

# ISTRAŽIVANJE IZVORA FINANCIRANJA MALOG GOSPODARSTVA SPLITSKO-DALMATINSKE ŽUPANIJE

---

**Nakić-Alfirević, Jure**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2017**

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

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:605552>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-01-26**

*Repository / Repozitorij:*

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



UNIVERSITY OF SPLIT



**SVEUČILIŠTE U SPLITU  
EKONOMSKI FAKULTET**

**DIPLOMSKI RAD**

**ISTRAŽIVANJE IZVORA FINANCIRANJA  
MALOG GOSPODARSTVA SPLITSKO-  
DALMATINSKE ŽUPANIJE**

**Mentor:**  
**Izv. prof. dr. sc. Mira Krneta**

**Student:**  
**Jure Nakić-Alfirević**

**Split, kolovoz, 2017.**

# SADRŽAJ

1. UVOD .....	1
1.2. Ciljevi istraživanja.....	4
1.3. Istraživačke hipoteze .....	5
1.4. Metodologija istraživanja .....	5
1.5. Struktura rada .....	6
2. POJAM, OBLICI I SPECIFIČNOSTI SEKTORA MALOG .....	7
2.1. Pojam i pravni oblici organiziranja subjekata malog gospodarstva .....	8
2.1.1 Okvir i uloga malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj.....	10
2.1.2. Problem financiranja i ograničenja razvoja malog gospodarstva .....	13
2.1.3. Pretpostavke razvoja i promjene za bolju perspektivu malog gospodarstva .....	16
2.2. Prednosti i nedostaci malih i srednjih poduzeća.....	18
3. IZVORI FINANCIRANJA I SUSTAV PODRŠKE RAZVOJU MALOG .....	20
3.1 Vrste izvora financiranja malog gospodarstva .....	20
3.2. Izvori financiranja malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj .....	23
3.2.1. Vanjski (eksterni) izvori financiranja .....	23
3.2.2. Unutarnji (interni) izvori financiranja.....	27
3.2.3. Poticani izvori financiranja i institucije podrške razvoja malog gospodarstva.....	28
3.3. Poduzetnička infrastruktura i razvojni programi Splitsko-dalmatinske županije.....	33
4. EMPIRIJSKA ANALIZA IZVORA FINANCIRANJA MALOG .....	36
4.1. Glavna ograničenja istraživanja.....	36
4.2. Glavna obilježja izvora financiranja malog gospodarstva Splitsko-dalmatinske .....	36
4.3. Stavovi poduzetnika o korištenim izvorima financiranja .....	47
4.3. Osvrt na postavljene hipoteze .....	57
5. ZAKLJUČAK .....	59
5.1. Doprinos rada .....	60
LITERATURA .....	61
PRILOZI.....	63

PRILOG 1: Popis tablica .....	63
PRILOG 2: Popis grafikona .....	64
PRILOG 3: Anketni upitnik .....	65
SAŽETAK.....	68
SUMMARY .....	68

# 1. UVOD

## 1.1. Problem i predmet istraživanja

Subjekti malog gospodarstva su pokretači gospodarskog napretka i čvrsto uporište ekonomskog rasta svih zemalja, pa tako i Republike Hrvatske. Prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva<sup>1</sup>, sektor malog gospodarstva čine fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu. U smislu ovog Zakona malo gospodarstvo čine subjekti koji:

- prosječno godišnje zapošljavaju manje od 250 radnika
- su neovisni u poslovanju (što znači da druge fizičke ili pravne osobe pojedinačno ili zajednički nisu vlasnici više od 25% udjela u vlasništvu ili pravu odlučivanja u subjektu malog gospodarstva)
- ostvaruju godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do 50.000.000,00 EUR, ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu protuvrijednosti do 43.000.000,00 EUR.

**Tablica 1. Kriteriji za definiranje subjekata malog gospodarstva (MSP)**

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

Izvor: Hrvatska gospodarska komora, <http://web.hgk.hr/> [29.03.2017].

Uloga malog gospodarstva je neupitna, kako u stvaranju novih radnih mjesta i podizanju životnog standarda, tako i u smanjenju regionalnih razlika i povećanju konkurentnosti nacionalnog gospodarstva. Značaj subjekata malog gospodarstva (MSP) potvrđuje se u njihovom broju zaposlenih, udjelom u broju poduzeća, ostvarenom izvozu te prihodima. U Hrvatskoj u 2014. godini posluje 104.116 mikro, malih i srednjih poduzeća (99,7% ukupno registriranih poduzeća), koja ostvaruju udio od 53% u ukupnom prihodu, 68,4% u zaposlenosti i 48,5% u izvozu Hrvatske.<sup>2</sup> Prema podacima prikupljenim u Splitsko-dalmatinskoj županiji u 2015. godini od ukupnog broja poduzetnika, 90,7% (10.850) su

<sup>1</sup>Narodne novine: Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16

<sup>2</sup><https://www.cep.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/> [29.03.2017.]

mikro poduzetnici, 8,2% (982) mali, 0,9% (102) srednji, a tek manji dio 0,2% (23) su veliki poduzetnici.<sup>3</sup>

Cijeli je niz prednosti malih i srednjih poduzeća u odnosu na velika. Te prednosti se ponajprije ogledaju u prilagodljivosti na tržišne promjene i izravnosti kontakta malih poduzetnika sa zaposlenicima. Promatrano sa stajališta veličine ulaganja i rezultata poslovanja, male tvrtke su učinkovitije od velikih jer ostvaruju bolje financijske rezultate po zaposlenome ili pak po jedinici uloženog kapitala. Ipak, postoje i loše strane malog poduzetništva kao što su: veća mogućnost propasti, nedostatnost informacija, nedostatak kapitala i ekonomije obujma te nemogućnost natjecanja s velikim igračima na tržištu

Unatoč važnosti MSP za nacionalnu ekonomiju neke zemlje, glavni problem predstavlja njihovo eksterno financiranje. Pristup financijskim sredstvima MSP bitno je otežan u usporedbi s velikim poduzećima. Mnoge financijske institucije smatraju kreditiranje MSP visoko rizičnim, ponajprije zbog nedostatka kolaterala, visokog stupnja neuspjeha te nedostatka informacija.

Problem financiranja javlja se kod početnog, tekućeg i razvojnog financiranja. Od velike je važnosti za poduzetnike osiguranje početnog iznosa temeljnog kapitala, stoga najveći broj poduzetnika započinje posao osnivanjem obiteljskog ili partnerskog poduzeća. Poduzetnici često ne mogu osigurati dovoljan iznos temeljnog kapitala, stoga su primorani dio sredstava pribaviti pozajmljivanjem. Financiranje stalne obrtne imovine iz kratkoročnih novčanih sredstava označava problem poduzetnika u tekućem financiranju. Taj problem poduzetnici najčešće rješavaju nedospjelim obvezama prema dobavljačima (trgovački kredit) ili putem vremenskih razgraničenja i faktoringa, dok je kod troškova plaća i poreza utvrđen rok u kojem se moraju platiti zaposlenici, odnosno država.

Poput drugih zemalja, Hrvatska tek treba osigurati pristup malog gospodarstva izvorima financiranja po odgovarajućim uvjetima. Najvažniji izvor vanjskog financiranja za MSP, kao i u razvijenim zemljama su banke. U bankocentričnim državama kao što je naša (i cijela kontinentalna Europa) banke su još uvijek dominantne financijske institucije. Na njih se odnosi 73% tržišnog udjela, dok su na drugom mjestu investicijski fondovi sa 7,9% udjela, a na trećem mjestu lizing kompanije sa svega 7%.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup><http://www.hgk.hr/documents/pregledgospodarskihkretnasdzu2015godinifinal00257861ee1c7fe7.pdf>  
[29.03.2017]

<sup>4</sup> Vidučić, Lj. (2012): Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Ekonomski fakultet Split, Split

Hrvatska vlada je prepoznala važnost MSP za ubrzanje razvitka i povećanje zaposlenosti. Samo donošenje Zakona o malom gospodarstvu<sup>5</sup>, donošenje programa razvitka, osmišljavanje programa subvencioniranih kredita i potpora, te osnivanje poduzetničkih inkubatora govore u prilog izgradnje mreže potpornih institucija i pratećih programa.<sup>6</sup> Potporna strukturu u RH danas čine resorna ministarstva, Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR), Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO), fondovi i lokalne Agencije za razvoj, poslovne zone, jedinice regionalne samouprave te gospodarska udruženja i udruge. Međutim, još uvijek postoje brojne prepreke i ograničenja razvoja malog i srednjeg poduzetništva na području RH. Među osnovna ograničenja svakako spada administrativna procedura te neefikasan rad pravosudnih i drugih tijela kroz koje se vrši registracija poduzeća. Nadalje, visoko porezno opterećenje u RH također ugrožava gospodarski napredak, kao i nerazvijena financijska tržišta te visoke kamatne stope.

Programom „Razvitak malog i srednjeg poduzetništva“ Splitsko-dalmatinska županija želi unaprijediti razvoj malog i srednjeg poduzetništva. Program uključuje mjere kojima se želi, kroz subvenciju kamata i potpore potaknuti utemeljenje i razvoj poduzetništva. Subvencija kamata za područje posebne državne skrbi iznosi 4%, za područje otoka i zaobalja 2% te za ostala područja 0,5%, čime se nastoji potaknuti razvoj "kriznih područja" i povećati zaposlenost na zapuštenim dijelovima Županije. Do sada je navedenim programom odobreno 505 kredita ukupne vrijednosti 310 milijuna kuna.

Međutim, gospodarstvo Splitsko-dalmatinske županije (SDŽ) još uvijek znatno zaostaje za nacionalnim prosjekom prema financijskim pokazateljima poslovanja. Prihodi malih i srednjih poduzeća po stanovniku zaostaju za oko 20% za nacionalnim prosjekom, dok izvoz roba bilježi 24% manju vrijednost izvoza po stanovniku u odnosu na prosjek RH. Nejednak razvoj prostornih cjelina također je jedan od razvojnih problema županije, jer je većina gospodarskih aktivnosti koncentrirana u gradovima. Poslovna struktura malih i srednjih poduzeća obuhvaća udio od 99,7% u ukupnom broju tvrtki, te zapošljava 72% ukupno zaposlenih na području županije. Prema prosječnom udjelu rashoda za poticaje malom i srednjem gospodarstvu u ukupnim proračunskim rashodima i izdacima, grad Split, kao

---

<sup>5</sup> Narodne novine: Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16

<sup>6</sup> Vidučić, Lj. (2011): Financijski menadžment, RRIF- plus d.o.o., Zagreb

nositelj gospodarskog razvoja županije, u prosjeku godišnje izdvaja oko 470 tisuća kuna za poticaje, što predstavlja svega 0,05% ukupnih rashoda i izdataka.<sup>7</sup>

Istraživanje se provoditi na odabranom uzorku subjekata malog gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije te se orijentira na sljedeća pitanja:

1. Iz kojih izvora (unutrašnjih i vanjskih) subjekti malog gospodarstva (MSP) osiguravaju financiranje tekućeg poslovanja i razvoja?
2. Koji izvori prevladavaju u vanjskom financiranju?
3. Koji faktori utječu na dostupnost financijskih sredstava, uzimajući u obzir obilježja poslovanja, obilježja okoline te obilježja vlasnika poduzeća?
4. Utječu li demografska obilježja MSP poput vremenskog trajanja poslovanja, veličine i vlasništva, odnosno vođenja poduzeća na dostupnost izvora financiranja?

## **1.2. Ciljevi istraživanja**

Cilj rada je analizirati i obraditi problematiku prikazanu u problemu istraživanja te potvrditi ili odbaciti postavljene hipoteze.

Nadalje, važno je istražiti postojeće mogućnosti i ograničenja financiranja malog gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije (SDŽ) te utvrditi koji su izvori financiranja najzastupljeniji.

Jednako je važno istražiti i utvrditi stupanj dostupnosti vanjskih (eksternih) izvora financiranja malog gospodarstva SDŽ te stupanj informiranosti poduzetnika o dostupnim mogućnostima korištenja poticajnih izvora financiranja.

---

<sup>7</sup>Razvojna strategija Splitsko-dalmatinske županije 2011-2013  
<https://www.dalmacija.hr/Portals/0/docs/Tajnistvo/%C5%BErs%20sd%C5%BE.pdf> [29.03.2017]



### **1.3. Istraživačke hipoteze**

Uzimajući u obzir navedeni predmet, problem i ciljeve istraživanja postavljaju se sljedeće hipoteze:

***H1: Subjekti malog gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije više koriste vanjske izvore financiranja u odnosu na unutarnje.***

U Republici Hrvatskoj vlasnicima mikro, malih i srednjih poduzeća dostupniji su vanjski izvori financiranja koje predstavljaju: trgovački krediti, bankovni krediti, bankovno prekoračenje, partnerstvo ili poslovni anđeli, hipotekarni kredit, leasing, emisija vrijednosnih papira, razvojni fondovi, faktoring, državni poticaji, obveznice i sl.

Unutarnji izvor financiranja može biti vrsta uštedevine, vlastite uštedevine, koja se ostvarila kroz ograničenje potrošnje u određenom razdoblju ili čuvanjem dobara od beskorisnog trošenja. To može biti početni kapital ili naknadno sakupljen kapital za proširenje poduzeća. Također, zadržana dobit je jedan oblik unutarnjeg financiranja, no ona je moguća samo za poduzeća koja posluju duže od jedne godine.

***H2: Subjekti malog gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije poznaju dostupne oblike poticajnog financiranja i mogućnosti njihovog korištenja.***

Postoje brojne edukacije, seminari i radionice na temu financiranja malog i srednjeg poduzetništva, posebno s područja financiranja poduzeća iz strukturnih EU fondova. Pomoću ove hipoteze ćemo ispitati jesu li edukacije kao i opće znanje poduzetnika, dostatni za kvalitetnu informiranost o financiranju poslovnih subjekata.

### **1.4. Metodologija istraživanja**

Teorijski dio rada zasniva se na pregledavanju i analiziranju prikupljene stručne i znanstvene literature kao što su knjige, članci, financijska izvješća i izvori s interneta, odnosno teorijskim spoznajama znanstvenika i drugih autora koji su u svojim radovima istraživali istu ili sličnu problematiku. Izučavanjem prikupljene literature doći će se do određenih spoznaja vezanih za financiranje sektora malog gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije. Provedenim upitnikom među istim poduzećima saznat ćemo osnovne djelatnosti poduzeća i stavove poduzetnika o korištenim izvorima financiranja. Prilikom obrade i analize teorijskog i

empirijskog istraživanja koristit će se znanstvene metode: anketiranja, analize, sinteze, komparacije i deskripcije.

## **1.5. Struktura rada**

Rad će sastojati od pet cjelina kroz koje će se obraditi teorijski i empirijski dio istraživanja. U prvom, uvodnom dijelu rada obrazložit će se predmet i problem istraživanja, ciljevi i doprinos te metodologija istraživanja.

Drugo poglavlje će sadržavati osnovne definicije malog gospodarstva i kriterije koji trebaju biti ispunjeni da bi se poduzeće definiralo kao mikro, malo ili srednje. Naime, postoje različiti kriteriji prema kojima se mogu razlikovati subjekti malog gospodarstva, primjerice broj zaposlenih ili zarada u jednoj godini. Nadalje, prikazat će se okvir poslovanja subjekata malog gospodarstva te njihov doprinos u ukupnim gospodarstvu Republike Hrvatske.

U trećem dijelu će biti detaljno prikazane vrste izvora financiranja malog gospodarstva i izvori financiranja koji se koriste u RH, uključujući vanjske, unutarnje i poticane izvore financiranja. Ovaj dio isto tako, obrađuje potpurnu strukturu razvoja i financiranja malog gospodarstva u RH, Vladine programe poticaja i subvencioniranih kreditnih linija te financiranje iz EU fondova. Sve navedeno ide u korist lakšeg pristupa financiranju poduzeća, razvoja poduzetničkih pothvata te jačanja konkurentnosti obrta, malih i srednjih poduzeća.

Četvrto poglavlje se odnosi na empirijsku analizu u kojoj će se provoditi upitnik nad odabranim uzorkom mikro, malih i srednjih poduzeća SDŽ te analizirati njegovi rezultati, a odabranim metodama će se doći do zaključaka o postavljenim hipotezama.

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

## **2. POJAM, OBLICI I SPECIFIČNOSTI SEKTORA MALOG GOSPODARSTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ**

Malo gospodarstva (MSP) u Republici Hrvatskoj nije precizno definirano, odnosno ne postoji jedinstvena i općeprihvaćena definicija malog gospodarstva s jedinstvenim kriterijima za pravno klasificiranje njegovih subjekata. MSP se može klasificirati prema različitim kriterijima:

- prema veličini po određenim kategorijama: broja zaposlenih, ukupnog godišnjeg prometa, vrijednosti ukupne aktive
- životnoj fazi (poduzeća nedavno osnovana, tzv. „start up“, zrelija poduzeća)
- području/grupi (razvijena područja/bolje stojeće društvene grupe, te nerazvijena područja, slabije pozicionirane, marginalne društvene grupe)
- sektor (tradicionalni sektor, sektor tehnološki baziranih tvrtki).<sup>8</sup>

Subjekti malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj pojavljuju se u različitim pravnim oblicima, kao što su:

- obrt
- trgovačko društvo
- zadruga
- obiteljsko-poljoprivredna gospodarstva
- ostali oblici organiziranja privatne poduzetničke aktivnosti (slobodna zanimanja)

Obrt predstavlja samostalno i trajno obavljanje dopuštenih gospodarskih djelatnosti od strane fizičkih osoba sa svrhom ostvarivanja dobiti proizvodnjom ili pružanjem usluga na tržištu.

Trgovačko društvo je pravna osoba koja svojstvo pravne osobe stječe upisom u sudski registar te se može osnovati za obavljanje gospodarske ili bilo koje druge djelatnosti. Može ga osnovati trgovac pojedinac, a može biti osnovano kao društvo osoba (javno trgovačko, komanditno društvo) ili kao društvo kapitala (dioničko društvo, društvo s ograničenom odgovornošću i gospodarsko interesno udruženje).

Zadruga je dobrovoljno udruženje zadrugara u kojem svaki član sudjeluje neposredno i koje zajedničkim poslovanjem po načelu uzajamne pomoći unaprjeđuje i zaštićuje svoj, gospodarski i drugi profesionalni interes, u skladu sa zakonom i pravilima zadruge.

---

<sup>8</sup> Vidučić, Lj. (2011): Financijski menadžment, RRIF- plus d.o.o., Zagreb

Poljoprivredno gospodarstvo jest proizvodno-gospodarska jedinica koja se bavi poljoprivredom, a djeluje kao trgovačko društvo, obrt ili zadruga ako je registrirano za obavljanje poljoprivredne djelatnosti te kao seljačko gospodarstvo ili obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo.<sup>9</sup>

## **2.1. Pojam i pravni oblici organiziranja subjekata malog gospodarstva**

Sektor malog gospodarstva čine subjekti koji su statusno regulirani različitim zakonima. Najvažniji među njima su: Zakon o računovodstvu<sup>10</sup>, Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva<sup>11</sup>, Zakon o obrtu<sup>12</sup>, Zakon o zadrugama<sup>13</sup> i Zakon o trgovačkim društvima<sup>14</sup>, a drugi oblici poslovanja, koji su sastavni dio malog gospodarstva, slobodna zanimanja (npr. iz područja zdravstva, obrazovanja ili odvjetništva), utvrđeni su posebnim zakonskim i podzakonskim propisima.

