Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj

Trojnar, Karla

Undergraduate thesis / Završni rad

2015

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University North / Sveučilište Sjever**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:122:776410

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

University North Digital Repository

Sveučilište
Sjever

Završni rad br. 264/LOG/2015

Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj

Karla Trojnar, 2980/601

Varaždin, rujan 2015. godine

Sveučilište
Sjever

Odjel za tehničku i gospodarsku logistiku

Završni rad br. 264/LOG/2015

Eksterni izvori financiranja za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj

Student

Karla Trojnar, 2980/601

Mentor

Tomislava Majić, mr.sc.mag.oec.

Varaždin, rujan 2015. godine

Sveučilište Sjever
Sveučilišni centar Varaždin
104. brigade 3, HR-42000 Varaždin

Prijava završnog rada

Definiranje teme završnog rada i povjerenstva

ODJEL	Odjel za tehničku i gospodarsku logistiku
PRISTUPNIK	Karla Trojnar — MATIČNI BROJ 2980/601
DATUM	01.07.2015.
KOLEGIJ	Financijski menadžment
NASLOV RADA	Eksterni izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj
MENTOR	mr. sc. Tomislava Majić — ZVANJE viši predavač
ČLANOVI POVJERENSTVA	1. doc.dr.sc. Anica Hunjet, predsjednica 2. mr. sc. Tomislava Majić, mentorica 3. Ivana Drožđek, univ. spec. oec., član

Zadatak završnog rada

BROJ 264/TGL/2015

OPIS

Rast i razvoj poduzeća zahtijevaju sredstva za investiranje, bilo u obrtna sredstva - radi povećanja potražnje, bilo u realnu imovinu - koja predstavlja povećanje kapaciteta. Poduzeća, kao tipičan novčano - deficitiran sektor, uglavnom nisu u mogućnosti namaknuti potrebna sredstva iz internih izvora. Pristup sredstvima za mala i srednja poduzeća je dodatno ograničen, a problemi naglašeniji u tranzicijskim zemljama, u kojima financijska tržišta nisu razvijena.

U radu je potrebno:

- objasniti pojam internog i eksternog financiranja, te vanjskih i tuđih izvora financiranja
- definirati pojam malih i srednjih poduzeća te izdvojiti njihove specifičnosti u odnosu na velika poduzeća, osobito u pogledu financiranja
- prikazati načine financiranja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj, njihove prednosti i ograničenja
- napraviti odgovarajuće usporedbe sa drugim zemljama Europske unije
- osvrnuti se na izvore financiranja programa i fondova Europske unije
- prikazati uspješno financiranje na konkretnom primjeru iz prakse

ZADATAK URUČEN 15.07.2015. POTPIS MENTORA Majić

SVEUČILIŠTE SJEVER

IZJAVA O AUTORSTVU
I
SUGLASNOST ZA JAVNU OBJAVU

Završni/diplomski rad isključivo je autorsko djelo studenta koji je isti izradio te student odgovara za istinitost, izvornost i ispravnost teksta rada. U radu se ne smiju koristiti dijelovi tuđih radova (knjiga, članaka, doktorskih disertacija, magistarskih radova, izvora s interneta, i drugih izvora) bez navođenja izvora i autora navedenih radova. Svi dijelovi tuđih radova moraju biti pravilno navedeni i citirani. Dijelovi tuđih radova koji nisu pravilno citirani, smatraju se plagijatom, odnosno nezakonitim prisvajanjem tuđeg znanstvenog ili stručnoga rada. Sukladno navedenom studenti su dužni potpisati izjavu o autorstvu rada.

Ja, Karla Trojnar pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor/ica završnog/diplomskog rada pod naslovom Eksterni izvori financiranja za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj te da u navedenom radu nisu na nedozvoljeni način (bez pravilnog citiranja) korišteni dijelovi tuđih radova.

Student/ica:
Karla Trojnar

_____
(vlastoručni potpis)

Sukladno Zakonu o znanstvenoj djelatnost i visokom obrazovanju završne/diplomske radove sveučilišta su dužna trajno objaviti na javnoj internetskoj bazi sveučilišne knjižnice u sastavu sveučilišta te kopirati u javnu internetsku bazu završnih/diplomskih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice. Završni radovi istovrsnih umjetničkih studija koji se realiziraju kroz umjetnička ostvarenja objavljuju se na odgovarajući način.

Ja, Karla Trojnar neopozivo izjavljujem da sam suglasan/na s javnom objavom završnog/diplomskog rada pod naslovom Eksterni izvori financiranja za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj čiji sam autor/ica.

Student/ica:
Karla Trojnar

_____
(vlastoručni potpis)

Sažetak

Izvori financiranja za mala i srednja poduzeća predstavljaju područje koje se svojim specifičnim obilježjima prilično razlikuje od izvora i uvjeta financiranja koji vrijede za velika poduzeća. Specifičnosti s kojima se kod traženja izvora financiranja susreću najviše mala, ali i srednja poduzeća često zadaju glavobolje onim ljudima u tim poduzećima koji su zaduženi za pribavljanje financijskih sredstava.

Ti problemi i prepreke još su naglašeniji u tranzicijskim zemljama, u kojima financijska tržišta općenito još uvijek nisu do kraja razvijena pa se i velika poduzeća susreću sa problemima, a za mala i srednja poduzeća postoje slabe ili nikakve mogućnosti. Kako bi se problem riješio potrebno ga je kvalitetno analizirati i razjasniti. Zbog toga će u radu biti napravljena usporedba razvijenih tržišta Europske unije, naprednijih tranzicijskih zemalja i Hrvatske s obzirom na izvore financiranja koji su dostupni malim i srednjim poduzećima.

Danas se sve više govori o bespovratnim sredstvima iz fondova Europske unije u kojoj je malo i srednje poduzetništvo jedan od stupova razvoja. Poduzetnike se poziva da se prijave na različite natječaje.

U radu će se probati odgovoriti na pitanje koliko su izvori financiranja programa i fondova Europske unije povoljni i koliko pomažu poduzetnicima. Za kraj će biti jedan primjer iz prakse POC – Provjera inovativnog_koncepta koji je organizirao HAMAG – BICRO, Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, investicije i inovacije.

Ključne riječi: Izvori financiranja, mala i srednja poduzeća, Europska unija, fondovi

Abstract

Sources of financing for small and medium enterprises represent the area which specific characteristics are quite different from the source and financing conditions that apply to large companies. Specificities faced by small and medium enterprises in the search for funding sources often cause headaches to the people in those companies who are responsible for the provision of financial resources.

Those problems and obstacles are even more pronounced in transition countries, where financial market is still not fully developed, so the large companies are facing with problems, and for the small and medium enterprises there are little or no opportunities. To fix the problem, problem needs to be well analyzed and clarified. Because of that, in the work there will be made a comparison of the developed markets in European Union, and more advanced transition countries with Croatia considering the sources of funding that are available to SMEs.

Today, there is more and more talk about of a grant from the EU funds, where the small and medium enterprises are considerd to be the main pillars of development. Entrepreneurs are invited to apply for the various contests.

This work will try to answer the question how much the sources of financing from programs and funds of the European Union are actually suitable and how much do they help to entrepreneurs. In the end, will be a practical example POC - the innovative concept which was organized by CASB - BICRO, Croatian Agency for Small Business, investment and innovation.

Keywords: sources of financing, small and medium enterprises, the European Union, funds

Popis korištenih kratica

EU Europska unija

SME [Small and medium sized entreprises] Sektor malih i srednjih poduzeća

LSE [London Stock Exchange] Londonska burza predstavlja sektor velikih poduzeća

COSME [Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises] Program za konkurentnost poduzeća

CEF [Connecting Europe facility] Instrument za povezivanje Europe

MINPO Ministarstvo poduzetništva i obrta

BDP Bruto domaći proizvod

ERDF [European Regional Development Fund] Europski fond za regionalni razvoj

IPA [Instrument for Pre-Accession Assistance] Instrument predpristupne pomoći

EaSI [Employment and Social Innovation Programme] Program za zapošljavanje i inovacije

ESF [Europian social fond] Europski socijalni fond

HAMAG-BICRO Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije

PoC [Proof of innovative concept] Program provjere inovativnog koncepta

Sadržaj

1. Uvod 1
2. Pojam financiranja 3
2.1. Kratka povijest financija 3
2.2. Financijsko upravljanje 4
2.3. Pristup financiranju 6
3. Izvori financiranja 7
3.1. Vrste financiranja 7
3.2. Interni (unutarnji) izvori financiranja 9
3.3. Eksterni (vanjski) izvori financiranja 9
4. Pojam malih i srednjih poduzeća 15
4.1. Zakonske definicije malih i srednjih poduzeća 15
4.2. Klasifikacija SME sektora 19
4.3. Oblici organiziranja SME sektora 22
5. Financiranje malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj i ostalim zemaljama Europe 24
5.1. Izvori financiranja u Europi i Hrvatskoj za mala i srednja poduzeća 24
5.2. Pristup Izvorima financiranja kod malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji i Republici Hrvatskoj 28
5.3. Utjecaj politike na mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj 31
5.4. Financiranje malih i srednjih poduzeća nasuprot velikim poduzećima 32
5.5. Primjeri programa financiranja na nivou EU 36
6. Uspješno financiranje malog poduzeća iz programa u organizaciji agencije HAMAG-BICRO 40
6.1. Program financiranja inovativnih poduzeća PoC 40
6.2. Uspješna praksa financiranja na primjeru tvrtke CITUS d.o.o. 45
7. Zaključak 47
Literatura 49

1. Uvod

Sektor malih i srednjih poduzeća kao važan sektor gospodarstva svake države, zbog velikog utjecaja na zaposlenost i rast bruto domaćeg proizvoda (BDP-a), dobiva sve više pažnje. Sektor malih i srednjih poduzeća, (SME, engl. *small and medium entrprises*, mala i srednja poduzeća) nema tendenciju zauzeti mjesto velikim poduzećima, već teži suradnji, i nadopuni u poslovima u kojima je SME sektor efikasniji i fleksibilniji. Upravo zbog svoje veličine mala i srednja poduzeća imaju prednosti naspram velikih kad su u pitanju promjene nošene novom tehnologijom i informatizacijom.

SME sektor često nailazi na probleme kod traženja izvora financiranja. Financiranje poduzeća složen je i veoma važan proces, koji iziskuje detaljno poznavanje ne samo financija već i svih okolnih radnja, informacija i podataka potrebnih za donošenje odluka prema ostavrenju što povoljnijeg i profitabilnijeg upravljanja financijama. Jedan od najzastupljenijih oblika financiranja za SME sektor jest eksterno financiranje, a ono se odnosi na način pribavljanja financijskih sredstava van poduzeća. Upravo taj način pribavljanja sredstava postojeći je problem u većini tranzicijskih zemalja, pa tako i u Republici Hrvatskoj.

Prijelaz zemalja iz totalitarnog režima u demokratski, izjedničavanje socijalističkih poduzeća sa naprednim tržišnim, još više ističe različitosti između razvijenih i nerazvijenih zemalja. Odabir teme rada potaknut je lošim gospodarskim uvjetima, propadanjem sve većeg broja domaćih poduzeća, velika stopa nezaposlenosti, nedavni ulazak Hrvatske u Europsku uniju i promjene koje to donosi. Težnja rada jest pobliže upoznavanje s problematikom rada radi lakšeg razumijevanja, pružiti uvid u mogućnosti za poduzetnike, i radi lakšeg odabira najpovoljnijeg oblika financiranja.

Analiza će se provoditi pomoću dostupnih statističkih podataka, informacija, te analitičkih izvješća vezanih uz financije malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji i Republici Hrvatskoj.

U drugom poglavlju pruža se uvid u osnovne termine vezane uz financiranje i kratka povijest vezana za financije.

Treće poglavlje objašnjava vrste financiranja, te upućuje u njihove prednosti i nedostatke.

U četvrtom poglavlju definiran je pojam malih i srednjih subjekata gospodarstva, njihova klasifikacija i neki od statističkih pokazatelja vezanih za ovaj sektor.

Peto poglavlje bavi se usporedbom sektora malih i srednjih poduzeća u različitim okruženjima i uvjetima, dakle općenito u Europskoj uniji te u Republici Hrvatskoj, sad već kao članici EU (Europska unija), te u ostalim zemaljama Europe. Nadalje se prikazuju neki od razvojnih fondova Europske unije.

U šestom poglavlju predstavljen je uspješan primjer malog poduzeća iz prakse.

Zadnje, sedmo, poglavlje je zaključak.

2. Pojam financiranja

2.1. Kratka povijest financija

Više zanimanja za izučavanjem financija javlja se u ranim godinama 20. st. Sve negdje do prve polovice XX. stoljeća financijski su se menadžeri bavili financiranjem i upravljali gotovinskim stavkama svoga poduzeća - i to je uglavnom bilo sve.[1] U početku se izučavanje svodilo na proučavanje alata institucija i proceduralna tržišta kapitala. Naravno financijski podaci i zapisi u to vrijeme znatno su se razlikovali od današnjih, a nije ni postojala zakonska regulativa (kao danas) koja bi zahtjevala veću transparentnost u poslovanju.

Oko 1920-ih industrija se naglo počela razvijati, time uzrokovano počela se javljati veća potreba za financijskim sredstvima. Pozornost je tada bila više usmjerena prema eksternom pristupu financiranju, dok je u današnje vrijeme interni pristup dobio na važnosti za poduzetnika.

Porast interesa za vrijednosne papire, dionice, i takve okolnosti značajno su istaknule investicijske bankare kao vrlo važne osobe u izračunavanju korporacijskih financija tog razdoblja.

Kriza koja se javila 1930-ih, zbog neadekvatnog poslovanja, dakle prijevare koje su tad bile uobičajene, potaknula je veću posvećenost zaštiti zajmodavaoca, kroz zakone i regulative.

Sredinom 1950-ih financijski stručnjaci okreću se internom pristupu, dakle planiranju potrebnog kapitala, analizi sadašnje vrijednosti, upotrebi novih tehnika i metoda. Pojava računala donosi složene informacijske sustave, koji financijskom menadžeru omogućavaju bolju kontrolu i detaljniji uvid u podatke, pa se donošenje odluka pojednostavnjuje. Isto tako elektroničko doba donosi neke nove mogućnosti kao što su transferi novca, kontrola rizika promjene tečaja, plaćanje računa, itd.

2.2. Financijsko upravljanje

U današnjim uvjetima postoji veliki broj faktora, koji više ili manje, utječu na poslovnu uspiješnost i likvidnost poduzeća, ali možemo sa sigurnošću reči da financijsko upravljanje spada u vrh, na ljestvici prioriteta poslovanja poduzeća.

Ako promotrimo mala i srednja poduzeća u okolini, možemo jasno raspoznati da je propadanje poduzeća najčešće uzrokovano nerazumijevanjem kako se zapravo upravlja novcem, tokom gotovine (*cash flow*).

Pravilno upravljanje novcem, imovinom, obveznicama, to jest donošenje financijskih odluka, rezultira profitom, a često je presudno za opstanak poduzeća na tržištu.

Problem financiranja u smislu odluka koje se moraju donijeti, u svakom poduzeću javlja se od samog početka osnivanja, i prisutan je tako dugo dok ono opstaje na tržištu, što znači da je to jedna neprekidna borba "biti ili ne biti".

Financiranje poduzeća možemo djelomično poistovijetiti s financijama kućanstva, iako financije poduzeća podrazumijevaju puno složeniji sistem, može se naći puno dodirnih točaka. Uzmimo za primjer financije jednog prosječnog kućanstva, objekt proučavanja u tom slučaju jest kućni budžet. Kućni budžet čine prihodi i rashodi, a težnja svakog kućanstva je da prihodi nadmašuju rashode.

Upravljanje kućnim budžetom zahtjeva određeno planiranje, za početak odrediti što se želi ostvariti, koliko je sredstava potrebno za realizaciju, kada će plan krenuti u realizaciju, odrediti do kada se želi ostvariti, ono može biti na kratki rok (tjedan, mjesec), a može biti i dugoročno kao npr. kad se uzima kredit za preuređenje kuće na pet godina. Isto tako veoma važno je pronaći najpovoljniji izvor financiranja, (možda štednja, prodaja nekretnina, kredit), te kako uspješno upravljati tim procesom do cilja.

Možemo pretpostaviti da je potrebna određena strategija kako bi se ostvarilo željene ciljeve. Financijska se strategija, prema navedenom, odnosi na sljedeće odluke:

- koliko financijskih sredstava je potrebno,
- kada,
- na koji rok,
- gdje ih pribaviti

- te kako upravljati tim procesom.

