

SPECIFIČNOSTI FINANCIRANJA SME SEKTORA

Grimani, Ena

Undergraduate thesis / Završni rad

2018

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Polytechnic of Šibenik / Veleučilište u Šibeniku**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:143:641492>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-01-23**

Repository / Repozitorij:

[VUS REPOSITORY - Repozitorij završnih radova
Veleučilišta u Šibeniku](#)



VELEUČILIŠTE U ŠIBENIKU
ODJEL MENADŽMENTA
STRUČNI STUDIJ MENADŽMENT

Ena Grimani

SPECIFIČNOSTI FINANCIRANJA SME SEKTORA

Završni rad

Šibenik 2018.

VELEUČILIŠTE U ŠIBENIKU
ODJEL MENADŽMENTA
STRUČNI STUDIJ MENADŽMENT

SPECIFIČNOSTI FINANCIRANJA SME SEKTORA

Završni rad

Kolegij: Financijski menadžment

Mentor: Željko Deković, mag. oec., viši pred.

Studentica: Ena Grimani

Matični broj studenta: 0055463444

Šibenik, kolovoz, 2018.

Veleučilište u Šibeniku

Završni rad

Odjel Menadžment

Preddiplomski stručni studij Menadžment

SPECIFIČNOSTI FINANCIRANJA SME SEKTORA

ENA GRIMANI

egrimani@vus.hr

Sažetak rada:

U ovome radu detaljno su razrađene specifičnosti financiranja SME sektora, odnosno malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. Budući da se ono znatno razlikuje od financiranja velikih poduzeća (LSE), potrebno je analizirati sve segmente izvora financiranja malih i srednjih poduzeća što je ujedno i cilj ovog rada.

Iako su mala i srednja poduzeća samo dio cijelog sustava, odnosno cjelokupnog gospodarstva, imaju izuzetno važnu ulogu budući da glavnina novih poslova proizlazi upravo iz ovog sektora gospodarstva. Inovativnost predstavlja glavnu konkurentsku prednost, a poticanje inovativnosti odnosno njezino financiranje često predstavlja problem za SME sektor pogotovo u samim početcima realiziranja poslovnih ideja i planova. Pravilnim odlukama u svezi financiranja poduzeća izbjegava se određeni rizik kojemu je posljedica opstanak poduzeća na tržištu, a razlog neuspjehu leži upravo u nedostatku financijskih sredstava zbog čega mnoge dobre poslovne ideje nisu zaživjele.

(42 stranica/ 5 slike/ 3 tablice/ 1 grafikon/ 25 literaturna navoda/ jezik izvornika: hrvatski)

Rad je pohranjen u: Knjižnici Veleučilišta u Šibeniku

Ključne riječi: SME sektor, financiranje, mali i srednji poduzetnici

Mentor: Željko Deković, mag. oec., v. pred.

Rad je prihvaćen za obranu:

BASIC DOCUMENTATION CARD

Polytechnic of Šibenik

Final paper

Department of Management

Professional Undergraduate Studies of Management

SPECIFIC FEATURES OF SME FINANCING

ENA GRIMANI

egrimani@vus.hr

Abstract:

This thesis elaborates in detail the particularity of SME financing, I.e. the financing of small and medium sized enterprises in the Republic of Croatia. Since it differs significantly from the financing of large enterprise (LSE). It is necessary to analyze all of the different segments of funds for financing of small and medium sized enterprises which is also the aim of this thesis. Even though small and medium sized enterprises are only a part of the whole system, I.e. the economics in general, they are extremely important because the majority of new jobs arise tight from this sector. Innovation is the main competitive advantage but encouraging and financing it often represents a problem for the SME sector, especially in the beginning of realization of business ideas and projects. A risk which has as a circumstance the endurance of the enterprise on the market can be avoided with proper decisions regarding their financing, and the reason for failure lies exactly in the lack of financial resources. That is why many great business ideas did not live up.

(42 pages/ 5 figures/ 3 tables/ 1 graph/ 25 references/ original in Croatian language)

Paper deposited in: Library of Polytechnic of Šibenik

Key words: SME sector, financing, small and medium sized entrepreneurs

Supervisor: Željko Deković, mag. oec., v. pred.

Paper

accepted:

SADRŽAJ

1. UVOD	1
2. KARAKTERISTIKE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA	2
2.1. Pojam i uloga SME sektora	2
2.2. Kriteriji za definiranje MSP	3
2.3. Zakonska regulativa u Republici Hrvatskoj	6
2.4. Institucije u Republici Hrvatskoj za SME sektor	7
2.4.1. Poduzetnički centri	9
2.4.2. Poduzetnički inkubator	9
2.4.3. Zone malog gospodarstva.....	10
2.5. SME sektor u Republici Hrvatskoj.....	10
2.5.1. Podatci iz 2017.godine	15
3. FINANCIRANJE SME SEKTORA.....	18
3.1. Problematika financiranja malih i srednjih poduzeća.....	19
3.2. Vrste financiranja	21
3.2.1. Financiranje prema roku raspoloživosti izvora	21
3.2.2. Financiranje prema izvorima financiranja.....	22
3.3. Faze financiranja	26
3.3.1. Početno financiranje	26
3.3.2. Tekuće financiranje	27
3.3.3. Razvojno financiranje.....	28
3.4. Posebni instrumenti namijenjeni SME sektoru	29
3.4.1. EU fondovi	29
3.4.2. Programi Europske unije	29
3.4.3. Vladini programi poticanja i subvencioniranja SME sektora.....	31
4. SME U EUROPSKOJ UNIJI	34
4.1. Strategija „Europa 2020“	35
4.2. Stanje u 2016.godini.....	36
4.3. Financiranje SME sektora u EU	37
5. ZAKLJUČAK	39
LITERATURA:.....	40

1. UVOD

Glavni cilj rada jest utvrditi značaj malih i srednjih poduzeća za gospodarstvo te analizirati mogućnosti i specifičnosti financiranja u SME sektoru. Skraćenica SME dolazi iz engleskog jezika od „Small and medium enterprises“ dok se u hrvatskom jeziku koristi skraćenica MSP i predstavlja mala i srednja poduzeća, a definirana je u službenom glasniku Europske unije iz 2013. godine.

Prema Fininom izvješću iz 2017.godine u Hrvatskoj je poslovalo 119.081 mikro, malih i srednjih poduzeća što je 99,8 % ukupno registriranih poduzeća. Iz dobivenih rezultata vidimo kako SME sektor ima značajnu ulogu u cjelokupnom gospodarstvu jer doprinosi razvoju poduzetničke kulture, zaposlenosti, konkurentnosti na tržištu, potiče inovativnost. Kako bi se takva poduzeća razvijala brže, potrebno je stvoriti odgovarajuće uvjete. Od velikog je značaja državna politika čiji spektar različitih aktivnosti počevši od znanosti i obrazovanja, institucija, regionalnog razvoja pa sve do ukupne poslovne infrastrukture pomaže u razvoju poduzetničke kulture. Koristi od razvoja malog i srednjeg poduzeća su mnogostruke: konkurencija na tržištu raste i na takav način djeluje protiv monopolizacije, povećava se bogatstvo te dolazi do raznovrsnosti ponude koja direktno utječe na pravo izbora potrošača stoga se takva poduzeća brže prilagođavaju promjenama na tržištu. Upravo ta sposobnost prilagodbe u odnosu na promjene na tržištu jedan je od ključnih preduvjeta za razvoj poduzeća. Također, da bi se odredilo da li je poduzeće mikro, malo ili srednje veliko, u obzir se uzimaju 3 ključna kriterija: broj zaposlenih, ukupni godišnji promet i zbroj bilance.

Rad je podijeljen u pet dijelova. Uvodni dio rada predstavlja tematiku te cilj rada. U drugom dijelu rada opisane su karakteristike malih i srednjih poduzeća te analiza podataka iz 2017.godine. Treći dio odnosi se na specifičnosti financiranja SME sektora dok je četvrti dio osvrtno na sektor malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji. U petom dijelu iznose se zaključci rada.

2. KARAKTERISTIKE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

2.1. Pojam i uloga SME sektora

Mala i srednja poduzeća (SME) zbog svojih specifičnosti posebno se izučavaju i istražuju u odnosu na velika poduzeća (LSE). U vrijeme brzih gospodarskih promjena, globalizacije i nužnosti razvitka konkurentnosti kako gospodarskih subjekata tako i samih država, posebna pažnja poklanja se sektoru SME, i šire, sektoru malog gospodarstva. SME sektor nije homogena grupa. SME se mogu, primjerice, klasificirati prema različitim kriterijima:

- Prema veličini (mikro-do 9 zaposlenih, mala- do 49 zaposlenih, srednja – do 200, negdje, kao u Hrvatskoj do 250 zaposlenih),
- Životnoj fazi (poduzeća nedavno osnovana, zrelija poduzeća),
- Području/grupi (razvijena područja/bolje stoljeće društvene grupe, te nerazvijena područja, slabije pozicionirane, marginalne društvene grupe),
- Sektor (tradicionalni sektor, sektor tehnološki baziranih tvrtki).

SME zaslužuju kompleksnu dugoročnu orijentiranu podršku zbog efekta na fleksibilnost i inovativnost gospodarstva, rast zaposlenosti i izvoza, smanjenju socijalnih i regionalnih razlika i ubrzanju razvitka. Stoga vlade nastoje stimulirati osnivanje i razvitak SME mjerama ekonomske politike, djelovanje specijaliziranih agencija, poduzimanjem projekata podrške u savjetovanje, informiranju u umrežavanju. Država bi trebala osigurati povoljno makroekonomsko okružje – povoljnu investicijsku klimu. Takvo okružje visoko vrednuje poduzetništvo, financijsku disciplinu, etičnost i socijalnu pravednost, načela suvremenih demokracija, inovativnost, te kontinuirano stjecanje novih znanja i vještina. Stimulativno okružje, po pretpostavci, pruža sigurnost postojanja, ali i provođenja zakona, stimulira razvitak, partnerstvo, internacionalizaciju poslovanja, dokida birokratsko razmišljanje i procedura državnih službi i agencija ¹.

Mala poduzeća imaju općenito velike prednosti o poslovanju, pa i u financiranju u usporedbi sa srednjim i velikim poduzećima, ali i velike nedostatke. Mala je imovina u odnosu prema velikoj manje jamstvo vjerovnicima da će naplatiti svoja potraživanja, kreditorima za povrat

¹ Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta, str. 5-6.

kredita; manje pak jamstvo povećava rizike povrata, kamatne stope kredita i sl. Manja vrijednost imovine zahtijeva manje novca za financiranje, manji broj zaposlenika stvara manje obveze za plaće, manji su porezi i doprinosi, što su prednosti malih poduzeća. Mala se poduzeća uopće ne financiraju emisijom vrijednosnih papira ili pak rijetko, što je bitna razlika. Mala su poduzeća proizvodno i tržišno vrlo fleksibilna i elastična, lakša je procjena njihove vrijednosti, njihovo financijsko planiranje i restrukturiranje je lakše i vjerodostojnije, manji su stečajni troškovi i posljedice stečajeva, tj. financijske štete stečaja i sl. Nasuprot tome, stečajevi malih poduzeća su česti i najčešće neprimjetni. Zato je bitno razlikovati financijsko poslovanje malih, srednjih i velikih poduzeća, uočiti sličnosti i razlike, prevenirati moguće štetne posljedice, a sve u svrhu ostvarivanja ciljeva poduzeća i interesa vlasnika poduzeća ².

2.2. Kriteriji za definiranje MSP

Kriteriji za razvrstavanje subjekata u sektoru malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj definirani su „Zakonom o računovodstvu“ (Narodne novine br. 78/15, 134/15, 120/16) i „Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva“. (Narodne novine br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16).

Poduzetnici (poduzeća) se u smislu „Zakona o računovodstvu“ ³ razvrstavaju na mikro, male, srednje i velike ovisno o iznosu ukupne aktive, iznosu prihoda te prosječnom broju radnika tijekom poslovne godine.

Mikro poduzetnici su oni koji ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:

- Ukupna aktiva 2.600.000 kuna
- Prihod 5.200.000 kuna
- Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine: 10.

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

- Ukupna aktiva 30.000.000 kuna
- Prihod 60.000.000 kuna

² Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta, str.18.

³ Članak. 5. Zakona o računovodstvu, Narodne novine br. 78/15, 134/15, 120/16.

- Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine: 50.

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

- Ukupna aktiva 150.000.000,00 kuna
- Prihod 300.000.000,00 kuna
- Prosječan broj radnika tijekom poslovne godine: 250.

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

Prema članu 2. Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva sektor malog i srednje gospodarstva čine fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu.⁴

Fizičke i pravne osobe koje su dio sektora malog i srednjeg gospodarstva moraju zadovoljiti sljedeća tri uvjeta:

- Prosječno godišnje zapošljavati manje od 250 zaposlenika
- Biti neovisni u poslovanju (što znači da druge fizičke i pravne osobe pojedinačno ili zajednički nisu vlasnici više od 25% udjela u vlasništvu ili pravu odlučivanja u subjektu malog gospodarstva)
- Ostvariti ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti do 50.000.000,00 EUR ili imati zbroj bilance ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imati dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti do 43.000.000,00EUR.