Zakonom o poticanju malog gospodarstva prihvaćena je definicija malog gospodarstva koja je usklađena s preporukama i definicijom Europske unije, te su također utvrđeni ciljevi i mjere za razvoj malog gospodarstva. Osim statusnih propisa i posebnog zakona, na poslovanje malog gospodarstva značajno utječu i brojni drugi propisi od kojih je potrebno istaknuti porezne propise, propise o radnom zakonodavstvu te zakone o specifičnim poticajnim mjerama vezanim za malo gospodarstvo (ulaganja, posebnu državnu skrb i dr.)<sup>15</sup>

Zakon o poticanju malog gospodarstva s obzirom na brojčane vrijednosti razlikuje mikro, mala i srednja poduzeća.

- Mikro poduzeća su pravne i fizičke osobe u prosjeku s manje od deset zaposlenika, s ukupnim godišnjim prihodom u protuvrijednosti do 2.000.000,00 eura.
- Mali subjekti su oni koji na godinu u prosjeku zapošljavaju manje od 50 zaposlenika, a ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti do 10.000.000,00 eura i imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti do istog iznosa.

<sup>9</sup> Ekonomski vjesnik, godina 1996.. br. 1/2013. str 250-263.

<sup>10</sup> Narodne novine: Zakon o računovodstvu, NN 78/15, 134/15, 120/16

<sup>11</sup> Narodne novine: Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16

<sup>12</sup> Narodne novine: Zakon o obrtu, NN 143/13

<sup>13</sup> Narodne novine: Zakon o zadrugama, NN 34/11, 125/13, 76/14

<sup>14</sup> Narodne novine: Zakon o trgovačkim društvima, NN 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15

<sup>15</sup> <https://vlada.gov.hr/UserDocsImages//Sjednice/Arhiva//02-03-16.pdf> [28.4.2017]

- Srednji subjekti malog poduzetništva su fizičke i pravne osobe koje imaju manje od 250 zaposlenika te ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti od 10.000.000,00 eura do 50.000.000,00 eura i imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti od 10.000.000,00 eura do 43.000.000,00 eura.

Možemo još spomenuti da se velikim subjektima gospodarstva smatraju poduzeća koja premašuju dva od uvjeta kod srednjih gospodarskih subjekata.

**Tablica 2. Kriteriji za definiranje subjekata malog gospodarstva (MSP)**

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

Izvor: Hrvatska gospodarska komora, <http://web.hgk.hr/> [29.03.2017].

Sama definicija malog gospodarstva nadilazi glavne kriterije koji se odnose na broj zaposlenih, godišnji promet i aktivu, pa se osim glavnih kriterija za definiranje MSP, u obzir se uzimaju i povezanosti između dvaju ili više poduzeća. Ova definicija ima još jedan uvjet koji je nužno zadovoljiti za konačnu kategorizaciju poduzeća. Kao što je ranije navedeno, u obzir se uzimaju i povezanosti između dva ili više poduzeća.

Postoje tri kategorije poduzeća: neovisna, partnerska i povezana. Svaka od ovih kategorija sa sobom donosi određene promjene pri konačnoj definiciji poduzeća u jednu od kategorija MSP (s obzirom na broj zaposlenih, godišnji promet i aktivu), odnosno ima utjecaj na prethodnu kategorizaciju, sa ciljem jasnog definiranja prihvatljivih korisnika državnih potpora upućenih prema MSP.

Neovisna poduzeća su u potpunosti neovisna i je partnerski nepovezana s jednom ili više tvrtki. Da bi poduzeće bilo neovisno, partnerski udio jednog ili više poduzeća mora biti manji od 25% ukupnog udjela poduzeća i obrnuto. No, poduzeće se smatra neovisnim i onda kada je partnerski udio jednog ili više poduzeća iznosi više od 25%, ali manje od 50% pod uvjetom da partnerska poduzeća nisu međusobno povezana. U tu kategoriju ubrajamo: poduzeća za javna ulaganja, poduzeća koja posluju rizičnim kapitalom, poslovne anđele, sveučilišta i neprofitne istraživačke centre, fondove za regionalni razvoj te autonomnu lokalnu vlast sa godišnjim proračunom manjim od 10 milijuna EUR-a i manje od 5.000 stanovnika.

Partnersko poduzeće je ono kojem udio u drugom poduzeću ne iznosi manje od 25% ili više od 50%, što znači da se taj postotak odnosi na postotak glasačkih prava i kapitalnog udjela te ukoliko udio drugog poduzeća u tom poduzeću ne iznosi manje od 25% ili više od 50% što znači da se taj postotak odnosi na postotak glasačkih prava i kapitalnog udjela. Poduzeće nije vezano za drugo poduzeće što znači, između ostalog, da udio glasačkih prava u drugom poduzeću ili obrnuto, ne smije iznositi više od 50%.

Nadalje, pri definiranju spada li pojedino poduzeće u jednu od kategorija MSP, broju zaposlenih i godišnjem prometu i aktivni pridodaju se isti pokazatelji drugog ili više poduzeća s kojima je to poduzeće u partnerskom odnosu. Pri računanju pokazatelja, radi izbjegavanja prekomjernog računanja, poduzeću se pripisuju pokazatelji samo onih poduzeća s kojima je poduzeće izravno u partnerskom odnosu.

Povezanim poduzećem se smatra ono poduzeće koje ima većinski udio jedne ili više tvrtki u udjelu povezanog poduzeća, odnosno ukoliko je više od 50% udjela poduzeća u vlasništvu jedne ili više tvrtki. Budući da tvrtka s većinskim udjelom ima dominantan utjecaj u odlučivanju poduzeća, ona je zasigurno upada u kategoriju povezanih poduzeća.

Dva ili više poduzeća se smatraju povezanim ako je jedno poduzeće u vlasništvu većine udjela ili većinskih glasačkih prava unutar drugog poduzeća. Ako jedno poduzeće ima pravo postavljanja ili smjenjivanja većine administrativnog, upravljačkog ili nadzornog tijela drugog poduzeća također spada u kategoriju povezanih poduzeća. Isto tako, ako je potpisan ugovor među poduzećima ili zakonska odredba u statutu jednog poduzeća kojim dopušta drugom poduzeću da ostvari dominantan utjecaj u poduzeću te ako jedno poduzeće ima mogućnost, na temelju ugovora, potpune kontrole i upravljanja glasačkim pravima dionika ili članova.<sup>16</sup>

### **2.1.1 Okvir i uloga malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj**

Proces tranzicije hrvatskog gospodarstva i domovinski rat rezultirali su velikim padom proizvodnje, zaposlenosti i propašću velikog broja poduzeća. U tim teškim vremenima malo je gospodarstvo svojom inovativnošću i fleksibilnošću raslo te je danas najznačajniji segment hrvatskog gospodarstva. Poduzetnička inovativnost i inicijativa na kojima su izrasla poduzeća malog gospodarstva omogućili su im rast i uspjeh u uvjetima liberalizacije domaćeg tržišta i rasta konkurencije. Značajan broj otpuštenih radnika, iz propalih velikih industrija, pronašao

---

<sup>16</sup> <http://www.eu-projekti.info/klasifikacija-malih-i-srednjih-poduzeca-prema-hrvatskom-i-europskom-zakonodavstvu> [28.4.2017]

je zaposlenje u malom gospodarstvu. Početkom 1991. godine velika poduzeća su zapošljavala 75% radnika da bi njihov udio deset godina kasnije pao na 37%. U isto vrijeme raste zapošljavanje u malom gospodarstvu i ono dostiže udio od 63%. Zbog toga je poticanje malog gospodarstva osnovni čimbenik razvitka hrvatske ekonomije.<sup>17</sup>

Mala trgovačka društva u mnogim državama, pa tako i u Republici Hrvatskoj, čine najvažniji segment poduzetničkog djelovanja i odvijanja gospodarskih aktivnosti. Nepresušno su vrelo inovacija i snažan izvor ekonomskog rasta, stvarajući povećane mogućnosti zapošljavanja i stjecanja prihoda.

U 2014. godini raste ukupni broj poslovnih subjekata u Hrvatskoj u odnosu na 2013. godinu i to za 3,2%. Međutim gospodarstvo Hrvatske i dalje ima istu strukturu, u kojoj 99,7% poslovnih subjekata dolazi iz sektora malih i srednjih poduzeća, a tek 0,3% čine velika poduzeća. Kao i u prethodnoj godini, u 2014. godini zabilježen je porast broja malih poduzeća (3,3%), pad broja srednjih poduzeća (3,7%), te rast broja velikih poduzeća za 1,1%<sup>18</sup> (Tablica 3).

**Tablica 3. Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2010. do 2014. godine**

	2010.		2011.		2012.		2013.		2014.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Sektor malih i srednjih poduzeća	96.383	99,5	90.831	99,6	96.906	99,6	100.841	99,7	104.116	99,7
Mala poduzeća	95.004		89.539		95.597		99.573		102.895	
Srednja poduzeća	1.379		1.292		1.309		1.268		1.221	
Velika poduzeća	375	0,5	359	0,4	348	0,4	350	0,3	354	0,3
<b>Ukupno</b>	<b>96.758</b>	<b>100</b>	<b>91.190</b>	<b>100</b>	<b>97.254</b>	<b>100</b>	<b>101.191</b>	<b>100</b>	<b>104.470</b>	<b>100</b>

Izvor: "Analiza financijskih rezultata poduzetnika RH u 2014. godini", FINA, 2015., prema [https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/\[28.4.2017\]](https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/[28.4.2017])

<sup>17</sup> Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća; Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet, Split

<sup>18</sup> [https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/\[28.4.2017\]](https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/[28.4.2017])

Učešće malih i srednjih poduzeća u 2014. godini u ostvarenom ukupnom prihodu iznosi 53% i predstavlja rast od 0,9 postotnih poena u odnosu na udio u prihodu koji su mala i srednja poduzeća ostvarila u 2013. godini - zahvaljujući rastu ukupnih prihoda koji su ostvarila mala poduzeća (Tablica 4).

**Tablica 4. Veličina poduzeća i ukupan prihod, zaposlenost i izvoz u 2013. i 2014. godini**

Ekonomski kriterij valorizacije sektora	Veličina poduzeća					
	Mala		Srednja		Velika	
	2013.	2014.	2013.	2014.	2013.	2014.
Broj zaposlenih**	414.507	422.238	150.605	145.246	265.816	262.632
Zaposlenost (udio)	49,9%	50,9%	18,1%	17,5%	32,0%	31,6%
Ukupan prihod (mil. kn)*	206.905	215.807	112.309	112.320	293.227	290.663
Ukupan prihod (udio)	33,8%	34,9%	18,3%	18,1%	47,9%	47%
Izvoz*** (000 kn)	21.696.060	26.711.299	25.131.925	24.766.299	50.338.417	54.612.013
Izvoz (udio)	22,3%	25,2%	25,9%	23,3%	51,8%	51,5%

Izvor: "Analiza financijskih rezultata poduzetnika RH u 2014. godini", FINA, 2015., <https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/> [28.4.2017]

U 2014. godini za 2,9 postotnih poena raste udio malih poduzeća u ukupno ostvarenom izvozu. U istom razdoblju opada udio srednjih poduzeća u izvoznim aktivnostima za 2,6 postotna poena, dok udio velikih poduzeća doživljava neznatan pad od 0,3 postotna poena.

Prema sektorima najviše tvrtki iz oblasti trgovine, vodeće djelatnosti hrvatskog gospodarstva, slijedi poslovanje nekretninama, prerađivačka industrija i građevinarstvo. Manji udio poduzeća je u prometu, poljoprivredi, obrazovanju i financijskom posredovanju.

Iako se ovaj rad bazira na pojam malog gospodarstva, ne možemo zanemariti ni velika poduzeća, misleći da oni sputavaju razvoj malih i srednjih. Upravo suprotno, njihov odnos je komplementaran, jer kada velika poduzeća uspješno posluju, tada mala i srednja poduzeća rastu zajedno s njima. Velika poduzeća najčešće trebaju proizvode ili usluge malih i srednjih poduzeća koje ne mogu sami priskrbiti ili im to nije isplativo.

Eliminacija brojnih velikih poduzeća u tranzicijskom razdoblju, jedan je od uzroka otežanog poslovanja malih gospodarstvenika, upravo zbog njihove kooperantske funkcije s velikim poduzetnicima. Taj odnos je bio posebno istaknut kod brodogradnje, strojogradnje i



metalurgije. U tom segmentu ključnu ulogu ima Vlada Republike Hrvatske, odnosno resorna ministarstva koja trebaju provoditi mjere gospodarske politike koje će kvalitetno povezati male i velike poduzetnike radi što boljeg nastupa na tržištu.

Uloga malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj je izrazito značajna, te se na osnovi prethodno iznesenih činjenica mogu izvući sljedeći zaključci:

- Udio mikro, malih i srednjih (MSP) poduzeća u ukupnom broju poslovnih subjekata iznosi 99,7%;
- MSP ostvaruju udio 68,4% ukupne radne snage;
- MSP potiče samozapošljavanje;
- Ostvaruje udio od 53% u ukupnom prihodu
- 48,5% ukupnog izvoza Hrvatske odnosi se na MSP

Unatoč navedenim podacima, MSP se još uvijek ne poklanja potrebna pažnja, te su mali poduzetnici još uvijek nezadovoljni administrativno-pravnim i gospodarskim okruženjem. To samo potvrđuje stav o potrebi daljnjih usklađivanja infrastrukture, instrumenata podrške i ostalih mjera za razvoj malog gospodarstva.

### **2.1.2. Problem financiranja i ograničenja razvoja malog gospodarstva**

Jedna od vitalnih pretpostavki za osnivanje, funkcioniranje i razvitak mikro, malih i srednjih poduzeća je osiguranje kapitala u dovoljnoj količini, po prihvatljivoj cijeni i u razumnim rokovima. Subjekti malog gospodarstva imaju probleme u pristupu određenim izvorima financiranja zbog svoje veličine. Primjeri grupa MSP koji imaju teži pristup financiranju uključuju MSP u ranijoj fazi, početnike, MSP u vlasništvu žena, te ona iz nerazvijenih područja.<sup>19</sup>

Praksa pokazuje da je glavni problem financiranja malog gospodarstva nespodobnost pravodobnog plaćanja dospjelih obveza. Problem izaziva lančanu reakciju masovnog nepodmirenja obveza i postaje privremena ili trajna smetnja normalnom funkcioniranju privrede.

---

<sup>19</sup> Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća; Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet, Split

Prema istraživanju provedenom 2008. godine o financiranju bankarskim kreditima, može se zaključiti kako su mali poduzetnici, između ostalog, još uvijek nezadovoljni administrativno-pravnim i gospodarskim okruženjem (Tablica 5.)

**Tablica 5. Stavovi poduzetnika o financiranju bankarskim kreditima**

Karakteristika	Rang
Previsoki zahtjevi osiguranja kredita	1
Teška dostupnost dugoročnih kredita	2
Pretjerana dokumentacija	3
Visoke kamatne stope	4
Visoke naknade	5
Predugo vrijeme obrade	6
Nemogućnost dobivanja potpunih informacija	7

Izvor: Vidučić, Lj., Ivanov, M., Pečarić, M. (2010): *Financije danas : dijagnoze i terapije*, Ekonomski fakultet Split, Ekonomski fakultet Zagreb, 2010.

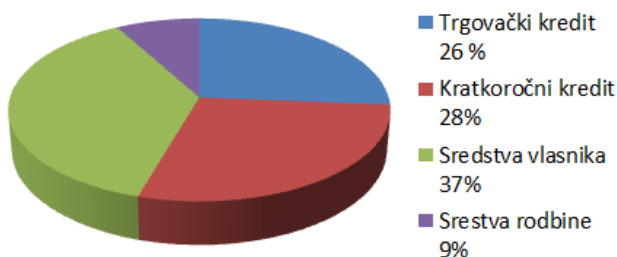
Ograničenja razvoja malog gospodarstva mogu biti vrlo različiti, pa se stoga mogu klasificirati prema raznim kriterijima.

Financijska ograničenja koja pogađaju MSP, uključuju visoke troškove kredita, velike bankovne troškove, komplicirana procedura dobivanja kredita, visoke kolaterale i nedostatak vanjskog temeljnog i riziko kapitala. Veliki rizik kreditiranja MSP zbog asimetričnih informacija objašnjava visoke kamatne stope na kredite MSP i visoka sredstva osiguranja i kreditne garancije, koje poduzetnici smatraju važnim barijerama u poslovanju.

U većini jugoistočnih europskih zemalja nerazvijeno tržište kapitala prisiljava poduzetnike da se oslanjaju na samofinanciranje ili pozajmljivanje od obitelji ili prijatelja. Zbog nedostatka temeljnog kapitala i pristupa dugoročnom financiranju MSP su prisiljena snositi velike troškove kratkoročnog financiranja.

Prema istraživanju iz 2008. koje je obuhvatilo tvrtke i obrtnike u RH, slijedi da se na sredstva vlasnika odnosi preko 1/3 izvora, a kad se dodaju sredstva rodbine ovaj izvor doseže do 46%. Ostalo su kratkoročni izvori i to krediti banaka iz kojih je pribavljeno 28%, te trgovački krediti sa sudjelovanjem od 26% (Grafikon 1.)

### Struktura financiranja početka rada poduzeća



#### **Grafikon 1. Financiranje poduzetnika početnika 2007.**

Izvor: Vidučić, Lj. (2012): Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Ekonomski fakultet Split, Anketno istraživanje 2008.

No, iako je pristup sredstvima financiranja glavno ograničenje rasta MSP, postoji još niz ograničenja u razvoju malog poduzetništva koja nesumnjivo predstavljaju velike barijere u poslovanju malih i srednjih poduzeća. Njih također možemo podijeliti na vanjska ograničenja – ona u poslovnom okruženju i unutarnja ograničenja, koja proizlaze iz samog poduzeća.

Od vanjskih ograničenja razvoja MSP bitno je spomenuti manjak potražnje za proizvodima, teškoće pri plasiranju te težak pristup inputima u proizvodnji. Nadalje, neefikasan sudski sistem, problemi sa infrastrukturom i registriranjem vlasništva bitno otežavaju poslovanje MSP. Korupcija, nejednaka regionalna razvijenost i nekoordinirana Vladina politika pri stvaranju pozitivnog poduzetničkog okruženja izrazito su bitne stavke u cjelokupnoj slici razvoja malog gospodarstva Republike Hrvatske.

Isto tako, administrativna ograničenja u koje spadaju duge i skupe procedure kod osnivanja poduzeća, a posebno u fazi likvidacije te neefikasna birokracija i visoki doprinosi predstavljaju bitnu prepreku normalnom razvoju malog gospodarstva (Tablica 6).

Administrativne barijere javljaju se kao ograničavajući čimbenik i u drugim aspektima poslovanja što ukazuje na nužnu i hitnu potrebu reformi i u administrativnom sektoru.

**Tablica 6. Ograničenja pri osnivanju**

Ograničenje	Prosječna ocjena
Administrativne barijere	3.0
Financijska sredstva	3.2
Prostor	2.4
Poduzetnička znanja	1.9

(Ocjena na skali od 1 do 5; nema značaj = 1; vrlo veliki značaj = 5)

Izvor: Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća; Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet, Split, Anketa autorice za MSP u Splitsko – Dalmatinskoj županiji, 2004.

