.

1.4. Ciljevi istraživanja

Cilj istraživanja je analizirati opisanu problematiku prikazanu u problemu istraživanja te potvrditi ili odbaciti postavljene hipoteze vezane za istu problematiku. Kao osnovni cilj ovog rada može se postaviti istraživanje mogućnosti primjene modela financiranja malih i srednjih poduzeća razvijene zemlje, kao što je Njemačka, na mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj. Iz osnovnog cilja se mogu raščlaniti i ostali ciljevi:

- izučiti pristup različitim izvorima financiranja SME u Hrvatskoj,
- analizirati razlike u financiranju SME u Njemačkoj i Hrvatskoj,
- prikazati izvore financiranja kojem SME u Njemačkoj mogu pristupiti,
- prikazati razlike u programu podrške SME u Njemačkoj i Hrvatskoj,
- prepoznati nove mogućnosti financiranja SME koje se mogu koristit u Hrvatskoj kako bi se olakšao pristup i korištenje različitih izvora financiranja.

Kako bi se mogli ostvariti spomenuti ciljevi, potrebno je prikupiti odgovarajuće podatke, što je također jedan od ciljeva istraživanja, koji podrazumijeva i prikupljanje te obradu prikupljenih podataka.

1.5. Metode istraživanja

Ovaj rad će se sastojati od teorijskog i empirijskog dijela. Za istraživanje i dokazivanje hipoteza koristit će se sljedeće znanstvene metode:

- Induktivna metoda – otkriva uzročno posljedične veze između pojava koje prethode i pojava koje slijede.

- Deduktivna metoda – pretpostavlja poznavanje općih stavova na temelju kojih se dolazi do pojedinačnih stavova.
- Metoda analize – raščlanjivanje složenih pojmova, stavova i zaključaka na jednostavnije dijelove te izučavanje svakog dijela za sebe.
- Metoda sinteze – spaja dijelove ili elemente u cjelinu.
- Metoda dokazivanja – utvrđivanje istinitosti pojedinih stavova.
- Metoda opovrgavanja – odbacivanje teza i argumentacija.
- Metoda klasifikacije – pojmovi se klasificiraju po sličnostima i međusobnim vezama.
- Metoda deskripcije – opisivanje ili ocrtavanje činjenica, procesa i predmeta.
- Metoda komparacije – uočavanje sličnosti, zajedničkih obilježja ili različitosti dvaju objekata, pojava i događaja.

Teorijski dio rada zasniva na pregledavanju i analiziranju prikupljene stručne i znanstvene literature kao što su knjige, članci, financijska izvješća, izvori s interneta i sl. Empirijski dio se zasniva na provođenju anketnog upitnika kako bi se prikupili traženi podaci koji će se obrađivati i analizirati. Prva i druga hipoteza (H1 i H2) će se testirati putem ankete i na temelju prikupljenih podataka donijet će se zaključci. Zaključak treće hipoteze (H3) će se donijeti na osnovu rezultata ankete, ali i na osnovu rezultata teorije koja će se koristiti. Zaključak o četvrtoj hipotezi (H4) će se donijeti nakon teorijske rasprave i empirijskog istraživanja.

1.6. Doprinos istraživanja

Ovo istraživanje ima za cilj potvrditi ili opovrgnuti istraživačke hipoteze te tako prikazati nove mogućnosti primjene različitih izvora financiranja za SME u Hrvatskoj. Rad može poslužiti okviru programa i edukacije SME u Hrvatskoj. Prikazivanjem načina financiranja i rješavanja problema s kojima se susreću SME u razvijenoj zemlji kao što je Njemačka, može se potaknuti na bolju informiranost SME o širem aspektu financiranja u Hrvatskoj. Isto tako, ovim radom se može potaknuti financijske institucije da uvedu nove ili poboljšane uvjete i načine financiranja koje bi mogle SME koristiti.

Doprinos je stoga teorijsko proučavanje dostupne literature o izvorima financiranja SME u Hrvatskoj i Njemačkoj, kako bi se uočili prednosti i nedostaci pojedinih izvora financiranja. Rezultat ove analize bi omogućio uočavanje razlika i sličnosti između SME u ovim dvjema zemljama i davanje odgovora na postavljene hipoteze.

1.7. Struktura diplomskog rada

Rad će se sastojati od šest cjelina kroz koje će se obraditi teorijski i empirijski dio istraživanja, na temelju kojeg će se donijeti zaključak. Prvi dio rada predstavlja problem i predmet istraživanja, istraživačke hipoteze, ciljeve, metode i doprinos istraživanja te strukturu diplomskog rada.

Drugo poglavlje će sadržavati osnovne definicije malih i srednjih poduzeća te kriterije koji trebaju biti ispunjeni da bi se pojedino poduzeće definiralo kao malo ili srednje. Također, u ovoj cjelini će se prikazati okvir poslovanja malih i srednjih poduzeća kao i njihova uloga u Hrvatskoj odnosno u Njemačkoj.

U trećem poglavlju će se obrađivati izvori financiranja koje koriste mala i srednja poduzeća. Prikazat će se vrste izvora financiranja malih i srednjih poduzeća. Zatim će se prikazati koje izvore financiranja koriste hrvatska mala i srednja poduzeća, a koje njemačka.

U četvrtoj cjelini će se obuhvatiti pristup njemačkih i hrvatskih malih i srednjih poduzeća različitim izvorima financiranja te koji se izvori financiranja najviše koriste. Nadalje, prikazat će se razlike i sličnosti u pristupu i korištenju izvora financiranja SME u Hrvatskoj i Njemačkoj. Ovo poglavlje također će obuhvatiti analizu programa edukacije i programa poticanja SME u navedenim dvjema zemljama te istraživanje jesu li određeni programi i podrška utjecali na lepezu izvora financiranja koji se koriste.

Peto poglavlje je empirijska analiza kojom će se doći do odgovora da li se njemački model financiranja SME može primijeniti u Hrvatskoj. Odabranim metodama će se doći do zaključaka o postavljenim hipotezama.

Posljednji dio odnosno šesti dio rada je zaključak u kojem će se prezentirati temeljni rezultati teorijskog i empirijskog istraživanja.

2. MALA I SREDNJA PODUZEĆA

2.1. Definicija malih i srednjih poduzeća

Kutnjak (2010) ističe je malo gospodarstvo, poznatije kao SME (Small & Medium Entrepreneurship) važan dio svake nacionalne ekonomije što potvrđuje činjenica da je 60% do 70% zaposlenih u malim i srednjim poduzećima svih europskih zemalja. Prema Zakonu o poticanju malog gospodarstva mala i srednja poduzeća su fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti i dohotka na tržištu (Vidučić, 2006). Vidučić (2006) ističe da su subjekti malog gospodarstva posebno važni u današnje vrijeme brzih gospodarskih promjena, globalizacije i jačanja konkurentnosti jer utječu na fleksibilnost i inovativnost gospodarstva, rast zaposlenosti i izvoza, smanjenje socijalnih i regionalnih razlika i ubrzanje razvitka.

Prema izvješćima HUB-a (2010) i CEPOR-a (2013) mala i srednja poduzeća čine najveći dio nacionalnih ekonomija prema broju poduzeća, a posebna značajnost se očituje kroz udio u zaposlenosti, ali i kroz udio u ukupnom prihodu i izvozu. Vidučić (2012) smatra da su najvažnija obilježja malog gospodarstva smanjivanje nezaposlenosti, ubrzavanje strukturnih promjena i smanjivanje regionalnih razlika. Nadalje, autorica karakterizira malo gospodarstvo kao prilagodljivo na tržišne promjene i plodno područje za inovacije.

Prema Bistričić et al. (2011) malo gospodarstvo je najveći pokretač gospodarskog razvitka svake zemlje pa tako i Republike Hrvatske. Autori ističu da su mala i srednja poduzeća izvori stvaralačke energije koja bi mogla pridonijeti dinamici hrvatskog gospodarstva, naročito kroz otvaranje većine radnih mjesta. Nadalje, Dečman (2012) ističe da malim i srednjim poduzećima pripada značajna uloga u gospodarstvu što potvrđuje činjenica da preko 20 milijuna malih i srednjih poduzeća posluje u Europi. Sve veća zastupljenost malih i srednjih poduzeća prema registriranom broju pridonosi ekonomskom rastu neke zemlje. Malo gospodarstvo predstavlja najdinamičniji dio ukupnog gospodarstva i jedan je od važnijih pokretača hrvatskog gospodarstva što dokazuje porast udjela malog gospodarstva u ukupnom broju registriranih poduzeća.

Söllner (2011) ističe da su mala i srednja poduzeća na nacionalnoj i međunarodnoj razini od velikog gospodarskog značaja, jer igraju veliku ulogu u gospodarskom rastu, tržišnom natjecanju, doprinosu inovacija i otvaranjem novih radnih mjesta. Prema Niederöcker (2002) mala i srednja poduzeća su „motor ekonomije“ jer 99% njemačkih poduzeća je upravo malo

ili srednje. Nadalje, autorica ističe da se definicija malih i srednjih poduzeća može razlikovati od velikih poduzeća prema kvantitativnim i kvalitativnim kriterijima, što također potvrđuju Seehausen (2014) i Michel (2012). Prema Michel (2012) pod kvalitativnim kriterijima podrazumijevaju se ekonomski i socijalni elementi. Nadalje, u prvom planu kvalitativni kriteriji su značajke osobne prirode kao što je povezanost vlasnika s poduzećem, izbor pravnog oblika poduzeća i izbor načina financiranja. Seehausen (2014) smatra da bi se donijela definicija malih i srednjih poduzeća potrebno je prvo uzeti u obzir kvantitativne kriterije pa onda i kvalitativne. Nadalje, MSP su gospodarski subjekti koji ne prelaze određenu veličinu. Broj zaposlenika, godišnji promet i bilanca spadaju pod kvantitativne kriterije kako navode autori Niederöcker, Seehausen i Michel.

Garscha (2014) ističe da jedinstvena definicija malih i srednjih poduzeća ne postoji, ali najkorištenija definicija je ona od Europske komisije usvojena 2005. godine (detaljnije u podpoglavlju 2.2). Nadalje, autor ističe da se u određenoj literaturi definicija malih i srednjih poduzeća temelji na definiciji IfM Bonn (Institut für Mittelstandsförderung) koja definira SME po broju zaposlenika i godišnjem prometu.

Definicija malih i srednjih poduzeća nerijetko podrazumijeva i mikro poduzeća, pa tako Verheugen (2005) smatra da su „mikro, mala i srednje velika poduzeća (MSP) pokretači europske ekonomije. Ona su ključni izvor zaposlenja, stvaraju poduzetnički duh i inovacije u EU i zbog toga su nužna za njegovanje konkurentnosti i održavanje zaposlenosti“ (preuzeto od: Europska komisija, 2005). Dakle, u nastavku rada se pod MSP podrazumijevaju mikro, mala i srednja poduzeća.

2.2. Kriteriji za definiranje MSP

Da bi odredili veličinu poduzeća potrebni su određeni kriteriji. Najčešći kriteriji koji se uzimaju u obzir su broj zaposlenika u poduzeću, godišnji promet i godišnja bilanca. Kriteriji su se mijenjali gospodarskim razvitkom, a ulaskom u Europsku uniju, Hrvatska je počela primjenjivati kriterije Europske komisije.

Prema **Zakonu o računovodstvu** kriteriji za razvrstavanja gospodarskih subjekata na male i srednje su:

- iznos ukupne aktive
- iznos prihoda

- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine

Tablica 2: Kriteriji za razvrstavanja gospodarskih subjekata prema Zakonu o računovodstvu

	Iznos ukupne aktiva	Iznos prihoda	Prosječan br. radnika tijekom poslovne god.
Mali poduzetnici	32 500 000kn	65 000 000kn	50
Srednji poduzetnici	130 000 000kn	260 000 000kn	250

Izvor: Prilagođeno prema Zakonu o računovodstvu

Kako bi se razvrstala mala i srednja poduzeća potrebno je zadovoljiti dva od tri kriterija. Velika poduzeća su ona koja prelaze dva od tri navedena kriterija.

Prema **Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva** veličina gospodarskih subjekata dijeli se na mikro, male i srednje subjekte malog gospodarstva. Mikro subjekti su fizičke i pravne osobe koje prosječno godišnje zapošljavaju manje od 10 zaposlenika, ostvaruju godišnji prihod do 2 mil.€ odnosno godišnja bilanca iznosi do 2 mil. €. Mali subjekti su fizičke i pravne osobe koje zapošljavaju manje od 50 zaposlenika, ostvaruju godišnji prihod manji od 10 mil. € ili zbroj bilance iznosi do 10 mil. €. Srednji subjekti su fizičke i pravne osobe koje prosječno godišnje zapošljavaju između 50 i 249 zaposlenika, ostvaruju godišnji prihod između 10 mil. € i 50 mil. € ili zbroj bilance iznosi između 10 mil. € i 43 mil. €. Kriteriji definiranja MSP prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva su izmijenjeni i nadopunjeni 2012. godine prema kriterijima koje primjenjuje Europska unija čime je omogućena kvalitetnija usporedba sektora MSP u Hrvatskoj i zemljama EU.

Prema Vidučić (2005) mala i srednja poduzeća nisu homogena grupa te se mogu klasificirati prema različitim kriterijima. Autorica navodi sljedeće kriterije:

- veličinu (mikro, mala i srednja poduzeća),
- životnu fazu (novoosnovana poduzeća, zrelija poduzeća)
- područje/grupu (razvijena područja, nerazvijena područja)
- sektor (tradicionalni sektor, sektor tehnoloških poduzeća)

Vidučić (2012) ističe da su kriteriji razlikovanja malih i srednjih poduzeća neovisnost u poslovanju, broj zaposlenika manji od 250, godišnji promet manji od 216. milijuna kuna ili godišnja bilanca manja od 108 milijuna kuna.

Prema Seehausen (2014) mala i srednja poduzeća se razlikuju od velikih poduzeća prema kvantitativnim kriterijima. Nadalje, kriteriji razvrstavanja poduzeća kao i pojam MSP nije uvijek ujednačen u literaturi. Iz tog razloga kvantitativni kriteriji MSP koji se najčešće koriste su veličina inputa odnosno broja zaposlenika i output veličina odnosno prihod te iznos bilance. Autor navodi kriterije prema njemačkom Zakonu o trgovini (*njem. Handelsgesetzbuch HGB).*

Tablica 3: Kriteriji razvrstavanja MSP prema Zakonu o trgovini

Veličina poduzeća	Broj zaposlenika	Godišnji prihod u mil. €	Godišnja bilanca u mil €
Malo	**do 50**	**do 9,68**	**do 4,48**
Srednje	**do 250**	**do 38,5**	**do 19,25**
Veliko	**od 250**	**od 38,5**	**od 19,25**

Izvor: Seehausen, S. (2014): Kapitalstrukturentscheidungen in kleinen und mittleren Unternehmen

Uz kvantitativne kriterije, autor ističe da se MSP mogu razlikovati od velikih poduzeća prema kvalitativnim kriterijima koji se često spominju u literaturi kako bi se uzele u obzir bitne razlike tih poduzeća. Kod kvalitativnih kriterija postoje različiti stavovi koje značajke obuhvatiti pod kvalitativnim. Jedan od kvalitativnih kriterija je sjedinjenje vlasničke i upravljačke funkcije u istoj osobi što Michel (2012) potvrđuje te navodi da do 70 posto malih i srednjih poduzeća u Njemačkoj ima jednog vlasnika. Nadalje, Seehausen ističe da vlasnik ima važnu ulogu jer vlasnik upravlja poduzećem što utječe na kulturu u poduzeću, razvoj i strategiju poduzeća. Iz toga proizlazi obiteljski odnos prema zaposlenicima. Poslovna i pravna neovisnost su također kvalitativni kriteriji koji ispunjava većina poduzeća u Njemačkoj.

Institut za razvoj MSP (*njem. Institut für Mittelstandsforschung (skrać. IfM))* koristi definiciju MSP prema drugačijim kriterijima nego Europska komisija. IfM koristi dva kriterija, a to su broj zaposlenika i godišnji promet te oba kriterija moraju bit ispunjena da bi se poduzeće moglo klasificirati kao malo ili srednje. Kriteriji su definirani 2002. godine.

Tablica 4: Kriteriji razvrstavanja MSP prema IfM

Veličina poduzeća	Broj zaposlenika	Godišnji promet
Malo	do 9	do 1 mil. €
Srednje	do 499	do 50 mil. €

Izvor: Institut za istraživanje SME, http://www.ifm-bonn.org/mittelstandsdefinition/definition-kmu-des-ifm-bonn/

Koch i Migalk (2007) ističu da za definiranje MSP-a postoje kvalitativni i kvantitativni kriteriji. Kvalitativni kriteriji su:

- vlasnik – poduzetnik,
- financijska i pravna samostalnost,
- nizak stupanj formalnosti (pravila, standardi i procedure koje djeluju na gospodarske subjekte),
- mali broj hijerarhijskih razina,
- ograničen pristup tržištu kapitala,
- dominira radno-intenzivna proizvodnja te
- slaba pozicija na tržištu prodaje i nabave.

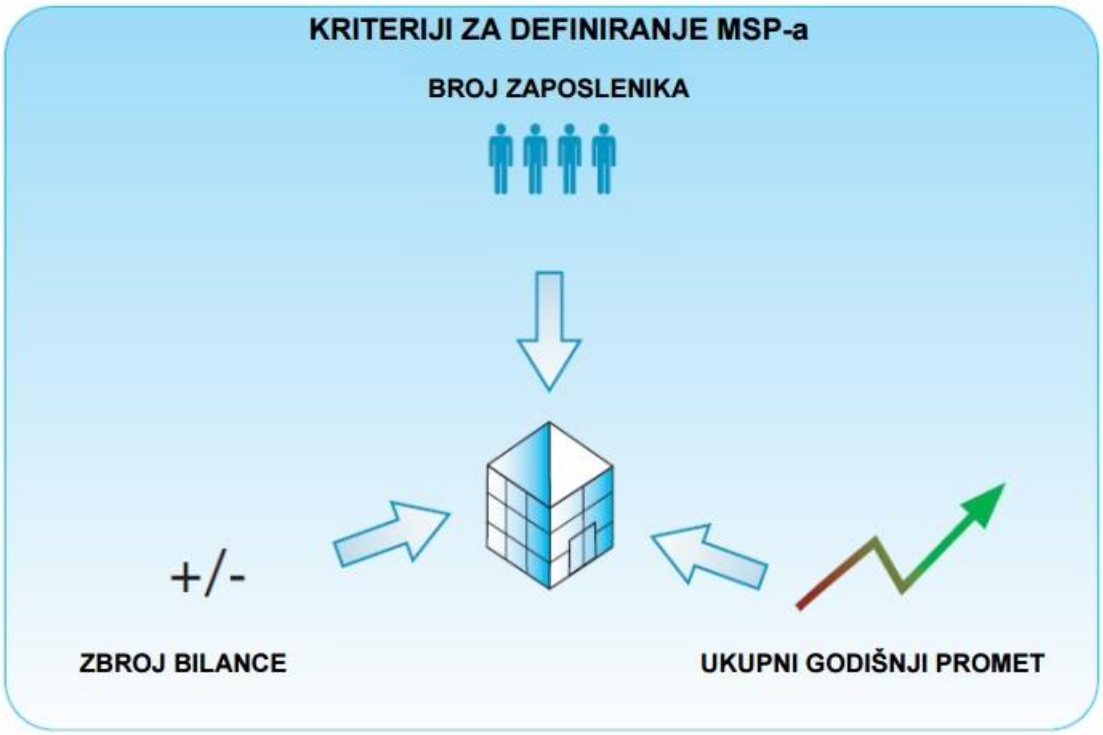
Kvantitativni kriteriji su:

- ograničen broj zaposlenika,
- nizak iznos godišnjeg prihoda i
- nizak iznos godišnje bilance.

Nadalje, autori ističu da postoji neslaganje oko toga da li svi kriteriji trebaju biti ispunjeni ili veći dio njih da bi se poduzeće klasificiralo kao malo ili srednje. Netočnost i subjektivnost tokom prikupljanja i analiziranja podataka može biti posljedica nepreciznog opisa kriterija.

Trenutno najkorištenija definicija malih i srednjih poduzeća je definicija Europske komisije (2005) kojom se želi poboljšati dosljednost i učinkovitost mjera te ograničiti narušavanje konkurentnosti. Cilj Europske komisije je da na jedinstvenom tržištu bez unutrašnjih granica mjere za mala i srednja poduzeća budu zasnovane na jedinstvenoj definiciji. Preporuka koja stvara jedinstvenu definiciju MSP-a je stupila na snagu 1. siječnja 2005. godine i provodi se širom EU, ali Europska komisija poziva sve zemlje zajedno sa Europskim investicijskim fondom i Europskom investicijskom bankom na što šire korištenje usvojene definicije. Nova

definicija je rezultat razgovora između Europske komisije, zemalja članica EU, poslovnih organizacija i stručnjaka. Nova definicija je prikladnija različitim skupinama MSP-a te potiče inovacije i njeguje partnerske odnose. Nadalje, nova definicija uvodi tri različite skupine poduzeća, a to su mikro, mala i srednja poduzeća koja se definiraju prema broju zaposlenika, godišnjem prometu i zbroju bilance. (Slika 1)



Slika 1: Kriteriji za definiranje MSP-a

Izvor: Europska komisija (2005): Nova definicija MSP-a, [Internet], raspoloživo na: http://www.minpo.hr/UserDocsImages/IZRACUN%20MSP.pdf, [07.09.2015]

Tablica 5: Kriteriji za definiranje MSP 1996. godine

Kategorija poduzeća	Broj zaposlenih	Godišnji promet	Godišnja bilanca
Mikro	< 10	nedefinirano	nedefinirano
Malo	< 50	≤ 7 milijuna €	≤ 5 milijuna €
Srednje	< 250	≤ 40 milijuna €	≤ 27 milijuna €

Izvor: Izrada autorice prema Europska komisija (2005): Nova definicija MSP-a, [Internet], raspoloživo na: http://www.minpo.hr/UserDocsImages/IZRACUN%20MSP.pdf, [10.09.2015]

Tablica 6: Kriteriji za definiranje MSP prema novim graničnim vrijednostima

Kategorija poduzeća	Broj zaposlenih	Godišnji promet	Godišnja bilanca
Mikro	< 10	≤ 2 milijuna €	≤ 2 milijuna €
Malo	< 50	≤ 10 milijuna €	≤ 10 milijuna €
Srednje	< 250	≤ 50 milijuna €	≤ 43 milijuna €

Izvor: Izrada autorice prema Europska komisija (2005): Nova definicija MSP-a, [Internet], raspoloživo na: http://www.minpo.hr/UserDocsImages/IZRACUN%20MSP.pdf, [10.09.2015]

Mikro, mala i srednja poduzeća su poduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenika i čiji ukupni godišnji promet ne prelazi 50 milijuna € il im je zbroj bilance manji od 43 mil.€. Nadalje, Europska komisija navodi da je broj zaposlenika ključni početni kriterij za definiranje veličine poduzeća. Ukupni godišnji promet određuje se izračunavanjem vrijednosti ostvarenih prihoda poduzeća tijekom godine prodajom proizvoda i usluga nakon isplate rabata te ukupni promet ne bi trebao sadržavati porez na dodanu vrijednost ili ostale neizravne poreze. Zbroj bilance se odnosi na ukupnu aktivu poduzeća. Pored kvantitativnih kriterija, Europska komisija uzima u obzir i kvalitativna obilježja, a to je neovisnost poduzeća. Neovisno poduzeće je poduzeće koje nema udjele u drugom poduzeću ili ima udjel manji od 25% u jednom ili više drugih poduzeća.

Nova definicija omogućava kvalitetniju analizu i usporedbu sektora malih i srednjih poduzeća unutar Europske unije, ali i šire. Programi potpore namijenjeni malim i srednjim poduzećima se mogu bolje iskoristiti pomoću jedinstvene definicije čiji cilj razvoj i uspjeh MSP-a, poticanje inovativnost, ograničenost narušavanja konkurentnosti, partnerski odnosi i odobravanje potpore poduzećima kojima je uistinu potrebno. Definicija Europske komisije se počela u Hrvatskoj koristiti nakon ulaska Hrvatske u Europsku uniju. U Njemačkoj se često koristi definicija Europske komisije, a tu definiciju je usvojila i njemačka razvojna banka KfW (njem. Kreditanstalt für Wiederaufbau).

2.3 Okvir poslovanja i uloga SME u RH

Prema Kersan-Škabić i Banković (2008) Hrvatska je dugo zanemarivala sektor malog gospodarstva zbog ratnih, tranzicijskih i privatizacijskih problema te je tek 2002. godine pristupila donošenju zakonske regulative u kojoj mala i srednja poduzeća mogu naći svoje uporište. Ključni korak je bio donošenje Zakona poticanju razvoja malog gospodarstva kojim su se uredile osnove za primjenu poticajnih mjera gospodarske politike. Ciljevi razvoja malog gospodarstva su rast zaposlenosti i izvoza, primjena suvremenih tehnologija i inovacija,

povećanje broja subjekata malog gospodarstva, poticanje djelatnosti koje ne onečišćuju okoliš i povećanje konkurentnosti i učinkovitosti malog gospodarstva. Malo gospodarstvo je sektor koji potiče i pokreće cjelokupnu nacionalnu ekonomiju.

Bistričić i Agatić (2011) smatraju da prilagodljivost i sposobnost odgovora na gospodarske promjene čini mala i srednja poduzeća jedinstvenim i dragocjenim sektorom gospodarstva. Cilj malog gospodarstva je stvoriti najdinamičniji i međunarodno najusmjereniji sektor gospodarstva koji čini osnovu gospodarstva i socijalne uključenosti. Uočljivo je nezadovoljstvo pokretanja poduzetničkih inicijativa i financijske snage malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Mali broj programa edukacije za poduzetništvo, administrativne prepreke, slaba usmjerenost Vlade u stvaranju stimulirajućeg okruženja za poduzetništvo, nerazvijenost financijskog tržišta i regionalne razlike u poduzetničkim aktivnostima bude nezadovoljstvo poduzetnika. Autori ističu da se malo gospodarstvo treba poticati određenim mjerama i uvažavati kako bi postigli sve veći razvitak iz razloga što utječu na zaposlenost, proizvodnju i izvoz.

Stimulativno okruženje za malo gospodarstvo, kako ističe Vidučić (2012), iznimne je važnosti zbog gospodarskog razvoja i poteškoća s kojim se susreću mala i srednja poduzeća. Zakonska regulativa, programi podrške malog gospodarstva i financijska podrška su početak sustavnog pristupa malog gospodarstva. Prema HUB-u (2015) mala poduzeća su najrizičniji i najdinamičniji segment gospodarstva te je njihova važnost dvostruka jer zapošljavaju najveći dio zaposlenih u ukupnom broju zaposlenih te u malim poduzećima se razvijaju nove ideje i proizvodi. Nadalje, biti malo poduzeće ne znači biti manje važan. Prema HUB (2010) mala poduzeća u Hrvatskoj bilježe nisku produktivnost zbog nestabilne potražnje, ali visok udio u dobiti zbog dominantne uloge vlasnika čiji je interes isplaćivanje dobiti. Dinamičnost se potvrđuje podatkom da je 80% rasta zaposlenosti poduzeća nastalo u malim i srednjim poduzećima.

Važnosti mikro, malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj se može potkrijepiti brojem mikro, malih i srednjih gospodarskih subjekata, udjelu u zaposlenosti, u ukupnom prihodu i izvozu. Prema zadnjem CEPOR izvješću o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj, u 2013. godini 99,7% od ukupnog broja gospodarskih subjekata čine mikro, mala i srednja poduzeća odnosno 100 841 gospodarski subjekt. U 2011. godini u odnosu na 2010. godinu posljedica nepovoljnih prilika u okruženju te negativnih gospodarskih kretanja koje su posljedica financijske krize zabilježilo je pad broja poslovnih subjekata. Najveći pad je zabilježen u

kategoriji srednjih poduzeća. U 2012. godini zabilježen je porast broja poslovnih subjekata, a najveći porast u odnosu na 2011. godinu bio je u kategoriji malih poduzeća. U 2013. godini u odnosu na 2012. godinu zabilježen je također porast poslovnih subjekata. Iz tablice 7 je vidljivo da se broj subjekata skoro udvostručio od 2001. do 2013.godine.