S obzirom na veličinu subjekta, „Zakon o poticanju malog gospodarstva“ razlikuje mikro, male i srednje subjekte malog gospodarstva:

- Mikro subjekti su fizičke i pravne osobe koje prosječno godišnje zapošljavaju manje od 10 radnika, ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti do 2.000.000,00 EUR, odnosno imaju vrijednost dugotrajne imovine u protuvrijednosti do 2.000.000,00 EUR.
- Mali subjekti su fizičke i pravne osobe koje:
 - Prosječno godišnje zapošljavaju manje od 50 radnika

⁴ Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva sektor malog i srednje gospodarstva (Narodne novine br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16.).

- Ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti do 10.000.000,00EUR ili imaju zbroj bilance ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti do 10.000.000,00EUR
- Srednji subjekti su fizičke i pravne osobe koje:
 - Prosječno godišnje zapošljavaju između 50 i 249 radnika
 - Ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti od 10.000.000,00 EUR do 50.000.000,00EUR ili imaju zbroj bilance ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti od 10.000.000,00EUR do 43.000.000,00 EUR.

„Zakon o računovodstvu" i „Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva" nemaju usuglašen kriterij broja zaposlenih za razvrstavanje malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Izmjenama i dopunama „Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva" iz svibnja 2012. godine kategorizacija veličine poduzetnike u ovom Zakonu usklađena je s kriterijima koje primjenjuje Europska unija čime je omogućena kvalitetnija analiza i usporedba sektora malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj i zemljama EU, te bolje iskorištavanje mehanizma potpora namijenjenih malim i srednjim poduzećima kroz programe EU ⁵. Primjerice, one konkretno imaju svoje značenje:

- za određivanje poduzeća koja mogu koristiti EU programe namijenjene MSP
- za određene politike poput državne pomoći namijenjene MSP
- zbog pravila konkurencije ⁶.

Tablica 1. Kriteriji razvrstavanja subjekata malog gospodarstva

Tip poslovnog subjekta	Broj zaposlenih	Godišnji prihod u milijunima EUR	Imovina (aktivna/dugotrajna imovina) u milijunima EUR
	EU/Hrvatska	EU/Hrvatska	EU/Hrvatska
Mikro	0-9	2	2
Mali	10-49	10	10
Srednji	50-249	50	43

Izvor: CEPOR, (2013.), Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj - 2013., Zagreb, str. 12.

⁵ CEPOR, (2013.), Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj - 2013., Zagreb, str. 11-12.

⁶ Vuković K., Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji (2012.), Fakultet organizacije i informatike, Varaždin, str. 28.

2.3. Zakonska regulativa u Republici Hrvatskoj

U nastojanju da stvori pravne temelje za provedbu mjera „Ministarstvo za obrt, malo i srednje poduzetništvo“ pripremilo je „Prijedlog zakona o poticanju malog gospodarstva“. Prijedlogom su regulirani ciljevi razvoja malog gospodarstva, te posebno organizacija i zadaci Hrvatske agencije za malo gospodarstvo. Konačnim „Prijedlogom zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva“, a čije usvajanje tek slijedi, predložene su mjere za poticanje razvoja malog gospodarstva:

- kreditiranje subjekata malog gospodarstva pod povoljnijim uvjetima i subvencioniranje kamata po preuzetim kreditima,
- davanje jamstava za domaće i strane kredite,
- osnivanje fondova rizičnog kapitala.
- prodaja ili davanje u zakup ili na korištenje nekretnina ili drugih infrastrukturnih objekata u vlasništvu Republike Hrvatske ili jedinica područne i lokalne samouprave, odnosno davanje prava građenja, pod komercijalnim ili pogodovanim uvjetima, isključivo i bez naknade,
- uvođenje poreznih i carinskih olakšica,
- davanje stručne i savjetodavne pomoći te organiziranje obrazovanja za subjekte malog gospodarstva,
- uklanjanje administrativnih prepreka za osnivanje, poslovanje i razvoj subjekata malog gospodarstva,
- usklađivanje pravnih propisa sa zakonodavstvom Europske zajednice i uklanjanje trgovinskih barijera, te olakšavanja pristupa europskim programima podrške,
- davanje potpora za povećanje zapošljavanja,
- davanje potpora za sudjelovanje na međunarodnim sajmovima i specijaliziranim izložbama u zemlji i inozemstvu
- organiziranje centara za poduzetništvo, poduzetničkih inkubatora i zona malog gospodarstva, te drugih specijaliziranih institucija za poticanje malog gospodarstva,
- uspostavljanje informacijskog sustava za malo gospodarstvo,
- promicanje poduzetništva,
- davanje potpora za primjenu inovacija i uvođenje suvremenih tehnologija,

- osiguravanje pretpostavki za sudjelovanje subjekata malog gospodarstva i njihovih udruženja u javnim radovima i nabavkama roba i usluga,
- stvaranje uvjeta za veće uključivanje stanovništva u poduzetništvo,
- druge aktivnosti usmjerene na ostvarenje ciljeva razvoja malog gospodarstva.

Osim toga, predloženim člankom 7. predviđene su potpore u obliku:

- bespovratnih sredstava za zapošljavanje svakog novog radnika, uz obavezu zadržavanja povećanog broja radnika u sljedeće 3 godine,
- kredita ili bespovratne potpore u visini dijela troškova stručne izobrazbe, prekvalifikacije ili dokvalifikacije radnika.

Člankom 8. predlaže se i prodaja, zakup ili korištenje, odnosno pravo građenja subjektima malog gospodarstva pod komercijalnim ili pogodovanim uvjetima, uključivo i bez naknade, na temelju javnog natječaja za nekretnine ili druge infrastrukturne objekte u vlasništvu Republike Hrvatske⁷.

Glavni cilj izmjena „Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva“ bio je usklađivanje tog Zakona s propisima EU. Izmjene se bave i pitanjem vremena potrebnog za osnivanje poduzeća, pa se prema hrvatskom zakonu može osnovati subjekt u obliku „jednostavnog dioničkog društva“⁸.

2.4. Institucije u Republici Hrvatskoj za SME sektor

„Ministarstvo poduzetništva i obrta“ odgovorno je za uspostavljanje odgovarajućeg zakonodavnog okvira i razvoj politika u svrhu pružanja potpore sektoru MSP. Pored MINPO-a je Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST), koja je odgovorna za aspekte provedbe politike i investicije u MSP. Dok su MINPO i HAMAG INVEST državne ustanove koje imaju zadaću pružiti potporu sektoru MSP, velik je broj resornih ministarstava i paradržavnih tijela čiji postupci utječu na rezultate MSP kao što je „Ministarstvo gospodarstva“ (industrijska politika i sektorska potpora), „Ministarstvo

⁷ Šoić, M., Cvitan Z. (2001.) OBRT - Priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga, str. 3-4.

⁸ Poboľšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2007.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, str. 52.

turizma" (MSP u turizmu), „Ministarstvo regionalnog razvoja" i BICRO (potpore za inovacije). Mnoge važne nacionalne organizacije pružaju potporu privatnim poduzećima, uključujući MSP, kao dio svoje djelatnosti. Među njima su „Hrvatska banka za obnovu i razvitak", „Hrvatska gospodarska komora", „Hrvatska obrtnička komora", „Hrvatska udruga poslodavaca" i „Hrvatski savez zadruga". Na lokalnoj i regionalnoj razini osnovane su poduzetničke potporne institucije. Mnoge institucije imaju podršku lokalnih vlasti (županija i općina), Vlade (MINPO i njegov prethodnik MINGORP) i EU. Među tim institucijama su regionalne razvojne agencije, poduzetnički centri, poduzetnički inkubatori i tehnološki parkovi. Najnoviji dostupni podaci pokazuju da ima oko 88 organizacija zaduženih za pružanje potpore u poslovanju u Hrvatskoj, među kojima su 21 agencija za regionalni razvoj, 10 agencija za lokalni razvoj, 16 poslovnih inkubatora, 6 tehnoloških parkova i 35 poslovnih centar. U tim je organizacijama zaposleno oko 700 ljudi (35% u agencijama za razvoj, 31% u poslovnim centrima, 22% u poslovnim inkubatorima i 12% u tehnološkim parkovima). S obzirom na njihovu potražnju za prostorom, poslovnim inkubatorima i tehnološkim parkovima osigurano je 110.078 kvadratnih metara prostora, od čega 84% inkubatorima, a preostalih 16% tehnološkim parkovima. Na prostoru tehnoloških parkova smješteno je 124 poduzeća koja unajmljuju prostor, a koja imaju 609 zaposlenika (u prosjeku 4,9 zaposlenika po poduzeću), dok iste brojke za inkubatore iznose 372 poduzeća i 1.296 zaposlenika (u prosjeku 3,5 zaposlenika po poduzeću). Te organizacije zadužene za pružanje potpore u poslovanju bave se pružanjem osnovnih oblika potpore poduzetnicima i gospodarstvenicima u vidu općih savjeta, osposobljavanja, potpore novim poduzećima koja se temelje na tehnologiji, pomoć s prijavama projekata te osiguravanje servisiranih lokacija za industrijski razvoj. Ocjenjivanjem tih organizacija zaduženih za pružanje potpore u poslovanju u Hrvatskoj utvrđeno je sljedeće:

- potrebno je da te organizacije razvijaju i osiguravaju odgovarajuće proizvode i usluge poduzećima ovisno o njihovu položaju u ciklusu rasta
- organizacijama zaduženim za pružanje potpore u poslovanju teško je zadovoljiti potražnju poduzetnika i rukovoditelja za određenim uslugama višega reda kao što su upravljanje kvalitetom, marketinški planovi, procjena investicija i projekata, potpora za prava na intelektualno vlasništvo, potpora razvoju klastera i proizvoda
- potrebno je razviti njihove kapacitete za pružanje potpore poduzetnicima i poduzećima da bi oni unaprijedili svoje upravljačke sposobnosti za strateško planiranje i inovacije

- OZPPP će morati razviti kapacitete svojih zaposlenika/zaposliti više osoba da bi mogli zadovoljiti potrebe MSP u njihovu području djelovanja.

„Izvješće o globalnoj konkurentnosti“ ukazuje i na potrebu osiguravanja bolje potpore rukovodstvu i Hrvatsku stavlja na 111. Mjesto “Izgradnja kapaciteta stručnjaka za područje obavljanja poslovnih usluga i ustanova zaduženih za pružanje potpore u poslovanju“, projekt EU, 2012. godine. Izvješće MSP Opservatorija sto od 144 zemlje u pogledu “oslanjanja na stručno rukovodstvo“. Bez obzira na broj potpornih institucija diljem Hrvatske i potporu koju su one dobile iz državnog proračuna, bit će potrebno osigurati dodatna sredstva kojima bi se unaprijedila njihova struktura i kvaliteta u pružanju potpore, kako poduzetnicima tako i upravama, kako bi se na taj način povećala konkurentnost poduzeća. Potrebno je osigurati dodatnu podršku poduzetničkim potpornim institucijama u Hrvatskoj, koju treba usmjeriti na: poboljšanje kvalitete u pružanju usluga, razvoj novih usluga i ujednačavanje dostupnosti usluga poduzetnicima u svim županijama ⁹.

2.4.1. Poduzetnički centri

Cilj poduzetničkih centara, kao središta stručne i savjetodavne pomoći je promicanje poduzetništva, pružanje informacije o mogućnostima ulaska u poduzetništvo, o poticajnim mjerama koje mogu koristiti poduzetnici, davanje savjeta za vođenje poslovanja, pomoć u pripremi poslovnih planova, organizacija seminara i drugih oblika dopunskog obrazovanja poduzetnika ili u poduzetništvu, upućivanje na ostale specijalizirane oblike pomoći, suradnja s lokalnom i područnom samoupravom i preuzimanje dijela stručnih poslova lokalne samouprave u razvoju gospodarstva ¹⁰.

2.4.2. Poduzetnički inkubator

Poduzetnički inkubator je mjesto okupljanja malih poduzetnika koji tek započinju poslovati. Dio usluga općeg karaktera (administrativni servis, računovodstvo i dr.) može se osigurati

⁹ Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, str. 49-50

¹⁰ Šoić, M., Cvitan Z. (2001.) OBRT - Priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga, str.2

unutar samog inkubatora, a dio koji se odnosi na informiranje, vođenje i upravljanje poslovanja može se riješiti povezivanjem s poduzetničkim centrima ili na drugačiji način. Nakon razvoja u poduzetničkom inkubatoru, poduzetnicima se pruža mogućnost ostanka obavljanja djelatnosti i korištenja u zoni za malo gospodarstvo ¹¹.

2.4.3. Zone malog gospodarstva

Zone malog gospodarstva dugoročno rješavaju potrebe poduzetnika za poslovnim prostorom te omogućuju poduzetnicima zajedničko korištenje pripadajuće infrastrukture. Za osnivanje i rad zona, jedinice lokalne samouprave trebaju osigurati početna sredstva za razvoj poduzetnika. U program razvoja infrastrukture trebaju se uključiti i javna poduzeća na područjima komunalija, energetike, telekomunikacija i transporta, a što će posebnim programima organizirati lokalna samouprava¹².