Među unutarnja ograničenja valja uvrstiti manjak resursa i kapaciteta, odnosno nedostatak kvalificirane radne snage i menadžmenta. Pri tom se misli na nedostatak potrebnog znanja, netočnost, neuredno obavljanje radnih zadataka. Važno unutarnje ograničenje, međutim predstavljaju i uvjeti zapošljavanja i otpuštanja radne snage. Nadalje, problem visoke otpremnine koji povećava trošak otpuštanja radnika zbog kojih vlasnici pribjegavaju zapošljavanju nove radne snage na određeno, čak i onda kada šire svoje poslovne aktivnosti.

I karakter samog poduzetnika nerijetko predstavlja problem u razvoju poduzeća. U ranim fazama razvoja poduzeća vlasnik, koji je ujedno i menadžer, uspjeva izvršiti sve potrebne zadatke vezane za osnovne funkcije menadžmenta, marketinga i ostalih segmenata poslovanja. Međutim, kad se poduzeće razvije do određene veličine, prijeko potrebna mu je stručna i profesionalna radna snaga, edukacija vezana za financije i ostale vještine bez kojih će prije ili kasnije doći do propasti poslovanja. Veliki broj MSP ne raste zbog nespremnosti prepuštanja kontrole i neovisnosti vlasnika te odbijanja zaduživanja zbog averzije prema riziku, stoga je usluga konzultanata i ostalih poslovnih savjetnika i više nego dobrodošla kod velikog broja malih poduzetnika.

### **2.1.3. Pretpostavke razvoja i promjene za bolju perspektivu malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj**

Kako u Hrvatskoj, tako i u razvijenim zemljama, poduzetništvo je važan činitelj gospodarstvoskog razvitka i nacionalne ekonomije. Da bi se Hrvatsku moglo okarakterizirati kao razvijenu zemlju, prije svega moraju se ispuniti određeni preduvjeti za brži razvoj

poduzetništva, koji u Republici Hrvatskoj još uvijek nisu na potrebnoj razini. Pri tom se ponajprije misli na: pravne, financijske, obrazovne, znanstvene, savjetodavne pretpostavke.

Republika Hrvatska mora osigurati zakonsku potporu osnivanju i razvoju poduzetničkih trgovačkih društava, odnosno ukloniti administrativne barijere. Danas registracija malih trgovačkih društava zahtijeva mnogo vremena i dokumentacije.

Financijske pretpostavke su nužne za razvoj poduzetništva jer bez kapitala nije moguće realizirati poduzetnički pothvat. Poduzetnici trebaju brz i lagan pristup kreditima za obrtna sredstva i investicije. U okviru fiskalne politike neophodna su porezna rasterećenja koja će omogućiti daljnje poslovanje i razvoj poduzeća. Oslobođanjem plaćanja poreza na investiranu dobit stimulatивно se djeluje na malo poduzetništvo i ukupni razvoj.<sup>20</sup>

Obrazovne pretpostavke podrazumijevaju opće, stručno i poslovno znanje poduzetnika koje se stječe školovanjem od srednjih preko viših do visokih škola, ali i putem raznih seminara, tečajeva i posebnih škola u okviru cjeloživotnog obrazovanja. Obrazovni sustav Republike Hrvatske još nije prilagođen potrebama poduzetnika i menadžera malih trgovačkih društava.

Znanstvene pretpostavke podrazumijevaju sveučilišta, fakultete, znanstveno-istraživačke institute i znanstvene parkove u okviru kojih se provode istraživanja problema iz područja poduzetništva.<sup>21</sup>

U Hrvatskoj postoje različite potporne i savjetodavne institucije poput Centara za poduzetništvo, poduzetničkih inkubatora i sl., međutim vrlo je upitno može li aktualni stručni kadar za savjetovanje biti dostatan za cijeli sektor MSP.<sup>22</sup>

U okviru malog poduzeća uvijek treba paziti da se dugoročne obveze podmiruju iz dugoročnih izvora, a kratkoročne obveze iz kratkoročnih izvora te da se to pravilo dosljedno primjenjuje. Kod raspodjele dobiti treba uvijek formirati određene rezerve za pokriće budućih gubitaka, odnosno premošćavanje iznenadnih financijskih udara. Kod financijskih ulaganja treba se pridržavati pravila, da se ne ide u investiranje ako osigurana financijska sredstva nisu u skladu s predviđanjima u investicijskom projektu, a da bi se donosile optimalne financijske odluke, treba primjenjivati stručne i znanstvene metode optimalnog financijskog odlučivanja.<sup>23</sup>

---

<sup>20</sup> Ekonomski vjesnik, godina 1996. br. 1/2013. str 250-263.

<sup>21</sup> Marković, I. (2000): Financiranje; Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RRIF- plus d.o.o., Zagreb

<sup>22</sup> Ekonomski vjesnik, godina 1996. br. 1/2013. str 250-263.

<sup>23</sup> Vukičević, M. (2000): Financiranje malih poduzeća, Računovodstvo i financije, Zagreb

## 2.2. Prednosti i nedostaci malih i srednjih poduzeća

Mala i srednja poduzeća imaju svoje prednosti i nedostatke. Način na koji prevladavaju svoje nedostatke i iskorištavaju svoje prednosti uvelike ovisi od okoline koja ih okružuje.

Neke od **prednosti** malih poduzeća su:<sup>24</sup>

*Tržišna prilagodljivost* - za razliku od velikih, mali se poduzetnici brzo prilagođavaju tržišnim promjenama, odnosno lakše se prilagođavaju svim relativnim odrednicama potražnje, glede količine, kvalitete, mjesta, vremena, cijena i slično, te lakše ulaze na mala i zapuštena tržišta, odnosno u nepokrivene segmente. *Primamljivost i dostupnost* - malo poduzetništvo je relativno dostupno, pa time i primamljivo svim slojevima pučanstva jer mnoge tržišno jako zanimljive ideje mogu realizirati s relativno malim ulaganjima kapitala i uz angažman vlastite obitelji, ili pak malog broja zaposlenika. *Inovativnost i motivacija* – mali poduzetnici su tržišno kreativniji, a i znatno lakše prihvaćaju i brže realiziraju različite inovacije u području proizvodnje, trženja ili usluge. Izgledi za uspjeh, natjecanje i ostali poduzetnički izazovi jako su motivirajući čimbenici poticanja malog poduzetnika. *Mogućnost samozapošljavanja* – malo poduzetništvo je najbolja prigoda samozapošljavanja pučanstva obaju spolova, odnosno cijelih poduzetničkih obitelji realizacijom vlastitog biznisa. *Kooperativnost s velikima* – malo je poduzetništvo od vitalnog značenja za život velikih sustava, jer svoj opstanak veliki često zahvaljuju malima koji su zapravo njihovi pretežiti podugovarači, kooperanti, dobavljači ili kupci. *Izravnost kontakta* – mali je poduzetnik vlasnik svoga biznisa i sve konce drži u vlastitim rukama, pa gotovo svakodnevno ima izravne kontakte sa svojim zaposlenicima, čime stvara zdrave međuljudske odnose i dobru radnu atmosferu. *Veća učinkovitost* – promatrano sa stajališta veličine ulaganja i rezultata poslovanja, male su tvrtke učinkovitije od velikih, jer ulažu manje kapitala po novozaposlenom, ostvaruju bolje financijske rezultate po zaposlenom, ili pak po jedinici uloženog kapitala nego što je slučaj kod velikih sustava. *Psihološke pogodnosti* – nevjerojatnu radnu energiju mali poduzetnici crpe iz činjenice da su sami svoji gospodari, što sami odlučuju o načinu vođenja posla, što zapošljavaju druge i rješavaju im egzistencijale probleme te svakodnevno doživljavaju zadovoljstvo postignuća.

Osim dobrih strana, postoje i neki **nedostaci** koje prate malo poduzetništvo, a kao načešće se predočavaju sljedeće:<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Kuvačić, N.(2005): Poduzetnička biblija, 2. dopunjeno izdanje, Beretin, Split

<sup>25</sup> Kuvačić, N.(2005): Poduzetnička biblija, 2. dopunjeno izdanje, Beretin, Split

Izostanak društvene skrbi – o malim poduzetnicima društvo u najširem smislu ne vodi skrb kakvu poklanja velikima, jer se malo poduzetništvo još uvijek promatra kao privatna stvar poduzetnika, pa propast (bankrot) ne predstavlja „nacionalni problem“. Mogućnost propasti - velik je rizik poslovnog neuspjeha i propasti, jer mali poduzetnici u daleko većem postotku bankrotiraju, nego veliki, ponajprije zbog toga što sve leži na plećima jednog čovjeka ili obitelji, pa sve ovisi o njihovim sposobnostima. Nedostatnost informacija – mali poduzetnik sve odluke donosi na brzinu i prema vlastitom osjećaju, odnosno bez dostatnog broja informacija, za koje nema ni sredstva i potrebno vrijeme te jako često griješi. Nedostatnost kapitala – mali poduzetnici imaju otežan pristup kapitalu i kvalitetnim izvorima financiranja, odnosno teško dolaze do potrebnog kapitala iz vanjskih izvora financiranja. Nedostatak stručnosti – mali poduzetnici pokušavaju sve poslove, pa i one sasvim stručne za koje nemaju potrebna znanja, obavljati sami, što je gotovo uvijek ispod stručne razine.

Ekonomija obujma - zbog svoje veličine i male financijske snage, mali poduzetnici ne mogu koristiti pogodnosti ekonomije obujma, što se očituje u nemogućnostima nabave uz rabate i popuste, nemogućnosti smanjenja prodajnih cijena i diversifikacije rizika i druge pogodnosti. Psihološke nepogodnosti - mali poduzetnici žive pod stalnim stresom od mogućeg bankrota, nemogućnosti postizanja željena razvitka, eventualnog otpuštanja zaposlenika i izglednih financijskih gubitaka. Poduzetnička neetičnost – zaposlenici u malim tvrtkama mogu biti izloženi različitim oblicima samovolje njihovih vlasnika, posebno u slučajevima kada poduzetnici spadaju u kategoriju osoba niske moralne, kulturne i poduzetničke razine.

### 3. IZVORI FINANCIRANJA I SUSTAV PODRŠKE RAZVOJU MALOG GOSPODARSTVA

#### 3.1 Vrste izvora financiranja malog gospodarstva

Financiranje je dinamični proces u kojem se pribavlja novac, uspostavljaju financijski odnosi s izvorima financiranja te se pribavljena novčana sredstva koriste u poslovanju kao investicije. Financiranje se ne smije u potpunosti ograničiti na novac, jer se nenovčani oblici imovine mogu tretirati kao preobraženi novčani oblik koji je uvjetovan novčanim ulaganjima. Izvori sredstava su sve pravne i fizičke osobe od kojih poduzeće može pribavljati sredstva bilo koje namjene i za bilo koje razdoblje.

Potrebno je razlučiti izvore financijskih sredstava od izvora financiranja. Izvori financijskih sredstava su oni od kojih poduzeća pribavljaju samo novčana sredstva, a izvori financiranja su sva pribavljena sredstva potrebna za poslovanje i ekspanziju poduzeća. S obzirom na vremensku raspoloživost poduzeće ima mogućnost izabrati između kratkoročnih ili dugoročnih izvora financiranja. Osim kriterija vremenske raspoloživosti, izvore financiranja još dijelimo prema podrijetlu i vlasništvu izvora.<sup>26</sup>

Prema roku raspoloživosti izvora razlikujemo:<sup>27</sup>

- **Kratkoročno financiranje** – odnosi se na vremensko razdoblje unutar godine dana. Ova vrsta financiranja javlja se kod kratkoročnih potreba za likvidnošću i koristi se za financiranje kratkotrajne imovine (obrtna sredstva). Tu ubrajamo: Vremenska razgraničenja, trgovačke kredite, osigurane i neosigurane kratkoročne kredite, komercijalne zapise i faktoring ;
- **Srednjoročno financiranje** – odnosi se na vremensko razdoblje od 1 do 5 godina i koristi se za ulaganja u amortizaciju. Srednjoročno financiranje se dijeli na: financiranje srednjoročnim kreditima, financiranje leasingom i financiranje franšizingom;
- **Dugoročno financiranje** - odnosi se na razdoblje financiranja duže od 5 godina.
  - Ročni izvori - rok dospijea duži od 5 godina (dugoročni krediti, emisije obveznica i sl.);
  - Neročni izvori - nemaju rok dospijea i trajno su raspoloživi za financiranje ulaganja u dugotrajnu imovinu, odnosno

<sup>26</sup> Orsag, S. (2011): Vrijednosni papiri, Revicon d.o.o., Sarajevo

<sup>27</sup> Vukičević, M.(2006) : Financije poduzeća, Golden marketing- tehnička knjiga, Zagreb



razvoj poduzeća (dionički kapital od emisije dionica, zadržani dobitak);

Prema podrijetlu izvori financiranja dijele se na:

- **Vanjsko (eksterno) financiranje** – priskrbljuje se izvana, kroz financiranje vlastitim kapitalom (burza i otc tržišta) ili na druge načine poput: kredita, faktoringa, lizinga i financijskih sredstava odobrenih preko projekata EU-a;
- **Unutarnje (interno) financiranje** – odnose se na financijska sredstva koje je stvorilo samo poduzeće, obično kroz akumuliranje u pozitivnom rezultatu poslovanja, ali i na druge načine (amortizacija, brzo unovčiva imovina, zadržani dobitak, surogat novac, rezerve, samofinanciranje i dr.);

Prema vlasništvu izvora financiranje može biti:

- **Tuđe financiranje** - tuđi su izvori financiranja svi oni po kojima postoje obveze, jer se korišteni novac mora vratiti u određenom roku. Za razliku od vlastitih izvora financiranja, tuđi izvori financiranja su ograničeni. Zbog toga se poduzeću odobrava određeni iznos sredstava za koje postoji velika vjerojatnost da će ih ono vratiti
- **Vlastito financiranje** - vlastiti izvori financiranja nemaju obveze vraćanja ni rok dospijea. Financiranje iz vlastitih izvora ovisi o uspješnosti poduzeća, a visina vlastitih sredstava koja poduzeće može koristiti je neograničena i ne ovisi o bonitetu poduzeća.

### **Financiranje ulaganja u različite faze poduzetničkog pothvata**

Osim navedene podjele izvora financiranja, bitno je istaknuti financiranje poduzeća u pojedinim fazama njegova postojanja. Svaka faza ima svoje specifičnosti koje ukazuju na različite mogućnosti prevladavanja jaza između poduzetnikovih potreba i trenutnih mogućnosti, te koje ujedno i odražavaju njegovo poslovanje.

Postoje tri faze financiranja u razvoju poduzeća, a to su: **rana faza** u kojoj se osigurava početno financiranje i za koju je karakterističan gubitak u poslovanju, **faza ekspanzije**, koja se povezuje sa tekućim financiranjem (ujedno je i zona profita) i **faza daljnjeg rasta** tzv. razvojno financiranje.

**Početno financiranje** - od posebne važnosti za poduzetnike je osiguranje dostatnog iznosa početnog temeljnog kapitala. U ovoj fazi najčešće prevladavaju nefinancijski oblici ulaganja u novi pothvat kao što su vlastita istraživanja, samostalan rad poduzetnika i njegovih najbližih te uporaba nekih resursa kojima poduzetnik već raspolaže (vlastita imovina).<sup>28</sup> Najveći broj poduzetnika započinje mali posao osnivanjem vlastitog ili obiteljskog poduzeća. Temeljni kapital ne mora biti u cijelosti upisan i uplaćen u novcu, već može biti unesen u poduzeće u drugim nenovčanim oblicima. Pored osnivačkog kapitala poduzetniku je potrebna izvjesna količina novca za pokriće troškova osnivanja poduzeća.<sup>29</sup>

**Tekuće financiranje** - mala i srednja poduzeća često imaju probleme financiranja tekućeg poslovanja. Glavni uzrok tome je financiranje stalne obrtne imovine iz neodgovarajućih kratkoročnih izvora koji se brzo gase i uzrokuju insolventnost. Ročna struktura izvora financiranja bitna je za likvidnost poduzeća, odnosno da svi kratkoročni izvori (obveze) budu upotrebljeni samo za pokriće kratkoročne imovine. Isto tako, da se dugoročna imovina (posebno ulaganja u investicije) pokriva kvalitetnijim izvorom – dugoročnim obvezama. Mali poduzetnici teško dolaze do kredita za obrtna sredstva, stoga često ove probleme rješavaju uporabom autonomnih izvora kao što su:

- nedospjele obveze prema dobavljačima – karakterizira ih neformalnost, brzina i jednostavnost, ali i veliki oportunitetni trošak gubitak popusta i ostalih pogodnosti
- vremenska razgraničenja – odgoda isplate plaća i poreza su besplatan izvor kratkoročnog (uz suglasnost zaposlenika), međutim iz njih proizlazi slabljenje pregovaračke moći te visoka kamata za kašnjenje s uplatom poreza ako se na vrijeme ne podmiri<sup>30</sup>

**Razvojno financiranje** - u fazi razvoja poduzeće se sreće s potrebom rasta da bi opstalo u konkurentskoj borbi na tržištu što zahtijeva veće izvore novca od redovitih, do kojih se obično dolazi kroz dokapitalizaciju i proces preuzimanja koji se u ovoj fazi najčešće i događaju. Kako novoosnovana poduzeća obično ne raspolažu velikim iznosim zadržanog dobitka, važan izvor financiranja je amortizacija. Amortizacija se koristi uvođenjem novih i tehnoloških naprednijih sredstava, ali zbog male vrijednosti sredstava koja se amortiziraju kapital koji se

---

<sup>28</sup> Buble M., Kružić D. (2006): Poduzetništvo – realnost sadašnjosti i izazov budućnosti

<sup>29</sup> Vukičević, M. (2000): Financiranje malih poduzeća, Računovodstvo i financije, Zagreb

<sup>30</sup> Buble M., Kružić D. (2006): op.cit.

oslobađa preko obračunate i naplaćene amortizacije je znatno manji nego kod velikih poduzeća.<sup>31</sup>

### **3.2. Izvori financiranja malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj**

U svom poslovanju malo gospodarstvo susreće se sa specifičnim problemima, različitim od problema velikih gospodarskih sustava, a koji proizlaze iz nepostojeće prateće infrastrukture tržišta. Posebno mjesto u problematici razvoja malog gospodarstva ima pitanje financiranja, a pri tom su posebno zahvaćeni poduzetnici početnici. Iako je segment tradicionalnog financiranja putem kreditiranja banaka posljednjih godina ostvario brojne pomake, prije svega rastom ponude kredita i padom kamatnih stopa, i dalje postoje određene poteškoće, pa male i srednje tvrtke i dalje teško prikupljaju kapital.

#### **3.2.1. Vanjski (eksterni) izvori financiranja**

##### *a) Bankovno financiranje*

U financiranju MSP sektora u Hrvatskoj veliku ulogu imaju banke (komercijalne i razvojne). Banke sudjeluju u kreditiranju malog gospodarstva svojim specijalnim kreditnim programima, programima u suradnji s državnim ministarstvima/bankama, jedinicama područne i lokalne uprave te kreditnim aktivnostima definiranim za opće namjene. Krediti banaka nakon privatizacije postali su dostupniji MSP sektoru, kamatne stope su snižene, a kreirani su i specijalni programi za male poduzetnike.

