

OGRANIČENJA FINANCIRANJA SME-A ALTERNATIVNIM IZVORIMA FINANCIRANJA

Jaković, Paula

Undergraduate thesis / Završni rad

2022

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:124:451257>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-27**

Repository / Repozitorij:

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



UNIVERSITY OF SPLIT



SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

OGRANIČENJA FINANCIRANJA SME-A
ALTERNATIVNIM IZVORIMA FINANCIRANJA

Mentor:

izv. prof. dr. sc. Marija Šimić Šarić

Studentica:

Paula Jaković

MB: 4195841

Split, rujan, 2022.

SADRŽAJ

1. UVOD.....	3
1.1. Problem i predmet istraživanja	3
1.2. Ciljevi istraživanja	3
1.3. Metodologija istraživanja.....	4
1.4. Struktura rada.....	4
2. POJMOVNO ODREĐENJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA	5
2.1. Osnovne pojmovne odrednice i karakteristike poduzeća	6
2.2. Neovisna, partnerska i povezana poduzeća	10
2.3. Oblici organiziranja i kriteriji za definiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj.....	12
3. FINANCIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA	15
3.1. Izvori poduzetničkog financiranja	16
3.1.1. Financiranje putem vlastitih izvora	16
3.1.2. Sredstva rodbine i prijatelja	17
3.1.3. Bankarski krediti.....	18
3.1.4. Državne institucije za razvoj poduzetništva	19
3.2. Oblici financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj.....	20
4. ANALIZA PRISTUPA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA ALTERNATIVNIM IZVORIMA FINANCIRANJA	23
4.1. Rizični kapital	24
4.2. Poslovni anđeli.....	26
4.3. Crowdfunding	29
4.4. HBOR	32
4.4.1. Poduzetništvo mladih, žena i početnika.....	33

4.4.2. ESIF krediti za rast i razvoj	34
4.4.3. Investicije posebnih segmenata SME-ova u okviru NPOO-a.....	36
5. ZAKLJUČAK	37
LITERATURA	39
POPIS TABLICA	42
SAŽETAK.....	43
SUMMARY	44

1. UVOD

1.1. Problem i predmet istraživanja

Problem istraživanja predstavljaju brojna ograničenja s kojima se susreću mala i srednja poduzeća posebno u sferi korištenja i raspoloživosti različitih izvora financiranja. Predmet istraživanja je analizirati alternativne izvore financiranja i pristup malih i srednjih poduzeća takvom obliku financiranja. Smatra se da su SME okosnica svakog gospodarstva. Njihova ključna uloga u razvoju gospodarstva vidljiva je iz veličine sektora malog i srednjeg poduzetništva i broja zaposlenih u ovom sektoru. Ovu važnost prepoznaju i kreatori politike, nastojeći razviti okruženje pogodno za SME u svrhu postizanja gospodarskog rasta i razvoja. Iako je važnost SME za gospodarstvo dobro prihvaćena, postoje brojne prepreke koje ometaju razvoj i rast SME. Jedna od najvažnijih prepreka je ograničen pristup financiranju i to prvenstveno alternativnim izvorima financiranja.

1.2. Ciljevi istraživanja

Cilj rada je definiranje malih i srednjih poduzeća, prikazati ograničenja s kojima se suočavaju u radu te prikazati ponudu alternativnih izvora financiranja koja im se nude. Nemogućnost pribavljanja potrebnog kapitala predstavlja izazov za poduzeća, a nemogućnost pribavljanja značila bi kako sektor malih i srednjih poduzeća nije u mogućnosti financirati svoje investicijske i svakodnevne aktivnosti. Posljedično, ovakvih poduzeća može biti ograničen. Mala i srednja poduzeća trebala bi prepoznati prednosti i nedostatke usluga i proizvoda koje su na raspolaganju na alternativnom tržištu financija.

1.3. Metodologija istraživanja

Pri izradi rada i ostvarivanju postavljenih ciljeva, korištene su slijedeće znanstvene metode:¹

- Induktivna metoda – sustavna primjena induktivnog zaključivanja pri donošenju zaključaka o općim prosudbama na temelju analize pojedinačnih činjenica.
- Deduktivna metoda - dosljedna i sustavna upotreba deduktivnog zaključivanja za izvođenje specifičnih i pojedinačnih zaključaka iz općih sudova.
- Metoda komparacije - proces usporedbe istovjetnih činjenica, odnosa, procesa i pojava, ili definiranje njihovih sličnosti i razlika u jačini.
- Statistička metoda - ova vrsta metode naziva se i općom metodom u provedbi znanstvenih istraživanja u znanstvenim sektorima.
- Metoda klasifikacije - potpuna i sistematska podjela općih pojmova na posebne.
- Metoda deskripcije - ovom metodom će se ispitati i istražiti procesi, stanja i situacije, uz korištenje metode promatranja kao primarnog načina pribavljanja podataka.
- Metoda analize - znanstveni proces razlaganja kompleksnih pojmova i zaključaka na jednostavnije komponente.

1.4. Struktura rada

Rad se sastoji od pet cjelina. U uvodnom dijelu rada analiziraju se predmet, problem i ciljevi istraživanja, predstavljaju metode korištene u istraživanju, te struktura samog rada. U drugom dijelu rada predstavljena su teorijska saznanja o malim i srednjim poduzećima, vrsti i oblicima ovih poduzeća. Treći dio rada predstavlja načine financiranja malih i srednjih poduzeća. Četvrti dio rada predstavlja alternativne načine financiranja malih i srednjih poduzeća. U petom, zaključnom dijelu rada su iznesena zaključna razmatranja.

¹ Čavrak, V. (2004): Metode znanstvenog i stručnog rada, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, str. 38.-42.

2. POJMOVNO ODREĐENJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

U razvojnom smislu, koncept poduzetništva temelji se na ekonomskoj i društvenoj teoriji. Poduzetništvo je djelatnost koja se razvila između 12. i 15. stoljeća. Isprva je ova djelatnost uključivala trgovinu, kreditne i mjenjačke poslove, odnosila se na pomorstvo i osvajanje novih teritorija. U to doba su osnovni tipovi poduzetnika bili razni: činovnici, feudalci, obrtnici, špekulanti i trgovci. Preteče trgovačkih društava javljaju se u Italiji tijekom 12. stoljeća, a od kraja 14. stoljeća prisutni su oblici poduzeća, s poslovnim oblicima sličnim današnjim tvrtkama.²

Kao tipična masovna pojava, poduzeća se pojavljuju u 15. stoljeću. Kreativno poduzetništvo nije raslo u velikim razmjerima sve do 17. stoljeća, pa se do tada govori o poduzetnicima ranog trgovačkog tipa koji su trgovali robovima, krznom, životinjama itd. i ranim kapitalističkim poduzećima koja su putem kolonijalnog osvajanja europske proizvode razmjenjivali za tropske. Od trenutka kada poduzetnik počne trajno obavljati svoje poduzetničke funkcije, stvara tvrtku koja predstavlja organizacijski i gospodarski oblik gospodarske djelatnosti.³

U 18. stoljeću počinje specijalizacija na području trgovine i posebno izdvajanje bankarskih poslova. U relativno zreloj fazi industrijskog društva postoji stajalište da je, s jedne strane, oslabljena i eliminirana uloga poduzetnika, a s druge strane da su vlasnička i upravljačka prava velikih poduzeća razdvojena, a menadžeri preuzimaju upravljačku ulogu. Tržišna konkurencija, razvoj znanosti i tehnologije dovode do uvjeta za povećanje profita, do apsorpcije kapitala i proizvodnje, te stvaranja multinacionalnih korporacija, poduzeća, trustova i drugih oblika organizacije, koji su postali gospodarski obilježja današnjeg kapitalizma. Stoga u moderno doba, u društvenim trgovačkim poduzećima upravljačke funkcije individualnih poduzetnika zamjenjuju menadžeri poduzeća.⁴

Još davne 1458. godine trgovcu - poduzetniku pisao je, među prvima u Europi Dubrovčanin Benko Kotruljić „*O trgovini i savršenom trgovcu*“. Koncept poduzetnika u ekonomsku znanost uvodi Richard Cantillon 1725. u djelu „*Raspravi o naravi trgovine*“. U ovom je djelu poduzetnik opisan kao osoba koja kupuje određene proizvode po poznatim cijenama, a prodaje

² Drucker, F., P. (1992): Inovacije i poduzetništvo - praksa i načela, hrv. prijevod, Globus, str. 32.

³ Gorupić, D., Gorupić, D., jr. (1990): Poduzeće - Postanak i razvoj poduzetništva i poduzeća, Informator, Zagreb, str. 20.

⁴ Ibid.

ih nepoznatim cijenama, točnije cijenama koje će se tek u budućnosti odrediti.⁵ Cantillona zasluga u ekonomskoj teoriji ogleda se po tome poduzetnika izdvaja kao nositelja promjena i razvoja, te je istovremeno skrenuo pozornost na ekonomske probleme koji se javljaju u uvjetima mogućeg rizika i neizvjesnosti. U djelu „*Bogatstvo naroda*“ (1776.) Adam Smith govori o poduzetničkoj aktivnosti koja se realizira poslovnim špekulacijama, štedljivošću, marljivošću i poslovnim inovacijama.⁶

2.1. Osnovne pojmovne odrednice i karakteristike poduzeća

U literaturi postoji velika heterogenost definicija malih i srednjih poduzeća. Određene probleme u literaturi predstavlja terminologija koja se koristi za kategoriju poduzeća koja ne spadaju u područje velikih poduzeća. Jedan dio ih naziva malim poduzećima, u drugima se koristi izraz mala i srednja poduzeća, a negdje se nazivaju mikro, malim i srednjim poduzećima. Iako je riječ o istoj klasi poslovanja, definicije i terminologije razlikuju se po stupnju uključenosti tih poduzeća u generički naziv. Ipak, ovi se koncepti mogu koristiti naizmjenično i mogu se razumjeti ako autor ili institucija daju prednost nekom od njih. Razlike u definiciji SME-a protežu se na tri segmenta: definicije međunarodnih institucija, definicije nacionalnih zakona i definicije industrije. Pronalaženje univerzalnog standarda predstavlja izazov za ekonomiste, industriju i širu znanstvenu zajednicu.⁷

Kod proučavanja rada malih i srednjih poduzeća vidljivo je da ne postoji njihova specifična definicija koja bi se mogla uzeti kao referenca od strane svih gospodarstava, statističkih agencija ili istraživača. Unatoč nedostatku univerzalnosti definicije i neusklađenosti kriterija, važnost definicije malih i srednjih poduzeća je iznimna. Definicija je važna i korisna:⁸

- u pripremi statistike i praćenju stanja sektora kroz određeno vremensko razdoblje;
- za usporedbu s drugim gospodarstvima i između regija unutar gospodarstva;
- u određivanju proizvoljnih pragova za nametanje poreznih ili drugih propisa;
- u određivanju podobnosti za određene oblike javne potpore.

⁵ Ibid.

⁶ Škrtić, M. (2002): Osnove poduzetništva, Mikrorad d.o.o., Zagreb, str. 28.

⁷ Berisha, G., Pula, J. (2015): Defining Small and Medium Enterprises: a critical review, Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences, 1(1), str. 17.

⁸ Ibid., str. 18.