2.5. SME sektor u Republici Hrvatskoj

Ministarstvo za obrt, malo i srednje poduzetništvo osnovano je u siječnju 2000.godine, čime je malom i srednjem poduzetništvu priznat značaj koji mu pripada uzimajući u obzir brojnost poduzetnika i njihov udio u ukupno ostvarenom bruto domaćem proizvodu. Prema zacrtanom „Programu rada“ Vlade Republike Hrvatske za razdoblje 2000.-2004., osnovni zadaci Ministarstva su: unaprjeđivanje položaja i uloge obrtništva, restrukturiranje i privatizacija malih i srednjih trgovačkih društava, ubrzavanje osnivanja novih privatnih poduzeća te promicanje i sustavno unapređivanje zadrugarstva – jednom riječju, stvaranje uvjeta za rast i razvoj svih oblika malog i srednjeg poduzetništva.

Ministarstvo je u proteklom razdoblju uspjelo pokrenuti cijeli niz aktivnosti i poticajnih mjera kojima je cilj stvaranje okruženja koje pozitivno djeluje na poslovanje i razvoj malog gospodarstva. Paralelno s izradom zakonskih materijala i programa vezanih uz malo gospodarstvo, Ministarstvo je definiralo i konkretne financijske mjere.

¹¹ Šoić, M., Cvitan Z. (2001.) OBRT - Priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga, str. 2

¹² Ibid.

Prvi zadatak Ministarstva bila je izrada „Analize stanja u malom gospodarstvu“, kojom su obuhvaćeni obrti, zadruge, te mala i srednja trgovačka društva u razdoblju od 1995.-2000.godine. Ukupni podaci o svim oblicima malog gospodarstva u tom razdoblju pokazuju da se njihov broj zadržava na razini od oko 148 tisuća. To se očituje i u apsolutnim pokazateljima, i u udjelu malog gospodarstva u ukupnom gospodarstvu, gdje je malo gospodarstvo stalno iznad 99%. Broj ukupno zaposlenih u malom gospodarstvu znatno raste u odnosu na ukupno gospodarstvo. U 1995.godini je udjel zaposlenih u malom gospodarstvu porastao sa 54,9% na 63% u 2000.godini. Malo gospodarstvo čini oko 55%bruto društvenog proizvoda Hrvatske. Navedeni podaci i rast malog gospodarstva ukazuju da malo gospodarstvo treba i zaslužuje odgovarajuću pažnju i poticaje. Na temelju „Analize“ osmišljene su mjere za poticanje razvoja koje su objedinjene u Programu razvoja malog gospodarstva 2001.-2004. Taj je Program, zajedno s Analizom i Prijedlogom zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva usvojila Vlada RH, na posebno pripremljenoj tematskoj sjednici o malom gospodarstvu, održanoj 14.lipnja 2001. godine u Samoboru ¹³.

¹³ Šoić, M., Cvitan Z. (2001.) OBRT - Priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga, str.1.

Slika 1. Broj poduzeća prema županijama i regijama, 2012. godine

	Mikro	Mala	Srednja	MSP (FINA) ukupno	Velika	Obrti	Ostalo	Ukupno
Bjelovarsko-bilogorska	1.006	155	30	1.191	5	1.277	156	2.629
Brodsko-posavska	984	166	30	1.180	5	2.532	90	3.807
Grad Zagreb	27.221	2.492	446	30.159	158	14.082	989	45.388
Karlovačka	1.319	182	19	1.520	5	2.081	97	3.703
Koprivničko-križevačka	922	170	19	1.111	6	1.372	190	2.679
Krapinsko-zagorska	1.106	193	33	1.332	6	2.596	67	4.001
Međimurska	1.712	297	43	2.052	5	1.496	108	3.661
Osiječko-baranjska	2.921	426	66	3.413	21	4.212	325	7.971
Požeško-slavonska	427	67	14	508	3	986	50	1.547
Sisačko-moslavačka	1.202	158	27	1.387	4	2.278	121	3.790
Varaždinska	2.056	314	52	2.422	14	2.793	167	5.396
Virovitičko-podravska	518	95	14	627	3	1.338	87	2.055
Vukovarsko-srijemska	1.006	198	32	1.236	8	2.633	154	4.031
Zagrebačka	4.842	599	87	5.528	19	5.735	181	11.463
Kontinentalna Hrvatska	47.242	5.512	912	53.666	262	45.411	2.782	102.121
%	46,3	5,4	0,9	52,6	0,3	44,5	2,7	100
Dubrovačko-neretvanska	2.868	257	42	3.167	6	3.142	138	6.453
Istarska	7.831	476	67	8.374	19	7.818	229	16.440
Ličko-senjska	462	67	8	537	-	1.192	28	1.757
Primorsko-goranska	7.286	699	84	8.069	21	8.319	282	16.691
Šibensko-kninska	1.573	137	23	1.733	3	3.085	124	4.945
Splitsko-dalmatinska	9.136	822	96	10.054	23	10.044	460	20.581
Zadarska	2.421	253	36	2.710	6	4.703	156	7.575
Jadranska Hrvatska	31.577	2.711	356	34.644	78	38.303	1.417	74.442
%	42,4	3,6	0,5	46,5	0,1	51,5	1,9	100
Ukupno	78.819	8.223	1.268	88.310	340	83.714	4.199	176.563
%	44,6	4,7	0,7	50,0	0,2	47,4	2,4	100

Izvor: Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, str 39.

Slika 1. omogućuje nam analizu raspoređenosti djelatnosti MSP u okviru dvije regije i županija u Hrvatskoj (regije prema trećoj razini klasifikacije NUTS III). Kontinentalna Hrvatska ima 14 županija, a Jadranska samo 7. Razlika u broju županija u regiji djelomice objašnjava razlike u broju malih i srednjih poduzeća u tim dvama regijama. U obje regije MSP čine 97% svih poduzeća. Kontinentalna Hrvatska ima u apsolutnom i relativnom smislu više malih i srednjih poduzeća, malih (5,4% do 3,6%) i srednjih (0,9% do 0,5%) od Jadranske Hrvatske ¹⁴.

S obzirom na zaposlenost, Kontinentalna Hrvatska ima 71,9% ukupne zaposlenosti u Hrvatskoj (Jadranska ima 28,1%). Kada posebno analiziramo zaposlenost u MSP, vidimo da je u Kontinentalnoj Hrvatskoj 67,1% ukupne radne snage u MSP u Hrvatskoj, a u Jadranskoj

¹⁴ Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, str. 39

32,9%. U Jadranskoj Hrvatskoj zaposlenost u mikro-poduzećima i obrtima čini 44,6% ukupne zaposlenosti u MSP za razliku od brojke od 36,6% u Kontinentalnoj Hrvatskoj¹⁵.

Prema izvješću „Flash Eurobarometer“ Hrvatski poduzetnici su u odnosu na ostatak poduzetnika iz Europske manje koristili potporu za pokretanje poduzeća koja uključuje osposobljavanje, savjete i savjetodavnu pomoć. U Hrvatskoj je to učinilo svega 20% dok je u EU 23%. U tablici je prikazana dob poduzetnika koji imaju vlastita poduzeća.

Tablica 2. Dob poduzetnika u odnosu na ukupan broj poduzetnika u RH

DOB PODUZETNIKA	UDIO PODUZETNIKA U RH
18-24 godina starosti	12%
25-34 godina starosti	18%
35-44 godina starosti	16%

Izvor: vlastita izrada

Kao što vidimo, udio mladih poduzetnika je u odnosu na sve poduzetnike u Republici Hrvatskoj 12% što znači da bi mlado stanovništvo trebalo više poticati na poduzetništvo tj. treba povećati broj novih poduzeća te poboljšati okruženje za funkcioniranje malog poduzetničkog pothvata.

Da bi se što više ljudi odlučilo za pokretanje poduzetničkog pothvata potrebno je stvoriti poduzetničku kulturu, ili barem napraviti korake prema poduzetničkom društvu pri čemu je bitno pokazati, primjerice putem medija, modele uspješnih poduzetnika koji mogu biti uzor ili primjer potencijalnim poduzetnicima. Poduzetništvo bi isto tako trebalo biti promovirano i skupinama koje su marginalizirane, i nisu bile u značajnijoj mjeri uključene u poduzetništvo, kao što su žene i etničke manjine¹⁶.

„Monitor“ primjećuje da sudjelovanje odrasle ženske populacije u poduzetničkoj djelatnosti iznosi od nešto iznad 1,5% do 45,4%. U skupini zemalja koje se temelje na učinkovitosti (u kojoj je i Hrvatska) u prosjeku 9,7% svih ispitanih žena u dobi između 18 i 64 godine starosti kaže da otvaraju ili vode nova poduzeća. Međutim, u Hrvatskoj broj žena uključenih u

¹⁵ Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, str.40

¹⁶ Vuković K., Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji (2012.), Fakultet organizacije i informatike, Varaždin, str. 92

“ukupnu poduzetničku djelatnost u ranoj fazi“ (TEA) iznosi 50% prosjeka svih zemalja koje se temelje na učinkovitosti¹⁷. Istraživanje je provedeno 2012. godine.

Također, provedena su i istraživanja od strane Svjetske banke pod nazivom „Doing business“ u kojem je bilo uključeno 185 zemalja, a cilj istraživanja je rangiranje zemalja prema određenim aspektima poslovanja koje ograničavaju razvoj malog gospodarstva. Iz rezultata sa slike vidljivo je kako Hrvatska bilježi napredak od 2010.godine, međutim 2012.godine je posustala. Mjesto na ljestvici palo je u aspektu otvaranja poduzeća, zaštite investitora, plaćanja poreza i prekogranične trgovine. Još jedno od izvješća „SBA Fact Sheet“ za Hrvatsku iz 2012. godine kao problem definira vrijeme koje je potrebno za prijenos imovine, koje je u Hrvatskoj 3 puta dulje nego u EU (na osnovi prosjeka EU-27). Osim toga, u Hrvatskoj treba smanjiti vrijeme i troškove izvoza i uvoza. U tom smislu (prekogranična trgovina) oba izvješća, „Doing Business“ i „SBA Fact Sheets“, naglašavaju potrebu za jednostavnijim izvoznim i uvoznim postupcima za MSP u Hrvatskoj¹⁸.

Slika 2. Rezultati Hrvatske, 2010.–2013. godine, Istraživanja Svjetske banke „Doing Business“

Aspekt poslovanja	2013. mjesto prema istraživanju	2012. mjesto prema istraživanju	2011. mjesto prema istraživanju	2010. mjesto prema istraživanju
Otvaranje poduzeća	80.	67.	56.	101.
Ishođenje građevinskih dozvola	143.	143.	132.	144.
Dobivanje električne struje	56.	56.		
Registriranje imovine	104.	102.	110.	109.
Dobivanje kredita	40.	48.	65.	61.
Zaštita investitora	139.	133.	132.	132.
Plaćanje poreza	42.	32.	42.	39.
Prekogranična trgovina	105.	100.	98.	96.
Prisilna provedba ugovora	52.	48.	47.	45.
Rješavanje nesolventnosti*	97.	94.	89.	82.
Opća ocjena	84.	80.	84.	103.

Izvor: Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, str 46.

¹⁷ Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, str.45.

¹⁸ Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, str.47.

2.5.1. Podatci iz 2017.godine

Mikro poduzetnici, njih 107 635 (udio 89,6 %), u 2017. godini su imali 242 867 zaposlenih (udio 27,5 %), ostvarili su ukupan prihod od 94,4 milijardi kuna (udio 13,9 %), ukupne rashode 92,1 milijardu kuna (udio 14,2 %) te su u konačnici iskazali neto dobit u visini od 1,1 milijardu kuna (udio 5,1 %). U 2017. godini u odnosu na 2016. godinu (prethodna godina u GFI-u za 2017. godinu), povećali su broj zaposlenih za 14,9 % zaposlenih, ostvarili 28,5 % veće ukupne prihode, 26,7 % veće ukupne rashode, 61,2 % veću dobit razdoblja, ali i 30,2 % veći gubitak razdoblja.

Mali poduzetnici, njih 10 717, (udio 8,9%) u 2017. godini imali su 229 752 zaposlena (udio 26,0 %), ostvarili ukupne prihode od 161,3 milijarde kuna (udio 23,8 %), ukupne rashode od 154,2 milijarde kuna (udio 23,7 %), 9,7 milijardi kuna dobiti razdoblja (udio 23,5 %), 4,5 milijardi kuna gubitka razdoblja (23,0 %) i 5,2 milijarde kuna neto dobiti (23,9 %). U odnosu na 2016. godinu (prethodna godina u GFI-u za 2017. godinu), povećali su broj zaposlenih za 2,4 %, ukupne prihode za 6,8 %, ukupne rashode za 7,5 %, dobit razdoblja za 3,0 %, gubitak razdoblja za 21,1 % i smanjili neto dobit za 8,7 %.

Kod 1400 srednjih poduzetnika (udio 1,2 %) u 2017. godini bilo je 173 713 zaposlenih (udio 19,7 %) te su oni ostvarili 148,3 milijardi kuna ukupnih prihoda (udio od 21,9 %), 141,5 milijardi kuna ukupnih rashoda (udio 21,8 %), dobit razdoblja 7,7 milijardi kuna (udio od 18,6 %), gubitak razdoblja od 2,2 milijarde kuna (udio 11,2 %) i 5,5 milijardi kuna neto dobiti (udio 25,3 %). Srednji poduzetnici su u 2017. u odnosu na 2016. godinu (prethodna godina u GFI-u za 2017. godinu), povećali ukupne prihode za 5,9 %, ukupne rashode za 6,4 %, gubitak razdoblja za 8,1 %, broj zaposlenih za 2,7 % te smanjili dobit razdoblja za 1,9 % i neto dobit za 5,4 % u odnosu na prethodnu godinu (vidjeti Tablicu 3.).