Funkcija odlučivanja financijskog menadžmenta može se podijeliti prema tri glavna područja: odluke o investiranju, financiranju i upravljanju imovinom.[1]

2.3. Pristup financiranju

Općenito financiranje poduzeća možemo promatrati s dva različita aspekta:

- interni (upravljački)
- eksterni (neupravljački) pristup.[2]

Upravljački pristup koristi se u svakom poduzeću (financijski menadžment), dok u neupravljački pristup ubrajamo pravni, javni i investitorski aspekt.

Zbog predmeta rada nadalje ćemo se baviti upravljačkim pristupom, i za početak objasniti detaljnije što su zapravo financije poduzeća.

Financije poduzeća su znanstvena disciplina koja proučava zakonitosti te pravila i načela poslovanja poduzeća novčanim sredstvima. Pod novčanim sredstvima poduzeća podrazumijevamo novac u originalnom obliku, koji je uložen u imovinu poduzeća i druge gospodarske subjekte ili financijske institucije. Zato se u financijskom poslovanju poduzeća rabe razne metode i sredstva.[2]

Ukratko možemo reći da financije poduzeća obuhvaćaju sve radnje i aktivnosti vezane uz tok novca poduzeća.

Novac je jedinstveno sredstvo, u današnjim vremenima široko rasprostranjeno i prihvaćeno diljem svijeta, koje omogućuje razmjenu dobara, plaćanje i podmirenje duga. Novac je također najlikvidnije sredstvo, i zbog toga često ima prednost pred ostalim oblicima kapitala.

3. Izvori financiranja

3.1. Vrste financiranja

Postoji više vrsta financiranja, pa ih radi lakšeg snalaženja možemo podijeliti prema: Roku raspoloživosti izvora, prema porijeklu, prema vlasništvu.[6]

Prema roku raspoloživosti izvora financiranje se dijeli na kratkoročno, srednjeročno i dugoročno financiranje.

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

Srednjoročno financiranje se odnosi na vremenski rok od 1 do 5 godina, dakle izvori su nam dostupni unutar tog roka, a koristi se za ulaganje u amortizaciju. Amortizacija podrazumijeva ulaganje u strojeve, opremu i slično.

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

Prema porijeklu financiranje je podijeljeno u dvije skupine, vanjsko financiranje i unutarnje financiranje.

Vanjski (eksterni) izvori financiranja su razni krediti, emisije vrijednosnica itd. Dok unutarnje (interne) izvore poduzeća čine dobit, amortizacija, vrlo unovčiva imovina, mijenice, čekovi, rezerve, pričuve.[3]

Izvori financiranja prema vlasništvu također se dijele u dvije skupine, tuđe i vlastite izvore. U tuđe spadaju svi oni izvori financiranja koji stvaraju obveze što znači da ih u

određenom roku moramo vratiti. U tuđe izvore financiranja spadaju razni krediti, obveze, zajmovi, dug, dobavljači itd.

Vlastiti izvori financiranja označavaju sve one izvore koji nemaju obveze vraćanja kao dionički kapital, vlastita ulaganja ili poticaji od neke druge strane, drugim riječima bespovratna sredstva. Potraživanja od kupaca su najvažniji vlastiti izvor financiranja.Težnja je koristiti vlastite izvore financiranja za redovno poslovanje poduzeća dok se za proširenje, tj. razvoj mogu koristiti i vlastiti i tuđi izvori.

Vlastiti nasuprot tuđih izvora financiranja imaju neke prednosti, a i nedostatke.

Prednosti financiranja iz vlastitih izvora su: veća masa neto poslovnog rezultata, nema obveza vraćanja sredstava, veći financijski i kreditni kapacitet, i veća poslovna i financijska samostalnost. Dok su nedostaci financiranja iz vlastitih izvora: viši troškovi financiranja, viši troškovi pribavljanja financijskih sredstava, nemogućnost korištenja financijske poluge, ograničenost vlastitih izvora.[2]

Veća masa neto poslovnog rezultata podrazumijeva prednost u smislu da su naknade za kamate u slučaja vlastitog financrianja manje u bruto poslovnom rezultatu.

Nema obveze vraćanja sredstava, ako subjekt koristi tuđe izvore financiranja, izuzet bespovratnih sredstava, nema ni obvezu vratiti ih. Ako poduzeće ne koristi tuđe izvore financiranja ili ih koristi u manjem omjeru, ima veću solventnost, dakle manji je rizik od propadanja ili stečaja, postoji veća vjerojatnost za ulaganje. i za lakše pribavljanje financijskih sredstava u smislu pronalaženja dodatnih izvora, i zbog toga je veći financijski i kreditni kapacitet. Veća poslovna i financijska samostalnost odnosi se na manju ovisnost o tuđim izvorima financiranja, a time i manja odvisnost o tržištu i kreditnoj politici banaka.

No postoje i nedostaci vlastitog financiranja, primjerice viši troškovi financiranja jer vlasnik snosi veći rizik ulaganja od kreditora, a to zahtjeva veće prinose na svoja uložena sredstva. Ako pribavljamo sredstva emisijom dionica troškovi pribavljanja financijskih sredstava biti će veći. Financijska poluga kao alat za određivanje optimalnog omjera vlastitih i tuđih izvora financiranja također se nemože koristiti. Financiranje iz vlastitih izvora s obzirom na broj mogućnostima koje pruža, podosta je ograničeno.

3.2. Interni (unutarnji) izvori financiranja

Unutarnji izvori ili interni izvori financiranja, kao što i samo ime govori, izvori su koje je stvorilo samo poduzeće. Baš iz tog razloga, unutarnji izvori su ograničeni s obzirom na broj mogućnosti, samim time što proizlaze iz poslovanja poduzeća.

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

Ako poduzeće već posjeduje dionice, prodajom istih također se mogu prikupiti financijska sredstva potrebna za ulaganje.Takva emisija se naziva još i interna emisija, jer je orijentirana prema postojećim dioničarima.

Ukoliko poduzeće posjeduje dugotrajnu imovinu, koja više nije potrebna, prodaja takve imovine vrlo je efikasan način prikupljanja sredstava. Primjerice poduzeće u skladištu drži stare strojeve i alate koje više ne koristi, osim što zauzimaju prostor u skladištu, sa godinama gube na vrijednosti, u tom slučaju poželjno je prodati strojeve ili možda čak kompenzirati za drugu robu.

Jedan od uobičajenih oblika unutarnjeg financiranja jest potraživanje od dužnika, no neka poduzeća imaju dužnike koji im ne vraćaju novcem vec izmjenom dobara, a drugi problem je vremensko ograničenje gdje često postoji rizik da poduzeće neće uspjeti na vrijeme naplatiti dugovanje. Kod potraživanja od dužnika, kako bi se zaštitila, poduzeća mogu koristiti penale. Ukratko penali su naplate zakasnina od dužnika.

3.3. Eksterni (vanjski) izvori financiranja

Eksterno financiranje (eng. *external financing*, njem. *externe Finanzierung*) je oblik financiranja poduzeća od strane pravnih i fizičkih osoba izvan samog poduzeća. U eksterno financiranje spadaju svi oblici financiranja iz tuđih izvora kao i financiranje od strane vlasnika poduzeća (npr. nova emisija dionica). Eksterno financiranje izaziva određene troškove pribavljanja potrebnih sredstava od pravnih i fizičkih osoba iz financijske okoline

poduzeća. Ti su troškovi to veći što je takvo financiranje usmjerenije prema cjelokupnoj javnosti na financijskom tržištu.[7]

Svakom poduzetniku za pokretanje bilo kakvog poduhvata potreban je kapital, tj. financijska sredstva pomoću kojih će ostvariti željeni proizvod, uslugu ili možda proširenje poduzeća. Iako je najjednostavniji način da poduzetnik već posjeduje potrebna financijska sredstva i kapital, s obzirom na gospodarsku situaciju i zbog utjecaja globalizacije, većina poduzetnika nema potrebna sredstva ni kapital. Iz tog razloga, poduzetnik se, ako želi uspjeti mora koristiti nekim drugim izvorima financiranja i tu se javlja potreba za eksternim oblicima financiranja. Tako da iako puno puta, eksterni izvori nisu najpovoljniji oblik financiranja, poduzetnik nema drugog izbora.

Takvo financiranje naziva se još i vanjsko financiranje, a ostvaruje se kapitalom koji nije ostvaren od strane poduzeća, već može biti od ulaganja vlasnika poduzeća, fizičkih ili pravnih osoba, bespovratnih sredstva (npr. država), prirasta kapitala od izdanih dionica, zajmova, kredita, itd. Vanjski izvori financiranja uvelike se razlikuju od unutarnjih, samom činjenicom da vanjske izvore sačinjavaju i tuđi i vlastiti izvori, a unutarnje samo vlastiti izvori financiranja, zbog toga imamo puno više mogućnosti kod pronalaženja vanjskih izvora financiranja.

Vanjski izvori financiranja su primjerice trgovački kredit, bankovni krediti, bankovno prekoračenje, partnerstvo ili poslovni anđeli, hipotekarni kredit, leasing, emisija vrijednosnih papira, razvojni fondovi, faktoring, državni poticaji, obveznice i sl.

Trgovački kredit je oblik kredita u kojem dobavljači odobravaju kupcima, na način da isporučuju robu uz mogućnost naknadnog plaćanja unutar odobrenog razdoblja. Ovo je i glavni izvor kratkoročnog financiranja u razvijenim tržišnim gospodarstvima.[5] Trgovački kredit koriste gotova sva proizvodna poduzeća, a koristi se za kratkoročne oblike financiranja. Kod isporuke robe, kupac nije dužan odmah platiti robu, već ima određeni rok odgode plaćanja, koji određuje prodavatelj na temelju kreditnog povjerenja koje ima poduzeće, a kako su dobavljači malo slobodniji od financijskih institucija, uobičajeno je da takvu vrstu financiranja koriste mala poduzeća. Prednost kod takvog financiranja je raspoloživost, no trošak također postoji, ovisno o pregovaranju na relaciji kupac dobavljač, trošak mogu snositi i jedna i druga strana.

Bankovni kredit posuđen je novac od banke, on podrazumijeva da banka u određenom periodu isplati novac, tj. glavnicu, dok je poduzeće obvezano da u određenom roku vrati glavnicu i ugovorenu kamatnu stopu. Kako su otplate raspoređene na vemenski rok postoji mogućnost određivanja budžeta unaprijed. Nedostatak je da se kamatna stopa zbog monetarne politike može povećati. Monetarnom politikom kontrolira se ponuda novca od strane centralne banke, a sastoji se od politike ograničavanja novčane ponude (inflacija vodi do povećanja kamata) i od politike ekspanzivne novčane ponude (recesija vodi do smanjenja kamata).[8]

Bankovno prekoračenje („odlazak u minus“) zapravo je mogućnost koju pruža banka, a realizira se kad banka dozvoli da poduzeće koristi novac koji ne posjeduje. Takav način financiranja je koristan za održavanje likvidnosti tako dugo dok poduzeće ne naplati potraživanja, no vrlo neefikasno kod duljeg roka kreditiranja. Taj oblik vrlo je nepovoljan zbog opće poznatih visokih kamatnih stopa koje ga prate.

Partnerstvo je oblik organiziranja koji se najčešće susreće kod malih biznisa. To je poslovni oblik kod kojeg se dvije ili više osoba udružuju s ciljem obavljanaja poslovanja.[5] Partnerstvo je izvor financiranja koji uključuje sudjelovanje druge fizičke ili pravne osobe, koja posjeduje kapital. U takvim slučajevima izvori financiranja često mogu biti rodbina, prijatelji, ili obitelj, koji razumiju situaciju poduzetnika i imaju veće povjerenje od institucija. Izvori mogu biti od strane poslovnih anđela, to su najčešće takozvani biznismeni, tj. uspješni poduzetnici, te imaju veliko znanje i iskustvo u području financiranja, a i potrebni kapital za ulaganje. Prednost kod takvog financiranja jest da se dobijeni kapital ne vraća, već se dijeli ostvareni kapital ili profit u koji je partner uložio, ovisno o ugovoru koji je sklopljen između partnera.

Hipotekarski kredit se obično uzima kod dugoročnog ulaganja, pa je time i sam iznos kredita veći od uobičajenog. On podrazumijeva da se nepokretna imovina koju posjeduje poduzeće stavlja pod hipoteku, kao osiguranje banci da će se posuđeni novac vratiti. Opasnost kod takvog kreditiranja jest, u slučaju da dugovatelj nije u mogućnosti vratiti posuđeni novac, banka zapljenjuje hipoteku. Takav kredit upravo zbog toga mora biti dobro isplaniran, a budžet i daljnje poslovanje trebaju biti isplanirani unaprijed za duže razdoblje.

Leasing je alternativa bankarskom kreditu. Pogodan je za tvrtke s malim prihodom, ali velikim razvojnim potencijalom.[5] Leasing ili financiranje pomoću najma je ugovorni odnos koji omogućava primatelju leasinga korištenje nekog objekta, koji se nalazi u vlasništvu davatelja leasing-a, u zamjenu za ugovorena periodična plaćanja. Prednost je da se imovina može djelomično plaćati tokom korištenja, što je korisno kod određivanja budžeta i daje mogućnost neprekidnog korištenja imovine do isteka ugovora. Takav izvor dosta je inovativan način financiranja, u posljednje vrijeme često se koristi u svrhu najma službenog vozila. Kod leasinga je dobro da se prilagođava potrebama korisnika, a to ga čine prilično fleksibilnim oblikom, pa se u posljednjih par godina sve češće koristi. Ključno kod leasinga je moć pregovaranja i pronalaženja najpovoljnijeg oblika za potrebe poduzeća.

Emisija vrijednosnih papira ili dionica podrazumijeva da se dionice izdaju, tj plasiraju u promet. Postoji više vrsta emisija:

Javna emisija (eng. *public issues*) je emisija vrijednosnih papira ponuđena širokom krugu potencijalnih investitora odnosno cjelokupnoj investicijskoj javnosti.

Interna emisija (eng. *internal issue*) je emisija vrijednosnih papira koja je usmjerena na postojeće dioničare. Ona dovodi svježi novac u poduzeće.

Emisija s prospektom (eng. *prospectus issues*) je vrsta indirektne, javne emisije vrijednosnih papira. Prospektom emitent poziva investitorsku javnost na kupnju još neemitiranih vrijednosnih papira po u njemu utvrđenoj cijeni.

Indirektna emisija (eng. *indirect issue*) je postupak emisije vrijednosnih papira u kojem se za distribuciju vrijednosnih papira koriste usluge specijaliziranih posrednika.

Izravna (direktna) emisija (eng. *direct issues*) jest emisija u kojoj se u procesu distribucije ne koriste usluge specijaliziranih posrednika.[9]

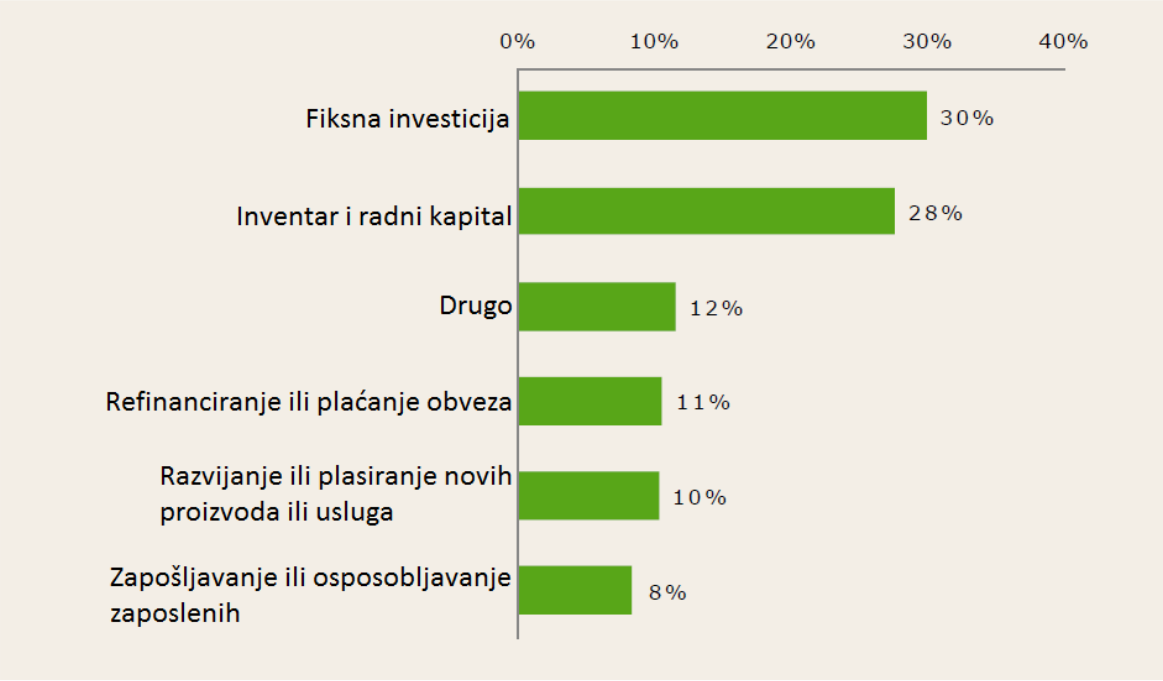
Od nabrojenih vrsta emisija dionica interna pripada u interne izvore financiranja, dok sve ostale pripadaju u eksterne izvore financiranja. Emisija dionica smatra se jednim od najvažnijih instrumenata za prikupljanje sredstava i proširenje poduzeća. Nedostatak takvog financiranja su visoki troškovi emisije, a ponekad su i zakonski nedostupne, ovisno o obliku poduzeća.