Pojmovi „mala“ i „srednja“ predstavljaju opisne pridjeve koji označavaju veličinu, pa ih ekonomisti nastoje podijeliti u klase prema nekim kvantitativnim mjerljivim pokazateljima. Najčešći kriterij za razlikovanje velikih i malih poduzeća je broj zaposlenih. Jedan od prvih pokušaja definiranja malih i srednjih poduzeća je onaj iz Boltonovog izvješća iz 1971. godine. Ovo izvješće predlaže dva pristupa definiciji: kvantitativni pristup i kvalitativni pristup. Znanstvena zajednica, kreatori politika, međunarodne institucije i statističke agencije uglavnom primjenjuju kvantitativne kriterije u definiranju malih i srednjih poduzeća. Prema Europskoj komisiji broj osoblja predstavlja se kao primarni kriterij, međutim, financijski kriterij ipak je neophodan pokazatelj kako bi se shvatio stvarni opseg i učinak poduzeća i njegov položaj u usporedbi s konkurentima.⁹

Prema pravnom uređenju EU, prvi korak da se gospodarski subjekt kvalificira kao SME je da se smatra poduzećem. Prema definiciji, poduzeća predstavljaju sve subjekte koji se bavi određenom gospodarskom djelatnošću, bez pravnog oblika kao kriterija. Ova formulacija odražava terminologiju koju Europski sud pravde koristi u svojim presudama. Gospodarska je djelatnost ta koja je odlučujući čimbenik, a ne pravni oblik. Praktično, to može značiti kako se poduzećem može smatrati obiteljsko poduzeće, udruga ili partnerstvo, te neki drugi subjekt koji se redovito bavi gospodarskom aktivnosti.¹⁰

Putem suradnje i konzultacija s državama članicama, kao i stručnjacima iz raznih područja, Europska komisija je definirala parametre koji određuju oblik poduzeća. Europska komisija je nastojala ovom definicijom Europska jasno definirati razliku u tome spada li određeno poduzeće u red malih, mikro ili srednjih poduzeća. Analiza gospodarskih kretanja unutar EU-a od 1996. godine i sve veći broj identificiranih poteškoća s kojima se suočavaju poduzeća u poslovanju, zahtijevaju poboljšanu definiciju malih i srednjih poduzeća. Svrha ove definicije je kreirati jasnu razliku između malih i srednjih poduzeća kojima je dopušteno ostvariti određenu vrstu potpore i onih kojima nije dopušteno.¹¹

Također, objavljene su i smjernice za mala i srednja poduzeća kojima je cilj razjasniti kome su i kako su ta pravila ciljana, kako progresivno definirati poduzeće prema jednoj od kategorija malih i srednjih poduzeća te jasno definirati prihvatljive korisnike državne potpore za mala i

⁹ Ibid.

¹⁰ Europska Komisija. (2015): User guide to the SME Definition, Publications Office of the European Union, Luksembourg, str. 9.

¹¹ Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natjecajima za dodjelu sredstava iz fondova EU, [Internet], raspoloživo na:

<https://www.hgk.hr/documents/vodiczadefinicijumalogisrednjegpoduzetnistvaunatjecajimazadodjelusredstavaizfondovaeuhgkanaliza0120144457b5747dec0a7.pdf>, [01.04.2022.].

srednja poduzeća. Sama definicija nadilazi glavne kriterije koji su vezani uz spomenute parametre: promet ostvaren u jednoj godini, broj zaposlenih i aktivna/dugoročna imovina. Tu se, pored definiranja glavnih kriterija za mala i srednja poduzeća, razmatraju veze između dva ili više poduzeća.¹² Karakteristike SME-a prema standardima Europske unije predstavljeni su u sljedećoj tablici.

Tablica 1. Karakteristike SME-a prema standardima Europske unije

Kategorija poduzeća	Broj zaposlenih	Godišnji promet	Ukupna godišnja bilanca
Srednja poduzeća	do 250 zaposlenih	≤ 50 milijuna €	≤ 43 milijuna €
Mala poduzeća	do 50 zaposlenih	≤ 10 milijuna €	≤ 10 milijuna €
Mikro poduzeća	do 10 zaposlenih	≤ 2 milijuna €	≤ 2 milijuna €

Izvor: Berisha, G., Pula, J. (2015): Defining Small and Medium Enterprises: a critical review, *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, 1(1), str. 19.

Iz tablice 1 vidljivo je da EU prilikom definiranja SME-a uzima u obzir sljedeća tri kriterija: broj zaposlenih, godišnji promet i ukupnu godišnju bilancu. Kategoriju mikro, malih i srednjih čine poduzeća koja imaju 250 i manje zaposlenih, ostvaruju promet tijekom jedne godine, koji ukupno nije veći od 50 milijuna eura ili ukupnu godišnju bilancu koja ne prelazi 43 milijuna eura.

Svjetska banka koristi tri kvantitativna kriterija za određivanje malih i srednjih poduzeća: broj zaposlenih, ukupna imovina u američkim dolarima i godišnja prodaja u američkim dolarima. Poduzeće mora zadovoljiti kvantitativne kriterije broja zaposlenih i barem jedan financijski kriterij da bi moglo biti kategorizirano kao malo, mikro ili srednje poduzeće.¹³ Karakteristike malih i srednjih poduzeća prema standardima Svjetske banke predstavljene su u sljedećoj tablici.

¹² Ibid.

¹³ Ibid., str. 19.

Tablica 2. Karakteristike SME-a prema standardima Svjetske banke

Kategorija poduzeća	Broj zaposlenih	Godišnji promet	Ukupna godišnja bilanca
Srednja poduzeća	> 50; ≤ 300	> 3 milijuna USD; ≤ 15 milijuna USD	< 3 milijuna USD; ≤ 15 milijuna USD
Mala poduzeća	>10; ≤ 50	> 100.000 USD; ≤ 3.milijuna USD	> 100.000 USD; ≤ 3.milijuna USD
Mikro poduzeća	< 10	≤ 100.000 USD	< 100.000 USD;

Izvor: Berisha, G., Pula, J. (2015): Defining Small and Medium Enterprises: a critical review, *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, 1(1), str. 19.

Ako se usporede ta dva kriterija Svjetske banke i EU, u kvantitativnim kriterijima broja zaposlenih uočavaju se “približavanja”, s tim da Svjetska banka podiže gornji prag za srednje poduzetnike na 300 radnika. Osim razlika u denominaciji (EUR/USD) što je razumljivo, korišteni financijski kriteriji su prilično različiti. Dok EU koristi kriterije godišnjeg prometa i ukupne bilance, Svjetska banka koristi kriterije ukupne imovine i ukupne godišnje prodaje. Financijski kriteriji dviju institucija nemaju temelj za usporedbu; štoviše, postoje značajne razlike u definiciji. Kriteriji Svjetske banke uzimaju više minimalističkih pragova od Europske unije. Dok je za EU mikro poduzeće ono koje ima promet do dva milijuna eura, za Svjetsku banku ne smije prelaziti godišnju prodaju do sto tisuća dolara. EU postavlja maksimalni prag od pedeset milijuna eura kako bi se srednja poduzeća razlikovala od velikih, dok ga Svjetska banka postavlja na samo petnaest milijuna dolara za dva financijska kriterija.¹⁴

Najveći broj izvora definira da mala i srednja poduzeća imaju granični raspon od 0-250 zaposlenika. Među svim definicijama SME-a, ona koja se najviše primjenjuje u SME studijama je ona Europske unije. Međutim, i dalje je daleko od toga da ga se vlade država i kreatori politika konsenzusom prisvajaju. Iako preporučuje EU, ta je definicija obvezna samo za institucije i poduzeća koja traže financiranje od nje. Svaka država ima slobodu da posebno

¹⁴ Ibid.

definira mala i srednja poduzeća i to je najčešći razlog da se pojmovno određenje SME -a broji s velikim brojem definicija.¹⁵ Sljedeća tablica prikazuje neke od njih.

Tablica 3. Distribucija poduzeća prema broju zaposlenih u različitim zemljama

	Mikro	Mala	Srednja	Velika
Zemlje EU, Norveška i Švicarska	1-9	10-49	50-249	250+
Australija	0-9	10-49	50-199	200+
Kanada	0-9	10-49	50-499	500+
Japan	4-9	10-49	50-249	250+
Južna Koreja	5-9	10-49	50-199	200+
Meksiko	0-10	11-50	51-250	251+
Novi Zeland	1-9	10-49	50-99	100+
Turska	1-19	20-49	50-249	250+
SAD	1-9	10-99	50-499	500+

Izvor: Berisha, G., Pula, J. (2015): Defining Small and Medium Enterprises: a critical review, *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, 1(1), str. 20.

Iz tablice 3 da se zaključiti kako je znanost daleko od međunarodnog konsenzusa o tome što čini mala i srednja poduzeća i da to nije znanstvena podjela temeljena na makroekonomskim pokazateljima, već je riječ o statističkoj proizvoljnosti.

2.2. Neovisna, partnerska i povezana poduzeća

Nekolicina tvrtki u EU je neovisna. Ovo znači da je tvrtka potpuno samostalna ili povezana s jednom ili više tvrtki. Kada je riječ o neovisnim tvrtkama, partnerski udjeli jednog ili više društava moraju biti manji od 25% ukupnih udjela društva. Ali postoji jedna iznimka. Smatra se da je tvrtka neovisna čak i ako je u udjelu iznad 25%, ali ne iznad 50% u vlasništvu jednog ili više subjekata, sve dok nisu međusobno povezani:¹⁶

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Vodič za definiciju malog i srednjeg poduzetništva u natjecajima za dodjelu sredstava iz fondova EU, [Internet], raspoloživo na:

- javne investicijske tvrtke, poslovni anđeli i tvrtke rizičnog kapitala,
- sveučilišta i neprofitne istraživačke organizacije,
- institucionalni investitori, među koje spadaju i fondovi za regionalni razvoj,
- autonomne lokalne samouprave s godišnjim proračunom koji ne prelazi vrijednost iznad 10 milijuna eura i koje imaju manje od 5000 stanovnika.

Ako jedno ili više poduzeća posjeduje 25% ili više udjela u drugom poduzeću, a taj udjel ne prelazi 50% u drugom poduzeću, njihov odnos postaje partnerstvo i tvrtke se više ne smatraju neovisnim. Za definiranje ovih odnosa primjenjuju se pravila reciprociteta. Partnersko poduzeće se smatra partnerskim ako:¹⁷

- Udio poduzeća u drugom društvu nije ispod 25% niti iznad 50%, točnije udio se odnosi na postotak udjela u kapitalu i glasačkih prava, ako udio drugog društva u društvu nije ispod 25% niti iznad 50% znači da se postotak odnosi na udio glasačkih prava i udjela u kapitalu
- Određena tvrtka nije povezana s drugom tvrtkom, što između ostalog znači da udio druge tvrtke u glasačkim pravima (i obrnuto) ne smije prelaziti 50%.

Kada se razmatra pripada li određeno poduzeće jednoj od kategorija SME-a, godišnjem prometu/aktivni/dugoročnoj imovini i konačnom broju zaposlenih dodaju se identični parametri druge ili drugih tvrtki s kojima je ta tvrtka u partnerskom odnosu i to prema postotnom udjelu ovisno o tome koliko drugo tvrtka ili tvrtke imaju udjela u navedenoj tvrtki. Prilikom izračuna indikatora, kako bi se izbjeglo prekomjerno računanje, tvrtki se pripisuju indikatori samo onih tvrtki s kojima ima izravan partnerski odnos. Njoj se pripisuju indikatori drugih tvrtki s kojima ima partnerski odnos.¹⁸

Osim toga, tvrtke mogu biti i povezane. Karakteristika povezane tvrtke je da jedno ili više tvrtki ima većinski udio u povezanoj tvrtki. Konkretno, ako jedna ili više tvrtki posjeduje više od 50% vlasničkog udjela u jednoj ili više tvrtki, tvrtka se smatra povezanom, jer tvrtka u većinskom vlasništvu ima dominantan utjecaj u njezinom donošenju odluka. Dvije ili više tvrtki smatraju se povezanim ako:¹⁹

- Jedna tvrtka posjeduje većinski udio ili većinsko pravo glasa u drugoj tvrtki.

<https://www.hgk.hr/documents/vodiczadefinicijumalogisrednjegpoduzetnistvaunatjecajimazadodjelusredstavaizfondovaeuhgkanaliza0120144457b5747dec0a7.pdf>, [01.04.2022.].

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Ibid.

- Tvrtka ima ovlast imenovati ili smijeniti većinu izvršnih, upravljačkih ili nadzornih tijela drugih tvrtki.
- Ugovor između tvrtki ili zakonska odredba u memorandumu ili statutu jedne tvrtke dopušta vršenje dominantnog utjecaja.

U ovom slučaju, prilikom razmatranja o tome kojoj kategoriji malih i srednjih poduzeća pripada konkretno poduzeće, uz godišnji promet/imovina/dugoročna imovina i konačni broj zaposlenih dodaju se isti parametri druge tvrtke ili tvrtki koje su povezane s tvrtkom.²⁰

2.3. Oblici organiziranja i kriteriji za definiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj

Sukladno Zakonu o računovodstvu u Republici Hrvatskoj²¹ poduzetnike razvrstavamo na male, mikro, srednje i velike, a navedeno ovisi o parametrima koji se utvrđuju na posljednji dan poslovne godine, točnije prethodnoj poslovnoj godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji. Iznos ukupnih prihoda, aktive, te prosječan broj radnika u jednoj poslovnoj godini predstavljaju parametre putem kojih se razvrstavaju poduzetnici u određene skupine²².