Tablica 3. Financijski rezultati poslovanja poduzetnika Hrvatske u 2017. godini po veličini poduzetnika (iznosi u milijunima kuna)

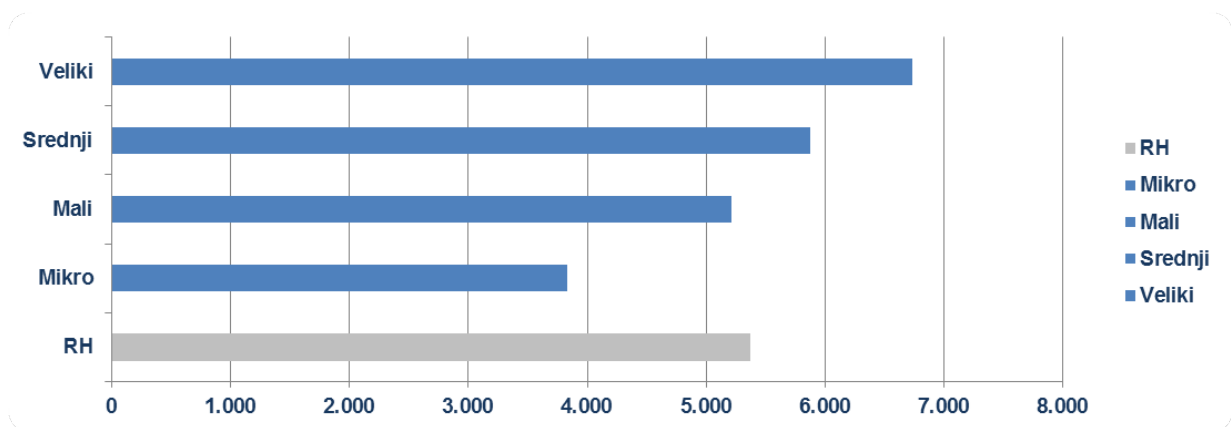
Opis	Ukupno	Mikro	Mali	Srednji	Veliki
Broj poduzetnika	120.081	107.635	10.717	1.400	329
Broj zaposlenih	882.884	242.867	229.752	173.713	236.552
Ukupan prihod	678.395	94.384	161.307	148.281	274.423
Ukupni rashodi	649.769	92.092	154.237	141.533	261.907
Porez na dobit	6.740	1.169	1.833	1.216	2.521
Dobit razdoblja (nakon oporezivanja)	41.397	8.580	9.725	7.715	15.377
Gubitak razdoblja (nakon oporezivanja)	19.512	7.457	4.488	2.184	5.383
Konsolidirani financijski rezultat – dobit ili gubitak razdoblja	21.885	1.122	5.237	5.532	9.994
Investicije u novu dugotrajnu imovinu	23.723	2.637	3.550	4.979	12.557
Prosječne mjesečne neto plaće u kunama	5.372	3.834	5.217	5.878	6.729
Indeksi 2016. godina =100,0					
Broj poduzetnika	-	-	-	-	-
Broj zaposlenih	105,8	114,9	102,4	102,7	103,1
Ukupan prihod	109,5	128,5	106,8	105,9	107,6
Ukupni rashodi	110,4	126,7	107,5	106,4	109,5
Porez na dobit	97,6	102,0	99,7	104,8	91,4
Dobit razdoblja	108,7	161,2	103,0	98,1	99,6
Gubitak razdoblja	140,6	130,2	121,1	108,1	221,6
Konsolidirani financijski rezultat – dobit ili gubitak razdoblja	90,5	-	91,3	94,6	76,8
Investicije u novu dugotrajnu imovinu	100,6	136,8	101,3	105,1	93,7
Prosječne mjesečne neto plaće u kunama	104,3	106,6	107,2	105,1	103,0

Izvor: Fina, Registar godišnjih financijskih izvještaja

Svi poduzetnici ostvarili su pozitivan trgovinski saldo, jer je iznos izvoza premašio iznos uvoza. Najveći izvoz i uvoz ostvarili su veliki poduzetnici (izvoz 65,5 milijardi kuna, uvoz 60,9 milijardi kuna), a najmanji izvoz i uvoz mikro poduzetnici (izvoz 10,1 milijarde kuna i uvoz 6,2 milijarde kuna). U konačnici to je rezultiralo pozitivnim trgovinskim saldonom svih poduzetnika RH u iznosu od 20 milijardi kuna (137,8 milijardi kn izvoza i 117,8 milijardi kuna uvoza).

Najveću prosječnu neto plaću obračunali su veliki poduzetnici i ona je iznosila 6.729 kuna što je 25,3 % više od prosjeka Hrvatske (5.372 kuna). Srednji poduzetnici obračunali su prosječnu plaću od 5.878 kuna (9,4 % više od prosjeka RH), dok su mali poduzetnici svojim zaposlenicima obračunali prosječnu plaću od 5.217 kuna (2,9 % manje od prosjeka RH), a najmanju prosječnu mjesečnu neto plaću obračunali su mikro poduzetnici i ona je iznosila 3.834 kuna, odnosno 28,6% manje od prosjeka RH (Grafikon 1.)¹⁹.

Grafikon 1. Obračunata prosječna mjesečna neto plaća zaposlenih kod poduzetnika u 2017. godini



Izvor: Fina, Registar godišnjih financijskih izvještaja

¹⁹ FINA, Financijski rezultati poduzetnika po veličinama u 2017. godini.

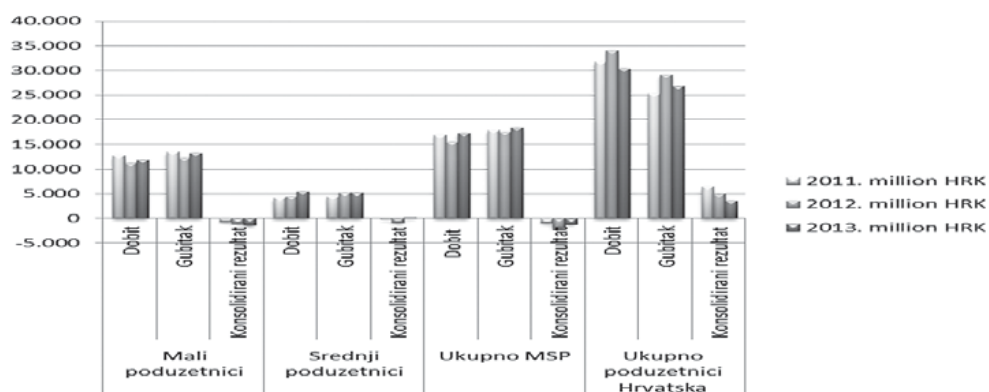
3. FINANCIRANJE SME SEKTORA

Financiranje je dinamički proces pribavljanja, ulaganja i vraćanja uvećanog novca i čini "krvotok" svakog poduzeća. U poduzeću se financira imovina pa se ono promatra kao skup realne imovine koju treba financirati, te obaveza koje proizlaze iz poslovanja poduzeća i njime se stvaraju. Financijska funkcija u poduzeću iznimno je važna jer poslovanje te funkcije uključuje sve druge funkcije. Kvalitetno financijsko poslovanje poduzeća može proizvoditi velike ekonomske i financijske koristi smanjenjem troškova, pravodobnom naplatom i odgodom rokova plaćanja obveza, i sl., ali pogrešne odluke uzrokuju velike ekonomske i financijske štete koje rezultiraju smanjenjem dobiti i gubitcima, padom cijena dionica i vrijednosti poduzeća, padom likvidnosti i solventnosti, prezaduženjem, stečajem i likvidacijom poduzeća ²⁰.

Kako bi poduzeće započelo s radom, potrebno je imati početni novac (kapital), a nakon osnutka dostatno financiranje tekućeg poslovanja što podrazumijeva ulaganje u kratkotrajnu imovinu i razvoj poduzeća, odnosno, ulaganje u dugotrajnu imovinu.

Poticanje malih i srednjih poduzeća bespovratnim sredstvima, raznim kreditima, subvencioniranim kamatnim stopama, kreditnim jamstvima i programima te fondovima koji su na raspolaganju poduzetnicima u Republici Hrvatskoj ostvaruje pozitivan učinak na cijelu gospodarsku strukturu i nacionalno gospodarstvo (slika 3.).

Slika 3. Financijska učinkovitost hrvatskih MSP u 2011., 2012. i 2013. godini



Izvor: FINA

²⁰ Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta, str.18.

3.1. Problematika financiranja malih i srednjih poduzeća

Financijsko poslovanje u malim, srednjim i velikim poduzećima uvelike se razlikuje, ali osnovna načela uvijek ostaju ista, problemi su slični pa su slična i moguća rješenja. Kriteriji podjele poduzeća na mala, srednja i velika u praksi su uobičajeni i odnose se na veličinu vrijednosti raspoložive imovine, broj zaposlenih i ostvarivanje godišnjeg ukupnog prihoda. Biti manji gospodarski subjekt je često puta znači biti fleksibilniji, jer znači da niste onaj koji postavlja pravila igre na tržištu, već onaj koji se bori za svoj tržišni kolač. To znači da ćete u pravilu imati problem s pristupom vanjskim izvorima financiranja, da će vam pravna regulativa koja je uniformna za sve neovisno o veličini poduzeća u stvari biti manje naklonjena, te da ćete vjerojatno imati poteškoće u ostvarivanju razine znanja koja su potrebna za uspješno osnivanje i/ili vođenje poslovnog pothvata ²¹.

Premda je vrlo teško odrediti sastavnice uspješnog vođenja maloga gospodarskog subjekta, ovo se neke od najvažnijih:

- plasiranje roba i usluga na primjereno, odnosno precizno utvrđeno tržište
- pribavljanje dovoljnog kapitala
- učinkovito pribavljanje ljudskih potencijala i upravljanje njima
- osiguravanje potrebnih i pravodobnih informacija
- uspješno suočavanje s vladinim/upravnim mjerama
- racionalno upravljanje vremenom
- analiziranje tržišta
- nedopuštanje nepotizma
- osiguranje tehničke/poslovne stručnosti
- uspostava odgovarajućeg menadžmenta²².

Velika većina poduzetnika ne može osigurati potreban iznos početnog temeljenog kapitala za osnivanje malih i srednjih poduzeća, stoga najčešće pozajmljuju novac koji nedostaje. Upravo u tome leži glavni problem jer kreditori, pogotovo velike banke, nisu skloni pozajmljivati novac zbog neizvjesnosti poslovanja novih malih i srednjih poduzeća. Iskustvo govori da mnogi takvi pothvati brzo propadaju, a s njima i uloženi kapital. Zbog povećanog rizika

²¹ Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta, str.18

²² Horvat Đ., Kovačić M. (2004.) Menadžment u malom poduzetništvu, Zagreb, Cera prom, M.E.P. Consult, str.30

kreditori izbjegavaju odobravanje srednjoročnih i dugoročnih kredita za osnivanje malih i srednjih poduzeća. Ako i daju takve kredite, onda to čine po nepovoljnim uvjetima, na temelju sigurne jamčevine (hipoteke na nepokretnu i pokretnu imovinu, raznih garancija i sl.) koju je teško priskrbiti, i uz veće kamate ²³.

Istraživanje financijskih stručnjaka donosi sljedeće podatke o učestalost spominjanja problema koji se odnose na financiranje:

- manjak kreditnih jamstava (60%)
- neodgovarajući raspon bankovnih proizvoda i usluga (53%)
- potrebna kreditna dokumentacija (46%)
- iznos kamatnih stopa (34%)
- nedovoljne informacije o dostupnim financijskim proizvodima (26%).

Iako većina dostupnih mikrofinancija dolazi iz bankovnog sektora (82%), krediti se uglavnom daju srednjim poduzećima, a udio mikro i malih poduzeća u ukupnom kreditnom portfelju iznosi oko 8% (manje od 3 milijarde EUR). Dokazi iz istraživanja „Europskoga investicijskog fonda“ (EIF) pokazuju da je mikro i malim poduzećima često vrlo teško zadovoljiti postupke i uvjete potrebne za bankovna mikrofinanciranja te da poduzetnici često imaju poteškoća s pregovaranjem oko kredita i potrebnih iznosa. MSP-u je teško dobiti kredite u rasponu od 25.000–100.000 EUR. Nadalje, ocjene „Europskoga investicijskog fonda“ (EIF) pokazale su da se MSP, u načelu, a posebice novootvorena poduzeća, suočavaju s izazovnim okolišem za financiranje. Financijska i gospodarska kriza u Hrvatskoj pogoršale su probleme s kojima se suočavaju MSP u pristupu financijama, posebice s obzirom na bankovne kredite. Kao glavni izvor vanjskog financiranja, mladim MSP je i dalje teško dobiti bankovne kredite i u svakom slučaju korist od programa bespovratnih sredstava smatraju samo dodatkom, a ne zamjenom za obvezu davanja kreditnih jamstava. Međutim, načelno se osjeća da bi jačanje nacionalnog sustava jamstava, koji je povezan sa suradnjom s bankovnim ustanovama koje su aktivne u zemlji, moglo dovesti do boljšeg pristupa financijskim sredstvima za MSP. Na drugom kraju kreditnog tržišta, velika potražnja za mikrokreditima mogla bi se bolje zadovoljiti kombinacijom jamstvenih instrumenata i odabranog početnog kapitala u posebnim mikrofinancijskim ustanovama. Nema službene statistike za bankovne kredite za mala i

²³ Marković, I. (2000) *Financiranje: Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava*, Zagreb, RriF-plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge (M.A.K.-Golden d.o.o.), str.220-221.

srednja poduzeća. Istraživanje koje je proveo EIF u najvećim hrvatskim bankama pokazuje da (u svim bankama) procjena udjela kreditnog portfelja MSP u ukupnom portfelju iznosi 25%²⁴.