Razvojni fondovi su bespovratna financijska sredstva koja dolaze od različitih izvora, koji su najčešće financirani od strane države ili primjerice Europske unije. Oni su vrlo efikasni ali podrazumijevaju određene troškove kod razrade ideje i poslovnog plana. Te

uglavom ne financiraju poduzeće u sto postotnom iznosu već u određenom postotku. Takav način financiranja idealan je za inovativne ideje u smislu ekologije, tehnike, infrastrukture,itd., no ustaljene i uobičajene poduzetne podhvate najčešće se ne financira.

Faktoring je dosta napredan i inovativan način financiranja. Podrazumijeva da agent ili neka druga organizacija preuzima na sebe vođenje potraživanja, i time svu odgovornost i rizik oko naplate. Trošak faktoringa je provizija ili naknada koja se isplaćuje agentu, a visina ovisi o potraživanjima. Prenošenjem posla na zastupnika tvrtka se često rješava troška održavanja kreditnog odjela i naplate. Bilo koje potraživanje koje faktor ne želi kupiti spada u neprihvatljivi rizik osim, naravno, ako tvrtka želi prihvatiti taj rizik i isporučiti robu.[1]

Svrha korištenja eksternog financiranja za SME (SME - Mala i srednja poduzeća) sektor specifična je za svako poduzeće. Među zemaljama Europske unije, odnosno između poduzetnika Europske unije prema analitičkom izviješću Europske komisije u 2014. godini izvršena je anketa. Bili su upitani sa kojom svrhom su koristili eksterne izvore financiranja za svoja poduzeća u proteklih 6.mjeseci. Rezultati ankete su prikazani grafikonom.[10]



Slika 3. 1 Svrha korištenja eksternog financiranja od malih i srednjih poduzeća

Izvor: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, dostupno: 10.07.2015.

Fiksna investicija predstavlja dugotrajnu imovinu, primjerice dodatni poslovni prostor i prednjači po pitanju korištenja eksternih izvora. Inventar i radni kapital našli su se na drugom mjestu sa 28% kao investicije koje se financiranju iz eksternih izvora. Dok s nešto manjim postocima slijedi refinanciranje ili plaćanje obveza, razvijanje ili plasiranje novih proizvoda ili usluga, te zapošljavanje.

4. Pojam malih i srednjih poduzeća

Prema 'Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva' sektor malog i srednjeg gospodarstva čine fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu.[11]

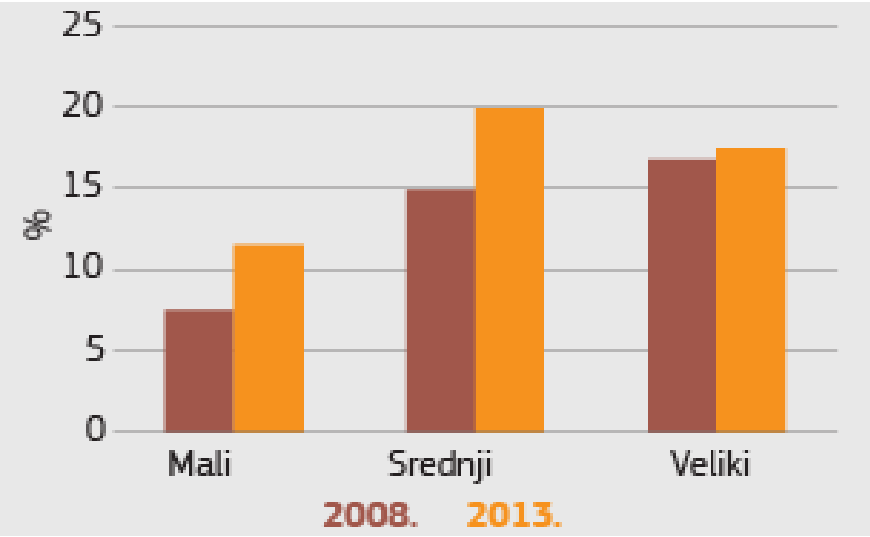
Hrvatska vlada je prepoznala važnost SME sektora (sektor malih i srednjih poduzeća) za ubrzanje razvitka i povećanja zaposlenosti. Međutim, podrška SME- pristup financijama, novim tehnologijama, konzultantskim i uslugama edukacije, te podrška osiguranjem materijalnih uvjeta, područja su u kojima se traže bitni pomaci ako se želi preko ovog sektora ubrzati rekonstruiranje i osigurati novo zapošljavanje u Hrvatskoj.[5]

4.1. Zakonske definicije malih i srednjih poduzeća

Ustaljena podjela poduzeća je na mala i srednja (SME) i velika poduzeća (LSE). S obzirom na različitosti između SME i LSE sektora, njihova je klasifikacija zakonski odvojena. Koliko kriza, toliko i sve veća konkurentnost među gospodarskim subjektima u Europi i svijetu, sve veća pažnja posvećuje se upravo SME sektoru, jer ako promotrimo većinu statističkh podataka o zastupljenosti SME sektora, koja su u Hrvatskoj zastupljena više od 99%, dok istovremeno njihov udio u zapošljavaju iznosi 66% i sačinjava 44% ukupnog BDP, a u većini ostalih zemalja udio SME sektora iznosi više od 95%, možemo zaključiti da upravo SME sektor ima značajan utjecaj na razvoj gospodarstva.

Prema podacima iz 2013. godine ukupan prihod prema velični poduzeća za SME sektor iznosio je 52.1%, dok je za velika poduzeća taj udio iznosio 47%. Također udio zaposlenih u malim i srednjim poduzećima iznosio je 68% naspram velikih poduzeća čiji udio iznosi 32%. Jedino u izvozu velika poduzeća prednjače sa 51,8%, nasuprot SME sektora koji pokriva 48.2%.[11]

Iako velika poduzeća pokrivaju veći udio izvoza, istraživanja pokazuju da je za mala i srednja poduzeća nasuprot velikim udio prodaje na inozemnom tržištu u ukupnim prihodima porastao za više posto. U nastavku slika [4.1.] koja to prikazuje.



Slika 4. 1 Udjel prodaje na inozemnim tržištima u ukupnim prihodima poduzeća

Izvor: http://www.banka.hr/komentari-i-analize/velika-poduzeca-gube-trzista-mala-povecavaju-izvoz-53193, dostupno: 15.07.2015.

Iz slike [4.1.] je vidljivo da se povećanje udjela prodaje na inozemnim tržištima u ukupnim prihodima za mala i srednja poduzeća u razdoblju od 2008.-2013. godine podosta popravio dok je za velika poduzeća on porastao za samo 1%.

	2001.		**2012.**		**2013.**	
	Br.Subjek	**%**	**Br.**	**%**	**Br.**	**%**
SME	54.416	99	96.906	99.6	100.841	99.7
Mala poduzeća	54.213		95.597		99.573	
Srednja poduzeća	2.203		1.309		1.268	
Velika poduzeća	571	1	348	0.4	350	0.3
Ukupno	56.987	100	97.254	100	101.191	100

Tablica 4. 1 Struktura poduzeća s obzirom na veličinu poduzeća u 2001., 2012., 2013. godini u Hrvatskoj

Izvor:http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf, datum pristupa: 20.07.2015.

Iz tablice je vidljivo da se udio SME sektora sveukupno povećao, no isto tako ako promotrimo pojedinačne vrijednosti, u konačnom zbroju najviše se povećao broj malih poduzeća, dok se broj srednjih smanjio, a broj velikih poduzeća se, ako usporedimo 2001. godinu i 2013. smanjio za čak oko 39%. Ovi podaci naizgled su dobri pokazatelji, budući da prosjek ne odudara previše od prosjeka Europske unije u smislu udjela SME sektora u ukupnom broju poduzeća, no opće je poznato loše makroekonomsko okruženje, smanjenje plaća, a time i smanjenje potražnje zbog slabije kupovne moći, a to nam i pokazuju posljednji podaci državnog zavoda za statistiku iz 2013. godine gdje čak 28,4 % malih gospodarstava nije aktivno. Zbog toga je Ministarstvo poduzetništva i obrta (MINPO) 2013. godine pokrenulo program za strategiju razvoja poduzetništva, težnja programa je povećati BDP po glavi stanovnika kroz realan porast broja malih i srednjih aktivnih poduzeća, a time i broj zaposlenih.

Uspoređujući različita istraživanja i statističke podatke, može se zaključiti da usprokos broju postojećih poduzeća, činjenica da nisu aktivna, čini podatke o udjelu nepotpunima, a i djelomično objašnjava nezaposlenost. Prema više manje svim podacima, uzevši u obzir posljednjih 15-ak godina, od 2000. godine do otprilike 2008. broj zaposlenih je rastao, no s krizom i recesijom koja je pogodila cijeli svijet, te brojke su počele opadati, i tek prognoziraju da će se stanje popraviti, dok je većina razvijenih zemalja Europske unije prebrodila krizu, čini se Hrvatska je još uvijek u tom procesu. Pitanje koje se postavlja jest koliki su utjecaj na zaostanak hrvatskog poduzetništva naspram ostatka razvijenih zemalja Europske unije, imali načini i mogućunosti financiranja poduzetništva.

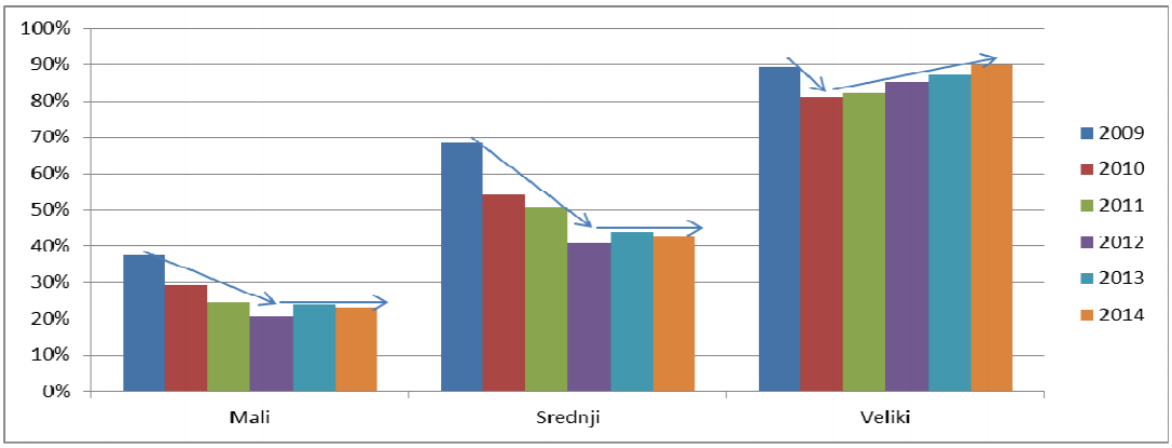
No primjerice Hrvatska udruga bankara u svojem izvješću za 2015. pod nazivom 'Prvi znaci oporavka malih i srednjih poduzeća: Kako ojačati ulogu rizičnog kapitala' prikazuje neke znakove oporavka za mala i srednja poduzeća i to se može iščitati iz sljedeće slike [4.2.] u tabličnom prikazu.

	Mala poduzeća		Srednja poduzeća		Velika poduzeća	
	2013.	2014.	2013.	2014.	2013.	2014.
Rast prihoda od prodaje u %	-5,8%	9,4%	-3,5%	1,3%	-1,9%	-1,7%
Zaposleni na kraju godine	405.341	431.940	155.299	151.481	280.708	271.820
Udjel prihoda od prodaje na inozemnom tržištu	11,8%	13,5%	22,4%	24,0%	20,0%	21,0%
Bruto dobit u mln HRK*	13.569	16.397	5.003	5.987	15.324	16.763
Bruto gubitak u mln HRK*	13.506	12.471	5.084	8.350	8.419	4.879
Neto dobit/kapital i rezerve u %	-1,1%	2,5%	-1,1%	-5,0%	2,2%	4,2%

Slika 4. 2 Rezultati poslovanja poduzetnika prema veličini 2013. i 2014.,

Izvor:http://www.hub.hr/sites/default/files/hub_analize_52_-_financiranje_msp_0.pdf, dostupno: 18.07.2015.

Iako slika [4.2.] prikazuje dosta optimistične podatke, problem je što neka istraživanja pokazuju da su dugovanja otprilike 5 puta veća od kapitala/rezervi. A to prikazuje sljedeća slika.



Slika 4. 3 Kapital i rezerve u odnosu na dug u % za 2009-2014. Godinu

Izvor: http://www.hub.hr/sites/default/files/hub_analize_52_-_financiranje_msp_0.pdf, dostupno: 20.07.2015.

4.2. Klasifikacija SME sektora

Hrvatski i zakoni Europske unije vezani uz klasifikaciju mikro, malih i srednjih poduzeća izjednačeni su u procesu pristupanja Hrvatske Europskoj uniji. Izjedničavanje kriterija za klasifikaciju po kvantitativnim kriterijima poduzeća među zemaljama EU omogućilo je lakšu analizu i usporedbu sektora malih i srednjih poduzeća između Hrvatske i ostalih zemalja Europske unije. Isto tako omogućilo je lakše korištenje potpora za SME sektore kroz programe EU čija je namjena potaknuti razvoj malih gospodarstava. Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva propisani su sljedeći kriteriji za klasificiranje:

- broj zaposlenih,
- godišnji promet i aktiva/dugoročna imovina
- te udio u poduzećima.[15]

Pri kategoriziranju obavezni kriterij za određivanje je broj zaposlenih, a od druga dva kriterija bira se koji želi. Dakle ta dva kriterija moraju biti zadovoljena kako bi se poduzeće moglo kategorizirati.

Ti parametri koji određuju kategoriju uvjetovani su unaprijed zadanim veličinama pomoću kojih se svrstavaju.

	BROJ ZAPOSLENIH (srednja vrijednost)	GODIŠNJI PROMET U IZNOSU PROTUVRIJEDNOSTI (€)	UKUPNA AKTIVA/DUGOTRAJNA IMOVINA (€)
MIKRO	<10	2.000.000,00	2.000.000,00
MALO	<50	10.000.000,00	10.000.000,00
SREDNJE	<250	50.000.000,00	43.000.000,00

Tablica 4. 2 Tablični prikaz klasifikacije MSP sektora

Izvor: Podaci za izradu tablice preuzeti od www.eu-projekti.info/klasifikacija-malih-i-srednjih-poduzeca-prema-hrvatskom-i-europskom-zakonodavstvu, datum pristupa: 20.07.2015.

Tablica [4.2] prikazuje zadane veličine prema kojima se određuje kategorizacija poduzeća. Lijevi stupac prikazuje vrstu poduzeća, a gornji redak kriterije. Iz tablice možemo

zaključiti da se vrijednosti proporcionalno povećavaju sa porastom broja zaposlenih. Pa se i tu daje iščitati da je upravo broj zaposlenih najrelevantniji faktor kod klasificiranja poduzeća.

Zakon o poticanju malog gospodarstva s obzirom na brojčane vrijednosti razlikuje mikro, mala i srednja poduzeća. Mikro poduzeća su pravne i fizičke osobe u prosjeku s manje od deset zaposlenika, s ukupnim godišnjim prihodom u protuvrijednosti do 2.000.000,00 eura. Malim poduzećima smatraju se subjekti koji na godinu u prosjeku zapošljavaju manje od 50 zaposlenika, a ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti do 10.000.000,00 eura i imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti do istog iznosa. Srednji subjekti su fizičke i pravne osobe koje imaju manje od 250 zaposlenika te ostvaruju ukupni godišnji prihod u protuvrijednosti od 10.000.000,00 eura do 50.000.000,00 eura i imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u protuvrijednosti od 10.000.000,00 eura do 43.000.000,00 eura. Možemo još spomenuti da se velikim subjektima gospodarstva smatraju poduzeća koja premašuju dva od uvjeta kod srednjih gospodarskih subjekata.

