

Eksterni izvori financiranja na financijskom tržištu

Horvat, Ana

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

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

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:122:721550>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-03-14**



Repository / Repozitorij:

[University North Digital Repository](#)





Sveučilište Sjever

Tehnička i gospodarska logistika

Završni rad br. 451/TGL/2020

Eksterni izvori financiranja na financijskom tržištu

Student:

Ana Horvat, 0344/336

Mentor:

Dr. sc. Ivana Martinčević

Varaždin, svibanj, 2020. godine

Prijava završnog rada

Definiranje teme završnog rada i povjerenstva

ODJEL Odjel za logistiku i održivu mobilnost

STUDIJSKI preddiplomski stručni studij Tehnička i gospodarska logistika

PRISTUPNIK Ana Horvat MATIČNI BROJ 0344/336

DATUM KOLEGIJ Financijski menadžment

NASLOV RADA Eksterni izvori financiranja na financijskom tržištu

NASLOV RADA NA ENGL. JEZIKU External sources of financing in the financial market

MENTOR Ivana Martinčević ZVANJE dr.sc, viši predavač

- ČLANOVI POVJERENSTVA
1. izv. dr. sc. Krešimir Buntak, predsjednik povjerenstva
 2. Vesna Sesar, MBA, univ.spec.oec., član
 3. dr.sc. Ivana Martinčević, viši predavač, mentor
 4. doc.dr.sc. Predrag Brlek, zamjenski član
 - 5.

Zadatak završnog rada

BROJ 451/TGL/2020

OPIS
Financiranje poduzeća bitan je proces svakog poslovanja poduzeća te iziskuje vrlo zahtjevne i odgovorne poslove. Bitno je prikupiti dovoljno podataka i informacija o svim mogućnostima financiranja te donijeti ispravnu odluku prema mogućnostima svakog poduzeća zasebno. Poduzeća se mogu financirati internim i eksternim izvorima financiranja. Ovaj rad istražuje eksterne izvore financiranja poslovanja. Kroz rad je objašnjeno što je to zapravo financiranje te koji su oblici i vrste financiranja. Nadalje, objašnjene su razlike između internih (unutarnjih) i eksternih (vanjskih) izvora financiranja poduzeća. Kroz rad su detaljno objašnjeni, opisani i istraženi sljedeći oblici eksternog financiranja: leasing, krediti, te financiranje putem projekta EU fondova. Cilj ovog rada je teorijski prikazati neke od eksternih izvora financiranja, kako poduzetnici mogu pomoći svojem poduzeću financiranjem iz spomenutih oblika financiranja te koji su postupci sklapanja potrebnih ugovora kao i prednosti i nedostaci istih.

ZADATAK URUČEN 06. 05. 2020.



POTPIS MENTORA

Martinčević Ivana

Popis korištenih kratica

EAFRD-Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj

EKS-Efektivna kamatna stopa

EMFF-Europski fond za pomorstvo i ribarstvo

ERDF-Europski fond za regionalni razvoj

ESF-Europski socijalni fond

ESI -Europski strukturni i investicijski fond

EU-Europska unija

HANFA-Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga

PDV-Porez na dodanu vrijednost

RH-Republika Hrvatska

Sažetak

U ovom su radu definirani eksterni izvori financiranja poduzeća. Na početku samog rada objašnjeno je što je to zapravo financiranje te koji su oblici i vrste financiranja. Nadalje, objašnjene su razlike između internih (unutarnjih) i eksternih (vanjskih) izvora financiranja poduzeća. Kao prvi eksterni oblik financiranja navodi se leasing. Leasing je pisani sporazum kojim se dopušta uporaba sredstva na određeno vremensko razdoblje. Navodi se kako možemo podijeliti leasing ovisno o mogućnosti raskida sklopljenog ugovora prije njegovog isteka, prema vrsti predmeta leasinga, te prema vremenu trajanja ugovora. Također, spomenuta su aktivna leasing društva u RH te kako se kretao broj leasing društava u razdoblju od 2015. do 2019. godine. Nakon leasinga govori se o kreditu kao najzastupljenijem eksternom obliku financiranja. Kredit je novac koji vjerovnik daje na korištenje dužniku uz obvezu njegova vraćanja uvećanog za iznos kamate. Financiranje poduzeća moguće je ostvariti iz projekata Europske unije. Europske fondove čini novac građana koji se u skladu s pravilima i procedurama dodjeljuje za provedbu projekata. Cilj ovog rada je teorijski prikazati neke od eksternih izvora financiranja, kako poduzetnici mogu pomoći svojem poduzeću financiranjem iz spomenutih oblika financiranja te koji su postupci sklapanja potrebnih ugovora kao i prednosti i nedostaci istih.

Ključne riječi: *financiranje poduzeća, eksterni izvori, leasing, krediti, EU fondovi*

Summary

This paper defines external sources of financing the companies. At the beginning of this paper is explained what financing actually is and its forms and types. Furthermore, the differences between internal and external sources of financing are explained. One of the external sources of financing is leasing. It is defined as a written agreement about the use of funds in certain period of time. It is also explained how to tell the difference between some forms of leasing. Active leasing companies in the Republic of Croatia in between 2015. until 2019. are also mentioned. The most common form of external financing is the loan. The loan is an amount of money which is given to the debtor with obligation to pay it back increased by the amount of interest. The European Union funds are also mentioned. They can be assigned for the project implementation. The aim of this paper is to theoretically display some of the external sources of financing the companies, methods for the entrepreneurs to use this sources and the procedures of concluding the necessary, contracts as well as the advantages and disadvantages of the same.

Key words: *financing companies, external sources, leasing, loans, EU funds*

Sadržaj:

1. UVOD.....	1
2. FINACIJSKA TRŽIŠTA I FINANCIRANJE POSLOVANJA	3
2.1. Financijska tržišta	3
2.2. Pojam financiranja	5
2.3. Temeljni problemi financiranja	6
2.4. Oblici i vrste financiranja	7
3. IZVORI FINANCIRANJA.....	10
3.1. Eksterni izvori financiranja	10
3.2. Interni izvori financiranja	11
4. LEASING KAO IZVOR FINANCIRANJA	13
4.1. Leasing i poslovi leasing društva.....	13
4.2. Vrste leasinga	15
4.3. Prednosti i nedostaci leasinga.....	17
4.4. Postupak sklapanja ugovora o leasingu	18
4.5. Sličnosti i razlike između ugovora o zajmu i ugovora o leasingu (najmu)	20
4.6. Usporedba kredita i leasinga.....	20
4.7. Leasing društva u Republici Hrvatskoj	21
5. KREDIT KAO IZVOR FINANCIRANJA.....	25
5.1. Kratkoročno financiranje	25
5.2. Dugoročno financiranje	27
5.3. Nenamjenski krediti.....	28
5.4. Namjenski krediti	29
5.5. Uvjeti ugovaranja kredita	33
5.6. Kreditna sposobnost	35
6. FINANCIRANJE SREDSTVIMA IZ EUROPSKIH FONDOVA	37
6.1. Europski fond za regionalni razvoj.....	38
6.2. Europski socijalni fond.....	39
6.3. Kohezijski fond.....	40
6.4. Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj	42

6.5. Europski fond za pomorstvo i ribarstvo	43
7. ZAKLJUČAK.....	45
Popis literature	48
Popis tablica.....	50
Popis grafikona	51

1.UVOD

Veliki utjecaj na zaposlenost u Republici Hrvatskoj imaju poduzeća koja su važna grana gospodarstva svake države. Problem otvaranja novih poduzeća i proširenje postojećih predstavljaju financijska sredstva, koja poduzećima u Republici Hrvatskoj nedostaju. Odgovornost poduzeća za podmiranjem obaveza, ostvarenje ciljeva kao i povećanja dobiti ili predlaganja nekih novih aktivnosti, preuzima menadžera poduzeća. Financiranje poduzeća bitan je proces svakog poslovanja poduzeća te iziskuje vrlo zahtjevne i odgovorne poslove. Bitno je prikupiti dovoljno podataka i informacija o svim mogućnostima financiranja te donijeti ispravnu odluku prema mogućnostima svakog poduzeća zasebno. Poduzeća se mogu financirati internim i eksternim izvorima financiranja. Ovaj rad posvećen je eksternim izvorima financiranja poduzeća.

U završnom radu nakon uvodnog dijela, u drugom poglavlju biti će objašnjen sam pojam financiranja, kao i neki oblici financiranja i problemi s kojima se poduzeća susreću tijekom financiranja.

Treće poglavlje rada govori o podjeli izvora financiranja prema porijeklu financiranja, a dijeli se na interno i eksterno financiranje. Interno odnosno unutarnje financiranje obuhvaća izvore financiranja koji proizlaze iz poduzetnikovog poslovanja, dok eksterno odnosno vanjsko financiranje obuhvaća tuđe izvore financiranja poduzeća.

Nakon toga slijede neki izvori eksternog financiranja. Tako u četvrtom poglavlju govori se o leasingu kao izvoru eksternog financiranja. Objašnjeno je što je to leasing, koje vrste leasinga postoje, kako se sklapa ugovor leasing, koje su sličnosti i razlike između ugovora o zajmu i ugovora o leasingu. Spomenuta su leasing društva koja posluju u Republici Hrvatskoj te su navedeni neki podaci o njihovom poslovanju.

U petom poglavlju nakon leasinga slijede krediti kao izvori financiranja poduzeća. Navedene su vrste kredita koje se najčešće upotrebljavaju te su navedene njihove najznačajnije karakteristike. Objašnjena je kreditna sposobnost koju pravne ili fizičke osobe moraju zadovoljiti kako bi mogle ugovoriti željeni kredit, te su navedeni neki uvjeti ugovaranja kredita.

O financiranju sredstvima iz Europskih fondova govori se u šestom poglavlju. Navedeni fondovi potiču jačanje gospodarstva zemalja članica. Predviđeni su za obrtnike, poduzetnike, općine, županije, udruge, obrazovne institucije, fizičke osobe te ostale javne institucije. Objasnen je svaki fond zasebno te su navedene neke činjenice prijavljivanja na natječaje za bespovratna sredstva.

Posljednje, sedmo poglavlje, donosi zaključak, koji govori o tome što poduzetnike sprječava da odaberu neke alternativne izvore financiranja. Također spomenut je i oblik financiranja poduzeća koji poduzetnici odabiru radi jednostavnosti sklapanja ugovora, iako to nije najpovoljniji oblik financiranja. Govori se i o najzastupljenijem obliku financiranja koje poduzetnici koriste te su spomenuti EU fondovi kao izbor financiranja poduzeća.

2. FINANCIJSKA TRŽIŠTA I FINANCIRANJE POSLOVANJA

U današnje vrijeme, velike korporacije kao i mala i srednja poduzeća prikupljaju sredstava za financiranje poslovanja poduzeća na puno različitih načina. Kao jedan od mogućih oblika je interno prikupljanje, kroz izdavanje vlastitog kapitala ili eksterno, putem banaka ili sličnih institucija. U razvijenim financijskim sustavima, poduzeća nisu isključivo orijentirana na bankovni kredit kao jedini izvor financiranja sredstava za tekuće poslovanje ili investicijske projekte.

Svi poduzetnici nastoje vremenski neograničeno, uspješno i stalno poslovati, a da je pritom njihovo osnivanje, poslovanje i razvoj uvjetovano kvalitetnim financiranjem. Problem poduzeća je kako osigurati stabilno financijsko poslovanje, te kako i kada i iz kojih izvora osigurati njihovo financiranje. Također je iznimno važno donošenje optimalnih poslovnih odluka, posebice investicijskih, iako se proces financiranja ne ograničava isključivo na novcu.

2.1. Financijska tržišta

Financijsko tržište (njem. Finanzmarkt) podrazumijeva ukupnost ponude i potražnje za financijskim sredstvima. Financijsko tržište čine mjesta, instrumenti, osobe, tehnike i tokovi koji omogućavaju razmjenu novčanih viškova i manjkova, odnosno novaca, kapitala i deviza. Utječu na svakodnevno poslovanje gospodarskih subjekata, fizičkih osoba kao i financijskih institucija. Protok se odvija tako da prijenos financijskih sredstava kreće od sudionika koji imaju slobodna mjesta ka onima kojima su takva mjesta potrebna. U praksi postoji mnogo tržišta: dionica, obveznica, kredita, vrijednosnih papira, tržišta potraživanja po kreditnim karticama, burza itd.). Osnovna podjela financijskog tržišta sastoji se od novčanog tržišta, tržišta kapitala (tržište obveznica, tržište dionica i tržište dugoročnih kredita) i tržišta vrijednosnih papira.