Ipak, činjenica je da su banke previše oprezne kod kreditiranja MSP te da su previše orijentirane na profite, po mogućnosti s minimalnim ili nikakvim rizikom. Isto tako, banke pri kreditiranju u okviru sektora gospodarstva preferiraju velika poduzeća i eliminiraju s kreditnog tržišta ona poduzeća koja ne udovoljavaju njihovim rigoroznim zahtjevima za kolateral.<sup>32</sup> Plasirani krediti banaka, krajem 2014. godine iznosili su 279,9 milijardi kuna. Udio kredita trgovačkim društvima u ukupnim kreditima smanjio se za 0,2 postotna boda te iznosi 37,4%.<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> Cvijanović, V., Marović, M; Struk, B. (2008): Financiranje malih i srednjih poduzeća

<sup>32</sup> Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća; Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet, Split

<sup>33</sup> CEPOR, Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015., [Internet], raspoloživo na: <https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/>

### *b) Mikrofinanciranje posredstvom kreditnih unija*

Mikrofinanciranje predstavlja kreditiranje i pružanje osnovnih financijskih usluga mikro poduzećima, samozaposlenim i nezaposlenim osobama koje imaju ograničen pristup sredstvima financiranja. Kreditna unija svojim članovima omogućuje štednju, te dobivanje povoljnijih kredita, novčane pomoći i jamstava, i to samo u domaćoj valuti. Nositelji usluga mikrofinanciranja u svijetu su kreditne unije, a nadzor nad njihovim poslovanjem obavlja Hrvatska narodna banka. Usporedba modela mikrofinanciranja u Hrvatskoj s najboljom međunarodnom praksom razvijenom u posljednja tri desetljeća ukazuje na nerazvijenost mikrofinanciranja u Hrvatskoj u odnosu na razvijena financijska tržišta u kojima djeluje široki spektar takvih institucija. Članice udruge plasirale su u 2014. godini 9.658 kredita u ukupnom iznosu od 329,7 milijuna kuna<sup>34</sup>

### *c) Leasing*

Leasing (lizing) je alternativa bankarskom kreditu. Pogodan je za tvrtke s malim prihodom, ali velikim potencijalom. Leasing naknada je viša od bankarske stope, ali ima niz prednosti u odnosu na bankarski kredit kao što su: usklađen vijek trajanja dobra i rok leasinga, ne veže kapital tvrtke i ne traži dodatni kolateral. Predmet leasinga su najčešće automobili, strojevi i industrijska oprema koji se uzimaju u najam uz obvezu plaćanja fiksne naknade, a najčešće dospjeće ugovora je od 2 do 5 godina. Razlikujemo operativni ( bez prava otkupa predmeta) i financijski leasing (preuzimanje potpunog vlasništva nad predmetom nakon zadnje rate).<sup>35</sup>

### *d) Trgovački kredit*

Trgovački kredit je jedan od glavnih izvora financiranja MSP, posebno mikro i malih poduzeća. Ovi krediti su pretežno skuplji izvor financiranja od bankarskih kredita, međutim zbog troškova, kompleksnosti ili nemogućnosti dobivanja bankarskih kredita, MSP sektor u velikom broju slučajeva odabire ovu vrstu kratkoročnog financiranja. Trgovački kredit dobavljači odobravaju kupcima isporučujući im robu uz mogućnost naknadnog plaćanja unutar odobrenog razdoblja. Prednost financiranja trgovačkim kreditom je u tome što je zasnovan na fiksnom vremenskom periodu, najčešće 30 - 60 dana. Ako se prekorači predviđeni rok plaćaju se kamate.

---

<sup>34</sup> CEPOR: op.cit.

<sup>35</sup> Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća; Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet, Split

#### *e) Factoring*

Factoring podrazumijeva prodaju potraživanja faktoru, pri čemu se otkupljuju potraživanja koja u pravilu imaju rok dospeljeća do 120 dana. Faktor može biti banka, specijalizirana faktor podružnica ili klasična institucija faktora. Kompleksan je proizvod, odnosno kombinacija financiranja, osiguranja kredita i financijskog menadžmenta, što uz fleksibilnost svakako spada među najveće prednosti. Ovaj specifični izvor financiranja pruža otkup potraživanja po prodanoj robi odnosno uslugama prije roka dospeljeća od strane faktora čime omogućava malim i srednjim poduzećima nesmetano odvijanje proizvodnje i financiranje radnog kapitala. Predstavlja nešto skuplji oblik financiranja, što je njegov najveći nedostatak, ali s obzirom na ulogu faktora mogu se ostvariti i značajne uštede.<sup>36</sup>

#### *f) Fondovi rizičnog kapitala*

Fondovi rizičnog kapitala (private equity i venture capital) su otvoreni investicijski fondovi rizičnog kapitala s privatnom ponudom, sukladno Zakonu o investicijskim fondovima.<sup>37</sup> U hrvatskom zakonodavstvu ne ističe razlika između fondova private equityja i rizičnog kapitala. Private equity kao vrsta ulaganja obuhvaća venture kapital ulaganja i dodatno preuzimanje, odnosno predstavlja širi pojam od venture kapitala. Private equity predstavlja oblik vlasničkog ulaganja u privatna poduzeća koja nisu uvrštena na tržište kapitala te njegovi investitori imaju vrlo aktivnu ulogu u upravljanju poduzećem. Venture kapital odnosi se na financiranje poduzeća u ranoj, fazi razvoja i ekspanzije, a kada poduzeće ostvari više stope rasta i oplode svoje ulaganja fondovi prodaju svoj udjel i povlače se.<sup>38</sup>

#### *g) Poslovni anđeli*

Poslovni anđeli su privatni ulagači koji poduzetnicima osiguravaju početni kapital potreban za realizaciju projekta, pomažu prenošenjem vlastitih poduzetničkih i menadžerskih iskustava te davanjem praktičnih savjeta i uputa. Najčešći oblik ulaganja poslovnih anđela je tzv. equity deal, odnosno u zamjenu za ulaganje poslovni anđeo dobiva (manjinski) udio u vlasništvu tvrtke, sudjeluje u vođenju i riziku tvrtke. CRANE (Croatian Business Angels Network) - krovno je hrvatsko udruženje poslovnih anđela, osnovana 2008. godine, a članovi su uspješni poduzetnici i investitori koji svoje znanje, iskustvo i stečeni novac žele umnožiti ulaganjem u

---

<sup>36</sup> Vidučić, Lj. (2011): Financijski menadžment, RRIF- plus d.o.o., Zagreb

<sup>37</sup> Narodne novine: Zakon o investicijskim fondovima, NN 150/05

<sup>38</sup> Šimić, M. (2015) : Atraktivnost Hrvatske u privlačenju ulagača rizičnog kapitala, Ekonomska misao i praksa

poduzetničke pothvate i omogućiti novim poduzetnicima prelaženje puta od ideje, osnivanja tvrtke do etabliranja na tržištu.<sup>39</sup>

#### *h) FDI – Izravna strana ulaganja*

Izravna strana ulaganja (FDI) specifični su eksterni izvor financiranja koji se ne sastoji samo od kapitala, nego uključuje i know-how stranoga izravnog investitora.<sup>40</sup> Izravna strana ulaganja važna su za razvoj maloga gospodarstva na nekoliko načina. Mnogi investitori, bila riječ o domaćim ili stranim tvrtkama, sigurno će ulagati na dva načina: u postojeća mala i srednja poduzeća pa će se na taj način ulaganjem povećati zaposlenost u sektoru ili u novo poduzeće, koje će sigurno biti malo ili srednje, te će se na taj način povećati broj poduzetnika i broj zaposlenih u sektoru.<sup>41</sup>

#### *i) Financiranje vrijednosnicama putem tržišta kapitala*

Financiranje vrijednosnicama podrazumijeva izbor vrijednosnica te njihovu emisiju uvrštenjem na tržište kapitala. Danas je ono virtualno i dostupno investitorima bez obzira na njihovu lokaciju. Poduzeća se najčešće financiraju dionicama ili obveznicama.

Kada se poduzeće odluči za financiranje **obveznicama** (dugoročno vanjsko financiranje iz tuđih izvora), ono se financira dugom te izdaje korporativne obveznice. Emisijom obveznica poduzeće je investitorima obvezno isplaćivati kupone te nominalnu vrijednost obveznice po dospijeću. Kuponi se najčešće isplaćuju polugodišnje ili godišnje. Za razliku od obveznica, izdavanje **dionica** predstavlja vanjsko financiranje iz vlastitih izvora. Dionice su vlasnički vrijednosni papiri u koje investitori ulažu da bi zaradili na cijeni te da bi ostvarili prinos od dividendi koje se isplaćuju za dionice. Izdavatelj dionica nije obvezan isplaćivati kamate investitorima niti dividendu, iako se ona najčešće isplaćuje.<sup>42</sup>

---

<sup>39</sup> CEPOR, Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015., [Internet], raspoloživo na: <https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/>

<sup>40</sup> Cvijanović V., Kušić S. (2002): Izravna strana ulaganja kao izvori financiranja investicija: usporedna analiza tranzicijskih ekonomija s primjerom Republike Hrvatske

<sup>41</sup> Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013.-2020., [Internet], raspoloživo na: <http://www.europski-fondovi.eu/sites/default/files/dokumenti/Strategy-HR-Final.pdf>

<sup>42</sup> Buljan, I. (2014) : Poslovne financije, Međimursko veleučilište Čakovac

### **3.2.2. Unutarnji (interni) izvori financiranja**

#### *a) Osnivački kapital*

Upisani temeljni kapital prvi je i najvažniji izvor financiranja poduzeća u početnoj fazi. U visini vrijednosti temeljnog kapitala poduzeće će emitirati dionice. Mali poduzetnici traže poslovne partnere koji su voljni uložiti svoj kapital u poduzeće, te na taj način stvoriti partnerski kapital za koji ne postoji obveza vraćanja u fiksno utvrđenom roku, a ujedno će služiti financiranju tekućih obveza. Osim pojedinaca, investitori (partneri) mogu biti i institucije poput mirovinskih fondova, zajedničkih fondova, osiguravajućih društava i sveučilišta.

#### *b) Primitci od kupaca*

Primitci od kupaca utvrđuju se očitanjem potražne strane računa potraživanja od kupaca. Knjiženje izlaznih računa i praćenje žiro računa omogućuje uvid u primitke od kupaca. Ako to nije moguće, izvadci platnog prometa banke praktično dnevno daju pregled primitaka od kupaca. Na njima se nalaze svi primitci i izdatci po danima kako su dospjivali i odlijevali se sa žiro računa, te ukupno stanje žiro računa.<sup>43</sup>

#### *c) Primitci od plasmana*

Primitci od plasmana vlastitog novca izvor su financiranja koji je također povremen, najčešće nije stalan i redovit, ovisi o visini, strukturi, ugovorenoj kamatnoj stopi i ročnosti plasmana. Sastoje se od glavnice i kamate. Glavnica je primitak i važan je izvor financiranja, ali ne predstavlja prihod u određenom vremenskom razdoblju, dok je kamata financijski prihod. Osim uvida u vlastitu računovodstvenu evidenciju, dobivamo i bankarske izvadke iz kojih također utvrđujemo primitke.

#### *d) Amortizacija*

Veća vrijednost imovine i kraći rokovi tehničko-tehnološkog zastarijevanja imovine zahtjevaju primjenu ubrzanih metoda obračuna amortizacije. Brže formiranje većih iznosa amortizacije omogućit će nabavu novih i suvremenijih strojeva, opreme, da bi se poduzeće moglo razvijati, poslovati i opstati na konkurentskom tržištu. Amortizacija kao trošak umanjuje veličinu dobiti kao poreznu osnovicu, a državi je pak u interesu da poduzeća prate tehnički progres, ali ujedno da ispunjavaju porezne obveze. Zato svaka država propisuje

---

<sup>43</sup> Vukičević, M.(2006) : Financije poduzeća, Golden marketing- tehnička knjiga, Zagreb

obračun amortizacije dugotrajne materijalne imovine koji se poreznom obvezniku priznaje kao porezni rashod.

e) Neto i zadržana dobit

Neto dobit kao izvor financiranja utvrđuje se u određenom razdoblju, primjerice u jednoj poslovnoj godini, polugodištu, kvartalu ili mjesečno. Bruto dobit utvrđuje se kao razlika svih prihoda i rashoda. Na utvrđenu bruto dobit u poslovnoj godini u svim zemljama plaća se porez po određenoj zakonskoj propisanoj stopi. Tek nakon plaćenog poreza, utvrđuje se i ostaje čista dobit kao neto (čisti) financijski rezultat i izvor financiranja.

Zadržana dobit je dio vlasničke glavnice poduzeća, koji je nastao akumuliranjem – zadržavanjem dijela ostvarene dobiti iz prethodnih obračunskih razdoblja. Na zadržanu dobit na kraju razdoblja utječe neto dobit obračunskog razdoblja.

f) Prodaja imovine

Brzo unovčiva imovina je imovina bilo koje vrste kojom poduzeće raspolaže, a može ju brzo prodati i naplatiti. Svaku imovinu koja poduzetniku iz bilo kojeg razloga trenutačno ili stalno nije potrebna, treba čim prije prodati ili iznajmiti, jer imovina vrijedi samo onoliko koliko može dati prihoda u određenom razdoblju. Posjedovanje vrijednosnih papira je važan izvor financiranja, jer se od dionica dobivaju dividende, a od obveznica, zadužnica, komercijalnih zapisa, blagajničkih zapisa, trezorskih zapisa kamate, kao primitci kojima poduzeće može planirati ulaganje.<sup>44</sup>

### **3.2.3. Poticani izvori financiranja i institucije podrške razvoja malog gospodarstva**

U svakoj zemlji koja ima u određenoj mjeri reguliran odnos prema potrebama poduzetništva, postoje jamstvene agencije ili uredi koji odobravaju odobrenim projektima ili subjektima malog gospodarstva jamstva za dio zatraženog kredita, uz uvjete koji se razlikuju u svakoj zemlji.<sup>45</sup>

U Hrvatskoj je postoji mreža institucija koju čine tehnološki i poduzetnički centri, poduzetničke zone i inkubatori, kao i programi podrške MSP sektora, namijenjenih kako uspješnim tako i poduzetnicima početnicima.

Državne institucije angažirane u razvoju i kreditiranju malog gospodarstva su:

---

<sup>44</sup> Vukičević, M.(2006) : Financije poduzeća, Golden marketing- tehnička knjiga, Zagreb

<sup>45</sup> Ekonomski vjesnik, godina 1996.. br. 1/2013. str 250-263.



- Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR)
- Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO)
- resorna ministarstva, te lokalni i odružni organi samouprave
- Osim izvora navedenih institucija Republika Hrvatska članstvom u Europskoj uniji od srpnja 2013. godine ima pravo pristup strukturnim fondovima EU.

**HBOR** - Hrvatska banka za obnovu i razvoj je razvojna i izvozna banka osnovana 12. lipnja 1992. godine sa svrhom kreditiranja obnove i razvitka hrvatskoga gospodarstva. HBOR financira utemeljenje i razvoj malih i srednjih poduzeća kroz niz kreditnih programa. Programi kreditiranja provode se izravno i putem poslovnih banaka, po modelu podjele rizika ili po modelu podređenog duga, a uvjeti kreditiranja ovise o namjeni, vrsti i području ulaganja.

Ciljevi koje HBOR želi ostvariti kroz programe potpore MSP su: razvoj poduzetničkih pothvata, jačanje konkurentnosti obrta, malih i srednjih poduzeća, ravnomjeran regionalni razvoj, otvaranje novih radnih mjesta, te podrška poduzećima prilikom izlaska na nova inozemna tržišta. U 22 godina HBOR je plasirao 120 milijardi kuna kredita<sup>46</sup> te je nastavio poticati poduzetnike na nova ulaganja, održavanje i poboljšanje likvidnosti, čime je malim i srednjim poduzećima omogućeno da uz preuzimanje dijela rizika od strane HBOR-a lakše realiziraju svoju investiciju.

HBOR podupire malo i srednje poduzetništvo kroz programe:<sup>47</sup>

Razvitak malog i srednjeg poduzetništva - poticanje razvoja, modernizacije i proširenja poslovanja malog i srednjeg poduzetništva putem poslovnih banaka, izravno kreditiranje te model podjele rizika.

Žene poduzetnice - poticanje osnivanja i razvoja poslovanja gospodarskih subjekata u većinskom vlasništvu žena. Korisnici mogu biti društva u kojima jedna ili više žena posjeduje najmanje 51% kapitala u društvu ili su žene registrirane vlasnice i čiju upravu vodi žena.

Poduzetništvo mladih - cilj je poticanje uključivanja u poduzetništvo osoba u dobnoj skupini do 30 godina života i stvaranje uvjeta za uspješnije poslovanje mladih. Uz kamatnu stopu od 2% ovim sredstvima može se kreditirati 100% investicije do 700 tisuća kuna.

<sup>46</sup> <http://www.poslovni.hr/hrvatska/hbor-u-22-godine-za-razne-poslove-izdvojio-120-milijardi-kuna-265930>  
[14.5.2017]

<sup>47</sup> <https://www.hbor.hr/> [14.5.2017]

Početnici - odnosi se na kreditiranje novih trgovačkih društava i obrta te otvaranje novih radnih mjesta. Početnicima se smatraju zadruge te mali i srednji poduzetnici koji posluju kraće od dvije godine.

**HAMAG-BICRO** - Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije nastala je spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) i Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO). Svrha spajanja ovih dviju agencija jest strateško kreiranje jedinstvenog sustava koji će poduzetnicima pružiti podršku kroz sve razvojne faze njihovog poslovanja.

Osnovna djelatnost agencije obuhvaća: poticanje osnivanja i razvoja te financiranje poslovanja malog gospodarstva kreditiranjem i davanjem jamstva za odobrene kredite od strane kreditora (do 500 000 kn garancijskog potencijala).<sup>48</sup>

Pružanje podrške poduzetnicima putem izdavanja jamstava i pisama namjere po programima: Rastimo zajedno, EU početnik i Poljoprivrednici. U 2014. godini izdano je 258 jamstava, najviše u Gradu Zagrebu (21%), dok je u Splitsko-dalmatinskoj županiji izdano 10% jamstava.<sup>49</sup>

**MINGO** - Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta središnje je tijelo državne uprave u Republici Hrvatskoj koje vodi aktivnu politiku zapošljavanja, te obavlja upravne i druge poslove vezane za: industriju, obrtništvo, zadrugarstvo, malo i srednje poduzetništvo, trgovinu i trgovinsku politiku.

Poduzetnički impuls je program poticanja malog i srednjeg poduzetništva i obrta kojeg od 2012. provodi Vlada RH. Novosti programa su usmjerene prema pojednostavljenju postupka prijave zainteresiranim poduzetnicima i obrtnicima, a odnose se na smanjenje popisa obvezne dokumentacije, dulje vrijeme između objave poziva na natječaj i početka zaprimanja prijava te produljenje trajanja provedbe projekta sa 6 mjeseci na godinu dana. Intenzitet potpore iznosi 75% za poduzeća do 9 zaposlenih koja obavljaju određene uslužne djelatnosti, najviše

---

<sup>48</sup> <http://www.hamagbicro.hr/> [15.5.2017]

<sup>49</sup> <https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/> [15. 5.2017]

do 200.000 kuna. Za projekte u prerađivačkim djelatnostima potpora je iznosi 75% za mikro poduzeća , a 50% za mala, najviše do iznosa 400.000 kuna.<sup>50</sup>

**HZZ** - Hrvatski zavod za zapošljavanje dodjeljuje potpore za zapošljavanje i samozapošljavanje:<sup>51</sup>

„*Od mjere do karijere*“ - mjera aktivne politike zapošljavanja kojima se potiče zapošljavanje, usavršavanje, stručno osposobljavanje za rad, osposobljavanje na radnom mjestu, sezonsko zapošljavanje, očuvanje radnih mjesta kod poslodavaca koji su u poteškoćama te uključivanje u programe javnih radova specifičnih ciljanih skupina.