Klasifikacija prema udjelima u poduzećima dijeli se na neovisna poduzeća, partnersko poduzeće, povezano poduzeće te poduzeće u odnosu s tijelima javnosti. Osim uobičajenih kriterija, klasifikacija se još i vrši prema udjelu u poduzeću. Pod tim podrazumijevamo da je poduzeće povezano s dva ili više drugih poduzeća. Prema tom kriteriju postoje zakonski određene 3 kategorije poduzeća: neovisna, partnerska i povezana, a svaka od te tri kategorije nosi određene promjene kod konačne definicije. Odnosno ta podjela ima utjecaj na prethodne kriterije (broj zaposlenih, godišnji promet, aktiva) i odražava se na njih kroz male izmjene, u cilju da se jasno definiraju korisnici državnih potpora za SME sektor.

Neovisna poduzeća ova kategorija obuhvaća poduzeća koja su u potpunosti neovisna ili partnerski povezana s jednom ili više tvrtki. Kriterij koji poduzeće mora zadovoljiti jest da partnerski udio jednog ili više poduzeća iznosi manje od 25 % od ukupnog udjela poduzeća i obrnuto. No poduzeće se može kategorizirati neovisnim i ako partnerski udio jednog ili više poduzeća iznosi više od 25% ali manje od 50% u slučaju da partnerska poduzeća nisu međusobno povezana. U ovu kategoriju mogu se svrstati sveučilišta, neprofitni istraživački centri, poslovni anđeli, fondovi za regionalni razvoj, pa čak i primjerice autonomna lokalna vlast ukoliko joj je godišnji proračun manji od 10 miljuna € i ako ima manje od 5000 stanovnika.

Partnersko poduzeće poduzeće se svrstava u partnersko u slučaju da udio jednog ili više poduzeća u drugom iznosi 25% ili više, ali ne više od 50%. U definiranju ovih odnosa vrijedi pravilo recipročnosti. Poduzeće se smatra partnerskim u slučaju da udio poduzeća u drugom poduzeću ne iznosi manje od 25% ili više od 50% što znači da se taj postotak odnosi na postotak glasačkih prava i kapitalnog udjela te ukoliko udio drugog poduzeća u tom poduzeću ne iznosi manje od 25% ili više od 50% što znači da se taj postotak odnosi na postotak glasačkih prava i kapitalnog udjela.

Poduzeće nije vezano za drugo poduzeće što znači, između ostalog, da udio glasačkih prava u drugom poduzeću ili obrnuto, ne smije iznositi više od 50%.[15]

U slučaju da je poduzeće u partnerskom odnosu kod definiranja kategorije, prethodnim kriterijima (broj zaposlenih, godišnji promet, aktiva) pridodaju se isti kriteriji drugog ili više partnerskih poduzeća. Radi lakšeg računanja i definiranja, poduzeću se dodaju samo kriteriji od partnerskog poduzeća s kojim je poduzeće u izravnom odnosu.

Povezano poduzeće se smatra povezanim u slučaju da je više od 50% udjela poduzeća u vlasništvu jedne ili više tvrtki, iz razloga što tvrtka koja je većinski vlasnik ima dominantni utjecaj kod donošenja odluka.

Dva ili više poduzeća se smatraju povezanim ako jedno poduzeće je u vlasništvu većine udjela ili većinskih glasačkih prava unutar drugog poduzeća, jedno poduzeće ima pravo postavljanja ili smjenjivanja većine administrativnog, upravljačkog ili nadzornog tijela drugog poduzeća. ako ugovor potpisan među poduzećima ili zakonska odredba u memorandumu ili statutu jednog poduzeća dopušta drugom poduzeću da ostvari dominantan utjecaj u poduzeću, ili ako jedno poduzeće ima mogućnost, na temelju ugovora, potpune kontrole i upravljanja glasačkim pravima dionika ili članova.[15]

U slučaju da je poduzeće u povezanom odnosu kod definiranja kategorije, prethodnim kriterijima (broj zaposlenih, godišnji promet, aktiva) pridodaju se isti pokazatelji tvrtke ili tvrtki s kojima je poduzeće u povezanom odnosu i to u iznosu od 100% tvrtke za koje je poduzeće povezano. Isto tako u slučaju da tvrtke koje su vezane ne sastavljaju konsolidirane račune, te da je tvrtka za koju je poduzeće vezano, također vezana sa drugom tvrtkom ili više njih, konačnom broju zaposlenih i godišnjem prometu/aktivi/dugoročnoj imovini pridodaju se isti pokazatelji svih tvrtki koje su u povezanom odnosu.

Poduzeće u odnosu s tjelima javnosti ukoliko je poduzeće u partnerskom odnosu sa poduzećem u vlasništvu države, klasifikacija se vrši na sljedećem principu. Ukoliko je poduzeće povezano sa 25 % ili više udjela, bez obzira dali je izravno ili neizravno kontrolirano, jedinstveno ili zajednički, od strane jednog ili više tijela javne vlasti ono se ono se više ne smatra MSP-om. Takva klasifikacija u tom slučaju važna je kako poduzeće nebi bilo u prednosti kod financiranja, naspram ostalih. Poduzeće se usprokos tome može biti, ako posjedu 50% ili više posto udjela, neovisno.

Klasifikacija SME sektora u Hrvatskoj i EU ne razlikuje se puno od ostatka europskih zemalja, i uglavnom se oslanjaju na brojčane vrijednosti, broj zaposlenih, aktiva, udio u poduzeću, itd. Iako su najzastupljeniji uobičajeni kriteriji, postoje specifična poduzeća koja recimo imaju mali broj zaposlenika, ali ostvaruju visoke prihode, u tom slučaju poduzeće je vrlo značajno i nije dovoljno koristiti samo kvantitativne kriterije za klasifikaciju već se treba obratiti pozornost na kvalitativne faktore, kako bi se što bliže pojasnilo kakvo je poduzeće i koja je njegova uloga.

4.3. Oblici organiziranja SME sektora

Oblici organiziranja SME definirani su 'Zakonom o trgovačkim društvima'. Tako je utvrđeno da poduzetnici mogu poslovati kao:

- trgovac pojedinac
- javno trgovačko društvo,
- komanditno trgovačko društvo,
- dioničko društvo
- društvo s ograničenom odgovornošću
- gospodarsko interesno udruženje.[5]

Trgovac pojedinac je fizička osoba koja samostalno obavlja gospodarsku djelatnost u skladu s propisima o obrtu i upisana je u sudskom registru kao trgovac pojedinac.

Fizička osoba koja posluje u skladu s propisima o obrtu može tražiti da se upiše u sudski registar kao trgovac pojedinac ako njen godišnji prihod prelazi svotu od 2 milijuna kuna, a dužna je zatražiti taj upis ako joj godišnji prihod prelazi svotu od 15 milijuna kuna. Javno

trgovačko društvo, komanditno društvo i gospodarsko interesno udruženje su društva osoba, a dioničko društvo i društvo s ograničenom odgovornošću su društva kapitala.[16]

Dioničko društvo (skraćeno d.d.) je trgovačko društvo i pravna osoba kod kojeg je kapital društva podijeljen na jednake dijelove zvan dionice. Dioničko društvo je međunarodno vrlo značajan, a u pojedinim državama prevladavajući, oblik organizacije gospodarskih subjekata.[17]

Društvo s ograničenom odgovornošću je trgovačko društvo u koje jedna ili više pravnih ili fizičkih osoba ulažu temeljne uloge s kojima sudjeluju u unaprijed dogovorenom temeljnom kapitalu. Temeljni ulozi ne moraju biti jednaki. Nijedan osnivač ne može kod osnivanja društva preuzeti više temeljnih uloga. Poslovni udjeli se ne mogu izraziti u vrijednosnim papirima.[18]

5. Financiranje malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj i ostalim zemaljama Europe

5.1. Izvori financiranja u Europi i Hrvatskoj za mala i srednja poduzeća

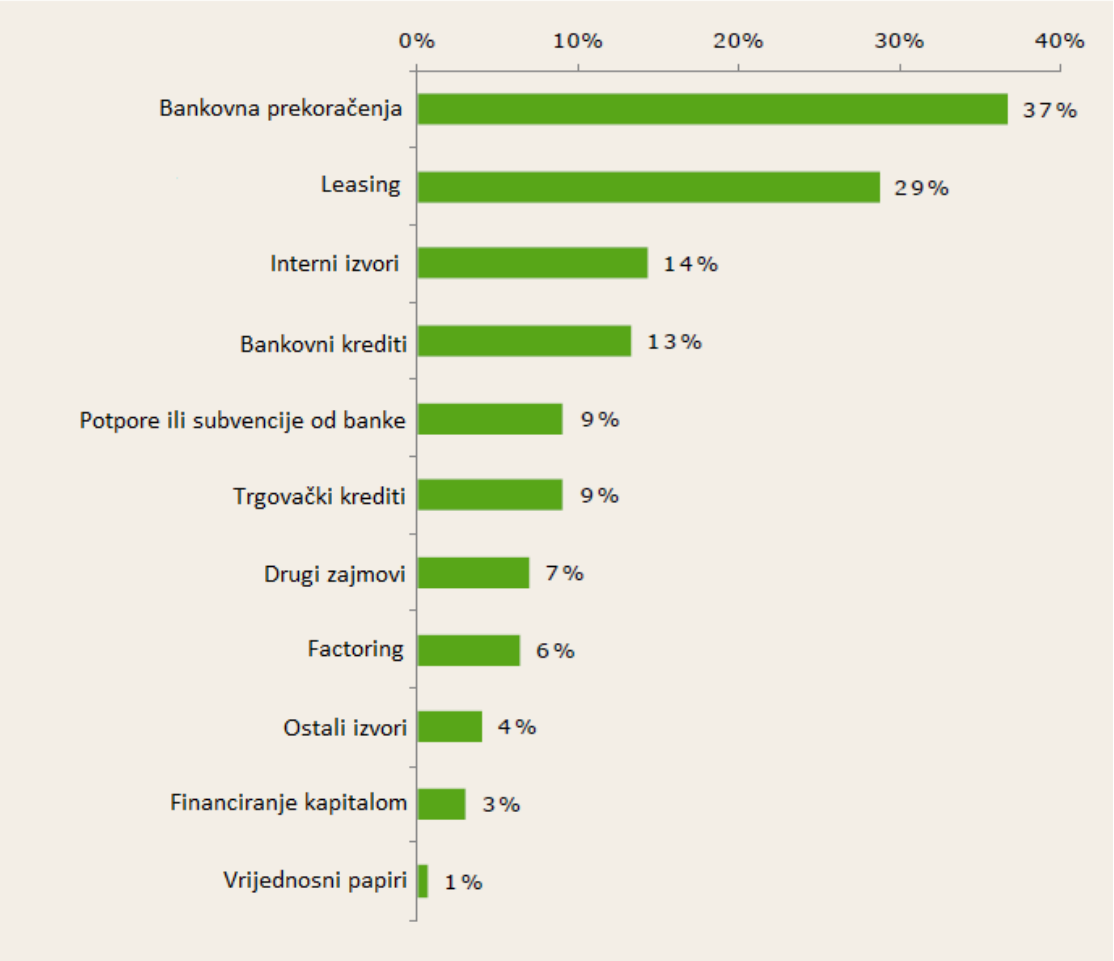
Polazeći od spoznaje da SME imaju probleme u financiranju (pristup/troškovi), zemalje članice Europske unije koriste niz mjera za podršku SME kao što su garancijske sheme: kreditne i uzajamne (garancijski fondovi i udruženja za uzajamne garancije), mikrokrediti, te mjere koje financiraju kozultantske usluge i dio troškova investicija.[5]

Prema CEPOR-u osnovne financijske izvore malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj čine: bankarski sektor, kreditne unije, fondovi rizičnog kapitala, neformalni oblici financiranja (poslovni anđeli) i Vladini programi poticaja i subvencioniranih kreditnih linija. No u Hrvatskoj postoji jedno udruženje poslovnih anđela 'CRANE', a u Europskoj uniji postoje 392 udruge poslovnih anđela, a njihova aktivnost je puno jača i intenzivnija ako se usporedi s Hrvatskom[19] Zbog te ograničenosti za očekivati je da će mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj biti puno više okrenuta tradicionalnim izvorima financiranja kao što su to bankovni krediti, leazingu i sl. nego poslovnim anđelima.

Općenito u Europskoj uniji je bankarski sektor također najzastupljeniji oblik eksternog financiranja, to pokazuje i analitičko istraživanje Europske komisije pod nazivom '2013 SMEs' *Access to Finance survey'*.

Najviše zastupljeni vanjski izvori financiranja u 2013. bili su bankovna prekoračenja (39%), leasing / najam nabave / faktoring (35%), trgovački krediti (32%), a krediti banaka (32%). Te razine su i vrlo slične onima iz 2011.godine. Sveukupno, 75% malih i srednjih poduzeća Europske unije su koristila barem jedan oblik financiranja dugom (osim dužničkih vrijednosnih papira i vlasničkih) u posljednjih šest mjeseci.[20]

Dok analitičko izvješće Europske komisije iz 2014. godine pod nazivom ' Anketa o pristupu financiranju poduzeća´ *(Survey on the access to finance of enterprises (SAFE*)) također prikazuje da je bankarski sektor najzastuplijeniji oblik financiranja. U nastavku slijedi slika koja prikazuje u kojem postotku se u 2014. od travnja do studenog, koristi koji oblik financiranja.

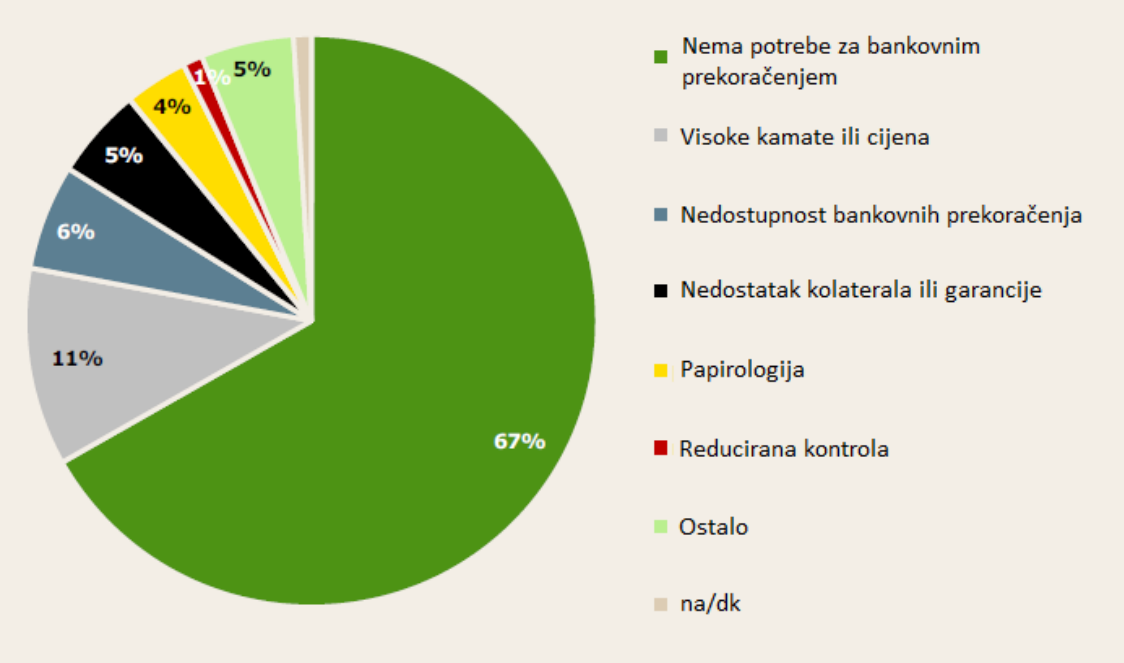


Slika 5. 1 Izvori financiranja za SME sektor u Europskoj uniji od travnja do studenog u 2014. Godini

Izvor: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, dostupno: 20.07.2015.

Različita istraživanja pokazuju koliki utjecaj SME sektor ima na pozitivan rast i razvoj gospodarstva, te inovativnost i fleksibilnost. Također ima direktan utjecaj na zaposlenost i izvoz, a time na premošćavanje socijalnih i regionalnih razlika, što se među ostalim, često navodi kao jedna od težnja Europske unije. Zbog izričite važnosti SME sektora, država treba utvrditi koji su to problemi na koje nailaze poduzetnici i što ih sprječava da budu uspješni ili da uopće opstanu. Izvori financiranja poduzeća imaju snažan utjecaj na poslovanje, osim

što treba utvrditi koji je oblik najpovoljniji u kojem trenutku poslovanja, poduzeće mora pronaći određen izvor, primjerice ako se radi o bankovnom kreditu, poduzetnik mora pronaći banku koja će biti spremna dodijeliti poduzeću kredit. Puno puta poduzetnici ističu pristup izvoru financiranja kao jedan od većih problema u poslovanju poduzeća. U tom istraživanju (nisu obuhvaćena sva poduzeća već se analiza temelji na uzorku ispitanih poduzetnika SME sektora iz zemalja Europske unije) prikazano je i koji su to izvori eksternog financiranja najrelevantniji za poduzetnike u Europskoj uniji, pa se tako kao važan oblik eksternog financiranja ističe bankovno prekoračenje na slici [5.1.].