U kategoriji mikro poduzetnika spadaju oni poduzetnici čije poslovanje ne premašuje dva od tri definirana parametra: ukoliko im ukupna aktiva iznosi 2.600.000,00 kuna, ukupna razina prihoda na godišnjoj razini do 5.200.000,00 kuna, te ukoliko prosječan broj radnika tijekom poslovne godine nije veći od deset. U kategoriji malih poduzetnika spadaju oni poduzetnici čije poslovanje ne premašuje dva od tri definirana parametra i to: ako im ukupna aktiva iznosi 30.000.000,00 kuna, ukupna razina prihoda na godišnjoj razini do 60.000.000,00 kuna, te ako prosječan broj radnika tijekom poslovne godine nije veći od pedeset. U kategoriji srednjih poduzetnika spadaju oni poduzetnici čije poslovanje ne premašuje dva od tri definirana parametra. Odnosno, ukoliko im ukupna aktiva iznosi 150.000.000,00 kuna, ukupna razina prihoda na godišnjoj razini do 300.000.000,00 kuna, te ukoliko prosječan broj radnika tijekom poslovne godine nije veći od 250.²³

²⁰ Ibid.

²¹ Zakon o računovodstvu, NN 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20

²² Ibid., čl. 5.

²³ Ibid.

Sukladno Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva²⁴ razlikuju se mali, mikro i srednji subjekti malog gospodarstva. Prema čl. 3. spomenutog zakona, mali subjekti malog gospodarstva su pravne i fizičke osobe koje:²⁵

- u prosjeku zapošljavaju manje od 50 radnika godišnje
- postižu godišnji prihod iz poslovanja u protuvrijednosti 10.000.000,00 eura, ili im ukupna aktiva ili dugotrajna imovina ne prelazi 10.000.000,00 eura, na temelju financijskih izvještaja za prethodnu godinu.

Prema čl. 3. spomenutog zakona, srednji subjekt malog gospodarstva je pravna i fizička osoba koja:²⁶

- zapošljava manje od 250 radnika godišnje u prosjeku
- ostvaruje godišnji prihod iz poslovanja u protuvrijednosti 50.000.000,00 eura, ili joj ukupna aktiva ili dugotrajna imovina ne prelazi 43.000.000,00 eura, na temelju financijskih izvještaja za prethodnu godinu.

U tablici 4. prikazana je struktura SME-a s obzirom na broj poduzeća u razdoblju 2016.-2020. godine.

Tablica 4. Struktura SME-a s obzirom na broj poduzeća u razdoblju 2016.-2020. godine

	2018.	2019.	2020.
	Broj subjekata	Broj subjekata	Broj subjekata
Mikro poduzeća	117.942	122.403	124.348
Mala poduzeća	11.317	11.962	12.638
Srednja poduzeća	1.498	1.525	1.632
Ukupno	130.757	135.890	138.618

Izvor: CEPOR. (2021): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

Iz tablice 4 uočljivo je kako u promatranom razdoblju raste ukupan broj SME-a. Usprkos pandemiji COVID-19 vidljivo je kako je broj mikro poduzeća veći za 5,43% na kraju

²⁴ Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16

²⁵ Ibid., čl. 3.

²⁶ Ibid.

promatranog razdoblja (2020. godina, u odnosu na 2018. godinu). Nadalje, ukupan broj malih poduzeća veći je za 11,67%, srednjih poduzeća za 0,09%, a ukupan broj na razini cijelog sektora SMA-a veći je za 6,01%

3. FINANCIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Kako bi se istinski razumio uspjeh određenog poslovnog poduhvata, potrebno je imati holistički pogled na relevantne financijske metrike te je potrebno kreirati adekvatnu procjenu financijske isplativosti i povrata na kapitalna ulaganja pojedinog poslovanja. U ovom slučaju fokus je na osnovnim dokumentima za izradu i analizu financijskih planova. Posebna pozornost posvećena je ocjeni mogućnosti ulaganja te upoznavanju s tehnikama i kriterijima za donošenje odgovarajućih odluka.²⁷

Mala i srednja poduzeća u većini svjetskih gospodarstava od velike su važnosti te su ključna za gospodarski i društveni razvoj zemalja u razvoju. Ona čine većinu poduzeća u svijetu i doprinose otvaranju novih radnih mjesta te globalnom gospodarskom razvoju. Nadalje, čine oko 90% tvrtki i zapošljavaju više od 50% zaposlenika diljem svijeta. Prema pokazateljima Svjetske banke, 600 milijuna radnih mjesta bit će potrebno do 2030. kako bi se apsorbirala rastuća globalna radna snaga, što će razvoj malih i srednjih poduzeća učiniti prioritetom za mnoge vlade diljem svijeta. Vjerojatnije je da će poduzeća stvarati radna mjesta, i to bržim tempom, kada imaju pristup financiranju.²⁸ Pristup financiranju je ključno ograničenje za razvoj SME-a i jedna od najvećih prepreka njihovom poslovnom rastu na tržištima u nastajanju i zemljama u razvoju.²⁹ Postoji manja vjerojatnost kako će mala i srednja poduzeća dobiti bankovne kredite nego kada je to slučaj s velikim poduzećima. Zbog toga se ona oslanjaju na oblike internog financiranja ili financiranja uz pomoć obitelji i prijatelja kako bi započeli i u početku pokrenuli svoj posao. Međunarodna financijska korporacija (IFC) procjenjuje da 40% formalnih mikro, malih i srednjih poduzeća (MSME-a) u zemljama koje su u razvoju ima neispunjene potrebe za financiranjem od 5,2 bilijuna dolara godišnje. Istočna Azija i Pacifik činili su najveći udio u ukupnom globalnom financijskom jazu (46%), zatim Latinska Amerika i Karibi (23%) te Europa i središnja Azija (15%). Opseg jaza ovisi o promatranoj svjetskoj regiji. Primjerice, Latinska Amerika i Karibi te Bliski istok i Sjeverna Afrika imaju najveći udio jaza u financiranju u usporedbi s potencijalnom potražnjom. Otprilike polovica formalnih malih

²⁷ Dobre, R. (2006): Poduzetništvo, Sveučilište u Zadru, Zadar, str. 160.

²⁸ SME Finance [Internet], raspoloživo na: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Industry_EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Financial+Instituti ons/Priorities/SME+Finance/, [20.06.2022.].

²⁹ Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance, [Internet], raspoloživo na: <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>, [20.05.2022.].

i srednjih poduzeća nema pristup službenim kreditnim kanalima. Nedostatak financiranja se pogoršava kada u obzir uzmu mikro i neformalna poduzeća.³⁰

3.1. Izvori poduzetničkog financiranja

Poduzetnici imaju pristup raznim izvorima financiranja koji se međusobno razlikuju i često variraju ovisno o vrsti gospodarske djelatnosti kojom se bave. Tradicionalni poslovni zajmovi, pod uvjetom da će ih poduzetnik dobiti po razumnoj stopi, i dalje su izvrstan način za prikupljanje financiranja za poslovni pothvat. Valja znati kako svaki zajam predstavlja financiranje dugom koji je poduzetnik dužan vratiti.³¹

Svaka razvojna tvrtka zahtijeva različite vrste financiranja. Ovisno o industriji i cilju organizacije, razvojna tvrtka može imati različite zahtjeve za financiranjem. Čak će i razvojne tvrtke iz iste industrije imati različite zahtjeve za financiranjem. Bitno je razumjeti kome se obratiti za financiranje. U početku bi svaki startup poduzetnik trebao razmisliti o tome da se obrati svojim prijateljima, obitelji, banci, rizičnim kapitalistima, anđeoskim investitorima i drugim relevantnim izvorima. No većina poduzetnika susreće se s uobičajenim problemima kao što su zahtjev za velikim kapitalom, nerazumijevanje poslovnog potencijala, uvjeravanje potencijalnih investitora u perspektivu poslovanja, skepticizam prema poslovnim planovima, nedostatak povjerenja u startup i sl. Mnogi će ulagači uzeti u obzir čimbenike kao što su konkurencija, politički rizik, veličina tržišta, izgledi, snaga poslovnog tima i druge čimbenike prije nego što ulože u konkretno poslovanje. Kako bi odgovorili na sve ove izazove, poduzetnici bi trebali biti svjesni poduzetničkog financiranja. Iznos financija potrebnih za razvojne tvrtke ovisi o potreba i težnji poduzetnika.³²

3.1.1. Financiranje putem vlastitih izvora

Najčešći oblici financiranja vlastitim izvorima financiranja su: vlasničko financiranje, osobna štednja poduzetnika, financiranje prodajom imovine, financiranje kroz zadržanu dobit

³⁰ Ibid.

³¹ 14 Top Sources Of Funding For Businesses, [Internet], raspoloživo na: <https://entrepreneurhandbook.co.uk/sources-of-funds-for-business/>, [16.06.2022.].

³² Entrepreneurial Finance: How to get funding for a project? [Internet], raspoloživo na: <https://www.marketing91.com/entrepreneurial-finance/>, [20.06.2022.].

prijašnjeg razdoblja i dobit tekućeg poslovanja. Prednosti vlastitog financiranja poslovanja su višestruke. Poduzetnik će znati točno koliko je novca dostupno za vođenje poslovanja i neće morati trošiti vrijeme pokušavajući osigurati druge oblike financiranja od investitora ili banaka. Vlastiti izvori financiranja poslovanja daju mnogo više kontrole od drugih mogućnosti financiranja. To također znači da se poduzetnik ne mora oslanjati na vanjske investitore ili zajmodavce. Bit će u prilici zadržati potpuno vlasništvo nad poslovanjem, što zauzvrat znači da će raspolagati ukupnom budućom dobiti. Ukoliko poduzetnik sam financira tvrtku, bit će prisiljen živjeti u okviru svojih mogućnosti, ulažući u poslovnu opremu ili primjerice marketing samo kada je potrebno. To mu može pomoći da odredi prioritete svojih poslovnih izdataka i izbjegne prekomjernu potrošnju.³³

Postoje i nedostaci vlastitog financiranja poslovanja. Korištenje vlastitog novca za financiranje poslovanja može ugroziti obiteljski i osobni život poduzetnika. Možda neće imati dovoljno novca da pokrijete svoje životne troškove. Trebao bi pokušati pripremiti fond za nepredviđene slučajeve, u slučaju da vam mu je potreban dodatni novac da bi prevladao teško razdoblje. Druga velika opasnost je poslovni neuspjeh zbog kojeg bi poduzetnik u ovom slučaju mogao izgubiti svoj dom ili drugu osobnu imovinu.³⁴

3.1.2. Sredstva rodbine i prijatelja

Najčešći izvor dužničkog financiranja za novoosnovane tvrtke često nije komercijalna kreditna institucija, već obitelj i prijatelji. U nekim slučajevima prijatelji ili obitelj možda žele uložiti ili kupiti vlasnički udjel u poslovnom pothvatu. Ovo je najosnovniji oblik crowdsourcinga poslovnog pothvata. Općenito, financiranje od strane prijatelja i obitelji ne uključuje formalni proces revizije ili administrativne procedure koje su karakteristične za komercijalne zajmove ili prilikom ulaganja poslovnih anđela. To jest, prijatelj i obitelj neće provesti temeljit pregled kreditne povijesti niti će zahtijevati opsežan kolateral za osiguranje zajma. Odnos prijatelja i obitelji također je često fleksibilan s obzirom na mogućnosti otplate. Valja naglasiti da dobivanje novca od prijatelja i obitelji može biti rizično za obiteljske i prijateljske odnose jer je novac i njegovo posuđivanje općenito osjetljiva tema. Primanje

³³ Choose the right finance when starting a business [Internet], raspoloživo na: <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-disadvantages-using-your-own-money-start-business>, [14.06.2022.].