Tablica 7: Struktura hrvatskih poduzeća s obzirom na veličinu poduzeća u 2001., 2010., 2011., 2012. i 2013. godini

	2001.		**2010.**		**2011.**		**2012.**		**2013.**	
	Broj subjekata	**%**	**Broj subjekata**	**%**	**Broj subjekata**	**%**	**Broj subjekata**	**%**	**Broj subjekata**	**%**
Mala poduzeća	54 213	**99**	95 004	**99,5**	89 539	**99,5**	95 597	**99,6**	99 573	**99,7**
Srednja poduzeća	2 203		1379		1 292		1 309		1268	
Velika poduzeća	571	1	375	0,5	359	0,5	348	0,4	350	0,3
Ukupno	56 987	100	96 758	100	91 190	100	97 254	100	101 191	100

Izvor: Izrada autora prema Izvješćima o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2012., 2013. i 2014.

Prema Izvješćima malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, mala i srednja poduzeća imaju značajan udio u ukupnom prihodu pa je tako u 2013. godini iznosio 52,1%, udio u zaposlenosti 68% te udio u izvozu 48,2%. Iz tablice 8 je vidljiv pad udjela u BDP-u i zaposlenosti u 2011. godini u odnosu na 2010. godinu, dok je udio u izvozu nastavio rasti. Nadalje, u 2012. i 2013. godini udio u BDP-u, zaposlenosti i izvozu je rastao, a značajniji rast od 4,6 postotnih poena je zabilježio udio u izvozu u 2013.godini u odnosu na 2012. godinu.

Tablica 8: Udio malih i srednjih poduzeća u BDP-u, zaposlenosti i izvozu u 2010., 2011., 2012. i 2013. godini

Ekonomski kriteriji valorizacije sektora	**2010.**	**2011.**	**2012.**	**2013.**
BDP (udio)	51,6%	50,2%	51%	52,1%
Zaposlenost (udio)	66,6%	65,6%	67,04%	68%
Izvoz (udio)	41,1%	42%	43,6%	48,2%

Izvor: Izrada autora prema Izvješćima o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2012., 2013. i 2014.

Malo gospodarstvo ima najvažniji utjecaj na zaposlenost, pa će se u nastavku vidjeti strukturu zaposlenih kroz zadnje godine. U tablici 9 odnosno 10 prikazana je struktura zaposlenih u malim odnosno srednjim poduzećima od 2008. do 2013. godine. Zaposlenost u sektoru malih i srednjih poduzeća može se analizirati kroz usporedbu prosječnog broja zaposlenih. Iz tablice 9 vidljivo je da u 2013. godini u odnosu na 2012. godinu, broj zaposlenika stagnira i prosječan broj zaposlenih u malim poduzećima je iznosio 4,2. U razdoblju od 2008. do 2012. godine broj zaposlenih se smanjivao. U tablici 10 prikazana je struktura zaposlenih u srednjim poduzećima od 2008. do 2013. godine gdje je broj zaposlenih svake godine naizmjenično rastao odnosno padao. U 2013. godini u odnosu na 2012. je zabilježen porast broja zaposlenih. U 2010. i 2012. godini je zabilježen pad broja zaposlenih s obzirom na njihove prethodne godine.

Tablica 9: Struktura zaposlenih u malim poduzećima od 2008. do 2013. godine

Godina	Broj malih poduzeća	Broj zaposlenih u malim poduzećima	Prosjek – broj zaposlenih u malim poduzećima
2008.	87 807	448 803	5,1
2010.	95 004	415 320	4,4
2011.	89 539	386 692	4,3
2012.	95 597	406 834	4,2
2013.	99 573	414 507	4,2

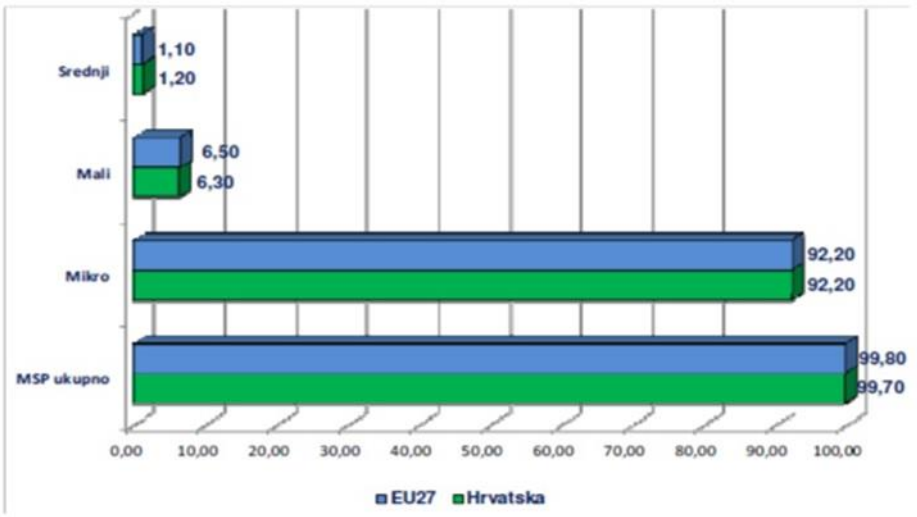
Izvor: Izrada autora prema Izvješću o malim i srednjim poduzećima – 2014. godina

Tablica 10: Struktura zaposlenih u srednjim poduzećima od 2008. do 2013. godine

Godina	Broj srednjih poduzeća	Broj zaposlenih u srednjim poduzećima	Prosjek – broj zaposlenih u malim poduzećima
2008.	1396	170 038	121,8
2010.	1379	157 147	114,0
2011.	1292	159 616	123,5
2012.	1309	149 787	114,4
2013.	1268	150 605	118,8

Izvor: Izrada autora prema Izvješću o malim i srednjim poduzećima – 2014. godina

Prema MINPO (2013) neovisno o tome je li se mjeri broj poduzeća, ukupna zaposlenost u tim poduzećima ili njihova dodana vrijednost, Hrvatska s obzirom na ukupnu veličinu sektora malog gospodarstva ne pokazuje značajne razlike u odnosu na zemlje EU. Od ukupnog broja poduzeća, 92,2% su mikro poduzeća, 6,3% su mala poduzeća, a srednja poduzeća čine 1,2%. 99,7% subjekata malog gospodarstva posluje u Hrvatskoj, dok u državama članicama EU (prosjek EU-27) posluje 99,8% subjekata malog gospodarstva. (Grafikon 1)



Grafikon 1: Udio subjekata malog gospodarstva (prema veličini) u RH i EU

Izvor: Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013.-2020., [Internet], raspoloživo na: http://www.minpo.hr/UserDocsImages/Strategy-HR-Final.pdf, [13.09.2015]

2.4. Okvir poslovanja i uloga SME u Njemačkoj

Niski gospodarski rast i rast velikih poduzeća zadnjih godina, ističe Niederöcker (2002), kao i preseljenje proizvodnje u troškovno isplativije zemlje, povećalo je značaj i stavilo u središte pozornosti mala i srednja poduzeća njemačkog gospodarstva. Gospodarski značaj malih i srednjih poduzeća uopće nije upitan ako se uzme činjenica da je 99% njemačkih poduzeća malo ili srednje, a ostvaruju udio u ukupnom prihodu od 46%.

Prema Michel (2010) financijska kriza koja se proširila na cijeli svijet, uzrokovala je određene probleme u poduzećima. Cijela gospodarska situacija se tako i odrazila na mala i srednja poduzeća. Bilo je političkih rasprava da njemačko gospodarstvo drži 30 najvećih poduzeća, no pokazalo se da ipak nije tako. Mala i srednja poduzeća su od velikog značaja za njemačko gospodarstvo, jer zapošljavaju oko 70% svih zaposlenih te ostvaruju udio u prihodu od 43,2%.

Hummel (2011) smatra da mala i srednja poduzeća utječu na zaposlenost kao i na obrazovni sustav. Nadalje, mala i srednja poduzeća imaju pozitivan učinak na gospodarski rast, konkurenciju i inovacije unutar jednog gospodarstva. Što je više poduzeća u jednom gospodarstvu, to je više alternativnih poslovnih mogućnosti koje se nude na tržištu rada. U Njemačkoj se često za mala i srednja poduzeća koristi naziv „motor zapošljavanja“.

Lehmeyer (2013) ističe da se važnost malih i srednjih poduzeća u Njemačkoj može uvidjeti kroz zaposlenost, stvaranje dodane vrijednosti, investicije te kroz istraživanje i razvoj. Preko dvije trećine zaposlenih i oko 80% pripravnika (*njem. Auszubildenden*) je zaposleno u malim i srednjim poduzećima. Polovinu neto dodane vrijednosti u Njemačkoj ostvaruju mala i srednja poduzeća. Udio u prihodu koji ostvaruju MSP je iznosio u 2007. godini 37,5%, a udio u bruto investicijama iznosi 46%. Oko 12% ukupnog istraživanja i razvoja se odvijalo u malim i srednjim poduzećima. Nadalje, autor ističe da se mala i srednja poduzeća potiču na regionalnoj i nacionalnoj razini. Iz toga slijedi da veliki broj malih i srednjih poduzeća smanjuje djelovanje velikih poduzeća i omogućava funkcionalno tržišno natjecanje što se odražava na gospodarsku i društvenu stabilnost.

Mala i srednja poduzeća se u Njemačkoj, kako ističe Garscha (2014), često nazivaju „gospodarski motor“, „oslonac“ i „temelj“ gospodarstva. Istraživanja različitih gospodarskih institucija potvrdila su važnost položaja malih i srednjih poduzeća za njemačko gospodarstvo. Nakon što je uvedena definicija Europske komisije za mala i srednja poduzeća, u Njemačkoj je 2003. godine bilo oko 2,9 milijuna malih i srednjih poduzeća što je oko 99,7% ukupnih poduzeća.

Institut za razvoj malih i srednjih poduzeća (IfM Bonn) prema zadnjim podacima u 2012. godini iznosi da je 3,65 milijuna poduzeća malo i srednje u Njemačkoj odnosno 99,6% svih poduzeća čini MSP. Njemačka mala i srednja poduzeća su ostvarili prihod u 2012. godini od 2,149 milijardi eura odnosno 35,3% ukupnog prihoda njemačkih poduzeća. Udio u zaposlenosti malih i srednjih poduzeća je iznosio 59,4%, a udio u ukupnom izvozu 18,0%. Nadalje, podaci se temelje na kriterijima koje je postavio Institut za razvoj malih i srednjih poduzeća (IfM).

Institut za razvoj malih i srednjih poduzeća (IfM Bonn) objavio je broj gospodarskih subjekata malih i srednjih poduzeća, a zadnji izvještaj koji je objavljen odnosi se na 2012. godinu prema kriterijima Europske komisije za definiranje MSP. Prema zadnjem izvještaju broj subjekata malih i srednjih poduzeća je iznosio 3 644 758 odnosno 99,5% svih poduzeća čini MSP. Od 2008. do 2012. godine broj malih i srednjih poduzeća se nije značajno mijenjao. U 2010. godini udio MSP se smanjio s 99,5% na 99,4%, što nije značajno s obzirom da je 2009. godine počela svjetska financijska kriza koja je obuhvatila i njemačko gospodarstvo. Nadalje, u 2012. godini mikro poduzeća imaju daleko najviši udio koji iznosi 89,5%, mala poduzeća obuhvaćaju 8,1%, a srednja poduzeća 1,9% od ukupnog broja poduzeća. Kao što je

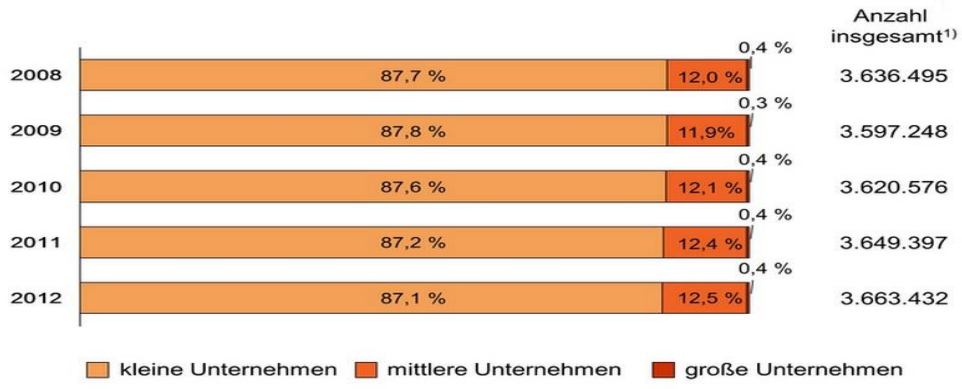
i očekivano daleko najveći broj gospodarskih subjekata su mikro poduzeća i u 2012. godini ih je bilo 3 278 283, dok je malih poduzeća bilo 297 394, a najmanji broj gospodarskih subjekata je srednje veličine i njihov broj je iznosio 69 081. Od 2008. godine do 2012. godine udio mikro poduzeća se smanjio, dok se udio malih i srednjih poduzeća povećao (Tablica 11).

Tablica 11: Struktura njemačkih poduzeća u s obzirom na veličinu poduzeća u 2008., 2009., 2010., 2011. i 2012. godini

	2008.		2009.		2010.		2011.		2012.	
	Broj subjekata	**%**	**Broj subjekata**	**%**	**Broj subjekata**	**%**	**Broj subjekata**	**%**	**Broj subjekata**	**%**
Mikro poduzeća	3 272 529	**90,0**	3 237 878	**90,0**	3 252 786	**89,8**	3 270 384	**89,6**	3 278 283	**89,5**
Mala poduzeća	280 791	**7,7**	278 459	**7,7**	283 912	**7,8**	292 036	**8,0**	297 394	**8,1**
Srednja poduzeća	65 696	**1,8**	64 173	**1,8**	66 269	**1,8**	68 571	**1,9**	69 081	**1,9**
Ukupno		99,5		99,5		99,4		99,5	3 644 758	99,5

Izvor: Izrada autorice prema podacima objavljenim na Institutu za razvoj malih i srednjih poduzeća (IfM)

Na sljedećem grafikonu će se dobiti još bolja predodžba strukture poduzeća prema njihovoj veličini, ali strukturu definiranu prema kriterijima Instituta za razvoj MSP (IfM) koja se razlikuje od kriterija Europske komisije o čemu se već detaljnije govorilo u podpoglavlju 2.2.. Prema IfM ukupni udio MSP u 2012. godini je iznosio 99,6%, a prema kriterijima Europske komisije 99,5%. Na grafikonu je vidljivo da najveći udio pripada malim i srednjim poduzećima, a mali udio čine velika poduzeća (Slika 3).



Grafikon 2: Struktura njemačkih poduzeća s obzirom na veličinu poduzeća

Izvor: IfM, http://www.ifm-bonn.org/

Mala i srednja poduzeća su važan faktor u zapošljavanju što se može vidjeti u tablici 12. Prema zadnjem izvješću Instituta za razvoj MSP (IfM) udio u zaposlenosti malih i srednjih poduzeća je iznosio 54%, a najviše zaposlenih je bilo u srednjim poduzećima sa 5 531 907 zaposlenika. U razdoblju od 2008. godine do 2012. godine udio u zaposlenosti je porastao u 2009. godini, a zatim pada narednih godina. U 2012. godini porastao je broj zaposlenih mikro, malih i srednjih poduzeća u odnosu na 2011. godinu (Tablica 12).

Tablica 12: Struktura zaposlenih s obzirom na veličinu poduzeća u 2008., 2009., 2010., 2011. i 2012. godini

	2008.		2009.		2010.		2011.		2012.	
	Broj zaposlenih	%	Broj zaposlenih	%	Broj zaposlenih	%	Broj zaposlenih	%	Broj subjekata	%
Mikro poduzeća	3 888 091	**15,3**	3 915 319	**15,6**	3 913 310	**15,2**	3 918 880	**14,8**	3 951 329	**14,7**
Mala poduzeća	4 685 831	**18,5**	4 717 064	**18,7**	4 807 480	**18,7**	4 912 256	**18,6**	5 035 303	**18,7**
Srednja poduzeća	5 234 559	**20,6**	5 221 382	**20,7**	5 349 608	**20,8**	5 466 591	**20,7**	5 531 907	**20,6**
Ukupno		54,4		55		54,7		54,1		54

Izvor: Izrada autorice prema podacima objavljenim na Institutu za razvoj malih i srednjih poduzeća (IfM)

Izvješća koje je objavio Institut za razvoj MSP-a (IfM) obuhvaćala su tri varijable kojima je prikazana struktura mikro, malih i srednjih poduzeća. Nakon što se prikazao broj gospodarskih subjekata prema veličini poduzeća te broj zaposlenih u malim i srednjim poduzećima, naposljetku, u tablici 13 prikazat će se prihod u milijardama eura koji ostvaruju poduzeća s obzirom na njihovu veličinu kroz razdoblje od 2008. do 2012. godine. U 2012. godini udio u ukupnom prihodu malih i srednjih poduzeća je iznosio 34,2%. Najveći prihod ostvaruju srednja poduzeća što je i očekivano s obzirom na njihovu veličinu, te u 2012. godini ukupni prihod koji su ostvarila srednja poduzeća je iznosio 857,66 milijardi eura. U 2009. s obzirom na 2008. godinu prihod mikro, malih i srednjih poduzeća se smanjio što se može opravdati svjetskom financijskom krizom. Od 2010. prihod navedenih poduzeća nastavlja rasti svake godine. Što se tiče udjela u ukupnom prihodu, od 2009. godine je padao svake godine što znači da su veći dio kolača preuzela velika poduzeća (Tablica 13).

Tablica 13: Ostvareni promet s obzirom na veličinu poduzeća u 2008., 2009., 2010., 2011. i 2012. godini

	2008.		2009.		2010.		2011.		2012.	
	Prihod u mrd.	**%**	**Prihod**	**%**	**Prihod**	**%**	**Prihod**	**%**	**Prihod**	**%**
Mikro poduzeća	557,13	**10,4**	544,08	**10,9**	545,53	**10,0**	571,06	**9,6**	572,91	**9,4**
Mala poduzeća	615,85	**11,5**	583,99	**11,7**	611,02	**11,2**	643,78	**10,9**	650,29	**10,7**
Srednja poduzeća	804,73	**15,0**	752,04	**15,1**	797,40	**14,6**	849,75	**14,4**	857,66	**14,1**
Ukupno		36,9		37,7		35,8		34,9		34,2

Izvor: Izrada autora prema podacima objavljenim na Institutu za razvoj malih i srednjih poduzeća (IfM)

3. IZVORI FINANCIRANJA SME

3.1. Vrste izvora financiranja SME

Prema Orsagu (1992) **financiranje** je dinamični proces u kojem se pribavlja novac, uspostavljaju financijski odnosi s izvorima financiranja te se pribavljena novčana sredstva koriste u poslovanju kao investicije, a dezinvestiranjem (smanjenje vrijednosti fiksnog kapitala) i definanciranjem (proces vraćanja sredstava izvorima financiranja) se ukidaju ranije uspostavljeni financijski odnosi. Nadalje, financiranje se ne smije u potpunosti ograničiti na novac, jer se nenovčani oblici imovine mogu tretirati kao preobraženi novčani oblik koji je uvjetovan novčanim ulaganjima.

Izvori sredstava, kako navodi Orsag (2011), su sve pravne i fizičke osobe od kojih poduzeće može pribavljati sredstva bilo koje namjene i za bilo koje razdoblje. Izvori sredstava mogu biti banke, određene institucije, fondovi, ali u manjoj mjeri dobavljači, kupci, zaposlenici, država i sl. **Izvori financijskih sredstava** su izvori od kojih poduzeća pribavljaju samo novčana sredstva, a izvori financiranja su sva pribavljena sredstva potrebna za poslovanje i ekspanziju poduzeća. Nadalje, autor ističe da poduzeće može imati dileme o odabiru izvora financiranja s obzirom na vremensku raspoloživost. S obzirom na vremensku raspoloživost poduzeće ima mogućnost izabrati između kratkoročnih ili dugoročnih izvora financiranja.

Prema Vidučić (2006) **dugoročni izvori financiranja** podrazumijevaju zaduživanje duže od jedne godine ako se ne uzmu neke podjele koje uključuju srednjoročno financiranju koje se odnosi na vremenski rok od jedne do pet godina. U tom slučaju dugoročni izvori financiranja bi bili izvori financiranja s rokom otplate iznad pet godina. **Kratkoročno zaduživanje** podrazumijeva zaduživanje s rokom otplate unutar jedne godine.

Poduzeće donosi različite odluke o financiranju. Osim odluke o odabiru izvora sredstava s obzirom na vremensku raspoloživost, pred poduzeće se stavlja pitanje da li se financirati iz **vlastitih ili tuđih izvora**. Prema Orsagu (2011) vlastiti izvori sredstava se ulažu u poslovanje na neodređeno vrijeme, a posljednji po redu korisnika sudjeluju kod raspodjele poslovnog rezultata i likvidacijske mase. Udio u poslovnom rezultatu poduzeća je varijabilan i teorijski neograničen. Nadalje, za razliku od vlastitih izvora financiranja, tuđi izvori sredstava su određeni fiksnom naknadom za posuđena sredstva i fiksnim rokovima povrata tih sredstava. Nositelji tuđeg financiranja nemaju pravo glasa u poslovanju, ali su prvi po redu u raspodjeli poslovnog rezultata i likvidacijske mase.

Prema Michel (2012) poduzeće može donijeti odluku hoće li će se financirati iz vlastitih ili tuđih izvora financiranja. Kod **vlastitog financiranja**, izvori financiranja stoje poduzeću dugoročno na raspolaganju i koriste se u poslovanju. Financiranje iz vlastitih izvora ovisi o uspješnosti poduzeća. Visina vlastitih sredstava koje poduzeće može koristiti je neograničena i ne ovisi o bonitetu poduzeća. Nadalje autorica ističe da za razliku od financiranja iz vlastitih izvora, kod financiranja **tuđim sredstvima,** nositelj tuđeg financiranja nema pravo glasa u odlučivanju o poslovanju poduzeća. Kada poduzeće koristi tuđe izvore sredstava onda je vezan ugovorom o zaduživanju u kojem je određena fiksna naknada neovisna o uspješnosti poduzeća. U slučaju insolventnosti, nositelj tuđeg financiranja ima prednost u raspodjeli likvidacijske mase u odnosu na vlasnika. Za razliku od vlastitih izvora, tuđi izvori sredstava su ograničeni. Poduzeću se odobrava određeni iznos sredstava za koji postoji velika vjerojatnost da će ih poduzeće vratiti odnosno sredstva za kojih je rizik minimalam.

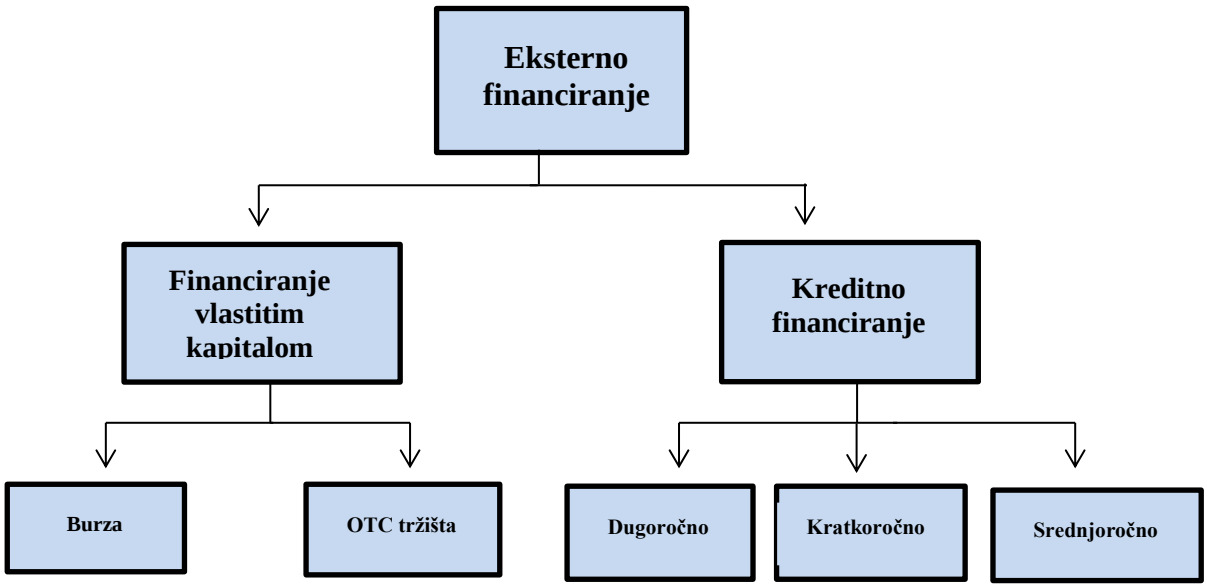
Nakon što poduzeće donese odluku hoće li se financirati kratkoročnim ili dugoročnim izvorima financiranja, odnosno vlastitim ili tuđim izvorima sredstava, naposljetku donosi odluku o korištenju internih ili eksternih izvora financiranja. Prema Orsagu (2011) svako poduzeće mora održati svoj položaj na tržištu i voditi računa o rastu i razvoju što znači da mora težiti pozitivnom poslovnom rezultatu. Pozitivni poslovni rezultat je najvažniji interni izvor financiranja. Visina internog financiranja je ograničena visinom ostvarenog neto poslovnog rezultata. Uz pozitivni poslovni rezultat važnu ulogu u internom financiranju ima amortizacija. Stoga se ta dva interna izvora financiranja često zovu samofinanciranje. Nadalje, **eksternim financiranjem**, odnosno privlačenjem novih vlasnika, može se povećati visina vlastitih izvora financiranja. Privlačenjem novih vlasnika može dovesti do razvodnjavanja kapitala te se mijenja kontrola poslovanja i raspodjela ostvarenog neto poslovnog rezultata. Eksterno financiranje je skuplje od internog, jer privlačenjem novog kapitala iziskuje troškove za razliku od internog financiranja

Prema Michel (2012) poduzeće može donijeti odluku između **vanjskog i unutarnjeg financiranja**. Pod vanjskim izvorima financiranja podrazumijevaju se financijska sredstava koje poduzeće ostvari kroz svoju dobit. Ovaj način financiranja je moguć ako poduzeće u određenom razdoblju ili u jednoj poslovnoj godini ostvari veće prihode nego rashode odnosno ako poduzeće ostvari pozitivan poslovni rezultat. Poduzeće bi trebalo ostvariti zadovoljavajući pozitivni poslovni rezultat kako bi mogao provesti interno financiranje. Ukoliko interna sredstva nisu dovoljna poduzeću, onda će koristiti vanjske izvore financiranja. Pod vanjskim izvorima financiranja podrazumijevaju se svi izvori sredstava koji

poduzeće pribavljaju od vanjskih izvora. Izvori sredstava koje poduzeće pribavlja iz vanjskih izvora mogu biti na kratki, srednji i dugi rok.

