

MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA ALTERNATIVNIM IZVORIMA U HRVATSKOJ

Vidić, Ena

Undergraduate thesis / Završni rad

2024

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:124:872163>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-07**

Repository / Repozitorij:

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



SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH
PODUZEĆA ALTERNATIVNIM IZVORIMA U HRVATSKOJ

Mentor:

Izv. prof. dr. sc. Marija Šimić Šarić

Student:

Ena Vidić

Split, rujan 2024.

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Ja, Ena Vidić,
(ime i prezime)

izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je navedeni rad isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja na objavljenu literaturu, što pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da niti jedan dio navedenog rada nije napisan na nedozvoljeni način te da nijedan dio rada ne krši autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije korišten za bilo koji drugi rad pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Split, 2024. godine

Vlastoručni potpis : Ena Vidić

SADRŽAJ

1. UVOD	1
1.1. Problem i predmet istraživanja	1
1.2. Cilj rada	1
1.3. Metode rada	1
1.4. Struktura rada	2
2. TEORIJSKI OSVRT NA MALA I SREDNJA PODUZEĆA.....	3
2.1. Razvoj malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj	4
2.2. Definicija i kriteriji podjele malih i srednjih poduzeća	6
2.3. Prednosti i nedostaci malih i srednjih poduzeća	9
2.4. Ograničenja u financiranju malih i srednjih poduzeća	10
3. ALTERNATIVNI IZVORI FINANCIRANJA	13
3.1. Crowdfunding.....	13
3.2. Poslovni anđeli	16
3.3. Fondovi rizičnog kapitala	18
4. ANALIZA ALTERNATIVNIH IZVORA FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA	21
5. ZAKLJUČAK	30
LITERATURA	31
SAŽETAK	36
SUMMARY	37
POPIS TABLICA	38
POPIS SLIKA	38
POPIS GRAFIKONA	38

1. UVOD

1.1. Problem i predmet istraživanja

Rast i razvoj malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, uz ostale čimbenike, ponajprije ovisi o kvalitetnoj podlozi za financiranje. Novac postaje pokretač društvenog i gospodarskog napretka te ujedno i pretpostavka za uspjeh. Premda su mala i srednja poduzeća u Republici Hrvatskoj pokretači rasta i od velike su važnosti u gospodarstvu, suočavaju se sa brojnim preprekama. Jedna od ključnih prepreka u razvitku poslovanja je pristup izvorima financiranja (Ploh, 2017). Ograničen pristup financijskim sredstvima je ujedno i problem ovog istraživanja. Lakoća pristupa sredstvima višestruko utječe na poslovanje malih i srednjih poduzeća. Prvenstveno, brže i jeftinije prikupljanje sredstava poduzećima omogućava da steknu određenu prednost nad konkurencijom. Nadalje, pristup financijama ima veliku ulogu u poslovanju kada poduzeće nije likvidno. Također, razvoj poduzeća koji se postiže ulaganjem u inovacije zaostajati će bez prikladnog pristupa financijama (Knežević i Has, 2018). Postoje različiti načini kojima se financiraju ciljevi poduzeća no nisu svi jednako dostupni. Tradicionalan način financiranja su bankarski krediti. Međutim, zahtjevi za odobrenje kredita, trošak financiranja, složena dokumentacija neki su od razloga zašto se mala i srednja poduzeća okreću pronalasku alternativnih izvora financiranja. Ovi izvori financija predstavljaju dinamičniji i suvremeniji način prikupljanja novca uspoređujući sa klasičnim kreditima banaka. Predmet istraživanja u ovom radu upravo su alternativni izvori financiranja i njihova zastupljenost u Hrvatskoj. Neki od netradicionalnih načina financiranja koji će biti obrađeni u nastavku su: poslovni anđeli, *crowdfunding* i fondovi rizičnog kapitala.

1.2. Cilj rada

Cilj rada je definirati mala i srednja poduzeća (MSP), alternativne izvore financiranja te analizirati njihovu zastupljenost u Hrvatskoj. Alternativni izvori stoje na raspolaganju poduzećima u Hrvatskoj kao netradicionalni načini financiranja. Cilj se veže uz objašnjavanje karakteristika navedenih izvora financiranja na temelju kojih poduzetnici donose odluku koji će izvor koristiti.

1.3. Metode rada

Navedene metode korištene u ovom završnom radu su (Sveučilište u Zadru, 2017.):

Deskriptivna metoda – način koji se koristi da se opišu činjenice , pojave i procesi kako bi se definirali pojmovi za istraživanja.

Induktivna metoda – metoda koja služi da se analizom činjenica dođe do općih zaključaka. Temelj za provedbu ove metode su: opažanje, eksperiment i simulacija. Boljom analizom činjenica lakše i efikasnije se donose zaključci.

Deduktivna metoda – metoda suprotna induktivnoj, kod koje se općih zaključaka izvode pojedinačni zaključci. Služi za objašnjavanje činjenica, predviđanje mogućih događaja te otkrivanje novih zakona.

Metoda analize – metoda kojom se određeni složeni pojam raščlanjuje na jednostavnije dijelove.

Metoda komparacije – metoda kojom se među pojavama uočavaju njihove sličnosti, razlike i povezanosti kako bi se lakše razumjeli pojmovi i donosili zaključci.

1.4. Struktura rada

Ovaj završni rad sastoji se od 5 poglavlja. Prvo poglavlje je uvodni dio u kojem se definira problem i predmet istraživanja, cilj ovog rada, metode znanstvenog istraživanja koje se koriste tijekom pisanja rada te struktura rada. Drugo poglavlje veže se uz teorijski osvrt na MSP u Hrvatskoj. Detaljno se pojašnjavaju razvoj, definicija, kriteriji podjele te ograničenja u financiranju malih i srednjih poduzeća. Treće poglavlje ovog rada definira alternativne načine financiranja MSP u Hrvatskoj. Specifičnosti *crowdfundinga*, poslovnih anđela te fondova rizičnog kapitala također su sadržane u trećem poglavlju. U četvrtom dijelu rada analizira se zastupljenost alternativnih izvora financiranja u Hrvatskoj kroz „Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj“ koje provodi CEPOR (Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva). Također, kroz Anketu o uvjetima financiranja malih i srednjih poduzeća koju je provela Hrvatska narodna banka 2021. godine, pokazat će se načini financiranja MSP-a i stavke koje su anketirana poduzeća naveli kao probleme. Peto poglavlje predstavlja zaključak donesen na temelju rada u cjelini.

2. TEORIJSKI OSVRT NA MALA I SREDNJA PODUZEĆA

Već u 19. Stoljeću, otac poduzetništva Joseph Schumpeter navodi da je poduzetništvo postupak stvaranja inovacija. Točnije, poduzetništvo je ona aktivnost koja podrazumijeva kreativno, inovativno i odgovorno odlučivanje u cilju ostvarivanja određene koristi uz razumno preuzimanje rizika (Tkalec, 2011). Navodi se da se poduzetništvo razvilo u razdoblju između 11. i 15. stoljeća. Prvi poduzetnički poduhvati bili su vezani uz razmjenu dobara u svrhu preživljavanja. Poduzetništvo je poprimalo različite oblike tijekom povijesti pa sve do danas. Od borbe za preživljavanje do borbe za moć i prevlast u industriji, sve s ciljem boljeg i kvalitetnijeg života (Batur, 2021). Uz poduzetništvo usko je vezan pojam poduzeće. Poduzeće je samostalna društvena, gospodarska i tehnička cjelina kojoj je cilj proizvesti proizvode i pružiti usluge koje će zadovoljiti potražnju na tržištu, uz korištenje resursa i preuzimanje rizika s ciljem da ostvari određenu ekonomsku ili drugu korist. Važnost poduzeća ogleda se u pokretanju gospodarstva, napretku i razvoju društva kao cjeline. Različiti oblici poduzeća su prisutni tijekom današnjice, a neki od njih su proizvodna, uslužna, prerađivačka, trgovačka poduzeća (Antukić, 2016). Osim podjele prema djelatnosti, od iznimne važnosti je podjela prema veličini koja glasi: mikro, mali, srednji i veliki poduzetnici (NN 78/15, 114/22). U ovom radu fokus je na malim i srednjim poduzećima. Opći cilj koji se želi ostvariti je napredak u razvijenosti države i postizanje višeg životnog standarda. Ovaj cilj se reflektira i na mala i srednja poduzeća kao dijelove poduzetništva. Za postizanje uspjeha postoje određene pretpostavke koje dovode do bržeg razvitka poduzetništva, a one su: pravne, financijske, obrazovne, znanstvene, savjetodavne, servisne i druge. Pravne pretpostavke podrazumijevaju zakone koji reguliraju formiranje, registraciju i zatvaranje MSP te reviziju i računovodstvo za iste. Nadalje, financijske pretpostavke odnose se na raspoloživ kapital koji je preduvjet za ostvarivanje poslovnih ciljeva. Financijske institucije koje pružaju financijsku potporu ovim poduzećima u Hrvatskoj su: Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR), te Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO). Obrazovne pretpostavke čine stručno i opće znanje do kojeg se dolazi školovanjem u različitim obrazovnim institucijama poput škola i fakulteta. Znanstvene pretpostavke čine sveučilišta, veleučilišta, fakulteti i druge ustanove u sklopu kojih se provode istraživanja vezana uz poduzetništvo. Savjetodavne pretpostavke podrazumijevaju stručno osoblje koje će poduzetnicima početnicima, ali i onima koji su zreli u poduzetništvu pomoći donositi ispravne odluke sukladno dugoročnim ciljevima. Servisne usluge pružaju računovodstvene, revizorske, tehnološke kompanije (Rajsman, Petričević i Marjanović, 2013). Pravilnom raspodjelom resursa, okupljanjem kvalitetnog tima te postojanjem navedenih pretpostavki poduzetnički projekti dovode do uspjeha i ostvarenja planova.

2.1. Razvoj malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj

Republika Hrvatska bez obzira na status države u tranziciji iz godine u godinu bilježi rast ukupnog broja poduzeća. Hrvatska spada u srednje razvijene države svijeta i ima nedostatan iskustvo i znanje za veći gospodarski napredak. Međutim, kada je u pitanju poduzetništvo postoji velik interes. Pridruživanje Europskoj uniji je pridonijelo ubrzanju procesa napretka i poticanja poduzetništva različitim načinima kao što su npr. bespovratna sredstva Europske unije prema poduzetnicima. Počeci razvoja poduzetništva u Hrvatskoj su se odvijali u 90-ima osnivanjem tehnoloških parkova, poduzetničkih inkubatora te centara za poduzetništvo. Prva naznaka pokretanja poduzetništva u Hrvatskoj bilo je osnivanje poduzetničkog inkubatora ELICON u željezari Sisak. Međutim, inkubator se nije dugo zadržao zbog rata i nedovoljne upravljačke potpore te je nakon godine dana rada zatvoren. Ideja o novom poduzetničkom inkubatoru je nastala 1991. godine u lokalnoj upravi Rijeke, ali je provedena u djelo 1996. godine. Sljedeće godine zajedničkim snagama Vlade Republike Hrvatske i Hrvatske gospodarske komore osniva se u Zagrebu CROATEH d.o.o. s ciljem pružanja potpore u razvitku područja tehnologije. Također u Zagrebu se 1993. godine kao privatna inicijativa osniva prvi Centar za poduzetništvo kojem je bilo u cilju provoditi rezultate u sklopu projekta Menadžment i poduzetništvo – 1000 programa ulaganja za mala i srednja poduzeća. Prvi tehnološki park osnovan je 1994. godine u Zagrebu u sklopu koncerna Končar. Ministarstvo znanosti i tehnologije je osnovalo tehnološke centre u Rijeci i Splitu te Poslovno-investicijski centar Hrvatska BICRO u Zagrebu (Radlović, 2020).

Pored osnivanja određenih pravnih tijela za poticanje poduzetništva, Republika Hrvatska je i provodila programe u različitim razdobljima s ciljem ostvarivanja napretka u sektoru malog i srednjeg poduzetništva. Programi su (Radlović, 2020):

1) PROBNI PROGRAM POTICANJA MALOG GOSPODARSTVA 1997. GODINE

Uz osnivanje Uprave za obrt, zadruga, mala i srednja poduzeća od strane Ministarstva gospodarstva 1997. godine počeo se provoditi Probni program razvitka malog gospodarstva. Ovim programom nastojalo se stvoriti okruženje za razvoj poduzetništva. Osnovano je 10 centara za poduzetništvo i lokacija za mala gospodarstva. Osim toga, došlo je do davanja kredita poduzetnicima te je nastala mreža kojoj je cilj savjetovati osobe u malom gospodarstvu s 270 članova. Jedna od aktivnosti koje je ovaj program sadržavao je bilo medijsko oglašavanje privatnog poduzetništva kako bi se poduzetnici informirali te kako bi se stvorio interes za područje poduzetništva. Nadalje, dijelile su se bespovratne potpore poslovnim ljudima u svrhu korištenja usluga Hrvatske mreže. Osim bespovratnih potpora bili su dostupni i povoljni krediti koji su se dodjeljivali na temelju javnih natječaja i kriterija od strane županije. Izgradnja institucionalnih potpora poduzetnicima,

nagrađivanje inovativnih projekata te educiranje poduzetnika od strane licenciranih stručnjaka još su neke od aktivnosti ovoga programa.

2) PROGRAM RAZVITKA MALOGA GOSPODARSTVA 1999. GODINE

Vlada RH (Republike Hrvatske) 1999. godine je usvojila *Elemente razvojne politike malog gospodarstva s politikom razvoja poduzetništva* i *Program razvitka malog gospodarstva*.