3.2. Vrste financiranja

3.2.1. Financiranje prema roku raspoloživosti izvora

Prema roku raspoloživosti izvora financiranje se dijeli na kratkoročno, srednjoročno i dugoročno financiranje. Kratkoročno financiranje se odnosi na vremenski rok unutar jedne godine, što znači da su izvori sredstava na raspolaganju u tom roku. Javlja se kod kratkoročnih potreba za likvidnošću, a koristi za financiranje kratkotrajne imovine zapravo obrtnih sredstava.

Srednjoročno financiranje se odnosi na vremenski rok od 1 do 5 godina, dakle izvori su nam dostupni unutar tog roka, a prikladno je za financiranje ulaganja u opremu, trajnu kratkotrajnu imovinu i slično.

Dugoročno financiranje se odnosi na vremenski rok duži od 5 godina, dakle izvori sredstava raspoloživi su duže od 5 godina. To je financiranje kod kojeg izvori dugo traju i raspoloživi su više od pet godina. Mogu biti ročni (tuđi) što podrazumijeva da imaju rok dospijea u razdoblju dužem od pet godina, a odnosi se na dugoročne kredite, te kapital priskrbljen emisijom obveznica i sl., i neročni (vlastiti) koji nemaju rok dospijea nego su trajno raspoloživi, a tu spadaju dionički kapital od emisije redovitih i povlaštenih dionica, zadržani dobitak i sl. Ovi izvori predstavljaju temeljni kapital poduzeća i koriste se za financijsko ulaganje u dugotrajnu imovinu odnosno razvoj poduzeća²⁵.

²⁴ Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, str.48.

²⁵ Trojnar K., (2015.), „Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj“, završni rad, Varaždin, str.7.

3.2.2. Financiranje prema izvorima financiranja

Vlastiti novac poduzetnika

- 1) Uštedeni novac poduzetnika. Uštedeni novac koji potencijalni poduzetnik ima u banci, štedionici, pa i u "čarapi", se može odmah uporabiti za financiranje malog poduzetništva. Isti je slučaj i s naslijeđenim novcem. Poseban vid "uštedevine" predstavlja otpremnina koju djelatnici dobivaju prilikom otpuštanja s posla pri rješavanju problema tehnološkog viška, ili odlaska u mirovinu.
- 2) Novac od prodaje imovine poduzetnika. Poduzetnik može novac za započinjanje poslovanja priskrbiti prodajom vlastite imovine. Ako posjeduje financijsku imovinu (dionice, obveznice i sl.) može je prodati na tržištu kapitala, zamijeniti za novac koji potom može uporabiti za poslovne svrhe. Ako ima materijalnu imovinu (zemljište, zgrade, opremu, automobil, zlato i sl.), također je može prodati i pretvoriti u novac. Naime, svaki oblik imovine ima svoju vrijednost koja se može pretvoriti u novčanu protuvrijednost. Prodajom financijske ili materijalne imovine poduzetnik ne osigurava novu dodatnu imovinu. Prodajom se samo postojeća imovina pretvara u novac kojim onda poduzetnik može kupiti potrebna sredstva (zemljište, poslovni prostor, strojeve i sirovine i materijal itd.). prodaju imovine treba, po mogućnosti, obaviti u vrijeme kad su najpovoljnije prodajne cijene, kako bi se dobila odgovarajuća novčana protuvrijednost.(...) Ako je uštedeni novac i novac priskrbljen prodajom imovine dostatan za započinjanje poslovanja, poduzetnik može osnovati i registrirati vlastito (inokosno) poduzeće. U tom slučaju neće morati brinuti o otplati kredita i podijeli ostvarenog neto dobitka s ulagateljima (partnerima ili dioničarima) ²⁶.

Vlastiti novac ulagatelja

- 1) Uštedeni novac članova obitelji i prijatelja.
- 2) Ulozi privatnih ulagatelja.
Uvijek postoje ljudi koji imaju novac i žele ga uložiti u neki obećavajući brzi rast prihoda i dobitka. Pritom poduzetnik mora znati da privatni ulagatelji obično ne ulažu novac u posao u koji poduzetnik ne ulaže vlastiti novac i ne izlaže se riziku.
- 3) Ulozi tvrtki poduzetničkog kapitala.

²⁶ Marković, I. (2000) Financiranje: Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, Zagreb, RRiF-plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge (M.A.K.-Golden d.o.o.), str.224.

Ove tvrtke ulažu kapital u mala poduzeća koja obećavaju brzi rast prihoda i dobitka. Najviše ulažu u mala, nova poduzeća u domeni visoke tehnologije, elektronike, računala (hardverski i softverski sustavi), medicinskih usluga te nekih grana široke potrošnje.

4) Ulozi društava za ulaganje u mala poduzeća.

Poduzetnik najčešće upućuje ponudu za kupnju dionica većem broju ovih društava. Zainteresirana društva kupuju dionice i postaju suvlasnici malog poduzeća. Prodajom dionica ovim društvima poduzetnik priskrbljuje temeljni kapital za započinjanje poslovanja.

5) Ulozi velikih poduzeća, banaka i drugih

U razvijenim zemljama često velika poduzeća, posebice holding poduzeća, imaju posebne odjele i menadžere koji traže male obećavajuće poduzetnike (programe) radi ulaganja kapitala u nove poslove. Najčešće je motiv zarada i profitabilnost, ali i pronalaženje malih i perspektivnih poduzeća radi budućeg preuzimanja odnosno kupnje. Osim toga, davatelji franšizinga (proizvodnog ili trgovačkog) ponekad sudjeluju u financiranju poduzetnika, korisnika franšizinga, kupnjom njihovih dionica. Kreditiranja i sl. u nekim slučajevima poslovne banke i štedionice kupuju dionice malih poduzeća da bi u njih ubrizgale svježi kapital. Potom, tijekom dogovorenog razdoblja naplaćuju dividendu, a na utvrđeni dan dionice prodaju poduzetniku ²⁷.

Tuđi izvori novca

- 1) krediti članova obitelji, prijatelja i privatnih kreditora
- 2) krediti banaka i štedionica
- 3) krediti nebankarskih financijskih institucija

Bankarski krediti važan su izvor financiranja za mala i srednja poduzeća. Stopa rasta bankarskih kredita u uvjetima sporijeg gospodarskog rasta EU je pala zbog slabije potražnje i opreznijeg kreditiranja banaka koji su posljedica većeg pritiska na banke u pravcu veće profitabilnosti i nižeg rizika. Kao glavni razlozi zbog kojih SME ne dobivaju kredite navode:

- nedostatak kolaterala
- nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima, te
- nezadovoljstvo banke dostavljenim informacijama

²⁷ Marković, I. (2000) Financiranje: Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, Zagreb, RriF-plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge (M.A.K.-Golden d.o.o.), str.225-226.

- nedostatak kolaterala je glavno ograničenje mikro i mala poduzeća, dok su ostali uzroci važniji kod srednjih poduzeća.

Bankarske naknade su važan trošak za SME. Rast elektronskih transakcija, koje su jeftinije od klasičnih, može biti faktor snižavanja ovih troškova u budućnosti za SME. Promjene u načinu plaćanja – rastuća upotreba negotovinskog plaćanja i sve veće napuštanje čekova (u maloprodaji se sve više prihvaća plaćanje karticom) vode rastu potreba SME za radnim kapitalom. Naime, malim i srednjim poduzećima potrebno je od par dana do par tjedana za prijenos sredstava s računa institucije za kreditne kartice na svoj račun.

S aspekta SME trošak financiranja (kamate i naknade) je sve veći problem nego kod velikih poduzeća. Ovo se duguje višim administrativnim troškovima i troškovima prikupljanja informacija kod manjih tvrtki, drugačijoj procjeni rizika od strane banaka, većoj poluzi koja se smatra prihvatljivom za velike tvrtke (LSE), te većoj financijskoj umješnosti koja postoji u LSE²⁸.

Trgovački kredit je jedan od glavnih izvora financiranja SME, napose mikro (od 0 do 9 zaposlenika) i malih (od 10 do 49 zaposlenika) tvrtki. Ovi krediti mogu biti skuplji izvor od bankarskih kredita. SME koriste trgovački kredit zbog:

- nemogućnosti dobivanja bankarskih kredita, te
- troškova i kompleksnosti bankarskih kredita.

Lizing je alternativa bankarskom kreditu. Pogodan je za tvrtke s malim prihodom, ali velikim razvojnim potencijalom. Lizing naknada je viša od bankarske stope, ali lizing ima i niz prednosti u odnosu na bankarski kredit i to:

- ne veže kapital, pa unapređuje likvidnost i ne traži dodatni kolateral,
- u pravilu lizing financira ukupnu investiciju,
- opcija „prodaja i povratni zakup“ oslobađa kapital koji je uložen u investiciju,
- usklađen je uvijek trajanja dobra i rok lizinga.

Factoring podrazumijeva prodaju potraživanja faktoru, što može biti banka, specijalizirana faktor podružnica ili klasična institucija faktora. Međutim, factoring je u pravilu kompleksan proizvod – kombinacija financiranja, osiguranja kredita i financijskog menadžmenta. On

²⁸ Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta, str. 7-8.

predstavlja nešto skuplji oblik financiranja (kamata je 2-4% iznad bazne stope), ali obzirom na ulogu faktora mogu se ostvariti i značajne uštede.

Prednosti faktoringa su:

- mogućnosti korištenja različitih usluga faktora (financiranja, osiguranja kredita i financijskog menadžmenta) i
- fleksibilnost (budući da se kod povećanja prodaje povećavaju i primici po osnovu faktoringa).

Nedostatci faktoringa su:

- viši troškovi
- gubitak kontakata s kupcima i povećani troškovi komuniciranja,
- gubitak reputacije (jer neki još uvijek smatraju da ga koriste tvrtke koje imaju probleme s likvidnošću, premda je takvih stavova sve manje).

Upotreba faktoringa u EU raste (osim u Švedskoj i Francuskoj), i na EU se odnosi cca 66% svjetskog tržišta faktoringa. Pogodan je posebno za mala poduzeća, te za poduzeća koja rastu i/ili imaju povećane potrebe za kapitalom ²⁹.

Franšizing je jedan od načina na koji se vlastiti posao može voditi pod dobro poznatim brendom uspostavom poslovne suradnje između malog poduzeća s velikim poduzećima. Prednost je financiranje jer upravo ta velika poduzeća imaju povjerenje kreditora obzirom da imaju već ispitano i osigurano tržište. Franšizingom velika poduzeća malim i srednjim poduzećima daju pravo na proizvodnju i prodaju njihove robe pod određenim uvjetima.

Velika poduzeća zapravo pomoću franšizinga ulažu vlastiti kapital u obliku znanja i prava, ali i financijski kapital putem dugoročnih kredita ili kupnje dionica poduzetnika, korisnika franšizinga. Zato je osnutak i početak rada malog i srednjeg poduzeća pomoću franšizinga potreban manji početni temeljni kapital, dok je rizik mnogo manji.

²⁹ Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta, str. 9-10.

3.3. Faze financiranja

3.3.1. Početno financiranje

Struktura početnog kapitala odnosno početnog financiranja u velikoj mjeri ovisi o tome da li se osniva inokosno, partnersko ili dioničko poduzeće.

Inokosno poduzeće predstavlja najjednostavniji oblik i pravnu formu poduzetničkog organiziranja u privredi. Poduzetnici najčešće započinju mali biznis osnutkom svog vlastitog ili obiteljskog poduzeća³⁰. U takvoj vrsti poduzeća vlasnik sam priskrbljuje početnički kapital, organizira te upravlja procesom rada te snosi rizik poslovanja, odnosno, odgovoran je za dugove i gubitke poduzeća, ali sam odlučuje o dobitku. S druge strane, partnersko poduzeće podrazumijeva dva ili više suvlasnika koji zajedno ulažu početnički kapital, upravljaju poduzećem, snose rizik te dijele odgovornost, odlučuju o dobitku itd.. Razlikuju se dvije vrste partnerstva: opće i limitirano. Kod općeg partnerstva svi partneri jednako odgovaraju svojom poslovnom i osobnom imovinom dok kod limitiranog, jedan ili više partnera odgovaraju za gubitke i dugove sveukupnom imovinom, a pojedini partneri imaju ograničenu odgovornost, odnosno, do veličine svoga uloga. Upravo ti partneri s ograničenom odgovornosti općenito imaju manje ovlasti u upravljanju poduzećem te snose manji rizik i imaju manji udio u dobitku. Prednost partnerskog poduzeća je to što više partnera brže i lakše osiguravaju početni kapital potreban za osnivanje i rad te rast i razvoj poduzeća za razliku od inokosnog poduzeća u kojem poduzetnik sam osigurava početni kapital. Također, kupnjom osnivačkih dionica, dioničari osiguravaju početni temeljni kapital za osnutak malog ili srednjeg dioničkog društva. Ono ima više suvlasnika čija je odgovornost limitirana do veličine uloženog kapitala te se često osnivaju obiteljska dionička društva kod kojih dionice drže članovi jedne obitelji. Početni temeljni kapital može se pribaviti emisijom dionica i privlačenjem kapitala većeg broja malih dioničara. Specifičnost dionica jest to što se mogu nasljeđivati, prodavati, prenositi na druge vlasnike što omogućuje kontinuitet poslovanja poduzeća. Upravljanje te prava na dividende ovisi o broju kupljenih dionica s pravom glasa³¹.