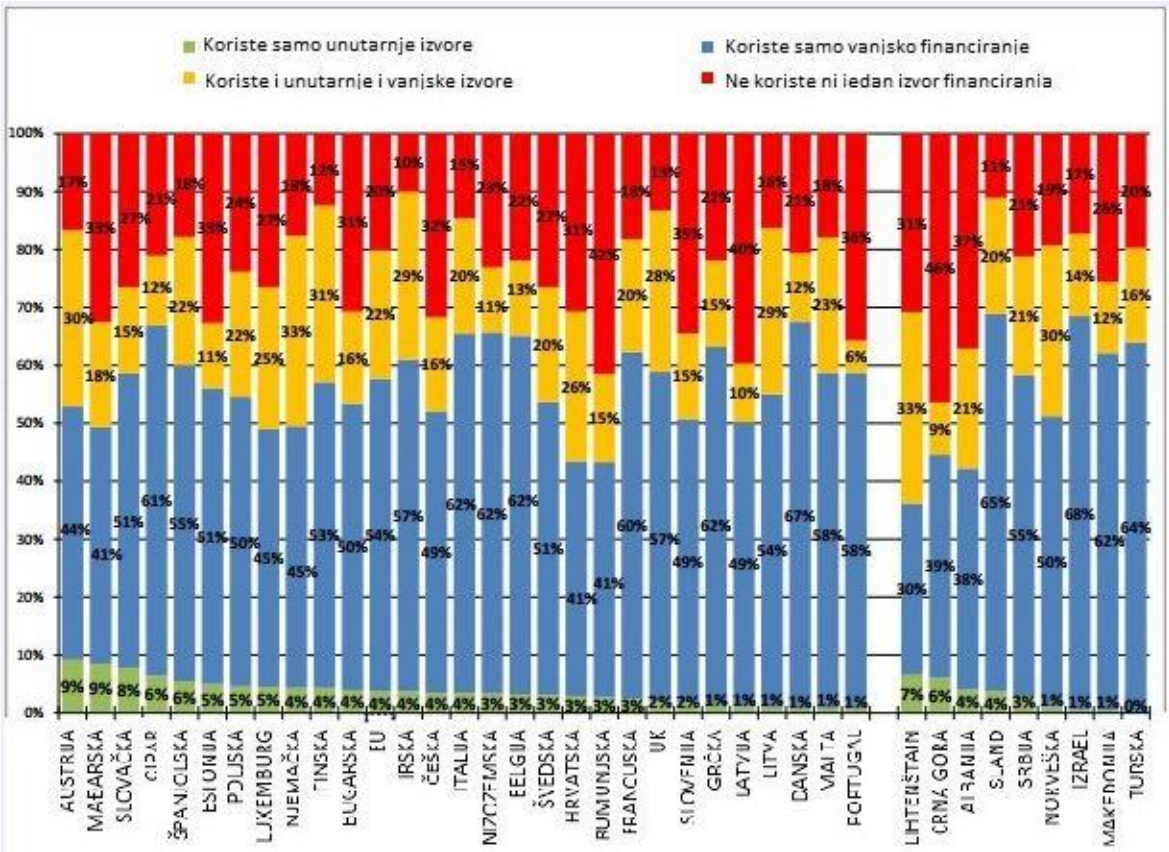
Slika 5. 2 Najvažniji razlozi zbog kojih bankovno prekoračenje nije relevantno za SME sektor u Europskoj uniji u 2014.

Izvor: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, dostupno: 18.07.2015.

Iako se bankovno prekoračenje ističe kao relevantan oblik financiranja, za njega ponekad nema potrebe, dobar prikaz pruža slika [5.2]. Bankovno prekoračenje za poduzetnike, nailazi na određene probleme koji su istaknuti u postocima u grafikonu na slici [5.2.]. Zanimljivo je da su to razlozi ili prepreke koje su istaknuli sami poduzetnici, pa nam to pruža uvid u njihovu perspektivu i prepreke koje oni sami ističu. Europska komisija u 2013. godini

objavila je istraživanja pod nazivom ' 2013 *SMEs' Access to Finance survey* ' koja opisuje glavne karakteristike SME sektora u 28 članica Europske unije i nekolicini europskih zemalja. Prema istraživanjima Europske komisije provedenima u 2013. godini većina malih i srednjih poduzeća, čak njih 54% koristilo je eksterne izvore financiranja, iako je postotak u odnosu na 2011. pao sa 56%, još uvijek je najzastupljeniji.

22% poduzeća koristilo se unutarnjim i vanjskim izvorima, dok se samo 4% koristilo jedino unutarnjim izvorima financiranja, a 20% poduzeća nije koristilo ni unutarnje ni vanjske izvore financiranja, tih 20% ostalo je nepromijenjeno od istraživanja provedenoga u 2011.godine.[20] U nastavku slijedi slika [5.3.] sa grafičkim prikazom ankete.



Slika 5. 3 Struktura financiranja: korištenje internih sredstava i vanjskog financiranja,

Izvor: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf, dostupno: 15.07.2015.

Slika [5.3.] prikazuje gore navedenu anketu u obliku grafikona. Na osi y nalaze se iznosi u postocima, a os x prikazuje zemlje Europe. Svijetlo zelena boja prikazuje postotak

poduzeća koja su koristila samo unutarnje izvore financiranja, plava prikazuje poduzeća koja koriste samo vanjsko financiranje. Žuta boja prikazuje poduzeća koja koriste oba izvora, a crvena poduzeća koja ne koriste nijedan oblik financiranja. Ovaj grafikon daje jasnu usporedbu izvora financiranja poduzeća u Hrvatskoj naspram ostatka Europskih zemalja. Na slici se jasno raspoznaje da nemaju sve zemlje jednaku mogućnost korištenja internih izvora, kao što to primjerice ima Austrija, Mađarska ili Slovačka, dok se neke zemalje ističu po tome što izbjegavaju upotrebu ili nemaju mogućnost bilo kakvog oblika financiranja kao Portugal, Latvija, itd.

Istraživanje je također pokazalo da su mala i srednja poduzeća koristila u najvećem omjeru vanjske izvore, dok su velika poduzeća koristila u najvećem omjeru (47%) vanjske i unutarnje oblike financiranja, a velika poduzeća koja su koristila samo vanjske izvore u iznosu od (43%).

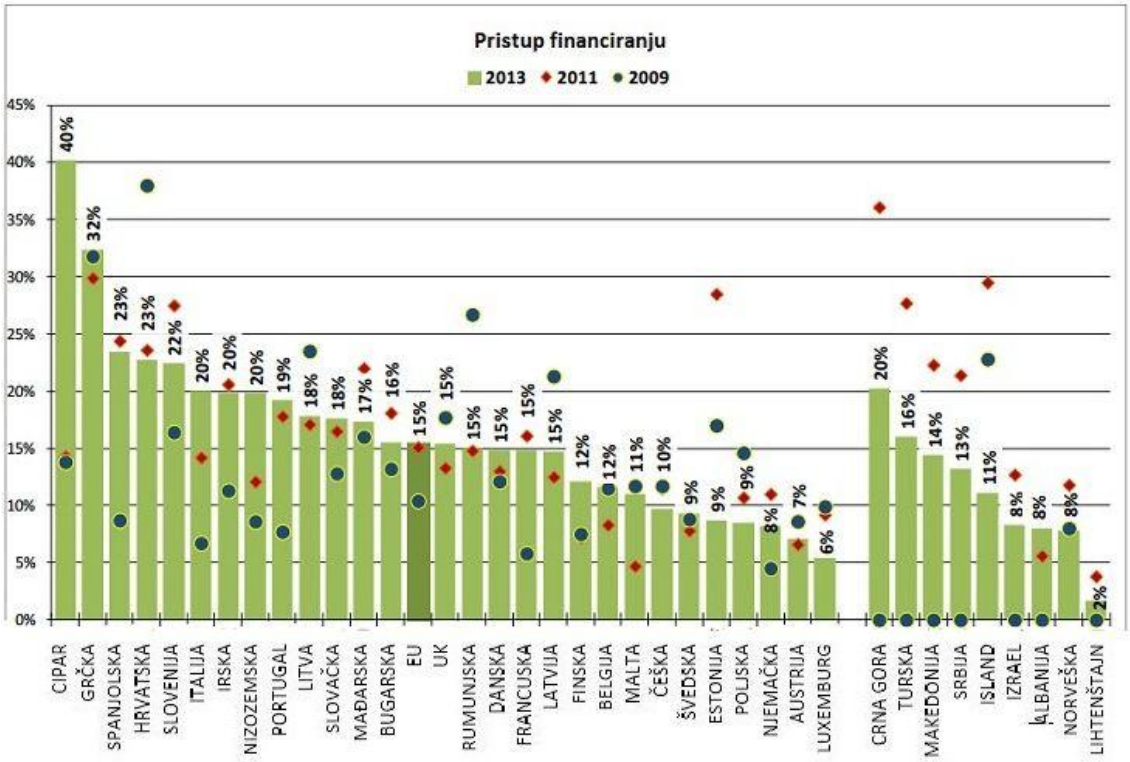
5.2. Pristup Izvorima financiranja kod malih i srednjih poduzeća u Europskoj uniji i Republici Hrvatskoj

Razlozi zbog kojih je teško malim i srednjim poduzećima osigurati pristup vanjskim izvorima financiranja u odgovarajućim iznosima i/ili po odgovarajućim uvjetima uključuje veću neizvijesnost i neperfektne informacije, nedostatak imovine za pokriće ili vlastitog kapitala. Probleme kod zaduživanja mogu uvjetovati veća neizvijesnost, informacijska asimetrija i sukob interesa između različitih interesnih skupina, ali i kvalitativni faktori kao što su odsustvo kreditnog rejtinga , koncentracija vlasništva i kontrole rukama poduzetnika.[5]

Svaka članica Europske unije ima drukčije statističke podatke vezane uz izvore financiranja, drugačiji standard, stupanj razvijenosti, i samu brzinu rasta i razvoja u gospodarskom smislu. Razlog tome leži u više čimbenika. Neki od njih su razvoj zemalja kroz povijest i različite povijesne okolnosti, vođenje drukčije politike, drugačiji zakoni i regulative. Iako se svaka članica kod pristupa morala prilagoditi Europskim zakonima i regulativama, dugogodišnje razlike u poslovanju iziskuju još puno godina rada i prilagodbe, u cilju da se te razlike u stupnju razvijenosti svedu na minimum.

U anketi provedenoj od Europske komisije, svi menadžeri malih i srednjih poduzeća zemalja Europe koji su prisustvovali bili su upitani da poredaju, unaprijed zadanu listu od 8

potencijalnih problema za menadžere, na ljestvici od deset bodova. Tako se na drugom mjestu odmah iza pronalazaka kupaca, našao pristup izvorima financiranja. Slika [5.4.] sa grafičkim prikazom u nastavku pokazuje u kojem omjeru (izraženo u postocima) je za poduzetnike problem pronaći izvore financiranja, i kako on varira među zemaljama Europe kroz 3 razdoblja.



Slika 5. 4 Pristup financiranju

Izvor: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf, dostupno: 15.07.2015.

Na slici [5.4.] sa lijeve strane nalazi se iznos u postocima, u donjem retku su kratice zemalja, a tri različite oznake prikazuju period, a slika prikazuje rezultate istrživanja. Istraživanje se provodilo kroz tri različita razdoblja u 2009., 2011., 2013. godini. Možemo iščitati da je pristup u nekim zemaljama kroz ta razdoblja prilično varirao, primjerice za Europsku uniju od 2009. godine do 2013. taj problem se uvećao od 10 – 15%., dok je u slučaju Hrvatske problem dostupnosti izvorima financiranja za poduzetnike pao od 38% na 23%, ali je to još uvijek veliki postotak u odnosu na EU, i napredne zemlje Europske unije. Primjerice Austrija koja već dugi niz godina ima jako dobro razvijene potpore za mala i

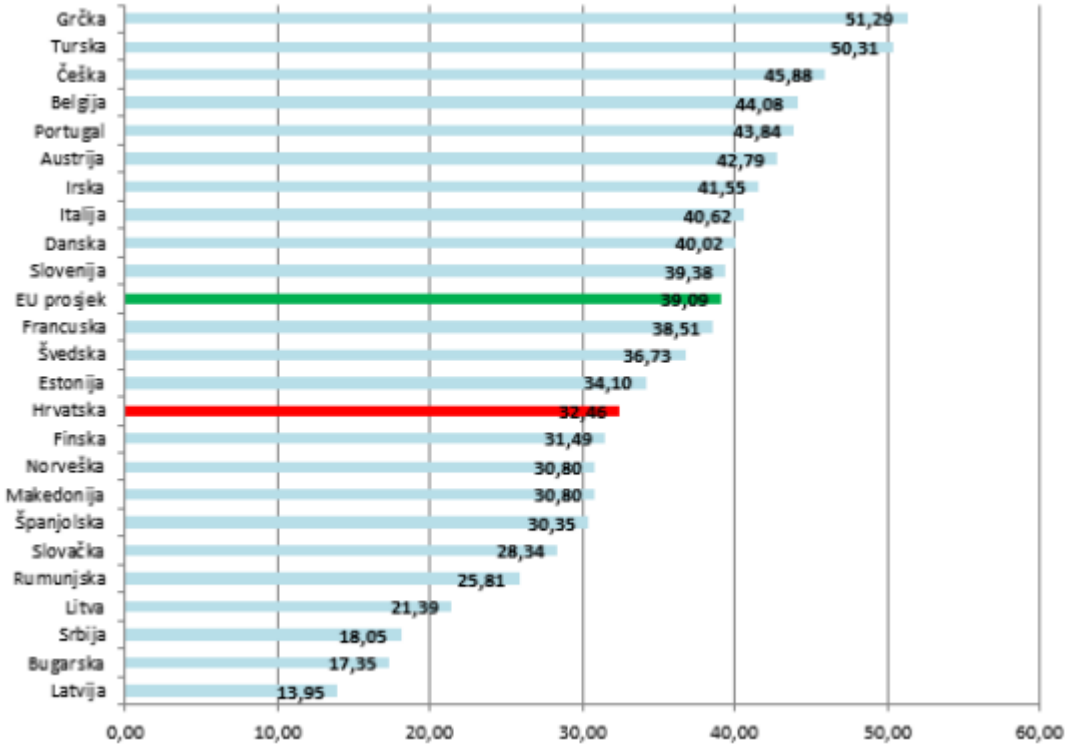
srednja poduzeća, prema posljednjim podacima nema prevelikih problema sa pronalaženjem izvora, već on iznosi samo 7%. Slabiji pristup za sobom može uzrokovati slabiji postotak inovativnih proizvoda i poduzeća, isto tako slabije razvijene zemalje također mogu biti sklonije manjem postotku inovacija. Slike u nastavku [5.5.] prikazat će analize iz MINPO programa 'Strategija razvoja poduzetništva 2013-2014.' godini.

Slika 5. 5 Inovacija proizvoda i proces,

Izvor:http://www.minpo.hr/UserDocsImages/STRATEGIJA%20RAZVOJA%20PODUZETNI%C5%A0TVA_PRVI%20NACRT_06%2003%202013_javna%20rasprava.pdf, dostupno: 20.07.2015.

Što se tiče inovativnih proizvoda i procesa, primjerice Litva i Latvija koje imaju dosta izražen problem sa pristupom financijama, slika [5.4], očito imaju i slabiju postotak inovativnih proizvoda i procesa. Dok primjerice Austrija nema prevelikih problema sa pristupom financijama, imaju i dosta visoku razinu inovativnih proizvoda i procesa. No to nije pravilo jer poduzetnici u Srbiji nisu istaknuli pristup financiranju kao preveliki problem, no inovativnost proizvoda i procesa dosta su niski. Dok Grčka ima problema sa pristupom financijama, a prilično je visoko rangirana po pitanju inovacija.

U nastavku slijedi slika [5.6.] organizacijskih i marketinških inovacija po zemaljama.