3) PROGRAM RAZVITKA MALOG GOSPODARSTVA U RAZDOBLJU 2001. – 2004.

Program je usvojen od strane Vlade RH na prijedlog Ministarstva za obrt, malo i srednje poduzetništvo te je definiran na 4 godine, dok je Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva usvojen od strane Hrvatskoga sabora 2002. godine. Zakon je predstavljao podlogu za primjenjivanje mjera gospodarske politike te za utemeljenje Hrvatske agencije za malo gospodarstvo.

4) PROGRAM POTICAJA MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA U RAZDOBLJU 2004.-2008.

Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva izradilo je godišnje planove sa razrađenim aktivnostima, zadacima nositelja, rokovima i iznosom sredstava nakon što je Vlada RH usvojila program.

Osim navedenih programa, Hrvatski sabor je donio odluku o „*STRATEGIJI RAZVOJA PODUZETNIŠTVA REPUBLIKE HRVATSKE U RAZDOBLJU 2013.-2020*“. Ovom strategijom nastojalo se ojačati poduzetnički potencijal te stvoriti privlačno okruženje za poduzetničke aktivnosti. Opći cilj koji se nastojao postići je povećanje konkurentnosti malog gospodarstva u Hrvatskoj koje se može opisati kao: „*konkurentno i ravnomjerno razvijeno malo gospodarstvo Hrvatske, koje se temelji na rastućem broju uspješnih poslovnih subjekata, kontinuiranom povećanju izvoza, visokom stupnju inovacija, kvalitetno obrazovanom, fleksibilnom menadžmentu, inovativnom proizvodnom procesu, povoljnom poslovnom okruženju i olakšanom pristupu financijskim i ostalim instrumentima kako bi se održale povoljne stope rasta te dostigli najviši EU standardi*“ (NN 136/2013, 2926). Prvi od strateških ciljeva donesenih u sklopu ove strategije je poboljšati ekonomski uspjeh u prerađivačkoj i uslužnoj djelatnosti pomoću većeg broja inovacija, poboljšanog izvoza te razvitka poslovnih mreža i povezanosti. Sljedeći cilj je vezan uz izvore financiranja čiji pristup se želi olakšati za subjekte malog i srednjeg gospodarstva. Na području cijele Hrvatske cilj je potaknuti poduzetništvo putem osnivanja novih poduzeća, davanjem potpora i jačanjem institucija zaduženih za potporu poduzetnicima. Vezano uz prethodno spomenuto, jedan od ciljeva strategije je i jačanje poduzetničkih vještina u upravljanju, vođenju i organizaciji. Zadnji definiran cilj je poboljšati poslovno okruženje tako da se savladaju poteškoće u administraciji i poslovanju (NN 136/2013, 2926).

Uz navedenu strategiju, neki od nacionalnih programa i politika bitni za razvoj MSP su (Radlović, 2020.): I. Strateški plan Ministarstva poduzetništva i obrta za razdoblje od 2016.-2018; II. Strategija razvoja poduzetništva žena u Republici Hrvatskoj 2014.-2020.; III. Strategija razvoja klastera u Republici Hrvatskoj 2011.-2020.; IV. Strategija razvoja društvenog poduzetništva u Republici Hrvatskoj za razdoblje 2015.-2020.; V. Strategija borbe protiv siromaštva i socijalne isključenosti u Republici Hrvatskoj 2014.-2020. i VI. CEPOR Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva.

Priključivanjem Europskoj uniji Hrvatska se obvezala provoditi sve potrebne uredbe, programe i aktove koje Europski parlament usvoji. Cilj je politike EU-a (Europska unija) da se ostvare uvjeti i načini za privlačenje poduzetnika u sektor MSP-a. MSP-ovi zapošljavaju oko 100 milijuna ljudi te predstavljaju važan izvor poduzetništva i inovativnih ideja, koji su ključni za kompetitivnost poduzeća u EU-u. Obzirom na veličinu ovog sektora i obujam radnih mjesta koja generira ističe se važnost razvitka ovog područja i usmjerenja politika i mjera u cilju ostvarivanja napretka. Europski parlament tijekom godina donio je različite programe i mjere kojima uređuje sektor malog i srednjeg poduzetništva na razini EU. Aktom o malom poduzetništvu 2008. godine je Europska komisija predložila sveobuhvatnu inicijativu koja je imala cilj osnovati novi politički okvir. U svrhu jačanja povezanosti zemalja članica osnovano je nekolicina poslovnih mreža za mala i srednja poduzeća, a neke od njih su: Europska poduzetnička mreža, SOLVIT, Tvoja Europa-poduzetništvo, Mala i srednja poduzeća i okoliš. Za tehničku podršku osnovane su mreže poput SME Techweb i Europska mreža poslovno-inovacijskih centara. Kako bi MSP-a ostvarila rast i održivi uspjeh važna su istraživanja i inovacije. Jedan od programa EU iz tog područja je Obzor Europa za financiranje istraživanja i za potporu naprednim inovacijama s proračunom od 10,1 milijardi EUR. U prosincu 2013. godine Europski parlament donio je uredbu br. 1287/2013 o uspostavi Programa za konkurentnost poduzeća te malih i srednjih poduzeća (COSME) koji se odnosi na razdoblje 2014.-2020. s proračunom od 2,3 milijarde EUR. Opći ciljevi sadržani u ovom programu su: promovirati poduzetništvo, ojačati pristup financiranju MSP-a putem vlasničkog i dužničkog kapitala te poboljšati pristup tržištima unutar Unije i svjetskim tržištima (Europski parlament, 2024).

2.2. Definicija i kriteriji podjele malih i srednjih poduzeća

Iako se definicija malog gospodarstva razlikuje od države do države, definiranje malog gospodarstva ponajprije ovisi o Zakonima pojedinih država (Vidučić, Pepur, Šimić Šarić, 2018). Prema Zakonu o računovodstvu postoji definicija i klasifikacija poduzetnika u svrhu lakšeg upravljanja poslovanjem.

Ovaj zakon navodi da su poduzetnici: trgovačka društva, podružnice poduzetnika iz drugih država članica ili trećih država, trgovačka društva iz drugih država članica ili trećih država te kreditne unije (NN 78/15, 120/16, 116/18, 82/23). Također, poduzetnici se razvrstavaju na mikro, male, srednje i velike. Ova klasifikacija se provodi ovisno o stanjima određenih pokazatelja na zadnji dan poslovne godine prethodne onoj za koju se financijski izvještaji sastavljaju. Pokazatelji koji služe za definiranje kategorija poduzetnika su (NN 78/15, 114/22):

- Iznos ukupne aktive
- Iznos prihoda
- Prosječan broj radnika u poduzeću u poslovnoj godini koja se promatra

Tablica 1.

Kriterij za određivanje poduzetnika u Republici Hrvatskoj

RAZINA PODUZETNIŠTVA	UKUPNA AKTIVA	PRIHODI	PROSJEČAN BROJ ZAPOSLENIH
MIKRO	≤ 350.000,00 €	≤ 700.000,00 €	10
MALI	≤ 4.000.000,00 €	≤ 8.000.000,00 €	50
SREDNJI	≤ 20.000.000,00 €	≤ 40.000.000,00 €	250

Izvor : Izrada autora prema „Zakon o računovodstvu“ (NN 78/15, 114/22)

U Tablici 1 prikazane su vrijednosti pokazatelja prema kojima se postavljaju granice na temelju kojih poduzeća primjenjuju različite zakone, pravilnike, sastavljaju različite financijske izvještaje te poslovne knjige. Osim prema veličini, sektor malog i srednjeg gospodarstva može se kategorizirati prema fazi života, području te sektoru kojem pripada (Pešić, 2011). Faza života poduzeća podrazumijeva trenutno stanje poduzeća u kojem se nalazi odnosno, je li poduzeće tek osnovano ili ima godine iskustva na tržištu. U odnosu na tek osnovana poduzeća, zrelija imaju određene prednosti kao što su stečeno iskustvo, poznavanje tržišta i bolja organizacija poslovanja. Podjela prema području kojem pripada temelji se na stupnju razvijenosti samog poduzeća, ali i njegove okoline. Točnije, u naprednoj i moderniziranoj okolini poduzeća mogu graditi svoje poslovanje i postizati bolje rezultate. S druge strane, poduzeća nemaju dovoljno prostora za napredak na nerazvijenim područjima pa postaju neprofitabilna. Obzirom na sektor u kojem djeluju, strogo gledano poduzeća se dijele na ona koja pripadaju tradicionalnom ili sektoru tehnoloških tvrtki. U novije vrijeme, tehnologija konstantno napreduje te velik dio poslovanja poduzeća ovisi o kvaliteti iste. Osim različitih kriterija prema kojima se mala i srednja poduzeća razvrstavaju, postoje i različiti oblici organiziranja koji su uređeni Zakonom o trgovačkim društvima. To su: trgovac pojedinac, javno

trgovačko društvo, komanditno trgovačko društvo, društvo s ograničenom odgovornošću, dioničko trgovačko društvo te gospodarsko interesno udruženje (Vidučić et al., 2018).

Ulaskom u EU, Hrvatska je podložna i kriterijima za podjelu poduzeća na temelju kojih se definira podobnost poduzeća da ostvare pravo na EU i druge financijske potpore. Stoga, Europska komisija je definirala kriterije koji pomažu definirati poduzeće i njihovo pravo na potpore EU. Prema Hrvatskoj gospodarskoj komori (2013), kriteriji koji definiraju malo i srednje poduzeće su: dugotrajna imovina/aktiva ili godišnji promet i broj zaposlenih. Dakle, obvezna komponenta je broj zaposlenih uz koju se mogu promatrati godišnji promet ili aktiva/dugoročna imovina. Nadalje, definicija MSP-a ovisi i o udjelu u poduzeću. Kako bi se konačno kategoriziralo malo i srednje poduzeće, razmatra se i povezanost između 2 ili više poduzeća. 3 kategorije poduzeća na temelju povezanosti su: neovisna, partnerska i povezana. Prvi tip je u potpunosti neovisno poduzeće ili partnerski povezano s jednom ili više tvrtki u udjelu manjem od 25% ukupnog udjela poduzeća. Drugi tip je partnersko poduzeće u kojem udio jedne ili više tvrtki u tom poduzeću iznosi više od 25%, a manje od 50% ukupnog poduzeća. Treći tip je povezano poduzeće kod kojeg u ukupnom poduzeću više od 50% čini udio drugih poduzeća to jest većinski udio (Hrvatska gospodarska komora, 2013). Numeričke granice podjele prema kriterijima broja zaposlenih, godišnjeg prometa i aktive/dugoročne imovine dane su u Tablici 2.

Tablica 2.

Kriterij za određivanje poduzetnika u EU

RAZINA PODUZETNIŠTVA	BROJ ZAPOSLENIH	GODIŠNJI PROMET	AKTIVA/DUGOROČNA IMOVINA
MIKRO	≤10	≤2.000.000,00 €	≤ 2.000.000,00 €
MALI	≤50	≤10.000.000,00 €	≤10.000.000,00 €
SREDNJI	≤250	≤50.000.000,00 €	≤43.000.000,00 €

Izvor: Izrada autora prema Hrvatskoj gospodarskoj komori [Internet], raspoloživo na: <https://www.hgk.hr/documents/vodiczadefinicijumalogisrednjegpoduzetnistvaunatjecajimazadodjelusredstavaizfondovaeuhgkanaliza0120144457b5747dec0a7.pdf>

Prema CEPOR-ovom Izvješću o srednjim i malim poduzećima 2021. godine (Slika 1), u Hrvatskoj je 2020. godine poslovalo 139.009 poduzeća. Udio sektora malih i srednjih poduzeća u ukupnom broju iznosi 99,7%, a udio velikih poduzeća samo 0,3%. Godinama broj poduzeća je konstantno rastao te je u razdoblju od 2016. do 2020. rast broja poduzeća iznosio 21%. Tako je 2016. godine bilo prisutno na

tržištu 114.156 subjekata u sektoru malog i srednjeg poduzetništva. Slijedeće godine sektor MSP je brojio 119.752 subjekata, a u 2018. godini njih 130.757. U 2019. godini i dalje se nastavlja rast broja subjekata MSP-a te iznosi 135.890, dok u 2020. sektor MSP-a doseže 138.618 subjekata. Na temelju ovih podataka može se zaključiti da je tijekom ovih 5 godina bio prisutan trend rasta broja sudionika sektora MSP-a te koliko je važno ulagati u njega kako bi ostvario napredak i posljedično razvoj gospodarstva Hrvatske u cijelosti. Obzirom da MSP-a imaju velik udio u ukupnom gospodarstvu Hrvatske, ona generiraju i najviše radnih mjesta za zapošljavanje.

Slika 1.

Struktura poduzeća prema veličini od 2016. do 2020. Godine

	2016.		2017.		2018.		2019.		2020.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Sektor malih i srednjih poduzeća	114.156		119.752		130.757		135.890		138.618	
Mikro poduzeća	102.764	99,7	107.635	99,7	117.942	99,7	122.403	99,7	124.348	99,7
Mala poduzeća	10.045		10.717		11.317		11.962		12.638	
Srednja poduzeća	1.347		1.400		1.498		1.525		1.632	
Velika poduzeća	327	0,3	329	0,3	360	0,3	370	0,3	391	0,3
Ukupno	114.483	100	120.081	100	131.117	100	136.260	100	139.009	100

Izvor: Izvješće o srednjim i malim poduzećima, CEPOR (2021)

2.3. Prednosti i nedostaci malih i srednjih poduzeća

Obzirom na sve veću važnost i udio sektora MSP u gospodarstvu Hrvatske ali i u svijetu, potrebno je opravdati i razjasniti razloge zašto je to tako, ali i zbog čega ima razloga za daljnji napredak.