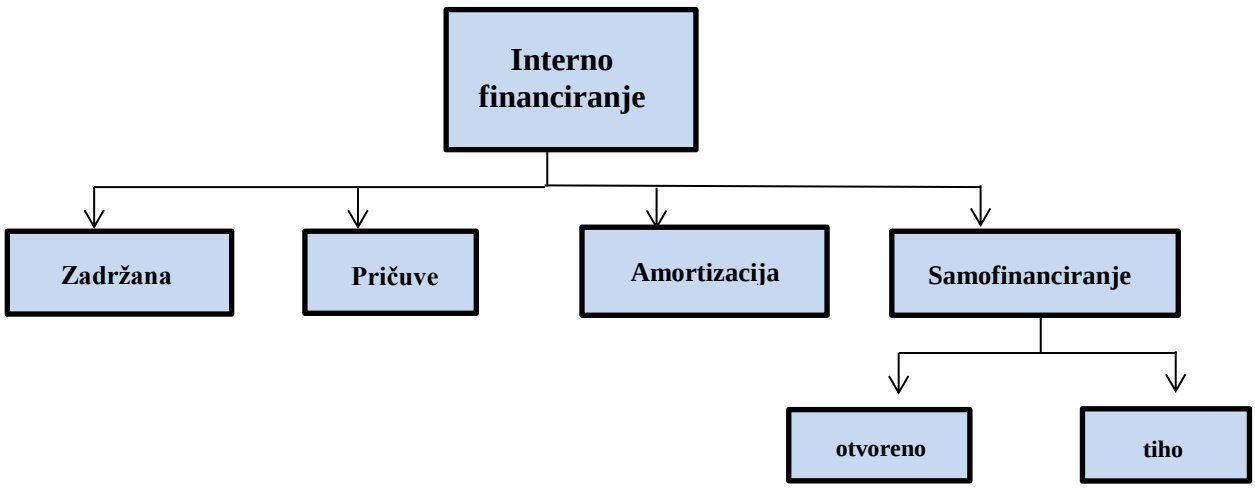
Prema Niederöcker (2002) vlastiti kapital malih i srednjih poduzeća čine iz internih izvora depoziti vlasnika i zadržana dobit, a iz eksternih izvora čine novčana pomoć od obitelji i prijatelja i investitori. Tuđi kapital čine krediti i subvencije. Nadalje, mala i srednja poduzeća se mogu financirati internim izvorima financiranja tako da se financiraju iz amortizacije i zadržane dobiti. Financiranje iz amortizacije je primarni interni izvor u kojem postoji pozitivna veza između veličine poduzeća i ovog načina financiranja. Financiranje iz amortizacije je ograničeno za uslužna poduzeća tako da mnogim malim i srednjim poduzećima ostaje financiranje iz zadržane dobiti i samofinanciranje kao alternativa. Zbog rasta vlastitog kapitala u odnosu na ukupni kapital odnosno rast mogućnosti za samofinanciranje imat će pozitivan utjecaj na ulaganje od strane eksternih investitora. Na taj način poduzeće pokazuje koliko je sigurno ulaganje i pridobiva povjerenje investitora. Mlada poduzeća ili poduzeća u lošoj financijskoj situaciji rijetko mogu koristiti samofinanciranje. Nadalje, zbog svoje veličine mala i srednja poduzeća rijetko imaju pristup organiziranim tržištima kapitala zbog niskog kolaterala.

Prema Garschi (2012) financijska struktura poduzeća prikazuje kako poduzeće financira svoju imovinu. Posebno je zanimljiv odnos vlastitog financiranja naspram tuđeg financiranja, stupanj zaduženosti poduzeća i pasiva (kapital, obveze i rezerve) poduzeća. Na temelju tih podataka može se prepoznati održivost financijske strukture poduzeća. Na sljedećim ilustracijama je pregled financijske strukture poduzeća odnosno podjela eksternog i internog financiranja. Eksterno financiranje se dijeli na financiranje vlastitim kapitalom i kreditno financiranje. Financiranje vlastitim kapitalom podrazumijeva financiranje putem burze ili izvanburzovnim tržištem odnosno OTC tržištem. Interno financiranje uključuje pričuve, zadržanu dobit, amortizaciju i samofinanciranje (Slika 2 i 3).



Slika 2: Struktura eksternog financiranja

Izvor Izrada autorice prema Garscha (2012)



Slika 3: Struktura internog financiranja

Izvor: Izrada autorice prema Garscha (2012)

Vidučić (2005) navodi da se financiranje eksternim vlastitim izvorima provodi privlačenjem kapitala vlasnika i njegove obitelji. Mala poduzeća se najčešće financiraju vlastitim kapitalom, a manje koriste vanjsko financiranje odnosno kreditne izvore. Kako bi poduzeće moglo pribavljati vanjske izvore financiranja, treba biti spremno na podjelu vlasništva. Postoji više faktora koji utječu na odluku da poduzeće izabere interno financiranje. Razvijenost domaćeg financijskog tržišta i poslovno okruženje, ali i veličina poduzeća, položaj na tržištu, znanje, nova tehnologija i menadžment utječu na mogućnost poduzeća da pribavlja sredstva iz vanjskih izvora. Nadalje, autorica navodi da se financiranje vanjskim vlastitim kapitalom može osigurati javnom emisijom dionica i pribavljanjem iz privatnih izvora. Razlikuju se javne i privatne vanjske izvore vlastitog kapitala. Javni vanjski izvori kapitala su burze i izvanburzovno tržište odnosno OTC tržište. Važnost pristupa na burzu je za mala i srednja poduzeća od iznimne važnosti zbog pribavljanja dodatnog kapitala i veće likvidnosti. Privatni vanjski izvori vlastitog kapitala mogu biti formalni i neformalni. Formalni izvori su banke, određena udruženja ili fondovi kojima se pribavljaju sredstva te tvrtke za ulaganje u dioničku glavnicu i riziko ulaganja. Neformalni izvor kapitala čine korporativni investitori i poslovni anđeli.

3.2. Izvori financiranja SME u RH

Prema Vidučić (2005) najveću ulogu u financiranju malih i srednjih poduzeća imaju banke, a nebankarske institucije koje kreditiraju malo gospodarstvo su štedno-kreditne zadruge, leasing, osiguravatelji i faktoring institucije. Nadalje ističe kako mala i srednja poduzeća imaju otežan pristup **bankarskim kreditima**, iako su najvažniji izvor eksternog financiranja. Glavni razlozi zbog kojih malo gospodarstvo ima otežan pristup bankarskim kreditima su nedostatak kolaterala koji se najviše odnosi na mikro i mala poduzeća, nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima i nepotpuna dostava informacija bankama od strane poduzeća. Privatizacijom su krediti postali dostupniji malim i srednjim poduzećima, jer se smanjila kamatna stopa, a uvedeni su i posebni programi za malo gospodarstvo. Pretpostavlja se da su takve promjene utjecale na transparentnost poslovanja poduzeća, ali i banke. Unatoč promjenama, banke su i dalje oprezne kod financiranja SME zato što je glavni cilj banke profit sa što nižim rizikom. Takav stav banke sigurno ne pomaže malom gospodarstvu te su banke spremnije financirati sektor stanovništva i velika poduzeća nego sektor malog gospodarstva. Niže kamatne stope i inovacije bankarskih proizvoda su trebale omogućiti SME lakše pribavljanje sredstava, no monopolska situacija na bankarskom tržištu, tržišne predrasude kojima se eliminiraju sva poduzeća koja ne zadovoljavaju veličinom kolaterala i

strano vlasništvo nisu omogućile malim i srednjim poduzećima da se nalaze u povoljnijoj okolini.

Trgovački kredit, ističe Vidučić (2005), je jedan od važnijih izvora financiranja za mikro i mala poduzeća. Mikro i mala poduzeća imaju niži kolateral te im je ako otežan pristup bankarskim kreditima, pa koriste trgovački kredit koji je skuplji od bankarskog kredita. Osim što SME ne mogu dobiti bankarske kredite, troškovi i kompleksnost bankarskih kredita su također razlozi zbog kojih se odlučuju za trgovački kredit. Iznos trgovačkih kredita je veći ukoliko je razdoblje plaćanja duže. Nadalje, Nikolić i Pečarić (2007) ističu da je **trgovački kredit** značajan izvor kratkoročnog financiranja svih poduzeća, ali ponajviše manjih. Trgovački kredit odobravaju najčešće dobavljači koji su fleksibilniji pa je takvu vrstu kredita lakše dobiti od bankarskog kredita. Karakteristika ovog kredita je u tome što kupci nisu obvezni platiti robu tokom isporuke već im se odobrava razdoblje odgode plaćanja. Uvjete plaćanja određuje dobavljač. Prednosti ovog kredita su neformalnost, fleksibilnost i liberalnost. Neformalnost se očituje kroz činjenicu da za dobivanje ovog kredita nije neophodno sklapanje prethodnog ugovora već se može i telefonski dogovoriti. Dobavljači ne ocjenjuju kreditnu sposobnost primatelja kredita što dokazuje liberalnost kao prednost. Fleksibilnost kredita se očituje kroz prilagođavanje potrebama primatelja odnosno veći je stupanj tolerancije u slučaju zakašnjenja. Nedostatak ovakvog načina financiranja je što je trgovački kredit vrlo skup izvor financiranja.

Leasing je, kako navodi Vidučić (2005), alternativa bankarskom kreditu. Leasing je ugovor kojim se suvremena oprema, postrojenje ili drugi imovinski objekt uzima u najam uz obvezu plaćanja fiksne naknade, a razlikuju se operativni i financijski leasing (Vidučić 2006). Operativni leasing je kratkoročni leasing bez prave otkupa predmeta leasinga na kraju razdoblja najma. Financijski leasing za razliku od operativnog omogućuje korisniku da preuzme potpuno vlasništvo nad predmetom leasinga nakon isplate zadnje rate. Nadalje, autorica ističe da se leasing najčešće koristi u malim poduzećima jer imaju teži pristup vanjskim izvorima financiranja. Leasing ima niz prednosti, iako je naknada leasinga viša od naknade bankarskog kredita (Vidučić, 2005). Za razliku od bankarskog kredita leasing ne veže kapital i ne traži dodatni kolateral. Nadalje, kao prednosti leasinga može se istaknuti da leasing unapređuje likvidnost, financira ukupnu investiciju i usklađuje vijek trajanja dobra i rok leasinga. Upotreba leasinga raste, najčešće dospijeće ugovora je od 2 do 5 godina, a predmet leasinga su najčešće automobili, strojevi i industrijska oprema. Prohaska i Olgić (2005) ističu da leasing društva još uvijek nisu prepoznata kao kvaliteta izvor financiranja

malih i srednjih poduzeća, a leasing poslovi su nedovoljno razvijeni po broju leasing društva i po vrijednosti ugovorenih poslova. Predmet leasing ugovora su najčešće automobili i oprema. Trend sve veće ponude leasing proizoda u Republici Hrvatskoj bi trebao dovesti do značajnijeg korištenja, a jačanje konkurencije bi omogućilo malim i srednjim poduzećima da ugovore leasing po povoljnoj cijeni.

Kako bi poduzeća nesmetano poslovala potrebna su im sredstva iz eksternih izvora financiranja. Pristup malih i srednjih poduzeća eksternim izvorima financiranja je ograničen, a visoki standardi procjene rizika i visoki iznosi osiguranja vraćanja bankarskih kredita su među glavnim ograničenjima kako ističe Ćurak (2005). Poduzeća koriste druge eksterne izvore financiranja, a jedan izvor koji se sve više koristi jest **faktoring**. Nadalje, autorica navodi da je definicija faktoringa kao otkupa potraživanja po prodanoj robi i uslugama od strane faktora nepotpuna, te ističe da je faktoring heterogena financijska usluga. Ovaj izvor financiranja sadržava kreditno osiguranje i usluge vezane za upravljanje potraživanjem koje čine faktoring jedinstvenim vanjskim izvorom financiranja. Faktoring ugovara poduzeće i faktoring institucija, najčešće banka. Ovaj specifični izvor financiranja pruža otkup potraživanja po prodanoj robi odnosno uslugama prije roka dospijeća od strane faktora čime omogućava malim i srednjim poduzećima nesmetano odvijanje proizvodnje i financiranje radnog kapitala. Poduzeće podiže svoju konkurentnost prodajom robe s odgodom plaćanja, ali se suočava s teškoćama nastavka proizvodnje. Kada poduzeće proda potraživanje faktoru, ostvaruje isplatu od 70% do 90% vrijednosti potraživanja, dok ostatak potraživanja se isplaćuje nakon naplate od kupca robe, ali umanjeno za kamate i naknade faktoringa. Prednosti faktoringa su mogućnosti korištenja usluge financiranja, kreditne zaštite i upravljanje potražnjom. Nedostaci faktoringa su viši troškovi financiranja (kamata je oko 2-3 postotna poena veća od bazne stope), smanjeni kontakt s kupcima i gubitak reputacije, jer se stvara mišljenje da poduzeće ima problem s likvidnošću i da je u lošoj financijskoj situaciji.

Mezanin financiranje, navodi Cvijanović (2008), je financiranje između dugovanja i ulaganja u temeljni kapital, a najčešće se koristi prilikom financiranja preuzimanja, preuzimanja s financijskom polugom, preuzimanja od strane menadžmenta poduzeća ili vanjskog menadžmenta te kao izvor razvojnog kapitala. Kao osnovnu karakteristiku ovog načina financiranja autor ističe da mezanin financiranje sadrži elemente dužničkog i dioničkog kapitala. Mezanin financiranje je dugoročno najčešće s rokom dospijeća od 7 do 10 godina. Mezanin financiranje je skuplje od bankarskog kredita, ali smanjuje potrebu za još skupljim dioničkim kapitalom. Mezanin financiranje u Hrvatskoj je slabo zastupljeno zato što

su se poduzeća mogla lako financirati putem jeftinijeg i dostupnijeg klasičnog bankarskog kredita, a i mali broj potencijalnih korisnika je upoznat s ovim financijskim instrumentom.

3.3. Izvori financiranja SME u Njemačkoj

Glavni izvor eksternog financiranja, ističe Seehausen (2014), malih i srednjih poduzeća je **bankarski kredit**. Razlikuju se različite vrste kredita s obzirom na rok dospijeća, namjenu i instrument osiguranja. Kod kratkoročnih kredita za mala i srednja poduzeća je kontokorentni kredit relevantan. Nadalje, kontokorentni kredit se odobrava po tekućem računu primatelja kredita. Najčešće mala i srednja poduzeća koriste navedenu vrstu kredita za financiranje dobara i za nesmetano odvijanje proizvodnje. Visoki troškovi financiranja kontokorentnim kreditom nisu spriječili poduzeća da djelomično koriste odobrena sredstva u dugoročne svrhe. Srednjoročni i dugoročni krediti su krediti koji se uglavnom koriste za investicijske projekte ili financiranje nekretnina. Instrument osiguranja navedenih kredita je najčešće hipoteka.

Trgovački kredit, kako Seehausen (2014) definira u svojoj knjizi, je kredit kojeg odobravaju dobavljači roba i usluga. Dobavljač odobrava kredit kupcu i određuje razdoblje odgode plaćanja. Dobavljač izdaje račun tek nakon što razdoblje odgode plaćanje istekne. Najčešće je razdoblje odgode plaćanja između 30 i 60 dana. Za razliku od drugih vrsta financiranja, u okviru trgovačkog kredita nije potrebno ispitati kreditnu sposobnost kupca. U slučaju neplaćanja, sigurnost dobavljača se očituje kroz njegovo vlasništvo nad robom koja je isporučena. Isplata nije vezana uz kamatu već uz oportunitetni trošak ukoliko poduzeće ne iskoristi kasa skonto odnosno ne plati račun prije roka dospijeća. Kasa skonto je popust koji se može iskoristiti u slučaju da kupac račun plati prije dogovorenog roka. Troškovi trgovačkog kredita su puno viši od troškova financiranja kratkoročnog bankarskog kredita i korištenja kasa skonta. Nadalje, bez obzira na visoke troškove financiranja trgovačkim kreditom veliki broj malih i srednjih poduzeća se odluče za ovu vrstu izvora financiranja jer nije potreban kolateral kako bi koristili trgovački kredit. Michel (2012) ističe da je trgovački kredit kratkoročni kredit s rokom dospijeća kraćim od jedne godine. Trgovački kredit se odobrava kupcu od strane prodavatelja robe ili usluga. Nadalje, ova vrsta kredita je skup izvor financiranja, ali za razliku od bankarskog kredita, fleksibilnost i dostupnost su prednosti zbog kojih se mala i srednja poduzeća odlučuju za ovaj izvor financiranja.

Prema Michel (2012), mala i srednja poduzeća koriste **zajmove visoke vrijednosti** (*njem. Schuldscheindarlehen*). Zajmovi visoke vrijednosti su dugoročni, a odobravaju ih pored

banaka, osiguranja i stambene štedionice na temelju mjenice/zadužnice kao pologa. Zajam visoke vrijednosti su zanimljivi malim i srednjim poduzećima koja imaju velike potrebe za financijskim sredstvima, a zbog visokog rizika nisu mogli dobiti bankarski kredit. Minimalan iznos koji se odobrava zajmom visoke vrijednosti iznosi 20 mil. €.

Leasing i faktoring su alternative bankarskom kreditu. Leasingom, ističe Seehausen, se određeni objekt daje u najam primatelju leasinga. Financiranje imovine odobrava davatelj leasinga, dok korisnik objekta redovno plaća rate leasinga. Leasing je izvor financiranja koji spaja ugovor o najmu i kreditno financiranje. Objekti leasinga mogu biti potrošačka dobra, investicijska dobra i nekretnine. Kod direktnog leasinga proizvođač je ujedno i davatelj leasinga i koristi leasing kao marketinški alat. Indirektni leasing podrazumijeva da su leasing društva davatelji leasinga i na taj način se nalaze u središtu financiranja. Nadalje, leasing igra važnu ulogu u financiranju malih i srednjih poduzeća. Osim poreznih prednosti, leasing omogućuje malim i srednjim poduzećima kupovinu određene imovine zbog čega biraju leasing kao jedan važni izvor financiranja koji u usporedbi s bankarskim kreditom ipak ima podređenu ulogu, ali s tendencijom rasta. Prednost leasinga je što su rate leasinga fiksne dok kod financiranja kreditom poduzeće podliježe kamatnom riziku.

Faktoring kao alternativa bankarskom kreditu je izvor financiranja kojeg koriste mala i srednja poduzeća (Seehausen 2014). Pod faktoringom podrazumijevaju se otkup potraživanja faktoring društvu odnosno faktoru. Na taj način poduzeća dolaze do likvidnih sredstava u okviru zamjene aktive kako bi dobili sredstva za financiranje investicija. Poduzeće prodaje potraživanje financijskim institucijama kao faktoring društvu u zamjenu za ostvarivanje isplate. Otkupom potraživanja, faktoring poduzeće preuzima na sebe rizik neplaćanja treće strane. Prednost faktoringa leži u poboljšanoj likvidnosti poduzeća. Bez obzira na prednosti faktoringa, za mala i srednja poduzeća faktoring je od manjeg značaja uzimajući u obzir međunarodnu usporedbu. Korisnici faktoringa koji najprije dolaze u obzir su poduzeća čija je je primarna djelatnost proizvodnja ili trgovina sa godišnjim prihodom većim od 2,5 mil. €, a imaju široku i raznoliku bazu kupaca.

Za poduzeća koja su usmjerena na inovacije, kako navodi Michel (2012), uključivanje dioničara je ponekad važno kako bi poduzeće preživjelo zbog visokog rizika koji je prisutan u inovativnim poduzećima. Do financijskih sredstava dolazi preko poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala i „venture capitala“. Navedeni izvori financiranja dobiju svoj udio u poduzeću na neko vrijeme te ostvaruju prinos na uloženo.

Poslovni anđeli su bogati pojedinci koji u fazi osnivanja poduzeća svoj novac daju na raspolaganje Michel (2012). Nadalje, autorica ističe da zbog ustupanja svog kapitala se poslovni anđeli kroz udio u poduzeću nadaju ostvarivanju dobiti. Oni su također vrlo korisni zbog znanja i iskustva koje unose u poduzeće. Mala i srednja poduzeća su u fazi osnivanja ograničeni financijskim sredstvima i iskustvom tako da poslovni anđeli pored financijske nude i strateško podršku poduzeću.

Mala i srednja poduzeća koja se odluče za financiranje rizičnim kapitalom daju na raspolaganje udio u poduzeću investitorima na neodređeno razdoblje, no fondovi rizičnog kapitala najčešće djeluju od 4 do 6 godina (Seehausen 2014). Autor ističe da se dezinvestiranje može izvršiti kroz prodaju udjela na osnivače, vlasnika ili na neko drugo povezano društvo ili preko burze. Nadalje, Michel (2012) ističe da kod rizičnog kapitala se radi o povezanim društvima koja ulažu u poduzeća koja su u fazi rasta. Fondovi rizičnog kapitala prate rast poduzeća te daju svoj kapital na raspolaganje kako bi poslije svoje udjele skuplje naplatili. Za razliku od poslovnih anđela i ventura capitala, private equity nemaju nikakve strateške interese u poduzeću nego su samo zainteresirani za svoj povrat.

Venture Capital (VC) je uži pojam private equity, a koncentrirani su na financiranje poduzeća u fazi osnivanja inovativnih poduzeća (Michel 2012). Za razliku od poslovnih anđela,VC raspolažu s većim financijskim mogućnostima koje koriste poduzeća koja su u fazi osnivanja i fazi rasta. Investiraju u poduzeća za koja se može pretpostaviti da će se razviti u budućnosti. VC najčešće ulaže iznose od 500 000 € do 5 mil. € ovisno o individualnom ugovoru. Netradicionalni izvori financiranja omogućuju malim i srednjim poduzećima da povećaju kapital poduzeća što omogućuje lakše pribavljanje tuđih izvora financiranja kao što su bankarski krediti.

4. ANALIZA PRISTUPA I KORIŠTENJA IZVORA FINANCIRANJA

4.1. Pristup i korištenje izvora financiranja SME u RH

Temeljni problem malih i srednjih poduzeća, ističe Vukičević (2000), je nedostatak novca što se očituje kroz nelikvidnost i nesolventnost. Nadalje, zbog neprimjerene organizacije gospodarskog sustava i makroekonomske politike, mala i srednja poduzeća se susreću s poteškoćama pribavljanja kredita za obrtna sredstva i dugoročnih zajmova za investicije.

Kako bi mala i srednja poduzeća nesmetano poslovala potrebno je osigurati dovoljnu količinu kapitala (Vidučić, 2005). Nadalje, autorica ističe da pristup SME različitim izvorima financiranja je otežan zbog njihove same veličine, a i postoje grupe SME koje zbog svojih karakteristika imaju teži pristup financiranju kao što su poduzeća koja su tek osnovana, te poduzeća u vlasništvu žena ili poduzeća iz nerazvijenijih područja. Nedostatak dovoljnog kolaterala ili vlastitog kapitala uključujući nesavršene informacije i veću neizvjesnost otežava pristup SME vanjskim izvorima financiranja. Karakteristike i stav vlasnika također utječu na financiranje SME. Vlasnik može imati averziju prema podjeli kontrole nad poduzećem inicijalnom javnom ponudom dionica, nedostatak iskustva, strah od administrativnih barijera i procedura može utjecati na odluku o financiranju poduzeća.

Pristup financiranju, čimbenici financiranja i troškovi financiranja, kako navodi Cvijanović (2008), mogu utjecati povoljno ili nepovoljno na poslovnu aktivnost malih i srednjih poduzeća. Zbog nedostatka vlastitih unutarnjih izvora financiranja od iznimne važnosti za SME je pristup vanjskim izvorima financiranja i povoljan trošak financiranja. Visok stupanj mortaliteta, nepovoljna financijska struktura i loša financijska učinkovitost malih i srednjih poduzeća, šalje poruku investitorima i kreditorima da je kreditiranje rizično i ako se odluče odobriti sredstva onda će to biti uz visoku kamatnu stopu ili uz visoke zahtjeve za kolateralom.

Financijski položaj malih i srednjih poduzeća, prema analizi HUB-a (2015), odražava se u kreditnim portfeljima banaka, a na taj način se očituje različitost naspram velikih poduzeća. Dobra poslovna 2014. godina se može potkrijepiti činjenicom da se omjer loših kredita malih i srednjih poduzeća naspram velikih poduzeća smanjio, no razlika omjera loših kredita je i dalje visoka sa svojih osam postotnih bodova. Nadalje, konačno rješenje problema financijske strukture malih i srednjih poduzeća nije u poticanju bankarskih kredita i smanjenju udjela

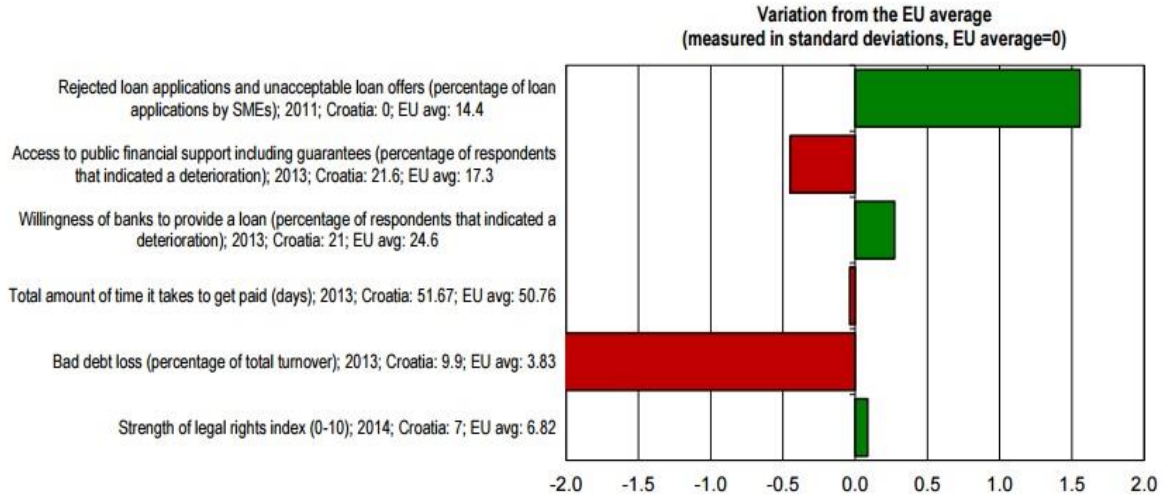
loših kredita, jer se poduzeća pretjerano oslanjaju na dug odnosno na nedostatak kapitala što ograničava potencijal rasta najboljih među malim i srednjim poduzećima.

Vidučić (2005) navodi da banke imaju važnu ulogu u financiranju malih i srednjih poduzeća, a pogotovo nakon privatizacije banaka kad su bankarski krediti postali još dostupniji. Dostupnost bankarskih kredita se očituje kroz niže kamatne stope, a i programe financiranja koje nudi banka za mala i srednja poduzeća. Nadalje, Vidučić (2012) ističe da su istraživanja u svijetu i kod nas pokazala da je skup i kompliciran pristup SME bankarskim kreditima, a problemi koji se navode su informacijska asimetrija i agencijski troškovi. No, iako SME nailaze na probleme pristupu bankarskim kreditima, potonji su i dalje najvažniji izvor financiranja za SME što ne iznenađuje s obzirom da su banke sa svojim tržišnim udjelom od 73% dominantne financijske institucije.

Prema istraživanju Kundid (2012) utvrđeno je da postoji široki asortiman kreditnih proizvoda namijenjenih za mala i srednja poduzeća na web stranicama velikih banaka. Velike banke pružaju mogućnost kreditiranja SME u suradnji s domaćom i inozemnim razvojnim bankama, ministarstvima, županijama i jedinicama lokalne samouprave. Nadalje, autorica iznosi na osnovu svog istraživanja da se mala i srednja poduzeća smatraju rizičnijim korporativnim klijentima zbog čega se zahtijeva veći interni rejting i pokrivenost kolateralom. Nadalje, mala i srednja poduzeća imaju teškoće u pribavljanju financijskih izvora od banaka, ali bankovni krediti čine preko 25% dužničkih izvora financiranja malih i srednjih financiranja što potkrjepljuje činjenicu da su banke zainteresirane za sektor malih i srednjih poduzeća koliko mogu biti s obzirom na rizik.

Prema izvješću o malim i srednjim poduzećima CEPOR-a (2014), banke su u Hrvatskoj prepoznale značaj malih i srednjih poduzeća te je tržište bankarskih kredita za SME razvijeno. Prema podacima SBA Fact Sheet-a[2], odnosno na grafikonu 3, može se vidjeti da se u Hrvatskoj 2013. godine pogoršao pristup financijskim sredstvima malih i srednjih poduzeća za 21,6 % (EU prosjek 17,3%), a za 21% zahtjeva za bankarskim kreditom malih i srednjih poduzeća su banke odbile. Vrijeme potrebno za naplatu potraživanja u Hrvatskoj iznosi 52 dana, a u EU 51 dan. Gubitak u poslovanju zbog nenaplativosti potraživanja u Hrvatskoj iznosi 9,9 % dok je EU prosjek 3,38%. Snaga zakonskih prava je ocijenjena sa 7, a u EU 6,82 što je gotovo jednako.