HZZ potpore za samozapošljavanje - mjera kojom se osigurava financijska podrška za pokretanje posla. Ciljana skupina za korištenje ove mjere nezaposlene su osobe prijavljene u evidenciju Zavoda, bez obzira na dob.

**Financijska podrška županije** - Bespovratne potpore koje se dodjeljuju krajnjim korisnicima izvan programa potpora iz europskih strukturnih i investicijskih fondova. Izvori financiranja ovih bespovratnih potpora najčešće su proračuni države i lokalnih samouprava. Bespovratne potpore županija i gradova najčešće se odnose na ulaganja u opremu i konkurentnost pojedinih djelatnosti poput turizma. Najčešći intenzitet potpore je 50%, a iznosi od 10.000 do 200.000 kuna.

**EU fondovi** - Fondovi europske unije postali su važan izvor financiranja malog gospodarstva od trenutka kada je Republika Hrvatska postala članica Europske unije. I prije pristupa u EU Hrvatska je imala priliku koristiti sredstva kroz (IPA) Instrument prepristupne pomoći, namijenjen pružanju pomoći državama kandidatkinjama za članstvo u EU kako bi usvojile njezine standarde. Međutim, iznosi koji sada stoje na raspolaganju Republici Hrvatskoj nemjerljivo su veći, nego prije pristupanja EU. U okviru programa „Konkretnost i kohezija“ i „Učinkoviti ljudski potencijali“ za proračunsko razdoblje 2014.-2020. iz EU fondova osigurano je 10,676 milijarde eura, a Hrvatska je povukla tek 19%, što iznosi nešto manje od 2 milijarde eura.

<sup>50</sup> <http://www.kagor.hr/hr/poticaji-potpore-eu-fondovi-vodic-za-poduzetnike/> [17.5.2017]

<sup>51</sup> <http://www.hzz.hr/> [13.5.2017]

### **Institucije u Republici Hrvatskoj za pristup informacijama i savjetodavnim uslugama**

Važan čimbenik razvoja poduzetničke aktivnosti čini pristup informacijama i savjetodavnim uslugama.

Hrvatska gospodarska komora nudi čitav niz informacija, baza podataka, poduzetničkih edukacija, pravne savjete, pomaže u pronalasku poslovnih partnera, sufinancira nastupe na sajmovima, nudi informacije o izvorima financiranja poduzetnika te savjetuje pri apliciranju za EU sredstva.<sup>52</sup>

Glavne djelatnosti Hrvatske obrtničke komore su: promicanje obrtništva, zastupanje interesa obrtnika pred državnim tijelima u oblikovanju gospodarskog sustava, davanje mišljenja i prijedloga državnim tijelima kod donošenja zakona u području obrtništva, osnivanja i razvoja poslovanja. HOK je aktivan i u organizaciji, sufinanciranju i poticanju nastupa obrtnika na sajmovima u zemlji i inozemstvu.<sup>53</sup> Udruga malih i srednjih poduzetnika najveća je udruga u Hrvatskoj udruzi poslodavaca, osnovana s ciljem promicanja prava i interesa svojih članova osobito u području uređivanja uvjeta poslovanja, odnosa s tijelima državne vlasti, sindikatima, radnog i socijalnog te gospodarskog zakonodavstva, sklapanja kolektivnih ugovora te ostalih bitnih pitanja.<sup>54</sup>

Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva – CEPOR je neprofitna organizacija osnovana 2001. godine koja se bavi problematikom malih i srednjih poduzeća i poduzetništva. Misije CEPOR-a su: neovisna istraživanja vezana za politiku razvoja poduzetništva i malih i srednjih poduzeća radi objektivnog definiranja problema i predlaganja rješenja, razvoj politike te organiziranje aktivnosti koje trebaju omogućiti malim i srednjim poduzećima da se o njihovim problemima čuje i raspravlja u javnosti te da se preporuke prezentiraju Vladi radi postizanja konkretnih rješenja.<sup>55</sup>

Europska banka za obnovu i razvoj (EBRD) kroz ASB (Advice for Small Business team), pruža podršku malim i srednjim poduzećima u pristupu stručnim poslovnim informacijama i savjetodavnim uslugama značajnim za ostvarivanje rasta, izvoza i povećanje zaposlenosti, s posebnim naglaskom na područje ženskog poduzetništva.

---

<sup>52</sup> <https://www.hgk.hr/> [14.5.2017]

<sup>53</sup> <http://www.hok.hr/> [14.5.2017]

<sup>54</sup> <http://www.hup.hr/> [14.5.2017]

<sup>55</sup> <https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/> [15. 5.2017]

*Razvojne agencije* su registrirane pravne osobe čija je djelatnost operativno provođenje mjera za razvoj gospodarstva i poduzetništva na lokalnoj (regionalnoj) i nacionalnoj razini, poticanje i privlačenje investicija te iniciranje i realizacija projekata. Razlikuju se lokalne razvojne agencije, osnovane od strane jedinica lokalne samouprave i županijske razvojne agencije, koje osniva područna (regionalna) samouprava.<sup>56</sup>

Osim navedenih institucija bitno je spomenuti i: poduzetničke centre, akceleratorne, inkubatore, poslovne i znanstveno- tehnološke parkove, centre kompetencije te Europsku poduzetničku mrežu.

### **3.3. Poduzetnička infrastruktura i razvojni programi Splitsko-dalmatinske županije**

Splitsko-Dalmatinska županija je sa 453 155 stanovnika u 2015. godini druga je najnaseljenija županija poslije Grada Zagreba. Po doprinosu bruto domaćem proizvodu, Splitsko-dalmatinska županija je na trećem mjestu sa 8.2% ukupnog BDP-a Republike Hrvatske u 2013. godini (zadnja godina za koju su dostupni podaci), poslije Grada Zagreba sa 33.1%, i Primorsko-goranske županije sa 8.8% ukupnog BDP-a. Sa 173 911 ekonomski aktivnih osoba u 2015 godini, ova županija predstavlja drugo najveće tržište rada u Republici Hrvatskoj, poslije grada Zagreba. No, kada se županijski BDP podjeli po stanovniku, Splitsko-dalmatinska županija se nalazi u donjoj polovici svih županija. Također kada pogledamo stopu nezaposlenosti, i stopu dugotrajne nezaposlenosti, onda vidimo da ekonomsko stanje županije ipak nije tako dobro. Stopa nezaposlenosti u Splitsko-Dalmatinskoj županiji u 2015. godini iznosila je visokih 26.1%, uspoređujući je sa stopom nezaposlenosti u Republici Hrvatskoj (19.3%) i Gradu Zagrebu (9.6%). U apsolutnim brojevima, Splitsko-Dalmatinska županija ima najviše nezaposlenih stanovnika, (40,044 u 2015. godini).<sup>57</sup>

Na području Županije u prosincu 2015. godine je bilo 36.401 registriranih pravnih osoba od čega je njih 19.593 bilo aktivno, a od kojih je 16.386 trgovačkih društava. Prema obliku vlasništva u aktivnim pravnim subjektima njih 82,4% je u privatnom vlasništvu.

Gledajući udio djelatnosti u ukupnom broju zaposlenih temeljem sklapanja radnog odnosa u 2014.g., najviši udio u Splitsko-dalmatinskoj županiji odnosi se na ugostiteljstvo (24,1%),

<sup>56</sup> <https://www.cepor.hr/> [15.5.2017]

<sup>57</sup> <http://nejednakost.cms.hr/wp-content/uploads/2016/10/NEJEDNAKOSTI-U-SPLITSKO-DALMATINSKOJ-Z%CC%8CUPANIJI.pdf> [16.5.2017]

trgovinu (17,2%), prerađivačku industriju (11,7%) te građevinarstvo (7,1%) dok na ostale djelatnosti ukupno otpada 39,9% zapošljavanja.<sup>58</sup>

### **Poduzetnička infrastruktura**

Županijska razvojna strategija Splitsko-dalmatinske županije 2011.-2013. usvojena je 26. rujna 2011. i još uvijek je na snazi, a produljivana je u više navrata po preporuci Ministarstva regionalnog razvoja i fondova EU budući da po Zakonu o regionalnom razvoju RH<sup>59</sup> sve županijske razvojne strategije moraju biti usklađene sa Strategijom regionalnog razvoja RH. Izrada županijske strategije SDŽ za razdoblje do 2020. je u tijeku.<sup>60</sup>

Aktualni program sadrži podatke o ukupno 37 poduzetničkih zona. Prema broju izgrađenih zona, kao i zona u pripremi, Splitsko-dalmatinska županija vodeća je u RH. Na području županije predviđeno 166 poduzetničkih zona u 47 gradova i općina. Krajem 2013. godine su 52 od 166 predviđenih zona bile opremljene prometnom i drugom infrastrukturom, od čega se u 40 zona obavljala poduzetnička aktivnost. Pritom je 25 poduzetničkih zona opremljeno infrastrukturom koja je financirana od strane lokalne samouprave, županije, Republike Hrvatske i iz drugih izvora od 1990-ih do 2013. godine, dok je 27 zona opremljeno infrastrukturom naslijeđenom iz ranijeg razdoblja.

Jedinice lokalne samouprave, županija, Republika Hrvatska i drugi subjekti su od 2004. do 2013. u opremanje i razvoj 52 od 166 predviđene poduzetničke zone investirali 418,3 milijuna kn. Najveći dio ukupno uložениh sredstava otpada na poduzetničke zone Podi, Podi zapad, Bani, Bani sjever i Krč na području Općine Dugopolje (43,1%). Slijede poduzetničke zone Kukuzovac (15,9%), Čaporice (9,4%) te Dicmo (7,0%).

S ciljem unapređenja i razvoja obrtništva, te malog i srednjeg poduzetništva na području Grada Splita i Splitsko-dalmatinske županije djeluje 9 poduzetničkih centara i inkubatora koji se razlikuju po osnivačkoj strukturi ( privatni i javni).<sup>61</sup>

---

<sup>58</sup> Izvješće o stanju u gospodarstvu Splitsko-dalmatinske županije za 2015. godinu [Internet] raspoloživo na: <https://www.dalmacija.hr/DesktopModules/EasyDNNNews/DocumentDownload.ash> [16.3.2017]

<sup>59</sup> Narodne novine: Zakon o regionalnom razvoju Republike Hrvatske, NN 147/14

<sup>60</sup> <http://www.rera.hr/> [16.3.2017]

<sup>61</sup> Radni dokumenti Županijske razvojne strategije za razdoblje do 2020. godine: Analiza stanja – sažetak, [Internet] raspoloživo na: <http://arhiva.rera.hr/Portals/0/docs/Analiza%20stanja%20-%20Sa%C5%BEetak.pdf>

### **Financiranje razvojnih programa malog poduzetništva Splitsko-dalmatinske županije**

Poticajno financiranje odvija se putem sljedećih programa, a zahvaljujući ulaganjima Splitsko-dalmatinske županije i drugih subjekata, uključenih u realizaciju programa po pojedinim programima postignuto je: <sup>62</sup>

- *Program poticanja malog i srednjeg poduzetništva – kreditne linije*
  - realizirano je 1.507 kredita, ukupna potpora ~ 1.7 milijardi kn
- *Program potpore osnivanju i razvoju malog gospodarstva na području Splitsko dalmatinske županije 2014.-2017.*
  - realizirano je 96 projekata potpore ženama poduzetnicama, mladim poduzetnicima i poduzetnicima početnicima - ukupna potpora ~ 1.4 milijuna kn
- *Program poticanja izgradnje poduzetničkih zona u SDŽ za razdoblje 2013.-2016.g.*
  - ukupna potpora ~ 94 milijuna kn
  - trenutno posluje više od 295 subjekata koji zapošljavaju preko 5.000 radnika

Svi programi realiziraju se u suradnji s nadležnim ministarstvima, jedinicama lokalne samouprave, poslovnim bankama, javnim i komunalnim poduzetima, obrtnicima, malim i srednjim poduzetnicima te obiteljskim poljoprivrednim gospodarstvima.

Splitsko-dalmatinska županija, uz turizam koji, unatoč sezonalnosti, bilježi sve bolje rezultate, snažan potencijal za gospodarski uzlet ima u nekad moćnoj prerađivačkoj industriji koju je, uz povećanje ulaganja i oslanjanje na postojeći visokoobrazovani kadar, moguće obnoviti te povećati broj tvrtki koje uspješno posluju i izvoze. Mogućnosti za razvoj i investicije brojne su s obzirom na izniman potencijal – izvanredna prirodna i klimatska osnovica, tradicija u pomorstvu, ribarstvu, maslinarstvu, vađenju i obradi kamena te graditeljstvu, prilike su za promjenu trenda depopulacije ruralnih područja i neravnomjernog razvoja županije. <sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> Radni dokumenti Županijske razvojne strategije za razdoblje do 2020. godine: Analiza stanja – dodatak 2, [Internet] raspoloživo na:

<http://arhiva.rera.hr/Portals/0/docs/DODATAK%202%20Cjelovita%20analiza%20stanja.pdf>

<sup>63</sup> <http://www.hgk.hr/documents/upanijevelikogospodarskerazlikenamalomprostoru5757722c5b20e65.pdf>

## **4. EMPIRIJSKA ANALIZA IZVORA FINANCIRANJA MALOG GOSPODARSTVA SPLITSKO-DALMATINSKE ŽUPANIJE**

### **4.1. Glavna ograničenja istraživanja**

U ovom istraživanju izvor podataka prvotno je bila Amadeus baza podataka sa poslovnim subjektima Splitsko-Dalmatinske županije. Iz osnovnog skupa izdvojena su mala i srednja poduzeća po kriteriju broja zaposlenih, te među njima slučajnim odabirom odabrano 150 poduzeća kojima su ankete poslane putem E-mail pošte. Kako je Amadeus baza podataka koja ne ažurira promjene, a ista potječe iz 2016. godine, iznimno veliki broj anketa nije ni primljen na adrese odabranih ispitanika, ponajviše zbog promjene ili gašenja E-mail adresa i/ili odlaska u stečaj pojedinih poduzeća. Odaziva na poslane ankete nije bilo, pa je od poslanih 150 anketa odgovor bio ravan 0.

S obzirom na takav razvoj događaja, za novu bazu podataka odabran je Biznet-registar poslovnih subjekata, proizvod Hrvatske gospodarske komore (HGK). Pri stratifikaciji poduzeća korištena su dva stratuma (mala i srednja poduzeća), a za odabir jedinica unutar stratuma, također je korištena metoda slučajnog odabira, temeljena na broju zaposlenih kao kriteriju stratifikacije, te je osigurana kontrolirana zastupljenost poduzeća u navedenim kategorijama. Anketa je poslana preko internet stranice Mailchimp na točno 1000 E-mail adresa, od kojih je uspješno mail primilo 883 poduzeća (88%). Od ukupnog broja zaprimljeni su odgovori na tek 19 anketa što iznosi tek nešto više od 2%. Treba napomenuti da je vjerojatno jedan od ključnih uzroka slabog odaziva termin poslanih anketa koji se preklapa sa ljetnim godišnjim odmorima, što je također otežavajuća okolnost.

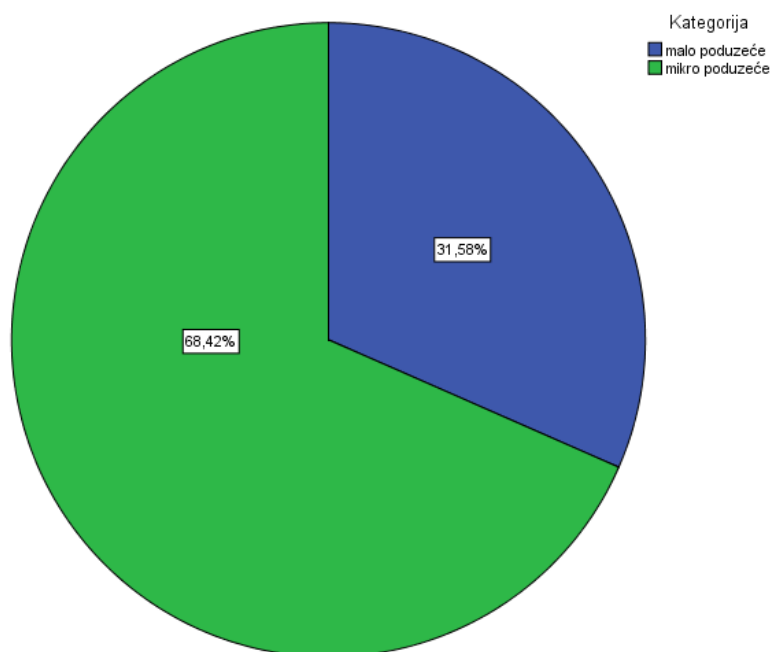
S obzirom na kronologiju navedenih događaja u ovom empirijskom istraživanju nije bilo moguće testirati hipoteze, pa je u analizi rezultata napravljena isključivo deskriptivna statistika, odnosno grafičko i tabelarno prikazivanje osnovnih statističkih podataka.

### **4.2. Glavna obilježja izvora financiranja malog gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije**

Istraživanje metodom anketnog upitnika provedeno je 2017. godine, te su njime obuhvaćena mikro, mala i srednja poduzeća Splitsko-Dalmatinske županije. U uzorku najveći broj



odgovorenih upitnika odnosi se na mikro poduzeća (čak 68,4%), zatim mala poduzeća (31,6%), dok od srednjih poduzeća nije bilo odgovorenih anketnih upitnika (Grafikon 2).



**Grafikon 2. Vrste poduzeća**

Izvor: Prikaz autora

**Tablica 7. Vrste poduzeća**

Kategorija		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	malo poduzeće	6	31,6	31,6	31,6
	mikro poduzeće	13	68,4	68,4	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Izvor: Prikaz autora

Kod samog kategoriziranja poduzeća prvi kriterij bio je broj stalno zaposlenih djelatnika, pa je kod mikro poduzeća najčešći broj zaposlenih bio 1, što implicira da su menadžerska i vlasnička funkcija kod mikro poduzeća spojene.

Istraživanje provedeno među odabranim poduzećima nam pokazuje da su rezultati u velikoj mjeri očekivani ako poduzeća promatramo prema osnovi djelatnosti u kojoj ostvaruju većinu svojih prihoda. Pa tako prema sektorima, kod malih poduzeća, najviše pripada oblasti trgovine (čak 50%), dok kod mikro poduzeća dominiraju proizvodnja i proizvodne usluge (30,8%) te građevinarstvo (23,1%) (Tablica 8).