Tržište novaca oblikovano je za kratkoročne financijske transakcije, a cilj mu je upravljanje likvidnošću. Može se podijeliti na međubankovno tržište, tržište kratkoročnih vrijednosnih papira, a u širem smislu može obuhvaćati i devizno tržište. Ponude na tržištu novaca daju različiti subjekti, pravne i fizičke osobe koji raspolažu viškovima (suficitom) kratkoročno

slobodnih sredstava, koje iznose na tržište novca. Osim navedenih sudionika, na tržištu novca javlja se i centralna monetarna institucija (Narodna banka, Centralna banka) s novčanom emisijom. Potraživanje na tržištu novca čini deficit novčanih sredstava pravnih i fizičkih osoba. Zadatak tržišta novca je omogućiti svakom gospodarskom subjektu da dođe do kratkoročnih novčanih sredstava koja su mu potrebna za održavanje tekuće likvidnosti kao i proizvodnju. Novac kojim se trguje na tržištu novca ne može biti gotovina, nego jedino depozitni novac, koji nema materijalni oblik, a nalazi se na računima banke. Financijski instrumenti kojima se trguje na tržištu novca moraju biti visoko utrživi, odnosno likvidan s manjim stupnjem rizika kako bi investitorima ulaganje bilo što sigurnije.¹

Tržište kapitala podrazumijeva tržište dugoročnog kapitala, odnosno tržište dugoročnih kredita i tržište dugoročnih vrijednosnih papira. Na tržištu kapitala pribavljaju se sredstva za financiranje dugoročnih ulaganja (poduzeća, financijskih institucija, države i lokalnih organa uprave). U užem smislu za tržište kapitala može se reći da je tržište za transakcije srednjoročnim i dugoročnim kreditima i vlasničkim vrijednosnicama javno emitiranim ili privatno plasiranim. Ako ovom tržištu dodamo i tržište srednjoročnih i dugoročnih bankarskih kredita dobivamo tržište kapitala u širem smislu. Tržište kapitala ima za glavnu ulogu usmjeravanje novca pravnih i fizičkih osoba s viškom novčanih sredstava odnosno uštedevine prema pravnim osobama koje taj novac mogu iskoristiti za dugoročni razvoj produktivnosti. Kako je kapital jedan od ključne komponente za stvaranje ekonomskog outputa, zbog toga su tržišta kapitala ključna za funkcioniranje i razvoj suvremene ekonomije. Kao sudionike na tržištu kapitala važno je spomenuti investitore, korisnike kapitala, obveznike i državu. Bez investitora tržište ne bi moglo djelovati zato što se njihovo ulaganje temelji na uspješnoj i točnoj procijeni vrijednosti investicije u koju se ulaže. Korisnici kapitala su izdavatelji vrijednosnih papira koji prikupljaju kapital za proširenje svojih djelatnosti, dok posrednici djeluju između investitora i korisnika kapitala na način koji je propisan zakonom.

Tržište vrijednosnih papira mjesto je na kojem se kupuju i prodaju dionice poduzeća u privatnom vlasništvu. Vrijednosni papiri su pisane isprave na kojima je navedeno da njihov vlasnik ima neko pravo koje se može ostvariti samo posjedovanjem tih papira na propisan način. S obzirom na subjekt koji izdaje vrijednosne papire, oni mogu biti državni (koje izdaju državne institucije), ili privatni (koje izdaju privatna poduzeća, banke ili pojedini građani).

¹ <http://www.efzg.unizg.hr/>, dostupno 27. travnja 2020.

Trezorski zapisi, blagajnički zapisi i državne obveznice su najznačajniji državni vrijednosni papiri koje izdaje centralna banka. Dionice kao vrijednosni papiri donose vlasnicima promjenjiv prihod, odnosno dividendu čija veličina ovisi o rezultatu poslovanja i odlukama dioničkog društva. Najpoznatiji vrijednosni papiri su dionice (vlasnički vrijednosni papir) i državne obveznice. Pomoću dionica poduzetnici prikupljaju kapital za osnivanje i financiranje poduzeća kojeg organiziraju kao dioničko društvo. Vlasnici dionica imaju pravo sudjelovati u upravljanju dioničkim društvom i u raspodjeli njegova profita. Za razliku od dionica, obveznica je dužnički vrijednosni papir, što znači da vlasnik obveznice u određenom roku pripada pravo na povrat određenog iznosa glavnice i pripadajuće kamate. Pojednostavljeno rečeno, radi se o posuđivanju novčanih sredstava koja se vraćaju u cijelosti, uvećana za određenu kamatu. U pravilu obveznice izdaju državne institucije.²

2.2. Pojam financiranja

Za pokretanje poslovanja poduzetniku je potreban novac da bi nabavio sve potrebno za proces proizvodnje. Također, financiranjem obveza osigurava potrebne materijalne impute, plaće zaposlenika, vanjske usluge drugih poduzetnika, doprinose i poreze državi i drugo. Ukratko, financira se ukupno tekuće poslovanje sve do naplate prodanih učinaka. Potom se ponovo započinje novi kružni ciklus poslovanja. U konačnici, novac mu je potreban i za financiranje razvoja. U uvjetima robno novčane privrede središnja kategorija kružnog kretanja je novac. Novac je preduvjet kontinuiteta poslovanja poduzeća, jer kružno kretanje započinje i završava novcem. (Horvat, i dr., 2006. str. 139)

Financiranje poslovnog sustava poslovanja obuhvaća sljedeće poslove:

- usklađivanje priljeva tog novca s rokovima dospijeca obveza plaćanja,
- financijske kontrole i analize pri racionalnoj upotrebi novca,
- planiranje, pribavljanje i upotreba svih financijskih sredstava poslovnog sustava,
- reguliranje i praćenje financijskih odnosa i tokova novaca.

Dakle, dolazimo do zaključka da je pojam financiranja zapravo novčana strana poduzetništva koja obuhvaća sve njegove oblike početnog, razvojnog i tekućeg financiranja malog

² <https://zir.nsk.hr/>, dostupno 27. travnja 2020.

poduzetništva. Važno je naglasiti da financiranje ne podrazumijeva samo osiguravanje izvora novca već i njegovo ulaganje i vraćanje. Nadalje, možemo govoriti o pribavljanju novca iz određenih izvora za potrebe poslovanja poduzeća, tj. financiranju u užem smislu. Financiranje u širem smislu podrazumijeva ulaganje novca za nabavu materijalnih i drugih oblika imovine potrebnih za obavljanje poslovnih aktivnosti poduzetnika ili za potrebe razvoja te vraćanje novca. Ovisno o tome u što se ulaže, novac ima kružni tijek koji mijenja svoj prvobitni oblik. U procesu vraćanja novac se pretvara u novac uvećan za dobit. (Horvat, i dr., 2006. str. 140)

Pojam financiranja mogli bismo označiti kao stalni proces pribavljanja, ulaganja i vraćanja novca usklađenog po obujmu, dinamici i strukturi. Poslovne financije imaju zadaću osigurati donošenje optimalnih financijskih odluka kojima će se osiguravati optimalne veličine i strukture potrebnih sredstava i najpovoljnijih kombinacija strukture i dinamike njihovih izvora.³

2.3. Temeljni problemi financiranja

Jedna od važnih pretpostavki za osnivanje, razvitak i funkcioniranje malih i srednjih poduzeća je osiguravanje kapitala u dovoljnoj količini, razumnim rokovima i prihvatljivoj cijeni. Današnja poduzeća strahuju od novih izazova koja se tiču financiranja poduzeća. Uvijek postoji strah prilikom započinjanja novih koraka u poduzeću, kao na primjer podizanje kredita ili drugih sredstava koji su poduzetnicima potrebni kako bih ostali konkurentni na tržištu ili kako bi uopće zadržali svoje poslovanje. Svaki poduzetnik mašta o proširenju svojeg poduzeća, ali s druge strane ima strah kako sve to organizirati i financirati. Vlada mišljenje da vlasnici poduzeća i menadžeri nisu dovoljno informirani i educirani o postojećim uvjetima financiranja koja mogu koristiti za rast i razvoj vlastitoga poduzeća.

Svako se poduzeće kao i država, pri odlučivanju da će proširiti svoje poslovanje ili da je poduzeću potrebna bilo kakva financijska pomoć unutar provedbe određenog projekta, prvi problem s koji se poduzeće i ostali subjekti financiranja susreću je zapravo odabir financiranja. Problem dolazi prilikom odabira oblika financiranja zato što ima puno vrsta i oblika različitih financiranja. Npr. ako poduzeće obnavlja vozni park, prilikom odabira financiranja teško se odlučiti između klasičnog kredita ili leasinga. Zatim, problem dolazi kod

³<http://www.poslovni.hr/>, dostupno 04. veljače 2020.

odabira banaka, odnosno financijskih institucija koje pružaju takav oblik financiranja, zato što u današnje vrijeme ima puno ponuda financiranja, pa je poduzetniku teško odlučiti koja je ponuda za poduzeće najpovoljnija i koja će najmanje utjecati na sigurnost njegova poslovanja, odnosno koja bude najmanji teret za nesmetano vođenje njegova poslovanja. Za svaki projekt bilo privatni ili javni trebalo bi svako poduzeće imati dobar investicijski plan kako ne bi došlo do problema poslovanja poduzeća u budućnosti. Poduzeća kao i banke trebale bi analizirati svoju imovinu, ukupne godišnje prihode, kao i broj zaposlenih, kako bi mogli uočiti je li poduzeće spremno za odabranu vrstu financiranja.

2.4. Oblici i vrste financiranja

Svaki navedeni oblik financiranja treba dovoljne i kvalitetne izvore financiranja, koji su važna pretpostavka uspješnom poslovanju, razvoju i rastu svakog poduzetnika. U sljedećem dijelu rada navode se tri osnovna oblika financiranja: početno, razvojno i tekuće financiranje.

Početnim financiranjem treba osigurati dovoljnu količinu početnog kapitala za osnivanje i početak rada poduzetnika. To podrazumijeva osiguranje dugoročnih izvora za financiranje početnih ulaganja u dugotrajna sredstva i trajna obrtna sredstva. Kod ovog oblika financiranja važno je spomenuti novonastale tvrtke pod nazivom „Startup“ tvrtke koje su u početku svog razvoja i istraživanja postojećeg tržišta te načina kako ponuditi, odnosno prodati svoj proizvod ili uslugu. Takve tvrtke imaju razrađene poslovne ideje, ali ono što im nedostaje je znanje, potrebno iskustvo i naravno financijska sredstva. Cilj startupova je isti kao i kod ostalih poduzeća, povećanje vrijednosti tvrtke. Poduzetnici startup poduzeća pomoć oko ostvarivanja potrebnih edukacija, savjetovanja i financija mogu tražiti kod tzv. poslovnih anđela.⁴

Poslovni anđeli su poduzetnici ili rukovoditelji korporacija, koji su u svojem poslu uspješni i iskusni. Oni financiraju startup projekte na način da pružanjem pomoći u daljnjem razvoju startup poduzeća, ulaze u vlasnički udio poduzeća. Dakle, oni su individualni investitori koji pomažu svim mladim tvrtkama u ranim fazama razvoja oko budućeg rasta poduzeća. Jedina hrvatska organizacija poslovnih anđela je Crane. Ona okuplja poslovne anđele iz inozemstva i

⁴<http://crane.hr/startup/>, dostupno 03. ožujka 2020.

Hrvatske koji su zainteresirani za ulaganja u inovativne projekte. Poslovne anđele možemo razlikovati i prepoznati od drugih izvora financiranja po tome što su:⁵

- pojedinci, individualci, a ne institucije,
- nisu motivirani samo profitom,
- imaju odgovarajuće poslovno iskustvo kao i vještinu vođenja poduzeća,
- ulažu u poslove koji su u početnoj fazi razvoja i s visokim potencijalom,
- predstavljaju tip neformalnog rizičnog kapitala,
- prodajom vlasničkog udjela ostvaruju profit, a samim time rizik projekta dijele zajedno s poduzetnikom.