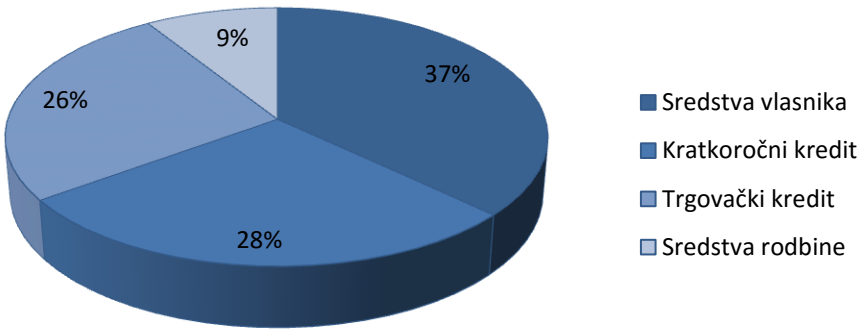
[2] Godišnje izvješće EU koje analizira promjene u trendovima u okruženju i regulatornom okviru na nacionalnoj razini za sektor malih i srednjih poduzeća.



Grafikon 3: Odstupanje aktivnosti hrvatskog poduzetništva od EU prosjeka

Izvor: SBA Fact Sheet Croatia 2104

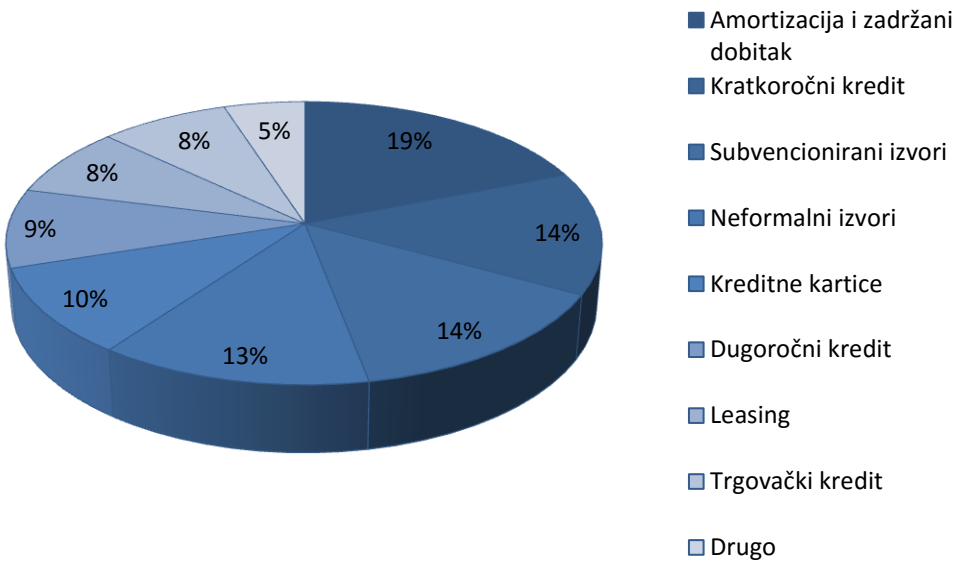
Vidučić (2012) ističe da je istraživanje Financijska politika i financijsko-ekonomski okvir podrške SME obuhvatilo sve poduzetnike i obrtnike u RH u 2008. godini. Za poduzetnike početnike su daleko najvažnija vlastita sredstva što dokazuju rezultati navedenog istraživanja. Izvori financiranja koje poduzeća najviše koriste su vlastita sredstva s udjelom od 37%, a kad se dodaju sredstva rodbine onda ovaj izvor financiranja čini 46%. Nadalje, krediti od banaka su uvijek na važnosti, tako da je 28% sredstava je pribavljeno kratkoročnim kreditima, a 26% trgovačkim kreditima (Grafikon 4).



Grafikon 4: Struktura financiranja početka rada poduzeća

Izvor: Izrada autorice prema Vidučić (2012)

Struktura financiranja investicija se razlikuju od strukture financiranja početka rada poduzeća (Vidučić, 2012). Financiranje vlastitim izvorom je daleko manje prisutno u financiranju investicija nego u financiranju početka rada poduzeća što možemo potkrijepiti iz grafikona 5, gdje je udio vlastitih izvora svega 19%, dok se početak rada poduzeća financirao sredstvima iz vlastitih izvora s udjelom od 46%. Nadalje, iz grafikona 5 može se uočiti da leasing i trgovački kredit imaju isti udio u strukturi financiranja te iznosi 8%. Udio dugoročnih bankarskih kredita iznosi 9% jer su bankarski krediti teško dostupni zbog visokih zahtjeva za kolateralom i troška financiranja. Poduzetnici nerijetko koriste kreditne kartice te je njihov udio 10%. Neformalne izvore financiranja za malo gospodarstvo čini tržište riziko kapitala, a njihov udio iznosi 13% strukture financiranja investicija. Jednaki udio od 14% čine kratkoročni krediti i subvencionirani izvori. (Grafikon 5)



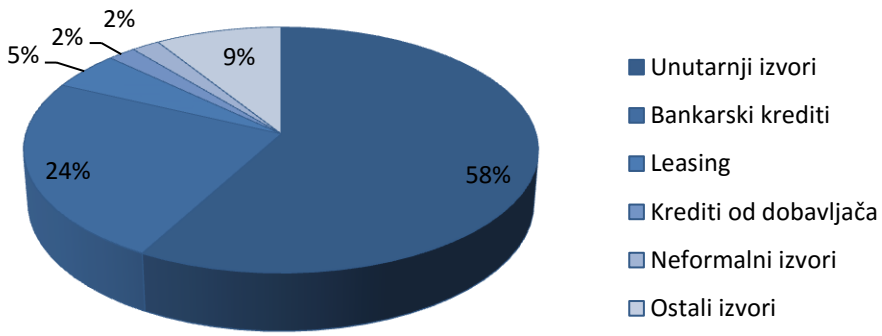
Grafikon 5: Struktura financiranja investicija u 2007. godini

Izvor: Izrada autorice prema Vidučič 2012.

Rezultati istraživanja, ističe Vidučić (2012), pokazuju da su ograničenja u poslovanju malih i srednjih poduzeća pravni sustav, administrativne barijere i pristup financijskim sredstvima. Uočen je problem pristupu dugoročnim kreditima iako je diversificirana financijska struktura. Kompleksan i otežan pristup financiranju je problem koji se ne može riješiti brzo već su potrebni visoki napori kako bi se ostvarilo povoljno okruženje za malo gospodarstvo u Hrvatskoj. Autorica navodi sljedeće zadatke koji bi pridonijeli povoljnijem pristupu financijskim sredstvima:

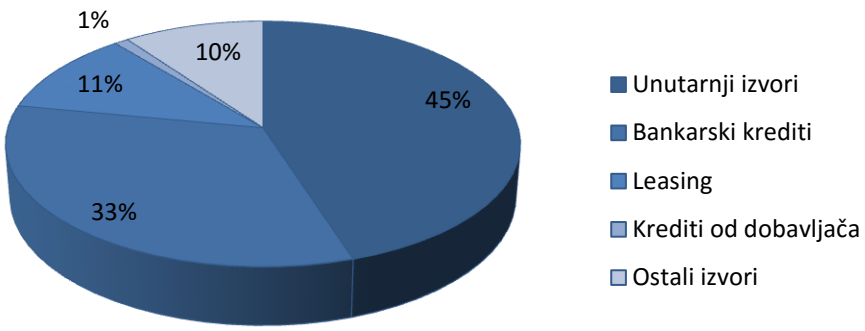
- povoljniji pristup novim tehnologijama,
- pružanje edukativnih i konzultantskih usluga,
- kompletiranje te financijsko i kadrovsko jačanje infrastrukture,
- poticanje umrežavanja malog gospodarstva i
- poticanje međusobne komunikacije malog gospodarstva.

Financiranje, kako navodi Cvijanović (2008), je značajno za razvitak malog i srednjeg poduzetništva, a problemi s kojima se susreću SME u pristupu financiranja utječu na njihovu financijsku strukturu. Poslovno okruženje je važan čimbenik malih i srednjih poduzeća koje utječe na privlačenje sredstava iz vanjskih izvora financiranja. Stimulativno poslovno okruženje odnosno dostupnost informacija za kreditore i investitore, stupanj pravne zaštite, brzina i učinkovitost provođenja ugovora čine financijski sustav učinkovitim. Ako je poslovno okruženje stimulativno, poduzeća više koriste vanjske izvore financiranja. Nadalje, u 2006. godini mala poduzeća su imala 58%, dok su srednja poduzeća imala 45% vlastitog financiranja. Nadalje, udio vanjskih izvora malog poduzeća je iznosio 42%, a srednje velikih 55%. Mala poduzeća su se financirala iz vanjskih izvora tako da je 24% sredstava pribavljeno bankarskim kreditom, 5% leasingom, krediti od dobavljača 5%, neformalni izvori 2% te ostali izvori 9%. Srednje velika poduzeća su se financirala iz vanjskih izvora tako da je 33% sredstava pribavljeno bankarskim kreditom, 11% leasing, krediti od dobavljača 1%, te ostali izvori 10% (Grafikon 6 i 7).



Grafikon 6: Struktura financiranja malih poduzeća

Izvor: Izrada autorice prema Cvijanović (2008)



Grafikon 7: Struktura financiranja srednjih poduzeća

Izvor: Izrada autorice prema Cvijanovic (2008)

Izvješće o malim i srednjim poduzećima CEPOR-a (2014) ističe da su osnovni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća bankarski krediti, a fondovi rizičnog kapitala i neformalni oblici financiranja kao što su poslovni anđeli slabo dostupni i slabo korišten izvor financiranja. Dakle, od 2002. do 2013. godine rezultati GEM[3] istraživanja u Hrvatskoj pokazuju da je dostupnost financijskih sredstava više prepreka nego poticaj za razvoj malog gospodarstva. Usmjerenost na netradicionalne izvore financiranja je slaba zbog ograničenosti ponude istih na hrvatskom financijskom tržištu i nedovoljnog poznavanja navedenih izvora financiranja. U tablici je prikazana percepcija o raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja. Od 2011. do 2013. godine u Hrvatskoj je percepcija raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja ispod prosjeka zemalja uključenih u GEM istraživanje. U navedenom razdoblju ocjena raspoloživosti oscilira na razini ispod prosjeka GEM istraživanja. U 2013. godini ocjena raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja je 2,29 na skali od 1 do 5. Ocjena 5 pokazuje da su dionički fondovi, financiranje dugova, vladinih subvencija, privatnih investitora, fondova rizičnog kapitala, dostupnost inicijalne javne ponude dionica (IPO) raspoloživi izvori financiranja.

[3] GEM je najveće međunarodno istraživanje poduzetničke aktivnosti, pokrenuto 1999. godine od strane deset najrazvijenijih zemalja.

Tablica 14: Percepcija o raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja u 2011., 2012. i 2013. godini

Percepcija o raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja					
2011.		**2012.**		**2013.**	
Prosjek	Hrvatska	Prosjek	Hrvatska	Prosjek	Hrvatska
2,44	**2,26**	2,48	**2,12**	2,55	**2,29**

Izvor: Izrada autorice prema CEPOR izvješćima o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj (2013 i 2014)

U privlačenju private equity kapitala Hrvatska zaostaje za zemljama iz regije (Bugarska 556 mil.€, Rumunjska 476 mil. €) sa svega 17 milijuna eura private equity investicija u 2007. godini (Cvijanovic 2008). Autor navodi da Hrvatska za razliku od susjednih zemalja nije provodila politiku poticanja private equity ulaganja. Iako je private equity u Hrvatskoj prisutan preko 10 godina, s dolaskom Copernicus Capitala, tržište je još uvijek nerazvijeno. Prema jednom istraživanju provedenom u 2004. godini među poduzetnicima iz sektora informacijsko-komunikacijske tehnologije, više od 60% poduzetnika se izjasnilo da nemaju interesa za private equity financiranje te jedna trećina navodi da ne žele uvid u poslovanje, dok preostala trećina smatra da je takav način financiranja preskup i nedostupan. U drugim sektorima, većina nije upoznata s pojmovima private equity i venture capitala. U Hrvatskoj djeluju dvije kompanije za upravljanje fondovima rizičnog kapitala u Hrvatskoj, a to su Quaestus Private Equity Partneri i Nexus Private Equity Partneri.

Istraživanje provedeno u Hrvatskoj u 2008. godini, ističe Cvijanović, pokazalo da se poduzeća u 75% slučajeva financiraju iz vlastitih sredstava, 45% iz kredita, 9% leasingom, 36% kupce ističu kao izvor financiranja, a 10% dobavljače, dok samo 2% prijatelje i rodbinu, 1 % rizični kapital. Nadalje, istraživanje je pokazalo da je 29% ispitanika (u uzorku od 268) čulo za poslovne anđele. Prepreke koje navode za financiranje rizičnim kapitalom su neinformiranost poduzetnika, korupcija i loš imidž pravosudnog sustava. Ispitanici su naveli da se boje da će izgubiti autoritet u poduzeću ako bi vlasništvo dijelili s poslovnim anđelima. Autor smatra da poslovni anđeli kao alternativni izvor financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj nisu prisutni u onoj mjeri kao što je to u razvijenim zemljama, jer u Hrvatskoj još uvijek dominiraju vlastiti izvori i bankarski krediti.

Prema CEPOR-u (2014) prva osnovana mreža poslovnih anđela u Hrvatskoj je CRANE. CRANE je hrvatsko udruženje poslovnih anđela osnovana 2008. godine kao neprofitna udruga čiji su članovi uspješni poduzetnici i investitori koji svoje znanje, iskustvo i novac žele umnožiti ulaganjem. U tablici 15 možemo vidjeti iznose ulaganja poslovnih anđela od 2008. do 2013. godine. Uočljivo je da u 2013. godini CRANE bilježi samo jedno ulaganje u iznosu

od 200 000 kn što ukazuje na slabu razvijenost ovog izvora financiranja u Hrvatskoj. Poslovni anđeli su u zapadnim zemljama menadžeri i poduzetnici pri kraju poslovne karijere i s velikim iskustvom. Neke zemlje poput Njemačke i Španjolske potiču ovaj način financiranja tako da za svaki uloženi iznos ulažu isto toliko u projekt.

Tablica 15: CRANE-investicije od 2008. do 2013. godine

Godina	Broj investicija	Iznos (kn)	Prosječni iznos investicije
2008.	1	1 800 000	1 800 00
2009.	3	1 029 000	343 000
2010.	2	1 131 500	565 750
2011.	5	2 634 100	526 820
2012.	2	Podaci nisu dostupni	
2013.	1	200 000	200 000
Ukupno	**14**	**6 794 600**	**566 217**

Izvor: Izrada autorice prema CEPOR izvješću malih i srednjih poduzeća (2014)

S obzirom na uvid u različita istraživanja i mišljenja, može se zaključiti da u Hrvatskoj uz bankocentrični sustav, izvori financiranja su suženi, a bankarski krediti teže dostupni. Poduzeća ponajprije koriste vlastita sredstva, a onda se odlučuju za tuđa sredstva. Neformalni izvori financiranja kao što su poslovni anđeli i fondovi rizičnog kapitala su slabo dostupni tako da se i slabo koriste.

4.2. Pristup i korištenje izvora financiranja SME u Njemačkoj

Istraživanje koje je provela njemačka razvojna banka za prvi kvartal 2005. godine, ističe Garscha (2014), pokazalo je da su najvažniji izvori financiranja malih i srednjih poduzeća upravo interni izvori financiranja. Rezultati istraživanja su pokazali da je drugi najvažniji izvor financiranja dugoročni i kratkoročni bankarski kredit, a slijede ga leasing i trgovački kredit. Zapaženo je da rastom veličine poduzeća, rastu i zahtjevi za leasingom i trgovačkim kreditom. Nadalje, financiranje fondom rizičnog kapitala, mezzanine financiranjem i faktoringom je manje korišteno nego prethodno navedeni izvori financiranja.

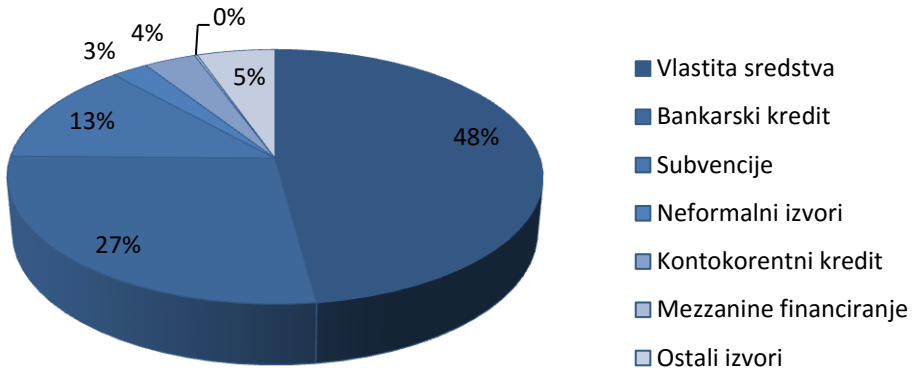
Istraživanje koje provodi njemačka razvojna banka svake godine od 2001. godine obuhvaća sva poduzeća neovisno o veličini i djelatnosti, a cilj istraživanja je ispitati financijsku strukturu i financijske navike poduzeća. Istraživanje njemačke razvojne banke iz 2014. godine je obuhvaćalo 3400 poduzeća, a grupirani su s obzirom na godišnji promet. Rezultati istraživanja su pokazali da se financijska klima zadnjih 12 mjeseci poboljšala zbog boljih uvjeta kreditiranja. Mikro poduzeća su također pozitivno ocijenila pristup kreditima za razliku

od istraživanja u 2007. i 2008. godini kada su rezultati bili puno lošiji. Nadalje, mikro poduzeća za razliku od velikih ostvaruju pristup kreditima uz veću kamatnu stopu.

Istraživanje Commerzbanke, njemačke burze i njemačkog dioničarsko instituta je provedeno kako bi se istražilo koliko su mala i srednja poduzeća orijentirana za financiranje na tržištu kapitala. Iako se njemački financijski sustav zadnjih godina značajno orijentirao na tržište kapitala, bankarski kredit je i dalje primarni izvor financiranja. Zadnjih 25 godina se financijski sustav u Njemačkoj promijenio na način da su poduzeća bankarske kredite zamijenila financiranjem vrijednosnim papirima. Poduzeća su imala mogućnost da ocijene važnost pojedinih izvora financiranja.[4] Rezultati istraživanja su pokazali da su unutarnji izvor financiranja najvažniji izvor financiranja. Unutarnji izvori financiranja su važni za mala i srednja poduzeća kako bi bili što likvidniji i što manje ovisili o eksternim izvorima financiranja. S obzirom na istraživanje iz 2007. godine, vanjsko financiranje je dobilo još više na važnosti. Nadalje, neformalni izvori financiranja, mezzanine financiranje i inicijalna javna ponuda dionica ne igraju veliku ulogu u financijskoj strukturi malih i srednjih poduzeća. Najvažniji izvor tuđeg kapitala je bankarski kredit. Iako su se zahtjevi banaka povećali, ispitanici navode da nemaju potrebu pristupiti alternativnim eksternim izvorima financiranja.

Prema Seehausen (2014) mala i srednja poduzeća kako su pokazali rezultati istraživanja njemačke razvojne banke, koriste vlastita sredstva u udjelu od 47,8%. Nadalje, udio bankarskih kredita iznosi 27,4%, slijede ga subvencije sa 13%, neformalni izvori financiranja 2,5%, kontokorentni kredit 3,6%, mezzanine financiranje 0,2% te ostali izvori 5,4% (Grafikon 8).

[4] Izvori financiranja su ocijenjeni u rasponu od 1 do 3 tako da 1 znači da je izvor financiranja manje važan, a 3 da je vrlo važan.

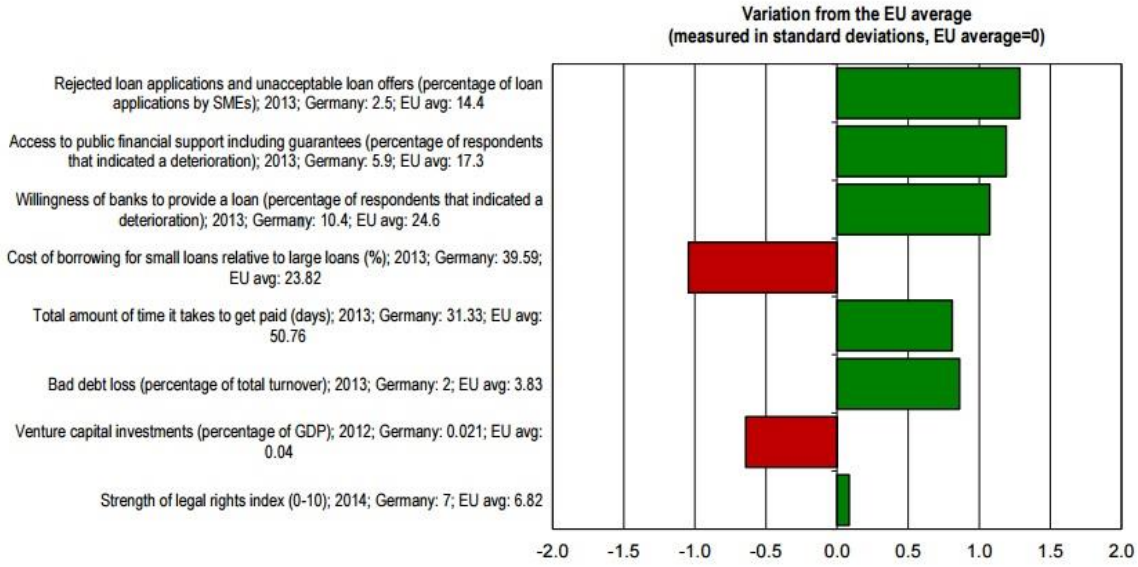


Grafikon 8: Struktura financiranja malih i srednjih poduzeća

Izvor: izrada autorice prema Seehausen (2014)

U Deloitte (2012) istraživanju „Financiranje malih i srednjih poduzeća“ anketirano je 209 poduzeća. Njemačka poduzeća imaju relativno dobar pristup izvorima financiranja za razliku od poduzeća iz drugih zemalja eurozone koji se bore s većim poteškoćama. Istraživanje koje su proveli Europska centralna banka i Europska komisija pokazalo je da 8% zahtjeva za kreditom banka odbila malim i srednjim poduzećima, dok je u Španjolskoj odbijeno 38%, a u Italiji 25% zahtjeva. Nadalje, rezultati istraživanja koje je proveo Deloitte (2012) pokazuju da se 82% poduzeća financira vlastitim izvorima, 75% sredstava probavlja preko banke, 37% kratkoročnim kreditima, a neformalne izvore financiranja je koristilo 8%. Nadalje, prema rezultatima istraživanja može se zaključiti da mala i srednja poduzeća najmanje koriste alternativne financijske izvore.

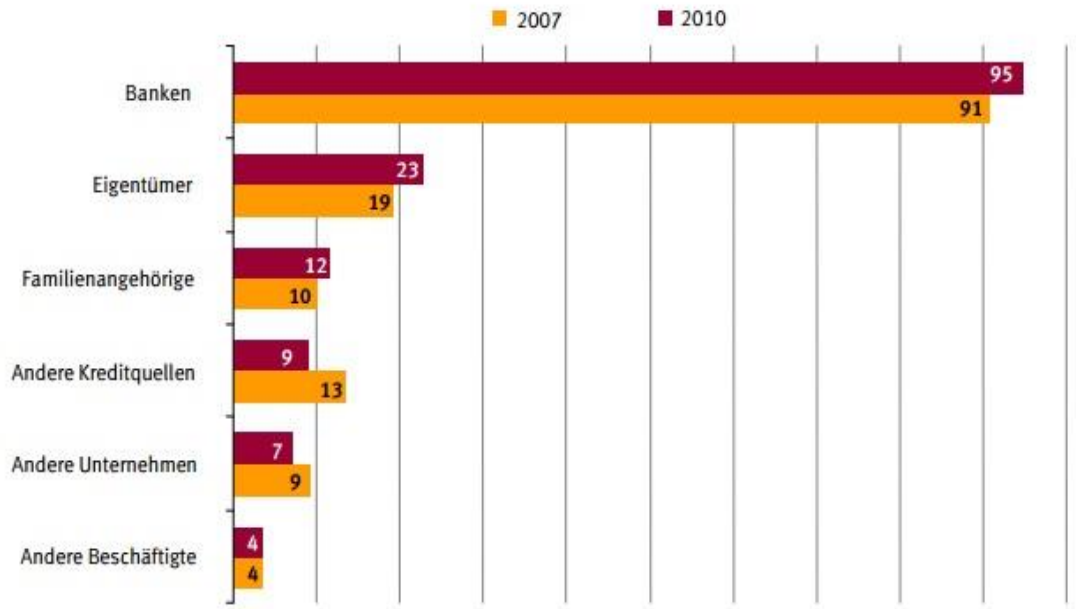
Prema istraživanju SBA Fact Sheet-a za Njemačku, na grafikonu su prikazana odstupanja poduzetničkih aktivnosti s obzirom na EU prosjek. Prema podacima SBA Fact Sheet-a, 5,9% malih i srednjih poduzeća ukazuje na poboljšanje u pristupu financijskim sredstvima u 2013. godini, a za 10,4% malih i srednjih poduzeća banke su odobrile kredite. Vrijeme potrebno za naplatu potraživanja u Njemačkoj je 31 dan, a gubitak u poslovanju zbog nenaplativosti potraživanja iznosi 2% (EU prosjek 3,83%). Snaga zakonskih prava u Njemačkoj je ocijenjena sa 7 (Grafikon 9).



Grafikon 9: Odstupanje aktivnosti njemačkog poduzetništva od EU prosjeka

Izvor: SBA Fact Sheet Germany 2104

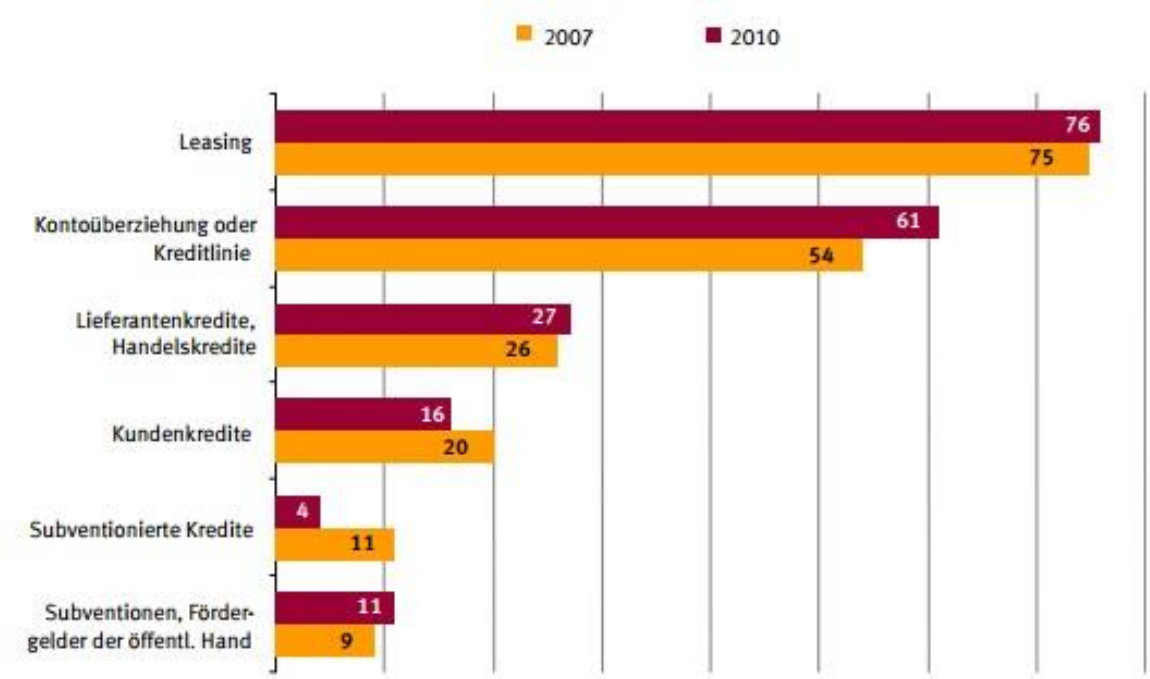
Istraživanje „Pristup malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja“, koje je provodio zavod za statistiku odnosi se na 2007. godinu i 2010. godinu. Navedene dvije godine su izabrane s razlogom kako bi se uvidjelo da li ima razlike u pristupu izvorima financiranja prije krize u 2007. godini i u 2010. godini kada je BDP porastao u odnosu na prethodnu kriznu godinu. Rezultati istraživanja su pokazali da je 36% poduzeća bilo zainteresirano za pristup izvorima financiranja. Nadalje, najtraženiji izvor financiranja je bio kredit, a slijede ga leasing, faktoring i trgovački kredit. Za neformalne izvore financiranja je bilo 1% anketiranih poduzeća zainteresirano. Nadalje, kako je već i spomenuto da su bankarski krediti najvažniji izvor financiranja malih i srednjih poduzeća u Njemačkoj, što potvrđuje 91% poduzeća koji su u 2007. godini tražili kredit, a u 2010. njih 95%. Sredstva vlasnika su bila sljedeći najtraženiji izvor financiranja. Sredstva obitelji i prijatelja i ostalih sredstava su najmanje tražena (Grafikon 10).