³⁴ Ibid.

sredstava od prijatelja i obitelji, bilo da se radi o daru ili zajmu, trebalo bi se temeljiti na jasnoj komunikaciji, definiranim uvjetima i sadržavati pisani sporazum kako bi se osiguralo da su potrebe svih strana zadovoljene. Kao i kod bilo kojeg izvora financiranja, postoje neki nedostaci prilikom financiranja poslovanja od prijatelja i obitelji. Važno je unaprijed razumjeti potencijalne rizike kako bi osigurali da odnosi ostanu netaknuti i da poslovanje ne trpi negativne posljedice.³⁵

3.1.3. Bankarski krediti

Poduzetnici, posebice početnici, teško dolaze do bankarskih kredita jer banke imaju vrlo stroge kriterije za ocjenu kreditne sposobnosti pojedinih zajmoprimaca. Zajam (engl. *Credit*, lat. *Creditum*) je raspodjela određenog iznosa sredstava od strane financijske ustanove osobi (dužniku, zajmoprimcu) koja ga je dužna vratiti u unaprijed definiranom roku uz odgovarajuću kamatu. Kada je riječ o kreditu, prvo je potrebno razlikovati novac i kredit. Novac je najlikvidniji oblik imovine koji sadržava dio bogatstva. Nasuprot tome, zajam predstavlja kupovnu moć posuđenu ili danu dužniku, odnosno zajam predstavlja obvezu plaćanja u gotovini. Kredit se može definirati kao iznos novca posuđen na određeno razdoblje s dogovorenim planom otplate. Iznos otplate ovisi o veličini i trajanju kredita te kamatnoj stopi. Krediti su naročito najprimjereniji za kupnju imovine – npr. vozila, poslovnih prostora, strojeva, računala i poduzetnički početni kapital. Uvjeti i cijena kredita će se razlikovati među zajmodavcima i odražavat će rizik i trošak za banku u pružanju financiranja.³⁶

Rok za ugovaranje bankovnog kredita varirat će ovisno o stupnju spremnosti poslovanja i vrsti kredita za koji se traži. Prednosti bankarskog kredita su:³⁷

- pogodan za potrebe srednjoročnog i dugoročnog zaduživanja,
- iznos zajma, duljina roka, rasporedi otplate i vrsta kamatne stope mogu se prilagoditi poslovanju, uključujući i novčani tok i stvaranje prihoda,
- mogu biti ugovoreni periodi bez otplate,

³⁵ Funding from Friends Family and Fools - Explained [Internet], raspoloživo na: https://thebusinessprofessor.com/en_US/business-transactions/funding-from-friends-family-and-fools, [20.06.2022.].

³⁶ Živko, I., Kandžija, V. (2014): Upravljanje bankama, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Sveučilište u Mostaru, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru, Mostar, Rijeka, str. 155.

³⁷ Bank loans [Internet], raspoloživo na: <https://www.accaglobal.com/uk/en/business-finance/types-finance/loans.html>, [14.06.2022.].

- kamate i naknade za aranžmane obično se odbijaju od poreza,
- usklađivanje dugotrajne imovine i dugoročnih zajmova poboljšat će poziciju neto imovine poslovanja u bilanci,
- pravodobna otplata kredita može poboljšati kreditni rezultat tvrtke.

Nedostaci bankarskog kredita su:³⁸

- nisu tako fleksibilni kao kratkoročna rješenja. Na primjer, ako se zajam prijevremeno otplaćuje, mogu se primijeniti dodatne naknade,
- zajmodavac ne može odobriti cijeli traženi iznos jer će se u obzir uzeti financijska situacija poslovanja,
- kao i kod drugih vrsta dugova, ako je zajam osiguran i poduzeće ga ne otplati, zajmodavac može poduzeti radnje da zaplijeni jamstvo dano za zajam,
- nije idealno rješenje za slučajeve u kojima je teško procijeniti iznos potrebnih sredstava
- u mnogim slučajevima nije fleksibilan i možda neće pružiti najbolju upotrebu kapitala za tvrtke s promjenjivim financijskim zahtjevima
- kašnjenja u otplati kredita mogu dovesti do pada kreditnog statusa, povećanja kamatnih stopa za postojeće i buduće kredite, zapljene kolaterala i pravnih postupaka protiv tvrtke.

3.1.4. Državne institucije za razvoj poduzetništva

Prepoznajući važnost poduzetničkih inicijativa, posebno među malim poduzećima, sve veći broj zemalja (i zapravo vlada kroz različite oblike makropolitike) stvaraju namjenske specijalizirane agencije za poticanje gospodarskog razvoja. Vladini programi podrazumijevaju postojanje i učinkovitost specifičnih programa za pomoć novim ili rastućim poduzećima na svim razinama: nacionalnoj, regionalnoj i lokalnoj. Vlade uglavnom razumiju svoju ulogu i odgovornost za postojanje uvjeta za poduzetništvo. Dakle, vlada svojim politikama i programima stvara kvalitetno poduzetničko društvo. Putem tih aktivnosti razvija se interes agencija, koje osniva vlada da, osim konzultativnih aktivnosti, i financiraju projekte maloga poduzetništva. Agencije mogu poduzetnike kreditirati izravno ili neizravno. Izravne kredite plasiraju u direktnom kontaktu s poduzetnikom, a neizravne putem drugih kreditnih institucija, jamčeći za uspjeh poduzetničkog posla. Ti su krediti vrlo poticajni za poduzetnike, s nižim

³⁸ Ibid.

kamatnim stopama od bankovnih kredita ili drugih modela financiranja, a posebno su poticajni jer imaju puno dulje rokove otplate od ostalih kredita. Za poduzetnika je važno znati koje kriterije mora zadovoljiti da bi postao sudionik ovog kreditnog sustava. Državne institucije, kao agencije za poticanje malog poduzetništva, ističu ove kriterije za kreditiranje maloga poduzetništva:³⁹

- visina osobnog kapitala poduzetnika mora biti određena,
- trebaju biti predstavljeni načini vraćanja kredita,
- prezentiran stručni elaborat o isplativosti poduzetničkog posla, i
- poduzetnik najčešće mora imati prethodnog iskustva u području poslovanja.

Kako bi se mogao prijaviti na određeni natječaj, nužno je da poduzetnik ima pripremljen poslovni plan, dokaz o financijskoj, odnosno kreditnoj sposobnosti, prezentira osobnu i poslovnu biografiju, kalkulaciju početnih troškova posla, i projekciju ostvarenja profita. Za ovaj oblik kreditiranja, posebice maloga poduzeća, postoje jedinstvene strategije koje su usvojile neke od gospodarskih najutjecajnijih institucija svijeta, među kojima su Organizacija Ujedinjenih naroda za industrijski razvoj (UNIDO) i Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD). Navedene institucije dale su više važnih preporuka kojima je cilj stvaranje kvalitetnih poduzetničkih uvjeta poslovanja u sljedećim sferama:⁴⁰

- u području porezne politike za mala poduzeća,
- u području institucionalizacije politike razvoja poduzeća, i
- u području pravne regulative.

3.2. Oblici financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj

Hrvatski sustav financiranja predstavlja dominacija kredita kao sredstva financiranja. U Republici Hrvatskoj komercijalne banke nude razne vrste kredita za financiranje SME-a poput: krediti namijenjeni financiranju izvoza, investicijski, građevinski i hipotekarni krediti, krediti za specifične djelatnosti (primjerice, zelene djelatnosti), krediti za turističke usluge, krediti za poduzetnice, krediti za dobavljače i drugo.⁴¹

³⁹ Ibid., str. 169.

⁴⁰ Ibid., str. 170.

⁴¹ Knežević, D., Has, M. (2018): Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom, *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E*, 8 (1), str. 168.

Prema rezultatima GEM istraživanja za razdoblje promatranja 2014. – 2016., Hrvatska zaostaje za EU prosjekom GEM anketiranih zemalja i bliža je najlošije ocijenjenim zemljama, prema ocjeni kvalitete pristupa financiranju. Unatoč velikom broju bankovnih kredita dostupnih na financijskom tržištu, nedostatak odgovarajućih izvora financiranja za rizičnije razvojne tvrtke, poput onih u fazi pokretanja ili intenzivnog rasta, posebno je akutan u Hrvatskoj. Uz GEM istraživanje, u istraživanje „SBA Fact Sheet Hrvatska 2017.“ također je istaknuta dominacija bankovnog kreditiranja i nedostatak izvora financiranja za SME, osobito u njihovom ranom životnom ciklusu. Leasing se smatra jednim od najatraktivnijih financijskih instrumenata za mala i srednja poduzeća koje koriste hrvatski poduzetnici. Postoje operativni i financijski leasing. Financijski leasing i operativni leasing se u osnovi razlikuju, u tome što kod financijskog leasinga korisnik leasinga upravo gospodarski vlasnik predmeta leasinga, dok je u operativnom leasingu ekonomski i pravni vlasnik leasing agencija. Predmeti za iznajmljivanje mogu se razlikovati. U rasponu su od različitih tipova vozila (teretna, osobna, građevinska, dostavna), poljoprivrednih strojeva, poslovnih prostora do informatičke, medicinske, stomatološke i druge opreme. Poput drugih oblika financiranja, financiranje pomoću leasinga ima prednosti i nedostatke. Leasing omogućuje tvrtkama da na isplativ način obnavljaju opremu, prate razvoj tržišta i prate zastarjelost opreme, što utječe pozitivno na konkurentnost tvrtke. Nedostatak je, međutim, što ima ograničenu primjenu, prvenstveno za korištenje imovine, i ne može se koristiti za financiranje zaliha ili stjecanje druge tvrtke.⁴²

Novija GEM istraživanja (od 2018. do 2021. godine) pokazuju kako i dalje postoji dominacija ponude bankarskih kredita s jedne strane, te nedostatak alternativnih izvora za financiranje rastućih poduzetničkih pothvata, s druge strane. Pored toga, GEM istraživanja navode kako je beznačajna strategija hrvatskih poduzeća za financiranje poslovnog rasta putem izlaska na tržište dionica. Od 2021. godine pristup novcu promatra se kroz sljedeće komponente: dostatnost i lakoća dobivanja financijskih sredstava.⁴³ Zbog čega se zasebno prikazuju rezultati za 2018.-2020. (tablica 5) i za 2021. godinu (tablica 6).

Tablica 5. Pristup izvorima sredstava (RH i zemlje EU)

⁴² Ibid., str. 169.

⁴³ Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., Oberman Peterka, S. (2022): Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom?, GEM Hrvatska, Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja, str. 74.

Godina	Hrvatska	EU	Najbolji	Najlošiji
2018.	3,97	4,73	5,85 – Nizozemska	3,77 - Cipar
2019.	4,19	4,74	6,22 – Nizozemska	3,69 - Cipar
2020.	4,43	4,61	6,19 – Nizozemska	3,59 - Cipar

Legenda: vrijednosti 1-9 (1-najlošije, 9-najbolje)

Izvor: Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., Oberman Peterka, S. (2022): Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom?, GEM Hrvatska, Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja, str. 74.

Razdvajanje ovih komponenti, prema dostatnosti i lakoći dobivanja financijskih sredstava, te pristupu sredstava u 2021. godini, zaključuje se da je manji problem kod dostatnosti novaca nego u lakoći dobivanja financijskih sredstava. Prema komponenti pristupa izvorima sredstava (ocjena 3,76), Hrvatska je za lakoću dobivanja financijskih sredstava znatni ispod prosječne ocjene za razliku od drugih zemlja EU koje su sudjelovale u GEM istraživanju.

Tablica 6. Dostatnost i lakoća dobivanja financijskih sredstava u 2021. godini (RH i EU zemlje)

Financijska sredstva	Hrvatska	EU	Najbolji	Najlošiji
Dostatnost	4,32	5,04	7,08 – Finska	3,61 – Cipar
Lakoća dobivanja sredstava	3,76	4,71	6,58 – Finska	3,71 – Cipar

Legenda: vrijednosti 1-9 (1-najlošije, 9-najbolje)

Izvor: Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., Oberman Peterka, S. (2022): Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom?, GEM Hrvatska, Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja, str. 74.

Kada se analiziraju rezultati 50 zemalja uključenih u GEM istraživanje za 2021. godinu može se zaključiti da najveću ocjenu za dovoljno financijskih sredstava ima Finska (7,08) a najmanju Dominikanska Republika (2.67). Za lakoću dobivanja financijskih sredstava najveću ocjenu također ima Finska (6.58), a najmanju Bjelorusija (2.89).