Povrat na kapital jedan je od pokazatelja profitabilnosti poduzeća. Taj omjer pokazuje dobit koju poduzeće ostvaruje na osnovi vlastitog kapitala i rezervi.

³⁰ Marković I. , Financiranje Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, str.219.

³¹ Marković I., Financiranje Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, str. 220.

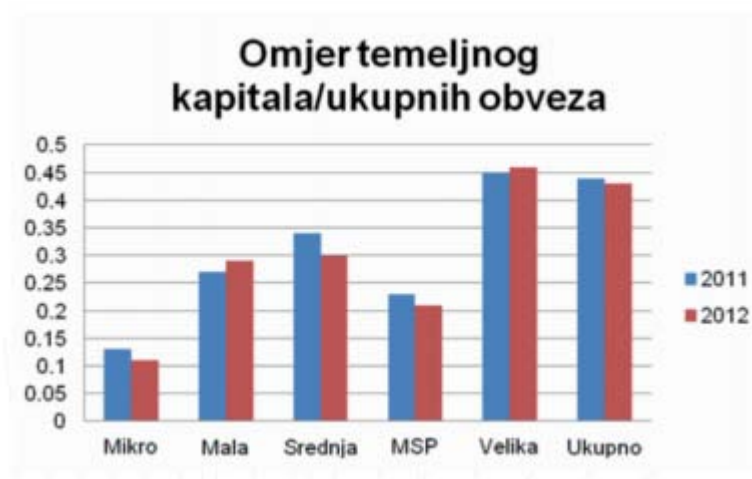
Slika 4. Povrat na kapital prema veličini poduzeća (2008.–2012. godine)

Povrat na kapital (Dobit prije oporezivanja / ukupna financijska sredstva vlasnika)	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.
Mikro	0,07	0,00	-0,08	-0,12	-0,11
Mala	0,15	0,06	0,06	0,14	0,08
Srednja	0,05	0,02	-0,06	0,01	-0,01
MSP	0,08	0,03	-0,03	0,01	-0,01
Velika	0,05	0,02	0,03	0,04	0,04
Ukupno	0,06	0,02	0,01	0,03	0,02

Izvor: <https://www.mingo.hr/public/documents/Izvje%C5%A1taj%20Opservatorija%20MSP%202013.pdf>

Samo mala poduzeća i velika poduzeća u Hrvatskoj imaju pozitivnu stopu povrata na kapital u gornjem omjeru: malim poduzećima ide bolje nego velikim. Ona imaju 8% prosječnog povrata na kapital, a velika 4%. Mikro poduzeća su načelno imala negativan povrat od -11%, a srednja -1%. Mikro-poduzeća su načelno imala negativan povrat od -11%, a srednja -1% ³².

Slika 5. Temeljni kapital kao postotak ukupnih obveza (2011.–2012. godine)



Izvor: <https://www.mingo.hr/public/documents/Izvje%C5%A1taj%20Opservatorija%20MSP%202013.pdf>

3.3.2. Tekuće financiranje

Kada se osiguraju početna financijska sredstva, problem postaje tekuće financiranje. Ono podrazumijeva fiksne i varijabilne troškove tj. komponente kratkotrajne imovine (obrtna sredstva). Osnovni uzrok tome je što mnogi poduzetnici ne osiguraju dostatne dugoročne

³² Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, str.25.

izvore za financiranje stalne obrtne imovine (trajnih obrtnih sredstava), nego ih financiraju iz neodgovarajućih kratkoročnih izvora koji se brzo gase i često uzrokuju insolventnost ³³.

3.3.3. Razvojno financiranje

Prirodna težnja malih i srednjih poduzeća je brz razvoj, biti velik i još veći. Razlog je u tome povećanje imovine i obujma poslovanja, što u pravilu dovodi do veće dobiti i blagostanja vlasnika. No veličina poduzeća ne garantira opstanak, prosperitet i veliki dobitak. Danas mnoge velike firme ne mogu ostvariti čak ni skromnu dobit, a mnoge propadaju i nestaju. Glavna prednost malih i srednjih poduzeća u odnosu na velika je njihova prilagodljivost (fleksibilnost) tehnološkim, tržišnim i drugim promjenama. Inokosno poduzeće dodatni temeljni kapital za financiranje razvoja može osigurati iz financijskog rezultata odnosno iz zadržane dobiti. Partnersko i dioničko društvo dodatni temeljni kapital za razvoj također može osigurati akumuliranjem zadržane dobiti, ali i privlačenjem novih partnerskih i dioničkih uloga. Međutim, financiranje razvoja iz akumulirane zadržane dobiti ograničeno je veličinom ostvarene neto dobiti i politikom njegove raspodjele. Osim toga, novoosnovana mala i srednja poduzeća obično ne raspolažu većim svotama zadržane dobiti za razvoj, jer nisu imala dovoljno vremena i šansi da akumuliraju zadržani dobitak. Važan izvor financiranja tekućeg poslovanja i razvoja je amortizacija. Amortizacija se koristi za financiranje tekućeg poslovanja u razdoblju kumuliranja, sve dok ne nastupi potreba zamjene potrošene dugotrajne imovine. No amortizacija se koristi i za financiranje razvoja kada se zamjenom uvode nova i tehnološki naprednija sredstva. Zbog male vrijednosti (osnovice) sredstava koja se amortiziraju, kapital koji se oslobađa preko obračunate i naplaćene amortizacije kod malih i srednjih poduzeća je razmjerno manji nego kod velikih poduzeća. Zbog svega toga, mala i srednja poduzeća imaju ograničene mogućnosti stvaranja dodatnog temeljnog kapitala putem samofinanciranja odnosno akumuliranja zadržanog dobitka i amortizacije. Zbog toga su ova poduzeća obično prinuđena da manjkajući dio kapitala za razvoj pribavljaju pozajmljivanjem ³⁴.

³³ Marković I., *Financiranje Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava*, str.221.

³⁴ Marković I., *Financiranje Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava*, str.222-223.

3.4. Posebni instrumenti namijenjeni SME sektoru

3.4.1. EU fondovi

EU fondovi su zamišljeni kao financijski instrumenti koji podupiru provedbu pojedine politike Europske unije u zemljama članicama. Jedna od najznačajnijih politika je „Kohezijska politika“, za koju je Europska unija u financijskom razdoblju 2014.-2020. izdvojila 376 milijardi eura iz svog proračuna. U financijskom razdoblju 2007.-2013. za istu svrhu bilo je izdvojeno 347 milijardi eura.

„Kohezijska politika“ Europske unije financira se iz 3 glavna fonda:

- Kohezijski fond – cilja na države članice čiji je bruto nacionalni dohodak po stanovniku manji od 90% prosjeka Europske unije te financira projekte iz područja prometa i okoliša.
- Europski fond za regionalni razvoj – za cilj ima jačanje ekonomske i socijalne kohezije u Europskoj uniji te smanjenje razvojnih razlika između njenih regija.
- Europski socijalni fond – potiče zapošljavanje i mogućnosti zaposlenja u Europskoj uniji.

„Europski fond za regionalni razvoj“ i „Europski socijalni fond“ poznati su i pod nazivom strukturni fondovi. Osim navedenih, u financijskoj perspektivi 2014.-2020. na raspolaganju su i: „Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj“ i „Europski fond za pomorstvo i ribarstvo“. Svih pet fondova imaju zajednički naziv „Europski strukturni i investicijski fondovi“ (ESI fondovi) ³⁵.

3.4.2. Programi Europske unije

Programi Unije predstavljaju integrirani niz aktivnosti koje usvaja Europska unija u svrhu promicanja suradnje između država članica u različitim područjima povezanim sa zajedničkim politikama EU. Članstvom u Europskoj uniji, Hrvatska punopravno sudjeluje u svim postojećim Programima Unije bez obzira na prethodno potpisane „Memorandume o razumijevanju“, te prestaje biti obavezna uplaćivati godišnje članarine.

Dva programa koja se odnose na financiranje SME sektora su:

³⁵ <http://eufondovi.hr/fondovi> (dana 20.08.2018.)

1. COSME

COSME je novi program za programsko razdoblje 2014. – 2020. koji je namijenjen malim i srednjim poduzetnicima. Obuhvaćat će aktivnosti poput donošenja i provođenja politika na području poduzetništva te aktivnosti promicanja poduzetništva. Cilj je povećati konkurentnost europskih tvrtki, smanjiti nezaposlenost, stvoriti poticanju poduzetničku okolinu i razvoj poduzetništva. Ukupni proračun COSME-a iznosi 2,3 milijarde eura. Programom će se pružiti garancije malim i srednjim poduzećima u iznosu do 150.000 eura, kojim se nudi lakši i bolji pristup *venture* kapitalu ³⁶. Svake bi godine ovaj program trebao pridonijeti povećanju EU BDP-a u iznosu od 1,1 milijardu eura, pomoći oko 40.000 europskih tvrtki u stvaranju i spašavanju 30.000 radnih mjesta te omogućiti pokretanje oko 1200 novih proizvoda, usluga ili procesa. Koristiti ga mogu: postojeći poduzetnici (posebno male tvrtke) lakši pristup sredstvima financiranja za razvoj, konsolidacija i rast njihovog poslovanja, budući poduzetnici (uključujući mlade) – pomoć pri uspostavljanju tvrtki, nacionalna, regionalna i lokalna tijela vlasti. Aktivnosti koje uključuje su: konkurentnost i održivost tvrtki u Europskoj uniji, uključujući sektor turizma, jačanje poduzetništva, dostupnost financijskih sredstava malim i srednjim poduzetnicima, poboljšanje pristupa tržištima unutar EU i globalno ³⁷.

2. Obzor 2020. (Horizon 2020)

Proračun programa iznosi nešto manje od 80 milijardi eura za razdoblje 2014.-2020. te je predviđen za istraživanje i inovacije, stvaranje novog rasta i radnih mjesta u Europi. Temelji se na 3 glavna prioriteta: izvrsna znanost, industrijsko vodstvo i društveni izazovi. U okviru prioriteta za industrijsko vodstvo dvije važne aktivnosti su važne za mala i srednja poduzeća. „Pristup rizičnom kapitalu" s naglaskom na osiguranje

³⁶ Rizični kapital (engl. *venture capital*, *risk capital*, njem. *Spekulations kapital*), sredstva uložena u posao koji ima visok stupanj rizika. *Venture Capital* tvrtke za svoja uložena sredstva dobivaju dionice ili udjela tvrtke s potencijalno visokim povratkom uloženog novca. Taj posao istodobno krije i visok stupanj rizika.

Ulagачe rizičnog kapitala karakteriziraju sljedeće točke:

- ulaganje prije svega u mlada, tehnološki usmjerena poduzeća (eng. *start up*).
- takve tvrtke ne mogu dobiti konvencionalni zajam za financiranje
- sredstva se u osnovi stavljaju na raspolaganje bez vremenskog ograničenja. Cilj ulaganja nije u dividendama ili kamatama nego kapitalni dobitak pri prodaji udjela u tvrtci.
- Sudjelovanje je povezano s vrlo visokim rizikom, što može dovesti do potpunog gubitka glavnice. Istodobno je moguća velika isplativost ulaganja.
- Neiskusnim poduzetnicima se nudi i menadžerski know-how za pomoć kako bi ulaganja bila što uspješna. Dakle, ulagač može aktivno intervenirati u poduzetničkim aktivnostima.
- Zauzvrat investitori često dobivaju sustavno informacije.

³⁷ <http://europski-fondovi.eu/program/cosme> (dana 20.08.2018.)

rizičnog kapitala potrebnog u ranoj fazi inovacijskog razvoja i aktivnost „Inovacije u malim i srednjim poduzećima" pomoću koji se promiče njihov rast povećanjem inovativnosti putem raznih instrumenata ³⁸.