Grafikon 10: Zainteresiranost malih i srednjih poduzeća za određene izvore financiranja

Izvor: Zavod za statistiku

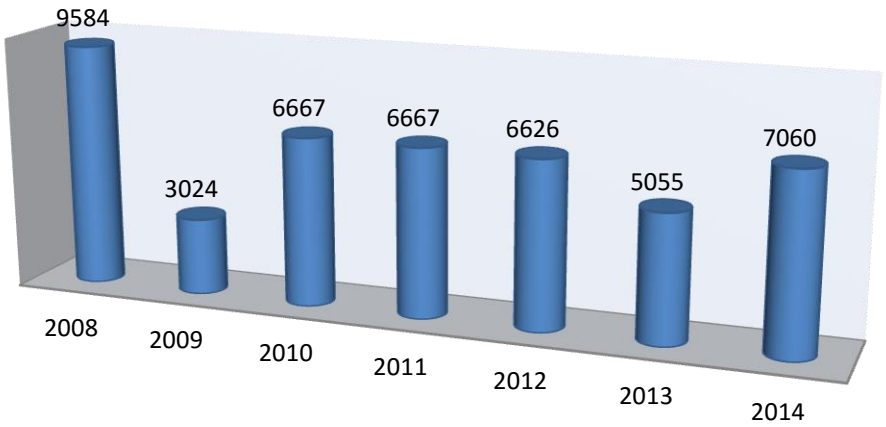
U istraživanju je ispitana i uspješnost pribavljanja eksternih sredstava. Mali postotak poduzeća je bio odbijen od strane banke odnosno u odobravanju kredita svega 7% poduzeća koja su u 2007. godini tražili kredit su odbijeni. 85% poduzeća kojima je banka odobrila sredstva naveli su da visina kamatne stope ispunila njihova očekivanja, odnosno zadovoljni su uvjetima financiranja, a njih 8% je djelomično zadovoljno. U 2010. godini broj djelomično zadovoljnih anketiranih poduzeća se udvostručio s 8% na 16%, a 76% je bilo zadovoljno odobrenim sredstvima. Jedna petina poduzeća je bila zainteresirana za druge izvore financiranja i to za leasing, faktoring, kreditne linije i trgovački kredit. Od navedenih izvora financiranja, u 2010. godini leasing je koristilo 76% ispitanih poduzeća, a trgovački kredit 61% poduzeća. Na upit o korištenosti trgovačkog kredita odgovorilo je 27% poduzeća. Nadalje, od ukupnog broja koji su zatražili leasing u 2010. godini, 95% je uspješno zaključilo ugovor o leasingu, dok ih je kod trgovačkog kredita 85% bilo uspješno odnosno bili su zadovoljni uvjetima financiranja (Grafikon 11).



Grafikon 11: Uspješnost pribavljanja eksternih sredstava

Izvor: Zavod za statistiku

Prema izvješću IfM, visina private equity investicija kao alternativnog načina financiranja u usporedbi s kreditom rijedak je način financiranja u Njemačkoj. U 2013. godini i 2014. godini je 5 milijardi eura odnosno 7 milijardi eura bilo private equity investicije. U 2014. godini se

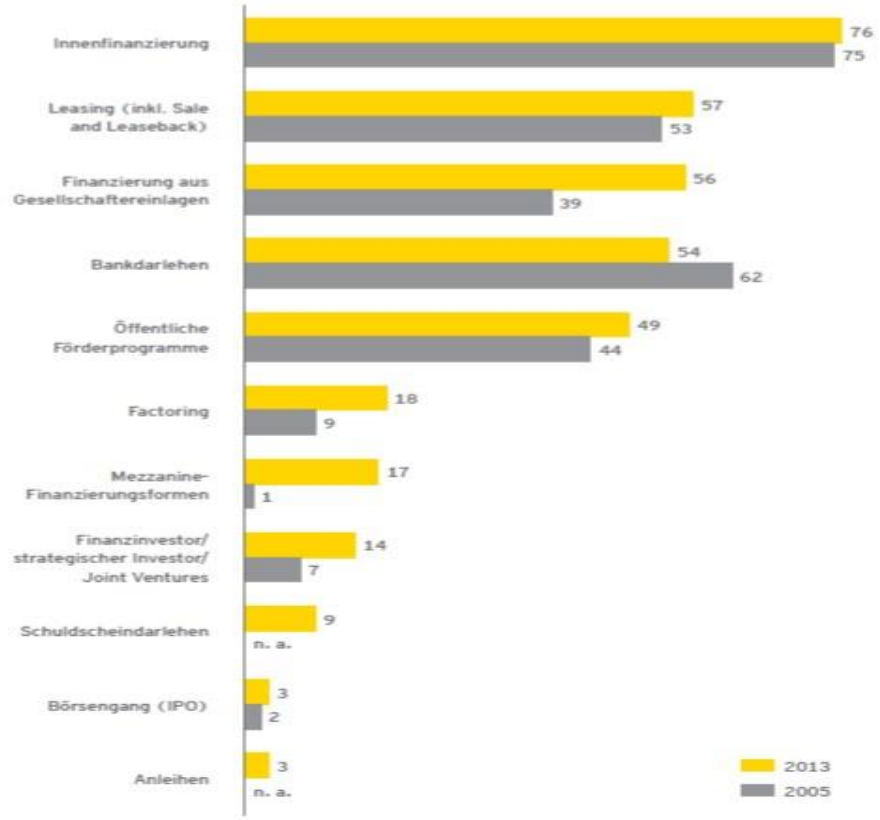


tek 1500 poduzeća financiralo private equity investicijama (Grafikon 12).

Grafikon 12: Private equity investcije u Njemačkoj

Izvor: Izrada autorice prema IfM, http://www.ifm-bonn.org/

Rezultati istraživanja „Building a better world“ su prikazali financijsku strukturu malih i srednjih poduzeća u Njemačkoj u 2013. godini te su ujedno, usporedbe radi, prikazani rezultati iz 2005. godine. Mala i srednja poduzeća koriste interno financiranje odnosno najčešće se financiraju iz zadržane dobiti i samofinanciranjem. Bankarski kredit je središte financiranja tuđim sredstvima. Alternativni izvori faktoring i leasing dobivaju sve veću važnost u financijskoj strukturi poduzeća. Korištenje tržišta kapitala se povećalo, ali i dalje u usporedbi s drugim izvorima financiranja rijetko korišten. Nadalje, 76% malih i srednjih poduzeća u 2013. godini koristi interne izvore financiranja (*njem. Innenfinanzierung*) , a u usporedbi sa 2005. godinom interno financiranje nije izgubilo na značaju. Financiranje depozitima poduzeća (*njem. finanzierung aus Gesellschaftereinlagen*) je od 2005. godine dobilo na važnosti. Može se zaključiti da se poduzeća odlučuju za financiranje vlastitim kapitalom jer žele biti neovisni od eksternih izvora financiranja naročito nakon iskustva financiranja tokom financijske krize. Bankarski kredit (*njem. Bankdarlehen*) je daleko najvažniji izvor financiranja, ali za razliku od 2005. godine gdje je 62% poduzeća koristilo navedeni izvor financiranja, u 2013. godini može se uočiti da je postotak pao na 54%. Pad korištenosti bankarskog kredita je uvjetovan konkurentnosti alternativnih izvora financiranja kao što su faktoring i leasing Za razliku od faktoringa, leasing je u Njemačkoj već dugo godina korišten, a možemo uočiti da se 57% poduzeća izjasnilo da koristi leasing, dok ih 18% koristilo faktoring u 2013. godini. Faktoring je zadnjih godina dobio na važnosti što potvrđuje činjenica da se od 2005. udio poduzeća koji koriste faktoring udvostručio s 9% na 18%. Broj faktoring kupaca u Njemačkoj se povećao s 3 200 na 17 100. Rezultati ankete su pokazali da svako peto malo i srednje poduzeće planira koristiti faktoring. Još jedan izvor financiranja koji je dobio na važnosti i to sa udjela od 1% na 17%, a to je mezzanine financiranje. Zajmovi visoke vrijednosti (*njem. Schuldscheindarlehen),* inicijalna javna ponuda dionica (IPO) i financiranje obveznicama (*njem. Anleihen*) je manje značajno za mala i srednja poduzeća.



Grafikon 13: Financijska struktura malih i srednjih poduzeća Njemačke

Izvor: Building a better world (2013)

4.3. Razlike i sličnosti u pristupu i korištenju izvora financiranja SME u Hrvatskoj i Njemačkoj

Na osnovu različitih istraživanja i proučavanjem različite literature, može se uočiti da postoje razlike i sličnosti u pristupu i korištenju izvora financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj i Njemačkoj. Sličnost koje se može uočiti kod hrvatskih i njemačkih malih i srednjih poduzeća je korištenje bankarskog kredita kao primarnog načina financiranja, dok se razlike mogu uočiti u uvjetima financiranja i raspoloživosti izvora financiranja između navedene dvije države.

Prema SBA Fact-Sheet istraživanju za 2014. godinu, postotak odbijenih kreditnih zahtjeva u Hrvatskoj je viši od prosjeka EU, dok Njemačka nadmašuje sve države članice EU po ovom indikatoru. Njemačkim malim i srednjim poduzećima je lakše pristupiti izvorima financiranja nego što je slučaj u ostalim zemljama EU. Nadalje, samo se 10% njemačkih malih i srednjih poduzeća žalilo su se da su banke bile manje spremne da im odobre kredit, dok ih se hrvatskih malih i srednjih poduzeća žalilo 21%. Nadalje, u usporedbi sa EU prosjekom od 17%, samo

oko 6% njemačkih SME ukazuju na težak pristup financijskoj podršci, dok 21,6% hrvatskih SME ukazuju na isto.

Problem s pristupom financiranju najmanje je izražen u Njemačkoj što potvrđuje HUB analiza (2014). Najviše stope prihvaćanja zahtjeva za kredit su u Njemačkoj odnosno 87% kreditnih zahtjeva je prihvaćeno, dok je u Hrvatskoj pristup financiranju lošiji. Hrvatska ima bankocentrični financijski sustav, a ograničena ponuda vlasničkog kapitala i nerazvijeno tržište kapitala ometaju razvoj malih i srednjih poduzeća.

Prema Ćurak, značenje faktoringa je različito u različitim zemljama. U tablici 16 može se vidjeti obujam faktoringa od 1998. godine do 2014. godine za Hrvatsku i Njemačku. U Hrvatskoj je faktoring nerazvijen financijski instrument, ali obujam faktoringa je rastao od 2002. godine dok prethodnih godina nije postojao. U Njemačkoj obujam faktoringa raste od 1998. godine što pokazuje da su poduzeća shvatila važnost faktoringa kao izvor financiranja.

Tablica 16: Obujam faktoringa u Hrvatskoj i Njemačkoj u mil. €

Godina	1998.	2000.	2002.	2004.	2008.	2010.	2012.	2014.
Hrvatska	0	0	0	28	2 100	2 793	2 269	2 498
Njemačka	20 323	23 483	30 156	45 000	106 000	129 539	157 420	189 880

Izvor: Izrada autorice prema Ćurak, M. (2005) et. Factors Chain International, www.factors-chain.com

Prema CEPOR-u (2014) u Hrvatskoj postoji jedna poslovna mreža poslovnih anđela, dok u Njemačkoj djeluje oko 40 mreža poslovnih anđela od 1997.godine. Za hrvatska mala i srednja poduzeća poslovni anđeli su relativno novi izvor financiranja, tako da će biti potrebno još vremena dok taj izvor financiranja dobije na važnosti. No, u njemačkim malim i srednjim poduzećima prema različitim istraživanjima, može se uočiti da su poslovni anđeli kao netradicionalni izvor financiranja manje korišteni što može biti zbog činjenice da se nevoljko poduzeća odriču svog komada kolača odnosno udjela u poduzeću. Bez obzira na veću raspoloživost mreža poslovnih anđela kao izvor financiranja njemačkog SME, ipak korištenost navedenog izvora financiranja se ne razlikuje u odnosu na hrvatski SME.

Razlika u pristupu izvorima financiranja između hrvatskih i njemačkih SME postoji. Razvijen financijski sustav omogućio je njemačkim SME bolji i lakši pristup različitim izvorima financiranja, dok hrvatska SME imaju ograničen pristup određenim izvorima financiranja. Korištenje različitih izvora financiranja između hrvatskih i njemačkih SME se ne razlikuje. Prema različitim istraživanjima, nakon internog izvora financiranja, SME koriste bankarski kredit kao primarni izvor financiranja. Alternativa bankarskom kreditu je najčešće leasing i

faktoring, dok se ostali izvori financiranja koriste manje. Financiranje netradicionalnim izvorima financiranja je poraslo, ali dosta sporo što se može objasniti činjenicom da njemačka SME imaju olakšan pristup bankarskom kreditu, a hrvatska SME koriste kao alternativu bankarskom kreditu, trgovački kredit, leasing i nešto manje faktoring. Nadalje, financiranje fondovima rizičnog kapitala ili poslovnim anđelima nije privlačno, jer se poduzeća nerijetko žele odreći svog udjela u vlasništvu.

4.4. Edukacija i programi poticanja malih i srednjih poduzeća u RH i Njemačkoj

Prema CEPOR-u (2014) Vlada Republike Hrvatske potiče razvoj sektora malih i srednjih poduzeća kroz poticanje investicija, bespovratna sredstva (potpore programa Poduzetnički impuls) i kreditne programe. U 2013. godini Vladine mjere, provedene na temelju godišnjih operativnih planova poticanja malog i srednjeg poduzetništva dio su Programa Vlade RH za razdoblje 2011.-2015. godine (CEPOR, 2014). Od 2011. godine kontinuirano pada iznos odobrenih potpora. Ministarstvo poduzetništva i obrta odobrilo je potpore u visini od 136 421 106 kn u 2013. godini, što je za 17,6% manje u odnosu na 2012. godinu kada je visina ukupno odobrenih potpora poduzetništvu i obrtništvu iznosila 165 595 421. U 2012. godini je 31,4% manje odobreno u odnosu na 2011. godinu, kada je visina ukupno odobrenih potpora poduzetništvu i obrtu iznosila 198 848 066 kn. U siječnju 2014. godine Ministarstvo poduzetništva i obrta donijelo je **Poduzetnički impuls 2014**. - Program poticanja poduzetništva i obrta. Program obuhvaća 4 cjeline, a to su jačanje konkurentnosti malog gospodarstva putem podizanja inovativnosti poduzetnika, unapređenje poduzetničkog okruženja, poticanje investicija i internacionalizacije, promocija i učenje za poduzetništvo i obrt, te lakši pristup financiranju. Prema najnovijim podacima iz Poduzetničkog impulsa 2015. Može se vidjeti uvid u pokazatelje dodijeljenih potpora u 2014. godini (Tablica 17).

Tablica 17: Prosječni pokazatelji dodijeljenih potpora u 2014. godini

Bespovratne potpore u 2014. godini	
Broj zaprimljenih prijava	4 840
Broj odobrenih potpora	1 532
Udio dodijeljenih potpora u zaprimljenim prijavama	32%
Ukupna vrijednost svih dodijeljenih potpora	344 955 792kn
Prosječni iznos potpore u kunama	225 167kn
Prosječni iznos potpore	42%
Ukupna vrijednost financiranih poduzetničkih projekata	822 728 478kn

Izvor: Izrada autorice prema Poduzetnički impuls-2015.

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije – HAMAG BICRO nastala je 2014. godine spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) i Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO) s ciljem strateškog kreiranja jedinstvenog sustava koji će poduzetnicima pružiti podršku kroz sve razvojne faze njihovog poslovanja (CEPOR, 2014). Tijekom 20 godina, Agencija se zalaže za poticanje osnivanja, razvoj i ulaganje 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.

Prema najnovijim podacima iz Poduzetničkog impulsa (2015), HAMAG BICRO je u 2014. godini zaprimio 475 zahtjeva za jamstvom, a odobreno je 277 jamstava od čega najveći dio odobrenih jamstava po programu „Rastimo zajedno“ i „EU početnik“ koji su stupili na snagu 1. siječnja 2014.godine te „Poljoprivrednici“ koji se primjenjuje po istim uvjetima do 30.lipnja 2016. godine. Izuzev navedenih jamstvenih programa, postoje jamstveni programi *Energetska obnova zgrada javnog sektora“ i „Portfeljna jamstva“*. Jamstveni programi su važni za pružanje podrške novim investicijama i održavanju postojećih te su važni za zapošljavanje što potkrjepljuje činjenica da je u 2014. godini kroz odobrena jamstva planirano zapošljavanje novih 1.075 djelatnika u sektoru mikro, malih i srednjih poduzeća.

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG BICRO) putem svojih programa POC, RAZUM, IRCRO, EUREKA, EUROSTARS I OBZOR 2020. želi motivirati privatni i javni sektor na ulaganje u istraživanje i razvoj. Prema Poduzetničkom impulsu (2015) POC odnosno Program Provjere inovativnog koncepta za poduzetnike želi poduzećima pružiti priliku provjeriti i potvrditi komercijalnu primjenu istraživačkih rezultata te uspostaviti odgovorajuču strategiju za nastavak komercijalizacije. POC po projektu financira demonstraciju tehničke izvedivosti, provjeru i zaštitu intelektualnog vlasništva i izradu funkcionalnog prototipa. Najviši iznos potpore koji se može odobriti je 350 000kn, a najniži 35 000kn.

Prema Poduzetničkom impulsu (2015), program razvoja na znanju utemeljenih poduzeća odnosno program RAZUM podržava financiranje novoosnovanih poduzeća ili početno financiranje razvoja novog proizvoda ili usluge u malim i srednjim poduzećima. Cilj programa je podizanje konkurentnosti domaćih poduzeća i proizvoda, podrška razvoja malih i srednjih poduzeća na temelju znanja i lakši put razvoja inovacija. Maksimalna vrijednost

financiranja je 9 000 000kn uz rok dospijeća 2 godine, dok uz rok dospijeća od 1 godine, maksimalni iznos je 6 000 000kn.

Prema Poduzetničkom impulsu (2015), IRCRO odnosno program suradničkog istraživanja i razvoja koji potiče mala i srednja poduzeća na suradnju sa znanstveno istraživačkom institucijom, njeguje i jača vezu između gospodarstva i znanosti i pruža podršku SME na bolje korištenje postojeće infrastrukture i znanja. Maksimalni iznos potpore po projektu iznosi 900 000kn.

Prema CEPOR-u (2014), EUREKA je pogram europske inicijative koji potiče mala i srednja poduzeća na suradnju sa međunarodnim partnerima u pokretanju istraživačko-razvojnih aktivnosti, a prema HAMAG BICRO-u maksimalni iznos bespovratne potpore po pojedinom projektu iznosi 150 000 EUR koji traje do 3 godine odnosno 36 mjeseci.

Prema Priručniku za program EUROSTARS (2016), EUROSTARS je program za istraživanje i razvoj koji je nastao kao zajednička inicijativa EUREKA-e i Europske komisije, a glavni partner na projektu je malo ili srednje poduzeće koje se bavi istraživanjem i razvojem. Osnovni kriterij ovog programa je sudjelovanje dvije zemlje članice,a nositelj projekta treba bit istraživačko-razvojna mala i srednja poduzeća. Maksimalni iznos po pojedinom projektu iznosi 200 000€ ili do 70% udjela hrvatskog partnera na projektu koji traje maksimalno 3 godine odnosno 36 mjeseci.

Prema HAMAG BICRO-u, Obzor 2020. Je novi program Europske unije za istraživanje i inovacije za razdoblje od 2014. do 2020. godine, a glavni cilj programa je ponuditi rješenje i odgovor na gospodarsku krizu, investiranje u buduće poslove i razvoj, rješavanja pitanja građana EU o njihovoj materijalnoj sigurnosti, općoj sigurnosti i okolišu, te jačanja globalne pozicije EU u istraživanjima, inovacijama i tehnologijama. Proračun Obzora iznosi 78,6 milijardi €.

Prema Poduzetničkom impulsu (2015), program „Mikro kreditiranje“ je projekt koji je HAMAG-BICRO počeo provoditi u 2013., a program je namijenjen poduzetnicima početnicima koji posluju do 24 mjeseca. Ovim programom je poduzetnicima osigurano najmanje 10 000kn, a najviše 120 000kn s rokom dospijeća od 5 godina. Do 40% iznosa kredita bilo je namijenjeno za financiranje obrtnih sredstava dok je jedini traženi instrument osiguranja zadužnica. U tablici 18 uočeno je da se broj zahtjeva u 2014. godini u odnosu na 2013. godinu za mikro kreditom povećao sa 220 na 263. Broj odobrenih mikro kredita u 2014.

godini u odnosu na 2013. godinu se povećao sa 32 na 46. Kroz odobravanje mikro kredita u 2014. godini, osigurana su 62 nova radna mjesta.

Tablica 18: Pregled zaprimljenih zahtjeva i dodijeljenih mikro kredita po godinama

Mikro krediti			
Godina	**Broja zaprimljenih zahtjeva**	**Broj odobrenih mikro kredita**	**Ukupan iznos odobrenih mikro kredita (u kn)**
2013.	220	32	2 055 378
2014.	263	46	4 399 482

Izvor: Izrada autorice prema Poduzetnički impuls-2015.

Prema CEPOR-u (2014) Hrvatska banka za obnovu i razvitak financira razvoj malih i srednjih poduzeća kroz subvencionirane kreditne linije. Programi kreditiranja provode se izravno ili putem poslovnih banaka, 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 želi pružiti podršku poduzećima prilikom izlaska na nova inozemna tržišta.

Prema Hummelu (2011), mala i srednja poduzeća u Njemačkoj mogu biti poticana od strane države, pokrajine i države. U razdoblju između 2007. i 2013. godine područje koje se najviše poticalo programima poticanja su istraživanje i razvoj. Pokrajine su nudile 448 programa poticanja. ZIM odnosno centralni inovacijski program malih i srednjih poduzeća potiče poduzeća s ciljem poticanja poduzeća na inovativne aktivnosti kako bi se podigla konkurentnost. Ovaj program poticanja je program Ministarstva gospodarstva i energetike. Prijave za ZIM program mogu predati sva poduzeća do 500 zaposlenika i sa godišnjim prometom do 50 mil. €. ZIM projekt u pravilu bi trebao trajati do 3 godine, ali ne kraće od 6 mjeseci. Maksimalni iznos financiranja projekta iznosi 380 000 € (Ministarstvo gospodarstva i energetike).

ERP inovativni program koji dugoročno potiče mala i srednja poduzeća. Cilj ovog programa je brzo plasiranje novih ideja i inovacija na tržište. Ovaj program je proveden od Njemačke razvojne banke KfW. Karakteristika ovog programa je dugoročno financiranje istraživanja i razvoja novih proizvoda i usluga. Maksimalni iznos financiranja projekta iznosi 3 mil. €, a rok dospijeća do 20 godina.

KMU-inovativan program financira tehnološke projekte, a najvažnija područja za ovaj program su biotehnologija, medicinska tehnika i informacijsko komunikacijska tehnologija. Ovaj program omogućuje malim i srednjim poduzećima da nove proizvode i procese uspješno plasiraju na tržište. Programi u okviru pokrajine Hessen su 49% bili odobreni za istraživačko-razvojne projekte. Dva su programa trenutno na raspolaganju malim i srednjim poduzećima. Od 2008. godine odobreno je više od 600 mil.€. U kolovozu 2015. godine je kroz ovaj program zaposleno 1 754 osobe. Prosječni iznos koji se odobrava po projektu je 240 000 €. KMU Modell i Pilotprojekt je također program pokrajine Hessen. Ovaj program omogućava malim i srednjim poduzećima da se povežu s drugim poduzećima ili fakultetima kako bi razvili novi proizvod ili uslugu i plasirali na tržište. Maksimalni iznos koji se odobrava ovim programom je 13,3 mil €.

Od 2013. godine u Njemačkoj je uveden program INVEST kako bi poticao mlada inovativna poduzeća na financiranje privatnim investitorima, najčešće poslovnim anđelima. Minimalni iznos koji ulaže investitor iznosi 10 000 € na minimalno 3 godine. 20% od iznosa investicije iznosi potpora ovog programa. Ukoliko se poduzeće odluči na prijavu ovog programa onda ne smije biti starije od 10 godina i ne smije imati više od 50 zaposlenika. Godišnji promet ne smije biti veći od 10 mil. €.

Programi Europske unije ili Europske komisije su EUREKA, Eurostars i Obzor 2020. Obzor 2020. je program je program Europske unije u okviru poticanja konkurentnosti i inovacija,a cilj je jačanje globalne konkurencije EU. EUREKA obuhvaća preko 40 zemalja i Europsku komisiju. EUREKA omogućava malim i srednjim poduzećima međunarodnu suradnju i pristup na europskom tržištu.

5. MOGUĆNOSTI PRIMJENE NJEMAČKOG MODELA FINANCIRANJA SME U HRVATSKOJ

5.1. Metodologija istraživanja

Za ostvarivanje postavljenih ciljeva rada bilo je potrebno prikupiti primarne podatke putem anketnog upitnika prethodno izrađenog u Google Forms alatu. Kako je ovo empirijsko istraživanje uključivalo hrvatska odnosno njemačka mala i srednja poduzeća, radi bolje reprezentativnosti uzorka ispitana su poduzeća Splitsko-dalmatinske županije odnosno savezne pokrajine Hessen.

Anketni upitnik za hrvatska poduzeća je poslan na e-mail adrese malih i srednjih poduzeća Splitsko-dalmatinske županije koje su objavljenje u Registru poslovnih subjekata u Republici Hrvatskoj na Internet stranici Hrvatske gospodarske komore. Anketni upitnik za njemačka poduzeća je poslan na e-mail adrese malih i srednjih poduzeća savezne pokrajine Hessen gdje je popis poduzeća objavljen na Internet stranici FDB-Business[5], a e-mail adrese su dostupne na web stranicama potonjih poduzeća.

Zbog visoke zaštite podataka u Njemačkoj ne postoji javno objavljeni registar poduzeća. Nakon telefonskog razgovora s gospodarskom komorom Frankfurta, rečeno je da popis poduzeća ne smiju objavljivati niti prosljeđivati za potrebe diplomskih radova zbog sigurnosti podataka. Jedini način da se dobije popis određenih poduzeća je da upit pošalje poduzeće koje je registrirano u navedenoj gospodarskoj komori s valjanim razlogom zašto im je potreban popis kontakt podataka poduzeća. Nadalje, jedna web stranica je predložena na kojoj se može dobiti popis poduzeća. Nakon ulaska u navedenu web stranicu, postojala je mogućnost online chat-a sa zaposlenikom, koji je objasnio da se popis e-mail adresa plaća[6]. Slanje anketnog upitnika za njemačka poduzeća je stoga iziskivalo mnogo vremena, jer iako na web stranici FDB-Business na kojoj postoji popis poduzeća, kako bi se došlo do e-mail adresa, bilo je potrebno ući u web stranicu svakog poduzeća.