Velika prednost MSP-a je to što u značajnoj većini primjenjuju obiteljsko zapošljavanje koje dovodi do većeg povjerenja unutar organizacije, oslanjanja na druge, bolje komunikacije te su spremni žrtvovati više za krajnji cilj. Također, obzirom na veličinu organizacije, olakšana je komunikacija među zaposlenima jer je protok informacija brži te se samim time brže donose odluke za daljnje poslovanje. Vezano uz zaposlenike, manji broj zaposlenih u odnosu na „velike“ poduzetnike stvara više prostora za komunikaciju sa svima koji sudjeluju te čini da je prisutno manje smetnji. Nadalje, značajna prednost je to što je rukovoditeljima i upraviteljima olakšan nadzor i kontrola nad poslovanjem uz

kvalitetnu raspodjelu poslova i radnih mjesta usporedno na „velike“ poduzetnike kod kojih je potrebno više radnih mjesta i aktivnosti za kontrolu radnih procesa. Manji broj radnih mjesta štedi u području troškova uzimajući u obzir plaće, edukacije, seminare... (Lukačević, 2022).

Uz navedene prednosti prisutni su i nedostaci koje je potrebno uzeti u obzir prije pokretanja poduzeća. Iako je manji broj zaposlenih moguće protumačiti kao prednost, može značiti i nedostatak. U slučaju kada je prisutno manje zaposlenih dolazi do nemogućnosti kvalitetnog obavljanja zadataka i aktivnosti obzirom na obujam poslova po zaposleniku. Nekvalitetno odrađivanje zadataka dovodi do loših poslovnih odluka što nije cilj poduzeća. Kako bi popravile i nadoknadile greške, poduzeća često surađuju sa kooperantima kojima daju određene zadatke da urade umjesto njih. Vezano za kooperante, nedostatak koji se javlja su i troškovi koji nastaju najmom vanjskih usluga. Kao najveći nedostatak MSP je problem u pronalasku alternativnih izvora financija obzirom da su teže dostupni te da mala i srednja poduzeća teže ostvaruju uvjete za kreditiranje od strane financijskih institucija (Lukačević, 2022).

2.4. Ograničenja u financiranju malih i srednjih poduzeća

MSP-a imaju veliku važnost u ukupnom gospodarstvu države uzimajući u obzir aktivnosti i načine kojima dovode do boljeg životnog standarda. Neki od načina su: generiranje zapošljavanja i novih radnih mjesta, doprinos povećanju konkurentnosti gospodarstva, doprinos povećanju proizvodnje te pokretanje inovacija i razvoja. Naglašavajući ove činjenice, dolazi se do zaključka da je potrebno što više ulagati u ovaj sektor kako bi se ostvarivali uspjesi. U Hrvatskoj ulaganje i financiranje sektora MSP-a, područje je koje se iz godine u godinu nastoji poboljšati. Ujedno je to i jedan od problema s kojima se suočavaju ova poduzeća. Kako imati pristup izvoru financija bez velikih troškova i zaduženja, pitanje je koje se redovito analizira u istraživanjima. Vidučić et al. (2018) navode da Hrvatska mora više podržati sektor MSP kako bi ostvarila bolje rezultate u smislu restrukturiranja i osiguranja novog zapošljavanja. Nadalje, CEPOR (Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, 2021) navodi kako su poteškoće u administraciji, neefikasno pravosuđe, dugo vremensko razdoblje registracije vlasništva, loša zainteresiranost za usavršavanje u poduzetništvu, nerazvijenost neformalnih oblika financiranja za pokretanje i razvitak poslovnih pothvata najveće poteškoće razvoja MSP-a u Hrvatskoj. Uz navedene prepreke, stanje koje usporava razvoj i napredak MSP-a u Hrvatskoj je bankocentrični financijski sustav. U ovom financijskom sustavu, tržište vrijednosnih papira nije u prvom „planu“ pa krediti financijskih institucija – banaka postaju primarni izvor financiranja tj. primarni eksterni izvor financiranja (Ploh, 2017). Navedeno mala i srednja poduzeća dovodi u lošiji položaj kada je u pitanju zaduživanje odnosno kreditiranje. Naime,

postavljajući visoke zahtjeve za dobivanje kredita sektor MSP nailazi na poteškoće u financiranju svoga poslovanja.

Uz banke kao financijske institucije koje kreditiraju MSP, postoje i nebankarske institucije a neke od njih su štedne zadruge, osiguravatelji, leasing društva te faktoring institucije. Problem nastaje kada banke nude kredite s visokim kamatnim stopama tj. trošak financiranja je visok, te traže pretjeranu dokumentaciju i osiguranje. Na ove uvjete banaka mala i srednja poduzeća teško mogu odgovoriti pozitivno jer nemaju dovoljnu razinu kapitala i izvora osiguranja (Vidučić, 2005). Također, jedan od razloga zašto banke ne preferiraju MSP-a je to što navedena poduzeća uz mali kapital nose i viši standardni rizik od velikih poduzeća koja imaju veći kapital. Posljedično, kao preduvjet kreditiranja MSP, banke zahtijevaju veće kamate i bankarske pristojbe (Vidučić et al., 2018). Navedeno dovodi do odluka poduzetnika da se oslanjaju na alternativne izvore financiranja, a to su rizični kapital, *crowdfunding* i poslovni anđeli.

Najvažniji cilj koji Vlada RH želi ostvariti je omogućiti lakši pristup izvorima financija u području razvoja MSP-a. Točnije, Vlada nastoji stvoriti nove financijske instrumente, koji će zadovoljiti potrebe poduzetnika u svim fazama razvoja poslovanja, poput povoljnih zajmova uključujući i mikro-zajmove, jamstva, poduzetnički rizični kapital (Ploh, 2017). Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva provodi Global Entrepreneurship Monitor (GEM) istraživanje za Hrvatsku od 2002. godine. Ovim istraživanjem prati se poduzetnička aktivnost na individualnoj razini i usporedno sa drugim državama među kojima su i ostale članice EU.

Tablica 3.

Dostatnost i lakoća dobivanja financijskih sredstava, Hrvatska i EU

DOSTATNOST FINANCIJSKIH SREDSTAVA	HRVATSKA	EU
2021.	4,3	5,04
2022.	4,83	4,8
LAKOĆA DOBIVANJA		
2021.	3,73	4,71
2022.	4,11	4,57

Izvor: Izrada autora prema GEM-istraživanju (2022) [Internet] , raspoloživo na:

<https://www.cepor.hr/GEM%20zbornik%202022%2005%2007%202023.pdf>

Prema pokazateljima o dostatnosti i lakoći dobivanja financijskih sredstava koji su prikazani u Tablici 3, zaključuje se da je manji problem u dostatnosti financijskih sredstava, a veći u kompliciranosti

dobivanja istih. Obzirom na dostatnost, Hrvatska je u 2021. godini, sa koeficijentom 4,3 bila ispod prosjeka EU koji je iznosio 5,04. Međutim, u 2022. godini sa vrijednošću 4,83 izjednačila se sa razinom EU. Promatranjem lakoće dobivanja sredstava zaključuje se da se Hrvatska u 2021. i 2022. godini nalazi ispod prosjeka EU. Premda, u 2022. godini vrijednost pokazatelja se povisila (CEPOR, 2022).

3. ALTERNATIVNI IZVORI FINANCIRANJA

Alternativni izvori financiranja podrazumijevaju izvore sredstava koji su dostupni poduzećima u zamjenu za tradicionalne kao što su krediti financijskih institucija. Svrha ovih načina financiranja je omogućiti lakši put do sredstava za uspješno poslovanje, obzirom da MSP često nailaze na poteškoće u pronalasku istih. Stoga, MSP se radije okreću novim „modernijim“ načinima umjesto tradicionalnim.

3.1. Crowdfunding

Crowdfunding ili skupno financiranje alternativni je izvor financiranja projekata i poslovanja. Svrha mu je omogućiti prikupljanje novca od većeg broja ljudi, uglavnom putem internetskih platformi. Najčešće su u pitanju manji novčani iznosi koji se gomilanjem od različitih ljudi pretvore u veći iznos novca dovoljan za provedbu i financiranje poslovanja i projekata. Većinom skupno financiranje koriste novoosnovane tvrtke ili rastuće kompanije (HANFA, 2023).

U osnovi razlikuju se dvije kategorije skupnog financiranja, a one su skupno financiranje s financijskim povratom i skupno financiranje bez financijskog povrata. Prva kategorija podrazumijeva skupno pozajmljivanje i ulaganje. Kod skupnog pozajmljivanja sudionici kampanje posuđuju novac od građana uz obećanje otplate kapitala s kamatama ili bez njih. Druga vrsta ulaganja s financijskim povratom je skupno ulaganje koje uključuje program podjele dobiti i ulaganje u vrijednosne papire. Druga kategorija *crowdfundinga*, skupno financiranje bez financijskog povrata, bazira se na skupnom sponzoriranju i prikupljanju donacija. Skupno sponzoriranje odvija se putem nagrada ili pretprodaje (Bago i Pilipović, 2016). Donacije se prikupljaju preko određenih internetskih platformi koje su specifično dizajnirane za ovaj cilj. Procedura se odvija tako da poduzeća definiraju sumu novca koju žele prikupiti u određenom vremenskom razdoblju a „investitori“ odnosno pojedinci uplaćuju iznos sredstava proizvoljno. Po isteku roka ako poduzeće ne prikupi određenu sumu novca definiranu na početku kao krajnji cilj tada se sva prikupljena sredstva vraćaju vlasnicima, a poduzeće ne dobiva ništa. S druge strane, ako poduzeće prikupi definirani iznos po završetku roka ostvaruje pravo na sva uplaćena sredstva. Osnivači platformi za *crowdfunding* naplaćuju novčane naknade korisnicima u zamjenu za objavljivanje projekata na stranici. Ovo predstavlja dodatni trošak onima koji tragaju za financijskim sredstvima (HANFA). Na temelju ovih kategorija razvilo se 5 modela skupnog financiranja. Prvi model se temelji na donacijama pretežno malih iznosa od velikog broja ljudi. Najčešći povod za prikupljanje sredstava kod ovoga modela su osobne potrebe ili projekti zajednice. Primjer za ovaj model bi bilo prikupljanje sredstava za osnivanje društvenog parka. Drugi model temelji se na nagradama i karakterističan je za pribavljanje novca za organizaciju koja pruža usluge ili prodaje proizvode. Oni koji ulažu kroz ovaj tip *crowdfundinga* za svoje ulaganje dobivaju nagrade u obliku predmeta ili usluge, a to mogu biti umjetnička djela, vaučeri za dobivanje određene usluge i

tako dalje. Sljedeći model temelji se na vlasništvu jer zauzvrat ulagači stječu udio u vlasništvu tvrtke. Ovaj model se naziva i kapitalno grupno financiranje jer je idealno za financiranje malih i srednjih poduzeća kojima je potreban velik iznos početnog kapitala. Model temeljen na zaduživanju podrazumijeva da se prikupljena sredstva definiraju kao dug koji je potrebno kasnije vratiti donatorima. Jedan od najnovijih modela *crowdfundinga* temelji se na nekretninama. Ovaj model postaje sve popularniji među investitorima koji žele ulagati u nekretnine, a nudi im manji rizik jer se projekt odnosno nekretnina financira od više ulagača. Budući da ovaj model nudi mogućnost ulaganja malih iznosa u više projekata rizik je manji jer se dijeli s ostalim sudionicima (GoFundMe, 2022).

Neke od poznatih crowdfunding platformi u svijetu su GoFundMe, Kickstarter, Indiegogo i Funderbeam, a u Hrvatskoj su to Funderbeam SEE, Croinvest, Croenergy i Bona Fides Invest (Poslovni dnevnik, 2023). Na internetskoj stranici GoFundMe platforme (2024) uspoređeno je nekoliko crowdfunding platformi prema različitim kriterijima koji su: ukupan iznos prikupljenih sredstava, broj donatora, naknada platforme, naknada za plaćanje i druge važne karakteristike. U nastavku analizirat će se najbolje 3 platforme. Obzirom na vrijednost ukupno prikupljenih sredstava vodeća platforma je GoFundMe sa 25 milijardi dolara. Slijede ju Kickstarter sa 3 milijarde dolara, Indiegogo sa 1,5 milijardi dolara te ostale platforme ispod milijarde dolara. Gledajući broj donatora uvjerljivo najviše ih ima GoFundMe sa 50 milijuna sudionika, dok Kickstarter broji 15 milijuna a Indiegogo 10 milijuna. Naknada za korištenje platforme je 5% kod Kickstartera i Indiegogo, dok GoFundMe ne uzima naknadu te je u prednosti u odnosu na ostale. Naknada za plaćanje najveća je kod Indiegogo koja iznosi 3.0%+\$0.30, a najmanja kod GoFundMe sa 2.9%+\$0.30.