Slika 5. 6 Organizacijske i marketinške inovacije,

Izvor:http://www.minpo.hr/UserDocsImages/STRATEGIJA%20RAZVOJA%20PODUZETNI%C5%A0TVA_PRVI%20NACRT_06%2003%202013_javna%20rasprava.pdf, dostupno: 20.07.2015.

Hrvatska se ne razlikuje previše od Europske unije po razini inovativnih proizvoda, slika [5.5.], no organizacijske i marketinške inovacije odskaču od Europskog prosjeka malo više, gdje je udio u Hrvatskoj 32,46%, a prosjek Europske unije iznosi 39,09 %.

5.3. Utjecaj politike na mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj

Zanimljivo jest da poduzetnici u Češkoj i Poljskoj, koje su kao i Hrvatska tranzitne zemlje, imaju puno manjih problema kod pronalaženja izvora financiranja, kao što prikazuje istraživanje gore navedeno, gdje pristup financijama za SME sektor u Poljskoj i Češkoj

iznosi 9-10%. Naime i Češka i Poljska, dobile su neovisnost 1989. godine, a pridružile su se EU 2004. godine, znači čak 9 godina prije Republike Hrvatske, ta činjenica vjerojatno je za njih i omogučila brži razvoj i gospodarski rast, jer iako je Hrvatska dobila neovisnost samo nekoliko godina kasnije, domovinski rat u prvom redu, a i loše vođenje gospodarstva, te velika prisutnost korupcije, zasigurno su negativno utjecali na brzinu gospodarskog razvoja. Može se pretpostaviti da je i dosta kasni ulazak HR u Europsku uniji imao negativni utjecaj na brzinu razvoja, jer osim što je HR prije ulaska morala prilagoditi Zakone i regulative, Europska unija, snažno je inzistirala na većoj transparentnosti vođenja hrvatske politike, a veća transparentnost definitivno smanjuje mogućnost za korupciju.

Istraživanje korupcijskog iskustva poslovnih subjekata koji daju mito javnim službenicima pokazuje da korupcija ima važnu ulogu u svakodnevnom poslovanju mnogih tvrtki. Tvrtke davatelji mita daju mito prosječno 8,8 puta u godini dana što je u prosjeku jedan slučaj podmićivanja svakih šest tjedana. Stopa prisutnosti i učestalost podmićivanja značajno su veći za male tvrtke s 10 do 49 zaposlenih nego za srednje i velike poslovne subjekte.[21] Opće je poznato da takva gospodarska klima ima i negativan utjecaj prema investitorima, što i pokazuju istraživanja od strane Ministarstva poduzetništva i obrta, gdje se ističe nedostatak mikro kredita.

Puno istraživanja pokazuje da je nedovoljno poticanje Malog i srednjeg poduzetništva u Hrvatskoj, a osobito onih koji tek otvaraju poduzeće (poduzetnici početnici), imaju teškoća u dobivanju financijskih sredstava u ranim fazama svojega životnog ciklusa jer nema dovoljne ponude mikro kredita. Financijski sustav tek se treba razviti da bi osigurao sveobuhvatan portfelj proizvoda, a nema ni dovoljno rizičnoga i temeljnog/vlasničkoga kapitala.[22]

5.4. Financiranje malih i srednjih poduzeća nasuprot velikim poduzećima

Bankarski krediti važan su izvor financiranja za mala i srednja poduzeća. Stopa rasta bankarskih kredita u uvjetima sporijeg gospodarskog rasta EU ja pala zbog slabije potražnje i opreznijeg kreditiranja banaka koji su posljedica većeg pritiska na banke u pravcu veće profitabilnosti i nižeg rizika.[5] Vodeći izvori financiranja za mala i srednja poduzeća u EU, pa tako i u Republici Hrvatskoj, su bankarski krediti (krediti po tekućem računu i bankarski

zajmovi). No u trenutnim uvjetima sporijeg gospodarskog rasta, sporiji je i rast izdavanja bankarskih kredita. S jedne strane potraživanja za kreditima su manja zbog velikog rizika za poduzetnike, a s druge se pojavljuje sve veći pritisak na banke s težnjom ka većem profitu i nižem riziku, pa su i banke opreznije.

Kao glavni razlozi zbog kojih SME ne dobivaju kredite navode se: nedostatak kolaterala, nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima, nezadovoljstvo banke dostavljenim informacijama.[5] Za mala poduzeća banke kao glavni razlog neizdavanja kredita ističu nedostatak kolaterala, odnosno nedostatak novca koji poduzeće ostavlja banci kao „polog“ vezan uz kredit, ti novci banci daju sigurnost, da u slučaju blokade poduzeća ili slično, banka ima mogućnost naplate rate. Kako nisu u mogućnosti dobiti bankarske kredite poduzeća se često okreću trgovačkim kreditima, koji su nerijetko i skuplji od bankarskih. Za srednja poduzeća, kao glavni razlozi neizdavanja kredita ističu se nezadovoljstvo banke sa rezultatima poslovanja i nezadovoljstvo sa dostavljenim informacijama. Poduzetnici zemlja članica tako ovisno o mogućnostima posežu za različitim izvorima financiranja, leasing, faktoring, itd.

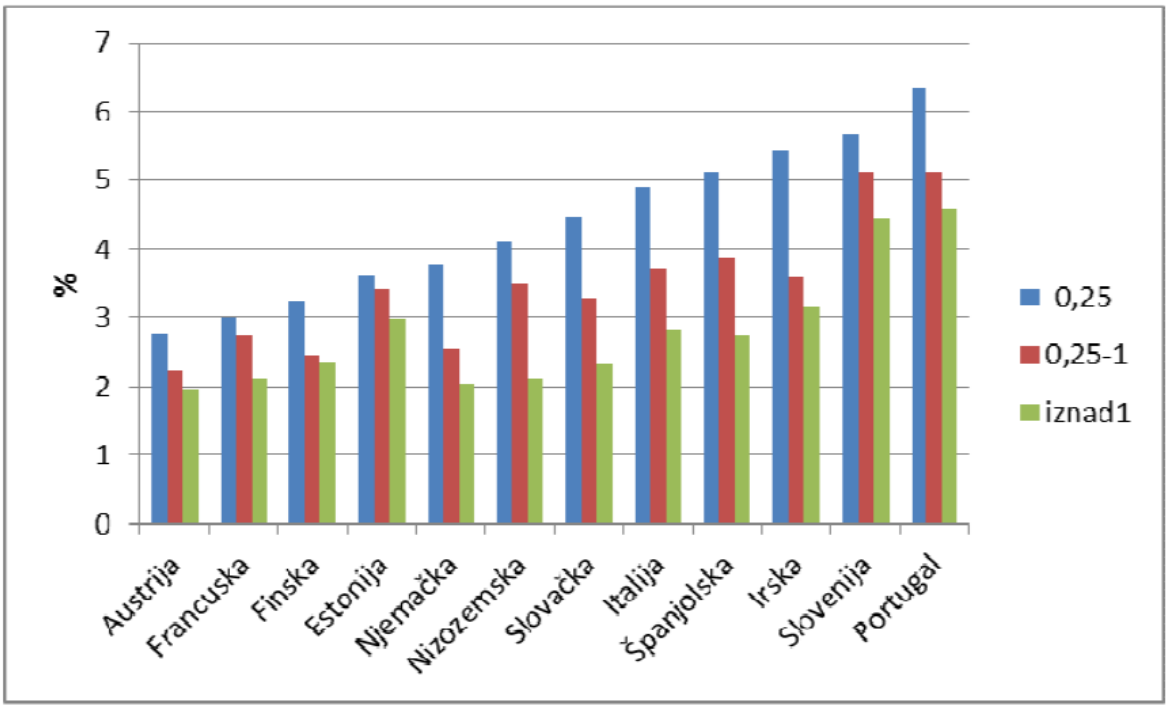
Napredak tehnike, donio je i nove načine plaćanja, tako se sve više transakcija izvršava sa kartičnim plaćanjem, pa su u tom slučaju troškovi za SME sektor manji. Ako promotrimo velike tvrtke (LSE) nasuprot SME sektoru, mala i srednja poduzeća osim što imaju veće troškove administracije i troškove prikupljanja informacija, zakinuti su i od strane banaka kod procjene rizika, gdje se kod većih poduzeća i lakše prihvaća veća poluga. Zbog toga se pojavljaje sve više programa s ciljem da prilagode zakone i regulative SME sektoru kako bi poslovanje bilo lakše.

Postoje teorijski i iskustveni argumenti koji ukazuju na to da je prikazani nesrazmjer financijskih položaja tvrtki prirodan. Veliki u pravilu imaju geografski i proizvodno diversificirano poslovanje. Poslovanje malih je u pravilu koncentrirano. Udari na pojedinim tržištima ruše mala i nediversificirana poduzeća, dok ih veliki u prosjeku lakše apsorbiraju zahvaljujući poslovnoj diversifikaciji. Na to se nadovezuje već spomenuti problem relativno slabije kapitalizacije malih poduzeća. To je problem koji postoji i u dobrim vremenima, ali eskalira u lošim. Zbog toga veliki u prosjeku imaju bitno povoljniji rizični profil od malih. Niži rizik i veća koncentracija raznolikog ljudskog kapitala velikim poduzećima omogućuje pristup različitim financijskim izvorima u zemlji i inozemstvu. Tako se poslovna

diversifikacija prevodi u financijsku, pa veliki poduzetnici lakše premošćuju eventualne zastoje i probleme u poslovanju te obavljaju financijsko restrukturiranje „u hodu“, bez stečajeva i drugih poslovnostresnih operacija. Otvoreno je pitanje koliko će predstečajne nagodbe, koje po svojoj naravi favoriziraju velike koji imaju glasačku moć, povećati tu prirodnu razliku između velikih i malih.[23]

Velika poduzeća također imaju potrebe za većim kreditima, a to podrazumijeva i manju kamatnu stopu. Dakle osim što su banke sklonije izdavanju kredita velikim poduzećima, velika poduzeća imaju mogućnost dobivanja povoljnijih kredita.

U nastavku slijedi slika [5.7.] koja prikazuje ovisnost visine kredita i visine kamatne stope u pojedinim zemaljama Europe.



Slika 5. 7 Kamatne stope na novoodobrene kredite poduzećima prema iznosu kredita u miljunima eura u prosincu 2013. za odabrane članice

Izvor: http://www.hub.hr/sites/default/files/hub_analize_47_-_financiranje_msp.pdf, dostupno: 25.07.2015.

U svakom slučaju, razlike između kamatnih stopa za velike i male tvrtke posvuda su značajne, iako znatno variraju. Na žalost, statistika Hrvatske narodne banke još ne

omogućuje ovakve usporedbe.[23] No sa slike [5.4.] možemo iščitati da Austrija i Francuska kao razvijene zemalje sa niskim rizikom imaju puno povoljnije kredite sa kamatnim stopama do 3%, dok recimo Slovenija i Portugal kao zemlje sa većim rizikom imaju prilično visoke kamate, Portugal za manje kredite doseže visinu kamata od 6 i više posto, što je ako usporedimo sa Austrijom poprilično nepovoljno.

Razlike među razvijenosti SME sektora ne variraju samo među zemaljama Europske unije, već su vidljive među regijama Republike Hrvatske. U nastavku slika [5.8.] prikazuje broj zaposlenih naspram broju poduzeća po županijama. Podaci su sastavljeni od Financijske agencije za 2010. godinu.

Broj poduzeća i zaposlenost u županijama[26]	Broj poduzeća (%)	Broj zaposlenih (%)
Bjelovarsko-bilogorska županija	2.17%	2.22%
Brodsko-posavska županija	2.49%	2.42%
Grad Zagreb	23.60%	28.16%
Karlovačka županija	2.27%	2.25%
Koprivničko-križevačka županija	2.19%	1.91%
Krapinsko-zagorska županija	2.27%	2.65%
Međimurska županija	2.40%	3.48%
Osiječko-baranjska županija	5.37%	5.49%
Požeško-slavonska županija	1.24%	1.22%
Sisačko-moslavačka županija	2.54%	2.60%
Varaždinska županija	3.25%	4.06%
Virovitičko-podravska županija	1.82%	1.27%
Vukovarsko-srijemska županija	3.20%	2.80%
Zagrebačka županija	6.59%	6.33%
Kontinentalna Hrvatska	**61.42%**	**66.87%**
Dubrovačko-neretvanska županija	3.18%	2.99%
Istarska županija	8.60%	6.21%
Ličko-senjska županija	0.96%	0.84%
Primorsko-goranska županija	8.93%	8.14%
Šibensko-kninska županija	2.53%	1.96%
Splitsko-dalmatinska županija	10.41%	9.66%
Zadarska županija	3.96%	3.32%
Jadranska Hrvatska	**38.58%**	**33.13%**
UKUPNO	**100.00%**	**100.00%**

Slika 5. 8 Broj poduzeća i zaposlenost po župnijama Republike Hrvatske,

Izvor:http://www.minpo.hr/UserDocsImages/STRATEGIJA%20RAZVOJA%20PODUZETNI%C5%A0TVA_PRVI%20NACRT_06%2003%202013_javna%20rasprava.pdf, dostupno: 05.08.2015.

Iz slike [5.8.] možemo iščitati da kontinentalna Hrvatska premašuje s brojem poduzeća, te brojem zaposlenih s obzirom na broj poduzeća, naspram Jadranske Hrvatske, te kao županija prednjači grad Zagreb.

5.5. Primjeri programa financiranja na nivou EU

Prije pristupanja Europskoj uniji, Hrvatske je mogla koristiti neke predpristupne fondove pomoću programa IPA (*Instrument for Pre-Accession Assistance* – Instrument za pretpristupne pomoći), a ulaskom Hrvatske u Europsku uniju su se otvorili strukturni fondovi, za pomoć i razvoj hrvatskog gospodarstva u cilju smanjenja regionalnih razlika. Prednost kod strukturnih fondova je to što su sredstva za financiranje obimnija nego u pretpristupnim fondovima.

Obzor 2020. karakterizira i širi pristup osobito za mala i srednja poduzeća kroz integrirani pristup pokrivajući cijeli inovacijski ciklus, od faze idejnog koncepta i izvodljivosti preko istraživanja, razvoja i testiranja, pa sve do komercijalizacije i izlaska na tržište. Novi instrumenti za mala i srednja poduzeća koristit će se u svim društvenim izazovima i industrijskim tehnologijama. Oko 20% ukupnog proračuna za prioritet 'Društveni izazovi i Vodstvo u razvojnim i industrijskim tehnologijama' namijenjeno je upravo malim i srednjim poduzećima, a u okviru prioriteta 'Industrijsko vodstvo' dvije posebne aktivnosti, 'Inovacije u malim i srednjim poduzećima' i 'Pristup rizičnom kapitalu' namijenjene su isključivo malim i srednjim poduzećima koji čine osnovu poduzetništva u EU.[24]

U programu Obzor 2020. postoji jedinstveni iznos financiranja za sve korisnike i sve aktivnosti u potporama za istraživanje. Financiranje EU-a pokriva do 100% opravdanih troškova za sve aktivnosti povezane s istraživanjem i inovacijama. Za aktivnosti povezane s inovacijama, financiranje uobičajeno pokriva 70% opravdanih troškova, no može se povećati na 100% za neprofitne organizacije. Neizravni opravdani troškovi (npr. administrativni, komunikacijski i infrastrukturni troškovi) nadoknađuju se paušalnim

iznosom od 25% izravnih opravdanih troškova (troškovi koji su izravno povezani s provedbom aktivnosti).[25]

COSME program (*Programme for the Competitiveness of enterprises and SMEs* - Program za konkurentnost poduzeća i malih i srednjih poduzeća) novi je program Europske unije za financijsko razdoblje 2014. - 2020. kojim će se poticati konkurentnost europskih malih i srednjih poduzeća.[26] On je novi program kojim upravlja Europska komisija, s ciljem potpore malim i srednjim poduzećima. Komisija upravlja financiranjem CEF-a (*Connecting Europe facility* - Povezivanje europskih postrojenja) izravno preko Izvršne agencije za inovacije i mreže. Instrumenti kojima se program koristi su kreditna jamstva, i vlasnički kapital. Cosme u svom programu pokriva projekte koji su još neistraženi, vezani uz promet, energiju i internetske i komunikacijske tehnologije.

Korisnici COSME programa mogu biti postojeći poduzetnici, budući poduzetnici (uključujući poduzetnike početnike) i nacionalna, regionalna i lokalna tijiela vlasti.[27]

COSME će uključivati i poduzetnike koje neće obuhvatiti program Obzor 2020.