Prikupljanje anketnog upitnika za hrvatska poduzeća je trajalo od 26.07.2015 do 25.08.2015., a prikupljeno je 118 odgovora na anketni upitnik. Prikupljanje anketnog upitnika za njemačka

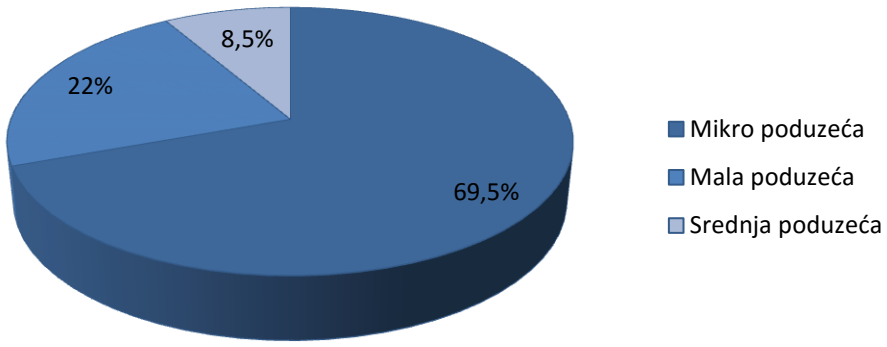
[5] http://www.firmendatenbanken.de/firmen/n5/s/hessen.html
[6] Za 200-300 e-mail adresa malih i srednjih poduzeća, nakon razgovora sa šefom s obzirom da upit stigao od studentice za potrebe diplomskog rada, predložena cijena od 100 €.

poduzeća je trajalo od 07.12.2015. do 16.01.2016., a prikupljeno je 89 odgovora na anketni upitnik.

Za testiranje postavljenih hipoteza koriste se metode deskriptivne statistike, Hi-kvadrat test, T-test, Kolomogorov-Smirnov test i Mann-Whitney-u test. Testiranje se provodi u statističkom softwareu SPSS.

5.2. Prikaz rezultata istraživanja

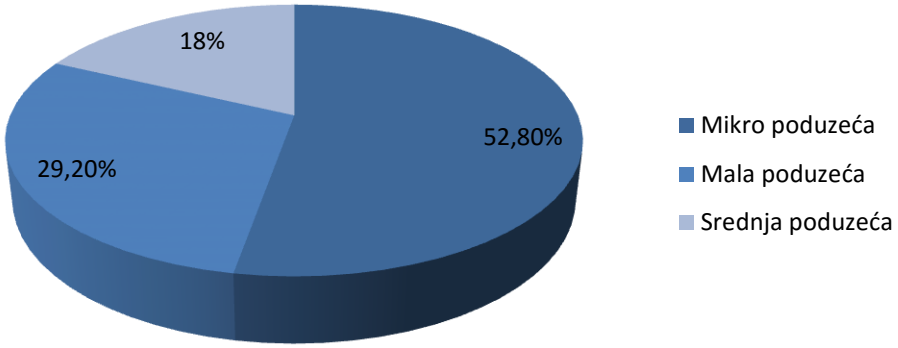
U ovom dijelu rada će se prikazati struktura uzorka po kontrolnim varijablama na temelju rezultata prikupljenih putem ankete. Struktura uzorka je prikazana na donjim grafikonima.



Grafikon 14: Struktura anketiranih hrvatskih poduzeća prema broju zaposlenih

Izvor: Izrada autorice

Iz grafičkog prikaza uočeno je da 69,5% anketiranih poduzeća ima 0-9 zaposlenih tj. 69,5% mikro poduzeća je odgovorilo na anketni upitnik. Nadalje, 22% ispitanih poduzeća je malo poduzeće odnosno poduzeće s 10-49 zaposlenih i 8,5% srednjih poduzeća odnosno poduzeća s 50-249 zaposlenih.

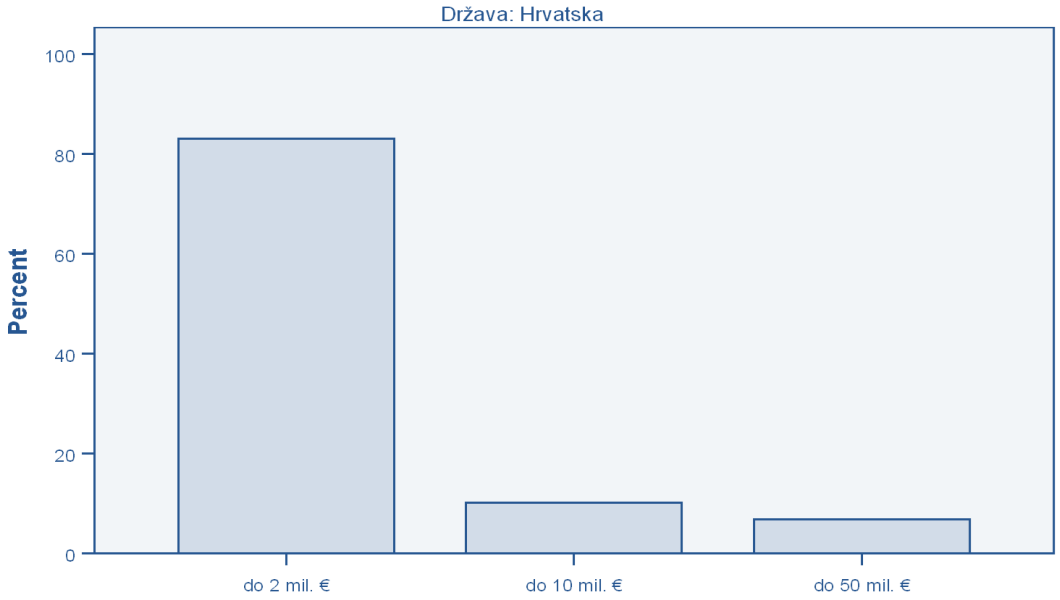


Grafikon 15: Struktura anketiranih njemačkih poduzeća prema broju zaposlenih

Izvor: Izrada autorice

Na grafikonu je vidljivo da 52,8% ukupnog broja poduzeća ima 0-9 zaposlenika tj. 52,8% mikro poduzeća je odgovorilo na anketni upitnik. Nadalje, 29,2% ispitanih poduzeća je malo poduzeće odnosno poduzeće s 10-49 zaposlenih i 18% srednjih poduzeća odnosno poduzeća s 50-249 zaposlenih.

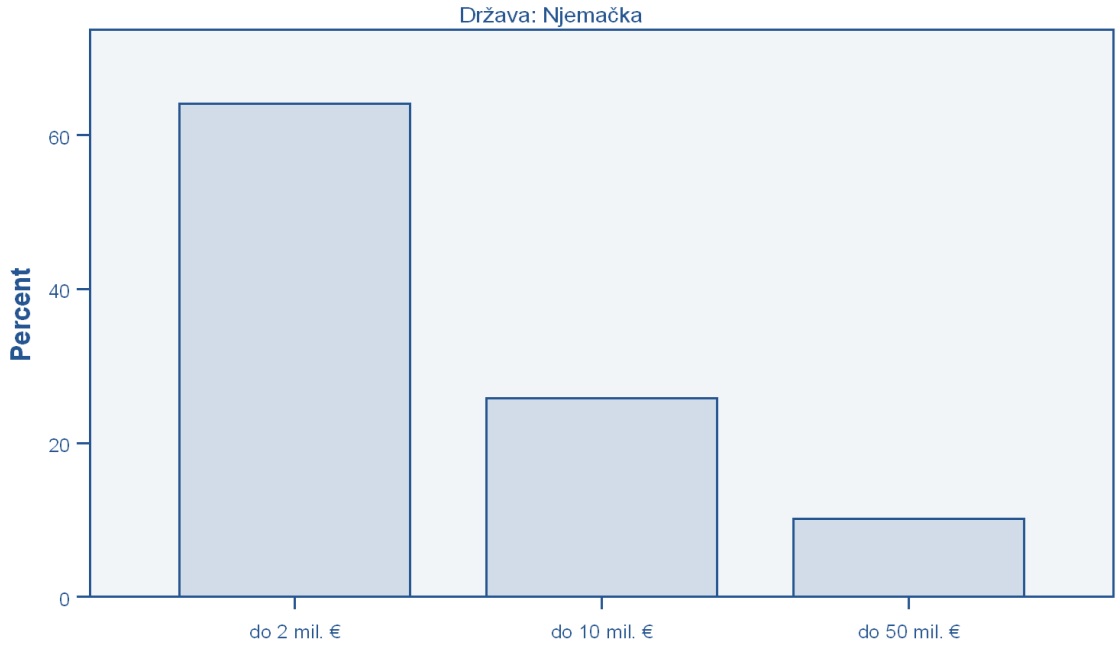
Iz grafikona 13 i 14 može se zaključiti da je više od pola i njemačkih i hrvatskih poduzeća koja su sudjelovala u anketnom upitniku mikro poduzeća odnosno imaju broj zaposlenih do 10, ali u ukupnom broju hrvatskih poduzeća je bilo više mikro poduzeća i to za 16,7 postotnih poena nego u ukupnom broju njemačkih poduzeća. Nadalje, može se uočiti da je u ukupnom broju njemačkih poduzeća, bilo za 7,2 postotnih poena više malih poduzeća nego u ukupnom broju hrvatskih poduzeća. Srednjih njemačkih poduzeća je dvostruko više sudjelovalo u anketnom upitniku nego hrvatskih poduzeća u ukupnom broju poduzeća.



Grafikon 16: Struktura anketiranih hrvatskih poduzeća prema godišnjem prometu

Izvor: Izrada autorice

Od ukupnog broja ispitanih hrvatskih malih i srednjih poduzeća, 83,1% ispitanih poduzeća ostvaruje godišnji promet manji od 2 mil. €, dok 10,2% ispitanih poduzeća ostvaruje godišnji promet manji od 10 mil. €, te 6,8% poduzeća promet manji od 50 mil. €.



Grafikon 17: Struktura anketiranih njemačkih poduzeća prema godišnjem prometu

Izvor: Izrada autorice

Od ukupnog broja ispitanih njemačkih malih i srednjih poduzeća, 64% ispitanih poduzeća ostvaruje godišnji promet manji od 2 mil. €, dok 25,8% ispitanih poduzeća ostvaruje godišnji promet manji od 10 mil. €, te 10,1% poduzeća ima promet manji od 50 mil.

Iz grafikona 15 i 16 može se zaključiti da je za 19,1 postotnih poena više hrvatskih poduzeća čiji je godišnji promet manji od 2 mil. € u odnosu na njemačka poduzeća koja ostvaruju navedeni promet. Godišnji promet veći od 2 mil. €, a manji od 10 mil. € ostvaruje za 15,6% više njemačkih poduzeća u odnosu na hrvatska, dok je razlika njemačkih i hrvatskih poduzeća s godišnjim prometom većim od 10 mil. € i manjim od 50 mil. € tek 3,3% u korist njemačkih poduzeća.

U tablici 16 odnosno 17 prikazan je oblik vlasništva hrvatskih poduzeća odnosno njemačkih. Od ukupnog broja ispitanih poduzeća, 3,4% hrvatskih poduzeća je bilo javno, dok je 7,9% njemačkih poduzeća bilo u javnom vlasništvu. Mješovitih poduzeća je bilo 1,7% hrvatskih i 7,9% njemačkih. Poduzeća su najčešće osnovana kao privatna poduzeća odnosno 94,9% hrvatskih poduzeća je u privatnom vlasništvu, a 84,3% njemačkih.

Tablica 19: Oblik vlasništva hrvatskih malih i srednjih poduzeća

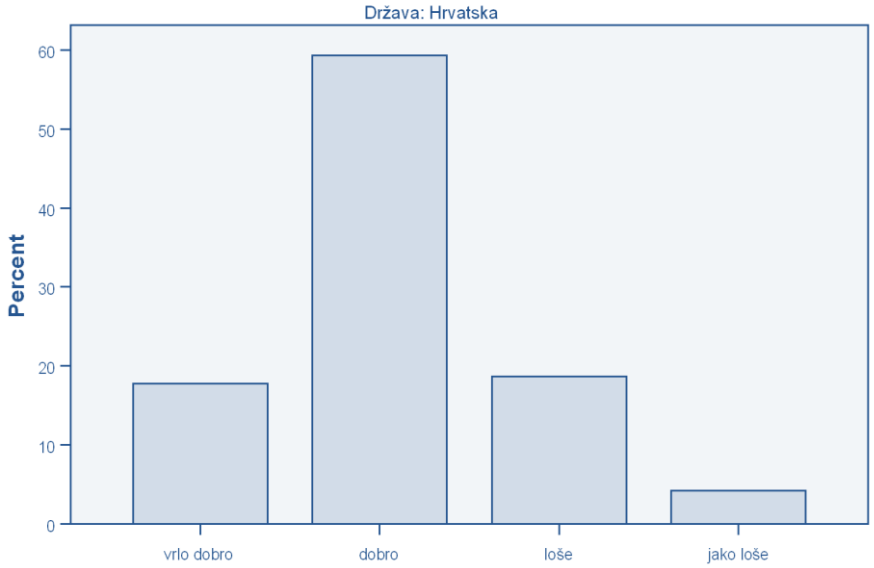
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	**Javno**	4	3,4	3,4	3,4
	Mješovito	2	1,7	1,7	5,1
	Privatno	112	94,9	94,9	100,0
	Total	118	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autorice

Tablica 20: Oblik vlasništva njemačkih malih i srednjih poduzeća

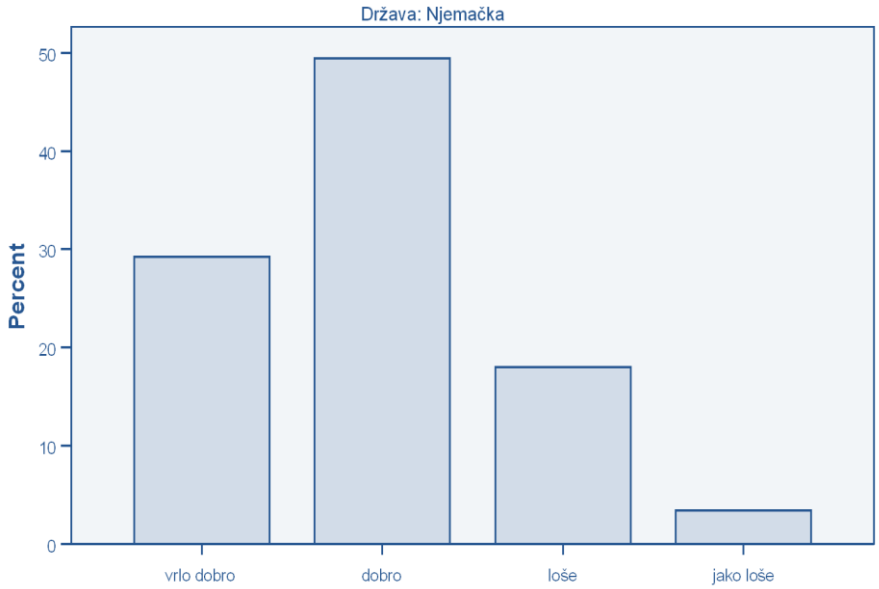
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	**Javno**	7	7,9	7,9	7,9
	Mješovito	7	7,9	7,9	15,7
	Privatno	75	84,3	84,3	100,0
	Total	89	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autorice



Grafikon 18: Trenutna financijska situacija u hrvatskim malim i srednjim poduzećima

Izvor: Izrada autorice

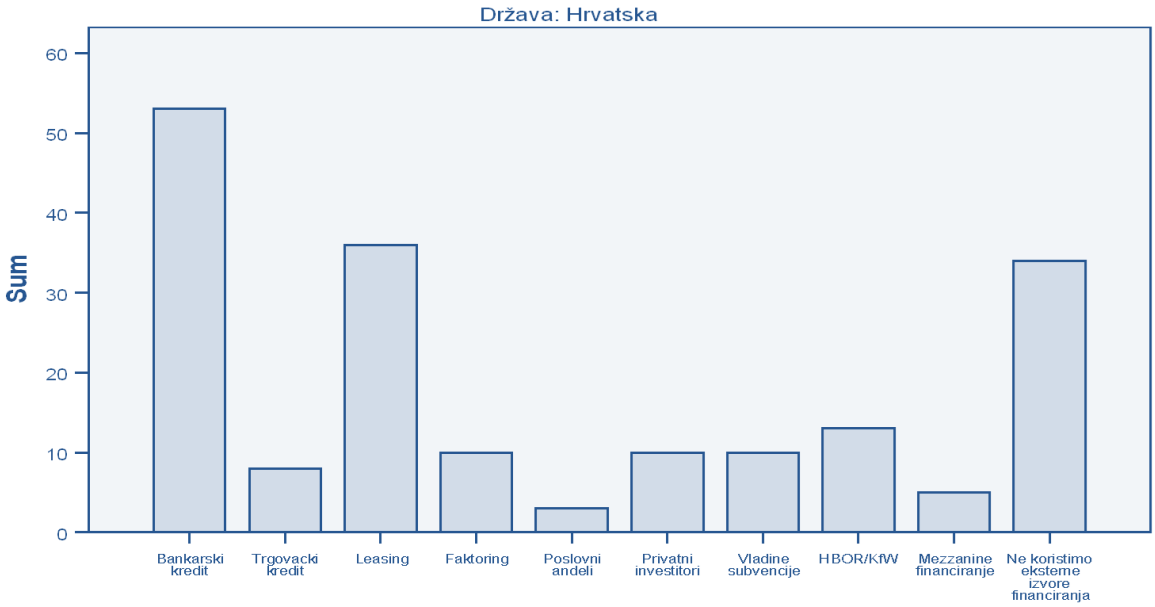


Grafikon 19: Trenutna financijska situacija u njemačkim malim i srednjim poduzećima

Izvor: Izrada autorice

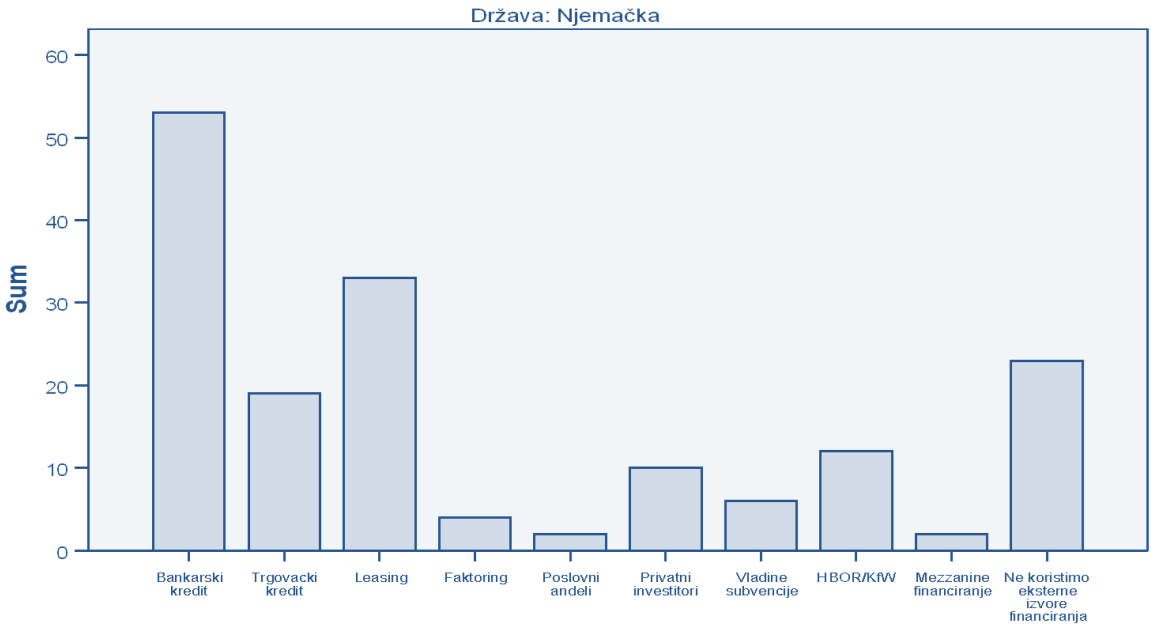
Na pitanje o sadašnjoj financijskoj situaciji u poduzeću, 17,8% hrvatskih poduzeća je odgovorilo da je financijska situacija vrlo dobra, dok je financijsku situaciju kao vrlo dobrom ocijenilo 29,2% njemačkih poduzeća. Nadalje, 59,3% hrvatskih poduzeća je ocijenilo financijsku situaciju kao dobrom, dok je istu ocjenu dalo 49,4% njemačkih poduzeća. Da je financijska situacija loša, odgovorilo je 18,6% hrvatskih poduzeća odnosno 18% njemačkih

poduzeća. Jako loša situacija je ocijenjena od strane 4,2% hrvatskih poduzeća i 3,4% njemačkih poduzeća. Može se zaključiti da je gotovo dvostruko više njemačkih poduzeća u odnosu na hrvatska poduzeća ocijenilo svoju financijsku situaciju kao vrlo dobrom, dok je više hrvatskih poduzeća u odnosu na njemačka poduzeća ocijenilo svoju financijsku situaciju kao dobrom. Financijsku situaciju lošom i jako lošom ocijenili su gotovo jednako hrvatska i njemačka poduzeća.



Grafikon 20: Eksterni izvori financiranja hrvatskih malih i srednjih poduzeća

Izvor: Izrada autorice



Grafikon 21: Eksterni izvori financiranja njemačkih malih i srednjih poduzeća

Izvor: Izrada autorice

Na pitanje koje eksterne izvore financiranja koriste, ispitana mala i srednja poduzeća imala su mogućnost odabira više od jednog izvora financiranja. Iz grafikona 19 i 20 može se uočiti da je bankarski kredit primarni izvor financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj i Njemačkoj. Bankarski kredit koristi 44,9% malih i srednjih hrvatskih poduzeća, dok 59,6% njemačkih poduzeća koristi bankarski kredit kao izvor financiranja. Više njemačkih poduzeća koriste bankarski kredit u odnosu na hrvatska poduzeća, a kao razlog može biti činjenica da je stopa prihvaćanja kreditnih zahtjeva u Njemačkoj na najvišoj razini među zemljama Eurozone. Nadalje, trgovački kredit koristi 6,8% hrvatskih poduzeća, dok 21,3% njemačkih poduzeća koristi navedeni izvor financiranja što može biti posljedica razdoblja plaćanja koje se razlikuje po pojedinim zemljama. Kod tradicionalnog izvora financiranja uočena je razlika korištenja izvora financiranja kao što je bankarski kredit, trgovački kredit i leasing odnosno više ih koriste njemačka poduzeća u odnosu na hrvatska poduzeća. Nadalje, faktoring koristi više hrvatskih poduzeća u odnosu na njemačka poduzeća, a to može biti posljedica manje stope prihvaćanja kreditnih zahtjeva malih i srednjih poduzeća od strane hrvatskih banaka u odnosu na njemačke banke pa se poduzeća odlučuju za alterntivni izvor financiranja kao što je faktoring. Kod ostalih izvora financiranja je jako mala razlika u korištenju između njemačkih i hrvatskih poduzeća. Konačno, 28,8% hrvatskih poduzeća i 25,8% njemačkih poduzeća ne koriste eksterne izvore financiranja.

Na pitanje koja prepreka najviše utječe na pristup eksternim izvorima financiranja, ispitana poduzeća su imala mogućnost ocijeniti svaku pojedinu prepreku sa ocjenama u rasponu od 1 do 5 na način da 1 znači da prepreka ima najmanji utjecaj, a 5 znači da prepreka ima najveći utjecaj na pristup eksternim izvorima financiranja. Njemačka i hrvatska mala i srednja poduzeća dijele isto mišljenje o nepovoljnoj ponudi financijskih sredstava kao prepreci koja ima najveći utjecaj (ocjene 4 i 5) na pristup eksternim izvorima financiranja. Nezainteresiranost poduzeća na način da ne prate aktualne informacije o financijskim proizvodima, hrvatska su poduzeća ocijenila kao prepreku s najmanjim utjecajem (ocjene 1 i 2), a njemačka poduzeća kao prepreku s najvećim utjecajem. Nadalje, njemačka i hrvatska poduzeća dijele isto mišljenje o težoj dostupnosti eksternim izvorima financiranja zbog veličine poduzeća kao o prepreci s najvišim utjecajem i o slaboj informiranosti o financijskim proizvodima kao o prepreci s najmanjim utjecajem na pristup eksternim izvorima financiranja. Administrativne barijere, nepovoljni uvjeti financiranja i slaba podrška poduzetnicima su hrvatska poduzeća ocijenila kao prepreke s najvišim utjecajem, a njemačka

poduzeća kao prepreke s najmanjim utjecajem na pristup eksternim izvorima financiranja (Tablice 18 i 19).

Tablica 21: Prepreke u pristupu eksternim izvorima financiranja u hrvatskim poduzećima

Prepreke pristupu izvorima financiranja	1	2	3	4	5
nedovoljna ponuda financijskih sredstava	**19,5%**	**22,0%**	32,2%	10,2%	16,1%
nezainteresiranost poduzeća (ne prati informacije o novim izvorima financiranja)	**22,9%**	**22,0%**	28,0%	15,3%	11,9%
teža dostupnost zbog veličine poduzeća	16,1%	14,4%	30,5%	**18,6%**	**20,3%**
administrativne barijere	11,0%	12,7%	19,5%	**22,9%**	**33,9%**
nepovoljni uvjeti financiranja	7,6%	10,2%	19,5%	**25,4%**	**37,3%**
slaba informiranost o financijskim proizvodima	**18,6%**	**26,3%**	28,8%	16,9%	9,3%
slaba podrška poduzetnicima od strane države	7,6%	11,9%	19,5%	**21,2%**	**39,8%**

Izvor: Izrada autorice

Tablica 22: Prepreke u pristupu eksternim izvorima financiranja u njemačkim poduzećima

Prepreke pristupu izvorima financiranja	1	2	3	4	5
nedovoljna ponuda financijskih sredstava	**29,2%**	**13,5%**	22,5%	16,9%	18,0%
nezainteresiranost poduzeća (ne prati informacije o novim izvorima financiranja)	22,5%	11,2%	28,1%	**18,0%**	**20,2%**
teža dostupnost zbog veličine poduzeća	28,1%	7,9%	18,0%	**21,3%**	**24,7%**
administrativne barijere	**34,8%**	**16,9%**	25,8%	13,5%	9,0%
nepovoljni uvjeti financiranja	**31,5%**	**15,7%**	25,8%	13,5%	13,5%
slaba informiranost o financijskim proizvodima	**33,7%**	**12,4%**	29,2%	14,6%	10,1%
slaba podrška poduzetnicima od strane države	**28,1%**	**16,9%**	24,7%	13,5%	16,9%

Izvor: Izrada autorice

Na pitanje o upoznatosti sa edukacijom i programima poticanja malog i srednjeg poduzetništva, poduzeća su imala mogućnost odgovoriti sa „da“ i „ne“. Iz tablice 20 i 21 može se uočiti da nema razlike o upoznatosti sa programima poticanja poduzetništva između hrvatskih i njemačkih ispitanih poduzeća. Više od polovice poduzeća, odnosno 64,4% hrvatskih i 66,3% njemačkih su upoznati s programima poticanja, dok 35,6% hrvatskih i 33,7% njemačkih nije upoznato s edukacijom i programima poticanja poduzetništva.

Tablica 23: Upoznatost hrvatskih malih i srednjih poduzeća s edukacijom i programima poticanja poduzetništva

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	**da**	76	64,4	64,4	64,4
	ne	42	35,6	35,6	100,0
	Total	118	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autorice

Tablica 24: Upoznatost njemačkih malih i srednjih poduzeća s edukacijom i programima poticanja poduzetništva

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	**da**	59	66,3	66,3	66,3
	ne	30	33,7	33,7	100,0
	Total	89	100,0	100,0	

Izvor: Izrada autorice

Nakon prikaza rezultata deskriptivne statistike, prikazat će se rezultati provedenih testova kako bi se sljedeće hipoteze prihvatile ili odbile.

H1: Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj više koriste tradicionalne izvore financiranja u odnosu na netradicionalne, dok mala i srednja poduzeća u Njemačkoj koriste široku lepezu izvora financiranja

Kako bi se ova hipoteza testirala, ispitana poduzeća su imala mogućnost višestrukog odabira između eksternih izvora financiranja. Da bi utvrdili postoji li statistički značajna razlika u korištenju tradicionalnih izvora financiranja u odnosu na netradicionalne u hrvatskim i njemačkim poduzećima, navedeni izvori financiranja su grupirani.