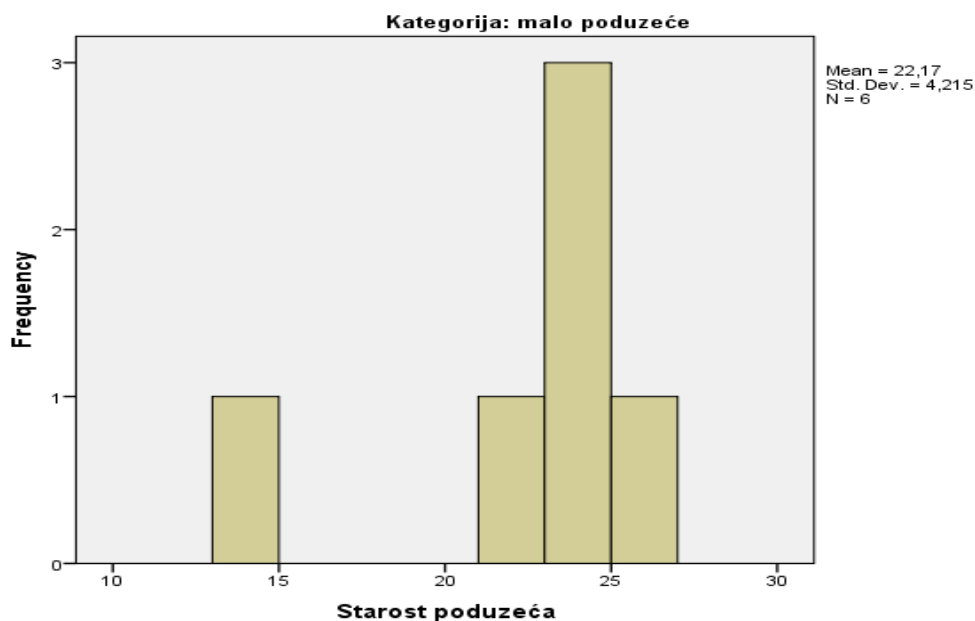
**Tablica 8. Primarna djelatnost poduzeća**

**Primarna djelatnost poduzeća (označite jedan od ponuđenih odgovora):**

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
Primarna djelatnost poduzeća (označite jedan od ponuđenih odgovora):	Građevinarstvo	Count	1	3	4
		% within Kategorija	16,7%	23,1%	21,1%
	Hotelska i ugostiteljska djelatnost	Count	1	2	3
		% within Kategorija	16,7%	15,4%	15,8%
	Ostale usluge	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
	Proizvodnja i proizvodne usluge	Count	1	4	5
		% within Kategorija	16,7%	30,8%	26,3%
	Proizvodnja i proizvodne usluge, Trgovina, Promet	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
Trgovina	Count	3	2	5	
	% within Kategorija	50,0%	15,4%	26,3%	
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

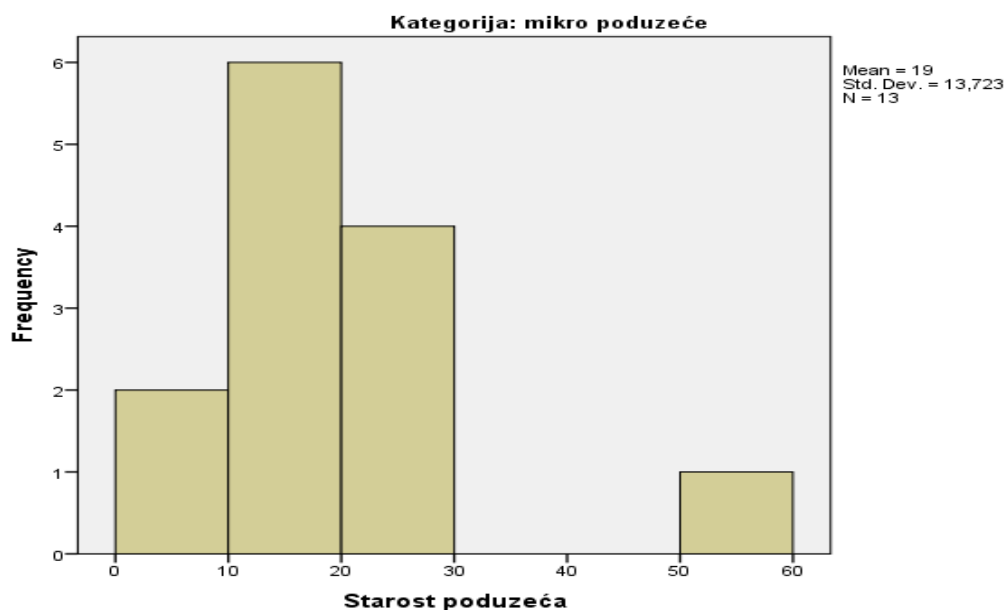
Izvor: Prikaz autora

S obzirom na pribavljene podatke može se isčitati da je preživljenost malih poduzeća redom veća od 14 godina, te da je najstarije malo poduzeće utemeljeno prije 26 godina (Grafikon 3). Vrijednost koja je najčešća kod starosti mikro poduzeća je 25 godina (Grafikon 4). Starost poduzeća je najvažnija determinanta tržišnog opstanka poduzeća, iako se stope rasta poduzeća smanjuju s godinama starosti istoga.



**Grafikon 3. Starost malih poduzeća**

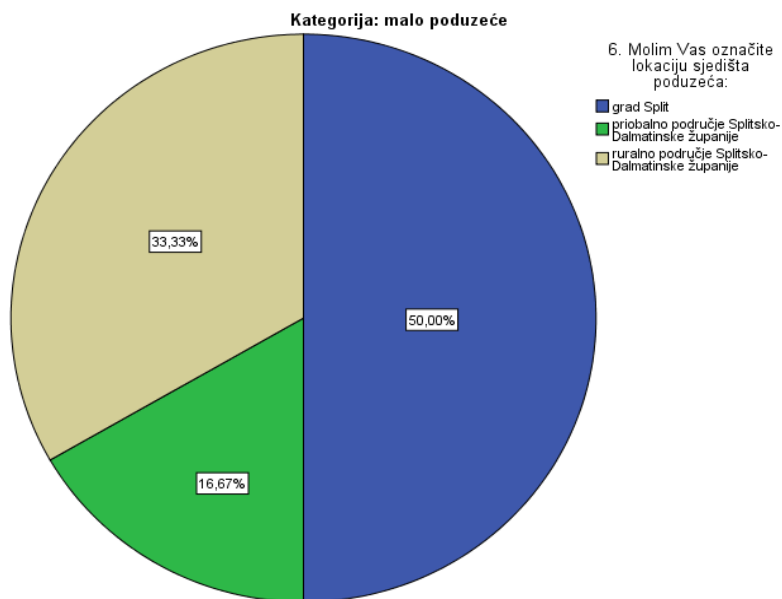
Izvor: Prikaz autora



**Grafikon 4. Starost mikro poduzeća**

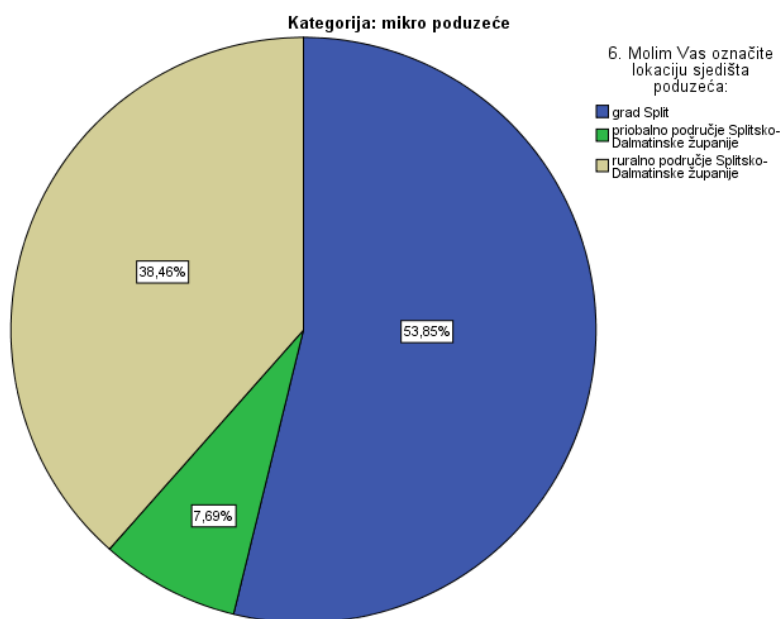
Izvor: Prikaz autora

Prema geografskoj pozicioniranosti očekivano najveći broj poduzeća ima sjedište u gradu Splitu, i to 50% malih poduzeća te 53,8% mikro poduzeća. U priobalnom području Splitsko-Dalmatinske županije (SDŽ) smješteno je 16,7% malih i 7,7% mikro poduzeća. Ruralno područje SDŽ lokacija je 33,3% malih i 38,5% mikro poduzeća (Grafikoni 5 i 6).



**Grafikon 5. Lokacija sjedišta malih poduzeća**

Izvor: Prikaz autora



**Grafikon 6. Lokacija sjedišta mikro poduzeća**

Izvor: Prikaz autora

U nastavku su navedene tvrdnje ispitanika vezane za korištenje izvora financiranja za potrebe poslovanja poduzeća u posljednje dvije godine, na način da su ispitanici za svaku tvrdnju dali ocjenu slaganja ili neslaganja navedenom skalom.

Gotovo 53,8% mikro poduzeća te sva mala poduzeća u uzorku koriste isključivo sredstva zadržane dobiti za financiranje tekućeg i razvojnog poslovanja (Tablica 9).

**Tablica 9. Sredstva zadržane dobiti**

[Korištena su uglavnom sredstva zadržane dobiti ostvarena vlastitim poslovanjem]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Korištena su uglavnom sredstva zadržane dobiti ostvarena vlastitim poslovanjem]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	0	4	4
		% within Kategorija	0,0%	30,8%	21,1%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	6	7	13
		% within Kategorija	100,0%	53,8%	68,4%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Sredstva vlasnika u obliku pozajmica, većinom koriste mikro poduzeća, i to u postotku od 46,2%, dok se čak 50% malih poduzeća uopće ne koristi pozajmicama vlasnika (Tablica 10). To objašnjava činjenicu da se mikro poduzeća, posebno u fazi osnivanja, kao i u većini jugoistočnih europskih zemalja, zbog nerazvijenog tržišta kapitala oslanjaju na samofinanciranje ili pozajmljivanje od obitelji ili prijatelja. Dok se u kasnijim fazama razvoja i poslovanja, kada poduzeće „naraste“ financira zadržanom dobiti, odnosno profitom.

**Tablica 10. Sredstva vlasnika u obliku pozajmica**

[Korištena su uglavnom sredstva vlasnika u obliku pozajmica]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Korištena su uglavnom sredstva vlasnika u obliku pozajmica]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	3	2	5
		% within Kategorija	50,0%	15,4%	26,3%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	0	3	3
		% within Kategorija	0,0%	23,1%	15,8%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	2	1	3
		% within Kategorija	33,3%	7,7%	15,8%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	1	1	2
		% within Kategorija	16,7%	7,7%	10,5%
<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	0	6	6	
	% within Kategorija	0,0%	46,2%	31,6%	
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Negativna percepcija poduzetnika o stavovima banaka naspram kreditiranja MSP, nefleksibilnost i troškovi bankovnih usluga, znači da većina anketiranih poduzeća koristi vlastite izvore financiranja, ili su ovisni o vlastitoj ušteđevini i poslovnim prihodima, usporavajući tako vlastiti razvoj ili mijenjajući način poslovanja. Većina poduzeća se izjašnjava negativno o korištenju kratkoročnih kredita u njihovu poslovanju (Tablica 11).

**Tablica 11. Kratkoročni krediti za financiranje tekućeg poslovanja**

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Korišteni su uglavnom kratkoročni krediti za financiranje tekućeg poslovanja]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	2	5	7
		% within Kategorija	33,3%	38,5%	36,8%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	2	3	5
		% within Kategorija	33,3%	23,1%	26,3%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
	<b>Slažem se</b>	Count	2	2	4
		% within Kategorija	33,3%	15,4%	21,1%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	0	2	2
		% within Kategorija	0,0%	15,4%	10,5%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Leasing kao alternativa bankarskom kreditu, pogodan je za tvrke s malim prihodom, stoga je očekivano da ovu vrstu financiranja više koriste mikro poduzeća (30,8%). Polovica ispitanika u kategoriji malih poduzeća uopće ne koristi leasing kao mogućnost vanjskog financiranja, usprkos nizu prednosti u odnosu na bankarske kredite (Tablica 12).

**Tablica 12. Sredstva leasing-a**

[Korištena su sredstva leasing-a.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Korištena su sredstva leasing-a.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	3	3	6
		% within Kategorija	50,0%	23,1%	31,6%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	1	2	3
		% within Kategorija	16,7%	15,4%	15,8%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	2	3	5
		% within Kategorija	33,3%	23,1%	26,3%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	0	4	4
		% within Kategorija	0,0%	30,8%	21,1%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Ulaganje u investicijske fondove još je uvijek relativno nov i nepoznat način ulaganja novčanih sredstava u RH. Za sada u investicijske fondove ulaže mali broj klijenata, što je vidljivo iz rezultata, gdje čak 66,7% poduzeća negira korištenje istih (Tablica 13). Očito je da su građani površno upoznati s konceptom investicijskog bankarstva odnosno investicijskih fondova, no ukupna imovina fondova konstantno se povećava.

**Tablica 13. Dostupna sredstva investicijskih fondova**

[Korištena su dostupna sredstva investicijskih fondova.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Korištena su dostupna sredstva investicijskih fondova.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	4	8	12
		% within Kategorija	66,7%	66,7%	66,7%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	2	2	4
		% within Kategorija	33,3%	16,7%	22,2%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	0	2	2
	% within Kategorija	0,0%	16,7%	11,1%	
Total	Count	6	12	18	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Poslovni anđeli su privatni ulagači koji izravno investiraju u mlade tvrtke na način da ulaze u vlasnički udio tvrtke te svojim znanjem i vještinama pomažu u njegovom daljnjem razvoju. Iako su u svijetu investicije poslovnih anđela vrlo poželjne, pa su se primjerice jedne od najmoćnijih tvrtki svijeta poput Instagrama i Facebooka financirale na taj način, to nije slučaj u Hrvatskoj, budući da se većina poduzetnika ne želi odreći dijela svog udjela u kapitalu. 83,3% malih i 75% mikro poduzeća potpuno negira korištenje dostupnih sredstava „poslovnih anđela“, što ukazuje na nerazvijenost tržišta poslovnih anđela u Splitsko-Dalmatinskoj županiji (Tablica 14).

**Tablica 14. Dostupna sredstva „poslovnih anđela“**

[Korištena su dostupna sredstva „poslovnih anđela“.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Korištena su dostupna sredstva „poslovnih anđela“.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	5	9	14
		% within Kategorija	83,3%	75,0%	77,8%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	1	1	2
		% within Kategorija	16,7%	8,3%	11,1%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	0	2	2
	% within Kategorija	0,0%	16,7%	11,1%	
Total	Count	6	12	18	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora



Financiranje suulagača, odnosno poslovnih partnera prema provedenom istraživanju na odabranom uzorku također nije jedno od prihvatljivijih izvora financiranja poslovanja, pa tako čak 83,3% malih i 41,7% mikro poduzeća izrazilo je mišljenje kako u potpunosti negira korištenje takvog načina financiranja. Ta se činjenica također može objasniti nesklonosti podjele ukupnog kapitala poduzeća, kao i upravljačke funkcije u dijelu operativnog vođenja firme (Tablica 15).

**Tablica 15. Financiranje suulagača-poslovnih partnera**

[Korišteno je financiranje suulagača – poslovnih partnera.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Korišteno je financiranje suulagača – poslovnih partnera.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	5	5	10
		% within Kategorija	83,3%	41,7%	55,6%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	0	2	2
		% within Kategorija	0,0%	16,7%	11,1%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	1	3	4
		% within Kategorija	16,7%	25,0%	22,2%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	0	2	2
		% within Kategorija	0,0%	16,7%	11,1%
Total		Count	6	12	18
		% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: Prikaz autora

Poticano financiranje uz umanjenu kamatnu stopu koristilo je svega 8,3% mikro poduzeća, dok je njihovo korištenje u potpunosti negira 66,7% malih te polovina ispitanih mikro poduzeća, što isto tako potvrđuje slabu razinu korištenja ove vrste financiranja MSP u Splitsko-Dalmatinskoj županiji (Tablica 16).

**Tablica 16. Sredstva poticanog financiranja uz umanjenu kamatnu stopu**

[Korištena su sredstva poticanog financiranja uz umanjenu kamatnu stopu.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Korištena su sredstva poticanog financiranja uz umanjenu kamatnu stopu.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	4	6	10
		% within Kategorija	66,7%	50,0%	55,6%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	2	2	4
		% within Kategorija	33,3%	16,7%	22,2%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	0	2	2
		% within Kategorija	0,0%	16,7%	11,1%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	8,3%	5,6%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	8,3%	5,6%
Total	Count	6	12	18	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Sredstva pribavljena dozvoljenim minusom na poslovnom računu, na koji se povrat vrši automatski priljevom na poslovni račun obično imaju rok povrata do godinu dana. Pribavljeni rezultati na razini županije, vezani za ovaj izvor financiranja nam ne otkrivaju previše, naime približno je podjednak broj poduzeća koja su koristila i onih koja nisu koristila dozvoljeni minus na poslovnom računu tvrtke, što ponajprije određuje kreditna sposobnost pravne osobe te njihov način i filozofija poslovanja (Tablica 17).

**Tablica 17. Sredstva dozvoljenog minusa na poslovnom računu**

[Korištena su uglavnom sredstva dozvoljenog minusa na poslovnom računu.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Korištena su uglavnom sredstva dozvoljenog minusa na poslovnom računu.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	2	5	7
		% within Kategorija	33,3%	38,5%	36,8%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	1	3	4
		% within Kategorija	16,7%	23,1%	21,1%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	2	0	2
		% within Kategorija	33,3%	0,0%	10,5%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	1	4	5
		% within Kategorija	16,7%	30,8%	26,3%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

### 4.3. Stavovi poduzetnika o korištenim izvorima financiranja

U nastavku su navedene tvrdnje vezane uz dostupnost vanjskih izvora financiranja malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj, te su za svaku od navedenih tvrdnji poduzetnici izrazili slaganje ili neslaganje. Mišljenja vezana za pregovaračku moć poduzeća s bankama su podijeljena. Ipak, većina poduzeća misli da su poduzetnici u nezahvalnoj poziciji glede pregovaranja s bankama o uvjetima kreditiranja, ponajprije zbog nefleksibilnosti banaka, visokih kolaterala te nepovoljnih rokova otplate kredita (prikazano na tablici 19). Isto tako, očekivano je da je veći broj malih poduzeća izrazilo pozitivno mišljenje o pregovaračkoj poziciji, jer sukladno rastu i veličini poduzeća raste i njegova pregovaračka moć (Tablica 18).

**Tablica 18. Pregovaračka pozicija malih i srednjih poduzetnika**

[Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj mogu pregovarati s bankama o povoljnim uvjetima financiranja svog poslovanja.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj mogu pregovarati s bankama o povoljnim uvjetima financiranja svog poslovanja.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	0	5	5
		% within Kategorija	0,0%	38,5%	26,3%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	3	3	6
		% within Kategorija	50,0%	23,1%	31,6%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	0	3	3
		% within Kategorija	0,0%	23,1%	15,8%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	2	1	3
		% within Kategorija	33,3%	7,7%	15,8%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	1	1	2
		% within Kategorija	16,7%	7,7%	10,5%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Nastavno na prethodnu tablicu prikazani su rezultati vezani za pristup kreditima s obzirom na kamatnu stopu i rok otplate kredita, koji potvrđuju da gotovo polovica ispitanika dijeli mišljenje kako mali i srednji poduzetnici nisu u povoljnoj poziciji za pristup kreditima po navedenim faktorima, što je pomalo očekivan rezultat (Tablica 19).