4. ANALIZA PRISTUPA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA ALTERNATIVNIM IZVORIMA FINANCIRANJA

Alternativno financiranje je način financiranja poslovanja, izvan tradicionalnih bankovnih zajmova ili državnih programa. Posljednje desetljeće obilježeno je povećanim brojem inovacija u sferi financijskih proizvoda i usluga. Tehnološki napredak stvorio je priliku za razvoj velikog broja alternativnih modela financiranja. Štoviše, ograničen pristup kreditima za određene kategorije zajmoprimaca potaknuo je rast novih zajmodavaca. Tradicionalni modeli financiranja obično su nedovoljno opsluživali srednja i mala poduzeća ili su isti bivali suočeni s visokim troškovima za posuđena sredstva. Tako su alternativni modeli financiranja postali atraktivna zamjena za subjekte koji traže sredstva za financiranje investicijskih aktivnosti i svakodnevnog poslovanja. To se naročito odnosi na mala i srednja poduzeća koja nisu uspjela dobiti potrebna sredstva od banaka i financijskih tržišta. Primjerice, prepreke za dobivanje potrebnog kapitala s kojima se poduzeća suočavaju u zemljama u razvoju dovela su do stvaranja kreditnog jaza u iznosu od 2,3 bilijuna dolara. Drugačije rečeno, postoji otprilike 180 do 220 milijuna od 400 milijuna malih i srednjih poduzeća na tržištima u razvoju koji su suočeni s nedostatkom odgovarajuće razine financijskih sredstava. Ovaj kreditni jaz, zajedno s potrebom malih i srednjih poduzeća za financijskim proizvodima i uslugama, prepoznale su i iskoristile nove, tehnološki napredne, tvrtke koje nude financijske proizvode i usluge. Razvoj ovih inovativnih financijsko-tehnoloških tvrtki stvorio je nove prilike za mala i srednja poduzeća povećavajući njihov pristup kapitalu potrebnom za povećanje njihovog rasta. Te nove prilike dolaze u obliku različitih poslovnih modela. Posljedično, nove financijske alternative privukle su mnoga mala i srednja poduzeća i novoosnovana poduzeća da koriste nove proizvode i usluge.⁴⁴

Danas mala i srednja poduzeća imaju širok izbor alternativnih izvora financiranja. Ovisno o potrebama i budućim planovima malih i srednjih poduzeća mogli su odabrati odgovarajuću opciju financiranja. Vlasnici malih i srednjih poduzeća mogu birati između alternativa kao što su: posuđivanje sredstava, prodaja kapitala ili traženje donacije. Neke od ovih mogućnosti financiranja u prošlosti su bile nepostojeće ili su bile vrlo skupe zbog prirode malih i srednjih poduzeća. To se posebno odnosi na dioničko financiranje. Slijedom toga, noviji alternativni

⁴⁴ Temelkov, Z., Boshkov, T., Zezova, A. (2018): Alternative financing sources supporting SMEs growth, SocioBrains, International scientific refereed online journal with impact factor (52), str. 231.-232.

modeli financiranja i širenje baze ulagača trebali bi pridonijeti smanjenju financijskog jaza za poduzeća. Naime, ove nove alternative financiranja postupno eliminiraju ili barem smanjuju negativan utjecaj koji proizlazi iz zapreka s kojima se susreću poduzeća. Drugačije rečeno, alternativni modeli financiranja imaju potencijal riješiti probleme asimetričnih informacija i nedostatka kolaterala s kojima se suočavaju mala i srednja poduzeća.⁴⁵

4.1. Rizični kapital

Rizični kapital predstavlja vrstu privatnog kapitala, oblik financiranja koje ulagači osiguravaju malim poduzećima i razvojnim tvrtkama za koje vjeruju kako imaju dugoročni potencijal rasta. Rizični kapital općenito dolazi od bogatih ulagača, investicijskih banaka i svih drugih financijskih institucija. Međutim, ne dolazi uvijek u obliku novca. Također se može ponuditi u obliku tehničke ili upravljačke ekspertize. Rizični kapital se obično dodjeljuje malim tvrtkama s iznimnim potencijalom rasta ili tvrtkama koje su brzo rasle i izgleda spremne za nastavak širenja. Rizični kapital postaje sve popularniji, čak i neophodan, za nove tvrtke ili pothvate s ograničenom poslovnom poviješću (ispod dvije godine) - novca, osobito ako nemaju pristup tržištima kapitala, bankovnim zajmovima ili drugim dužničkim instrumentima. Glavni nedostatak je to što investitori obično dobivaju udio u poduzeću, a time i pravo glasa u odlukama tvrtke.⁴⁶

Niša rizičnog kapitala postoji zbog strukture i pravila tržišta kapitala. Netko s idejom ili novom tehnologijom često nema drugu instituciju kojoj bi se mogao obratiti. Zakoni o lihvarstvu ograničavaju kamate koje banke mogu naplatiti na zajmove - a rizici svojstveni novoosnovanim tvrtkama obično opravdavaju više stope od dopuštenih zakonom. Tako će bankari financirati novi posao samo u onoj mjeri u kojoj postoji čvrsta imovina za osiguranje duga. A u današnjoj ekonomiji temeljenoj na informacijama, mnoga novoosnovana poduzeća imaju malo početne imovine. Nadalje, investicijske banke i javni kapital ograničeni su propisima i operativnim praksama koje imaju za cilj zaštitu javnog ulagača. Ulagači u fondove rizičnog kapitala najčešće su institucije poput financijskih tvrtki, osiguravajućih društava, mirovinskih fondova, i sveučilišni fondovi. Budući da ova ulaganja predstavljaju tako mali dio portfelja institucionalnih ulagača, rizični kapitalisti imaju veliku slobodu. Ono što ove

⁴⁵ Ibid., str. 233.

⁴⁶ Venture Capital [Internet], raspoloživo na: <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp>, [21.05.2022.].

institucije navodi da ulažu u konkretno poduzeće predstavlja mogući ukupni uspjeh tvrtke u budućnosti i povjerenje u same partnere.⁴⁷

Prema Izvješću Invest Reporta u 2020. godini za Istočnu i Središnju Europu, fondovi vlasničkog kapitala uložili su 358 milijuna EUR, što je 4% manje za razliku od rekordne 2019. godine.⁴⁸ U Republici Hrvatskoj 2020. godine djelovalo je 5 fondova rizičnog kapitala, kako je prikazano u tablici 7.

Tablica 7. Aktivni fondovi rizičnog kapitala u Republici Hrvatskoj u 2020. godini

Fond rizičnog kapitala – Fondovi za gospodarsku suradnju	Društvo za upravljanje	Neto imovina u HRK	Cijena udjela
Honestas FGS	Honestas Private Equity	11.225.371	0,6604
Inspirio FGS	Inspire Investments d.o.o.	59.134.504	26,0496
Prosperus	FGS Prosperus Invest d.o.o.	278.223.563	3,1428
Prosperus FGS II	Prosperus Invest d.o.o.	44.633.824	3,1842
Quaestus Private Equity Kapital II	Quaestus Private Equity d.o.o.	135.302.214	99,3302
Ukupno		528.519.476	

Izvor: CEPOR. (2021): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

Prema rezultatima iz tablice 7 vidljivo je kako je prosječna imovina aktivnih fondova rizičnog kapitala u 2020. godini iznosila 105.703.895,2 kn. Prema podacima HANFE, u 2020. imovina fondova rizičnog kapitala smanjila se za 37,7%. U 2020. Hanfa je dala odobrenje za upravljanje novim fondom rizičnog kapitala Prosperus Growth. Cilj fonda je osigurati nove izvore financiranja za SME-a u Hrvatskoj, za promicanje rasta i razvoja, inovativnosti i konkurentnosti.⁴⁹

⁴⁷ How ventrue capital work [Internet], raspoloživo na:

http://mengwong.com/school/HarvardBusinessReview/how_venture_works.pdf, [10.06.2022.].

⁴⁸ CEPOR. (2021): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

⁴⁹ Ibid.

4.2. Poslovni anđeli

S obzirom na važnost uspješnog neformalnog tržišta rizičnog kapitala za stvaranje i održavanje poduzetničkog gospodarstva, važno je da vlade mogu mjeriti broj poslovnih anđela i razinu njihove investicijske aktivnosti te pratiti varijacije tijekom vremena. Mjerenje je važno za praćenje bilo kakvog pada broja poslovnih anđela, utvrđivanje bilo kakvog pada njihove investicijske aktivnosti ili promjene u prirodi njihovih ulaganja, od kojih bi bilo koji ili sve mogao ugroziti poduzetničko okruženje. Mjerenje je također potrebno kako bi se utvrdila potreba za intervencijom kako bi se podržao razvoj tržišta (povećanje razine investicijske aktivnosti moglo bi sugerirati da nema potrebe za intervencijom), kako bi se procijenio učinak državnih intervencija i drugih promjena u vanjskim okruženje za neformalne aktivnosti ulaganja rizičnog kapitala.⁵⁰

Dakle, anđeo ulagač, inače nazvan privatni investitor, ili početni ulagač, pojedinac je s visokom neto vrijednošću koji pruža financijsku potporu malim poduzećima ili poduzetnicima. Kapital se obično mijenja za udio u tvrtki, a anđeo ulagač je obično povezan s poduzećem ili poduzetnikom putem obiteljskih ili prijateljskih mreža. Iako anđeoski investitori obično rade neovisno, oni također mogu djelovati putem grupa, a ovaj format postaje sve popularniji posljednjih godina. Primarna uloga anđela investitora je pružiti poslu financijsku potporu, ali mnogi također imaju i savjetodavnu ulogu. Zbog jedinstvene prirode anđeoskog ulaganja, iznos financiranja i detalji ulaganja ovise o svakom investitoru i njegovom odnosu s poduzećem ili poduzetnikom. Postoje ključne prednosti anđeoskog ulaganja, a neke od njih su:⁵¹

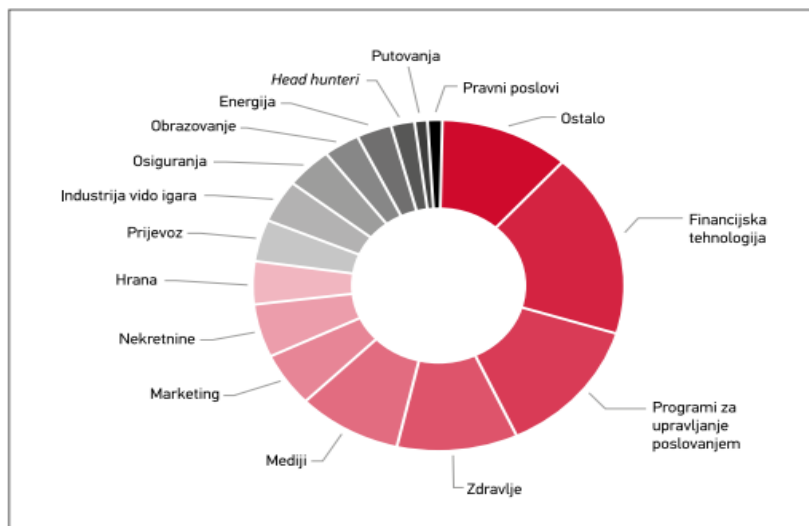
- Fleksibilni aranžmani – u usporedbi s bankama i velikim investicijskim tvrtkama koje imaju stroge smjernice za financiranje, anđeoski ulagači mnogo su fleksibilniji u pogledu iznosa koji su spremni dati. To čini anđelsko ulaganje prikladnom opcijom, primjerice ako poduzetnik traži veću svotu novca za početno ulaganje.
- Veće stope rasta - jedna velika prednost anđeoskih investitora je da ostvaruju veće stope rasta. Kako je pokazalo ovo istraživanje Harvard Business School, tvrtke koje su financirali anđeoski investitori imale su veće stope preživljavanja i veće stope rasta u usporedbi s tvrtkama koje su financirane drugim sredstvima.

⁵⁰ Mason, C. M., Harrison, R. T. (2008): Measuring business angel investment activity in the United Kingdom: a review of potential data sources, *Venture Capital*, 10(4), str. 310.