Kada poduzetnik pronađe svojeg poslovnog anđela, prije samog investiranja potrebno je definirati međusobne odnose ugovorom. Bitne stavke ugovora su: koje će vrijednosti poslovni anđeo unijeti u poduzeće, koliko će vremena biti potrebno za to, te kako će izaći iz posla. Koliki udio poslovni anđeo uzima u poduzeću ovisi o tome u kojoj se fazi nalazi projekt poduzeća. Dakle, što je ranija faza ulaska poslovnog anđela u tvrtku, to će njegov udio biti veći. Jedini način poslovnom anđelu da ostvari profit je prodaja udjela u tvrtki, odnosno izlazak iz poduzeća. Izaći može na način da osnivač ponudi otkup njegovog udjela, da tvrtka izađe na javnu burzu ili da se udio proda nekom drugom ulagaču.

Tekućim financiranjem treba osigurati dovoljne količine kratkoročnih izvora za financiranje tekućih kratkoročnih potreba poduzetnika. To znači osigurati financiranje potrebnih obrtnih sredstava za održavanje njegova kvalitetnog poslovanja. Tu je bitno naglasiti važnost zaliha likvidnosti u slučaju izbijanja krize u poslovanju, kao na primjer kriza u određenim granama proizvodnje.

Zadnjim oblikom financiranja tj. razvojnim financiranjem, trebaju se osigurati dovoljne količine dodatnih dugoročnih izvora za financiranje novih investicija, odnosno razvoja i rasta. Odluke o financijskim resursima spadaju u skupinu iznimno važnih odluka financijskih menadžera. Prema tome postoje različiti kriteriji prema kojima se provodi podjela na pojedine vrste financiranja poslovnog sustava. Najčešći su: prema vremenu raspoloživosti, prema vlasništvu izvora i prema podrijetlu izvora. (Vidučić, 2012.)

⁵<https://www.minimax.hr/>, dostupno 03. ožujka 2020.

Prema vremenu raspoloživosti razlikujemo dugoročno i kratkoročno financiranje poslovnog sustava. Karakteristično za kratkoročno financiranje je vremenska raspoloživost izvora do jedne godine, npr. kratkoročni robni ili novčani krediti. Sukladno tome svi oni izvori financiranja raspoloživi dulje od jedne godine smatraju se dugoročnim, primjerice dugoročni kredit ili emisija vrijednosnih papira. Također, važno je napomenuti da se u praksi spominje podjela prema kojoj se raspoložive izvore financiranja od jedne do pet godina naziva srednjoročnim, a one iznad pet godina dugoročnim financiranjem. (Vidučić, 2012.)

U vrsti financiranja koja se dijeli prema podrijetlu izvora razlikujemo unutrašnje i vanjske izvore financiranja. Unutrašnje izvore financiranja poduzetnika čine svi oni izvori koji proizlaze iz njegova poslovanja, npr. dobit, pričuve, amortizacija i slično. Sukladno tome, vanjske izvore financiranja čine svi oni izvori kojima poduzetnik osigurava novac koji ne uspijeva ostvariti iz unutrašnjih izvora, npr. krediti.⁶

Prema vlasništvu izvora razlikujemo vlastite i tuđe izvore financiranja. Vlastiti izvori financiranja su oni izvori što ih vlasnik osigurava i nema obvezu vraćanja, primjerice početni temeljni kapital, ili kapital što ga vlasnik naknadno unese dokapitalizacijom iz vlastite uštede ili nepodijeljene dobiti poslovanja. Tuđe izvore financiranja čine svi oni izvori koji nisu podrijetlom od vlasnika ili od poslovanja, već se njihovim financiranjem stvaraju obveze za vlasnika koje su vremenski oročene i treba ih vratiti zajedno s kamatom.⁷

⁶<http://www.efos.unios.hr/>, dostupno 5. veljače 2020.

⁷<http://www.efos.unios.hr/>, dostupno 5. veljače 2020.

3. IZVORI FINANCIRANJA

Prema porijeklu financiranje je podijeljeno u dvije skupine, vanjsko financiranje i unutarnje financiranje. Eksterni (vanjski) izvori financiranja su razni krediti, emisije vrijednosnica itd. Za razliku od vanjskih, interni (unutarnji) izvori financiranja poduzeća su: amortizacija, dobit, čekovi, pričuve, rezerve, mjenice itd. (Vidučić, 2004.)

3.1. Eksterni izvori financiranja

Eksterno financiranje (njem. Externe Finanzierung) je oblik financiranja poduzeća od strane pravnih i fizičkih osoba izvan samog poduzeća. U ovaj oblik financiranja 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. Kao što već znamo, svakom poduzetniku je za pokretanje bilo kakvog poduhvata potreban kapital, odnosno financijska sredstava pomoću kojih će proširiti poslovanje svog poduzeća ili ostvariti neki određeni proizvod i uslugu. Najlakše i najjednostavnije je da poduzetnik posjeduje već potrebna financijska sredstva i kapital, ali većina poduzetnika nema potrebnih sredstava. Zato svako poduzeće koje želi svoje poslovanje proširiti, poseže za eksternim oblicima financiranja. Poduzetnik nema drugoga izbora, iako mu to nije najpovoljniji oblik financiranja.

Vanjsko financiranje ostvaruje se kapitalom koji nije ostvaren od strane poduzeća, već može biti od ulaganja fizičkih i pravnih osoba, vlasnika poduzeća, bespovratnih sredstava (država), zajmova, kredita itd. Unutarnji i vanjski izvori se podosta razlikuju, samim time da vanjske izvore tvore tuđi kao i vlastiti izvori, a unutarnje samo vlastiti izvori financiranja. Zbog toga postoji puno više mogućnosti kod pronalaženja vanjskih izvora financiranja.

Mala se poduzeća najčešće koriste vlastitim kapitalom, a manje koriste vanjsko odnosno eksterno financiranje. Kako bi poduzeće moglo pribavljati vanjske izvore financiranja, treba biti spremno na podjelu vlasništva. Postoji puno faktora koji utječu na odabir eksternog financiranja. Položaj poduzeća na tržištu, veličina poduzeća, poslovno okruženje, razvijenost

domaćeg tržišta, znanje, tehnologija i menadžment utječu na mogućnosti poduzeća da pribavlja sredstva iz vanjskih izvora. Također, kod eksternih izvora financiranja javljaju se dodatno troškovi, kao npr. kamate te uvijek postoji obveza vraćanja, poslovni rezultat poduzeća je slabiji i samostalnost poduzeća pada.

Važno je spomenuti eksterne faktore koji utječu na poslovanje poduzeća i kojima se poduzeće u određenoj mjeri mora prilagoditi. Jedan od takvih je tehnološki faktor u koji spada dostupnost tehnologije, gdje poduzeća koja imaju pristup razvijenim tehnologijama imaju veću mogućnost poslovanja. Važan je i sociokulturni uvjet življenja kao što su na primjer kvaliteta obrazovanja, uvjeti života, zdravstvena zaštita i slično. To se sve održava na kvalitetu potencijalne radne snage poduzeća.

3.2. Interni izvori financiranja

Kao što i sami govore, interni ili unutarnji izvori financiranja, izvori su koje je stvorilo samo poduzeće. Ovi izvori ograničeni su s obzirom na broj mogućnosti samim time što proizlaze iz poslovanja poduzeća.

Unutarnji izvor financiranja može biti početni ili naknadno sakupljeni kapital za proširenje poduzeća, može biti vrsta uštedevine koja se ostvarila kroz ograničenja potrošnje u određenom razdoblju ili čuvanjem dobara od beskorisnog trošenja. Zadržana dobit također je jedan oblik unutarnjeg financiranja, no ona je ostvariva samo za poduzeća koja posluju duže od jedne godine.

Prodaja dugotrajne imovine (stari strojevi, alati) koja više nije u upotrebi, također je koristan način prikupljanja sredstava. Također, prodajom dionica kojima poduzeće raspolaže, mogu se prikupiti financijska sredstva koja su potrebna za ulaganje. Potraživanje od dužnika jedan je od oblika unutarnjeg financiranja. Problem ovog oblika financiranja je što neki dužnici ne vraćaju novac na vrijeme, pa poduzetnik dolazi do problema prilikom naplate dugovanja. Kako bi se u takvim situacijama zaštitila, poduzeća mogu koristiti penale (naplate zakasnina dužnika).⁸

⁸<https://repositorij.unin.hr/>, dostupno 6. veljače 2020.

Financiranje iz vlastitih izvora nema rok dospijea, što znači da vlasnici financiraju unutarnjim izvorima koje nije potrebno vraćati u određenom vremenskom roku. Poduzetnici koji koriste unutarnje izvore financiranja imaju manju ovisnost o uvjetima na tržištu, ne mora se prilagođavati cijenama na tržištu, jer poduzeće nije opterećeno obvezama prema vjerovnicima i također veća je samostalnost poslovnog subjekta.

Interni faktori utječu na uspješnost poslovanja poduzeća. Interni faktori su elementi na koje poduzeće može neposredno djelovati. Dob, razina obrazovanja, poduzetnička orijentacija, osobnost i prethodno stečeno radno iskustvo spadaju u neke od internih faktora. Dob predstavlja važan faktor uspješnosti poduzeća, jer osobe mlađe životne dobi ostvaruju poduzetničke aktivnosti. Zbog većeg radnog iskustva, osobe starije životne dobi nerijetko imaju veće šanse za uspjeh. Nadalje, obrazovaniji poduzetnici u većoj mjeri razumiju poslovanje poduzeća, zbog čega i donose kvalitetnije poslovne odluke, dok poduzetnici sa većom razinom poduzetničke orijentacije spremnije preuzimaju rizik koji predstavlja značajniji potencijal za ostvarenje visokih profita, ali i velike šanse za gubitak. Dakle, interni faktori uspjeha čine skup obilježja poduzetnika koji u različitim kombinacijama mogu doprinijeti boljem poslovanju poduzeća i ostvarivanju većeg profita poslovanja.⁹

⁹<https://zir.nsk.hr/>, dostupno 06. veljače 2020.

4. LEASING KAO IZVOR FINANCIRANJA

U nastavku će se definirati osnovni pojmovi o leasingu, čime se bave leasing društva, kako se sklapa ugovor o leasingu. Spomenuti će se i neka leasing društva u Republici Hrvatskoj te neke sličnosti kao i razlike između ugovora o zajmu i ugovora o leasingu.

4.1. Leasing i poslovi leasing društva

Pojam leasing dolazi od engleske riječi „leas“ što znači najam, zakup, odnosno od glagola „to lease“ što znači dati pod najam ili iznajmiti. Leasing je pisani sporazum, kojim se dopušta upotreba sredstva za određeno vremensko razdoblje. Najbliži pojmovi pojmu leasing su najam ili zakup. Odmah treba naglasiti kako su to dva različita pojma. Leasing je širi pojam, jer za razliku od zakupa i najma ima naglašenu financijsku, robnu i kreditnu komponentu. (Matić, 2004. str. 208)

Prema tome leasing možemo definirati kao poseban način financiranja nabave pokretnih i nepokretnih dobara, koja se na temelju posebnog ugovora daju na korištenje primatelju leasinga uz određenu naknadu i na ugovorom određeno vrijeme.

U ekonomsko-financijskom smislu, leasing predstavlja poslove financiranja nabavke pokretnih i nepokretnih dobara trajne vrijednosti, u prvom redu mobilne investicijske opreme i to ne zbog stjecanja vlasništva (pravno vlasništvo), već zbog korištenja dobara i stjecanja dobiti koja iz toga nastaje. Leasing se temelji na pravnoj i ekonomskoj logici po kojoj je pravo korištenja jače od prava vlasništva, jer se korištenjem stvara dobit, odnosno profit, dok se vlasništvom stvara samo trošak.¹⁰

U poslovima leasinga kao subjekti pojavljuju se:¹¹

- ✓ davatelj leasinga,
- ✓ primatelj leasinga i
- ✓ dobavljač objekta leasinga.

¹⁰<https://repozitorij.efst.unist.hr/>, dostupno 6. veljače 2020.

¹¹<https://www.otpleasing.hr/>, dostupno 06. veljače 2020.