**Tablica 19. Pristup kreditima po odgovarajućim uvjetima financiranja obzirom na kamatnu stopu i rok otplate**

[Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj imaju pristup kreditima po odgovarajućim uvjetima financiranja obzirom na kamatnu stopu i rok otplate.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj imaju pristup kreditima po odgovarajućim uvjetima financiranja obzirom na kamatnu stopu i rok otplate.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	0	6	6
		% within Kategorija	0,0%	46,2%	31,6%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	3	3	6
		% within Kategorija	50,0%	23,1%	31,6%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	1	2	3
		% within Kategorija	16,7%	15,4%	15,8%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	1	1	2
		% within Kategorija	16,7%	7,7%	10,5%
Total	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	1	1	2
		% within Kategorija	16,7%	7,7%	10,5%
Total		Count	6	13	19
		% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: Prikaz autora

Već je poznato da je glavni cilj banaka profit sa što nižim rizikom, pa su banke spremnije financirati sektor stanovništva i velika poduzeća nego sektor malog gospodarstva. Monopolska situacija na bankarskom tržištu, tržišne predrasude kojima se eliminiraju sva poduzeća koja ne zadovoljavaju veličinom kolaterala te strano vlasništvo ne omogućuju malim i srednjim poduzećima povoljan financijski položaj (Tablica 14).

**Tablica 20. Nesklonost banaka financiranju malih poduzetnika**

[Mislim da je glavni problem financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj nesklonost banaka da financiraju male poduzetnike.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Mislim da je glavni problem financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj nesklonost banaka da financiraju male poduzetnike.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	1	1	2
		% within Kategorija	16,7%	7,7%	10,5%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	1	2	3
		% within Kategorija	16,7%	15,4%	15,8%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	3	2	5
		% within Kategorija	50,0%	15,4%	26,3%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	1	7	8
		% within Kategorija	16,7%	53,8%	42,1%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Većina poduzeća se složila da su sredstva osiguranja kredita jedan od dominantnih faktora za odobrenje financijskih sredstava od strane banaka, te da upravo taj faktor predstavlja glavni problem financiranja malog gospodarstva (Tablica 21).

**Tablica 21. Nedostatak instrumenata osiguranja povrata kredita**

[Mislim da je glavni problem financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj nedostatak instrumenata osiguranja povrata kredita koje traže poslovne banke.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Mislim da je glavni problem financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj nedostatak instrumenata osiguranja povrata kredita koje traže poslovne banke.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	2	0	2
		% within Kategorija	33,3%	0,0%	10,5%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	4	3	7
		% within Kategorija	66,7%	23,1%	36,8%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	0	8	8
		% within Kategorija	0,0%	61,5%	42,1%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Opsežna kreditna dokumentacija te administrativna procedura, odnosno obrada kreditnog zahtjeva predstavljaju značajno ograničenje u dostupnosti bankarskih izvora financiranja malog gospodarstva, pa se više od polovine ispitanika u potpunosti slaže s navedenom trvrđnjom (Tablice 22 i 23).

**Tablica 22. Opsežna kreditna dokumentacija**

[Mislim da je glavni problem dostupnosti bankarskih izvora financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj opsežna kreditna dokumentacija.] \* Kategorija Crosstabulation

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Mislim da je glavni problem dostupnosti bankarskih izvora financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj opsežna kreditna dokumentacija.]	<b>Ne slažem se</b>	Count	1	0	1
		% within Kategorija	16,7%	0,0%	5,3%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	1	0	1
		% within Kategorija	16,7%	0,0%	5,3%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	3	5	8
		% within Kategorija	50,0%	38,5%	42,1%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	1	8	9
		% within Kategorija	16,7%	61,5%	47,4%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

**Tablica 23. Dugotrajan proces obrade kreditnog zahtjeva**

[Mislim da je glavni problem dostupnosti bankarskih izvora financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj dugotrajan proces obrade kreditnog zahtjeva.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Mislim da je glavni problem dostupnosti bankarskih izvora financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj dugotrajan proces obrade kreditnog zahtjeva.]	<b>Ne slažem se</b>	Count	1	1	2
		% within Kategorija	16,7%	7,7%	10,5%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	2	2	4
		% within Kategorija	33,3%	15,4%	21,1%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	2	3	5
		% within Kategorija	33,3%	23,1%	26,3%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	1	7	8
		% within Kategorija	16,7%	53,8%	42,1%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

U nastavku su navedene tvrdnje vezane uz korištenje tzv. poticanih izvora financiranja poslovanja, nacionalnih i europskih, te su za svaku od navedenih tvrdnji poduzetnici izrazili slaganje odnosno neslaganje. Većina (66,7%) malih poduzeća u uzorku dobro poznaje nacionalne izvore poticanog financiranja, dok su mikro poduzeća u puno manjoj mjeri informirana o mogućnostima njihova korištenja (Tablica 24).

**Tablica 24. Poznavanje nacionalnih izvora poticanog financiranja**

[Dobro poznajem nacionalne izvore poticanog financiranja poduzetničke aktivnosti, te mogućnosti njihovog korištenja.] \* Kategorija Crosstabulation

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Dobro poznajem nacionalne izvore poticanog financiranja poduzetničke aktivnosti, te mogućnosti njihovog korištenja.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	0	2	2
		% within Kategorija	0,0%	15,4%	10,5%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	1	4	5
		% within Kategorija	16,7%	30,8%	26,3%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	0	2	2
		% within Kategorija	0,0%	15,4%	10,5%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	4	2	6
		% within Kategorija	66,7%	15,4%	31,6%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	1	3	4
		% within Kategorija	16,7%	23,1%	21,1%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Nadalje, rezultati provedenog istraživanja govore kako polovina malih poduzeća u uzorku dobro poznaje europske izvore poticanog financiranja, što se prije svega odnosi na EU fondove, dok su mikro poduzeća kao i kod nacionalnih poticaja u mnogo manjoj mjeri upoznata s korištenjem istih, pa je ukupno 53,9% ne poznaje djelomično ili uopće europske poticaje MSP (Tablica 25).

**Tablica 25. Poznavanje europskih izvora poticanog financiranja**

[Dobro poznajem europske izvore poticanog financiranja poduzetničke aktivnosti, te mogućnosti njihovog korištenja.] \* Kategorija Crosstabulation

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Dobro poznajem europske izvore poticanog financiranja poduzetničke aktivnosti, te mogućnosti njihovog korištenja.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	2	3	5
		% within Kategorija	33,3%	23,1%	26,3%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	0	4	4
		% within Kategorija	0,0%	30,8%	21,1%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	1	2	3
		% within Kategorija	16,7%	15,4%	15,8%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	3	2	5
		% within Kategorija	50,0%	15,4%	26,3%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	0	2	2
	% within Kategorija	0,0%	15,4%	10,5%	
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

Na pitanja o korištenju nacionalnih i europskih poticaja, odnosno bespovratnih potpora iz EU fondova i ostalih izvora, programa jamstava za kredite, programa kreditiranja po subvencioniranim kamatnim stopama te ostalih poticaja ispitanici su u visokom postotku negirali korištenje istih (Tablice 26 i 27). Taj se rezultat u potpunosti poklapa s činjenicom da je RH uspjela od ukupnih sredstava koji stoje na raspolaganju u periodu 2014.-2020. u iznosu od 10,6 milijardi, povukla tek nešto manje od 2 milijarde €, pa se RH mora boriti s vremenom joj prijeto mogućnost da izgubi znatna financijska sredstva.



**Tablica 26. Korištenje nacionalnih izvora poticanog financiranja**

[Koristio/la sam nacionalne izvore poticanog financiranja za svoje poslovanje] \* Kategorija  
Crosstabulation

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Koristio/la sam nacionalne izvore poticanog financiranja za svoje poslovanje]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	3	6	9
		% within Kategorija	50,0%	46,2%	47,4%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	0	2	2
		% within Kategorija	0,0%	15,4%	10,5%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	2	3	5
		% within Kategorija	33,3%	23,1%	26,3%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	1	1	2
		% within Kategorija	16,7%	7,7%	10,5%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
Total		Count	6	13	19
		% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: Prikaz autora

**Tablica 27. Korištenje europskih izvora poticanog financiranja**

[Koristio/la sam europske izvore poticanog financiranja za svoje poslovanje.] \* Kategorija  
Crosstabulation

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Koristio/la sam europske izvore poticanog financiranja za svoje poslovanje.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	5	6	11
		% within Kategorija	83,3%	46,2%	57,9%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	1	2	3
		% within Kategorija	16,7%	15,4%	15,8%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	0	3	3
		% within Kategorija	0,0%	23,1%	15,8%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	0	1	1
		% within Kategorija	0,0%	7,7%	5,3%
Total		Count	6	13	19
		% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: Prikaz autora

Većina anketiranih ispitanika se slaže u tome da mali i srednji poduzetnici u RH ne raspolažu potrebnim znanjima i vještinama potrebnim za korištenje poticanih izvora financiranja, pa su shodno tome needuciranost i nepoznavanje nacionalnih i EU programa veliko ograničenje u financiranju i razvoju malog poduzetništva u RH (Tablica 28).

**Tablica 28. Posjedovanje potrebnih znanja i vještina za korištenje poticaja**

[Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj raspolažu potrebnim znanjima i vještinama za korištenje poticanih izvora financiranja.]

			Kategorija		Total
			malo poduzeće	mikro poduzeće	
[Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj raspolažu potrebnim znanjima i vještinama za korištenje poticanih izvora financiranja.]	<b>Uopće se ne slažem</b>	Count	2	4	6
		% within Kategorija	33,3%	30,8%	31,6%
	<b>Ne slažem se</b>	Count	2	2	4
		% within Kategorija	33,3%	15,4%	21,1%
	<b>Niti se slažem niti se ne slažem</b>	Count	0	2	2
		% within Kategorija	0,0%	15,4%	10,5%
	<b>Uglavnom se slažem</b>	Count	1	3	4
		% within Kategorija	16,7%	23,1%	21,1%
	<b>Slažem se u potpunosti</b>	Count	1	2	3
		% within Kategorija	16,7%	15,4%	15,8%
Total	Count	6	13	19	
	% within Kategorija	100,0%	100,0%	100,0%	

Izvor: Prikaz autora

## Deskriptivna statistika - sažetak prethodno navedenih rezultata

(\*napomena: Svaka vrijednost iznad 3,00 statistički je značajna)

**Tablica 29. Izvori financiranja poduzeća**

	a. Kategorija = mikro poduzeće				a. Kategorija = malo poduzeće			
	N	n/a	Prosjek	St. dev.	N	n/a	Prosjek	St. dev.
[Korišteni su uglavnom dugoročni krediti za investicije]	13	0	2.77	1,589	6	0	2.33	1.366
[Korišteni su uglavnom kratkoročni krediti za financiranje tekućeg poslovanja]	13	0	2.46	1,561	6	0	2.33	1.366
[Korištena su uglavnom sredstva zadržane dobiti ostvarena vlastitim poslovanjem]	13	0	4.23	1,166	6	0	5.00	0.000
[Korištena su uglavnom sredstva vlasnika u obliku pozajmica]	13	0	3.46	1,664	6	0	2.17	1.329
[Korištena su sredstva leasing-a.]	13	0	3.31	1,601	6	0	2.33	1.506
[Korištena su dostupna sredstva investicijskih fondova.]	12	1	1.50	,798	6	0	1.33	.516
[Korištena su dostupna sredstva „poslovnih anđela“.]	12	1	1.42	,793	6	0	1.17	.408
[Korišteno je financiranje suulagača – poslovnih partnera.]	12	1	2.33	1,497	6	0	1.33	.816
[Korištena su sredstva poticanog financiranja uz umanjenu kamatnu stopu.]	12	1	2.08	1,379	6	0	1.33	.516
[Korištena su uglavnom sredstva dozvoljenog minusa na poslovnom računu.]	13	0	2.62	1,758	6	0	2.83	1.722

Izvor: Prikaz autora

**Tablica 30. Stavovi poduzetnika o izvorima financiranja**

	a. Kategorija = mikro poduzeće				a. Kategorija = malo poduzeće			
	N	n/a	Prosjek	St. dev	N	n/a	Prosjek	St. dev
[Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj mogu pregovarati s bankama o povoljnijim uvjetima financiranja svog poslovanja.]	13	0	2.23	1,301	6	0	3.17	1.329
[Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj imaju pristup kreditima po odgovarajućim uvjetima financiranja obzirom na kamatnu stopu i rok otplate.]	13	0	2.08	1,320	6	0	3.00	1.265
[Mislim da je glavni problem financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj nesklonost banaka da financiraju male poduzetnike.]	13	0	4.00	1,354	6	0	3.67	1.033
[Mislim da je glavni problem financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj nedostatak instrumenata osiguranja povrata kredita koje traže poslovne banke.]	13	0	4.31	1,182	6	0	3.33	1.033
[Mislim da je glavni problem dostupnosti bankarskih izvora financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj opsežna kreditna dokumentacija.]	13	0	4.62	,506	6	0	3.67	1.033
[Mislim da je glavni problem dostupnosti bankarskih izvora financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj dugotrajan proces obrade kreditnog zahtjeva.]	13	0	4.23	1,013	6	0	3.50	1.049

Izvor: Prikaz autora

**Tablica 31. Poznavanje i korištenje poticanih izvora financiranja**

	a. Kategorija = mikro poduzeće				a. Kategorija = malo poduzeće			
	N	n/a	Prosjek	St. dev	N	n/a	Prosjek	St. dev
[Dobro poznajem nacionalne izvore poticanog financiranja poduzetničke aktivnosti, te mogućnosti njihovog korištenja.]	13	0	3.00	1,472	6	0	3.83	.983
[Dobro poznajem europske izvore poticanog financiranja poduzetničke aktivnosti, te mogućnosti njihovog korištenja.]	13	0	2.69	1,437	6	0	2.83	1.472
[Koristio/la sam nacionalne izvore poticanog financiranja za svoje poslovanje]	13	0	2.15	1,345	6	0	2.17	1.329
[Koristio/la sam europske izvore poticanog financiranja za svoje poslovanje.]	13	0	2.31	1,494	6	0	1.17	.408
[Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj raspolažu potrebnim znanjima i vještinama za korištenje poticanih izvora financiranja.]	13	0	2.77	1,536	6	0	2.50	1.643

Izvor: Prikaz autora

### 4.3. Osvrt na postavljene hipoteze

S obzirom na navedeni predmet, problem i ciljeve istraživanja postavljene su sljedeće hipoteze:

***H1: Subjeki malog gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije više koriste vanjske izvore financiranja u odnosu na unutarnje***

Iskazanim rezultatima provedene ankete može se primjetiti kako subjekti malog gospodarstva Splitsko-Dalmatinske županije više koriste unutarnje izvore financiranja, kao što su sredstva zadržane dobiti i pozajmice vlasnika nego vanjske izvore financiranja - bankarske kredite i leasing. Posebice je slab stupanj korištenja financijskih izvora poput investicijskih fondova i poslovnih anđela, kao i bilo kakva vrsta partnerstva, odnosno podjela udjela vlasništva tvrtke. Javna emisija dionica također nije uobičajena za MSP sektor, a i institucionalni investitori nevoljko ulažu u MSP zbog nepovoljnog odnosa rizika i povrata. Privatna emisija dionica

glavni je izvor financiranja tehnološki utemeljenih tvrtki u svijetu, međutim uvelike ovisi o razvitku domaćeg financijskog sustava.

Jedan od faktora utjecaja niskog stupnja korištenja vanjskih izvora financiranja poslovanja može biti posljedica gospodarske i financijske krize iz 2008. godine, koja je pokazala izuzetnu ranjivost MSP u poslovanju i ograničenost vanjskim izvorima financiranja u postkriznom razdoblju. Gledajući kreditno financiranje, većina banaka je nesklona riziku i prilikom odobravanja kredita za male poduzetnike koje smatraju rizičnom skupinom traže mnoštvo dokumentacije i osiguranja poput hipoteke, pa se prethodno navedeno poklapa sa rezultatima provedenog istraživanja koji idu u prilog niskom stupnju korištenja vanjskih izvora financiranja MSP. Stoga se može zaključiti kako se hipoteza H1 odbacuje, što znači da subjekti malog gospodarstva Splitsko-Dalmatinske županije u većoj mjeri koriste unutarnje u odnosu na vanjske izvore financiranja poduzeća.

***H2: Subjekti malog gospodarstva Splitsko-dalmatinske županije poznaju dostupne oblike poticajnog financiranja i mogućnosti njihovog korištenja.***

Mali i srednji poduzetnici Splitsko-Dalmatinske nisu dovoljno upoznati s mogućnostima korištenja poticanog financiranja niti su informirani o dostupnim oblicima poticaja, posebice onih na razini Europske unije, pa je shodno tome, mali broj poduzeća iskoristio bilo kakvu vrstu poticaja. Hrvatska je u tri i pol godine od pristupanja Europskoj uniji iz europskih fondova povukla tek 19% od ukupno raspoloživih sredstava što je nešto manje od dvije milijarde eura. I karakter samog poduzetnika nerijetko predstavlja problem u razvoju poduzetništva, odnosno mentalitet sredine u kojoj se odvijaju poslovni procesi te odbijanje sticanja novih znanja i vještina. Stoga se može zaključiti da edukacije kao i opće znanje poduzetnika nisu dostatni za kvalitetnu informiranost o financiranju poslovnih subjekata, pa se hipoteza H2 odbacuje.

## 5. ZAKLJUČAK

Mikro, mala i srednja poduzeća imaju važnu ulogu u gospodarstvu Splitsko-Dalmatinske županije. Njihova važnost se očituje u pokazateljima poput udjela u ukupnom broju zaposlenih, broju poduzeća i ostvarenim rezultatima poslovanja. No, usprkos tome još uvijek nisu opravdala svoju ulogu u gospodarstvu zbog mnogih problema u poslovanju, ponajviše u segmentu financiranja tekućeg i razvojnog poslovanja. Manjak raspoloživog kolaterala, problem asimetrije informacija i problem agencijskih troškova otežava pristup financiranju.

Kroz empirijski dio ovoga rada provelo se istraživanje na skupini MSP poduzeća u Splitsko-Dalmatinskoj županiji, međutim bitno je napomenuti kako su zaključci doneseni na malom raspoloživom uzorku poduzetnika te da je visoka koncentracija rezultata istraživanja na mikropoduzeća. Rezultati istraživanja ne idu u prilog postavljenim hipotezama, pa se poduzeća u ispitanom uzorku pri financiranju svojega poslovanja u prvom redu koriste sredstvima pribavljenim zadržanom dobiti i pozajmicama vlasnika, odnosno unutarnjim izvorima financiranja.

MSP u Hrvatskoj, odnosno u Splitsko-Dalmatinskoj županiji imaju otežani pristup vanjskim izvorima financiranja iz najmanje dva razloga: snažne averzije banaka prema riziku financiranja MSP i nedovoljnog broja specijaliziranih financijskih institucija za financiranje MSP. Rokovi otplate kredita koje banke nude MSP limitirani su na prekratki period otplate čineći tako neisplativom svaku investiciju u koju MSP ulaze. Samo velika poduzeća imaju pristup povoljnim uvjetima financiranja, dok kamatne stope koje se nude MSP ostaju i dalje visoke. U prilog svemu navedenom idu i rezultati istraživanja koji potvrđuju nizak stupanj korištenja vanjskih izvora financiranja, te nezadovoljstva poduzetnika njihovom trenutnom pregovaračkom pozicijom s bankama i drugim financijskim institucijama u vezi povoljnih uvjeta financiranja.

I ostale prepreke razvoju poduzetničkih aktivnosti u Hrvatskoj dobro su poznate. To se ponajprije odnosi na nedostatak poduzetničke kulture, tehničke stručnosti i tržišnih prilika, nedovoljna razvijena infrastruktura i nedovoljan pristup izvorima financiranja. Banke su nedovoljno otvorene prema MSP, posebno prema poduzećima u nastajanju; često zahtijevaju sredstva osiguranja koja su iznad onih koja MSP mogu i ponuditi, kao i troškova koje moraju uložiti u analiziranju kreditnih aplikacija MSP.