⁵¹ Finance guides | [Internet], raspoloživo na: <https://marketfinance.com/blog/finance-guide/2020/09/08/5-types-of-alternative-funding-for-smes>, [24.05.2022.].

- Smjernice – iako prilagođene smjernice ne nudi svaki anđeo ulagač, ako je poduzetnik dovoljno spretna da pronađe ulagača koji mu je voljan prenijeti svoje znanje, njegovo poslovanje ima puno veće šanse za uspjeh. Štoviše, ovi su investitori obično dio široke mreže kontakata koji također mogu biti vrlo korisni za poslovanje.

Nažalost, pronalaženje anđeoskih investitora nije tako jednostavno kao prijava za poslovne zajmove ili postavljanje kampanje crowdfundinga.⁵² Europska mreža poslovnih anđela (EBAN) mreža je udruga poslovnih anđela – investitora koji djeluju u ranim fazama razvoja poslovnih subjekata. Osnovan 1999. godine sa sjedištem u Bruxellesu, EBAN broji više od 150 članova (raznih udruženja poslovnih anđela) iz 50 zemalja.⁵³ U 2020. godini europski poslovni anđeli najviše su ulagali u projekte poslovnog upravljanja i financijske tehnologije, kako je predstavljeno na grafikonu 1.



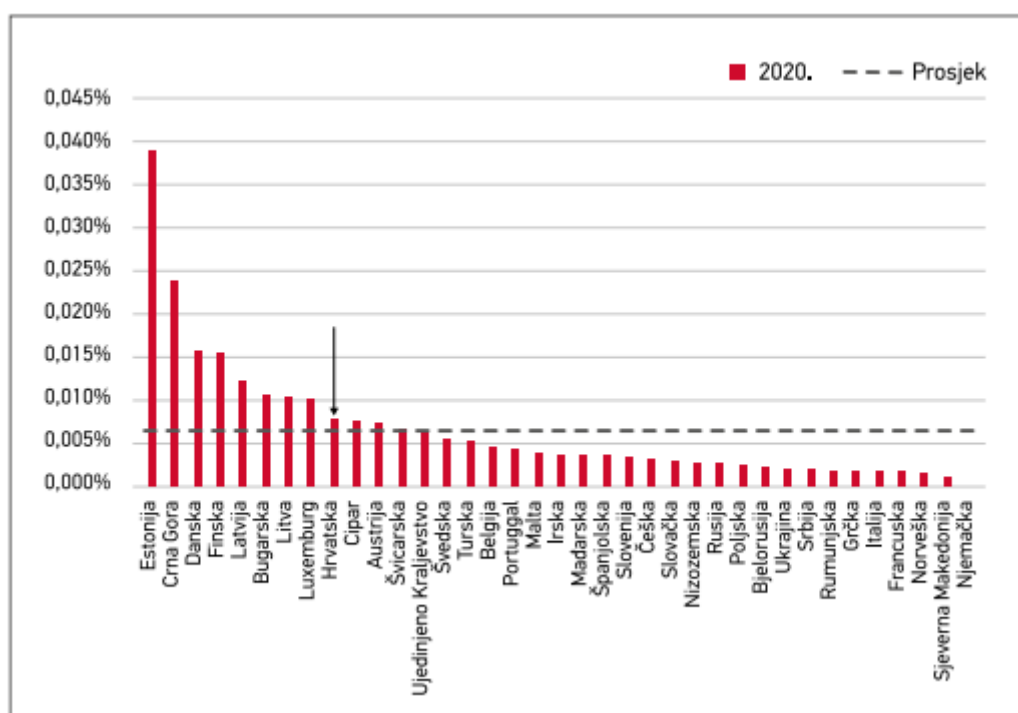
Grafikon 1. Struktura ulaganja poslovnih anđela u Europi za 2020. godinu (istraživanje provedeno u 37 europskih zemalja)

Izvor: CEPOR. (2021): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

⁵² Ibid.

⁵³ CEPOR. (2021): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

U 2020. godini poslovni anđeli su uložili između 0,5 i 1 milijun EUR u razvojne poduzetničke pothvate, točnije po pothvatu prosječno oko 214.150 EUR u Europi. Za razliku od 2019. godine, vrijednost njihovih ulaganja se u 2020. godini smanjio se za 4,5%, a usporedno s tim, smanjio se i ukupan broj anđela. Ujedinjeno Kraljevstvo ostaje tržište s najvećim brojem ulaganja poslovnih anđela, a nakon njega Danska i Njemačka. U usporedbi s drugim promatranim europskim zemljama, ulaganja poslovnih anđela u Hrvatskoj u 2020. godini niža su. Hrvatska je po visini ulaganja poslovnih anđela u odnosu na BDP zemlje iznad prosjeka 37 europskih zemalja uključenih u istraživanje provedeno 2020. godine⁵⁴, kako je prikazano na grafikonu 2.



Grafikon 2. Ulaganja poslovnih anđela po zemljama u odnosu na BDP

Izvor: CEPOR. (2021): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

CRANE - Hrvatska mreža poslovnih anđela članica je EBAN-a. Osnovana je 2008. godine i trenutno broji 35 članova. Djelatnosti udruge uključuje prepoznavanje i odabir potencijalnih projekata, organiziranje prezentacija projekata za poslovne anđele, edukaciju mladih poduzetnika i poslovnih anđela, pomoć investitorima u zajedničkim poslovima (ulagačkim

⁵⁴ Ibid.

strategijama), te suradnju s drugim udrugama u Europi i svijetu. Kao zasebnu investiciju u 2020. godini, valja spomenuti investiciju od 100.000 eura od strane 11 poslovnih anđela u Hyperion Studio Limited. Riječ je o poslovnom subjektu u industriji videoigara.⁵⁵

4.3. Crowdfunding

Crowdfunding je vanjski izvor za prikupljanje financiranja putem velikog broja pojedinaca, pružanjem manjeg iznosa traženog financiranja. Ideja „crowdfundinga“ poistovjećuje se s idejom „crowdsourcinga“, što aludira na outsourcing „skupini“ određenih zadataka; na primjer, rast, procjena ili prodaja artikla, metodom za otvoreni poziv putem weba. Crowdfunding putem interneta/weba novi je pristup prikupljanja sredstava za SME i ima potencijal da im bude vrlo koristan. U crowdfundingu mala i srednja poduzeća ne gube kontrolu i vlasništvo jer nude samo mali dio dionica i zahtijevaju nižu cijenu kapitala. Međutim, nedostaci su sredstva koja bi se mogla zloupotrijebiti, gubitak kapitala u slučaju neuspjeha projekta i neiskustvo investitora.⁵⁶

U većini jurisdikcija primjenjuju se ograničenja na to tko može financirati novi posao i koliko mu je dopušteno financijski doprinostiti. Slično ograničenjima za ulaganje u hedge fondove, ovi bi propisi trebali zaštititi nesofisticirane ili neobogate ulagače od izlaganja prevelike količine svoje štednje riziku. Budući da toliko novih tvrtki propadne, njihovi se ulagači suočavaju s visokim rizikom gubitka glavnice. Crowdfunding pruža forum svima koji imaju ideju da ga iznesu pred investitore. Mnogi pojedinci pogođeni prirodnom katastrofom, velikim medicinskim troškovima ili drugim tragičnim događajem dobili su iznos financijske pomoći kojoj inače ne bi imali pristup zahvaljujući platformama za prikupljanje sredstava. Međutim, posljednjih godina, neke platforme za crowdfunding kao što su Patreon i Substack proširile su doseg crowdfundinga kako bi ponudile način na koji kreativni ljudi – umjetnici, pisci, glazbenici ili podcasteri – održavaju svoj kreativni rad primajući stalan izvor prihoda. Od 2021. GoFundMe je najveća platforma za crowdfunding. Otkako je GoFundMe osnovan 2010. godine, stranica je sakupila više od 10 milijardi dolara kroz više od 150 milijuna donacija. GoFundMe pomaže malim i srednjim poduzećima putem programa Small Business Relief Initiative, a sredstva su namijenjena onim tvrtkama koje se suočavaju s financijskim

⁵⁵ Ibid.

⁵⁶ Abbasi, W., Wang, Z., & Abbasi, D.A. (2018): Potential Sources of Financing for Small and Medium Enterprises (SMEs) and Role of Government in Supporting SMEs, *Journal of small business and entrepreneurship*, 6, str. 44.

gubicima. Također, platforma GoFundMe pomaže startupima prilikom prikupljanja financijskih sredstava u početnim fazama rasta i razvoja. Poželjno je da poduzetnik opiše za što prikuplja novac i kako će se sredstva koristiti. Poželjno je također da iznese određeni proračun koji mu je potreban za realizaciju poduzetničkog poduhvata, jer će to pomoći donatorima da shvate kako točno njihove donacije pomažu njegovom poslovanju.⁵⁷

Start-up tvrtke obično koriste Kickstarter. Odkako je osnovan 2009., Kickstarter je uspješno financirao gotovo 200.000 projekata, s više od 5,7 milijardi dolara. Kickstarter je najpopularnija stranica za crowdfunding, za ambiciozne tvrtke koje se nadaju prikupiti kapital i doseći veću publiku. Zapravo, za razliku od GoFundMe, Kickstarter se može koristiti samo za stvaranje projekata koji se mogu dijeliti s drugima. Osim toga, Kickstarter se ne može koristiti za prikupljanje sredstava za donacije u dobrotvorne svrhe. Bilo koji projekt ne može uključivati popis zabranjenih stvari, kao što su političko prikupljanje sredstava, sadržaje vezane uz droge ili alkohol, ili bilo koja natjecanja, kupone, kockanje i tombole.⁵⁸

Najočitija prednost crowdfundinga za start-up tvrtku ili pojedinca je sposobnost crowdfunding platforme da omogući pristup većoj i raznolikijoj skupini ulagača/podržavatelja. Uz sveprisutnost društvenih medija, platforme za crowdfunding nevjerojatan su način za tvrtke i pojedince da povećaju svoju publiku i dobiju potrebna sredstva. Nadalje, mnogi projekti crowdfundinga temelje se na nagradama; investitori mogu sudjelovati u lansiranju novog proizvoda ili dobiti dar za svoje ulaganje. Potencijalni nedostaci crowdfundinga uključuju moguću štetu ugledu tvrtke uzrokovanu „prijebgavanjem“ crowdfundingu i financijske naknade povezane s web-mjestom koje omogućuje crowdfunding.⁵⁹

U Hrvatskoj djeluju iduće crowdfunding platforme: Croinvest.eu, Funderbeam SEE, Capital.hr, ZEZinvest, Seeders, Brlog zadružna pivovara i Croenergy.eu. U svijetu obujam grupnog financiranja raste, ali za Hrvatsku ne postoje podaci. CrowdfundingHub u svojoj analizi Current State of Alternative Finance 2020 ističe kako se obujam grupnog financiranja u Hrvatskoj lagano smanjuje, zbog toga što najveće svjetske platforme za crowdfunding (Indiegogo i Kickstarter) više ne rade u Hrvatskoj, što investitorima i poduzetnicima otežava pristup ovom obliku alternativnog financiranja. Glavna prepreka hrvatskim poslovnim subjektima za korištenje crowdfunding platforme je prikupljanje i prijenos sredstava putem

⁵⁷ The Best Fundraising Tips for Small Businesses [Internet], raspoloživo na: <https://www.gofundme.com/c/blog/fundraising-tips-for-small-businesses>, [22.07.2022.].

⁵⁸ Ibid.

⁵⁹ Ibid.