Tablica 25: Chi-Square Test korištenja tradicionalnih izvora financiranja

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1,088(b)	1	**,297**		
Continuity Correction(a)	,801	1	,371		
Likelihood Ratio	1,094	1	,296		
Fisher's Exact Test				,306	,186
N of Valid Cases	207				

a Computed only for a 2x2 table, b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 30,53.

Izvor: Izrada autorice

Bankarski kredit, trgovački kredit i leasing grupirani su kao tradicionalni izvori financiranja, a faktoring, poslovni anđeli, fond rizičnog kapitala, inicijalna javna ponuda dionica i vladine subvencije kao netradicionalni izvori financiranja.

Kako bi utvrdili da li postoji razlika u korištenju tradicionalnih izvora financiranja između hrvatskih i njemačkih poduzeća, proveden je Hi-kvadrat test. Provedbom Hi-kvadrat testa, empirijska signifikantnost iznosi 29,7% što je veće od 5% te nije dokazana statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju tradicionalnih izvora financiranja (bankarski kredit, trgovački kredit, leasing). S obzirom da je bankarski kredit primarni izvor malih i srednjih poduzeća, isto važi i za hrvatska i za njemačka mala i srednja poduzeća. Uz bankarski kredit, trgovački kredit i leasing su također važni za financiranje poslovanja malih i srednjih poduzeća tako da kod tradicionalnih izvora financiranja nema statistički značajne razlike te se odbacuje H1 hipoteza da hrvatska poduzeća koriste više tradicionalne izvore financiranja u odnosu na njemačka poduzeća.

Tablica 26: Chi-Square Test korištenja netradicionalnih izvora financiranja

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,220(b)	1	**,639**		
Continuity Correction(a)	,097	1	,755		
Likelihood Ratio	,220	1	,639		
Fisher's Exact Test				,641	,376
N of Valid Cases	207				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 24,51.

Izvor: Izrada autorice

Nakon što se ispitalo postoji li statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju tradicionalnih izvora financiranja, ispitat će se postoji li razlika u korištenju netradicionalnih izvora financiranja odnosno koriste li hrvatska poduzeća manje netradicionalne izvore financiranja u odnosu na njemačka poduzeća. Hi-kvadrat testom, empirijska signifikantnost iznosi 0,639>0,05, što znači da nije dokazana statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju netradicionalnih izvora financiranja (faktoring, poslovni anđeli, fond rizičnog kapitala, inicijalna javna ponuda dionica i vladine subvencije) odnosno odbacuje se H1 hipoteza da njemačka poduzeća više koriste netradicionalne izvore financiranja u odnosu na hrvatska.

Tablica 27: Kolmogorov-Smirnov test raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja u odnosu na bankarski kredit

		Raspoloživost izvora osim bankarskih kredita	Raspoloživost bankarskih kredita
N		207	207
Normal Parameters(a,b)	**Mean**	2,2242	3,35
	Std. Deviation	,95185	1,375
Most Extreme Differences	**Absolute**	,110	,169
	Positive	,110	,115
	Negative	-,099	-,169
Kolmogorov-Smirnov Z		1,583	2,433
Asymp. Sig. (2-tailed)		**,013**	**,000**
a Test distribution is Normal. b Calculated from data.			

Izvor: Izrada autorice

Tablica 28: Mann-Whitney test raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja u odnosu na bankarski kredit

	Raspoloživost netradicionalnih izvora	Raspoloživost bankarskih kredita
Mann-Whitney U	4316,000	4943,000
Wilcoxon W	11337,000	11964,000
Z	-2,199	-,741
Asymp. Sig. (2-tailed)	**,028**	**,459**

Izvor: Izrada autorice

Ispitana poduzeća su ocijenila raspoloživost slijedećih izvora financiranja: bankarski kredit, dionički fondovi, vladine subvencije, privatni investitori, fondovi rizičnog kapitala i inicijalna javna ponuda dionica. Kako bi se testiralo da li njemačka poduzeća smatraju da je veća raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja u odnosu na hrvatska poduzeća, provedeni su Kolmogorov-Smirnov test i Mann-Whitney test (tablica 27 i 28). Kolmogorov-Smirnov test je pokazao da varijable raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja i raspoloživost bankarskog kredita nisu normalno distribuirane odnosno da su empirijske signifikantnosti manje od 5% tj. 1,3% i 0. pa je za testiranje H1 hipoteze proveden Mann-Whitney neparametrijski test koji je pokazao da je statistički značajno manja raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja kod hrvatskih poduzeća u odnosu na njemačka poduzeća jer empirijska signifikantnost iznosi 2,8% što je manje od 5%, dok ne postoji statički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u raspoloživosti bankarskog kredita jer je empirijska signifikantnost 45,9% što je veće od 5%. Možemo zaključiti da se H1 hipoteza

prihvaća, odnosno da je raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja veća kod njemačkih poduzeća nego kod hrvatskih.

Kod korištenja tradicionalnih i netradicionalnih izvora financiranja između hrvatskih i njemačkih poduzeća nema razlike što je zaključeno Hi-kvadrat testom. Raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja se razlikuje kod njemačkih poduzeća u odnosu na hrvatska poduzeća. Hrvatska poduzeća su ocijenila manju raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja u odnosu na njemačka što potvrđuje Kolmogorov-Smirnov test i Mann Whitney test. Može se u konačnici zaključiti da se hipoteza H1 djelomično prihvaća.

H2: Postoje značajne razlike u pristupu i korištenju izvora financiranja u malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj i Njemačkoj

Hipotezom H2 testirat će se da li postoji razlika u korištenju izvora financiranja u malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj i Njemačkoj, koje su prepreke različitim izvorima financiranja te postoje li razlike u pristupu eksternim izvorima financiranja.

Tablica 29: Očekivane vrijednosti odnosa internih i eksternih izvora financiranja

			Država		Total
			Hrvatska	Njemačka	
Odnos internih i eksternih izvora financiranja u poduzeću:	**Od 60% do 75% interni izvori**	Count	12	14	26
		Expected Count	14,8	11,2	26,0
	Podjednako interni i eksterni izvori	Count	24	21	45
		Expected Count	25,7	19,3	45,0
	Više od 75% interni izvori	Count	60	44	104
		Expected Count	59,3	44,7	104,0
	Više od 60% eksterni izvori	Count	22	10	32
		Expected Count	18,2	13,8	32,0
Total		Count	118	89	207
		Expected Count	118,0	89,0	207,0

Izvor: Izrada autorice

Proveden je Hi-kvadrat test za testiranje H2, no budući da je jedna očekivana frekvencija manja od 5 (za varijablu od 60% do 75% eksterni izvori), trebalo je grupirati varijable "više od 75% eksterni izvori" i varijabla „od 60% do 75% eksterni izvori" kako bi se ispunio uvjet Hi-kvadrat testa da sve očekivane frekvencije budu veće od 5 tako da u tablici 26 možemo uočiti da su sve očekivane frekvencije veće od 5.

Tablica 30: Hi-kvadrat test odnosa internih i eksternih izvora financiranja

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,318(a)	3	**,345**
Likelihood Ratio	3,361	3	,339
Linear-by-Linear Association	3,176	1	,075
N of Valid Cases	207		
a 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 11,18.			

Izvor: Izrada autorice

Nadalje, ispitana je razlika korištenja internih i eksternih izvora financiranja za hrvatska i njemačka poduzeća. Provedenim Hi-kvadrat testom, empirijska signifikantnost iznosi 34,5%, što dokazuje da ne postoji statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju internih i eksternih izvora financiranja.

Tablica 31: Očekivane vrijednosti bankarskog kredita

			Država		Total
			Hrvatska	Njemačka	
Bankarski kredit	**ne koristi**	Count	65	36	101
		Expected Count	57,6	43,4	101,0
	bankarski kredit	**Count**	**53**	**53**	106
		Expected Count	**60,4**	**45,6**	106,0
Total		Count	118	89	207
		Expected Count	118,0	89,0	207,0

Izvor: Izrada autorice

Tablica 32: Hi-kvadrat test korištenja bankarskog kredita

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4,349(b)	1	**,037**		
Continuity Correction(a)	3,783	1	,052		
Likelihood Ratio	4,369	1	,037		
Fisher's Exact Test				,049	,026
N of Valid Cases	207				
a Computed only for a 2x2 table b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 43,43.					

Izvor: Izrada autorice

Hi-kvadrat test je pokazao da postoji statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju bankarskih kredita, jer empirijska signifikantnost iznosi 3,7%. Budući da je opažena frekvencija hrvatskih poduzeća koja koriste bankarske kredite 53 i veća je od

očekivane frekvencije koja iznosi 45,6. Može se zaključiti da hrvatska poduzeća manje koriste bankarske kredite od njemačkih poduzeća.

Tablica 33: Očekivane vrijednosti trgovačkog kredita

			Država		Total
			Hrvatska	Njemačka	
Trgovacki kredit	ne koristi	Count	110	70	180
		Expected Count	102,6	77,4	180,0
	trgovački kredit	Count	**8**	**19**	27
		Expected Count	**15,4**	**11,6**	27,0
Total		Count	118	89	207
		Expected Count	118,0	89,0	207,0

Izvor: Izrada autorice

Tablica 34: Hi-kvadrat test korištenja trgovačkog kredita

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	9,494(b)	1	**,002**		
Continuity Correction(a)	8,253	1	,004		
Likelihood Ratio	9,502	1	,002		
Fisher's Exact Test				,003	,002
N of Valid Cases	207				

a Computed only for a 2x2 table
b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 11,61.

Izvor: Izrada autorice

Hi-kvadrat test je pokazao da postoji statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju trgovačkih kredita ($p=0,002<0,05$). Budući da je opažena frekvencija hrvatskih poduzeća koja koriste bankarske kredite manja od očekivane ($8<15,4$) a kod njemačkih poduzeća koja koriste bankarske kredite veća od očekivane ($19>11,6$), stoga se može zaključiti da hrvatska poduzeća manje koriste trgovačke kredite od njemačkih.

Tablica 35: Hi-kvadrat test korištenja leasinga

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,986(b)	1	**,321**		
Continuity Correction(a)	,712	1	,399		
Likelihood Ratio	,982	1	,322		
Fisher's Exact Test				,372	,199
N of Valid Cases	207				

a Computed only for a 2x2 tableb 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 29,67.

Izvor: Izrada autorice

Hi-kvadrat test je pokazao da ne postoji statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju leasinga (p=0,321>0,05).

Tablica 36: Hi-kvadrat korištenja faktoringa

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1,275(b)	1	**,259**		
Continuity Correction(a)	,722	1	,396		
Likelihood Ratio	1,328	1	,249		
Fisher's Exact Test				,403	,199
N of Valid Cases	207				

a Computed only for a 2x2 table
b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,02.

Izvor: Izrada autorice

Tablica 37: Mann-Whitney test korištenja poslovnih anđela kao izvor financiranja

	Poslovni andeli
Mann-Whitney U	5235,500
Wilcoxon W	9240,500
Z	-,137
Asymp. Sig. (2-tailed)	**,891**

Izvor: Izrada autorice

Budući da nisu bili ispunjeni uvjeti za provedbu hi-kvadrat testa, proveden je Mann-Whitney neparametrijski test za usporedbu dva nezavisna uzorka. Empirijska signifikantnost iznosi 89,1% pa se može zaključiti da ne postoji statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju poslovnih anđela kao izvor financiranja.

Tablica 38: Hi-kvadrat test korištenja vladinih subvencija

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,214(b)	1	**,644**		
Continuity Correction(a)	,040	1	,842		
Likelihood Ratio	,216	1	,642		
Fisher's Exact Test				,794	,425
N of Valid Cases	207				

a Computed only for a 2x2 table
b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,88.

Izvor: Izrada autorice

Hi-kvadrat test je pokazao da ne postoji statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju vladinih subvencija (p=0,644>0,05).

Tablica 39: Hi-kvadrat korištenja sredstava od strane HBOR-a/KfW-a

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,291(b)	1	**,590**		
Continuity Correction(a)	,105	1	,746		
Likelihood Ratio	,289	1	,591		
Fisher's Exact Test				,668	,371
N of Valid Cases	207				

a Computed only for a 2x2 table
b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,75.

Izvor: Izrada autorice

Hi-kvadrat test je pokazao da ne postoji statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju sredstava odobrenih od strane HBOR/KfW (p=0,590>0,05).

Tablica 40: Mann-Whitney test korištenja mezzanine financiranja

	Mezzanine financiranje
Mann-Whitney U	5146,500
Wilcoxon W	9151,500
Z	-,782
Asymp. Sig. (2-tailed)	,434

Izvor: Izrada autorice

Budući da nisu ispunjeni uvjeti za hi-kvadrat test, proveden je Mann-Whitney neparametrijski test za usporedbu dva nezavisna uzorka. Empirijska signifikantnost iznosi 43,4% pa možemo zaključiti da ne postoji statistički značajna razlika između hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju mezzanine odnosno hibridnog financiranja.

Mann-Whitney neparametrijski test je pokazao da je statistički značajno veći utjecaj prepreka administrativnih barijera (p≈0<0,05), nepovoljnih uvjeta financiranja (p≈0<0,05), slabe podrške poduzetnicima od strane države (p≈0<0,05) i prosječnog utjecaja svih prepreka eksternim izvorima financiranja u hrvatskim poduzećima u odnosu na njemačka poduzeća. Nedovoljna ponuda financijskih sredstava, nezainteresiranost poduzeća, teža dostupnost zbog veličine poduzeća te slaba informiranost o financijskim proizvodima nisu utvrđene statistički značajne razlike (tablica 41). Navedeno potvrđuju srednje ocjene utjecaja prepreka koje su ocjenjivala hrvatska i njemačka poduzeća. Hrvatska poduzeća su ocijenila administrativne barijere kao prepreku eksternim izvorima financiranja s prosječnom ocjenom 3,6, dok su njemačka poduzeća navedenu prepreku ocijenila sa 2,4. Nadalje, nepovoljne uvjete financiranja su hrvatska poduzeća ocijenila ocjenom 3,7, a prosječna ocjena navedene

prepreke za njemačka poduzeća iznosi 2,6. Slaba podrška poduzetnicima od strane države su hrvatska poduzeća ocijenila s ocjenom 3,7, a njemačka poduzeća ocjenom 2,7.

Tablica 41: Mann-Whitney test za ispitivanje razlike u stavovima ispitanika o preprekama u pristupu eksternim izvorima financiranja

	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
Nedovoljna ponuda financijskih sredstava	5222	9227	-0,07	0,944
Nezainteresiranost poduzeća	4576,5	11597,5	-1,619	0,105
Teža dostupnost zbog veličine poduzeća (nizak kolateral)	5203	9208	-0,115	0,908
Administrativne barijere	2975,5	6980,5	-5,451	**0,000**
Nepovoljni uvjeti financiranja	2943,5	6948,5	-5,54	**0,000**
Slaba informiranost o financijskim proizvodima	4836	8841	-1	**0,317**
Slaba podrška poduzetnicima od strane države	3231	7236	-4,858	**0,000**
Prepreke izvorima financiranja	3614	7619	-3,843	**0,000**

Izvor: Izrada autorice

Tablica 42: Prosječna ocjena i standardna devijacija statistički značajnih prepreka

administrativne barijere	Hrvatska	Mean	**3,559**
		Std. Deviation	1,362
	Njemačka	Mean	**2,449**
		Std. Deviation	1,332
nepovoljni uvjeti financiranja	Hrvatska	Mean	**3,746**
		Std. Deviation	1,269
	Njemačka	Mean	**2,618**
		Std. Deviation	1,402
slaba podrška poduzetnicima od strane države	Hrvatska	Mean	**3,737**
		Std. Deviation	1,304
	Njemačka	Mean	**2,742**
		Std. Deviation	1,434

Izvor: Izrada autorice

Može se zaključiti da se H2 hipoteza djelomično prihvaća. Postoji razlika hrvatskih i njemačkih poduzeća u korištenju bankarskih kredita i trgovačkih kredita, dok kod ostalih eksternih izvora financiranja nije utvrđena statistički značajna razlika. Nadalje, postoji razlika u preprekama u pristupu eksternim izvorima financiranja. Administrativne barijere, nepovoljni uvjeti financiranja i slaba podrška od strane države kao i prosječni utjecaj svih prepreka je veći u hrvatskim poduzećima nego u njemačkim poduzećima.

H3: Edukacija i programi poticanja malih i srednjih poduzeća u Njemačkoj su raširenij nego u Hrvatskoj.

Hipotezom H3 testirat će se postoji li razlika hrvatskih i njemačkih poduzeća u sudjelovanju određenim edukacijama i programima poticanja malih i srednjih poduzeća te će se ispitati da li je veća ponuda programa poticanja poduzetništva u Njemačkoj u odnosu na ponudu u Hrvatskoj.

Tablica 43: Očekivane vrijednosti sudjelovanja u programima poticanja poduzetništva

			Država		Total
			Hrvatska	Njemačka	
Sudjelovanje u programima poticanja poduzetništva	**da**	Count	16	19	35
		Expected Count	20,0	15,0	35,0
	ne	Count	102	70	172
		Expected Count	98,0	74,0	172,0
Total		Count	118	89	207
		Expected Count	118,0	89,0	207,0

Izvor: Izrada autorice

Tablica 44: Hi-kvadrat test sudjelovanja

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	2,191(b)	1	**,139**		
Continuity Correction(a)	1,671	1	,196		
Likelihood Ratio	2,170	1	,141		
Fisher's Exact Test				,189	,098
N of Valid Cases	207				

Izvor: Izrada autorice

Provedbom Hi-kvadrat testa dobivena empirijska signifikantnost je 13,9%, što znači da nije dokazana statistički značajna razlika u sudjelovanju hrvatskih i njemačkih poduzeća u programima poticanja poduzetništva. U tablici 44 se može uočiti da je mali broj poduzeća sudjelovao u programima poticanja točnije njih 16 od 118 hrvatskih poduzeća te njih 19 od 89 njemačkih poduzeća.

Tablica45: Mann-Whitney test slaganja s navedenim tvrdnjama o programima poticanja

	Olakšan je pristup financijskim sredstvima.	Zadovoljni smo visinom odobrenih sredstava.	Bolje se suočavamo s konkurencijom	Povećan broj zaposlenika	Olakšan je pristup tržištima unutar EU i globalno.	Omogućen je razvoj novih proizvoda i usluga.	Preduvjeti za podnošenje prijave određenog programa su jasni i razumljivi.
Mann-Whitney U	3897,500	3470,000	4275,500	4225,500	4046,000	3417,500	4180,500
Wilcoxon W	10918,500	10491,000	11296,500	11246,500	11067,000	10438,500	11201,500
Z	-3,290	-4,349	-2,378	-2,496	-2,922	-4,422	-2,606
Asymp. Sig. (2-tailed)	**,001**	**,000**	**,017**	**,013**	**,003**	**,000**	**,009**

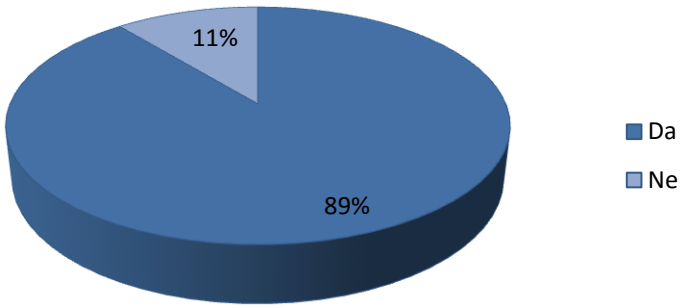
Izvor: Izrada autorice

Tablica 46: Mann-Whitney test slaganja s navedenim tvrdnjama o programima

	Zadovoljni smo ciljevima programa.	Jednostavna prijava	Jednostavni evaluacijski kriteriji	Poboljšane su poduzetničke vještine	Bolje poslovno okruženje	Prosječno slaganje s tvrdnjama o programima poticanja
Mann-Whitney U	4275,000	4202,500	4099,500	3033,500	3535,000	3828,500
Wilcoxon W	11296,000	11223,500	11120,500	10054,500	10556,000	10849,500
Z	-2,394	-2,569	-2,815	-5,401	-4,227	-3,340
Asymp. Sig. (2-tailed)	**,017**	**,010**	**,005**	**,000**	**,000**	**,001**

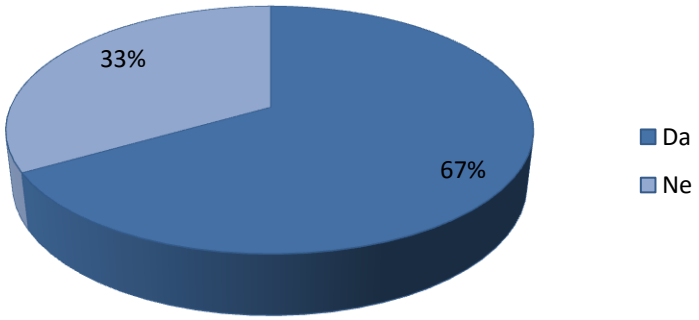
Izvor: Izrada autorice

Kolmogorov-Smirnov test je pokazao da varijable tvrdnje o programima poticanja pitanja nisu normalno distribuirane ($p<0,05$), pa je za testiranje H_3 proveden Mann-Whitney neparametrijski test koji je pokazao da je statistički značajno manje slaganje s tvrdnjama o programima poticanja poduzetništva kod hrvatskih poduzeća u odnosu na njemačka poduzeća. Njemačka ispitana poduzeća smatraju da je programima poticanja olakšan pristup financijskim sredstvima u odnosu na hrvatska poduzeća. Njemačka ispitana poduzeća su zadovoljnija odobrenim iznosima, smatraju da je bolje suočavanje s konkurencijom, olakšan pristup na tržište, veći razvoj novih proizvoda i usluga, veće je zadovoljstvo ciljevima programa te smatraju da programi poticanja utječu na rast broja zaposlenih za razliku od hrvatskih poduzeća koja imaju manje pozitivno mišljenje o programima poticanja. Nadalje, njemačka poduzeća se više slažu da je prijava jednostavna, kao i evaluacijski kriteriji, da su poboljšane poduzetničke vještine i bolje poslovno okruženje u odnosu na hrvatska poduzeća. Može se zaključiti da se njemačka poduzeća više slažu s tvrdnjama o programima poticanja nego hrvatska.



Grafikon 22: Stav hrvatskih poduzeća o poticanju poduzetništva od strane mjerodavnih institucija

Izvor: Izrada autorice



Grafikon 23: Stav njemačkih poduzeća o poticanju poduzetništva od strane mjerodavnih institucija

Izvor: Izrada autorice

Nakon provedenog anketnog upitnika i proučavanjem programa poticanja za hrvatska i njemačka mala i srednja poduzeća, može se prihvatiti ili odbaciti H3 hipotezu. Ispitana hrvatska i njemačka poduzeća su u malom broju sudjelovala u nekom programu poticanja. Ispitana poduzeća su na pitanje o mišljenju poticanja poduzetništva od strane mjerodavnih institucija, imala mogućnost odgovoriti na otvoreno pitanje i iskazati svoje mišljenje da li mjerodavne institucije dovoljno potiču poduzetništvo, a ako misle da nisu da navedeno obrazlože kratkim komentarom (Grafikon 23). Na navedeno pitanje 89% hrvatskih poduzeća smatra da bi mjerodavne institucije trebale više poticati poduzetništvo. Najčešći odgovor poduzeća na pitanje što bi mjerodavne institucije trebale promijeniti je olakšati

administrativnu proceduru. Nadalje, poduzeća su navela da bi se programi poticanja trebali prilagoditi prema pojedinim županijama i djelatnosti (npr. program za ribare Dalmacije). Bolja komunikacija s poduzećima, smanjenje evaluacijskih kriterija i jednostavniji postupak prijave su najčešće želje poduzetnika. 66,3% njemačkih malih i srednjih poduzeća smatra da bi mjerodavne institucije trebale više poticati poduzetništvo, a kao razloge su najčešće naveli olakšavanje administrativne procedure, veća raspoloživost informacija i individualno savjetovanje poduzeća. Nadalje, njemačka ispitana poduzeća su bolje ocijenila tvrdnje o programima poticanja nego hrvatska mala i srednja poduzeća (Tablice 45 i 46). Programi poticanja u Njemačkoj su raširenij jer postoje programi koji su poticani od strane pokrajine, države i Europske unije tako da poduzeća imaju puno veću mogućnost ukoliko se odluče pristupiti određenom programu poticanja, a i programi su prilagođeni prema različitim djelatnostima odnosno potiču djelatnosti koje se aktualno razvijaju. Kao primjer može se navesti poticanje njemačkih poduzeća kroz program INVEST na financiranje investitorima odnosno poslovnim anđelima tako da 20% investicije bude financirano sredstvima države. Mali broj hrvatskih i njemačkih poduzeća je sudjelovao u programu poticanja, ali puno je veći broj onih koji su upoznati s programima poticanja što znači da su upoznati, ali nisu pristupili programima poticanja (*vidi deskriptivnu statistiku tablica 23 i 24*). Njemačka mala i srednja poduzeća vjerojatno nisu zainteresirana za programe poticanja jer imaju lakši pristup ostalim izvorima financiranja. Hrvatska mala i srednja poduzeća su obeshrabrena administrativnom procedurom. Njemačka poduzeća se susreću sa visokom ponudom programima poticanja jer je širok aspekt programa na razini pokrajine, države i EU, dok hrvatska poduzeća priželjkuju veće poticanje određenih djelatnosti. Njemački programi poticanja više osluškuju tržište te koje djelatnosti bi trebale poticati, dok hrvatski programi poticanja zaostaju u osluškivanju malog gospodarstva Hrvatske. Konačno, može se zaključiti da se hipoteza H3 djelomično može prihvatiti.

H4: Model financiranja malih i srednjih poduzeća Njemačke može se primijeniti na hrvatska mala i srednja poduzeća.

Model financiranja malih i srednjih poduzeća Njemačke se može djelomično primijeniti na hrvatska mala i srednja poduzeća. Na temelju teorijskog proučavanja i ukupnog zaključka empirijskog istraživanja, može se zaključiti da ne postoji značajna razlika u korištenju različitih izvora financiranja, ali postoji razlika u pristupu i raspoloživosti. Pristup odnosno raspoloživost financijskim izvorima je lakši odnosno veći za mala i srednja poduzeća u Njemačkoj. Hrvatsko malo gospodarstvo žudi za povoljnijom okolinom koja je ključna za

njihovo poslovanje. Kako bi se stvorila povoljna okolina potrebno je određeno vrijeme jer ključnu ulogu igra gospodarska situacija koja se ne može promijeniti preko noći. Njemački model financiranja se može primijeniti na hrvatska SME tako da se stvori povoljno financijsko okruženje, poveća razina komunikacije između mjerodavnih institucija i malog gospodarstva, bolje osluškivanje potreba tržišta i veće. Kod programa financiranja može se uočiti da su njemački programi financiranja raširenija i potiče različite djelatnosti i različita područja, što bi programi poticanja u Hrvatskoj mogli primijeniti.

6. ZAKLJUČAK

Mala i srednja poduzeća su pokretači kako europske ekonomije, tako i hrvatskog i njemačkog gospodarstva. Važnost malih i srednjih poduzeća leži u činjenici da su mala i srednja poduzeća izvor zaposlenja i izvor inovacija. U Njemačkoj je u 2013. godini bilo oko 3,61 milijuna malih i srednjih poduzeća odnosno 99,5% svih poduzeća je malo ili srednje, dok je u Hrvatskoj bilo 100 841 malih i srednjih poduzeća odnosno 99,7% svih poduzeća. Ovaj najdinamičniji dio ukupnog gospodarstva čini veći udio ne samo u zaposlenosti nego i u ukupnom prihodu i izvozu. Kako bi mala i srednja poduzeća nesmetano poslovalo potrebno je osigurati dovoljnu količinu kapitala, što predstavlja problem poduzećima. Pristup SME različitim izvorima financiranja je otežan zbog njihove same veličine jer prema anketnom istraživanju vodećih banaka Hrvatske, ustanovljeno je da postoji veza između poteškoća u naplati i premalo kapitala SME. Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj i Njemačkoj preferiraju vlastite izvore financiranja u odnosu na tuđe izvora, a ako se odluče za tuđa sredstva onda primarni izvor eksternog financiranja bankarski kredit.