Subjekti koji sudjeluju u skupnom financiranju dijele se na pokretače projekta i ulagače u projekte. Ulagači su oni koji ulažu svoja sredstva u projekte koje pokretači iniciraju. Korisnici *crowdfundinga* kao alternativnog načina prikupljanja sredstava mogu, osim poduzetnika i inovatora, također biti: samozaposlene osobe, tijela javne vlasti, subjekti od javnog interesa, nova poduzeća, znanstvenici, potrošači, nezaposleni ali i mala i srednja poduzeća. Sektor MSP-a uz novoosnovana poduzeća, u odnosu na ostale subjekte na tržištu, najviše primjenjuje model *crowdfundinga* u financiranju poslovanja (Bago i Pilipović, 2016). Mali iznos novca od velikog broja pojedinaca je ono što čini najvažniju razliku u odnosu na tradicionalne izvore financiranja koji podrazumijevaju upravo obrnuto, odnosno velik iznos novca od jednog ili nekoliko izvora (Europska komisija, 2015).

Tablica 4.

Prednosti i nedostaci crowdfundinga

PREDNOSTI	NEDOSTATCI
Nije potreban veći početni kapital	Opasnost od „pranja“ novca (slaba mogućnost provjere podrijetla novca)
Jednostavnije prikupljanje novca	Projekt otvoren za kopiranje ako nema intelektualno vlasništvo
Širi krug potencijalnih investitora	Nema jamstva za ostvarenje postavljenog cilja
Uspješno prikupljanje sredstava služi kao potvrda tržišnog interesa	Mogući dodatni troškovi

Izvor: Izrada autora prema podacima iz HANFA (Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga) raspoloživo na: <https://www.hanfa.hr/potrosaci/financijske-usluge/nebankarsko-financiranje/crowdfunding/> , podaci iz „ O skupnom financiranju“ (Europska komisija, 2015.) raspoloživo na: <file:///C:/Users/HP/Downloads/HR.pdf>

Uzimajući u obzir široku primjenu ovog izvora financiranja potrebno je proučiti njegove prednosti i nedostatke. Neke od prednosti i nedostataka *crowdfundinga* prikazane su u Tablici 4. Prema HANFI (2024) za korištenje *crowdfundinga* nije potreban velik početni kapital pa je lako dostupan poduzećima koja se odluče prikupiti novac jednostavnim putem što je dodatna prednost ovog načina financiranja. Također, platforme *crowdfundinga* omogućuju pristup velikom broju investitora što poduzećima daje veću vjerojatnost prikupljanja željenih sredstava. Međutim, ključan nedostatak ovog izvora financija je nemogućnost provjere podrijetla novca koji se ulaže u projekte te postoji opasnost od „pranja“ novca. Tako projekti mogu biti financirani ilegalno stečenim novcem što može prouzrokovati probleme u budućnosti. Ako projekt nije zaštićen tj. osiguran može biti i kopiran te zloupotrijebljen. Europska komisija (2015) navodi da je dodatna prednost skupnog financiranja što uspješno ostvarenje postavljenog cilja služi i kao dokaz ili potvrda da je projekt prihvaćen i podržan od javnosti, ali istodobno navode i da je mana *crowdfundinga* što nema osiguranja da će se cilj ostvariti te da dodatno mogu nastati neplanirani troškovi.

3.2. Poslovni anđeli

Poslovni anđeli jedan su od neformalnih načina financiranja koji spadaju u alternativne izvore financiranja. Oni su bogati pojedinci koji određeni dio imovine koju posjeduju ulažu u poduzetničke projekte s visokim rizikom i povratom. Uz financijska sredstva koja pružaju poduzetnicima, nude im također i svoje znanje, vještine i iskustva koja su stekli tijekom godina. Može se zaključiti kako poduzećima ovaj izvor financija donosi puno prednosti i olakšava poslovanje (Vidučić et al., 2018).

Kao što je prethodno spomenuto, poslovni anđeli pružaju i usluge nefinancijskog karaktera od kojih zauzvrat primaju vlasnički udio. Jedna od nefinancijskih usluga je savjetovanje poduzetnika osobito mladih tj. onih koji su tek zašli u poduzetništvo. Savjetovanjem od iskusnijih i zrelijih poduzetnika novi poduzetnici se lakše adaptiraju u svijet poslovanja te lakše steknu poznanstva i potrebno početno znanje. Također, poslovni anđeli nude pomoć i u samom vođenju kompanije. Osim što obavljaju određene poslove u menadžmentu, svojim načinom mogu biti primjer ostalim zaposlenima da se educiraju. Uz savjetovanje i vođenje, ova vrsta investitora sudjeluje i u fazama projekta. Točnije, poslovni anđeli mogu doprinijeti od organizacije poslovne strategije i osmišljavanja projekta preko same razrade i realizacije projekta. Nadalje, poslovni anđeli djeluju preko mreža pomoću kojih se povezuju s onima kojima je potreban kapital. Mreža poslovnih anđela u Hrvatskoj se naziva CRANE (eng. Croatian business angels network). Ova mrežna stranica okuplja potencijalne investitore odnosno uspješne poduzetnike koji su voljni investirati u projekte. Hrvatska mreža poslovnih anđela dio je Europske mreže poslovnih anđela-EBAN. Vlasnički udio u poduzeću koji investitori steknu ovisi o fazi projekta. Ako je projekt u početnoj fazi u trenutku kada investitor ulazi u poduzeće, tada je njegov udio veći. Nasuprot tome, ako je projekt u zrelijoj fazi, udio koji investitor dobiva je znatno manji. Također, investitor može isplatiti svoj dio jedino ako ga proda ili ako poduzeće stupi na burzu dionica (CRANE, 2024a).

Tržište poslovnih anđela predstavlja velik izazov zbog poteškoća u mjerenju njegova obujma. Njihovo tržište može se podijeliti na 2 dijela (Vidučić et al., 2018):

➤ VIDLJIVO TRŽIŠTE

Predstavlja dio tržišta koji se može izmjeriti jer podrazumijeva ulaganja poslovnih anđela u projekte uz pomoć mreža.

➤ NEVIDLJIVO TRŽIŠTE

Dio tržišta koji je teško izmjeriti zbog toga što ga čine privatna individualna ulaganja.

Tablica 5.

Ciljevi i aktivnosti poslovnih anđela

CILJEVI	AKTIVNOSTI
Pronalazak projekta	Pronalazak, odabir i prezentacija najkvalitetnijih poslovnih anđela
Pomaganje poduzetnicima u realiziranju inovativnih projekata	Educiranje poduzetnika
Razvoj inovativnog poduzetništva u Hrvatskoj	Educiranje poslovnih anđela

Izvor: Izrada autora prema „Financijski menadžment“, X. izdanje (2018.)

Ciljevi i aktivnosti poslovnih anđela prikazani su u Tablici 5. Prvi od ciljeva poslovnih anđela je pronaći projekt kojem su potrebna sredstva za realizaciju. Ambiciozniji i više inovativni projekti brže i lakše budu uočeni od strane ulagača tj. poslovnih anđela jer je kod obje strane cilj ostvariti što veći uspjeh. Sljedeći cilj je pomoći poduzetnicima u realizaciji odabranog projekta kako bi se što prije primijetili rezultati i ostvario se početni cilj. Gledajući općenito, cilj je poslovnih anđela pomoći u razvoju inovativnog poduzetništva u Hrvatskoj kako bi se stvorila što bolja radna klima u području poduzetništva, ali i kako bi se stvorio interes za poslovanje. Jedna od aktivnosti koje se provode kako bi se ostvario cilj je i pronalazak ostalih poslovnih anđela koji mogu pripomoći i doprinijeti realizaciji istog projekta. Educirati poduzetnike kako uspješno proći kroz sve faze projekta je još jedna od aktivnosti koju provode poslovni anđeli. Poslovni anđeli se također i educiraju i prikupljaju znanje i iskustvo iz projekata u kojima sudjeluju.

Kljusurić (2022) navodi sljedeće vrste poslovnih anđela:

- 1) KORPORATIVNI ANĐELI – poslovni anđeli koji su otišli u prijevremenu mirovinu ili su bili otpušteni sa velikom otpremninom, a prethodno su bili menadžeri na visokoj razini.
- 2) ANĐELI PODUZETNICI – poslovni anđeli koji su uspješni poduzetnici i vlasnici dobrostojećih tvrtki čije im uspješno poslovanje omogućuje ulaganje u druga poduzeća ili projekte. Uglavnom zauzimaju mjesto u upravnom odboru poduzeća u koje ulažu.
- 3) ANĐELI ENTUZIJASTI – poslovni anđeli koji su starije osobe koje u vlasništvu imaju velik kapital. Ulaganje smatraju hobbijem te ne žele udio u upravljanju niti vlasnički udio.
- 4) ANĐELI MIKROUPRAVLJANJA - poslovni anđeli naslijeđenog bogatstva kojim uspješno upravljaju. Nisu zainteresirani za vlasnički udio, ali jesu za segment upravnog odbora.
- 5) ANĐELI PROFESIONALCI – poslovni anđeli koji ulažu istovremeno u više poduzeća ili projekata.

3.3. Fondovi rizičnog kapitala

Fondovi rizičnog kapitala su fondovi koji se baziraju na investiranju velike količine kapitala u ona poduzeća koja smatraju dovoljno ambicioznima i inovativnima kako bi ostvarili znatan kapital, stekli vlasnički udio u poduzeću ili preuzeli cijelo poduzeće. Kod ovog oblika financiranja rizik snose oni koji ulažu u fondove rizičnog kapitala, dok kod poduzetnika u čije se poslovne poduhvate ulaže rizik je na minimumu. Rizični kapital podrazumijeva ulaganje u poduzeća koja nisu prisutna na burzi, ali bi mogla ostvariti dobre poslovne rezultate. Potencijal koji investitori vide u poduzećima je presudan u odluci o financiranju u pojedino poduzeće. Važnost rizičnog kapitala za gospodarstvo je u tome što dovodi do povećane konkurentnosti na međunarodnom tržištu te stvara nova radna mjesta (Ribić i Krnjaić, 2022).

Rizični kapital se može podijeliti na 2 oblika, a oni su (Ribić i Krnjaić, 2022):

- FORMALNI RIZIČNI KAPITAL
- NEFORMALNI RIZIČNI KAPITAL

Formalni oblik podrazumijeva poduzeća ili partnerstva koja čini najmanje dvoje stručnih poslovnih ljudi. Ovaj oblik odnosi se na realizaciju što je moguće višeg doprinosa na financijska sredstva koja su početno uložena. Sastoji se od Private equity fondova i Venture capital fondova (Ribić i Krnjaić, 2022). Rizični kapital se poistovjećuje sa nazivom „*private equity*“. Međutim, uži pojam privatnog kapitala je upravo rizični kapital (*Venture capital*), obzirom da podrazumijeva ulaganje u vlasništvo start-up poduzeća, to jest u poduzeća koja su u ranijoj fazi, ali i u fazi ekspanzije te nose visok rizik (Vidučić et al., 2018). Osnovna razlika između private equity fondova (PE) i venture capital fondova (VC) je sudjelovanju u dijelu menadžmenta poduzeća. Kod PE-a sudjelovanje u upravljanju poduzeća ima dva oblika – pasivno i aktivno. Nasuprot tome, VC investitori ne daju svoj doprinos u upravljanju. Druga razlika je u tome što VC investitori mogu napustiti svoje investicije u slučaju da se ne ostvare željeni rezultati, na način da svoje dionice prodaju na burzi ili da ih prodaju drugom ulagaču ili članu menadžmenta poduzeća. U PE fondovima moguće je jedino preuzeti drugi vlasnički udio. Neformalni rizični kapital u razvijenim zemljama čine poslovni anđeli i vrlo su važan segment u financiranju malih i srednjih poduzeća kojima je pristup financijama iz tradicionalnih izvora otežan iz više razloga. Kako je već spomenuto, poslovni anđeli ulažu u projekte i poduzeća koja imaju velik potencijal za uspjeh (Ribić i Krnjaić, 2022). Fondovi rizičnog kapitala uređeni su „*Zakonom o alternativnim investicijskim fondovima (NN 21/18, 126/19, 110/21, 83/23)*“ , a njihova kategorizacija „*Pravilnikom o vrstama alternativnih investicijskih fondova*“ (Mrkonjić, 2018).