Stripe servisa, koji u 2020. godini nije podržan od strane hrvatskih banaka. Najaktivnije platforme u Hrvatskoj u 2020. bile su „Ulule“, „Čini pravu stvar“, „Funderbeam“ i „Croinvest.eu“.⁶⁰

Istraživanje o crowdfundingu u Hrvatskoj pokazalo je da je crowdfunding prisutan kao alternativni izvor financiranja.⁶¹ Međutim, valja napomenuti kako je, s obzirom na stupanj razvoja i ostvarene potencijale, još je u povojima u odnosu na svjetske trendove. Postoje tri primarna razloga za slab razvoj crowdfundinga u Hrvatskoj. Kao prvi razlog navodi se nepostojanost zakonske regulative koja bi objedinila postojeće brojne zakonske akte o crowdfundingu. Kao drugi razlog mogu se navesti navike građana. Naime, navike građana u korištenju interneta su takve da se može zaključiti kako oni rijetko koriste online načine plaćanja te stoga nisu upoznati s konceptima i prednostima online financiranja. Razlog tome može biti strah od prijevara. Kao treći razlog se može navesti kako neke od najvećih svjetskih platformi za crowdfunding nisu dostupne u Hrvatskoj, a kako bi pokrenuli kampanju na tim platformama, pojedinac mora otvoriti tvrtku ili barem bankovni račun u zemljama u kojima se te platforme nalaze. Jedan od razloga za poziciju crowdfundinga je i nepostojanje jedinstvenog pravnog akta o crowdfundingu koji bi objedinio sve brojne postojeće.⁶²

Potrebno je naglasiti kako je platforma Indiegogo za fizičke i pravne osobe s adresom u Hrvatskoj nedostupna od prosinca 2019. zbog uvođenja Stripe procesora plaćanja koji nije bio podržan u Hrvatskoj. Prema posljednjim informacijama, sustav plaćanja Stripe dostupan je za Hrvatsku od travnja 2022.⁶³ Inače, primarna ponuda Stripe-a je platforma za online plaćanje koja tvrtkama omogućuje sudjelovanje u e-trgovini. Na vrhu te platforme su aplikacije za upravljanje prihodom, naplatom, financiranje akvizicije i zaštitu od prijevara. Među klijentima Stripe-a su tehnološki divovi kao što su Amazon, Google, Salesforce i Spotify, a tvrtka proširuje svoje usluge na poduzetnike u zemljama u razvoju. Stripe je s radom započeo 2011. godine, a od tada je narastao na više od 2500 zaposlenika u 14 ureda diljem svijeta. U listopadu 2020. tvrtka je predstavila Stripe Climate, alat koji tvrtkama koje obrađuju plaćanja putem Stripe-a

⁶⁰ CEPOR. (2021): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

⁶¹ Šimić Šarić, M., Šetka, M., Pepur, S.: (2022) Crowdfunding success determinants – Study of Croatian crowdfunding campaigns, 11th. International Scientific Symposium Region entrepreneurship development, Osijek, str. 747.

⁶² Ibid., str. 748.

⁶³ Ibid., str. 740.

omogućuje automatsko usmjeravanje postotka svake transakcije na inicijative za smanjenje ugljikovih emisija u okoliš.⁶⁴

4.4. HBOR

HBOR je razvojna banka i kreditna agencija Republike Hrvatske. Njezina primarna uloga je poticati razvoj domaćeg gospodarstva. To čini putem ulaganja u fondove rizičnog kapitala, različitim oblicima kreditiranja, smanjenjem komercijalnih i političkih pritisaka u domeni domaćeg izvoza, kao i davanjem jamstava i poslovnim savjetovanjima. HBOR premošćuje jaz između poduzetničkih ideja i njihovih postignuća kako bi unaprijedio konkurentnost hrvatskog gospodarstva.

Najveći broj korisnika HBOR-ovih kredita u 2020. godini su bila mala i srednja poduzeća. Njima je ukupno dodijeljeno 1.168 kredita (što predstavlja 88% svih odobrenih kredita) u iznosu od 1,57 milijarde kn (što čini 28,5% kreditnih sredstava HBOR-a)⁶⁵, a što je predstavljeno u tablici 8.

Iz spomenutog proistječe da je u 2020. godini od projekata koji su kreditirani od strane HBOR-a njih 88% bilo je orijentirano na sektor malih i srednjih poduzeća, te je u isto vrijeme, na te projekte alocirano samo 28,5% kreditnih sredstava HBOR-a.⁶⁶

⁶⁴ Stipe [Internet], raspoloživo na: <https://fortune.com/company/stripe/>, [8.9.2022.].

⁶⁵ CEPOR. (2021): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

⁶⁶ Ibid.

Tablica 8. Plasman kredita HBOR-a prema sektoru malih i srednjih poduzeća od 2017. do 2020. godine

	2018.	2019.	2020.
Ukupan broj kreditiranih projekata od strane HBOR-a	1.970	1.848	1.328
Ukupan iznos dodijeljenih kredita HBOR-a (HRK)	5,61 milijarde	5,77 milijardi	5,51 milijardi
Broj odobrenih kredita HBOR-a za mala i srednja poduzeća	1.853	1.640	1.168
Ukupan iznos odobrenih kredita HBOR-a za mala i srednja poduzeća (HRK)	1,96 milijarde	1,44 milijarde	1,57 milijarde

Izvor: CEPOR. (2021): Izvještaj o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

4.4.1. Poduzetništvo mladih, žena i početnika

HBOR financira različite poduzetničke poduhvate. Korisnici HBOR-ovih usluga su žene mladi i početnici koji zadovoljavaju uvjete kreditiranja, a investicijski krediti se nude uz jako niske kamatne stope, već od 0%, a rokovi otplate tih kredita obično iznose od 10 do 15 godina za:⁶⁷

1. Mlade poduzetnike:

- Poslovni subjekt u kojem najmanje jedan ili više pojedinaca zajedno posjeduje više od 50% vlasništva u dobnoj skupini mlađoj od 40 godina u trenutku podnošenja kreditnog zahtjeva.

2. Žene u poduzetništvu:

⁶⁷ Poduzetništvo mladih, žena i početnika [Internet], raspoloživo na: <https://www.hbor.hr/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika/>, [22.05.2022.].

- Poslovni subjekt u kojem najmanje jedna ili više žena zajednički posjeduju više od 50% udjela u poduzeću i kojima također upravljaju žene. U malom poduzeću, jedna ili više žena može imati manje od 50% vlasništva sve dok postoji barem jedna žena na jednoj od ključnih upravljačkih pozicija povezanih s financijskim i/ili operativnim pitanjima i/ili strategijom..

3. Poduzetnike početnike:

- Poduzetnici koji prvi put osnivaju poslovne subjekte ili poslovni subjekti koji u trenutku podnošenja zahtjeva za kredit posluju manje od 2 godine. Poduzetnik početnik niti ranije niti trenutno nije vlasnik niti suvlasnik drugog poslovnog subjekta ili u kojem posjeduje više od 30% udjela.

Osnovni uvjeti za odobrenje kredita su ulaganja u dugotrajnu imovinu (materijalna i nematerijalna), do 30% kredita se može koristiti kao obrtna sredstva, iznos kredita je od 200.000 do 2 milijuna kuna. Krediti se ugovaraju s kamatnom stopom od 2% s tim da se stopa može smanjivati za 0,2 postotna boda ako projekt ispunjava sljedeći uvjet: zapošljavanje mladih osoba (potrebno je da barem jedna osoba bude mlađa od 30 godina). Ako projekt predstavlja ulaganje u neki oblik prirodnog kapitala kao što su projekti zelene infrastrukture, zelenog poduzetništva i kompenzacijskih mjera za štete u okolišu, ispunjava uvjete za smanjenje kamatne stope do 1 postotnog boda, a ako projekt subvencionira županija, grad ili općina moguće je smanjenje kamatne stope do 2 postotna boda.⁶⁸

4.4.2. ESIF krediti za rast i razvoj

Ova vrsta kredita dostupna je malim i srednjim poduzećima koji u Republici Hrvatskoj posluju 2 godine prije podnošenja kreditnog zahtjeva, ispunjavaju sve uvjete i planiraju ulagati u prihvatljive djelatnosti. U okviru programa, prihvatljivi zajmoprimci su i tvrtke posebne namjene čiji vlasnici ili osnivači ispunjavaju sve gore navedene kriterije. Hipotekarni instrumenti sklopljeni za realizaciju zajmova programa za uredno izvršavanje kreditnih obveza moraju zadovoljiti procjenu/zahtjeve poslovne banke te za povrat dodijeljene regionalne potpore i potpore male vrijednosti dvije zadužnice poduzetnika, pri čemu je iznos obje

⁶⁸ Ibid.

zadužnice zbroj potpora u kunama. U okviru ovog programa zajma, primatelji kredita ne moraju plaćati sve naknade koje se inače naplaćuju za obradu zahtjeva i pričuvu sredstava.⁶⁹

Ukupno je zaprimljeno 2.461 zahtjeva za dodjelu ESIF zajma u 2020. godini. Što predstavlja povećanje od 162% u odnosu na prethodnu 2019. godinu, u kojoj je zaprimljeno 937 zahtjeva. Pokazalo se kako je najveći interes za Mikro zajmove za obrtna sredstva (58%). U 2020. godini HAMAG-BICRO odobrio je 942 ESIF zajma u iznosu od 188,9 milijuna kn što predstavlja povećanje ukupnog iznosa dodijeljenih zajmova za 18%⁷⁰, a što je predstavljeno u tablici 9.

Tablica 9. Iznos i broj odobrenih ESIF zajmova¹⁸⁵ od 2018. do 2020. godine

	Broj odobrenih zahtjeva			Iznos odobrenih zahtjeva (u tisućama kn)		
	2018.	2019.	2020.	2018.	2019.	2020.
ESIF Mali investicijski zajam	455	425	261	154.732	140.704	88.714
ESIF Mikro zajam za obrtna sredstva	45	105	600	7.605	13.710	89.687
ESIF Mikro investicijski zajam	113	34	81	14.805	5.193	10.546
Ukupno	613	564	942	177.142	159.607	188.947

Izvor: CEPOR. (2021): Izvještaj o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

Kada se analiziraju rezultati iz tablice 9, vidljivo je kako je broj odobrenih kredita 2020. godine veći za 53,67% za razliku od 2018. godine, a iznos odobrenih zahtjeva 2020. godine veći za 6,6% za razliku od 2018. godine. Prema vrsti djelatnosti, poduzetnički projekti u prerađivačkoj industriji i djelatnosti pružanja smještaja te pripreme i usluživanja hrane predstavljaju najveći broj izdanih zajmova, svaka s udjelom od 21%, nakon čega slijedi građevinarstvo s 12%.⁷¹

⁶⁹ ESIF krediti za rast i razvoj [Internet], raspoloživo na: <https://www.hbor.hr/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika/>, [22.05.2022.].

⁷⁰ Izvor: CEPOR. (2021): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].

⁷¹ Ibid.

4.4.3. Investicije posebnih segmenata SME-ova u okviru NPOO-a

HBOR također provodi kreditiranje iz sredstava Nacionalnog plana oporavka i otpornosti (NPOO) u vrijednosti iznad 100.000 EUR za mala, mikro i srednja poduzeća. Okvirni plan realizacije ovog Programa je do 30.6.2026. ili do iskorištenja raspoloživih sredstava. Korisnici ovakvih kredita su mikro, mali i srednji poslovni subjekti privatnog sektora. Primjerice, obrtnici, samostalne fizičke osobe, trgovačka društva, obiteljska poljoprivredna gospodarstva (OPG) u sustavu PDV-a, ustanove i zadruge, a cilj je da ispunjavaju minimalno jedan od uvjeta:⁷²

- da se radi o poduzetnicima početnicima,
- da je riječ o mladim poduzetnicima,
- da su u pitanju žene koje se bave poduzetništvom,
- da su u pitanju oni poduzetnici čija su ulaganja usmjerena u otoke, brdsko-planinska područja i sl.
- da su u pitanju oni poduzetnici čiji je cilj komercijalizacija proizvoda koji nastaju na temelju razvoja, istraživanja i inovacija (RDI).

⁷² Investicije posebnih segmenata MSP-ova u okviru NPOO-a [Internet], raspoloživo na: https://www.hbor.hr/kreditni_program/investicije-posebnih-segmenata-msp-ova-u-okviru-npoo-a/, [22.05.2022.].