Istraživanje obuhvaća mala i srednja poduzeća Hrvatske na području Splitsko-dalmatinske županije i mala i srednja poduzeća Njemačke na području pokrajine Hessen zbog bolje reprezentativnosti uzorka. Na uzorku od 118 poduzeća na području Splitsko-dalmatinske županije dominiraju mikro poduzeća (69,5%), mala poduzeća (22%) i srednja poduzeća (8,5%), dok na uzorku od 89 poduzeća na području pokrajine Hessen dominiraju mikro poduzeća (52,8%), mala poduzeća (29,2%) i srednja poduzeća (18%).

Na temelju navedenog istraživanja, može se zaključiti da ne postoji razlika u korištenju tradicionalnih izvora financiranja u odnosu na netradicionalne izvore financiranja između hrvatskih i njemačkih SME, dok postoji razlika u raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja. Naime, mala i srednja poduzeća najčešće koriste bankarski kredit, kao alternativne izvore nerijetko biraju leasing i trgovački kredit, a od netradicionalnih izvora financiranja koriste faktoring. Izuzev faktoringa, udio netradicionalnih izvora financiranja u financijskoj strukturi malih i srednjih poduzeća Hrvatske i Njemačke je nizak. SME se rijetko odlučuju za financiranje poslovnim anđelima ili fondovima rizičnog kapitala, jer nevoljko dijele svoj udio u vlasništvu. Raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja u Hrvatskoj je značajno manja u odnosu na raspoloživost u Njemačkoj.

Nadalje, ne postoji razlika u korištenju internih i eksternih izvora financiranja između hrvatskih i njemačkih SME. Bankarski kredit kao eksterni izvor financiranja manje koriste hrvatska SME u odnosu na njemačka, jer su u Njemačkoj najviše stope prihvaćanja kreditnih zahtjeva i banke upravo u rizičnijem segmentu traže prigodu za zaradu, dok u Hrvatskoj zbog nedostatka kolaterala i cilja banke u vidu profita sa što nižim izlaganjem riziku, mala i srednja poduzeća imaju otežan pristup bankarskim kreditima. Hrvatska SME manje koriste trgovačke kredite u odnosu na njemačka, dok ne postoji razlika u korištenju leasinga, faktoringa, poslovnih anđela, mezzanine financiranja, sredstava HBOR-a odnosno KfW-a. Naime, administrativne barijere, nepovoljni uvjeti financiranja i slaba podrška od strane države su prepreke koje imaju puno veći utjecaj na pristup hrvatskih SME eksternim izvorima financiranja u odnosu na njemačka SME.

Programi poticanja poduzetništva su kombinacija ciljanih mjera i instrumenata poticanja razvoja sektora malog i srednjeg poduzetništva. Ispitana hrvatska i njemačka SME su u malom broju sudjelovala u programima poticanja. 89% hrvatskih poduzeća smatra da bi mjerodavne institucije trebale više poticati poduzetništvo, dok isto mišljenje dijeli 67% njemačkih poduzeća. Programi poticanja u Njemačkoj su raširenij, jer osim programa države i Europske Unije, postoji programi poticani od strane pokrajine tako da poduzeća imaju puno veću mogućnost ukoliko se odluče pristupiti određenom programu poticanja, a i programi su prilagođeni prema različitim djelatnostima odnosno potiču djelatnosti koje se aktualno razvijaju. Njemačka SME smatraju da je programima poticanja olakšan pristup financijskim sredstvima u odnosu na hrvatska poduzeća. Zadovoljstvo odobrenim iznosima, suočavanje s konkurencijom, rast broja zaposlenih, lakši pristup na tržište, razvoj novih proizvoda i usluga te zadovoljstvo ciljevima programa je veće kod njemačkih poduzeća nego hrvatskih poduzeća. Nadalje, njemačka poduzeća smatraju da su prijava i evaluacijski kriteriji programa poticanja jednostavni, te da su posljedice programa poboljšane poduzetničke vještine i bolje poslovno okruženje u odnosu mišljenje na hrvatskih poduzeća.

Na temelju provedenog istraživanja može se zaključiti da se njemački model financiranja može primijeniti na hrvatska mala i srednja poduzeća tako da se stvori povoljna okolina za razvoj SME u smislu boljeg pristupa i raspoloživosti različitih izvora financiranja i veće komunikacije između mjerodavnih institucija i malog gospodarstva. Identificirati potrebe malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj je vrlo važno, što Njemačka čini godinama te potiče mala i srednja poduzeća ovisno o djelatnosti i području.

7. LITERATURA

Knjige:

1. Cvijanović, V., Marović, M; Sruk, B. (2008): Financiranje malih i srednjih poduzeća
2. Ćurak, M., Mulač, D., (2012): Odrednice depozitnog potencijala banaka u Republici Hrvatskoj u Vidučić, Lj. (Urednica), Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Ekonomski fakultet Split, Split
3. Garscha, A. (2014): KMU in Deutschland; Eine Betrachtung der Förderung der Eigenkapitalfinanzierung, Igel Verlag RWS, Hamburg
4. Hummel, D. (2011): Mittelstands- und Innovationsfinanzierung in Deutschland, Universitatsverlag, Potsdam
5. Lehmeyer, P. (2013): Zur Bedeuteung des Risikomanagements im Mittelstand,
6. Marković, I. (2000): Financiranje; Teorija i praska financiranja trgovačkih društava, RRIF- plus d.o.o., Zagreb
7. Michel, N. (2012): Finanzierungsmöglichkeiten für KMU unter Berücksichtigung steuerlicher Aspekte, Diplomica Verlag GmbH, Hamburg
8. Niederöcker, B. (2002): Finanzierungsalternativen in kleinen und mittleren Unternehmen, Deutscher Universitäts-Verlag GmbH, Wiesbaden
9. Nikolić, N., Pečarić, M. (2007): Osnove monetarne ekonomije, Naklada Protuđer, Split
10. Orsag, S. (1992): Financiranje emisijom vrijednosnih papira, Rifin d.o.o., Zagreb
11. Orsag, S. (2011): Vrijednosni papiri, Revicon d.o.o., Sarajevo
12. Seehausen, S. (2014): Kapitalstrukturentscheidungen in kleinen und mittleren Unternehemen, Josef Euf Verlag, Köln
13. Vidučić, Lj. (2005): Financijska ograničenja osnivanju i poslovanju malih i srednjih poduzeća, Ekonomski fakultet, Split
14. Vidučić, Lj. (2006): Financijski menadžment, RRIF- plus d.o.o., Zagreb
15. Vidučić, Lj. (2012): Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Ekonomski fakultet Split, Split
16. Vukičević, M. (2000): Financiranje malih poduzeća, Računovodstvo i financije, Zagreb

Članci:

1. Bistričić, A., Agatić, A., Trošić, N. (2011): Značaj poslovanja malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu Republike Hrvatske i gospodarstvima zemalja Europske unije
2. Dečman, N. (2012): Financijski izvještaji kao podloga za ocjenu sigurnosti i uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj
3. Deloitte (2012): Finanzierung im Mittelstand
4. European Comission (2014): SBA Fact Sheet Croatia
5. European Comission (2014): SBA Fact Sheet Germany
6. Kersan-Škabić, I., Banković, M. (2008): Malo gospodarstvo u Hrvatskoj i ulazak u Europsku uniju, Sveučilište Jurja Dobrile, Pula
7. Koch, A., Migalk, F. (2007): Neue Datenquelle „Unternehmensregister“, Mehr Informationen über den Mittelstand ohne neue Bürokratie, Universität Mannheim, Tübingen i Mannheim
8. Kutnjak, G. (2010): Europska Unija u funkciji poticanja i razvoja malog i srednjeg poduzetništva, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka
9. Prohaska, Z., Olgić, B. (2005): Programi financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka
10. Söllner, R. (2011): Der Zugang kleiner und mittlerer Unternehmen zu Finanzmitteln, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
11. Wassermann, B. (2010): Neue Finanzierungswege für kleine und mittlere Unternehmen, Akademie Verlag, Essen

Izvori s Interneta:

1. Building a better working world (2013): Wege zum Wachstum; Finanzierungsverhalten in deutschen Mittelstand, [Internet], raspoloživo na: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Agenda_Mittelstand_-_Wege_zum_Wachstum_2013/$FILE/EY-Studie-Wege-zum-Wachstum.pdf; (07.03.2015.)
2. CEPOR (2013): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2013., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, [Internet], raspoloživo na:

http://www.cepor.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR.pdf; (08.03.2015.)

3. Commerzbank, Deutsches Aktieninstitut, Deutsche Börse AG (2011): Kapitalmarktorientierung und Finanzierung mittelständischer Unternehmen, [Internet], raspoloživo na: https://www.dai.de/files/dai_usercontent/dokumente/studien/2011-11%20Studie%20Kapitalmarktorientierung%20Mittelstand.pdf; (10.03.2015.)
4. Europska komisija (2005): Nova definicija MSP-a, [Internet], raspoloživo na: http://www.minpo.hr/UserDocsImages/IZRACUN%20MSP.pdf; (05.03.2015.)
5. Hrvatska gospodarska komora (2013): Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natječajima za dodjelu sredstava iz fondova EU, [Internet], raspoloživo na: http://www.strukturnifondovi.hr/UserDocsImages//Publikacije//vodic-msp.pdf; (08.03.2015.)
6. http://www.cepor.hr/
7. http://www.hamag.hr/
8. http://www.hbor.hr/Default.aspx
9. http://www.ifm-bonn.org/
10. http://www.minpo.hr/
11. https://fci.nl/en/home
12. HUB (2014): Financiranje malih i srednjih poduzeća u krizi, [Internet], raspoloživo na: http://www.hub.hr/sites/default/files/hub_analize_47_-_financiranje_msp.pdf; [12.03.2015.]
13. IfM (2015): Finanzierungstrukturen und –strategien kleiner und mittlerer Unternegmen: Eine Bestandsaufnahme; [Internet], raspoloživo na: http://www.ifm-bonn.org//uploads/tx_ifmstudies/IfM-Materialien-242_2015.pdf [10.01.2015]
14. MINPO (2013): Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013.-2020., [Internet], raspoloživo na: http://www.minpo.hr/UserDocsImages/Strategy-HR-Final.pdf; [15.03.2015.]
15. MINPO (2014): Poduzetnički impuls 2014.; Program poticanja poduzetništva i obrta za 2014. godinu; , [Internet], raspoloživo na: http://www.minpo.hr/UserDocsImages/Poduzetni%C4%8Dki%20impuls%202014..pdf ; [15.03.2015.]
16. HAMAG BICRO: Priručnik za program Eurostars, [Internet], raspoloživo na: http://www.hamagbicro.hr/wp-content/uploads/2014/07/3-Prirucnik-Eurostars_v-2-4.pdf, [08.02.2016.]

POPIS TABLICA, SLIKA I GRAFIKONA

Popis tablica

Tablica 1. Kriteriji za definiranje poduzeća (MSP) 4
Tablica 2: Kriteriji za razvrstavanja gospodarskih subjekata prema Zakonu o računovodstvu13
Tablica 3: Kriteriji razvrstavanja MSP prema Zakonu o trgovini 14
Tablica 4: Kriteriji razvrstavanja MSP prema IfM 15
Tablica 5: Kriteriji za definiranje MSP 1996. godine 16
Tablica 6: Kriteriji za definiranje MSP prema novim graničnim vrijednostima 17
Tablica 7: Struktura hrvatskih poduzeća s obzirom na veličinu poduzeća u 2001., 2010., 2011., 2012. i 2013. godini 19
Tablica 8: Udio malih i srednjih poduzeća u BDP-u, zaposlenosti i izvozu u 2010., 2011., 2012. i 2013. godini 19
Tablica 9: Struktura zaposlenih u malim poduzećima od 2008. do 2013. godine 20
Tablica 10: Struktura zaposlenih u srednjim poduzećima od 2008. do 2013. godine 20
Tablica 11: Struktura njemačkih poduzeća u s obzirom na veličinu poduzeća u 2008., 2009., 2010., 2011. i 2012. godini 23
Tablica 12: Struktura zaposlenih s obzirom na veličinu poduzeća u 2008., 2009., 2010., 2011. i 2012. godini 24
Tablica 13: Ostvareni promet s obzirom na veličinu poduzeća u 2008., 2009., 2010., 2011. i 2012. godini 25
Tablica 14: Percepcija o raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja u 2011., 2012. i 2013. godini 42
Tablica 15: CRANE-investicije od 2008. do 2013. godine 43
Tablica 16: Obujam faktoringa u Hrvatskoj i Njemačkoj u mil. € 51
Tablica 17: Prosječni pokazatelji dodijeljenih potpora u 2014. godini 52
Tablica 18: Pregled zaprimljenih zahtjeva i dodijeljenih mikro kredita po godinama 55
Tablica 19: Oblik vlasništva hrvatskih malih i srednjih poduzeća 61
Tablica 20: Oblik vlasništva njemačkih malih i srednjih poduzeća 61
Tablica 21: Prepreke u pristupu eksternim izvorima financiranja u hrvatskim poduzećima ... 65
Tablica 22: Prepreke u pristupu eksternim izvorima financiranja u njemačkim poduzećima . 65
Tablica 23: Upoznatost hrvatskih malih i srednjih poduzeća s edukacijom i programima poticanja poduzetništva 66

Tablica 24: Upoznatost njemačkih malih i srednjih poduzeća s edukacijom i programima poticanja poduzetništva 66
Tablica 25: Chi-Square Test korištenja tradicionalnih izvora financiranja 66
Tablica 26: Chi-Square Test korištenja netradicionalnih izvora financiranja 67
Tablica 27: Kolmogorov-Smirnov test raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja u odnosu na bankarski kredit 68
Tablica 28: Mann-Whitney test raspoloživosti netradicionalnih izvora financiranja u odnosu na bankarski kredit 68
Tablica 29: Očekivane vrijednosti odnosa internih i eksternih izvora financiranja 69
Tablica 30: Hi-kvadrat test odnosa internih i eksternih izvora financiranja 70
Tablica 31: Očekivane vrijednosti bankarskog kredita 70
Tablica 32: Hi-kvadrat test korištenja bankarskog kredita 70
Tablica 33: Očekivane vrijednosti trgovačkog kredita 71
Tablica 34: Hi-kvadrat test korištenja trgovačkog kredita 71
Tablica 35: Hi-kvadrat test korištenja leasinga 71
Tablica 36: Hi-kvadrat korištenja faktoringa 72
Tablica 37: Mann-Whitney test korištenja poslovnih anđela kao izvor financiranja 72
Tablica 38: Hi-kvadrat test korištenja vladinih subvencija 72
Tablica 39: Hi-kvadrat korištenja sredstava od strane HBOR-a/KfW-a 73
Tablica 40: Mann-Whitney test korištenja mezzanine financiranja 73
Tablica 41: Mann-Whitney test za ispitivanje razlike u stavovima ispitanika o preprekama u pristupu eksternim izvorima financiranja 74
Tablica 42: Prosječna ocjena i standardna devijacija statistički značajnih prepreka 74
Tablica 43: Očekivane vrijednosti sudjelovanja u programima poticanja poduzetništva 75
Tablica 44: Hi-kvadrat test sudjelovanja 75
Tablica45:Mann-Whitney test slaganja s navedenim tvrdnjama o programima poticanja 76
Tablica 46: Mann-Whitney test slaganja s navedenim tvrdnjama o programima 76

Popis grafikona

Grafikon 1: Udio subjekata malog gospodarstva (prema veličini) u RH i EU 21
Grafikon 2: Struktura njemačkih poduzeća s obzirom na veličinu poduzeća 23
Grafikon 3: Odstupanje aktivnosti hrvatskog poduzetništva od EU prosjeka 38
Grafikon 4: Struktura financiranja početka rada poduzeća 38

Grafikon 5: Struktura financiranja investicija u 2007. godini 39
Grafikon 6: Struktura financiranja malih poduzeća 40
Grafikon 7: Struktura financiranja srednjih poduzeća 41
Grafikon 8: Struktura financiranja malih i srednjih poduzeća 45
Grafikon 9: Odstupanje aktivnosti njemačkog poduzetništva od EU prosjeka 46
Grafikon 10: Zainteresiranost malih i srednjih poduzeća za određene izvore financiranja 47
Grafikon 11: Uspješnost pribavljanja eksternih sredstava 48
Grafikon 12: Private equity investcije u Njemačkoj 48
Grafikon 13: Financijska struktura malih i srednjih poduzeća Njemačke 50
Grafikon 14: Struktura anketiranih hrvatskih poduzeća prema broju zaposlenih 58
Grafikon 15: Struktura anketiranih njemačkih poduzeća prema broju zaposlenih 59
Grafikon 16: Struktura anketiranih hrvatskih poduzeća prema godišnjem prometu 60
Grafikon 17: Struktura anketiranih njemačkih poduzeća prema godišnjem prometu 60
Grafikon 18: Trenutna financijska situacija u hrvatskim malim i srednjim poduzećima 62
Grafikon 19: Trenutna financijska situacija u njemačkim malim i srednjim poduzećima 62
Grafikon 20: Eksterni izvori financiranja hrvatskih malih i srednjih poduzeća 63
Grafikon 21: Eksterni izvori financiranja njemačkih malih i srednjih poduzeća 63
Grafikon 22: Stav hrvatskih poduzeća o poticanju poduzetništva od strane mjerodavnih institucija 77
Grafikon 23: Stav njemačkih poduzeća o poticanju poduzetništva od strane mjerodavnih institucija 77

Popis slika

Slika 1: Kriteriji za definiranje MSP-a 16
Slika 2: Struktura eksternog financiranja 29
Slika 3: Struktura internog financiranja 29

SAŽETAK

Mala i srednja poduzeća su pokretači svakog nacionalnog gospodarstva. Ovaj najdinamičniji segment ukupnog gospodarstva čini veći udio u zaposlenosti, ukupnom prihodu i izvozu. Za nesmetano poslovanje malih i srednjih poduzeća ključna je dovoljna količina kapitala, ali zbog svoje veličine imaju probleme u pristupu različitim izvorima financiranja. Cilj ovog rada je bio istražiti na temelju sekundarne literature i primarnog istraživanja putem anketnog upitnika mogućnost primjene njemačkog modela financiranja malih i srednjih poduzeća na hrvatska mala i srednja poduzeća. Istraživanje je provedeno na 118 ispitanih hrvatskih poduzeća Splitsko-dalmatinske županije i 89 ispitanih njemačkih poduzeća savezne pokrajine Hessen. Rezultati istraživanja su pokazali da ne postoji razlika u korištenju netradicionalnih izvora financiranja između hrvatskih i njemačkih SME, ali raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja je veća u Njemačkoj. Nadalje, postoji razlika u korištenju bankarskog kredita odnosno njemačka SME više koriste bankarske kredite u odnosu na hrvatska SME jer su povoljniji uvjeti za njemačke SME i banke odbiju mali postotak kreditnih zahtjeva. Ispitana njemačka poduzeća smatraju da je manji utjecaj administrativnih barijere, nepovoljnih uvjeta financiranja i podrške od strane države na pristup eksternim izvorima financiranja u odnosu na hrvatska ispitana poduzeća. Mjerodavne institucije su važne za poticanje malog gospodarstva. Programi poticanja su raširenji u Njemačkoj jer postoje programi na razini saveznih pokrajina, države i EU. Ulaskom u EU, hrvatska SME imaju pristup EU programima poticanja, ali poticanje određenih djelatnosti i područja su zanemarivane. Na temelju istraživanja može se zaključiti da se model financiranja njemačkih SME može djelomično primijeniti. Hrvatska je na dobrom putu, ali treba više uložiti trud u stvaranju povoljne okoline, bolji pristup različitim izvorima financiranja te bi mjerodavne institucije trebale osluškivati potrebe SME i više poticati djelatnosti i područja kojima je potpora najpotrebnija.

Ključne riječi: hrvatska SME, njemačka SME, financiranje

SUMMARY

Small and medium enterprises are the drivers of any national economy. The most dynamic part of the total economy makes a greater share in employment, total income and exports. For

the smooth operation of small and medium-sized enterprises is crucial sufficient capital, but because of their size they have problems in access to various sources of funding. The aim of this study was to investigate on the basis of secondary literature and primary research through the questionnaire the possibility of applying the German model of financing small and medium enterprises in the Croatian SMEs. The study was conducted on 118 surveyed Croatian enterprises Split-Dalmatia County and 89 German enterprises surveyed federal state of Hesse. The results showed no difference in the use of non-traditional sources of financing between Croatian and German SMEs, but the availability of non-traditional sources of funding is higher in Germany. Furthermore, there is a difference in the use of bank credit and the German SME increasingly using bank loans as compared to Croatian SMEs because they are more favorable conditions for German SMEs and banks refuse a small percentage of loan applications. Tested German companies find it less impact of administrative barriers, unfavorable financing conditions and support from the state of access to external sources of funding in relation to Croatia examined companies. The relevant institutions are important for the promotion of small businesses. Programs to encourage the more widespread in Germany because there are programs at the federal state level, the state and the EU. By joining the EU, Croatian SMEs have access to EU subsidy programs, or encourage certain activities and areas are neglected. Based on the research it can be concluded that the financing model of the German SMEs can be partially applied. Croatia is on the right track, but need to invest more effort in creating a favorable environment to better access to various sources of financing and to the relevant institutions should listen to the needs of SMEs and encourage more activities and areas where support is most needed.

Key words: Croatian SMEs, German SMEs, financing

PRILOZI

ANKETA

Poštovani poduzetnici i poduzetnice,

moje ime je Andrijana Majić i studentica sam Diplomskog studija na Ekonomskom fakultetu u Splitu. Ovim putem Vam se želim unaprijed zahvaliti na odvojenom vremenu za ispunjavanje ove ankete koja je anonimna i služit će za daljnju obradu i zaključke iznesene za potrebe diplomskog rada na temu *Komparacija pristupa i korištenja izvora financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i Njemačkoj*. Anketa se sastoji od općih pitanja o poduzeću, pitanja vezanih za financiranje te pitanja o edukaciji i programima poticanja.

1. dio – opća pitanja o poduzeću

1. Broj stanovnika u do 10 000 stanovnika mjestu u kojem se nalazi sjedište Vašeg poduzeća:
a) do 10 000 stanovnika
b) od 10 000 do 20 000 stanovnika
c) od 20 000 do 50 000 stanovnika
d) iznad 50 000 stanovnika

2. Broj zaposlenika u Vašem poduzeća:
a) 0-9
b) 10-49
c) 50-249

3. Godišnji promet (prihod) koji ostvarujete (u mil.€):
a) ≤2 mil. €
b) ≤10 mil. €
c) ≤50 mil. €

4. Vrijednost imovine (aktiva/dugotrajna imovina) poduzeća (mil.€):
a) ≤2 mil. €

b) ≤10 mil. €

c) ≤43 mil. €

5. Oblik vlasništva poduzeća:

a) privatno

b) javno

c) mješovito

6. Koja je osnovna djelatnost poduzeća:

a) proizvodna

b) uslužna

c) trgovina

d) ostalo

2. dio – financiranje poduzeća (pitanja se odnose na financiranje poduzeća od početka osnivanja do danas)

7. Kako bi ste ocijenili trenutnu financijsku situaciju u Vašem poduzeću?

a) jako loše

b) loše

c) dobro

d) vrlo dobro

8. Kakav je odnos internih i eksternih izvora financiranja u poduzeću:

a) Više od 75% eksterni izvori
b) Više od 75% interni izvori
c) Od 60% do 75% eksterni izvori
d) Od 60% do 75% interni izvori
e) Podjednako interni i eksterni izvori

9. Interni izvori financiranja koje koristite tijekom poslovanja: (možete označiti više ponuđenih odgovora):

a) zadržana dobit

b) amortizacija (novčane naknade na osnovu amortizacije)

c) samofinanciranje (financiranje sredstvima koje stvara poduzeće)

d) ne koristimo interne izvore financiranja

10. Eksterni izvori financiranja koje koristite tokom poslovanja (možete označiti više ponuđenih odgovora):

a) bankarski kredit
b) leasing
c) faktoring
d) trgovački kredit
e) poslovni anđeli
f) fondovi rizičnog kapitala
g) inicijalna javna ponuda dionica (IPO)
h) vladine subvencije
i) privatni investitori
j) HBOR
k) mezzanine financiranje (hibridni oblik financiranja koji sadrži financiranje zaduživanjem i vlastitim kapitalom)
l) ne koristimo eksterne izvore financiranja

11. Navedene su prepreke u pristupu različitim eksternim izvorima financiranja. Molimo Vas da od 1 do 5 ocijenite prepreke na način da 1 dodijelite prepreci za koju mislite da ima najmanji utjecaj, a 5 onoj koja najviše utječe na pristup različitim eksternim izvorima financiranja.

	1	2	3	4	5
nedovoljna ponuda financijskih sredstava					
nezainteresiranost poduzeća (ne prati aktualne programe potpore, ne traži informacije o novim izvorima financiranja)					
teža dostupnost zbog veličine poduzeća (nizak kolateral)					
administrativne barijere					
nepovoljni uvjeti financiranja					
slaba informiranost o financijskim proizvodima					
slaba podrška poduzetnicima od strane države					

12. Molimo Vas da ocijenite raspoloživost navedenih izvora financiranja ocjenama od 1 do 5 na način da 1 označava da izvor nije uopće raspoloživ, a 5 da je raspoloživ.

a) dionički fondovi
b) vladine subvencije
c) privatni investitori
d) fondovi rizičnog kapitala
e) inicijalna javna ponuda dionica
f) bankarski krediti

3.dio - edukacija i programi poticanja malih i srednjih poduzeća

13. Da li ste upoznati sa edukacijom i poticanjem malog i srednjeg poduzetništva?
    a) da
    b) ne

14. Znate li za sljedeće programe poticanja i edukacije malih i srednjih poduzeća:

a) COSME (program poticanja konkurentnosti malih i srednjih poduzeća)
b) Poduzetnički impuls - plan poticanja poduzetništva i obrtništva (bespovratne potpore Ministarstva poduzetništva i obrta)
c) Programi HAMAG BICRA
Jamstveni programi („Rastimo zajedno“, „EU početnik“, „Energetska obnova zgrada javnog sektora“, „Poljoprivrednici“)
d) Mikrokreditranje
e) EUREKA
f) OBZOR
g) IRCRO
h) EUROSTARS
i) POC za poduzetnike
j) nije mi poznat niti jedan program poticanja
k) ostalo: (molimo navedite koji)

15. Da li ste sudjelovali na nekim edukativnim programima poticanja poduzetništva?

a) da _____ (MOLIMO NAVEDITE KOJEM/KOJIMA)

b) ne

16. Kako ste saznali za programe poticanja malih i srednjih poduzeća?

a) preko drugih poduzetnika

b) na društvenim mrežama

c) preko web tražilice

d) ostalo: (molimo navedite kako)

17. Da li ste zadovoljni programima poticanja poduzetništva?

a) u potpunosti zadovoljan/na

b) prilično zadovoljan/na

c) niti zadovoljan/na niti nezadovoljan/na

d) prilično nezadovoljan/na

e) u potpunosti nezadovoljan/na

18. Navedene su tvrdnje o programima poticanja. Molimo Vas ocijenite ih ocjenama od 1-5. Ocjena 1 znači da se ne slažete s navedenom tvrdnjom, a ocjena 5 da ako se u potpunosti slažete s navedenom tvrdnjom.

	1	2	3	4	5
Olakšan je pristup financijskim sredstvima.					
Zadovoljni smo visinom odobrenih sredstava.					
Bolje se suočavamo s konkurencijom.					
Povećan broj zaposlenika.					
Olakšan je pristup tržištima unutar EU i globalno.					
Omogućen je razvoj novih proizvoda i usluga.					
Preduvjeti za podnošenje prijave određenog programa su jasni i razumljivi.					
Zadovoljni smo ciljevima programa.					
Podnošenje prijave za određeni program je jednostavno.					
Jednostavni evaluacijski kriteriji.					

Poboljšane su poduzetničke vještine.					
Bolje poslovno okruženje.					

19. Smatrate li da bi mjerodavne institucije trebale više poticati mala i srednja poduzeća?

a) da

b) ne

Ako je Vaš odgovor DA „Na koje načine mislite da bi mjerodavne institucije trebale više poticati mala i srednja poduzeća? Ukratko opišite.“