Kvalificirani ulagatelj u investicijske fondove je onaj koji ima stručno znanje koje će iskoristiti da kvalitetno prosuđuje o rizicima ulaganja u alternativne investicijske fondove (AIF), ulagačke ciljeve u

skladu sa određenim AIF-om, može uplatiti minimalno 53.080,00 EUR ili ekvivalentnu vrijednost u drugoj valuti te ima vrijednost neto-imovine minimalno 265.440,00 EUR ili radi/radio je u financijskom sektoru, za koji je potrebno znanje vezano uz AIF minimalno godinu dana (NN 21/18). Prema Zagrebačkom inovacijskom centru-ZICER (2024) ulagača rizičnog kapitala određuju i neke dodatne karakteristike. Jedna od odrednica ulagača je investiranje u mlada ponajprije tehnološki orijentirana poduzeća i sredstva koja nisu vremenski ograničena za upotrebu. Jedna od ključnih odrednica je vrlo visok rizik koji može donijeti veliku zaradu ili veliki gubitak, a u ponudi investitora često je i menadžerska pomoć kako bi što brže i kvalitetnije ostvarili postavljeni cilj. Uz ulagača s druge strane je poduzetnik koji mora biti spreman na zahtjeve mogućih ulagača koji nastoje doprinijeti svojim kapitalom. Zahtjevi mogu biti različiti ovisno o načinu financiranja. U cilju prikupljanja sredstava poduzetnik mora biti spreman odgovoriti na upite i biti investicijski spreman. Poduzetnik koji može odgovoriti na preferencije ulagača i razumjeti njegove potrebe i uvjete ulaganja uz pružanje odgovarajuće strukture plasmana i ključnih informacija, može se okarakterizirati kao investicijski spreman poduzetnik (Šimić Šarić, 2024). Uz zadovoljavanje ovih kriterija, ono što povećava vjerojatnost ulaganja je stečeno povjerenje, vjerodostojnost i transparentnost informacija između dviju strana. Investicijski kriteriji su kriteriji važni investicijskom fondu u donošenju pozitivne ili negativne odluke o ulaganju u odabrano poduzeće. Kriteriji koji se promatraju razlikuju se ovisno o kategorijama, a one neke od njih su: karakteristike poduzetnika, iskustvo, proizvod/usluga i značajke tržišta. Za karakteristike poduzetnika važne značajke su sposobnost vođe i privrženost poslu. Nadalje, kod iskustva se promatra poslovna i formalna kvalifikacija te uhodanost posla. Što se tiče proizvoda/usluge u obzir se uzima stupanj inovativnosti i mogućnost patentiranja. Ključni kriteriji vezani za tržište su veličina i rast tržišta. Na temelju različitih istraživanja pokazalo se da nema jedinstvenog zaključka o važnosti kriterija zasebno te da odluku o ulaganju ne donosi uvijek ista osoba odnosno fond menadžer ili povjerenički odbor (Šimić Šarić, 2024).

Investitorima u rizične fondove teško je donijeti odluku o ulaganju u pojedinu zemlju ako ne poznaju njenu socioekonomsku realnost (Šimić, 2015). Stoga, kako bi se investitorima olakšalo donošenje odluke u što i kako ulagati računa se indeks atraktivnosti zemlje za PE/VC ulaganja. Pri računanju indeksa atraktivnosti sa međunarodne perspektive, uzima se u obzir šest čimbenika, a oni su: ekonomska aktivnost, dubina tržišta kapitala, oporezivanje, zaštita ulagača i korporativno upravljanje, socijalno okruženje te poduzetnička kultura i poslovne mogućnosti. Dijelovi ekonomije koji utječu na PE/VC ulaganja su veličina gospodarstva i razina zaposlenosti obzirom da su pokazatelji prosperiteta. Stupanj razvijenosti tržišta kapitala osigurava bolju infrastrukturu za razvoj PE/VC ulaganja. Bankocentrični sustavi manje su učinkoviti u stvaranju institucija za potporu ovom tipu investiranja. Premda porezi imaju utjecaja na poduzetničku aktivnost, nije donesen jedinstven zaključak o utjecaju

opozivanja na PE/VC ulaganja. Razlog tome je što u određenim zemljama sa visokim stopama poreza prisutna su i visoka PE/VC ulaganja, dok u određenim zemljama je to upravo suprotno. Također, na visinu ulaganja u rizični kapital utječe i razina zaštite ulagača i njihovih sredstava. Neovisno o iznosu uloženi sredstava, investitori žele alocirati kapital samo ako su njihova potraživanja zaštićena što posljedično zahtijeva kvalitetan zakonodavni okvir. Socijalno okruženje utječe na PE/VC ulaganja na pozitivan način putem obrazovanja, dok na negativan način utječu korupcija i kriminal. Kod poduzetničke kulture i poslovnih mogućnosti važan je pristup održivim investicijama (Šimić, 2015). Svrha indeksa atraktivnosti je uzeti u obzir prethodno navedene čimbenike u različitim zemljama te odrediti njihovo pozicioniranje u odnosu na privlačnost za ulaganja u rizični kapital (IESE, 2023a).

Indeks atraktivnosti zemalja za PE/VC ulaganje proveden je od strane Alexandra Groha i njegovog stručnog tima. Prikupljeni podaci o različitim zemljama objavljuju se u detaljnom izvješću koje do 2024. godine ima 11 izdanja. Među 125 promatranih zemalja nalazi se i Hrvatska koja je imala različit rang tijekom godina. Tako je 2021. godine bila 57. rangirana, 2022. je bila 69., a 2023. našla se na 61. mjestu. Na temelju tih podataka može se zaključiti kako je Hrvatska bilježila trend rasta sa 2022. na 2023. godinu, budući da je dostigla višu poziciju na ljestvici promatranih država u odnosu na indeks privlačnosti za PE/VC ulaganja. Uzdignuće na ljestvici znači da je Hrvatska više privlačna ulagačima za investiranje u fondove rizičnog kapitala u 2023. nego u 2022 godini. Iz 10. izdanja Izvješća o indeksu atraktivnosti vidljivo je da je Hrvatska 2021. godine ostvarila vrijednost indeksa od 53,1, a u 11. izdanju izvješća iz 2023. vrijednost indeksa je iznosili 46,6 (IESE, 2021,2023b).

Fond rizičnog kapitala u Hrvatskoj koji ulaže u novoosnovana poduzeća naziva se Fil Rouge Capital-FRC2 Croatia Partners kojem je jedan od investitora Hrvatska banka za obnovu i razvoj. *Private equity* fondovi za poduzeća u zrelijoj fazi poslovanja osnovana kroz program CROGIP su: Provectus Capital Partners, Prosperus Growth Fund, Mezzanine Partners i Vesna Deep tech Venture Fund (HBOR, 2024).

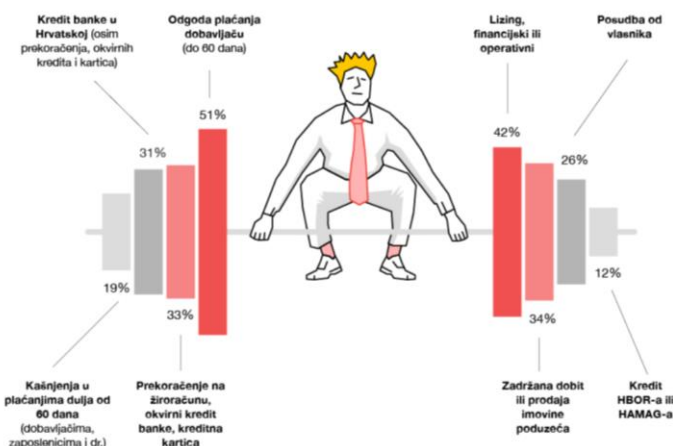
4. ANALIZA ALTERNATIVNIH IZVORA FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Analiza zastupljenosti malih i srednjih poduzeća, kao i njihovih izvora financiranja, razmotrit će se kroz „Izvešća o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj“ (CEPOR), te rezultate „Ankete o uvjetima financiranja malih i srednjih poduzeća, 2021.“ koje je provela HNB (Hrvatska narodna banka) 2021. godine.

HNB putem Ankete o uvjetima financiranja MSP-a ispituje poteškoće i potrebe financijskog karaktera kod srednjih i malih poduzeća. Sudionici u anketi su odgovarali na pitanja o pokazateljima u poslovanju, poslovnom okruženju i pretpostavkama budućeg rasta. Dosad su provedena tri kruga ankete. Prvi krug je HNB proveo 2015., drugi krug 2017., a treći 2021. godine. Rezultati trećega kruga ankete pokazuju da su niže kamatne stope dovele do povećanja razine zahtjeva za kreditiranjem kod banaka. Međutim, još uvijek nedovoljno razvijeno poslovno okruženje predstavlja prepreku u napretku MSP-a u Hrvatskoj (HNB, 2022). U anketi je sudjelovalo oko 1200 malih i srednjih te stotinjak velikih poduzeća. Rezultati trećeg kruga ankete prikazani u nastavku odnose se na mala i srednja poduzeća koja su sudjelovala u istraživanju. MSP navela su nekoliko problema prisutnih u svakodnevnom poslovanju. Uz problem pristupa izvorima financiranja, ispitanici su naveli problem učestalosti promjene propisa te njihove kompleksnosti i neusklađenosti kao jednu od glavnih prepreka u poslovanju. Troškovi radne snage i proizvodnje, nedovoljna dostupnost stručnjaka i menadžera te djelomično otežano pronalaženje kupaca su dodatni problemi koje su naveli MSP-ovi u ovoj anketi (HNB).

Slika 2.

Izvori financiranja MSP-a



Izvor: HNB [Internet], raspoloživo na: <https://www.hnb.hr/statistika/anketna-istrazivanja/anketa-o-uvjetima-financiranja-malih-i-srednjih-poduzeca/rezultati-ankete-o-uvjetima-financiranja-malih-i-srednjih-poduzeca-treci-krug-2021>

Anketom su se utvrdili najčešći izvori kojima su MSP financirala svoje poslovanje te su prikazani na Slici 2. Vidljivo je da su se MSP najviše financirala iz odgođenog plaćanja dobavljaču do 60 dana (51%). Zatim, financirana su putem leasinga koji može biti financijski ili operativni (42%). Glavna razlika financijskog i operativnog leasinga je u tome što financijski podrazumijeva mogućnost otkupa imovine koja je ugovorena, dok kod operativnog imovina po isteku ugovora se vraća davatelju leasinga (AESTUS GROUP, 2024). Nadalje, 34% ispitanih poduzeća koristilo je sredstva iz zadržane dobiti ili prodaje imovine poduzeća. Financiranje putem prekoračenja na žiro računima ili kreditnim karticama koristilo je 33% poduzeća. Malo manje od prekoračenja i kreditnih kartica, poduzetnici su se kreditirali putem poslovnih banaka u Hrvatskoj (31%). Posudbom od vlasnika, financiralo ih se 26%. 19% poduzeća kasnilo je sa plaćanjem manje od 60 dana, a tek 12% je koristilo kredit HBOR-a ili HAMAG-BICRO-a. Kako je prethodno spomenuto, 31% ispitanih je koristilo kredit poslovnih banaka u Hrvatskoj (HNB). U Tablici 6 prikazani su razlozi zbog kojih anketirana mala i srednja poduzeća nisu koristila kredit domaće banke.

Tablica 6.

Razlozi nekorištenja kredita od strane MSP-a

RAZLOG NEKORIŠTENJA KREDITA	POSTOTAK PODUZEĆA
Kredit nije bio potreban zbog dovoljne količine sredstava	61,2%
Kredit nije bio potreban zbog raspoloživih vanjskih izvora financiranja	22,5%
Previsoki troškovi financiranja (kamate, naknade)	14,2%
Odbijen zahtjev za kreditom	4,3%

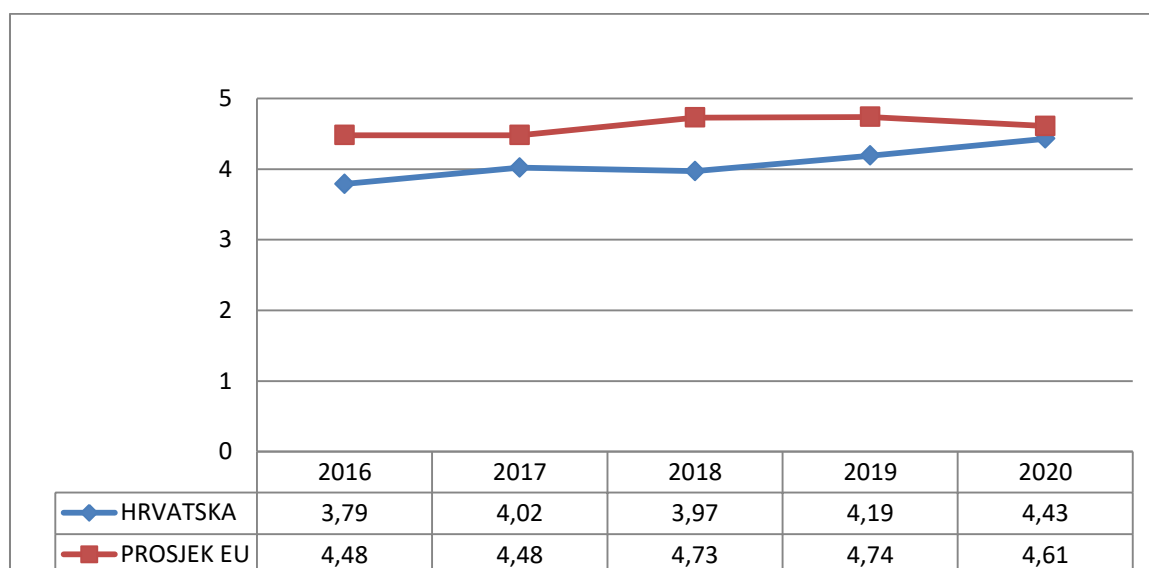
Izvor: Izrada autora prema HNB [Internet], raspoloživo na: <https://www.hnb.hr/statistika/anketna-istrazivanja/anketa-o-uvjetima-financiranja-malih-i-srednjih-poduzeca/rezultati-ankete-o-uvjetima-financiranja-malih-i-srednjih-poduzeca-treci-krug-2021>

Pristup novcima jedna je od odrednica u poduzetničkoj okolini koja se ocjenjuje u GEM istraživanju koje provodi CEPOR. Ova komponenta ocjenjuje postoji li dovoljno izvora za nova i rastuća poduzeća kao što su: dionički fondovi, financiranje dugova, vladine subvencije, privatni investitori, poslovni anđeli, fondovi rizičnog kapitala, dostupnost inicijalne ponude dionica te *crowdfunding*. Bitno je naglasiti da se ova komponenta od 2021. godine promatra kroz dvije značajke koje su: dostatnost i

Iakoća dobivanja financijskih sredstava. Vrijednosti ovih pokazatelja za 2021. i 2022. godinu prikazane su u potpoglavlju „Ograničenja u financiranju malih i srednjih poduzeća“. Trend kretanja koeficijenta za razdoblje od 2016. do 2020. godine u Hrvatskoj kao i prosjeka Europske unije prikazano je na Grafikonu 1. Na temelju prikazanih podataka može se zaključiti kako se Hrvatska, promatrajući ovu komponentu u razdoblju od 2016. Do 2020., nalazila ispod prosjeka EU. Tijekom ovih 5 godina bilježila je trend rasta te najveću vrijednost tj. ocjenu Hrvatska je dobila u 2020.-oj godini kada je bila najbliža europskom prosjeku. Iako je Hrvatska ostvarila dobar rezultat i približila se prosjeku EU, financijsko tržište je i dalje nedovoljno razvijeno. Za ostvarivanje napretka u pogledu tržišta financija preduvjet je osnivanje više fondova rizičnog kapitala te financiranje poduzeća u rastu i razvoju kroz izlazak na tržište dionica (IPO) te izdavanje obveznica (CEPOR, 2021).