3.4.3. Vladini programi poticanja i subvencioniranja SME sektora

Glavni politički instrument „Ministarstva poduzetništva i obrta" je program dodjele bespovratnih sredstava "Poduzetnički impuls". Ono je 2011. godine zaprimilo 5.400 molbi za potporu i dodijelio bespovratna sredstva za 2.460 kandidata u ukupnom iznosu od 167,8 milijuna HRK. 2012. godine Ministarstvo je zaprimilo 11.079 molbi za dobivanje bespovratnih sredstava, što je porast od oko 40,6%. Prosječna vrijednost dodijeljenih bespovratnih sredstava 2012. godine iznosila je 68.231 HRK u usporedbi s 36.824 HRK 2011. godine. Politika za MSP bila je odgovornost „Ministarstva obrta, malog i srednjeg poduzetništva" (od 2001. do 2003. godine), zatim „Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva" (od 2004. do 2012. godine), a u prosincu 2011. godine novoizabrana Vlada osnovala je „Ministarstvo poduzetništva i obrta". Prvi operativni program (2001.–2004. godine) sadržavao je tri glavna instrumenta: bespovratna pomoć, subvencije kamatne stope i kreditne linije komercijalnih banaka za potporu, u kojima su sudjelovale i lokalne vlasti. Programi dodjele bespovratnih sredstava uvedeni su kako bi se osigurala financijska sredstva za MSP, lokalne vlasti (za pružanje potpore razvoju MSP) te za obrte i strukovne organizacije (za pružanje potpore obrtnicima). Subvencije kamatne stope financirali su zajednički „Ministarstvo" i lokalne županije za zajmove poduzetnika i poduzeća koji su se zaduživali kod komercijalnih banaka koje su sudjelovale u tom programu. U tom su razdoblju instrumentima politika dodana i kreditna jamstva (koja je davao HAMAG). Politika za MSP nastavila se na sličan način do 2011. godine, kada je osim ovih instrumenata prijašnje MINGORP financirao doprinose za osnivanje i rad malog broja fondova rizičnog kapitala ³⁹.

³⁸ <https://strukturnifondovi.hr/obzor-2020-horizon-2020/> (dana 20.08.2018.)

³⁹ Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvješće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, Predgovor, <https://poduzetnistvo.gov.hr/arhiva/stranice/eu-programi-i-projekti/ipa-iiic/poboljsanje-administrativne-ucinkovitosti-na-nacionalnoj-razini/426> (dana 20.08.2018.)

„Program razvoja malog gospodarstva" predviđa više konkretnih mjera, među kojima su značajne: poticanje osnivanja potpornih institucija, financijske mjere (kreditne linije i potpore), povezivanje poduzetnika te promidžba poduzetništva.

„Podrška uspostavi poduzetničkih potpornih institucija", obuhvaća osnivanje centara za poduzetništvo, organiziranje poduzetničkih inkubatora i izgradnju zona malog gospodarstva, za što Ministarstvo osigurava bespovratne potpore ⁴⁰.

Financijska podrška obuhvaća nekoliko kreditnih programa za malo gospodarstvo pokrenutih tijekom 2000.godine, u kojima se kamate kreću od 5,55 do 7,5% te bespovratne potpore. Prva kreditna linija bila je „Gruda snijega", realizirana u suradnji sa županijama, gradovima i općinama, udruživanjem sredstava državnog i lokalnih proračuna sa sredstvima poslovne banke. Kamatna stopa snižena je na 8% godišnje, uz ugovorene povoljne uvjete povrata kredita i počeka. U 2001.godini takav se način kreditiranja provodi pod nazivom „Poduzetnik", uz kamatu od 7,5% i duže rokove otplate, te uz aktivniju ulogu lokalne zajednice koja može subvencionirati kamate i oslobađati poduzetnike lokalnih poreza i komunalnih naknada. Pored „Grude snijega" Ministarstvo je pokrenulo još nekoliko kreditnih linija u suradnji s poslovnim bankama, namijenjenih određenim ciljnim skupinama poduzetnika. S vrlo povoljnim uvjetima (niskim kamatnim stopama, dugim rokovima otplate ove kreditne linije konkuriraju klasičnim poduzetničkim kreditima poslovnih banaka; „Nove tehnologije", program kreditiranja razvoja i primjene novih tehnologija u malom gospodarstvu; Program kreditiranja pripreme izvoza i izvoza, „Program razvoja malog i srednjeg poduzetništva u turizmu"- cilj ovog programa je stvaranje povoljnih uvjeta za razvoj turističkih djelatnosti u području malog i srednjeg poduzetništva kako u kontinentalnom tako i primorskom dijelu Hrvatske ⁴¹.

Također, „Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta" objavilo je poziv za dostavu projektnih prijedloga „Internacionalizacija poslovanja MSP-ova", koji se provodi u okviru „Operativnog programa Konkurentnost i kohezija 2014.-2020.". Cilj je ovog poziva povećati sposobnost hrvatskoga gospodarstva za sudjelovanje na globalnim tržištima te pridonijeti povećanju udjela malog i srednjeg poduzetništva (MSP) u ukupnom izvozu roba i usluga poboljšanjem uvjeta za njihov rad u međunarodnom okružju. Najniži iznos bespovratnih

⁴⁰ Šoić, M., Cvitan Z. (2001.) OBRT - Priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga, Zagreb, Inženjerski biro, str.1.

⁴¹ Šoić, M., Cvitan Z. (2001.) OBRT - Priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga, Zagreb, Inženjerski biro, str.2

sredstava koji se po ovom pozivu može dodijeliti pojedinom poduzetniku iznosi 100.000 kuna, dok najviši iznos bespovratnih sredstava iznosi 1.000.000 kuna, uz najviši intenzitet potpore od 85% za mikro poduzeća i mala poduzeća, odnosno 65% za srednja poduzeća ⁴².

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) u programu za poduzetnice financira 100% investicije u iznosu do 700 tisuća kuna uz kamatnu stopu od 2 posto koja može biti dodatno snižena na 1,5 posto ako zapošljavaju osobe mlađe od 30 godina. Ovim sredstvima kreditiraju se projekti poslovnih subjekata koji su u većinskom vlasništvu žena i kojima upravljaju žene⁴³. Trgovačka društva, obrtnici, obiteljska poljoprivredna gospodarstva, fizičke osobe koje samostalno obavljaju djelatnost, zadruge i ustanove:

- u kojima jedna ili više žena posjeduje najmanje 51% kapitala u društvu ili su žene registrirane vlasnice i
- čiju upravu vodi žena ⁴⁴.

⁴² <https://www.hgk.hr/novi-natjecaj-za-msp-ove-internacionalizacija-poslovanja-msp-ova> (dana 20.08.2018.)

⁴³ <https://zadovoljna.dnevnik.hr/clanak/5-stvari-koje-zene-moraju-znati-ako-zele-uspjeti-kao-poduzetnice---518245.html> (dana 20.08.2018.)

⁴⁴ https://www.hbor.hr/kreditni_program/zene-poduzetnice/ (dana 20.08.2018.)

4. SME U EUROPSKOJ UNIJI

Kod postupka donošenja odluka većina se propisa EU donosi složenim postupkom suodlučivanja Vijeća i Parlamenta, u kojem Parlament ima pravo veta. Pravni su propisi EU u različitim oblicima:

Uredbe se primjenjuju u svim državama članicama bez obzira na granice i ne moraju se pozivati na nacionalne zakone. Direktive obvezuju države članice na ostvarenje ciljeva, ali ostavljaju odluku nacionalnim vlastima kako cilj Zajednice uklopiti u vlastiti pravosudni sustav. Odluke su administrativna oruđa koja koriste institucije Zajednice kako bi primijenila mjere na pojedincima, tvrtkama ili državama članicama. Zakonodavni postupak za instrumente opće valjanosti (uredbe i direktive) sastoji se od postupaka savjetovanja, suradnje, suodlučivanja i suglasnosti. U ustavnom ugovoru uredbe i direktive postat će europski zakoni i europski okvirni zakoni ⁴⁵.

Proračunski postupak određen je člankom 272 Ugovora o EZ koji utvrđuje faze i rokove koje moraju poštovati dvije institucije koje imaju ovlasti nad proračunom: Vijeće i Parlament. Prema Ugovoru, taj postupak traje od 1. rujna do 31. prosinca godine koja prethodi dotičnoj proračunskoj godini. Europska komisija priprema prijedlog nacrt proračuna u svibnju. Taj se nacrt predaje Vijeću koji ga, po potrebi, mijenja i usvaja i tada postaje službenim nacrtom proračuna (potkraj lipnja.) zatim se prosljeđuje Europskom parlamentu čije ovlasti ovise o vrsti troškova. Za "obvezne" ili osnovne troškove (40% troškova koji se odnose uglavnom na poljoprivrednom tržište), Parlament može samo predlagati amandmane, a Vijeće zadržava pravo određivanja konačnih iznosa. "Neobavezne troškove" – neosnovne troškove (60% troškova) za sve proračunske stavke koje se tiču udruga, Parlament sam donosi amandmane na nacrt proračuna. Nakon što svaka institucija obavi dva čitanja, Europski parlament usvaja konačni proračun (rujan-listopad) koji zatim potpisuje predsjednik (studeni-prosinac). Parlament ima više ovlasti kod usvajanje proračuna; njegova je zadnja riječ za troškove regija (Europski regionalni razvojni fond), mjere za borbu protiv nezaposlenosti, posebno za mlade i žene, (Europski socijalni fond) i kulturne i obrazovne programe (Erasmus, Socrates, novi fond za cjeloživotno učenje itd.) Nakon što je usvojio proračun, Parlament, također, kroz svoj Odbor za kontrolu proračuna nadgleda njegovu uporabu. To znači da stalno prati upravljanje trošenjem, neprekidno poboljšava sustav sprječavanja, otkrivanja i kažnjavanja prijevara te mjeri učinke sredstava osiguranih iz proračuna Zajednice ⁴⁶.

⁴⁵ Omondi R. i sur, (2005.) „Vodič kroz fondove Europske unije - Pristup najvećem europskom donatoru”, 11. izdanje, Zagreb, Nacionalna zaklada za razvoj civilnog društva, str. 20

⁴⁶ Ibid., str 21

4.1. Strategija „Europa 2020“

Strategija „Europa 2020.“ desetogodišnja je strategija Europske unije za rast i zapošljavanje. Pokrenuta je 2010. kako bi se stvorili uvjeti za pametan, održiv i uključiv rast. „Europa 2020“ kao strategija Europske unije slijedi „Lisabonsku strategiju“ (poznatiju kao Lisabonska agenda ili proces) koja je predstavljala strateški razvojni plan Europske unije za razdoblje 2000. do 2010. godine⁴⁷. Strategija predlaže tri prioriteta koji se međusobno nadopunjuju:

- Pametan rast: razvijanjem ekonomije utemeljene na znanju i inovaciji.
- Održiv rast: promicanje ekonomije koja učinkovitije iskorištava resurse, koja je zelenija i konkurentnija
- Uključiv rast: njegovanje ekonomije s visokom stopom zaposlenosti koja donosi društvenu i teritorijalnu povezanost.

Europska komisija predlaže sljedeće glavne ciljeve EU:

- 75 % populacije u dobi između 20- 64 godina trebalo bi biti zaposleno.
- 3 % BDP-a EU treba investirati u istraživanje i razvoj.
- Treba ispuniti klimatsko-energetske ciljeve „20/20/20“ (uključujući i povećanje do 30 % smanjenja emisije ukoliko okolnosti dozvoljavaju).
- Postotak osoba koje rano napuste školovanje trebao bi biti ispod 10 %, a najmanje 40 % mlađe generacije trebalo bi završiti tercijarni stupanj obrazovanja.
- 20 milijuna manje ljudi trebalo bi biti u opasnosti od siromaštva.

Ovi su ciljevi reprezentativni za tri prioriteta pametnog, održivog i uključivog rasta, ali nisu razrađeni: za potporu će biti potreban čitav niz aktivnosti na nacionalnoj razini, na razini Europske unije i internacionalnoj razini. Europska komisija predstavlja sedam predvodničkih inicijativa koje će katalizirati napredak u okviru svake prioritetne teme:

- „Unija inovacija“ s ciljem unapređenja okvirnih uvjeta i dostupnosti financiranja za istraživanje i inovacije kako bi se osigurala mogućnost transformacije inovativnih ideja u proizvode i usluge koje stvaraju rast i radna mjesta.
- „Mladi u pokretu“ s ciljem povećanja učinka obrazovnih sustava i olakšanja ulaska mladih na tržište rada.

⁴⁷ <https://vlada.gov.hr/europa-2020/19454> (dana 25.08.2018.)

- „Digitalni program za Europu“ s ciljem bržeg širenja brzog interneta te korištenja prednosti jedinstvenog digitalnog tržišta za kućanstva i tvrtke.
- „Resursno učinkovita Europa“ s ciljem razdvajanja ekonomskog rasta od korištenja resursa, podrške prijelazu na ekonomiju koja koristi male razine ugljena, povećanja korištenja obnovljivih izvora, modernizacije sektora transporta i promicanja energetske učinkovitosti.
- „Industrijska politika za globalizacijsko doba“ s ciljem unapređenja poslovnog okruženja, prvenstveno za male i srednje poduzetnike, te razvoja snažne i održive globalno konkurentne industrijske osnove.
- „Program za nove vještine i radna mjesta“ s ciljem modernizacije tržišta rada te osnaživanja ljudi razvojem njihovih vještina tijekom cijeloga života s ciljem povećanog sudjelovanja radne snage te boljeg slaganja ponude i potražnje, uključujući i kroz mobilnost radne snage.
- „Europska platforma protiv siromaštva“ s ciljem jamčenja društvene i teritorijalne povezanosti na način da svi imaju koristi od prednosti rasta i radnih mjesta te da se ljudima koji pate od siromaštva i socijalne isključenosti omogući dostojanstven život i aktivno sudjelovanje u društvu.