Davatelj leasinga je svaka osoba koja u skladu sa Zakonom o leasingu, ima pravo obavljati poslove leasinga. Poslove leasinga u RH mogu obavljati leasing društva koja su u sudskom registru upisana na temelju odobrenja Agencije za obavljanje poslova leasinga te banke koje uz zadovoljavanje određenih uvjeta i propisa mogu obavljati samo poslove financijskog leasinga. Leasing društva (davatelj leasinga) smiju obavljati samo poslove operativnog i financijskog leasinga. Iznimno, smiju obaviti poslove koji su u posrednoj ili neposrednoj vezi s poslovima leasinga (posredovanje kod prodaje). Leasing društva ne smiju odobravati zajmove ni kredite.¹²

Primatelj leasinga je svaka fizička i pravna osoba koja na osnovi ugovora o leasingu stječe pravo korištenja objekta leasinga uz obvezu plaćanja ugovorene naknade. Objekt leasinga bira dobavljač i vraća se leasing društvu u svrhu financiranja tog objekta.¹³

Dobavljač objekta leasinga sklapa ugovor s davateljem leasinga na temelju kojeg davatelj leasinga stječe pravo vlasništva nad objektom leasinga, osim ako dobavljač objekta leasinga i davatelj leasinga nisu iste osobe. Objekt leasinga može biti nepokretna ili pokretna stvar. Da bi neka stvar mogla biti objekt leasinga mora imati uporabnu vrijednost.

Poslovanje leasing društva kontrolira Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA). Agencija provjerava posluje li leasing društvo u skladu s odredbama zakona, propisima donesenim na temelju njega, u skladu s drugim propisima, s propisima o upravljanju rizicima, kao i u skladu s vlastitim pravilima i standardima, pravilima struke te na način koji omogućuje uredno funkcioniranje leasing društva te provođenje mjera i aktivnosti u cilju otklanjanja utvrđenih nezaklonosti i nepravilnosti. Osnovni ciljevi nadzora su provjera zakonitosti, procjena sigurnosti i stabilnosti poslovanja leasing društva. A sve to radi zaštite interesa primatelja leasinga i javnog interesa, pridonosenju stabilnosti financijskog sustava te promicanja i očuvanja povjerenja u tržište leasinga (čl.77.st.1.i st.2. Zakona o leasingu).

Leasing društva bave se financiranjem korisnika nekog sredstva kod kupnje tog sredstva. Provodi se na način da dobavljač prodaje sredstvo leasing društvu, a ono sklapa ugovor o

¹²<https://www.hanfa.hr/>, dostupno 9. veljače 2020.

¹³<https://www.ersteleasing.hr/>, dostupno 9. veljače 2020.

najmu (leasingu) s korisnikom, odnosno najmoprimcem na kojeg prenosi pravo korištenja tog sredstva za ugovoreno razdoblje. Leasing društvo od korisnika prima najamninu, kao naknadu za ustupanje prava korištenja sredstva. (Cinotti, i dr., 2005.)

4.2. Vrste leasinga

U nastavku teksta navode se vrste leasinga koje se mogu podijeliti u nekoliko osnovnih skupina i podskupina:

- Ovisno o mogućnosti raskida sklopljenog ugovora, prije njegova isteka, razlikujemo financijski i operativni leasing.

Glavno obilježje financijskog leasinga je u tome da primatelj leasinga kupuje objekt leasinga, a davatelj leasinga odmah izdaje račun za objekt leasinga. Vrijednost objekta leasinga, uvećana je za svotu PDV-a, predstavlja osnovicu za obračun kamata za koju poduzetnik mora dati određeni postotak od nabavne vrijednosti objekta leasinga, a za svotu učešća umanjuje se glavnica na temelju koje se obračunavaju kamate. Pravno vlasništvo nad objektom leasinga prenosi se podmirenjem zadnje rate i svih obveza po ugovoru. Financijski leasing, najmoprimac evidentira u svojim poslovnim knjigama kao i imovinu i kao dugoročnu obvezu. Izravni troškovi (transportni troškovi, odvjetničke usluge) povećavaju vrijednost unajmljenog sredstva. Glavni nedostatak financijskog leasinga je taj što se pogoršava stupanj zaduženosti, iskazivanjem dugoročne obveze u bilanci. (Matić, 2004.)

Operativni leasing je najam kod kojeg su većim dijelom svi rizici i koristi povezani s vlasništvom nad sredstvom, koje je predmet leasinga, oni ostaju na najmodavcu, odnosno ne prenose se. Korisnik leasinga ima samo pravo korištenja, odnosno ne stječe vlasništvo. Nakon isteka ugovorenog roka trajanja leasinga, predmet leasinga vraća se davatelju leasinga. Ipak, postoji mogućnost da korisnik leasinga otkupi predmet leasinga nakon isteka ugovora, ali isključivo po cijeni koja predstavlja tržišnu cijenu tog sredstva u trenutku otkupa.

Osnovna razlika između operativnog i financijskog leasinga je u vlasništvu (usporedbu operativnog i financijskog leasinga možemo vidjeti u tablici 1.). Kada želimo predmet leasinga zadržati u vlasništvu, odabiremo financijski leasing i on je sličniji podizanju kredita.

Kada isplatimo posljednju ratu, predmet leasinga prelazi u naše vlasništvo. Dok je operativni leasing sličniji najmu. (Cinotti, i dr., 2005.)

- Prema vrsti predmeta leasinga razlikujemo:
 - Leasing nekretnina- financiranje nepokretnih investicijskih dobara (pogoni, zemljišta, poslovne zgrade).
 - Leasing pokretnina- financiranje pokretnih investicijskih dobara (strojevi za proizvodnju, uredska oprema, informatička oprema).
 - Leasing motornih vozila- posebna vrsta leasing pokretnina (teretna, osobna i druga vozila).
- Prema vremenu trajanja ugovora razlikujemo:
 - Kratkoročni leasing (traje od nekoliko sati do tri godine)
 - Dugoročni leasing (koji traje dulje od tri godine)

Tablica 1. Usporedba operativnog i financijskog leasinga

	OPERATIVNI LEASING	FINANCIJSKI LEASING
VLASNIŠTVO (PRAVNO)	Ne prenosi se na primatelja leasinga po isteku ugovora (ali može se).	Prenosi se na primatelja leasinga (ali i ne mora).
VLASNIŠTVO (GOSPODARSKO)	Predmet leasinga ostaje na davatelju leasinga, odnosno ne prelazi na primatelja predmeta leasinga.	Prelazi na primatelja predmeta leasinga.
TROŠKOVI ODRŽAVANJA	Davatelj leasinga snosi troškove.	Troškove snosi primatelj leasinga.
OTKAZIVANJE UGOVORA	Može se otkazati u svakom trenutku.	Može se otkazati tijekom trajanja ugovora o leasingu.
KUPNJA PO ISTEKU UGOVORA	Predmet leasinga se može kupiti samo po tržišnoj cijeni.	Predmet leasinga može se kupiti po nižoj cijeni od tržišne.

Izvor: <https://zir.nsk.hr/>, dostupno 11. veljače 2020.

4.3. Prednosti i nedostaci leasinga

Poduzetnici koriste različite metode odabira najpovoljnijih izvora financiranja. Svaki poduzetnik ima svoje kriterije po kojima odabire sebi najpovoljniji oblik financiranja. Različiti izvori financiranja imaju i različite prednosti i nedostatke prema kojima ih poduzetnici odabiru kao sebi najpovoljniji oblik financiranja za svoje poduzeće. U nastavku teksta biti će spomenuti prednosti i nedostaci financiranja putem leasinga.

U nastavku ćemo upoznati neke od prednosti financiranja putem leasinga: (Matić, 2004. str. 215)

1. Angažiranje velik financijskih sredstava za nabavu potrebnih dobara nije nužno angažirati odmah. Time se obrtna sredstva oslobađaju za produktivnije korištenje.
2. Naknada za leasing se otplaćuje iz prihoda ostvarenih upotrebom predmeta leasinga, što nam omogućava konstantnu likvidnost
3. Omogućuje 100% -tno financiranje. U drugim metodama moguće je najviše 75-80%-tno.
4. Proizvodnja se proširuje ili modernizira. Omogućava konstantni napredak praćenja konkurentnosti na strogim tržištima.
5. Osigurava potreban servis i održavanje.
6. Leasing ne zahtjeva puno formalnih radnji odnosno zaključuje se samo jednim ugovorom za razliku od bankarskog kredita.
7. Korisnik ne mora davatelju leasinga dati neko posebno jamstvo, jer on ostaje vlasnikom predmeta za sve vrijeme trajanja ugovora.
8. Iznos leasing naknade, u pravilu se ne mijenja.

Nedostaci leasing financiranja: (Kapor, 2008.)

1. Ako nastanu poteškoće u prodaji proizvoda i usluga koje su vezane za opremu iz leasing posla, leasing postaje nepovoljan, jer dogovorene rate dospijevaju, a istodobno prestaju stizati prihodi iz poslovanja. Zbog neuspjeha vraćanja opreme nastupiti će bankrot.
2. Moguće je da je konačna cijena leasinga veća, jer se u plaćenju naknadi nalazi cijena dobara, profit leasing kuće i ostale pristojbe.

4.4. Postupak sklapanja ugovora o leasingu

Na početku ovog poglavlja bitno je napomenuti što uopće ugovor o leasingu mora sadržavati. Ugovor o leasingu mora biti sklopljen u pisanom obliku te napisan na razumljiv način, a u njemu mora stajati sljedeće:¹⁴

- Naziv, vrijeme i datum trajanja ugovora.
- Podaci o davatelju i primatelju leasinga te dobavljaču objekta leasinga.
- Podaci o objektu leasinga-vrijednost te detaljno određenje objekta leasinga pomoću kojeg se na nedvojbenu način može identificirati taj objekt, kao na primjer marka/opis, model, tip, serijski broj i slično, a za nekretninu njezini zemljišnoknjižni podaci.
- Ukupan iznos naknade te iznos pojedine naknade koje će davatelj leasinga pri sklapanju ili tijekom trajanja ugovora naplatiti primatelju. Ugovor mora sadržavati i sve vrste ostalih naknada za koje davatelj leasinga može teretiti primatelja u trenutku sklapanja ugovora ili tijekom njegova trajanja.
- Razlozi i uvjeti prijevremenog prestanka ugovora. Davatelj leasinga može imati razloge za prijevremeni raskid ugovora, koje moraju upućivati na sve pravne i materijalne posljedice koje zbog raskida mogu nastupiti za primatelja leasinga.

Što se ugovora o financijskom leasingu tiče, bitno je naglasiti da on dodatno mora sadržavati sljedeće:¹⁵

- Iznos učešća u ukupnoj vrijednosti objekta leasinga. Učešće predstavlja novčani iznos kojim primatelj leasinga sudjeluje u financiranju objekta leasinga, a za koji iznos se umanjuje osnovica za obračun rate, te se po prestanku ugovora ne vraća primatelju leasinga.
- Otplatnu tablicu, koja sadrži iznos, broj i rokove plaćanja pojedinih rata.
- Efektivnu kamatnu stopu (koja predstavlja ukupni trošak financijskog leasinga) i nominalnu kamatnu stopu.

¹⁴<https://www.hanfa.hr/>, dostupno 10. veljače 2020.

¹⁵<https://www.hanfa.hr/>, dostupno 10. veljače 2020.

Kao i financijski tako i operativni leasing mora sadržavati dodatne odredbe:

- Iznos broj i rokove plaćanja pojedinih obroka
- Ostatak vrijednosti objekta leasinga, koji predstavlja ugovorom utvrđenu vrijednost objekta leasinga po isteku ugovora

Postupci sklapanja ugovora o leasingu su sljedeći: (Cinotti, i dr., 2005. str. 15)

1. Nakon što se korisnik leasinga odluči za financiranje nabave nekog sredstva, prvo ispunjava zahtjev za zaključenje ugovora.
2. Poslije prvog koraka leasing društvo ispituje bonitet korisnika i njegovih jamaca.
3. Sljedeće na redu je slanje obavijesti korisniku leasinga, jamcima i trgovcu predmeta leasinga o odobrenju leasinga. Time zahtjev postaje ugovor, ili se odvojeno sklapa ugovor koji se temelji na odobrenoj ponudi.
4. Slanje poziva za plaćanje korisniku leasinga u kojem je uključeno učešće ili jamčevina te troškovi zaključenja ugovora i prva akontacijska rata.
5. Slanje računa za predujam korisniku nakon što je iznos u pozivu uplaćen, koji mu služi kao pravo na odbitak pretporeza, ako korisnik leasinga na to ima pravo.
6. Nakon što je od strane djelatnika leasing društva predmet leasinga preuzet, trgovac šalje leasing društvu račun.
7. Izdavanjem potvrde o preuzimanju predmeta korisniku, trgovac potvrdu šalje leasing društvu. Od tog trenutka ugovor se smatra aktivnim.