Grafikon 1.

Ocjena „Pristup novcima“ kao komponenta poduzetničke okoline u razdoblju od 2016. do 2020. godine

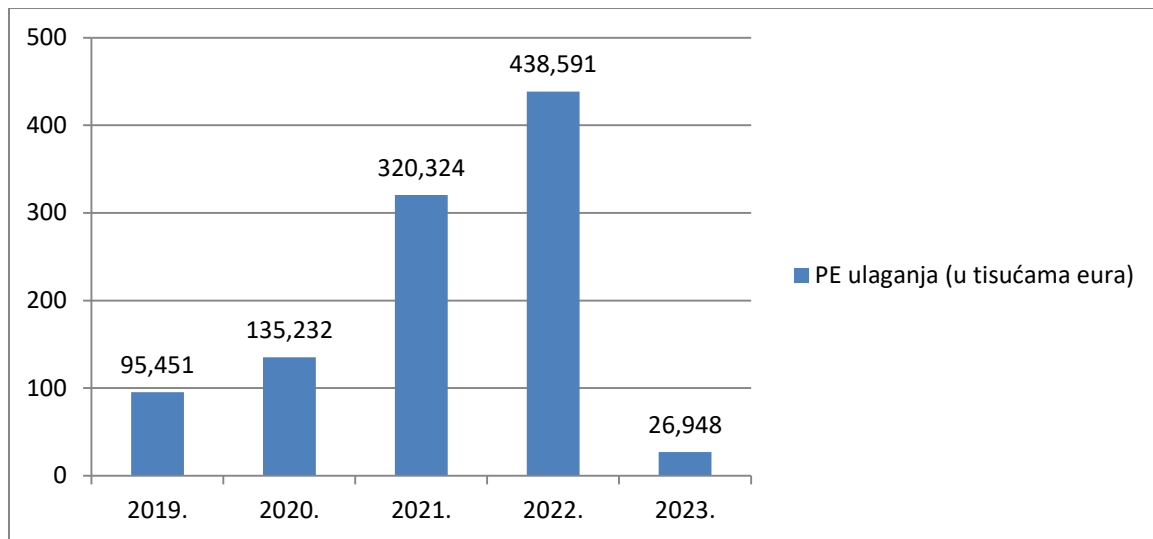


Izvor: Izrada autora prema „Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj“, CEPOR (2018, 2019, 2020, 2021)

Prvi alternativni izvor financiranja koji će biti analiziran u nastavku su privatni i rizični kapital. Organizacija koja prati ulaganja u privatni i rizični kapital u Europi naziva se Invest Europe. Osim što zastupa investicijske tvrtke za privatni i rizični kapital te infrastrukturu, zastupa i njihove investitore. Uz tvrtke i investitore, ova institucija surađuje i sa mirovinskim fondovima te osiguravateljima. Cilj i svrha organizacije je promovirati bolje razumijevanje privatnog i rizičnog kapitala kako bi članovi lakše i kvalitetnije stekli povrate za ulagače bez nepotrebnih regulativa i ograničenja (Invest Europe, 2024).

Grafikon 2.

Private equity ulaganja u Hrvatskoj 2019.-2023.

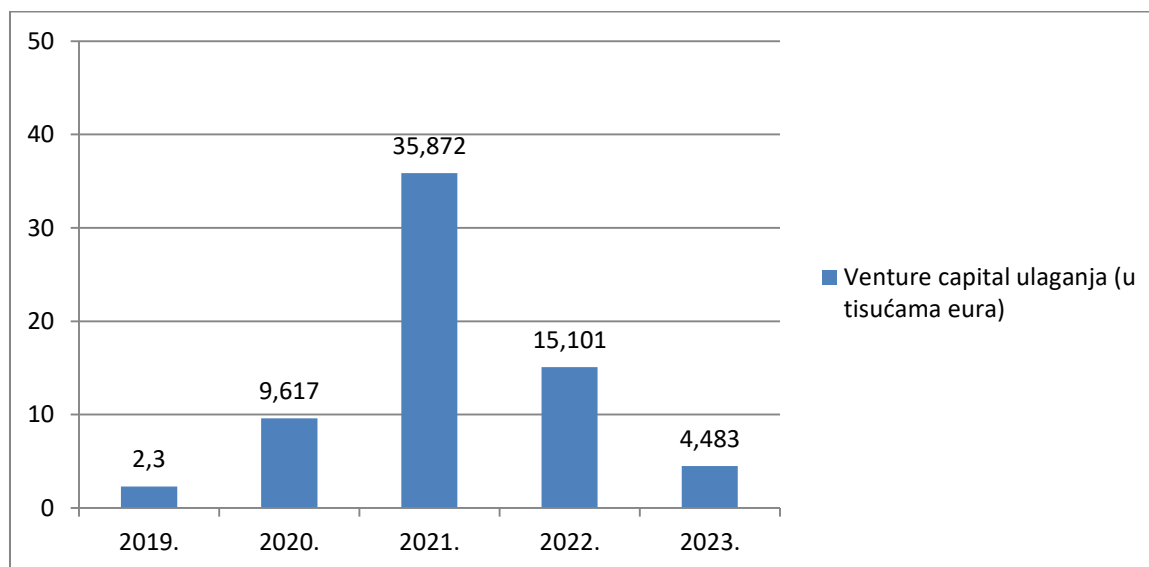


Izvor: Izrada autora prema „Central and Eastern Europe, Private equity statistics“, Invest Europe (2020, 2021, 2022, 2023)

Na Grafikonu 2 prikazana su ukupna ulaganja u privatni kapital u Hrvatskoj u razdoblju od 2019. do 2023. U 2019. godini ukupna ulaganja u privatni kapital iznosila su malo više od 95 mil. (milijuna) EUR sa samo 7 kompanija koje su primile ovaj iznos. Slijedeće godine iznos ulaganja je porastao na 135 mil. EUR. U 2020.-oj godini broj tvrtki, u koje su uložena sredstva privatnog kapitala, je iznosio 21 te je primjetan porast u odnosu na prethodnu godinu. Nagli porast ulaganja se dogodio na prijelazu 2020. i 2021. godine. Naime, iznos ulaganja je narastao na 320 mil. EUR te broj kompanija u koje se ulagalo povećao se na 51. Ovaj nagli porast se dogodio ponajviše zbog povećanja ulaganja u rizični kapital te ulaganja u zrela poduzeća koja su u potrazi sa kapitalom zbog rasta poslovanja ili zbog ulaska na nova tržišta. Uzimajući u obzir zemlje Središnje i Istočne Europe, ove godine je ostvaren rekordni iznos ulaganja u privatni i rizični kapital koji je iznosio 4,259 mil. EUR. U Hrvatskoj 2022. broj kompanija koje su primile ulaganja iznosio je 33 te su generirale iznos ulaganja od 439 mil. EUR. Premda je sudjelovalo manje kompanija u odnosu na 2021. ostvaren je veći iznos ulaganja. 2023. godine drastično se smanjio iznos ulaganja većinski zbog posljedica rata u Ukrajini, viših kamatnih stopa te inflacije. Tadašnja vrijednost ukupnih ulaganja iznosila je oko 27 mil. EUR sa sudjelovanjem 10 kompanija. Ovo smanjenje ulaganja osim u Hrvatskoj bilo je prisutno i u ostalim zemljama Središnje i Istočne Europe (Invest Europe, 2020, 2021, 2022, 2023).

Grafikon 3.

Venture capital ulaganja u Hrvatskoj 2019.-2023.



Izvor: Izrada autora prema „Central and Eastern Europe, Private equity statistics“, Invest Europe (2020, 2021, 2022, 2023)

Na Grafikonu 3 prikazana su ulaganja u rizični kapital u Hrvatskoj u razdoblju 2019.-2023. U 2019. godini iznos ulaganja u rizični kapital bio je viši od 2 mil. EUR te se najveći dio uložio u formiranje start-up poduzeća (takozvani Seed- funding). 2020.-te godine uložio se nešto veći iznos od 9 mil. EUR od kojih je najveći dio uloženo također u formiranje start-up poduzeća. Naredne godine iznos VC ulaganja je naglo porastao na gotovo 36 mil. EUR. Većinski udio ulaganja je bilo u kasnije faze start-upova koji mogu i ne moraju biti profitabilni. Naglo smanjenje u VC ulaganjima dogodilo se u 2022. godini ponajviše zbog pandemije Covid-19. U Hrvatskoj su tadašnja ulaganja u rizični kapital iznosila 15 mil. EUR. Sljedeće 2023. godine nastavlja se pad ulaganja i ukupno iznosi oko 4,5 mil. EUR. U 2022. i 2023. godini najviše se ulagalo u formiranje start-upova (Invest Europe, 2020, 2021, 2022, 2023).

CrowdSpace je alat za pretraživanje platformi crowdfundinga. Svrha ovog pretraživača je jednostavniji pronalazak platformi za investiranje uzimajući u obzir kategorije kao što su: tip investicije, država, djelatnost, godine postojanja na tržištu te posjedovanje ECSP (European Crowdfunding Service Providers) licence. Korištenjem ovih filtera za pretraživanje skraćuje se potrebno vrijeme za pronalazak optimalne platforme za postavljene ciljeve. Ako se pri pretraživanju odabere Hrvatska te sektor malog i srednjeg gospodarstva, automatski se izlistaju platforme koje odgovaraju odabranim zahtjevima. U 2024. prethodno navedenim zahtjevima odgovaraju platforme: Scramble, Maclear, Hive5, CroInvest, Bona Fides Invest, Credon i Robo.cash. Prema CrowdSpace

(2023) u Hrvatskoj djeluje ukupno 16 platformi za skupno financiranje. U Izvješću o europskom *crowdfunding* tržištu promatrano je 39 država koje su rangirane prema broju platformi koje djeluju unutar države uzimajući u obzir broj stanovnika. Na ljestvici od 39 država, Hrvatska je bila na 9. mjestu.

U Tablici 7. prikazane su neke od uspješnih kampanja *crowdfundinga* sa prikupljenim iznosima provedene u razdoblju 2016. do 2020. godine.

Tablica 7.

Kampanje skupnog financiranja u Hrvatskoj 2016.-2020.

GODINA KAMPANJE	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.
KAMPANJA	Vitastiq 2 (uređaj za mjerenje minerala u tijelu)	Micro:bit STEM revolucija (uvođenje BBC micro:bit tehnologije u hrvatske škole)	Pivovara Medvedgrad (otvaranje novog pogona)	Fresh Island festival (organiziranje novih glazbenih projekata)	Nebo je granica: Zvezdarnica Višnjana (edukacija nove generacije znanstvenika „lovaca na asteroide“)
PRIKUPLJENO	193.015\$ (172.849€)	233.000 €	1.000.000.€	700.000€	1.299.789€
PLATFORMA	Indiegogo	Kickstarter	Funderbeam	Funderbeam	CroInvest

Izvor: Izrada autora prema Lider Media, [Internet] dostupno na: <https://lidermedia.hr/poslovna-scena/hrvatska/crowdfunding-u-hrvatskoj-predstavljamo-vam-pet-najuspjesnijih-kampanja-129586> ,

CEPOR (2021), Poslovni dnevnik (2017), [Internet] dostupno na: <https://www.poslovni.hr/hrvatska/crowdfundingom-u-hrvatskoj-u-2016-prikupljeno-vise-od-2-milijuna-kuna-evo-tko-je-bio-najuspjesniji-322739>

Prema CEPOR-u (2019), u Hrvatskoj je 2017. godine putem *crowdfunding* platformi bilo prikupljeno oko 15 milijuna kuna što predstavlja nagli porast nasuprot 2016. godini kada je bilo prikupljeno tek 2,3 milijuna kuna. Za 2018. godinu poznato je da Zagrebačka burza u suradnji sa Ljubljanskom osnovala multilateralnu trgovinsku platformu u Hrvatskoj pod imenom Progress. Ovaj korak je bitan

iz razloga što omogućava malim i srednjim poduzećima prikupljanje kapitala na tržištima Hrvatske i Slovenije. Za 2019. i 2020. godinu skupni podaci o projektima *crowdfundinga* u Hrvatskoj nisu poznati. Međutim, 2020.te godine smanjuje se obujam financiranja putem *crowdfundinga* jer velike svjetske platforme Indiegogo i Kickstarter prestaju poslovati u Hrvatskoj. Centar za društvene inovacije i održivi razvoj (CEDIOR) je institucija međunarodno priznata koja je osnovana sa ciljem stvaranja modernih društvenih rješenja za društvene probleme od strane stručnjaka. Ova je organizacija osnovala Međunarodni centar za *crowdfunding* kako bi se razmjenjivalo znanje te educiralo o skupnom financiranju. 2020.-te godine centar je pokrenuo kampanju prikupljanja sredstava za Zvezdarnicu Višnjan koja je prikazana na Slici 3 (CEPOR, 2021).