Bitna ograničenja rasta i razvoja poduzetništva su ujedno i unutarnje prirode. Tu valja uvrstiti manjak resursa i kapaciteta, odnosno nedostatak kvalificirane radne snage i menadžmenta. Pri tom se u ponajprije misli na nedostatak potrebnog znanja malih i srednjih poduzetnika, što isto tako potvrđuju rezultati provedenog istraživanja, prema kojima većina anketiranih ispitanika nema potrebna znanja o financiranju poduzeća iz nepovratnih sredstava Europske unije ili programima resornih ministarstava i potpornih institucija u RH. Ipak, sasvim sigurno krivica neinformiranosti ispitanika ne može pasti isključivo na leđa njih samih, u prvom redu jer je upitna sama promidžba i principi edukacije i na lokalnoj i na državnoj razini.

Postoji mnogo prilika za poboljšanje perspektive malog gospodarstva u Splitsko-Dalmatinskoj županiji, međutim da bi se to postiglo, potrebno je ispuniti određene preduvjete bržeg razvoja poduzetništva. Pri tom se ponajviše misli na zakonodavnu potporu RH, odnosno uklanjanje administrativnih barijera te obrazovne i, s posebnim naglaskom, financijske pretpostavke, jer poduzetnici trebaju brz i lagan pristup kreditima za obrtna sredstva i investicije, dok su u okviru fiskalne politike neophodna su porezna rasterećenja koja će omogućiti daljnje poslovanje i razvoj malog i srednjeg poduzetništva.

Ograničenja ovog istraživanja ogledaju se u donošenju zaključaka na malom raspoloživom uzorku poduzetnika te visokoj koncentraciji rezultata istraživanja na mikropoduzeća.

### **5.1. Doprinos rada**

Rezultati istraživanja mogu poslužiti kao okvir za utvrđivanje odgovarajućeg programa osposobljavanja i edukacije malih i srednjih poduzetnika u Hrvatskoj, odnosno jačanju financijske pismenosti poduzetnika i pregovaračkih sposobnosti u cilju osiguranja povoljnijih uvjeta financiranja. Istraživanje je zanimljivo, tim više što se radi o aktualnoj temi s obzirom na prevladavajuća iskustva MSP u praksi, koju treba konstantno istraživati radi utvrđivanja sustava potpora - u vidu politika poticanja i dostupnosti MSP izvorima financiranja. Zbog već spomenutih ograničenja i nemogućnosti provedbe određenih statističkih testova, koncentracija je isključivo na rezultatima empirijskog istraživanja, no otvorena je mogućnost da se u budućnosti pripreme i provedu nova istraživanja korištenjem različitih metoda analize ove problematike.



## LITERATURA

1. Buble, M., Kružić, D.(2006): Poduzetništvo – realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RRIF-plus d.o.o, Split
2. Buljan, I. (2014) : Poslovne financije, Međimursko veleučilište Čakovac
3. CEPOR, Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015., [Internet], raspoloživo na: <https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj-2015/>
4. Cvijanović, V., Marović, M; Sruk, B. (2008): Financiranje malih i srednjih poduzeća
5. Cvijanović V., Kušić S. (2002): Izravna strana ulaganja kao izvori financiranja investicija: usporedna analiza tranzicijskih ekonomija s primjerom Republike Hrvatske
6. Dečman, N. (2012): Financijski izvještaji kao podloga za ocjenu sigurnosti i uspješnosti poslovanja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj
7. Ekonomski vjesnik, godina 1996.. br. 1/2013. str 250-263
8. FINA, Analiza financijskih rezultata poslovanja poduzetnika Republike Hrvatske po županijama u 2014. godini, [Internet], raspoloživo na: <http://www.fina.hr/Default.aspx?art=9806>
9. Hrvatska gospodarska komora (2013): Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natjecajima za dodjelu sredstava iz fondova EU, [Internet], raspoloživo na: <http://www.strukturnifondovi.hr/UserDocsImages/Documents/Edukativni%20kutak/Publikacije/vodic-msp.pdf>
10. Hrvatska gospodarska komora (2015): Pregled gospodarskih kretanja Splitsko-Dalmatinske županije u 2015.godini, [Internet], raspoloživo na: <http://www.hgk.hr/documents/pregledgospodarskihkretanjasdzu2015godinifinal00257861ee1c7fe7.pdf>
11. <https://www.hbor.hr/>
12. <http://www.hamagbicro.hr/>
13. <http://www.hok.hr/>
14. <http://www.hup.hr/>
15. <http://www.hzz.hr/>

16. <http://www.mingo.hr/>
17. <http://www.poslovni.hr/>
18. <http://www.strukturnifondovi.hr/>
19. <https://vlada.gov.hr/>
20. Institucionalni okvir internacionalizacije malih i srednjih poduzeća: Slučaj Splitsko-dalmatinske županije, [Internet], raspoloživo na: <http://hrcak.srce.hr/67211>
21. Klasifikacija malih i srednjih poduzeća prema hrvatskom i europskom zakonodavstvu, [Internet], raspoloživo na: <http://www.eu-projekti.info/klasifikacija-malih-i-srednjih-poduzeca-prema-hrvatskom-i-europskom-zakonodavstvu>
22. Kutnjak, G. (2010): Europska Unija u funkciji poticanja i razvoja malog i srednjeg poduzetništva, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka
23. Kuvačić, N.(2005): Poduzetnička biblija, 2. dopunjeno izdanje, Beretin, Split
24. Marković, I. (2000): Financiranje; Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RRIF- plus d.o.o., Zagreb
25. Nejednakosti u Splitsko-Dalmatinskoj županiji, [Internet], raspoloživo na: <http://nejednakost.cms.hr/wp-content/uploads/2016/10/NEJEDNAKOSTI-U-SPLITSKO-DALMATINSKOJ-Z%CC%8CUPANIJI.pdf>
26. Nikolić, N., Pečarić, M. (2007): Osnove monetarne ekonomije, Naklada Protuđer, Split
27. Orsag S.(2002): Financiranje emisijom vrijednosnih papira, RIFIN, Zagreb
28. Orsag, S. (2011): Vrijednosni papiri, Revicon d.o.o., Sarajevo
29. Razvojna strategija Splitsko-dalmatinske županije 2011-2013, [Internet], raspoloživo na:<https://www.dalmacija.hr/Portals/0/docs/Tajnistvo/%C5%BErs%20sd%C5%BE.pdf>
30. Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013.-2020., [Internet], raspoloživo na: <http://www.europski-fondovi.eu/sites/default/files/dokumenti/Strategy-HR-Final.pdf>
31. Šimić, M. (2015) : Atraktivnost Hrvatske u privlačenju ulagača rizičnog kapitala, Ekonomska misao i praksa, Zagreb
32. Van Horne, James C.(2014): Osnove financijskog menadžmenta, 13.izd, Zagreb
33. Vidučić, Lj. (2011): Financijski menadžment, RRIF- plus d.o.o., Zagreb
34. Vidučić, Lj.(2003): Financiranje i razvitak malog gospodarstva, RRIF-plus d.o.o., Zagreb

35. Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća; Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet, Split
36. Vidučić, Lj. (2012): Mala i srednja poduzeća; Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Ekonomski fakultet Split, Split
37. Vidučić, Lj., Ivanov, M., Pečarić, M. (2010): Financije danas : dijagnoze i terapije, Ekonomski fakultet Split, Ekonomski fakultet Zagreb, 2010.
38. Poticaji, Potpore, EU fondovi – Vodič za poduzetnike, [Internet], raspoloživo na: <http://www.kagor.hr/hr/poticaji-potpore-eu-fondovi-vodic-za-poduzetnike/>
39. Radni dokumenti Županijske razvojne strategije za razdoblje do 2020. godine: Analiza stanja – sažetak, [Internet] raspoloživo na: <http://arhiva.rera.hr/Portals/0/docs/Analiza%20stanja%20-%20Sa%C5%BEetak.pdf>
40. Radni dokumenti Županijske razvojne strategije za razdoblje do 2020. godine: Analiza stanja – dodatak 2,[Internet] raspoloživo na: <http://arhiva.rera.hr/Portals/0/docs/DODATAK%202%20Cjelovita%20analiza%20stanja.pdf>
41. Vukičević, M. (2000): Financiranje malih poduzeća, Računovodstvo i financije, Zagreb
42. Vukičević, M.(2006): Financije poduzeća, Golden marketing- tehnička knjiga, Zagreb

## **PRILOZI**

### **PRILOG 1: Popis tablica**

- Tablica 1. Kriteriji za definiranje subjekata malog gospodarstva (MSP)
- Tablica 2. Kriteriji za definiranje subjekata malog gospodarstva (MSP)
- Tablica 3. Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2010. do 2014. godine
- Tablica 4. Veličina poduzeća i ukupan prihod, zaposlenost i izvoz u 2013. i 2014. godini
- Tablica 5. Stavovi poduzetnika o financiranju bankarskim kreditima
- Tablica 6. Ograničenja pri osnivanju
- Tablica 7. Vrste poduzeća
- Tablica 8. Primarna djelatnost poduzeća
- Tablica 9. Sredstva zadržane dobiti
- Tablica 10. Sredstva vlasnika u obliku pozajmica
- Tablica 11. Kratkoročni krediti za financiranje tekućeg poslovanja

- Tablica 12. Sredstva leasing-a
- Tablica 13. Dostupna sredstva investicijskih fondova
- Tablica 14. Dostupna sredstva „poslovnih anđela“
- Tablica 15. Financiranje suulagača-poslovnih partnera
- Tablica 16. Sredstva poticanog financiranja uz umanjenu kamatnu stopu
- Tablica 17. Sredstva dozvoljenog minusa na poslovnom računu
- Tablica 18. Pregovaračka pozicija malih i srednjih poduzetnika
- Tablica 19. Pristup kreditima po odgovarajućim uvjetima financiranja obzirom na kamatnu stopu i rok otplate
- Tablica 20. Nesklonost banaka financiranju malih poduzetnika
- Tablica 21. Nedostatak instrumenata osiguranja povrata kredita
- Tablica 22. Opsežna kreditna dokumentacija
- Tablica 23. Dugotrajan proces obrade kreditnog zahtjeva
- Tablica 24. Poznavanje nacionalnih izvora poticanog financiranja
- Tablica 25. Poznavanje europskih izvora poticanog financiranja
- Tablica 26. Korištenje nacionalnih izvora poticanog financiranja
- Tablica 27. Korištenje europskih izvora poticanog financiranja
- Tablica 28. Posjedovanje potrebnih znanja i vještina za korištenje poticaja
- Tablica 29. Izvori financiranja poduzeća
- Tablica 30. Stavovi poduzetnika o izvorima financiranja
- Tablica 31. Poznavanje i korištenje poticanih izvora financiranja

## **PRILOG 2: Popis grafikona**

Grafikon 1. Financiranje poduzetnika početnika 2007.

Grafikon 2. Vrste poduzeća

Grafikon 3. Starost malih poduzeća

Grafikon 4. Starost mikro poduzeća

Grafikon 5. Lokacija sjedišta malih poduzeća

Grafikon 6. Lokacija sjedišta mikro poduzeća

### **PRILOG 3: Anketni upitnik**

#### **Anketni upitnik**

Poštovani, moje ime je Jure Nakić-Alfirević i student sam Diplomskog studija na Ekonomskom fakultetu u Splitu. Ovim putem Vam se unaprijed želim zahvaliti na odvojenom vremenu za ispunjavanje ovog upitnika. Prikupljeni podaci biti će korišteni isključivo za potrebe diplomskog rada na temu „*Istraživanje izvora financiranja malog gospodarstva Splitsko-Dalmatinske županije*“. Anketa se sastoji od dva dijela. Prvi dio se odnosi na opća pitanja o poduzeću, dok je drugi dio vezan za izvore financiranja poslovanja, te stavove programima poticaja malog gospodarstva u zemlji.

**Hvala!**

**1. Molim Vas, upišite godinu početka poslovanja (otvoreno pitanje):** \_\_\_\_\_

**2. Primarna djelatnost poduzeća (označite jedan od ponuđenih odgovora):**

Proizvodnja i proizvodne usluge		Promet	
Komunalne usluge, opskrba energijom, zbrinjavanje otpada i sl.		Hotelska i ugostiteljska djelatnost	
Građevinarstvo		IT usluge	
Trgovina		Ostale usluge	

**3. Molim Vas upišite broj stalno zaposlenih djelatnika na kraju 2016. godine u Vašem poslovanju:**

\_\_\_\_\_

**4. Molim Vas označite vrijednost ukupnog prihoda ostvarenog poslovanjem u 2016. godini:**

- Manji /jednak 2 milijuna €
- Između 2 milijuna € i 10 milijuna €
- Između 10 mil € i 43 milijuna €

**5. Molim Vas upišite vrijednost imovine Vašeg poslovnog subjekta na kraju 2016. godine:**

- Manja/jednaka 2 milijuna €
- Između 2 milijuna € i 10 milijuna €
- Između 10 mil € i 50 milijuna €

**6. Molim Vas zaokružite lokaciju sjedišta poduzeća:**

- grad Split
- priobalno područje Splitsko-Dalmatinske županije
- ruralno područje Splitsko-Dalmatinske županije

**7. U nastavku su navedene tvrdnje vezane uz korištene izvore financiranja za potrebe Vašeg poslovanja u posljednje dvije godine. Molim Vas da za svaku od navedenih tvrdnji iskažete slaganje ili neslaganje (navedenom skalom)!**

Tvrdnje	Slažem se u potpunosti	Uglavnom se slažem	Niti se slažem se niti ne slažem	Uglavnom se ne slažem	Uopće se ne slažem
Korišteni su uglavnom dugoročni krediti za investicije.					
Korišteni su uglavnom kratkoročni krediti za financiranje tekućeg poslovanja.					
Korištena su uglavnom sredstva zadržane dobiti ostvarena vlastitim poslovanjem.					
Korištena su uglavnom sredstva vlasnika u obliku pozajmica.					
Korištena su sredstva leasing-a.					
Korištena su dostupna sredstva investicijskih fondova.					
Korištena su dostupna sredstva „poslovnih anđela“.					
Korišteno je financiranje suulagača – poslovnih partnera.					
Korištena su sredstva poticanog financiranja uz umanjenu kamatnu stopu.					
Korištena su uglavnom sredstva dozvoljenog minusa na poslovnom računu.					

**8. U nastavku su navedene tvrdnje vezane uz korištenje tzv. poticanih izvora financiranja poslovanja, nacionalnih i europskih. Molim Vas da za svaku od navedenih tvrdnji iskažete slaganje ili neslaganje (navedenom skalom)!**

Tvrdnje	Slažem se u potpunosti	Uglavnom se slažem	Niti se slažem se niti ne slažem	Uglavnom se ne slažem	Uopće se ne slažem
Dobro poznajem nacionalne izvore poticanog financiranja poduzetničke aktivnosti, te mogućnosti njihovog korištenja.					
Dobro poznajem europske izvore poticanog financiranja poduzetničke aktivnosti, te mogućnosti njihovog korištenja.					
Koristio/la sam nacionalne izvore poticanog financiranja za svoje poslovanje.					
Koristio/la sam europske izvore poticanog financiranja za svoje poslovanje.					
Mislím da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj raspolažu potrebnim znanjima i vještinama za korištenje poticanih izvora financiranja.					

**9. U nastavku su navedene tvrdnje vezane uz dostupnost vanjskih izvora financiranja malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj. Molim Vas da za svaku od navedenih tvrdnji iskažete slaganje ili neslaganje (navedenom skalom)!**

Tvrdnje	Slažem se u potpunosti	Uglavnom se slažem	Niti se slažem se niti ne slažem	Uglavnom se ne slažem	Uopće se ne slažem
Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj <b>moгу pregovarati s bankama</b> o povoljnim uvjetima financiranja svog poslovanja.					
Mislim da mali i srednji poduzetnici u Hrvatskoj imaju pristup kreditima po <b>odgovarajućim uvjetima financiranja</b> obzirom na kamatnu stopu i rok otplate.					
Mislim da je glavni problem financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj <b>nesklonost banaka da financiraju male poduzetnike.</b>					
Mislim da je glavni problem financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj <b>nedostatak instrumenata osiguranja</b> povrata kredita koje traže poslovne banke.					
Mislim da je glavni problem dostupnosti bankarskih izvora financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj <b>opsežna kreditna dokumentacija.</b>					
Mislim da je glavni problem dostupnosti bankarskih izvora financiranja malog gospodarstva u Hrvatskoj <b>dugotrajan proces obrade kreditnog zahtjeva.</b>					

## SAŽETAK

Mala i srednja poduzeća (MSP) su pokretači svakog gospodarstva te čine velik udio u zaposlenosti, ukupnom prihodu i izvozu. Za adekvatno poslovanje MSP ključno je prikupiti dovoljnu količina kapitala, ali zbog svoje veličine MSP imaju probleme u pristupu različitim izvorima financiranja. Osim problema financiranja, poduzeća se susreću i sa brojnim drugim ograničenjima u njihovu osnivanju i poslovanju. Cilj ovog rada je bio na temelju prikupljene literature i istraživanja putem anketnog upitnika provedenog među subjektima malog gospodarstva Splitsko-Dalmatinske županije istražiti koje izvore financiranja poduzeća koriste te koliko su mali i srednji poduzetnici upoznati s dostupnim oblicima poticanih izvora financiranja te njihova korištenja. Istraživanje je, zbog spleta okolnosti, provedeno na malom uzorku od 19 poduzeća, i to 13 mikro poduzeća te 6 malih poduzeća. Rezultati istraživanja dokazuju kako odabrana poduzeća u puno većoj mjeri koriste unutarnje izvore financiranja u odnosu na vanjske izvore. Nadalje, poduzetnici nisu zadovoljni uvjetima kreditiranja te pregovaračkom pozicijom s bankama i drugim financijskim institucijama. Konačno, anketni upitnik je pokazao kako su poduzetnici Splitsko-Dalmatinske županije izrazito loše informirani o korištenju dostupnih poticanih izvora financiranja kako nacionalnih tako i sredstava EU fondova. Za statističku analizu koristio se Excel i SPSS, a analiza rezultata je napravljena kroz tabelarno i grafičko prikazivanje podataka.

**Ključne riječi:** mala i srednja poduzeća, vanjski izvori financiranja, unutarnji izvori financiranja, poticani izvori financiranja

## SUMMARY

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are the drivers of every economy and make a big part in employment, total revenue and exports. For an adequate SME business, it is crucial to raise enough capital, but because of their size SMEs have problems accessing different sources of funding. Apart from the problem of financing companies, they also face numerous other limitations in their establishment and business. The aim of this study was based on the collected literature and researches through a survey questionnaire conducted by small entrepreneurs of the Splitsko-Dalmatinska County to investigate which sources of financing the enterprises use and how small and medium entrepreneurs are familiar with available forms of stimulated sources of funding and their use. The research was, for the sake of circumstance,



carried out on a small sample of 19 companies, namely 13 micro enterprises and 6 small companies. The results of the research prove that selected companies are using much more inward sources of funding than external sources. Furthermore, entrepreneurs are not satisfied with lending conditions and negotiating positions with banks and other financial institutions. Finally, the survey questionnaire showed that entrepreneurs of the Split-Dalmatia County were extremely badly informed about the use of available sources of funding both national and EU funds. Excel and SPSS were used for statistical analysis, and the results analysis was made through tabular and graphical presentation of the data.

**Key words:** small and medium enterprises, external sources of funding, internal sources of funding, stimulated sources of funding