Ugovor o leasingu može prestati redovnim istekom ili prijevremenim raskidom. U slučaju redovnog isteka ugovora, davatelj leasinga dužan je primatelju dostaviti konačan obračun ugovora te vratiti instrumente osiguranja i jamčevinu u roku od 60 dana od dana kada je primatelj leasinga podmirio sva dugovanja određena ugovorom.

U slučaju prijevremenog raskida davatelj leasinga dužan je u ugovoru naznačiti rok u kojem će primatelju dostaviti konačni obračun po ugovoru, u kojem moraju jasno biti određeni svi elementi izračuna tog obračuna, ta navesti točno određene uvjete zadržavanja instrumenta osiguranja i jamčevinu primatelja leasinga kao i rokove povrata instrumenta osiguranja primatelju leasinga. (Cinotti, i dr., 2005.)

4.5. Sličnosti i razlike između ugovora o zajmu i ugovora o leasingu (najmu)

Svrha oba ugovora je financiranje primatelja sredstava (zajmoprimca ili korisnika leasinga) od strane davatelja sredstava. Pri sklapanju se ugovara plan otplate rata. Rate sadržavaju otplatnu glavnicu i otplatne kamate.

Predmet ugovora kod zajma je novac ili koja druga zamjenjiva stvar, a zajmoprimac se obvezuje vratiti novac ili stvar iste vrste i kvalitete. Kod leasinga predmet ugovora nikad nije novac, nego stvar, a korisnik leasinga je dužan vratiti tu istu stvar koja je predmet ugovora. (Cinotti, i dr., 2005.)

4.6. Usporedba kredita i leasinga

Mala poduzeća suočena su s brojnim izazovima poslovanja, a jedan od njih je izbor najbolje strategije financiranja poduzeća. U o ovom poglavlju iznose se neke karakteristike zaduživanja leasingom i bankarskim kreditom. U tablici broj 2 možemo vidjeti karakteristike sklapanja ugovora leasingom u odnosu na kredit.

Tablica 2. Karakteristike leasinga i kredita

	LEASING	KREDIT
UGOVORENE STRANE	Dobavljač Davatelj leasinga Primatelj leasinga	Korisnik kredita Davatelj kredita
VLASNIŠTVO NAD FINANCIRANIM PREDMETOM	Davatelj leasinga	Korisnik kredita
ROK FINANCIRANJA	Ovisi o ekonomskom vijeku trajanja predmeta leasinga	Ne ovisi o ekonomskom vijeku trajanja
RAČUN DOBITI I GUBITKA	Operativni leasing: Leasing rate kao rashod Financijski leasing: Kamate kao rashod	Kamate po kreditu kao rashod
DODATNE USLUGE	Moguće kod leasinga	Nije uobičajeno.

	nekretnina	
--	------------	--

Izvor: Crnjac, Dominik (2014.) Analitički pristup financiranju dugotrajne imovine putem leasinga dostupno na file:///C:/Users/Horvat/Downloads/43_47_Crnjac.pdf, pristupljeno 10. veljače 2020.

Financijski leasing i kredit u svojim se glavnim obilježjima vrlo malo razlikuju. Značajne razlike su u vlasništvu, visini kamatne stope i momentu prijenosa vlasništva. Računovodstveno se npr. financijski leasing evidentira kao prodaja, odnosno kupnja na kredit.

Prednosti leasinga u odnosu na kredit:

- Jednostavniji i brži postupak odobravanja i sklapanja ugovora, zato što nema prijenosa vlasništva nad predmetom ugovora .
- Mogućnost nabave predmeta leasinga bez potrebnih vlastitih sredstava.
- Plan otplate leasinga može se uskladiti s očekivanim primitcima leasinga iz prihoda ostvarenih uporabom predmeta leasinga.
- Korisnik leasinga može kupiti predmet leasinga po nižoj cijeni, nakon istekla leasing ugovora.
- Uz ugovor o leasingu idu i određene usluge kao na primjer servis i održavanje, koje pruža davatelj leasinga.¹⁶

Naravno, postoje i nedostaci leasinga, ovo su neke od njih:

- Leasing je skuplji način financiranja od bankarskog kredita , ukoliko se korisnik leasinga 100% financira leasingom, utoliko su i veće kamate uključene u leasing.
- Fiksna obveza plaćanja najamnine.
- Neplaćanje dovodi do prekida ugovora i oduzimanja predmeta najma.

4.7. Leasing društva u Republici Hrvatskoj

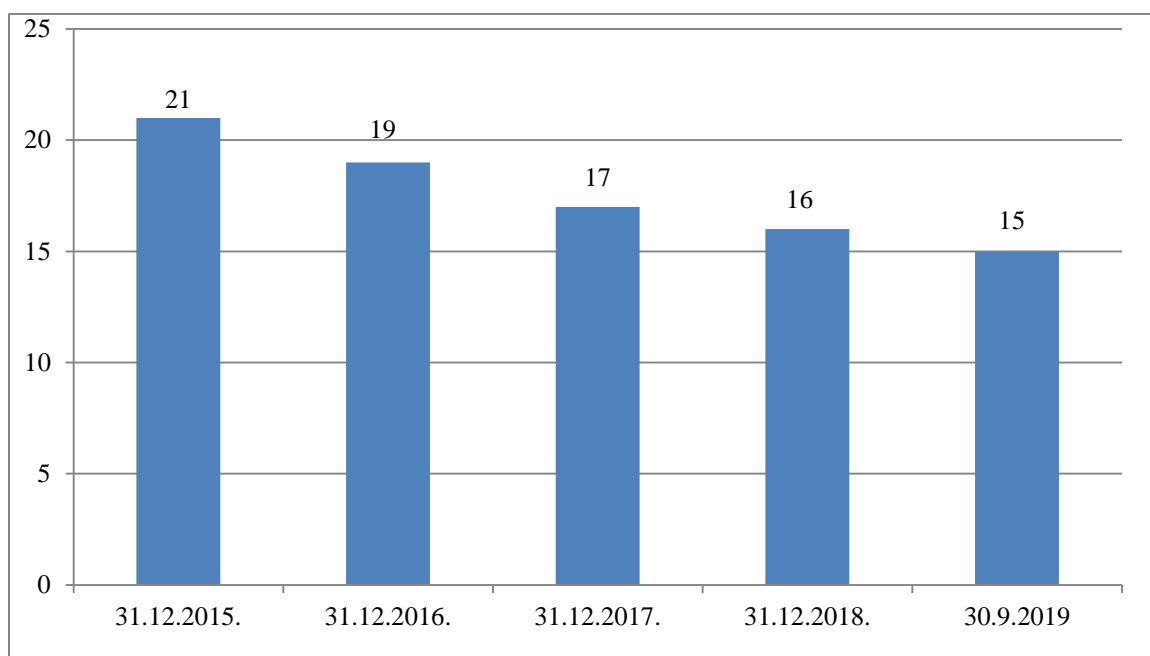
Prvi leasing poslovi u RH realizirani su 1968. godine, a pravni temelj bio im je privremeni uvoz i izvoz strojeva i opreme. U nastavku slijedi popis trenutno prisutnih leasing društava u Republici Hrvatskoj iz kojeg možemo vidjeti da je trenutno prisutno 15 leasing društava.

¹⁶<https://zir.nsk.hr/islandora/object/efst%3A2802/datastream/PDF/view>, dostupno 10. veljače 2020.

Leasing društva u Republici Hrvatskoj¹⁷: Volvo Financial Services leasing d.o.o., UniCredit Leasing Croatia d.o.o., SCANIA CREDIT HRVATSKA d.o.o., Raiffeisen Leasing d.o.o., PORSCHE LEASING d.o.o., PBZ-LEASING d.o.o., OTP Leasing d.d., Mercedes-Benz Leasing Hrvatska d.o.o., IMPULS-LEASING d.o.o., i4next leasing Croatia d.o.o., HETA Asset Resolution Hrvatska d.o.o., EUROLEASING d.o.o., Erste & Steiermarkische S-Leasing d.o.o., BKS-leasing Croatia d.o.o., ALD Automotive d.o.o.

U nastavku slijedi broj leasing društva u razdoblju od 2015. do 2019. godine. Grafikon 1. prikazuje nam kako se kretao broj leasing društva u spomenutom razdoblju.

Grafikon 1. Broj leasing društva u RH u razdoblju od 2015. do 2019. godine



Izvor: <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>, dostupno 11. veljače 2020.

Broj leasing društava u Republici Hrvatskoj bio je znatno veći tijekom 2015. godine. Uočavamo da se svake godine značajno smanjuje broj leasing društava. Broj leasing društava smanjio se za jedno društvo tijekom 2018. uslijed pokretanja postupka njegove likvidacije. Poslove leasinga u Republici Hrvatskoj trenutno obavlja 15 leasing društva prema dostupnom mjesečnom izvješću HANFE (30.09.2019.). U nastavku slijedi izvještaj o strukturi portfelja po leasing društvima u Republici Hrvatskoj na koji nam ukazuje tablica broj 3.

¹⁷<https://www.hanfa.hr/leasing-i-factoring/registri/leasing-drustva/>, dostupno 11. veljače 2020.

Tablica 3. Struktura portfelja leasing društva

LEASING DRUŠTVO	Broj novozaključenih ugovora 1.1.-30.9.2019	Promjena u odnosu na isto razdoblje prethodne godine (%)	Vrijednost novozaključenih ugovora(ugovorena/financiranja) ¹⁸ u razdoblju 1.1.-30.9.2019	Promjena u odnosu na isto razdoblje prethodne godine (%)
ALD Automotive d.o.o.	1.808	53,22	262.307	63,18
BKS- leasing Croatia d.o.o.	614	9,25	190.820	51,32
Erste & Steiermarkische S-Leasing d.o.o.	5.888	3,21	1.268.453	11,92
EUROLEASING d.o.o.	2.270	20,49	227.583	9,62
HETA Asset Resolution Hrvatska d.o.o.	0	–	0	-
I4next leasing Croatia d.o.o.	108	52,11	48.009	239,75
IMPULS-LEASING d.o.o.	3.168	7,39	493.945	9,87
Mercedes-Benz Leasing Hrvatska d.o.o.	1.970	-20,11	477.993	-11,65
OTP-LEASING d.d.	7.629	40,99	1.383.991	46,90
PBZ-LEASING d.o.o.	2.329	-6,77	384.902	7,96
PORSCHE LEASING d.o.o.	10.255	3,27	1.072.396	10,10

¹⁸Ugovorena vrijednost odnosi se na ukupno ugovoreni iznos koji je jednak ukupnom zbroju najamnine (bez PDV-a) po novozaključenim ugovorima o operativnom leasingu. Financirana vrijednost kod financijskog leasinga odnosi se na iznos financiranja kojim se financira primatelj leasinga po novozaključenim ugovorima o financijskom leasingu

Reiffeisen Leasing d.o.o.	3.457	56,57	593.464	60,60
SCANIA CREDIT HRVATSKA d.o.o.	303	24,69	174.105	41,70
UniCredit Leasing Croatia d.o.o.	12.653	-2,50	1.612.812	31,78
VANTAGE LEASING d.o.o. za leasing u likvidaciji	0	-100,00	0	-100,00

Izvor: <https://www.hanfa.hr/>, dostupno 12.veljače 2020.

Ukupna imovina leasing društava na dan 31.prosinac 2018.iznosila je 19,5 milijardi kuna, što je za 7,6% više u odnosu na dan 31.prosinac 2017. U isto vrijeme temeljni kapital leasing društava iznosio je 553,7 milijardi kuna. Glavni izvor financiranja leasing društava i dalje su krediti i zajmovi inozemnim banaka i financijskih institucija.¹⁹

¹⁹<https://www.hanfa.hr/media/3842/godisnje-izvjesce-2018.pdf>, dostupno 12. veljače 2020.