Europski fond za regionalni razvoj (ERDF) je jedan od strukturnih fondova. Cilj mu je jačanje ekonomske i socijalne kohezije te smanjivanje razlika između regija unutar EU, kroz podršku u razvoju i strukturnim prilagodbama regionalnih gospodarstava, kao i podršku prekograničnoj, transnacionalnoj i međuregionalnoj suradnji. Uglavnom je usmjeren na proizvodne investicije u cilju otvaranja radnih mjesta, infrastrukturne investicije te na lokalni razvoj i razvoj malog i srednjeg poduzetništva.[28]

Aktivnosti su usmjerene na: Izravnu pomoć ulaganjima u tvrtke, infrastrukturne projekte, financijske instrumente, mjere tehničke pomoći.

Izravnu pomoć ulaganjima u tvrtke (ponajviše za malo i srednje poduzetništvo) s ciljem povećanja ili modernizacije proizvodnje te stvaranja novih i održivih radnih mjesta.

Infrastrukturne projekte ključne za gospodarski razvoj određenog područja, naročito one vezane uz stvaranje ili održavanje transeuropske prometne mreže, telekomunikacije, očuvanje okoliša, energetiku i inovacije.

Financijske instrumente (npr. fondove za lokalni razvoj) čija je svrha pružanje podrške regionalnom i lokalnom razvoju te poticanje suradnje između gradova i regija

Mjere tehničke pomoći, koje se odnose na poboljšanje kvalitete izvedbe projekata za koje su odobrena sredstva Europske unije (npr. savjetodavne usluge)[28]

Postoji veći broj programa koje financira Europska unija, pa će u nastavku biti ukratko obrazloženi još neki programi i zanimljivosti vezane uz njih.

EaSI (*Employment and Social Innovation Programme* – Program za zapošljavanje i socijale inovacije) pomaže SME sektoru davanjem zajmova od 25 000 eur kako bi pojedinci mogli osnovati poduzeće, ili proširiti već postojeće

ESF (*Europian social fund* – europski socijalni fond) daje malim i srednjim poduzećima poboljšanje konkurentnosti, kroz npr. Osposobljavanje.

EFPR (Europski fond za pomorstvo i ribarstvo) je fond koji omogučuje poduzećima koja se bave ribarstvom ili akvakulturom veću potporu, jer većina poduzeća u pomorstvu i ribarstvu spada u mala i srednja poduzeća.[29]

EU fondovi pokrivaju raznolika područja, i nerijetko su namijenjeni upravo poticanju malog, a i srednjeg poduzetništva. Osim što su informacije dostupne na internetu, postoji i puno agencija u sklopu lokalne, gradske ili regionalne vlasti koje pružaju pomoć i detalnije informacije vezane uz Eu fondove. Takve agencije usmjeravaju poduzetnike koji fondovi su namijenjeni njihovim potrebama.

Takve agencije vrlo su korisne jer su dobro upoznate sa propisima koji se moraju poštovati, jer iako su fondovi sa jednog gledišta vrlo povoljni izvori financiranja postoje i određene opasnosti kod fondova Europske unije u slučaju da se ne ispoštuju ta pravila, ili zbog krive procjene rizika. Sljedeća slika [5.9.] će pružiti uvid u neke od opasnosti.

Aktivnost	Posljedica neuspjeha
Priprema i prijava projekta na natječaj	- Gubitak mogućnosti sufinanciranja projekta - Troškovi pripreme projekta (interni ili vanjski kapaciteti) - Gubitak vremena uloženog u pripremu projekta
Provedba projekta sa sufinanciranjem iz fondova EU-a	- Obavezan povrat sredstava EU-a - Rušenje financijske konstrukcije i isplativosti projekta - Nepredviđeni/neplanirani financijski pritisci na prijavitelja – upitna održivost poslovanja, posebice ako je projekt znatno veći od prosječnih godišnjih prihoda prijavitelja

Slika 5. 9 Moguće opasnosti Eu fondova,

Izvor:http://www.smepass2.eu/media/Vodi%C4%8D%20kroz%20EU%20strukturne%20fondove%20za%20male%20i%20srednje%20poduzetnike.pdf, dostupno: 05.08.2015.

Iz slike [5.9.] je vidljivo da sama priprema projekta nema znatne posljedice za poduzetnike, dakle samo trošak pripreme projekta i vrijeme koje je uloženo za izradu. No provedba projekta može imati znatnije posljedice ukoliko se poduzetnik ne pridržava pravila i smjernica koje zahtjeva Europska unija, ili ako je došlo do precijenjivanja mogućnosti u smislu financija ili operativnih i poslovnih mogućnosti.

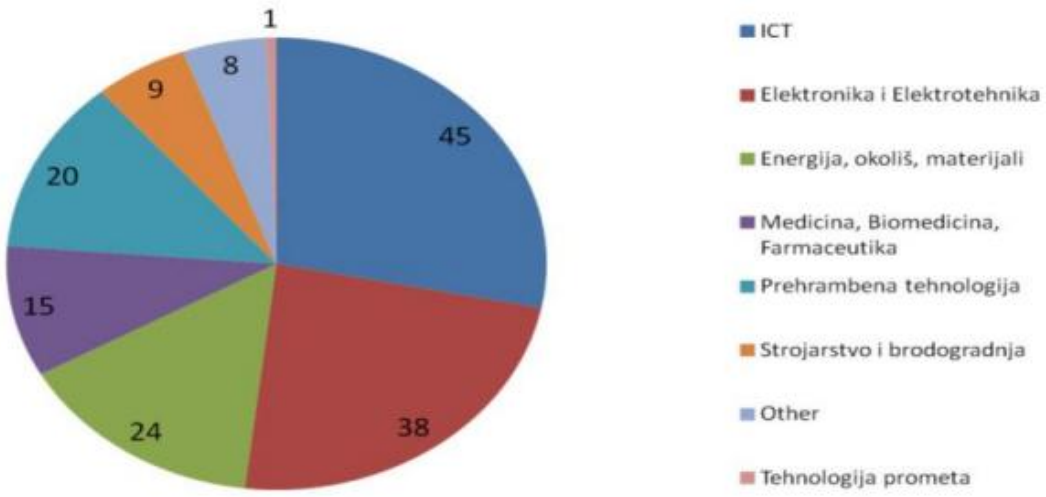
6. Uspješno financiranje malog poduzeća iz programa u organizaciji agencije HAMAG-BICRO

6.1. Program financiranja inovativnih poduzeća PoC

PoC je program u sklopu HAMAG-BICRO agencije, koji pruža potporu poduzetnicima kroz provjeru inovativnog koncepta. Program provjere inovativnog koncepta podupire pred-komercijalne aktivnosti istraživača i poduzetnika na putu razvoja novih proizvoda, usluga i tehnoloških procesa, s ciljem pružanja potpore u ranoj fazi razvoja inovacije, kako bi se pomogao i usmjerio daljnji razvoj i smanjio rizik investicije u kasnijoj fazi. Program financira poduzetničke ideje s visokim komercijalnim potencijalom i nije zamišljen kao izvor financiranja za znanstvene projekte.[30] Program je prije svega namijenjem mikro, malim i srednjim poduzećima. Važno je da projekt odgovara programu, tj. da se kroz taj program sazna dali je ideja ili koncept projekta ostvariv, a rezultat istraživanja može biti i pozitivan i negativan. Program omogućava dokazivanje ostvarivosti novih ideja i njihovu komercijalnu primjenu, ako je rezultat ispitivanja pozitivan dati će ulagačima sigurnost da je koncept ostvariv i da može funkcionirati.

Prijedlozi projekata razmatrati će se bez obzira na to kojem znanstveno- tehnološkom području pripadaju. Međutim, prednost će imati projekti koji pripadaju nabrojanim područjima koja su prioritet Programa:

1.Elektronika i elektrotehnika
2.Energija, okoliš, materijali
3.ICT
4.Infrastruktura
5.Medicina, biomedicina, farmaceutika
6.Prehrambena tehnologija
7.Strojarstvo i brodogradnja
8.Tehnologija prometa
9.Ostalo[30]

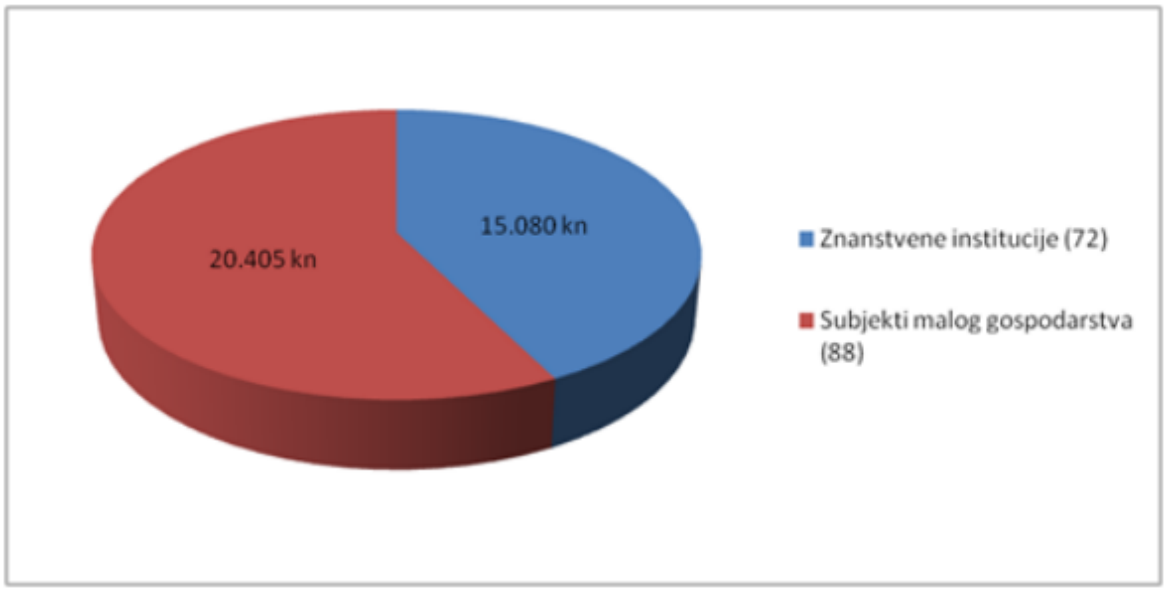


Slika 6. 1 PoC ugovoreni projekti do 31.12.2014. prema tehnološkim područjima

Izvor: file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.

U programu PoC projekti se svrstavaju prema određenim tehnološkim područjima. Iz grafičkog prikaza može se vidjeti da najveći broj financiranih projekata koristi ICT (Internetske i komunikacijske) sektor, dok su na drugom mjestu elektronika i elektrotehnika, a na trećem mjestu energija, okoliš i materijali.

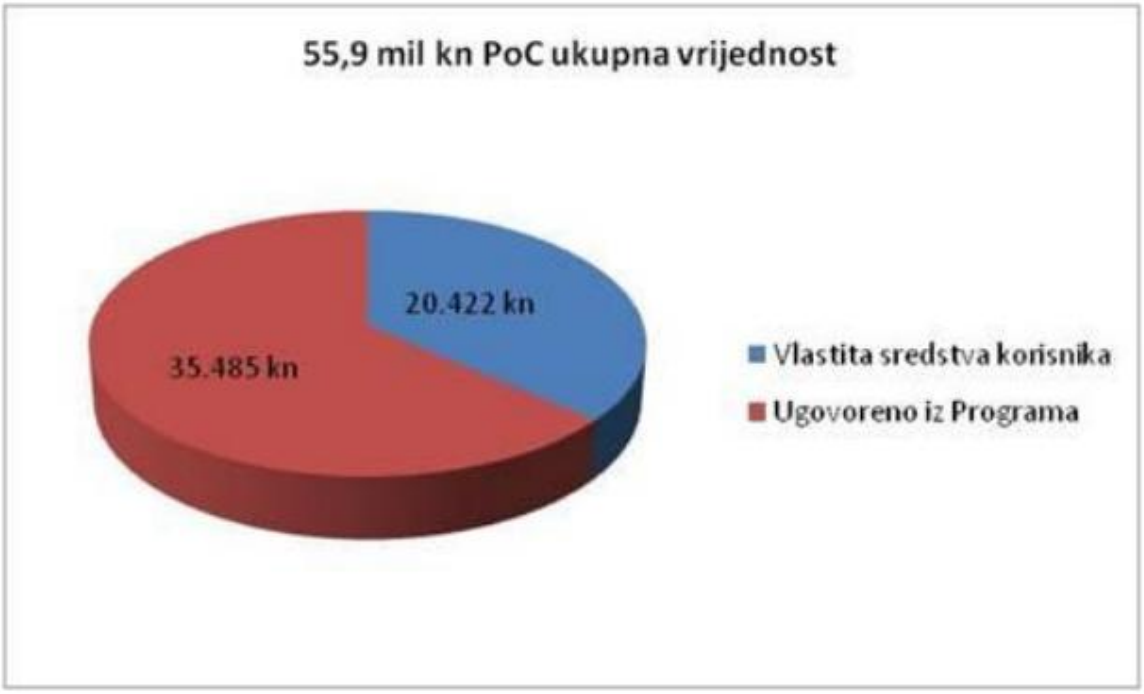
Iako ICT (internetske i komunikacijske tehnologije) nisu prve na listi prioriteta za financiranje, iz slike [6.1.] možemo iščitati da je upravo taj sektor dobio najviše financijske potpore. Dok je tehnologija prometa povukla najmanje financija iz programa, a sektor infrastrukture uopče nije iskoristio ovaj program kao mogućnost financijske stručne pomoći.



Slika 6. 2 PoC Ukupno ugovoreni do 31.12.2014. prema kategoriji korisnika (u tisućama kuna)

Izvor: file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.

Iz slike [6.2.] vidljivo je da su sredstva namijenjena dvijema skupinama korisnika, znanstvenim institucijama i subjektima malog gospodarstva. Subjekti malog gospodarstva prednjače po broju subjekata koji su iskoristili mogućnost korištenja agencije za sufinanciranje. Tako je čak 88 subjekata malog gospodarstva i 72 znanstvene institucije iskoristilo mogućnost financiranja agencije HAMAG-BICRO.

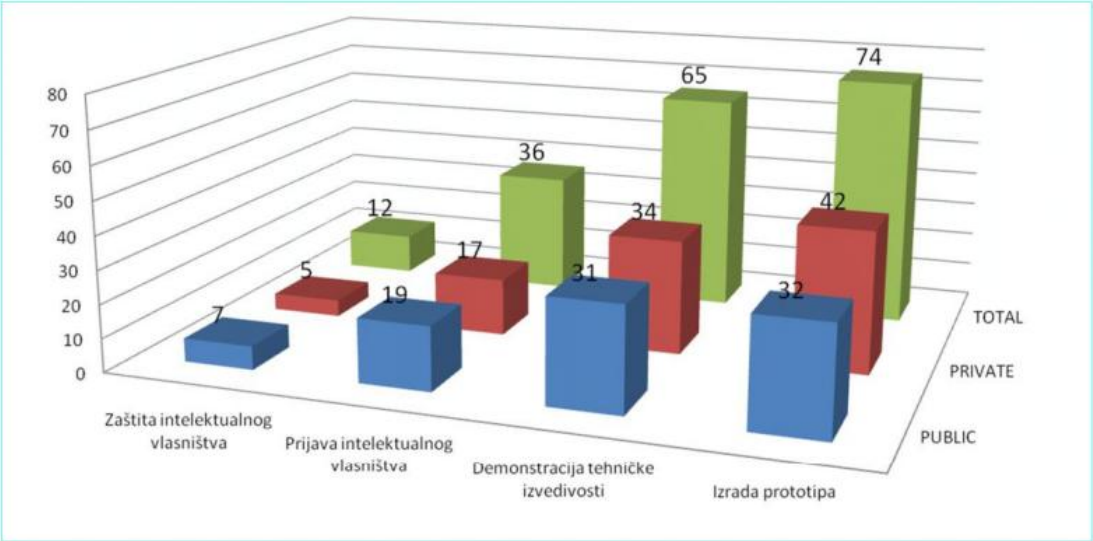


Slika 6. 3 PoC ugovoreni iznosi i vlastita sredstva korisnika do 31.12.2014. (u tisućama kuna)

Izvor: file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.

U sklopu programa PoC, do 31.12.2014. ugovoreno je ukupno 160 projekata ukupne vrijednosti 55.900 tisuća kuna, dok se tijekom 2014. godine odvijala realizacija 49 projekata ugovorenih krajem 2013. godine u ukupnom iznosu od 18.500 tisuća kuna. Od toga je HAMAG-BICRO sufinancirao projekte u iznosu od 13. 000 tisuća kuna, dok su 5.500 tisuća kuna bila vlastita sredstva PoC korisnika.[31]

Iako je agencija podržala podosta subjekata, kao što se vidi u slici [6.3.], financiranje od strane agencije također se odvija u određenom postotku, što znači da i poduzetnik mora izdvojiti određena sredstva za namjenu.