Slika 3.

Kampanja „Nebo je granica: Zvezdarnica Višnjan“

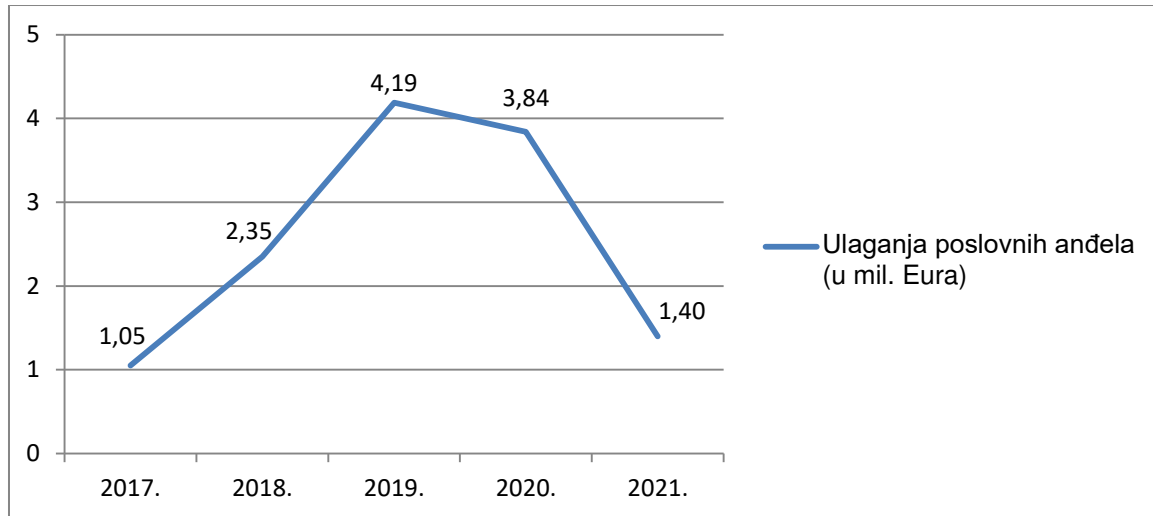


Izvor: CroInvest [Internet], raspoloživo na: <https://croinvest.eu/en/kampanja/zvezdarnica-visnjan/>

Na Grafikonu 4. prikazana su ulaganja poslovnih anđela u Hrvatskoj u razdoblju od 2017. do 2021. godine. Navedeni podaci odnose se na „vidljivo tržište“ obzirom da ga čine ulaganja koja se mogu izmjeriti preko mreža poslovnih anđela. U Hrvatskoj postoji 1 mreža poslovnih anđela, a to je CRANE. U 2017. godini ulaganja poslovnih anđela iznosila su 1.050.000 mil. EUR, dok su u 2018. 2.350.000 mil. EUR što je povećanje od 123,81%. Nagli porast od 78% u investicijama dogodio se 2019. godine kada je ukupan iznos ulaganja iznio 4.190.000 mil. EUR. Sljedeće godine investiranja od strane poslovnih anđela počela su opadati. U 2020. ukupno je uloženo 3.840.000 mil. EUR što je manje za 8% u odnosu na prethodnu godinu. 2021. godine trend smanjenja ulaganja se nastavio. Uloženo je 1.400.000 mil. EUR što je smanjenje za 64% u odnosu na 2020. godinu (EBAN Statistics Compendium, 2019, 2021).

Grafikon 4.

Ulaganja poslovnih anđela u Hrvatskoj 2017.-2021.



Izvor: Izrada autora prema „EBAN Statistics Compendium“ (2019, 2021)

Prema CEPOR-u (2021) gledajući iznos ulaganja u odnosu na BDP (bruto domaći proizvod), Hrvatska je u 2020. godini iznad prosjeka promatranih europskih zemalja. Ispred nje se nalaze: Luxemburg, Litva, Bugarska, Latvija, Finska, Danska, Crna Gora i Estonija sa najvećom vrijednosti. Na razini europskih zemalja koje su promatrane, u rekordnoj 2019. godini ukupna ulaganja poslovnih anđela ,k njih je bilo oko 34.500, iznosila su 804.000.000 mil. EUR. Najviše se ulagalo u mlade tvrtke koje se bave razvojem poslovnog softwera (CEPOR,2020).

Prema CEPOR (2021) ulaganja poslovnih anđela u 2020. godini najviše su bila u područja:

- Financijska tehnologija
- Programi za upravljanje poslovanjem
- Zdravlje
- Mediji
- Marketing
- Nekretnine
- Hrana

CRANE naglašava kako je najveća investicija u 2020. godini u Hrvatskoj bila ulaganje u industriji video igara: Hyperion-Studio Limited u ukupnom iznosu od 100.000 eura. U ovoj investiciji sudjelovalo je 11 poslovnih anđela. U 2020. godini uloženo je između 0,5 i 1 mil. EUR u start-up poduzeća te prosječno po projektu 214.150 EUR u Europi (CEPOR, 2021). Neke od investicija na stranici CRANE-a su: softver za upravljanje hotelom „Facility“, internetski časopis „FokusPokus“, platforma za djelenje poklona

„Scorers“, modna aplikacija „Wemy“, hrvatski sportski kanal „Kreator TV“ i razne druge (CRANE,2024b).

Business Angels Europe (BAE) predstavlja europske federacije poslovnih anđela i trgovinska udruženja u Europi. Okupljanjem zemalja koje djeluju na tržištu poslovnih anđela u Europi nastoji se promovirati i podizati svijest o ulaganjima poslovnih anđela pojedincima sa kapacitetom za ulaganje. Ova institucija ujedinjuje najaktivnije mreže poslovnih anđela koje međusobno dijele iskustva, podatke i tijek poslovanja. Kako bi se mreža poslovnih anđela učlanila u klub BAE mora imati minimalno 1,5 mil. EUR uloženo godišnje u posljednje 3 godine. Također, učlanjenje je moguće samo uz pozivnicu te ga odobrava odbor BAE. Članovi su iz raznih država, a neke od njih su: Francuska, Belgija, Italija, Njemačka, Portugal, Austrija i Kanada (BAE, 2024).

5. ZAKLJUČAK

U ovom radu pobliže su opisana mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj te njihovi alternativni izvori financiranja. Važnost malih i srednjih poduzeća ogleda se u njihovom velikom udjelu u ukupnom broju poduzeća što rezultira velikim doprinosom za gospodarstvo Hrvatske. Čak 99,7% ukupnog broja poduzeća čini sektor malog gospodarstva. Razvoju ovog sektora najviše je doprinijela Vlada Republike Hrvatske putem programa poticaja za razvoj, ali i donošenjem Strategije razvoja poduzetništva u Hrvatskoj. U akademskim člancima, literaturi i istraživanjima ističe se problem pristupa malih i srednjih poduzeća izvorima financiranja. Pristup tradicionalnim izvorima poput bankovnih kredita je otežan zbog visokih troškova financiranja i složenih uvjeta koje je teško zadovoljiti. Vremenom se počinju koristiti alternativni izvori financiranja poput platformi *crowdfundinga*, ulaganja poslovnih anđela te fondova rizičnog kapitala. Alternativni izvori financiranja stoje na raspolaganju poduzećima za financiranje njihovih poslovnih projekata i inovacija. Ovisno o djelatnosti, veličini, potrebama i ciljevima poduzeća pronalazi se adekvatan alternativni izvor sredstava. Iako postoji više vrsta alternativnih izvora financija, poduzetnici u Hrvatskoj ih i dalje ne upotrebljavaju koliko bi mogli. Međutim, tržište skupnog financiranja i fondova rizičnog kapitala postepeno raste. Ulaganja u PE/VC fondove bila su na vrhuncu u 2019. godini, a uspješna kampanja *crowdfundinga* u Hrvatskoj koja je prikupila čak 9% više sredstava u odnosu na definirani cilj obilježila je 2020. godinu. Također, u 2019. godini poslovni anđeli uložili su značajan iznos od 4,19 mil. EUR. Ovi podaci pokazuju kako su alternativni izvori financiranja dostupni i korišteni u Hrvatskoj. Premda, nakon globalne pandemije, rata u Ukrajini te rasta troškova financiranja i inflacije ovi izvori financija manje su se upotrebljavali u financiranju poslovanja. Uvidom u istraživanja koja provodi CEPOR, Europska komisija i HNB poduzetnici mogu uočiti kretanja i dostupnost izvora financiranja te analizom rezultata doći do prave odluke o odabiru izvora financiranja.

LITERATURA

Aestus Group (2024.) – dostupno na <https://aestus.hr/operativni-i-financijski-leasing/> , pristupljeno 04. Srpnja 2024.

Antukić, D. (2016.), Oblici poduzeća u Republici Hrvatskoj, Osijek [Završni rad, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku]. Repozitorij radova Fakulteta agrobiotehničkih znanosti Osijek, pristupljeno 24. lipnja 2024.

BAE, Business Angels Europe (2024.), O nama. Dostupno na: <https://www.businessangelseurope.com/> , pristupljeno 10. rujna 2024.

Bago, A. i Pilipović, O. (2016.), Skupno financiranje, Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku, 2016. Znanstveni članak. <https://hrcak.srce.hr/file/249638> , pristupljeno 24. srpnja 2024.

Batur, E. (2021.), Povijesni razvoj poduzetništva, Osijek [Završni rad, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku]. Repozitorij Ekonomskog fakulteta u Osijeku , pristupljeno 24. lipnja 2024.

CEPOR, Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2018.), Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018., Dostupno na: <https://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf> , pristupljeno 21. kolovoza 2024.

CEPOR, Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2019.), Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019., Dostupno na: <https://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-REPORT-2019-HR-WEB.pdf> , pristupljeno 21. kolovoza 2024.

CEPOR, Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2020.), Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2020., Dostupno na: <https://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2021/01/Izvjescje-2020-HR-web.pdf> , pristupljeno 21. kolovoza 2024.

CEPOR, Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2022.), Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. , Dostupno na: <https://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/CEPOR-Mala-i-srednja-poduze%C4%87a-u-HR-u-vrijeme-pandemije-COVID-19.pdf> , pristupljeno 20. lipnja 2024.

CEPOR, Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (2023.), Što čini Hrvatsku ne(poduzetničkom) zemljom?, GEM zbornik 2022., Dostupno na : <https://www.cepor.hr/GEM%20zbornik%202022%2005%2007%202023.pdf> , pristupljeno 26. lipnja 2024.

CRANE, Croatian business angels network (2024a), Pitanja i odgovori. Dostupno na : <https://crane.hr/pitanja-i-odgovori/> , pristupljeno 02. srpnja 2024.

CRANE, Croatian business angels network (2024b), Investicije. Dostupno na: <https://crane.hr/investicije/> , pristupljeno 28. kolovoza 2024.

CroInvest (2020.), Nebo je granica: pomozite Zvezdarnici Višnjani odgojiti nove generacije znanstvenika. Dostupno na: <https://croinvest.eu/en/kampanja/zvezdarnica-visnjan/> , pristupljeno 27. kolovoza 2024.

CroInvest (2024.), Zdenac Mali za velike ljude , Dostupno na : <https://croinvest.eu/kampanja/zdenac-mali-za-velike-ljude/> , pristupljeno 05. srpnja 2024.

CrowdSpace (2023.), European Crowdfunding Market Report 2023. Dostupno na : [file:///C:/Users/HP/Downloads/Crowdfunding-market-report-Europe-2023%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/Crowdfunding-market-report-Europe-2023%20(1).pdf) , pristupljeno 26. kolovoza 2024.

EBAN, European Business Angels Network (2019.), EBAN Statistics Compendium 2019. Dostupno na: <https://www.eban.org/eban-statistics-compendium-2019/> , pristupljeno 28. kolovoza 2024.

EBAN, European Business Angels Network (2021.), EBAN Statistics Compendium 2021. Dostupno na: <https://www.eban.org/statistics-compendium-2021-european-early-stage-market-statistics/> , pristupljeno 28. kolovoza 2024.

Europska komisija (2015.), O skupnom financiranju. Vodič za mala i srednja poduzeća. Dostupno na : <file:///C:/Users/HP/Downloads/HR.pdf> , pristupljeno 01. srpnja 2024.

Europski parlament (2024.), Mala i srednja poduzeća. Informativni članci o Europskoj Uniji. Dostupno na : <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hr/sheet/63/mala-i-srednja-poduzeca> , pristupljeno 24. lipnja 2024.

GoFundMe (2022.), The 5 Types od Crowdfunding Models Explained, Gofundme. Dostupno na: <https://www.crowdfunding.com/types-of-crowdfunding/> , pristupljeno 20. kolovoza 2024.

GoFundMe (2024.), Comparing the Top Online Fundraising and Crowdfunding Platforms, dostupno na: <https://www.crowdfunding.com/> , pristupljeno 20. kolovoza 2024.

HANFA, Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (2023.), Crowdfunding. Dostupno na : <https://www.hanfa.hr/potrosaci/financijske-usluge/nebankarsko-financiranje/crowdfunding/> , pristupljeno 01. srpnja 2024.