5. KREDIT KAO IZVOR FINANCIRANJA

Kao najzastupljeniji oblik financiranja (eksternog) koriste se krediti. Kredit je novac koji vjerovnik daje na korištenje dužniku uz obvezu njegova vraćanja uvećanog za iznos kamate. Poduzeća koja bilježe povijesno poslovanje češće se koriste kreditima kao izvorom financiranja. Razlog tome je da kreditori nisu voljni odobravati financijska sredstva poduzećima koja nemaju duže povijesno poslovanje. Radi smanjenja vlastitog rizika pozajmljivanja, kao i povrata novaca od malih poduzeća, banke u postupku odobravanja kredita traže instrumente naplate zajma. Najčešće je riječ o oročenim novčanim depozitima, garancije od drugih financijskih institucija gdje se najčešće upotrebljava imovina poduzeća.

Banke odobravaju različite tipove kreditnih aranžmana od kojih poduzetnici najčešće koriste kratkoročne bankovne kredite i prekoračenje po žiro računu. Prekoračenje po žiro računu tj. „minus“ banka odobrava automatski, bez da korisnik prethodno podnese zahtjev, odmah nakon redovnih primitaka plaće i procjene kreditne sposobnosti.

Na tržištu su dostupne i druge vrste kredita, kratkoročni, dugoročni, srednjoročni, namjenski, nenamjenski, uz fiksne ili promjenjive kamatne stope, s otplatom u obrocima ili anuitetima.²⁰

Bitno je razjasniti pojmove rata i anuitet. Često se govori kako su rata i anuitet isto, ali to nije točno. Otplata na rate temelji se na podjeli glavnice duga na onoliko jednakih otplatih kvota koliko ima otplatnih razdoblja. Tome se onda pridodaju izračunate kamate s obzirom na otplatu glavnice. Primjer: kada kupujemo na rate, bez kamata, otplaćujemo cijenu proizvoda istim iznosom iz mjeseca u mjesec. Rata je za razliku od anuiteta promjenjiva tijekom razdoblja otplate kredita. Svakom mjesečnom otplatom rata je manja. Otplatom kredita smanjuje se i glavnica, tako je svaki mjesec sve niža i kamata jer se obračunava na sve manju glavicu.

5.1. Kratkoročno financiranje

Kratkoročno financiranje sastoji se od temeljnih oblika financiranja. Tu spadaju trgovački krediti, kratkoročni bankarski krediti financijskih organizacija, faktoring i komercijalni papiri.

²⁰<https://www.addiko.hr/>, dostupno 14. veljače 2020.

Iz redovitog poslovnog procesa proizlaze trgovački krediti. Možemo razlikovati trgovačke kredite s uobičajenim rokovima plaćanja bez troškova kamata i s mogućnosti rabata za prijevremeno plaćanje (slobodni trgovački krediti) i kredite s troškovima kamata (ako se odgodi plaćanje mimo dogovorenih rokova). Česti oblik tuđih izvora financiranja su kratkoročni bankarski krediti. Kod ovakvih oblika kredita bitne su odrednice dospelosti rokova, fleksibilnost, kolaterala i trošak kredita.

Prema fleksibilnosti krediti se dijele na: fiksne kredite (odobrava se i pušta u tečaj u ukupnom iznosu i sukladno ugovoru s bankom), okvirne kredite (odobrava se do određenog iznosa i pušta se u tečaj na zahtjev korisnika kredita), revolving kredite (odobrava se u maksimalnom iznosu korištenja, a korisnik se nakon vraćanja prethodnog, može iznova zadužiti do tog iznosa).

Kratkoročni bankarski krediti najčešće se vraćaju odjednom ili u ratama, a odobravaju se s rokom dospelosti od tri mjeseca do godinu dana. Prema uvjetima tržišta dogovaraju se kamate, a kolaterala (osiguranje) kredita dogovara se ovisno o vrsti kredita i bonitetu komitenta.

Jedan od instrumenata kratkoročnog financiranja su i komercijalni zapisi. Izdaju se kao neosigurani instrumenti pa je u većini slučajeva riječ o korporativnim zapisima društva visokog rejtinga. Tržišta novaca i investicijski fondovi, zainteresirani su kupci tih zapisa. Također, i država može biti izdavatelj sličnih oblika vrijednosnica i u tom slučaju se one zovu trezorski zapisi. Trezorski zapisi su sinonim za sigurnost ulaganja, budući da za obveze proizašle iz kupoprodaje trezorskih zapisa odgovara država. Republika Hrvatska je nakon bankovne krize krajem 20. st i početkom 21. st počela prodavati trezorske zapise. Oni danas postoje u kunama i eurima te su najčešće sa dospelosti od 91, 182 ili 365 dana. Država na taj način brzo dolazi do sredstva potrebnih za namirenje raznih obveza.

Factoring je prodaja prava potraživanja instituciji (factoring udruzi) koja se bavi naplatom potraživanja. Poslovi naplate i rizika naplate prenose se uz naknadu s malih poduzetnika na udrugu. Factoring nije oblik danih zajmova osiguranih nekim kolateralom, već je potpuna kupnja sredstva komitenta. (Horvat, i dr., 2006.)

5.2. Dugoročno financiranje

Podrazumijeva ulaganja u nabavu dugotrajne imovine. Najčešće su to investicijska ulaganja u gradnju i kupnju opreme, postrojenja i druge dugotrajne imovine. Bitne odrednice te vrste kredita su osiguranje povrata kredita, vlasništvo imovine koja je stečena kreditiranjem, kao i pridržavanje ugovorenih rokova otplate.

Hipotekarni kredit odobrava se fizičkim osobama, a poseban je po tome što se kao instrument osiguranja koristi hipoteka na nepokretnu imovinu. Najviše se koristi u stambenoj i komunalnoj izgradnji. Visina odobrenog kredita ovisi o tržišnoj vrijednosti nekretnine s tim da se odobrava u iznosu manjem od te vrijednosti.

Investicijskim kreditima bave se posebne i specijalizirane banke te međunarodne financijske institucije. Poduzeća su u mogućnosti financirati ulaganja u modernizaciju ili proširenje poslovanja i proizvodnih postrojenja, poslovne i skladišne prostore, građevinska zemljišta, vozni park, plovila i ostala osnovna sredstva.

Kreditiranje s rokom otplate dužim od godine dana, namijenjeno je malim i srednjim poduzećima, obrtnicima i samostalnim djelatnicima, a može se podijeliti na:

- kredite za trajna obrtna sredstva,
- kredite za financiranje izvoza,
- kredite za kupnju strojeva i opreme,
- kredite za kupnju, izgradnju, rekonstrukciju i uređenje poslovnih prostora i objekata,
- kredite za financiranje stambene izgradnje na temelju rastuće hipoteke.

Rok povrata kredita je do deset godina. Može se vraćati u ratama, jednokratno, revolving princip ili prema dogovoru s klijentom. Ključni elementi za ostvarenje kreditnog aranžmana su vjera kreditora u sposobnost korisnika kredita, dovoljan tijek novaca koji jamči ispunjenje obaveza, te zadovoljavajući odnos imovine, potraživanja i dugovanja. (Cvijanović, i dr., 2008.)

5.3. Nenamjenski krediti

Nenamjenski krediti su krediti koji nemaju utvrđenu namjenu. Krediti ovakvih vrsta isplaćuju se na račun, a instrumenti osiguranja ovise o iznosu kredita. Karakteristično za ovakve oblike kredita je da banke ne nadziru trošenje sredstava nego zajmoprimac sam odlučuje kako će i gdje potrošiti dobivena sredstva. Krediti nemaju svrhu trošenja na samom početku kao drugi krediti i banke nemaju uvid u krajnje trošenje, zato se i nazivaju nenamjenski.

U nenamjenske kredite spadaju:

- lombardni krediti,
- hipotekarni krediti,
- gotovinski krediti i okvirni krediti.²¹

Lombardni krediti odobravaju se temeljem zaloga na depozitu udjelu u određenom fondu ili polici osiguranja života. Kod pozajmica odobrenih na temelju depozita, najčešće su krajnji rok povrata pozajmice i krajnji rok dospjeća depozita usklađeni. Odnosno, rok povrata pozajmice ne može biti dulji od roka dospjeća depozita.

Iznos kredita treba bi biti manji od tržišne vrijednosti zaloga. Prednost ovakvih kredita je taj što korisnik kredita ostaje u vlasništvu zaloga, osim u slučaju da se kredit ne vraća prema ugovorenim uvjetima.

Hipotekarni krediti jesu posebna vrsta dugoročnog kredita s rokom dospjeća od deset do dvadeset godina. Osiguran je upisom hipoteke, tj. založnog prava na nekretnini. Predmet hipoteke može biti: stambeni ili poslovni prostor, gospodarske zgrade, zemljišta, skladišta i ostale nekretnine nad kojima se založno pravo stječe upisom u zemljišne knjige.

Gotovinski krediti odobravaju se u svrhu premošćivanja problema s likvidnošću. Gotovina se isplaćuje na račun korisnika kredita, koji se potom njome koristi prema vlastitim potrebama i za svrhu i namjenu koju želi.

²¹<https://www.hnb.hr/>, dostupno 15. veljače 2020.

Okvirni krediti ili dopušteno prekoračenju po tekućem računu. Ova vrsta kredita ima laku dostupnost pa je i zato najčešće korišten nenamjenski kredit. Iznos okvirnog kredita ovisi o visini redovnih mjesečnih primanja vlasnika tekućeg računa.²²

5.4. Namjenski krediti

Namjenski krediti u odnosu na nenamjenske odobravaju se za točno određenu namjenu. Namjena mora biti unaprijed određena i kao takva ugovorena. Također, kreditne institucije mogu provjeravati jesu li sredstva kredita namjenski utrošena. Kreditnoj instituciji potrebno je dostaviti svu potrebnu dokumentaciju koja je potrebna za dokazivanje namjene trošenja kredita, kao na primjer studentski kredit s namjenom plaćanja školarine, ili ponuda za kupnju vozila za auto kredit.

Kreditne institucije mogu dozvoliti i u slučaju namjenskih kao i nenamjenskih kredita da se dio sredstava vrši isplatom na žiro račun korisnika. Bitno je naglasiti da institucije imaju pravo u svakom trenutku provjeriti jesu li sredstva namjenski utrošena prema dokumentaciji koja je predana prilikom podnošenja zahtjeva za kredit. Može doći do otkazivanja ugovora o kreditu ako se ne ispunjavaju bilo koje obaveze iz ugovora o kreditu. (Tomašević, 2004.)

Namjenski krediti koji su najčešće u upotrebu su:²³

- stambeni kredit,
- studentski, učenički kredit,
- kredit za kupnju motornih vozila,
- potrošački kredit.

Stambeni kredit je kredit koji nude banke, štedne banke i stambene štedionice, a odobrava se u svrhu kupnje, izgradnje, dogradnje ili adaptacije kuće ili stana. Bitan su faktor u rješavanju stambenog pitanja ljudi svih dobnih granica. Stambeni kredit je odnos banke, odnosno zajmoprimaca, koja daje na raspolaganje zajmodavcu određenu svotu novaca. U slučaju ne

²²<https://www.hnb.hr/-/vrste-kredita>, pristupljeno 17. veljače 2020.

²³<https://www.hnb.hr/-/vrste-kredita>, dostupno 17. veljače 2020.

plaćanja od strane zajmodavca, zajmoprimac zahtjeva različite instrumente osiguranja (jamce, založno pravo na imovinu).

Kako bi se poboljšala kvaliteta života u zemlji, RH je uvela mjere subvencioniranja stambenih kredita za mlade. Pomoću ove mjere mladima se subvencionira plaćanje dijela stambenog kredita prvih pet godina otplate kredita. Mjera se provodi od 2017. godine, a novi pozivi u planu su i 2020. godine u ožujku i rujnu. Što se sve može subvencionirati i tko može podnijeti zahtjev za subvencijom, možemo vidjeti u daljnjem tekstu.

Zahtjev za subvencijom mogu podnijeti svi građani s prebivalištem u Republici Hrvatskoj koji nisu stariji od 45 godina i koji imaju kreditnu sposobnost, odnosno ispunjavaju uvjete banke za dobivanje stambenog kredita. Bitno je također da bračni partner ili izvanbračni drug nemaju u vlasništvu kuću ili stan.