Ovih sedam glavnih inicijativa obvezivat će i EU i države članice. Instrumenti na razini EU, prvenstveno jedinstveno tržište, financijske poluge i sredstva vanjske politike, bit će u potpunosti mobilizirani u svrhu rješavanja problema uskih grla i ostvarivanja ciljeva strategije Europa 2020. Kao trenutni prioritet, Komisija donosi nacrt onoga što će se morati napraviti kako bi se definirala vjerodostojna izlazna strategija, nastavila reforma financijskog sustava, osigurala konsolidacija proračuna za dugoročni rast, osnažila koordinacija unutar ekonomske i monetarne unije ⁴⁸.

4.2. Stanje u 2016.godini

Pregled uspješnosti MSP-a jedan je od glavnih alata koje Europska komisija koristi za praćenje i procjenu napretka zemalja u provedbi „Zakona o malom gospodarstvu“ (SPP) na godišnjoj osnovi. 99,8% poduzeća koja su poslovala u nefinancijskom poslovnom sektoru Europske unije u 2016. su bili mala i srednja poduzeća. Ta mala i srednja poduzeća

⁴⁸ Europska komisija, (2010.), „Europa 2020., Strategija za pametan, održiv i uključiv rast“, Bruxelles, str.6-7

zapošljavala su 93 milijuna ljudi, što čini 67% ukupne zaposlenosti u nefinancijskom poslovnom sektoru i ostvaruje 57% dodane vrijednosti. Gotovo svih (93%) malih i srednjih poduzeća bili su mikro mala i srednja poduzeća koja zapošljavaju manje od 10 osoba.

Ukupna zaposlenost malih i srednjih poduzeća u EU povećala se godišnje za 1,6% u 2015. i 2016. godini i dodana vrijednost koju su ostvarili mali i srednji poduzetnici porasla je za 1,4% u 2016. godini nakon povećanja od 5,8% u 2015. godini. Opće makroekonomsko okruženje u EU u 2016. godini ojačalo je aktivnosti MSP u svim industrijama zbog širenja svih kategorija konačne potražnje (tj. potrošnja kućanstava, državna potrošnja, izvoz robe i usluga, kapitalna ulaganja kućanstava, vlada i poduzeća). U proteklim godinama, glavni pokretač povrata MSP-a bio je izvoz. Očekuje se da će male i srednje tvrtke nastaviti svoj relativno stabilan tempo rasta u 2017. i 2018. godini. Predviđa se zapošljavanje malog i srednjeg poduzetništva EU u 2017. godini za 1% i 0,9% u 2018. godini, a dodana vrijednost malog i srednjeg poduzetništva predviđa porast od 2,5% u 2017 i 3,8% u 2018. godini ⁴⁹.

4.3. Financiranje SME sektora u EU

Kod bankarskih kredita u EU uočava se korelacija između veličine tvrtke i broja banaka kod kojih tvrtke koriste kreditne linije premda postoje i razlike po zemljama. U Danskoj 90% malih tvrtki koristi samo kreditne linije jedne banke, a u Italiji 38% (ENSR studija 2002. prema UNECE). Upotreba kreditnih linija varira po sektorima (poslovne i osobne usluge). U određenim sektorima (kao maloprodaja) mala i srednja poduzeća ne koriste kreditne linije, nego trgovačke kredite kao važan izvor financiranja. Većina kredita je na rok od preko 3 godine. Kratkoročni krediti se više koriste kod veleprodaje, a dugoročni u sektoru osobnih usluga.

Kod usporedbe SME i LSE uočava se veći značaj kratkoročnog financijskog duga (kratkoročni izvori bez trgovačkog kredita) za SME, nego velika poduzeća jer SME trebaju

⁴⁹ Annual report on European SMEs (Izvješće o europskim malim i srednjim poduzećima" za 2017.godinu u Europskoj uniji)
https://www.researchgate.net/publication/321268021_Annual_Report_on_European_SMEs_20162017_Focus_on_self-employment_SME_Performance_Review_Technical_Working_Paper, (dana 25.08.2018.)

relativno više radnog kapitala. Premda ne postoji jasna veza između veličine tvrtke i udjela vlastitog kapitala u strukturi kapitala u zemljama u EU, udio vlastitog kapitala je veći u malim nego u srednjim poduzećima u slučaju Austrije, Danske, Njemačke, Finske i Španjolske (za razliku od situacije Francuskoj i Belgiji). Kako potonje koriste manji udio vlastitog kapitala, veće su im potrebe za vanjskim financiranjem i stoga je pristup vanjskim financijama predstavlja veće ograničenje nego većim poduzećima.

Glavnina srednjih poduzeća u EU koristi se bankarskim kreditima (kreditima po tekućem računu i bankarski zajmovi). Leasing se koristi više od kredita po tekućem računu u Španjolskoj, Francuskoj, Luksemburgu, Nizozemskoj i Portugalu, a faktoring se dosta koristi u Francuskoj, nešto manje u Italiji (relativno gledani u istom razmjeru kao i bankarski krediti) te Finskoj ⁵⁰.

U slučaju malih poduzeća s tendencijom rasta, ali im nisu omogućena sredstva za ulaganje u svoj pothvat od strane banke jer su takva poduzeća previše rizična za njezin portfelj, takva poduzeća se okreću drugim oblicima izvora sredstava, a to su pojedinačni investitori i fondovi rizičnog kapitala. Nepovoljni financijski izvori bitno ograničavaju restrukturiranje i rast poduzeća, a sama ta kreditna kontrakcija u sektoru poduzeća prisutna je kako u Hrvatskoj tako i u Europi. Problem s pristupom financiranju najmanje je izražen u Njemačkoj, a najviše dolazi do izražaja u Grčkoj, Italiji, Irskoj, Španjolskoj i Nizozemskoj. U razdoblju od travnja do rujna 2013. oko četvrtine malih i srednjih poduzeća u Eurozoni prijavilo se za neki oblik bankovnog zajma, njih 65% je dobilo puni traženi iznos. Najviše stope prihvaćanja zahtjeva za kredit su u Njemačkoj (87%) i Finskoj (81%), a najniže u Grčkoj (33%) i Nizozemskoj (32%) ⁵¹.

⁵⁰ Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta, str.8-9.

⁵¹ <http://finance.hr/financiranje-malih-i-srednjih-poduzeca/> (dana 25.08.2018.)

5. ZAKLJUČAK

Kao što vidimo u Fininom izvješću o „Financijskim rezultatima poslovanja poduzetnika Hrvatske u 2017. godini po veličini poduzetnika" SME sektor je činio 99,72% ukupnih poduzeća što nam govori o izuzetno velikoj važnosti koje SME sektor ima za cijelo gospodarstvo.

No nažalost, vlada sporo djeluje u unaprjeđivanju razvoja malih i srednjih poduzeća iako investiranje u taj sektor donosi mnoge beneficije poput povećanja konkurentnosti i zaposlenosti, a to je jedan od velikih problema Republike Hrvatske zbog kojeg mnogi stanovnici iseljavaju iz države što se odražava na cjelokupno gospodarstvo i životni standard stanovništva.

Kao što je već spomenuto, osim financiranja, poduzetnici nailaze na različite probleme pri otvaranju poduzeća poput administrativnih barijera, stoga treba utjecati na ukupnu poduzetničku kulturu. Konkretno što se tiče financiranja, trebalo bi više ulagati u informiranje poduzetnika o mogućnostima koje su im na raspolaganju tj. kako koristiti sredstva namijenjena rastu i razvoju poduzeća izdana od strane vlade i Europske unije.

MSP je najdinamičniji gospodarski segment koji ima najveći rast prihoda i zaposlenosti, tako da se uvijek postavi pitanje što bi se još moglo napraviti da se potakne još brži rast. Pitanje je važno jer se promjene gospodarske strukture najvećim dijelom događaju «odozdo». Upravo su strukturne promjene ono u čemu Hrvatska zaostaje za sličnim zemljama; promjene su, dakle, prespore.

Barijere kapitala koji u ovom segmentu kronično nedostaje vjerojatno onemogućavaju brži rast. Stoga je RH nužan razvoj poticajnih shema za *venture* kapital i liberalizacija ulaganja mirovinskih fondova radi stvaranja i povećanja financijskih kapaciteta MSP, uz provođenje kontinuiranih i neovisnih procjena učinaka javnih programa kako bi se na vrijeme detektirali oni koji ne daju dovoljne povrate na uložena javna sredstva i kako bi se sredstva brzo preusmjeravala prema programima s najvećim dokazanim učincima.

LITERATURA:

1. Annual report on European SMEs (Izvešće o europskim malim i srednjim poduzećima" za 2017.godinu u Europskoj uniji), dostupno na:
https://www.researchgate.net/publication/321268021_Annual_Report_on_European_SMEs_20162017_Focus_on_self-employment_SME_Performance_Review_Technical_Working_Paper, (dana 25.08.2018.)
2. Bujan I., Vugrinec M., (2014.) „Specifičnosti financiranja SME sektora u Hrvatskoj u odnosu na zemlje Europske unije", stručni rad, Zbornik veleučilišta u Rijeci
3. CEPOR,(2013.), Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj - 2013., Zagreb
Dostupno na:
http://www.cepor.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR.pdf
4. CEPOR,(2016.), Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj - 2016., Zagreb
Dostupno na: <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/04/Cepor-izvjesce-2016-HR-web.pdf>
5. Članak. 5. Zakona o računovodstvu, Narodne novine br. 78/15, 134/15, 120/16
6. Europska komisija, (2010.), „Europa 2020., Strategija za pametan, održiv i uključiv rast", Bruxelles, dostupno na: <https://mzo.hr/sites/default/files/migrated/europa-2020.pdf>
7. Horvat Đ., Kovačić M. (2004.) Menadžment u malom poduzetništvu, Zagreb, Cera prom, M.E.P. Consult
8. Marković, I. (2000) Financiranje: Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, Zagreb, RriF-plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge (M.A.K.-Golden d.o.o.)
9. Omondi R. i sur, (2005.) „Vodič kroz fondove Europske unije - Pristup najvećem europskom donatoru" , 11.izdanje, Zagreb,Nacionalna zaklada za razvoj civilnog društva
10. Poboljšanje administrativne učinkovitosti na nacionalnoj razini (2013.), Izvešće opservatorija malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, dostupno na:
<https://www.mingo.hr/public/documents/Izvj%C5%A1taj%20Opservatorija%20MSP%202013.pdf> (dana 20.08.2018.)

11. Sirotić, I. (2015.) Modeli financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, diplomski rad, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet, dostupno na: <http://oliver.efri.hr/zavrzni/959.B.pdf>
12. Šoić, M., Cvitan Z. (2001.) OBRT - Priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga, Zagreb, Inženjerski biro
13. Trojnar K., (2015.), „Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj“, završni rad, Varaždin
14. Vidučić, Lj. (2005) Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Split: Ekonomski fakultet Sveučilišta
15. Vojnović M. (2017.) Priručnik o ugovorima i natječajnim procedurama Europske komisije, Čakovec
16. Vuković K., Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji (2012.), Fakultet organizacije i informatike, Sveučilište Sjever, Varaždin, dostupno na: https://bib.irb.hr/datoteka/788583.Udzbenik_Vukovic.pdf
17. Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva sektor malog i srednje gospodarstva (Narodne novine br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16.)
18. <http://eufondovi.hr/fondovi> (dana 20.08.2018.)
19. <http://europski-fondovi.eu/program/cosme> (dana 20.08.2018.)
20. <https://strukturnifondovi.hr/obzor-2020-horizon-2020/> (dana 20.08.2018.)
21. <https://www.hgk.hr/novi-natjecaj-za-msp-ove-internacionalizacija-poslovanja-msp-ova> (dana 20.08.2018.)
22. <https://zadovoljna.dnevnik.hr/clanak/5-stvari-koje-zene-moraju-znati-ako-zele-uspjeti-kao-poduzetnice---518245.html> (dana 20.08.2018.)
23. https://www.hbor.hr/kreditni_program/zene-poduzetnice/ (dana 20.08.2018.)
24. <https://vlada.gov.hr/europa-2020/19454> (dana 25.08.2018.)
25. <http://finance.hr/financiranje-malih-i-srednjih-poduzeca/> (dana 25.08.2018.)

POPIS ILUSTRACIJA:

Popis tablica:

Tablica 1. Kriteriji razvrstavanja subjekata malog gospodarstva.....	5
Tablica 2. Dob poduzetnika u odnosu na ukupan broj poduzetnika u RH.....	13
Tablica 3. Financijski rezultati poslovanja poduzetnika Hrvatske u 2017. godini po veličini poduzetnika (iznosi u milijunima kuna).....	16

Popis slika:

Slika 1. Broj poduzeća prema županijama i regijama, 2012. godine	12
Slika 2. Rezultati Hrvatske, 2010.–2013. godine, Istraživanja Svjetske banke „Doing Business“	14
Slika 3. Financijska učinkovitost hrvatskih MSP u 2011., 2012. i 2013. godini	18
Slika 4. Povrat na kapital prema veličini poduzeća (2008.–2012. godine)	27
Slika 5. Temeljni kapital kao postotak ukupnih obveza (2011.–2012. godine)	27

Popis grafikona:

Grafikon 1. Obračunata prosječna mjesečna neto plaća zaposlenih kod poduzetnika u 2017. godini.....	17
---	----