HBOR, Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2024.), Fondovi rizičnog kapitala. Dostupno na: <https://www.hbor.hr/fondovi-rizicnog-kapitala/622> , pristupljeno 09. kolovoza 2024.

HGK, Hrvatska gospodarska komora (2013.), Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natječajima za dodjelu sredstava iz fondova EU. Dostupno na : <https://www.hgk.hr/documents/vodiczadefinicijumalogisrednjegpoduzetnistvaunatjecajimazadodjelusredstavaizfondovaeuhgkanaliza0120144457b5747dec0a7.pdf> , pristupljeno 25. lipnja 2024.

HNB, Hrvatska narodna banka (2022.), Rezultati ankete o uvjetima financiranja malih i srednjih poduzeća, treći krug, 2021. Dostupno na : <https://www.hnb.hr/statistika/anketna-istraganja/anketa-o-uvjetima-financiranja-malih-i-srednjih-poduzeca/rezultati-ankete-o-uvjetima-financiranja-malih-i-srednjih-poduzeca-treci-krug-2021> , pristupljeno 20. lipnja 2024.

IESE, Business School-University of Navarra (2021.), The Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Indeks 2021. 10. Izdanje, Dostupno na : <https://blog.iese.edu/vcpeindex/files/2021/06/report2021.pdf> , pristupljeno 09. kolovoza 2024.

IESE, Business School-University of Navarra (2023a), O indexu, Dostupno na: <https://blog.iese.edu/vcpeindex/about/> , pristupljeno: 09. kolovoza 2024.

IESE, Business School-University of Navarra (2023b), The Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2023. 11. Izdanje, Dostupno na: <https://blog.iese.edu/vcpeindex/files/2023/11/report2023.pdf> , pristupljeno: 09. kolovoza 2024.

Invest Europe, European Private Equity and Venture Capital Association (2021.), Central and Eastern Europe Private Equity Statistics 2020. , Dostupno na: <file:///C:/Users/HP/Downloads/invest-europe-cee-activity-report-2020.pdf> , pristupljeno: 23. kolovoza 2024.

Invest Europe, European Private Equity and Venture Capital Association (2022.), Central and Eastern Europe Private Equity Statistics 2021., Dostupno na : <file:///C:/Users/HP/Downloads/cee-2021-activity-statistics-report.pdf> , pristupljeno: 23. kolovoza 2024.

Invest Europe, European Private Equity and Venture Capital Association (2023.), Central and Eastern Europe Private Equity Statistics 2022., Dostupno na : [file:///C:/Users/HP/Downloads/2022-cee-pe-statistics-report-june-2023%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/2022-cee-pe-statistics-report-june-2023%20(1).pdf) , pristupljeno: 23. kolovoza 2024.

Invest Europe, European Private Equity and Venture Capital Association (2024.), Central and Eastern Europe Private Equity Statistics 2023., Dostupno na : [file:///C:/Users/HP/Downloads/2023-cee-activity-report-june-2024-final%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/2023-cee-activity-report-june-2024-final%20(1).pdf) , pristupljeno 23. kolovoza 2024.

Kljusurić, A. (2022.), Financiranje poduzetničkog pothvata od strane poslovnih anđela, Zagreb. [Diplomski rad, Sveučilište u Zagrebu]. Repozitorij radova Ekonomskog fakulteta Zagreb, pristupljeno 24. srpnja 2024.

Knežević, D. i Has, M. (2018.), Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom. Obrazovanje za poduzetništvo - E4E : znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo. Stručni rad. <https://hrcak.srce.hr/file/298494> , pristupljeno 19. srpnja 2024.

Lider Media (2020.), Crowdfunding u Hrvatskoj – Predstavljamo pet najuspješnijih kampanja. Članak. Dostupno na: <https://lidermedia.hr/poslovna-scena/hrvatska/crowdfunding-u-hrvatskoj-predstavljamo-vam-pet-najuspjesnijih-kampanja-129586> , pristupljeno: 26. kolovoza 2024.

Lukačević, N. (2022.), Mala i srednja poduzeća kao okosnica gospodarstva, Osijek. [Završni rad, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku]. Repozitorij Ekonomskog fakulteta u Osijeku, pristupljeno 20. lipnja 2024.

Mrkonjić, N. (2018.), Rizični kapital u Hrvatskoj, Split. [Završni rad, Sveučilište u Splitu]. Repozitorij Ekonomskog fakulteta u Splitu, pristupljeno 03. srpnja 2024.

Narodne novine (2013.), Strategija razvoja poduzetništva Republike Hrvatske 2013. – 2020. Izdanje NN 136/2013. Dostupno na : https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2013_11_136_2926.html , pristupljeno 24. lipnja 2024.

Pešić, M. (2011.), Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj. Ekonomski vjesnik 2011. Stručni rad. <https://hrcak.srce.hr/file/113182> , pristupljeno 20. lipnja 2024.

Ploh, M. (2017.), Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. Financije i pravo 2017. Stručni rad. <https://hrcak.srce.hr/file/274024> , pristupljeno 20. lipnja 2024.

Poslovni dnevnik (2017.), Crowdfundingom u Hrvatskoj u 2016. prikupljeno više od 2 milijuna kuna, evo tko je bio najuspješniji. Članak. Dostupno na: <https://www.poslovni.hr/hrvatska/crowdfundingom-u-hrvatskoj-u-2016-prikupljeno-vise-od-2-milijuna-kuna-evo-tko-je-bio-najuspjesniji-322739> , pristupljeno: 26. kolovoza 2024.

Poslovni dnevnik (2023.), Potrebne su zakonske izmjene za jačanje crowdfundinga u Hrvatskoj. Članak. Dostupno na: <https://www.poslovni.hr/sci-tech/kopni-crowdfunding-financiranje-ove-godine-samo-deset-kampanja-4405481> , pristupljeno 24. srpnja 2024.

Radlović, I. (2020.), Razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, Varaždin. [Diplomski rad, Sveučilište Sjever] Digitalni repozitorij sveučilišta Sjever, pristupljeno 24. lipnja 2024.

Rajsman, M. , Petričević, N. i Marjanović,V. (2013.), Razvoj malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj. Ekonomski vjesnik. Pregledni članak. <https://hrcak.srce.hr/file/159509> , pristupljeno 07. srpnja 2024.

Ribić , D. i Krnjaić, Lj. (2022.), Fondovi rizičnog kapitala. Zbornik Međimurskog veleučilišta u Čakovcu. Stručni rad. <https://hrcak.srce.hr/file/422685> , pristupljeno 03. srpnja 2024.

Sveučilište u Zadru (2017.), Metode znanstvenih istraživanja. Dostupno na : https://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrazivanja.pdf , pristupljeno 20. lipnja 2024.

Šimić, M. (2015.), Atraktivnost Hrvatske u privlačenju ulagača rizičnog kapitala. Ekonomska misao i praksa 2015. Pregledni rad. <https://hrcak.srce.hr/140303> , pristupljeno 03. srpnja 2024.

Šimić Šarić, M. (2024.), Financijsko - tržišni potencijal hrvatskih malih i srednjih poduzeća u privlačenju rizičnog kapitala. Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku. Prethodno priopćenje. <https://hrcak.srce.hr/file/461955> , pristupljeno 08. kolovoza 2024.

Tkalec, Z. (2011.), Definicija i karakteristike poduzetništva kao ključne kompetencije cjeloživotnog učenja. Učenje za poduzetništvo 2011. Izvorni znanstveni članak. <https://hrcak.srce.hr/130086> , pristupljeno 24. lipnja 2024

Vidučić, Lj. (2005.), Mala i srednja poduzeća. Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja. Ekonomski fakultet u Splitu, pristupljeno 03. srpnja 2024.

Vidučić, Lj., Pepur, S. i Šimić šarić, M. (2018.), Financijski menadžment. X. izdanje. RRIF, Zagreb. pristupljeno 03. srpnja 2024.

Zakon o alternativnim investicijskim fondovima, NN 21/18, 126/19, 110/21, 83/23 (na snazi od 29.07.2023.), pristupljeno 03. srpnja 2024.

Zakon o računovodstvu, NN 136/13, 78/15, 114/22, 120/16, 116/18, 82/23 (na snazi od 28.07.2023.), pristupljeno 25. lipnja 2024.

ZICER, Zagrebački investicijski centar (2024.), Pojmovnik. Dostupno na: <https://www.zicer.hr/pojmovnik/> , pristupljeno 09. kolovoza 2024.

SAŽETAK

Postoje tradicionalni i netradicionalni izvori financiranja. Dobar primjer tradicionalnog izvora financiranja su bankarski krediti. Ovaj izvor sredstava je ujedno i razlog nastanka problema pristupa MSP-a financijskim sredstvima jer postavlja visoke zahtjeve koje mala i srednja poduzeća ne mogu lako zadovoljiti. Anketom o uvjetima financiranja malih i srednjih poduzeća, koju je HNB provela 2021. godine, utvrdilo se da je tek 31% ispitanih poduzeća financiralo svoje poslovanje putem kredita poslovnih banaka. Druge mogućnosti koje stoje na raspolaganju MSP-u su alternativni izvori financiranja. Svaka vrsta alternativnog izvora zastupljenog u Hrvatskoj ima različite karakteristike. Imajući u vidu vlastite potrebe, poduzeća biraju hoće li koristiti platforme *crowdfundinga*, investicije poslovnih anđela ili pak ulaganja PE/VC fondova. Skupno financiranje ima različite modele kojima se može prikupljati novac, dok poslovni anđeli ulažu u ambiciozne projekte neovisno o vrsti i djelatnosti. Prema HBOR-u, u Hrvatskoj djeluje 5 fondova za PE/VC ulaganja. Poduzetnicima odluku o ulaganju olakšava indeks atraktivnosti koji ovisi o 6 čimbenika. U proteklih nekoliko godina navedena tri alternativna izvora financija dosegla su visoke iznose ulaganja. Usprkos dobrim rezultatima, korištenje ovih izvora financiranja i dalje nije konstantno. Analizom pojedinih alternativnih izvora financiranja u Hrvatskoj može se zaključiti da ima mjesta za napredak u njihovom korištenju. Razlozi zbog kojih poduzeća ne koriste alternativne izvore u većoj mjeri su nedovoljna informiranost i nedostatak iskustva. Međutim, ako se dovoljno informiraju o svim opcijama, poduzetnici mogu na lakši način doći do sredstava za ostvarenje svojih poslovnih ciljeva. Dodatnu prednost koju poduzeća mogu steći je širenje na međunarodno tržište. Na temelju iznesenih činjenica, može se zaključiti da bi Hrvatska trebala poboljšati uvjete poslovanja za mala i srednja poduzeća ako ima za cilj ostvarivanje gospodarskog napretka.

Ključne riječi: mala i srednja poduzeća, financiranje, alternativni izvori financiranja

SUMMARY

There are traditional and non-traditional sources of financing. Bank loans are good example for traditional ones. This source of financing is also the reason for the problem of SMEs' access to financial resources, as it sets high demands which small and medium-sized enterprises cannot easily fulfill. The survey conducted by the HNB in 2021 on financing conditions for small and medium-sized enterprises, found that only 31% of the surveyed enterprises financed their business with commercial bank loans. Other available options are alternative ways of financing. Each type of alternative source in Croatia has its own characteristics. Depending on their needs, company chooses financing like crowdfunding platforms and investments from business angels or PE/VC fund investments. Crowdfunding has different ways to collect money, while bussiness angles invest in ambitious projects regardless to which type and industry it belongs. According to HBOR there are 5 PE/VC investment funds in Croatia. The attractiveness index, which depends on 6 factors, makes the investment decision easier for entrepreneurs. Mentioned alternative sources have reached high investments in the past few years. Despite the good results, the use of these funding sources is still not constant. After analyzing different types of alternative financing sources, conclusion could be made that there is room for improvement in their use. The lack of information and experience is the reason why companies do not use alternative ways of financing more often. However, having more information on available options entrepreneurs could reach funds for their goals. Companies could expand their business internationally which is another valuable benefit of using alternative sources of financing. Taking all previous facts into consideration, Croatia should improve the business conditions for small and medium-sized enterprises if they want to make a progress in economy.

Key words: small and medium-sized enterprises, financing, alternative sources of financing

POPIS TABLICA

Tablica 1. Kriterij za određivanje poduzetnika u Republici Hrvatskoj.....	7
Tablica 2. Kriterij za određivanje poduzetnika u EU	8
Tablica 3. Dostatnost i lakoća dobivanja financijskih sredstava, Hrvatska i EU.....	11
Tablica 4. Prednosti i nedostaci crowdfundinga	15
Tablica 5. Ciljevi i aktivnosti poslovnih anđela	17
Tablica 6. Razlozi nekorištenja kredita od strane MSP-a.....	22
Tablica 7. Kampanje skupnog financiranja u Hrvatskoj 2016.-2020.	26

POPIS SLIKA

Slika 1. Struktura poduzeća prema veličini od 2016. do 2020. Godine	9
Slika 2. Izvori financiranja MSP-a	21
Slika 3. Kampanja „Nebo je granica: Zvezdarnica Višnjan“	27

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Ocjena „Pristup novcima“ kao komponenta poduzetničke okoline u razdoblju od 2016. do 2020. godine.....	23
Grafikon 2. Private equity ulaganja u Hrvatskoj 2019.-2023.	24
Grafikon 3. Venture capital ulaganja u Hrvatskoj 2019.-2023.	25
Grafikon 4. Ulaganja poslovnih anđela u Hrvatskoj 2017.-2021.....	28