Subvencioniraju se stambeni krediti do najviše 1.500 eura po m² u kunama, odnosno do najvišeg iznosa kredita od 100.000 eura u kunama. Ukupni iznos kredita može biti i veći, ali se razlika u tom slučaju ne subvencionira. Rok otplate ne smije biti kraći od 15 godina, a visina subvencije ovisi o indeksu razvijenosti mjesta u kojem se nekretnina kupuje, odnosno gradi.²⁴

Skupine prema indeksu razvijenosti:²⁵

- I. skupina 51 % mjesečnog obroka ili anuiteta
- II. skupina 48% mjesečnog obroka ili anuiteta
- III. skupina 45% mjesečnog obroka ili anuiteta
- IV. skupina 42% mjesečnog obroka ili anuiteta
- V. skupina 39% mjesečnog obroka ili anuiteta
- VI. skupina 36 % mjesečnog obroka ili anuiteta
- VII. skupina 33 % mjesečnog obroka ili anuiteta
- VIII. skupina 30% mjesečnog obroka ili anuiteta

Najveće subvencije mogu ostvariti oni koji namjeravaju kupiti stan ili kuću ili izgraditi kuću u najnerazvijenijim područjima, dok 30 posto rate kredita ide onima koji su odlučili kupiti ili izgraditi nekretninu u urbanim središtima poput Zagreba. U nastavku teksta možemo vidjeti

²⁴<https://mgipu.gov.hr/>, dostupno 17. veljače 2020.

²⁵<https://narodne-novine.nn.hr/>, dostupno 17. veljače 2020.

tablicu 4. koja sadrži popis nekih gradova ili općina s postocima subvencioniranja sukladno indeksu razvijenosti.

Tablica 4. Subvencioniranje kredita sukladno indeksu razvijenosti

ŽUPANIJA	OPĆINA/GRAD	JEDINICA LOKALNE SAMOUPRAVE	INDEKS RAZVIJENOSTI	SUBVENICJE PREMA ZAKONU
Bjelovarsko-bilogorska	Grad	Bjelovar	VI.	36%
Bjelovarsko-bilogorska	Općina	Rovišće	II.	48%
Brodsko-posavska	Općina	Nova Gradiška	IV.	42%
Brodsko-posavska	Općina	Slavonski Brod	VI.	36%
Grad Zagreb		Grad Zagreb	VIII.	30%
Zagrebačka	Općina	Bedenica	IV.	42%
Istarska	Grad	Pula	VIII.	30%
Koprivničko-križevačka	Grad	Križevci	VI.	36%
Koprivničko-križevačka	Općina	Sveti Petar Orehovec	II.	48%
Varaždinska	Grad	Varaždin	VIII.	30%
Osječko-baranjska	Općina	Trnava	I.	51%

Izvor: <http://apn.hr/>, dostupno 03.ožujka 2020.

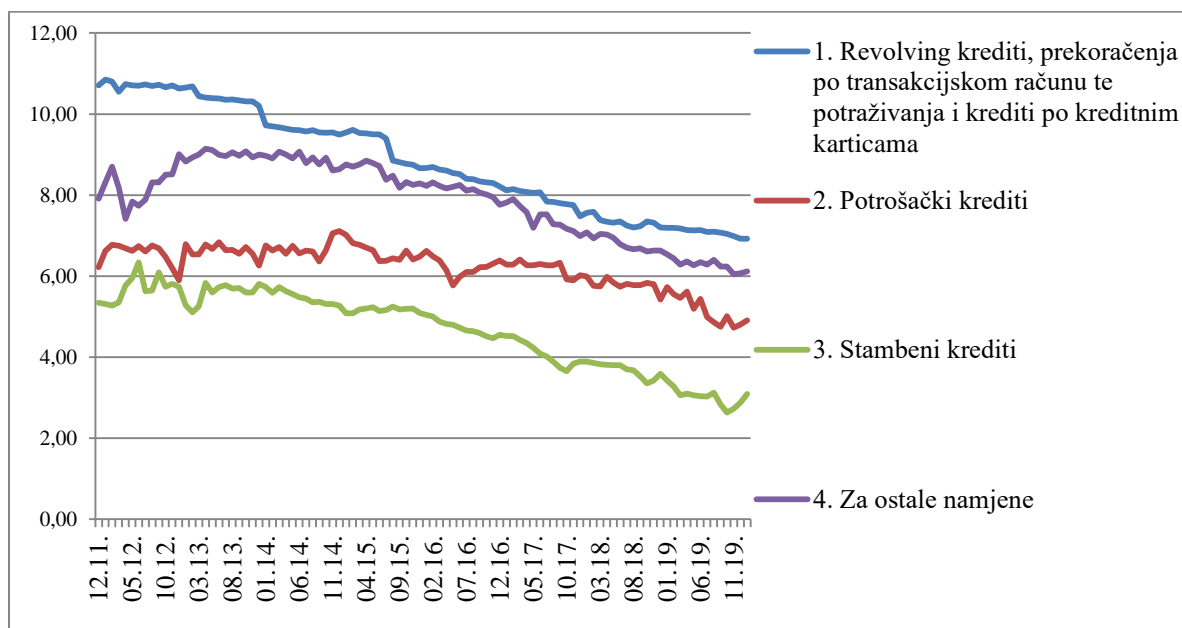
Kreditni za obrazovanje tj. studentski i učenički, najčešće su namijenjeni studentima diplomskog, specijalističkog ili poslijediplomskog studija u zemlji i inozemstvu. Ovim kreditom moguće je i plaćanje školarine privatnog srednjoškolskog obrazovanja. Studenti kao korisnici kredita najčešće nemaju redovna i dovoljna primanja, stoga se najuži članovi obitelji najčešće traže kao solidarni dužnici koji trebaju ispunjavati potrebne kreditne sposobnosti. Potvrdom o upisanoj godini studija, studenti dokazuju svoj status. Rok otplate kredita je od jedne do sedam godina, a kredit se isplaćuje na studentski tekući račun.²⁶

²⁶<https://www.otpbanka.hr/>, dostupno 17.veljače 2020.

Kredit za kupnju motornih vozila, je kredita namijenjena za kupnju novih ili rabljenih automobila, komercijalnih vozila, plovila, traktora i pripadajuće poljoprivredne mehanizacije. Također je namijenjen u svrhu kupnje novih motocikala, skutera, četverokotača, brodskih i vanbrodskih motora. Odobrava se na temelju ispostavljenog predračuna za kupnju vozila koji izdaje prodavatelj ili na temelju sporazuma o prijenosu prava vlasništva nad vozilom koje je predmet kreditiranja.

Potrošački krediti odobravaju se u različite svrhe i namjene, kao npr. za kupnju bijele tehnike, građevinskog materijala, namještaja i slično. Odobrava se na temelju ispostavljenog predračuna za kupnju neke robe ili na temelju ponude koju je izdao prodavatelj.²⁷ U grafikonu broj 2 možemo vidjeti kako se kreću kamatne stope kreditnih institucija prethodno spomenutih vrsta kredita od 2011. do 2019. godine.

Grafikon 2. Kamatne stope kreditnih institucija na kunske kredite



Izvor: <https://www.hnb.hr/>, dostupno 09.ožujka 2020.

Kamatne stope na sve analizirane vrste kredita su tijekom godina opadale i danas su na najnižim razinama u proteklih desetak godina. Najveći pad bilježe kamatne stope na revolving kredite, prekoračenja po transakcijskom računu te potraživanja i krediti po kreditnim karticama, ali su se također tijekom cijelog promatranog razdoblja zadržale na razinama višim

²⁷<https://www.hnb.hr/>, dostupno 17.veljače 2020.

od razina ostalih analiziranih vrsta kredita. Takav je odnos logičan, zato što se revolving krediti, prekoračenja po transakcijskom računu te potraživanja i krediti po kreditnim karticama nose najveću rizičnost među analiziranim vrstama kredita, pa stoga banke taj povišeni rizik supstituiraju povišenim kamatnim stupama. Na grafu su vidljivi i ostali odnosi u visinama kamatnih stopa, pa su nakon revolving kredita, prekoračenja po transakcijskom računu te potraživanja i krediti po kreditnim karticama, sa najvišim razinama kroz promatrano razdoblje su kamate na kredite za ostale namjene, zatim na potrošačke kredite, a na najnižim razinama su se zadržale kamatne stope na stambene kredite. Iz grafičkog prikaza može se zaključiti da je hrvatsko gospodarstvo u fazi ekspanzije i da vlada povjerenje u cjelokupni bankovni sustav.

5.5. Uvjeti ugovaranja kredita

Prije podizanja kredita svaki budući korisnik kredita zatrpan je raznom dokumentacijom koju je trebao prikupiti za odabrani kredit. Prilikom proučavanja dokumentacije korisnici nailaze na različite bankarske pojmove za koje nisu ni sigurni što znače. Uz sve to dolazi i strah od neplaniranih troškova koji se mogu dogoditi zbog nerazumijevanja i nedovoljne informiranosti. U daljnjem tekstu možemo vidjeti neke savjete i o čemu trebamo voditi računa prilikom odluke o ugovaranju kredita.

Prvi savjet je da korisnik kredita prikupi više ponuda iz različitih banaka. Ovim korakom ima veći izbor ponuda te može usporediti koja ponuda je u skladu s njegovim potrebama. Također, primjereno je zatražiti primjere ugovora o kreditu, jer u njemu su sve bitne informacije koje se zaborave na neki način reći usmenim putem. Važno je i pročitati simulacije otplatnog plana koje sadrže dinamiku otplaćivanja kredita, visinu kamata, glavnica i anuiteta. Korisnik kredita trebao bi u svakom trenutku kada dođe do nejasnoća pročitanih u ugovori, zatražiti pomoć. Bitno je i informirati se o dodatnim troškovima koji se pojavljuju prilikom sklapanja kredita, a to može biti trošak javnog bilježnika, trošak obrade dokumentacije i slično.

Kako ne bi došlo do neželjenih iznenađenja, kao na primjer nemogućnosti podmirivanja ugovorenih obveza, poželjno je napraviti analizu uvidom u efektivnu kamatnu stopu (EKS). EKS iskazuje ukupne troškove kredita za potrošače, izražene kao godišnji postotak ukupnog iznosa kredita te izjednačuje na godišnjoj osnovi sadašnju vrijednost svih postojećih ili

budućih obaveza ugovorenih između vjerovnika i potrošača.²⁸ Bitno je naglasiti da EKS ne uključuje troškove javnobilježničke pristojbe, potvrde, dozvole ili rješenja nadležnih tijela, kao ni moguće troškove zateznih kamata.

Prije zaključivanja ugovora, korisniku kredita moraju biti uručeni uvjeti poslovanja u kreditnom poslovanju, koji pobliže pojašnjavaju:²⁹

- Važeće nominalne godišnje stope redovne i zatezne kamate.
- Načine obračuna kamata.
- Uvjete promjene zatezne i redovne kamatne stope tijekom otplate kredita.
- Valutu glavnice ili valutu uz koju je glavnica vezana i pojašnjenje rizika promjene tečaja tih valuta.
- Provizije i naknade koje se zaračunavaju i mogućnost njihove promjene.
- Efektivna kamatna stopa koja održava ukupnu cijenu kredita.
- Otplatni plan (iznos otplate glavnice, kamata, rokovi otplate, broj i visina otplatnih obroka).
- Instrumente osiguranja otplate kredita i druge uvjete uz navedene posljedice neplaćanja.
- Prava na odustajanje od ugovora u zakonskim rokovima.
- Uvjete prijevremenog povrata kredita.

Pri donošenju odluke o ugovaranju kredita potrebno je imati na umu da treba preuzeti i određene obaveze, kako ne bi došlo do financijskih sankcija u obliku zateznih kamata i dodatnih troškova. Dobro treba promisliti je li nam kredit ili neki drugi oblik zaduživanja neophodan te precizno i točno utvrditi vlastite financijske mogućnosti. Ako se nakon potpisivanja ugovora želimo predomisлити, za to imamo 14 dana od dana potpisivanja.

²⁸<https://narodne-novine.nn.hr/>dostupno 18.veljače 2020.

²⁹<https://www.hnb.hr/>dostupno 18.veljače 2020.

5.6. Kreditna sposobnost

Kreditna sposobnost je spremnost kupca u izvršenju preuzete obveze po definiranoj dinamici i u definiranom iznosu. Cilj procjene kreditne sposobnosti je utvrđivanje financijske snage i vjerojatnosti gubitka zbog nenaplaćenih potraživanja i kašnjenja s naplatom. (Vidučić, 2012.)