5. ZAKLJUČAK

Mala i srednja poduzeća središnja su točka razvoja mnogih gospodarstava diljem svijeta. Definicija ovakvih poduzeća razlikuje se u zemljama, ali se obično temelji na broju zaposlenih, vrijednosti imovine poduzeća i godišnjim prihodima. U Hrvatskoj su mala i srednja poduzeća ona poduzeća koja imaju manje od 250 zaposlenih, aktivu manju od 150 milijuna kuna i ukupne prihode manje od 300 milijuna kuna. Izvan tradicionalnih bankovnih zajmova ili državnih programa, postoji mnogo različitih načina financiranja poslovanja. Banke i financijska tržišta obično ne mogu malim i srednjim poduzećima osigurati sredstva koja su im potrebna, pa su drugi alternativni modeli financiranja postali vrlo privlačni. Ovi su modeli prikladniji za tvrtke koje žele financirati investicijske aktivnosti ili tekuće poslovne aktivnosti. Tradicionalni modeli financiranja također često nisu dobro služili srednjim i malim poduzećima ili su se suočavali s visokim troškovima zaduživanja. U današnje vrijeme poduzeća mogu birati između različitih alternativnih izvora financiranja. Vlasnici malih i srednjih poduzeća mogu birati između sljedećih alternativnih načina financiranja: posuditi sredstva, prodavati kapital ili tražiti donacije. Ove nove metode financiranja postupno uklanjaju ili barem smanjuju negativan učinak prepreka s kojima se suočavaju mala i srednja poduzeća.

U Hrvatskoj postoje mnogi izvori financiranja koje poduzetnici ne prepoznaju, iako imaju veliki potencijal. Najveći razlozi za to su nedovoljno poznati programi, strogi kriteriji dodjele i jamstva, a ne uzimaju se u obzir potrebe vlasnika poduzeća. Najvažniji alternativni izvori financiranja u Hrvatskoj dolaze iz HAMAG BICRO-a, HBOR-a i hrvatskih ministarstava. Iako je posljednjih godina došlo do povećanja potpora i jamstava, to još uvijek nije dovoljno. Hrvatska još nije prepoznala fondove rizičnog kapitala ili poslovne anđele kao pouzdane izvore financiranja, a u zemlji nisu ni razvijeni. Sredstva Europske unije tek se počinju iskorištavati, a optimizam predstavlja činjenica kako će biti od velike pomoći zbog goleme količine novca na raspolaganju malom i srednjem poduzetništvu.

Crowdfunding je vanjski izvor za prikupljanje financiranja putem velikog broja pojedinaca, pružanjem manjeg iznosa traženog financiranja. Glavna prepreka hrvatskim poslovnim subjektima za korištenje crowdfunding platforme je prikupljanje i prijenos sredstava putem servisa koji ne podržavaju domaće banke. U Republici Hrvatskoj mala i srednja poduzeća kao izvore financiranja koriste i financijske aranžmane HBOR-a. HBOR financira različite poduzetničke poduhvate. Najveći broj korisnika HBOR-ovih kredita u 2020. godini su bila mala

i srednja poduzeća. Njima je odobreno ukupno 1.168 kredita u iznosu većem od 1,5 milijardi kn (što čini 28,5% kreditnih sredstava HBOR-a). Kada su u pitanju ESIF zajmovi, valja naglasiti kako je ova vrsta kredita dostupna malim i srednjim poduzećima koji u Republici Hrvatskoj posluju najmanje 2 godine prije podnošenja kreditnog zahtjeva, ispunjavaju sve uvjete i planiraju ulagati u prihvatljive djelatnosti. Koliko je velika potražnja za ovim kreditima pokazuju podaci kako je 2020. godine potražnja za ovim kreditima bila veća za 162% u odnosu na 2019. godinu.

LITERATURA

1. Abbasi, W., Wang, Z., & Abbasi, D.A. (2018): Potential Sources of Financing for Small and Medium Enterprises (SME) and Role of Government in Supporting SMEs, *Journal of small business and entrepreneurship*, 6, str. 39-47.
2. Bank loans [Internet], raspoloživo na: <https://www.accaglobal.com/uk/en/business-finance/types-finance/loans.html>, [14.06.2022.].
3. Berisha, G., Pula, J. (2015): Defining Small and Medium Enterprises: a critical review, *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, 1(1), str. 17.
4. CEPOR. (2021): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2021. [Internet], raspoloživo 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>, [20.07.2022.].
5. Choose the right finance when starting a business [Internet], raspoloživo na: <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-disadvantages-using-your-own-money-start-business>, [14.06.2022.].
6. Crowdfunding [Internet], raspoloživo na: <https://www.investopedia.com/terms/c/crowdfunding.asp>, [22.05.2022.].
7. Čavrak, V. (2004): Metode znanstvenog i stručnog rada, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb.
8. Dobre, R. (2006): Poduzetništvo, Sveučilište u Zadru, Zadar.
9. Drucker, F., P. (1992): Inovacije i poduzetništvo - praksa i načela, hrv. prijevod, Globus.
10. Entrepreneurial Finance: How to get funding for a project? [Internet], raspoloživo na: <https://www.marketing91.com/entrepreneurial-finance/>, [20.06.2022.].
11. ESIF krediti za rast i razvoj [Internet], raspoloživo na: <https://www.hbor.hr/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika/>, [22.05.2022.].
12. Europska Komisija. (2015): User guide to the SME Definition, Publications Office of the European Union, Luksembourg.
13. Finance guidesl [Internet], raspoloživo na: <https://marketfinance.com/blog/finance-guides/2020/09/08/5-types-of-alternative-funding-for-smes>, [24.05.2022.].
14. Funding from Friends Family and Fools - Explained [Internet], raspoloživo na: https://thebusinessprofessor.com/en_US/business-transactions/funding-from-friends-family-and-fools, [20.06.2022.].

15. Gorupić, D., Gorupić, D., jr. (1990): Poduzeće - Postanak i razvoj poduzetništva i poduzeća, Informator, Zagreb.
16. How venture capital work [Internet], raspoloživo na: http://mengwong.com/school/HarvardBusinessReview/how_venture_works.pdf, [10.06.2022.].
17. Investicije posebnih segmenata MSP-ova u okviru NPOO-a [Internet], raspoloživo na: https://www.hbor.hr/kreditni_program/investicije-posebnih-segmenata-msp-ova-u-okviru-npoo-a/, [22.05.2022.].
18. Knežević, D., Has, M. (2018): Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom, *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E*, 8 (1), str. 165-180.
19. Mason, C. M., Harrison, R. T. (2008): Measuring business angel investment activity in the United Kingdom: a review of potential data sources, *Venture Capital*, 10(4), str. 309-330.
20. Poduzetništvo mladih, žena i početnika [Internet], raspoloživo na: <https://www.hbor.hr/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika/>, [22.05.2022.].
21. Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., Oberman Peterka, S. (2022): Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom?, *GEM Hrvatska*, Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja.
22. Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance, [Internet], raspoloživo na: <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>, [20.05.2022.].
23. Šimić Šarić, M., Šetka, M., Pepur, S.: (2022) Crowdfunding success determinants – Study of Croatian crowdfunding campaigns, 11th. International Scientific Symposium Region entrepreneurship development, Osijek.
24. Škrtić, M. (2002): *Osnove poduzetništva*, Mikrorad d.o.o., Zagreb.
25. Temelkov, Z., Boshkov, T., Zezova, A. (2018): Alternative financing sources supporting SMEs growth, *SocioBrains*, International scientific refereed online journal with impact factor (52), str. 230-236.
26. The Best Fundraising Tips for Small Businesses [Internet], raspoloživo na: <https://www.gofundme.com/c/blog/fundraising-tips-for-small-businesses>, [22.07.2022.].
27. Top Sources Of Funding For Businesses, [Internet], raspoloživo na: <https://entrepreneurhandbook.co.uk/sources-of-funds-for-business/>, [16.06.2022.].

28. Venture Capital [Internet], raspoloživo na:
<https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp>, [21.05.2022.].
29. Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16
30. Zakon o računovodstvu, NN 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20
31. Živko, I., Kandžija, V. (2014): Upravljanje bankama, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Sveučilište u Mostaru, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru, Mostar, Rijeka.

POPIS TABLICA I GRAFIKONA

Popis tablica:

Tablica 1. Karakteristike SME-a prema standardima Europske unije.....	8
Tablica 2. Karakteristike SME-a prema standardima Svjetske banke.....	9
Tablica 3. Distribucija poduzeća prema broju zaposlenih u različitim zemljama.....	10
Tablica 4. Struktura SME- a s obzirom na ukupan broj poduzeća u razdoblju 2016.-2020. godine.....	13
Tablica 5. Pristup izvorima sredstava (RH i zemlje EU)	21
Tablica 6. Dostatnost i lakoća dobivanja financijskih sredstava u 2021. godini (RH i EU zemlje).....	22
Tablica 7. Aktivni fondovi rizičnog kapitala u Republici Hrvatskoj u 2020. godini	25
Tablica 8. Plasman kredita HBOR-a prema sektoru malih i srednjih poduzeća od 2017. do 2020. godine	33
Tablica 9. Broj i iznos odobrenih ESIF zajmova ¹⁸⁵ od 2018. do 2020. godine.....	35

Popis grafikona:

Grafikon 1. Struktura ulaganja poslovnih anđela u Europi u 2020. godini (istraživanje je provedeno u 37 europskih zemalja).....	27
Grafikon 2. Ulaganja poslovnih anđela po zemljama u odnosu na BDP	28

SAŽETAK

Uklanjanje prepreka MSP-ima pristupu izvorima financiranja može se smanjiti kreditni jaz i povećati investicijsku aktivnost MSP-a. Danas mala i srednja poduzeća mogu birati između različitih alternativnih izvora financiranja. Sukladno s potrebama malih i srednjih poduzeća i budućim planovima mogu odabrati odgovarajući plan financiranja. Vlasnici malih i srednjih poduzeća mogu birati između sljedećih alternativa: posuditi sredstva, prodati sredstva ili tražiti donacije. Zbog prirode malih i srednjih poduzeća, neke od ovih opcija financiranja povijesno su bile nepostojeće ili su bile vrlo skupe. To se posebno odnosi na dioničko financiranje kapitalom. Stoga bi noviji - alternativni modeli financiranja i proširena baza ulagača trebali pomoći u smanjenju nedostatka financiranja za mala i srednja poduzeća. U Hrvatskoj postoje mnogi izvori financiranja koje poduzetnici ne prepoznaju, iako imaju veliki potencijal. Najveći razlozi za to su nedovoljno poznati programi, strogi kriteriji dodjele i jamstva, a ne uzimaju se u obzir potrebe vlasnika poduzeća. Najvažniji alternativni izvori financiranja u Hrvatskoj dolaze iz HAMAG BICRO-a, HBOR-a i hrvatskih ministarstava. Iako je posljednjih godina došlo do povećanja potpora i jamstava, to još uvijek nije dovoljno. Hrvatska još nije prepoznala fondove rizičnog kapitala ili poslovne anđele kao pouzdane izvore financiranja, a u zemlji nisu ni razvijeni. Mala i srednja poduzeća koriste kredite kao dominantni izvor financijskih sredstava. Od alternativnih izvora domaći MSP-i koriste financijske proizvode HAVOR-a kao izvor novca.

Ključne riječi: poduzetništvo, SME, razvoj poduzetništva, financiranje malih i srednjih poduzeća, alternativni načini financiranja malih i srednjih poduzeća

SUMMARY

Removing obstacles to SMEs' access to financing sources can reduce the credit gap and increase the investment activity of SMEs. Today, small and medium-sized enterprises can choose between different alternative sources of financing. In accordance with the needs of small and medium-sized enterprises and future plans, they can choose an appropriate financing plan. Small and medium-sized business owners can choose from the following alternatives: borrow funds, sell funds, or seek donations. Due to the nature of SMEs, some of these financing options have historically been non-existent or very expensive. This particularly applies to equity financing. Therefore, newer - alternative financing models and an expanded investor base should help reduce the lack of financing for small and medium-sized enterprises. In Croatia, there are many sources of financing that entrepreneurs do not recognize, even though they have great potential. The biggest reasons for this are insufficiently known programs, strict award criteria and guarantees, and the needs of business owners are not taken into account. The most important alternative sources of financing in Croatia come from HAMAG BICRO, HBOR and Croatian ministries. Although there has been an increase in subsidies and guarantees in recent years, it is still not enough. Croatia has not yet recognized venture capital funds or business angels as reliable sources of financing, and they are not even developed in the country. Small and medium-sized enterprises use loans as a dominant source of financial resources. From alternative sources, domestic SMEs use financial products of HAVOR as a source of money.

Key words: entrepreneurship, SMEs, entrepreneurship development, financing of small and medium enterprises, alternative ways of financing small and medium enterprises