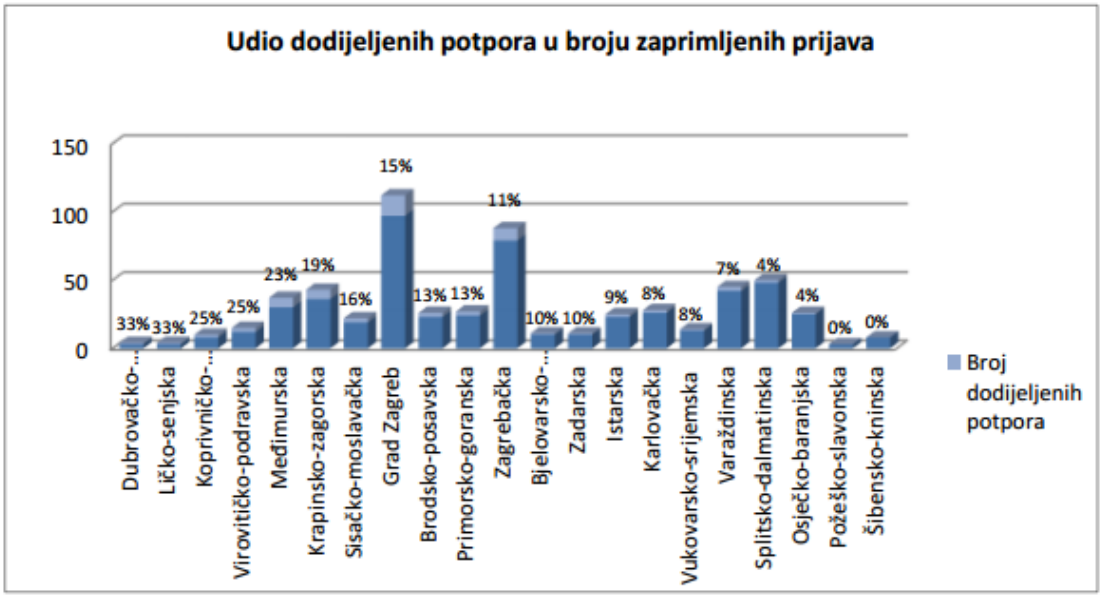


Slika 6. 4 Pregled osnovnih učinaka programa PoC do 31.12.2014.

Izvor: file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.

Od ostalih učinaka do 31.12.2014. je zabilježen povećan broj suradnje između znanstvenog i gospodarskog sektora, 50 novozaposlenih osoba na PoC projektima, zabilježeno je do 20 prijava za povlačenje sredstava iz EU strukturnih fondova i nekoliko spin-out poduzeća.[31]

HAMAG-BICRO je u svojim programima dodijelio veliki broj potpora, pa će u nastavku biti prikazan udio dodijeljenih potpora po županijama za malo i srednje poduzetništvo s obzirom na broj zaprimljenih zahtjeva u 2014. godini.



Slika 6. 5 Udio dodijeljenih potpora u broju zaprimljenih prijava

Izvor: file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.

Iz slike [6.5.] može se iščitati da su poduzetnici u određenim područjima uspješnije iskoristili mogućnost financiranja iz Eu fondova, dakako moramo uzeti u obzir, da se u nekim područjima nalazi puno više poduzeća, pa postoji vjerojatnost za veći broj prijava, no to ne znači da su svi projekti i ideje jednako značajni. Na temelju toga možemo pretpostaviti, da ukoliko je projekt dobar, može dobiti potporu, neovisno o području na kojem se nalazi.

6.2. Uspješna praksa financiranja na primjeru tvrtke CITUS d.o.o.

Djelatnost tvrtke CITUS d.o.o. jest istraživanje, razvoj i proizvodnja računalnog softvera, a osnovana je 1999. Tvrtka posluje u sklopu razvojne agencije Zagreb – TPZ, te zapošljava 8 visoko obrazovanih djelatnika. Osnivač tvrtke je Tomislav Bronzin nagrađivani inovator.

Sudjelovanjem na brojnim konferencijama i radionicama Poc-a (HAMAG-BICRO) i Europske poduzetničke mreže, tvrtka je dobila sve potrebne informacije za pristup financiranju inovativnih projekata koji su uspješno realizirani prijavom na BICRO program PoC (Provjera inovativnog koncepta). Tvrtka je dobila financijsku potporu od gotovo 341.000,00 kn za projekt pod nazivom ‚*Conference@Net Kinect*‘.

Modul za upravljanje sadržajima konferencije je koncept inovativnog tehničkog rješenja koje omogućuje primjenu upravljanja pokretom (gestama) korisničkim sučeljem kada postoji više osoba ispred kamera uređaja '*Microsoft Kinect*'. Tri pozitivna učinka koja su nastala kao rezultat dosadašnje provedbe projekta su uspješna tehnološka realizacija prototipa, stečena nova znanja i iskustva, te velika mogućnost brze komercijalizacije i izrada prototipa.

U cilju internacionalizacije poslovanja te pronalaženja potencijalnih partnera zainteresiranih za komercijalizaciju, tvrtka se uključila i u projekt Europske poduzetničke mreže. U 5. krugu natječaja programa PoC, istoj tvrtki je u iznosu od 350.000 kuna odobreno sufinanciranje projekta *´C@N eMotion`* – Modul za čitanje izraza lica i prepoznavanje emocija.[32]

7. Zaključak

Analizirajući različita istraživanja i dostupne podatke može se zaključiti da se kriteriji za klasifikaciju malih i srednjih poduzeća ne razlikuje od Europske unije, a ni od većine Europskih zemalja. Također udio SME sektora u Republici Hrvatskoj je veći od 90% kao i u većini Europskih zemalja, no problem je što čak 23% poduzeća nije aktivno. Što prethodne podatke čini dosta nerealnima, jer ako poduzeća ne posluju, znači da ni ne zapošljavaju ljude i time nemaju nikakav pozitivan utjecaj na BDP.

Oblici eksternog financiranja pomoću bankarskog sektora koji su na raspolaganju također se poklapaju sa ostalim zemljama Europske unije, no pristup financijama podosta varira među zemljama članicama. Tako primjerice razvijene zemalje imaju lakši pristup financijama nego slabije razvijene. Pristup financijama u Hrvatskoj se poboljšao sa ulaskom u Europsku uniji, ali još nije na prosječnoj razini od Europske unije, a daleko zaostaje za razvijenim zemljama, pa čak i razvijenim tranzicijskim zemljama.

Razlika koja se također javlja među razvijenim i nerazvijenim zemaljama, s obzirom da su bankovni krediti i zajmovi najzastuplijeniji, su visine kamatnih stopa, pa tako banke na manje rizičnim područjima izdaju puno povoljnije kredite, gdje kamatne stope kod razvijenih zemalja iznose do 3%, a u nerazvijenim do 7%. A mala i srednja poduzeća naspram velikih pošto trebaju manje iznose kredita, također imaju dosta nepovoljne kredite, ako ih uopće uspiju dobiti. Za Hrvatsku nažalost još nisu dostupni podaci, ali primjerice u Sloveniji kamatne stope izdanih kredita iznose do 7%, pa možemo pretpostaviti da u Hrvatskoj nisu povoljniji.

Ulazak Hrvatske u Europsku uniju omogućio je neke nove načine financiranja kroz različite fondove i agencije koje pomažu bržem rastu i razvoju osobito malog, a i srednjeg poduzetništva. Prednosti je što se najčešće pružaju bespovratna sredstva, ili zajmovi sa malim kamatama. No nedostatak je što se u pravilu najčešće financiranju inovativne ideje i poduhvati dok neke uobičajene djelatnosti nemaju izglednost u dobivnju potpora iz takvih fondova.

No nebankarski posrednici, kao naprimjer poslovni anđeli ili rizični fondovi dosta su slabo zastupljeni. Slaba zastupljenost alternativnih načina financiranja kao što su investitori, može se prepisati dugogodišnjoj lošoj politici vođenja države koja je uzrokovala lošu

investitorsku klimu, a i činjenici da je Hrvatska tranzicijska zemlja definitivno je negativno utjecalo na brzinu i rast gospodarstva. Ako se usporedimo sa uspješnim tranzicijskim zemaljama, kao što je primjerice Poljska, s obzirom da je Poljska pristupila Europskoj uniji 9 godina prije Hrvatske možemo očekivati da će Hrvatska, kroz par godina ako dobro iskoristi pogodnosti koje EU pruža također imati bolje uvjete i da će se makroekonoska klima popraviti, a time i stvoriti veći broj investitora. Te da će kao što dosta autora navodi, kako je važno ne samo da agencije pomognu u financiranju, već i u znanju i obrazovanju i usmjeravnju poduzetnika, te da konzultantske agencije budu aktivnije u informiranju.

Literatura

Knjige:

[1] J.C.VAN HORNE, J.M.WACHOWICZ: Osnove financijskog mendžmenta, Zagreb, 2002.

[2] M. VUKIČEVIĆ: Financije poduzeća, Zagreb, 2006.

[3] LJ.VIDUČIĆ: Financijski menadžment, Split, 2006.

[4] J.C VAN HORNE: Financijsko upravljane i politika (Financijski menadžment), Zagreb, 1993.

[5] LJ. VIDUČIĆ: Financijski menadžment, Zagreb, 2011.

Internet izvori:

[6] http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/3_pojam-i-vrste-financiranja.doc.pdf, dostupno: 10-07.2015.

[7] http://limun.hr/main.aspx?id=31836&Page, dostupno: 15.07.2015.

[8] https://bs.wikipedia.org/wiki/Monetarna_politika, dostupno: 10.07.2015.

[9] https://hr.wikipedia.org/wiki/Emisija_vrijednosnih_papira, dostupno: 15.07.2015.

[10] http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, dostupno: 10.07.2015.

[11] http://www.cepor.hr/Izvjesce%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR.pdf, dostupno: 10.07.2015.

[12] http://www.banka.hr/komentari-i-analize/velika-poduzeca-gube-trzista-mala-povecavaju-izvoz-53193, dostupno: 15.07.2015.

[13] http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf, dostupno: 10.07.2015.

[14] http://www.hub.hr/sites/default/files/hub_analize_52_-_financiranje_msp_0.pdf, dostupno: 20.07.2015.

[15] http://www.eu-projekti.info/klasifikacija-malih-i-srednjih-poduzeca-prema-hrvatskom-i-europskom-zakonodavstvu, dostupno: 15.07.2015.

[16] http://www.narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2011_12_152_3144.html, dostupno: 15.07.2015.

[17] http://www.hr.wikipedia.org/wiki/Dioni%C4%8Dko_dru%C5%A1tvo, dostupno: 15.07.2015.

[18] http://www.hr.wikipedia.org/wiki/Društvo_s_ograničenom_odgovornošću, dostupno: 15.07.2015.

[19] file:///D:/Downloads/Chrome/10_Specif_financSMEuHrv%20(9).pdf, dostupno: 20.07.2015.

[20] http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf, dostupno: 15.07.2015.

[21] https://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/statistics/corruption/Croatia_Business_corruption_report_CRO.pdf, dostupno: 20.07.2015.

[22] http://www.minpo.hr/UserDocsImages/Strategy-HR-Final.pdf, dostupno: 20.07.2015.

[23] http://www.hub.hr/sites/default/files/hub_analize_47_-_financiranje_msp.pdf

[24] http://www.obzor2020.hr/obzor2020/sto-je-obzor-2020, dostupno: 25.07.2015.

[25] http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/H2020_HR_KI0213413HRN.pdf, dostupno: 25.07.2015.

[26] http://www.minpo.hr/default.aspx?id=520, dostupno: 05.08.2015.

[27] http://europski-fondovi.eu/program/cosme, dostupno: 25.07.2015.

[28] http://europski-fondovi.eu/program/europski-fond-za-regionalni-razvoj, dostupno: 25.07.2015.

[29] http://ec.europa.eu/budget/funding/small-companies/other-funding-opportunities_hr, dostupno: 25.07.2015.

[30] http://www.hamagbicro.hr/inovacije/privatni-sektor/poc-za-poduzetnike/o-programu/, dostupno: 05.08.2015.

[31] file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, datum pristupa: 05.08.2015.

[32] http://www.hamagbicro.hr/uspjesni-primjeri/citus/, dostupno: 05.08.2015.

file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.

Popis slika

- Slika 3. 1 Svrha korištenja eksternog financiranja od malih i srednjih poduzeća Izvor: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, dostupno: 10.07.2015.
- Slika 4. 1 Udjel prodaje na inozemnim tržištima u ukupnim prihodima poduzeća Izvor: http://www.banka.hr/komentari-i-analize/velika-poduzeca-gube-trzista-mala-povecavaju-izvoz-53193, dostupno: 15.07.2015.
- Slika 4. 2 Rezultati poslovanja poduzetnika prema veličini 2013. i 2014., Izvor:http://www.hub.hr/sites/default/files/hub_analize_52_-_financiranje_msp_0.pdf, dostupno: 18.07.2015.
- Slika 4. 3 Kapital i rezerve u odnosu na dug u % za 2009-2014. Godinu Izvor: http://www.hub.hr/sites/default/files/hub_analize_52_-_financiranje_msp_0.pdf, dostupno: 20.07.2015.
- Slika 5. 1 Izvori financiranja za SME sektor u Europskoj uniji od travnja do studenog u 2014. Godini Izvor: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, dostupno: 20.07.2015.
- Slika 5. 2 Najvažniji razlozi zbog kojih bankovno prekoračenje nije relevantno za SME sektor u Europskoj uniji u 2014. Izvor: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, dostupno: 18.07.2015.
- Slika 5. 3 Struktura financiranja: korištenje internih sredstava i vanjskog financiranja, Izvor: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf, dostupno: 15.07.2015.
- Slika 5. 4 Pristup financiranju Izvor: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf, dostupno: 15.07.2015.
- Slika 5. 5 Inovacija proizvoda i proces, Izvor:http://www.minpo.hr/UserDocsImages/STRATEGIJA%20RAZVOJA%20PODUZETNI%C5%A0TVA_PRVI%20NACRT_06%2003%202013_javna%20rasprava.pdf, dostupno: 20.07.2015.

- Slika 5. 6 Organizacijske i marketinške inovacije, Izvor:http://www.minpo.hr/UserDocsImages/STRATEGIJA%20RAZVOJA%20PODUZETNI%C5%A0TVA_PRVI%20NACRT_06%2003%202013_javna%20rasprava.pdf, dostupno: 20.07.2015.
- Slika 5. 7 Kamatne stope na novoodobrene kredite poduzećima prema iznosu kredita u miljunima eura u prosincu 2013. za odabrane članice Izvor: http://www.hub.hr/sites/default/files/hub_analize_47_-_financiranje_msp.pdf, dostupno: 25.07.2015.
- Slika 5. 8 Broj poduzeća i zaposlenost po županijama Republike Hrvatske, Izvor:http://www.minpo.hr/UserDocsImages/STRATEGIJA%20RAZVOJA%20PODUZETNI%C5%A0TVA_PRVI%20NACRT_06%2003%202013_javna%20rasprava.pdf, dostupno: 05.08.2015.
- Slika 5. 9 Moguće opasnosti Eu fondova, Izvor:http://www.smepass2.eu/media/Vodi%C4%8D%20kroz%20EU%20strukturne%20fondove%20za%20male%20i%20srednje%20poduzetnike.pdf, dostupno: 05.08.2015.
- Slika 6. 1 PoC ugovoreni projekti do 31.12.2014. prema tehnološkim područjima Izvor: file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.
- Slika 6. 2 PoC Ukupno ugovoreni do 31.12.2014. prema kategoriji korisnika (u tisućama kuna) Izvor: file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.
- Slika 6. 3 PoC ugovoreni iznosi i vlastita sredstva korisnika do 31.12.2014. (u tisućama kuna) Izvor: file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.
- Slika 6. 4 Pregled osnovnih učinaka programa PoC do 31.12.2014. Izvor: file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.
- Slika 6. 5 Udio dodijeljenih potpora u broju zaprimljenih prijava Izvor: file:///D:/Downloads/Chrome/GI_HAMAG_2014.pdf, dostupno: 05.08.2015.

Popis tablica

- Tablica 4. 1 Struktura poduzeća s obzirom na veličinu poduzeća u 2001., 2012., 2013. godini u Hrvatskoj
  Izvor:http://www.cepor.hr/nova/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2014-HR-web.pdf, datum pristupa: 20.07.2015.
- Tablica 4. 2 Tablični prikaz klasifikacije MSP sektora
  Izvor: Podaci za izradu tablice preuzeti od www.eu-projekti.info/klasifikacija-malih-i-srednjih-poduzeca-prema-hrvatskom-i-europskom-zakonodavstvu, datum pristupa: 20.07.2015.