Budući korisnik kredita mora zadovoljiti bankovne kriterije redovne otplate, što znači da mora imati neopterećeni dio redovitih mjesečnih primanja iz kojih će vraćati kredit. Konkretnije rečeno, mora zadovoljiti matematičku kreditnu sposobnost. Visinu redovitih primanja banka utvrđuje na temelju posljednjih tri ili šest platnih lista, potvrđama o dohotku ili primicima za obrtnike te kroz druge dokumentacije o primanjima. Redovitim mjesečnim primanjima mogu se pribrojiti i naknade za prijevoz, terenski dodaci, alimentacije, najamnine i slično.

Neovisno o tome za koju vrstu kredita i za koju banku se građani odluče, u svakoj će banci biti provjerena njihova kreditna sposobnost.

U tu svrhu koriste se podaci (korisnika kredita, jamca i sudužnika) o:

- statusu zaposlenja,
- bračnom stanju,
- redovnim primanjima,
- poslodavcu kod kojeg je korisnik kredita zaposlen,
- broju članova uzdržavanih osoba,
- redovitosti izvršavanja postojećih kreditnih obaveza i slično.

Ocjena kreditne sposobnosti provodi se s ciljem utvrđivanja kreditnog rizika. Prema važećem Zakonu o kreditnim institucijama, kreditni rizik je rizik gubitka zbog neispunjenja dužnikove novčane obaveze prema kreditnoj instituciji. Kreditna institucija dužna je prije sklapanja ugovora koji je osnovan za nastanak izloženosti riziku procijeniti dužnikovu kreditnu sposobnost te raspoloživost i vrijednost instrumenata osiguranja svojih potraživanja. U procesu procjene kreditne sposobnosti, kreditne institucije na temelju vlastitih kriterija propisanih internim aktima odlučuju samostalno koje će kriterije uzeti u obzir.

Kreditna analiza predstavlja ključnu odrednicu kreditnog procesa i osnovni instrument za određivanje kreditne sposobnosti. Ona obuhvaća kvalitetu pojedinih stavki financijskog izvješća dužnika, bilance, izvješća o novčanom toku, računu dobiti i gubitka. Kako bi se

ocijenilo gospodarsko stanje poduzeća, bitna je i ocjena opće situacije u gospodarskoj grani u kojoj poduzeće posluje. Ovršni zakon određuje minimalni iznos plaće koji mora ostati nakon svih zaduženja uzimajući u obzir prosječnu neto plaću u Republici Hrvatskoj. Trenutačna prosječna neto plaća u Hrvatskoj iznosi 6.434,00 kuna.³⁰

Kreditna sposobnost se izračunava unutar financijskih institucija. Ukoliko su primanja minimalno u visini prosječne neto plaće, koja kao što je spomenuto iznosi 6.434,00, vlastitu kreditnu sposobnost možemo izračunati tako ćemo od iznosa prosjeka svojih primanja u posljednja tri mjeseca oduzeti fiksni iznos u visini 4.289,33 kn odnosno u određenim slučajevima fiksni iznos 2.500,00 (može se primijeniti za sudionike koji su zaposleni na neodređeno vrijeme te koji nisu zaposlenici ni vlasnici obrta ili manjih poduzeća, nisu zaposleni u inozemstvu ili pomorci koji plove za strane kompanije), a zatim i sva postojeća zaduženja vidljiva na platnoj list i zaduženja po prethodnim kreditima. Dobiveni iznos potrebno je podijeliti s iznosom otplate rate traženog kredita. Ukoliko je dobiveni rezultat veći ili jednak 1, samostalno ste kreditno sposobni. Ako dođe do toga da je rezultat manji od jedan, djelomično ste kreditno sposobni za predviđenu ratu kredita.

Ako su primanja manja od prosječne neto plaće u RH, kreditna sposobnost se izračunava tako što se od iznosa prosjeka primanja u posljednja tri mjeseca podijeli s tri. Zatim se od dobivenog iznosa oduzimaju sva postojeća zaduženja po prethodnim kreditima uključujući i sva zaduženja vidljiva na platnoj listi. Nakon toga dobiveni iznos potrebno je podijeliti iznosom otplatne rate traženog kredita. Ako je konačni rezultat jednak ili veći od jedan, sposobnost za predviđenu ratu kredita je pozitivna, a ako je rezultat manji od jedan, sposobnost je djelomična.

Način na koji će se kreditna sposobnost računati uvelike ovisi o roku otplate kredita. Bitno je spomenuti da Ovršni zakon određuje minimalni iznos plaće koji mora ostati nakon svih zaduženja.

³⁰<https://www.progreso.hr/>, dostupno 20. veljače 2020.

6. FINANCIRANJE SREDSTVIMA IZ EUROPSKIH FONDOVA

Europski fondovi ili skraćeno EU fondovi, financijski su instrumenti za provedbu pojedine javne politike Europske unije u zemljama članicama. Država članica i država kandidatkinja temelj su za održavanje ciljeva javne politike čije ostvarenje će se poticati financiranjem kroz EU fondove. EU fondovi su novac europskih građana koji se sukladno određenim pravilima i procedurama dodjeljuju raznim korisnicima za provedbu projekata koji trebaju pridonijeti postizanju ključnih javnih politika EU. Europske javne politike donose se za razdoblje od sedam godina, te se nazivaju financijskom perspektivom. Trenutno je aktivna financijska perspektiva 2014.-2020. Najznačajnija spomenuta javna politika je Kohezijska politika, za koju je Europska unija izdvojila 376 milijardi eura iz svog proračuna za razdoblje od 2014.-2020.

Kohezijska politika EU financira se iz tri glavna fonda:

1. Kohezijski fond čiji je cilj financiranje projekta iz područja prometa i okoliša.
2. Europski fond za regionalni razvoj čiji je cilj jačanje ekonomske i socijalne kohezije u Europskoj uniji.
3. Europski socijalni fond čiji je cilj poticanje zapošljavanja i zaposlenje u Europskoj uniji.

Osim navedenih fondova, u financijskoj perspektivi navedenoj u prethodnom tekstu na raspolaganju su još i Europski fond za ruralni razvoj i Europski fond za pomorstvo. Svih pet navedenih fondova nose zajedničko ime Europski strukturni i investicijski fondovi (ESI fondovi).

Europska unija financira široki raspon projekata i programa u područjima:

- regionalnog i urbanog razvoja,
- zapošljavanja i socijalne uključenosti,
- poljoprivrede i ruralnog razvoja,
- pomorstva i pomorske politike,
- istraživanja i inovacija,
- humanitarne pomoći.

Središnje koordinacijsko tijelo Republike Hrvatske nadležno za upravljanje ESI fondovima je Ministarstvo regionalnoga razvoja i fondova Europske unije.³¹

Sredstvima EU upravlja se u skladu sa strogim pravilima, kako ne bi došlo do njihove zlouporabe i kako bi se osiguralo da se novac troši na transparentan i odgovoran način.

U financijskom razdoblju od 2014.godine do 2020.godine Republici Hrvatskoj je iz ESI fondova na raspolaganju ukupno 10,676 milijardi eura. Od tog iznosa za ciljeve kohezijske politike predviđeno je 8,397 milijardi eura, za poljoprivredu i ruralni razvoj 2,026 milijardi eura te 253 milijuna eura za razvoj ribarstva.³²

Kako bi korisnik EU fondova mogao dobiti određena financiranja, mora imati kvalitetnu pripremu projekta, koja podrazumijeva pripremu natječajne dokumentacije. Nakon što se izvrši priprema EU projekta isti se prijavljuje na natječaj, a nadležna tijela vrše njegovu evaluaciju. Nakon dobivanja pozitivne odluke o sufinanciranju projekta, pristupa se sklapanju ugovora između nositelja projekta (investitora) i provedbenih tijela natječaja. Investitor najčešće sufinancira dio troškova, vlastitim sredstvima i poduzetničkim kreditom. PDV, amortizaciju i slične troškove također financira investitor. Osim kvalitetne pripreme projekta, bitnija je i njegova provedba, koja je vrlo često kompleksnija od same pripreme. Provedba projekta uključuje postupak nabave i izvještavanje provedbenih tijela prema jasno i strogo definiranim i utvrđenim pravilima. Ugovorena obaveza prijavitelja projekta je pravilno i kvalitetno provesti i završiti projekt u definiranom roku.

6.1. Europski fond za regionalni razvoj

Europski fond za regionalni razvoj (u daljnjem tekstu ERDF) ima za cilj ojačati gospodarsku i socijalnu koheziju u Europskoj uniji ispravljanjem neravnoteže između njezinih regija. Većinom je usmjeren na infrastrukturne investicije, proizvodne investicije u cilju otvaranja novih radnih mjesta te na lokalni razvoj i razvoj malog i srednjeg poduzetništva.

ERDF usmjerava svoja ulaganja u nekoliko područja, što je poznato kao „tematska koncentracija“:

- inovacije i istraživanja,
- digitalni program,

³¹<http://eufondovi.hr/fondovi>, dostupno 24. veljače 2020.

³²<https://strukturnifondovi.hr/>, dostupno 24. veljače 2020.

- podrška za male i srednje poduzetnike,
- ekonomija s niskim emisijama ugljika.

Navedeni prioriteti utjecati će na niz aktivnosti kao što su produktivna ulaganja koja pridonose očuvanju i stvaranju radnih mjesta, ulaganje u infrastrukturu pružanja osnovnih usluga građanima u području okoliša, prometa i informacijskih i komunikacijskih tehnologija.

Resursi ERDF-a dodijeljeni navedenim prioritetima ovisi će o kategoriji regije. Područja koja se prirodno nalaze u nepovoljnom položaju s geografskog stajališta, tj. područja koja su udaljena, planinska ili rijetko naseljena područja, imaju korist od posebnog tretmana. Zbog usmjerenosti na moguće nedostatke zbog udaljenosti, najudaljenija područja imaju korist od ERDF-a.

Istraživački centri, škole, sveučilišta, lokalne i regionalne vlasti, trening centri, državna uprava, mala i srednja poduzeća korisnici su koji mogu zatražiti sredstva fonda. Osim navedenih, sredstva su dostupna i za javna tijela, neke organizacije privatnog sektora, volonterske organizacije. Prijaviti se mogu i strane tvrtke s sjedištem u regiji koja je pokrivena relevantnim operativnim programom, ali pod uvjetom da zadovoljavaju europska pravila javne nabave.³³

6.2. Europski socijalni fond

Europski socijalni fond (u daljnjem tekstu ESF) jedan je od strukturnih fondova Europske unije kojem je osnovni cilj smanjenje razlika u životnom standardu u državama članicama Europske unije i to kroz promicanje ekonomske i socijalne kohezije. Njegova usmjerenost najviše je prema poticanju poduzetništva te pružanju pomoći posloprimcima u pronalaženju boljih radnih mjesta, uspostavi pravednijih mogućnosti za sve građane Europske unije prilikom zapošljavanja.

Glavni i temeljni cilj ESF-a je smanjenje razlika u životnom standardu između država članica EU-a i njihovih regija.

Osim navedenog, ESF je usmjerena još četiri glavna tematska cilja:

³³<http://www.europskifondovi.eu/>, dostupno 25. veljače 2020.

- poticanje zapošljavanja i podržavanja mobilnosti rada,
- promicanje socijalne uključenosti i borba protiv siromaštva,
- ulaganje u obrazovanje,
- jačanje informacijskih i komunikacijskih tehnologija.

Navedeni ciljevi predstavljaju osnovne strategije kojima se promiče pametan i održiv rast. Ublažavanje posljedica ekonomske krize, koja je dovela do porasta broja nezaposlenih i siromašnih, važna je zadaća Europskog socijalnog fonda. EU ulaže u stvaranje još većeg broja kvalitetnijih radnih mjesta te jačanje socijalne uključenosti unutar društva. Strategije i proračun navedenog fonda dogovaraju se između države članice EU, Europskog parlamenta i komisije. Na temelju strategije i proračuna planiraju se sedmogodišnji operativni programi koje donose države članice s komisijom.

Svaka zemlja članica u suradnji s Europskom komisijom ima pravo odabrati jedan ili više operativnih programa koji će se financirati iz ESF-a tijekom sedmogodišnjeg razdoblja. Projekti koje financira ESF različiti su po svojoj svrsi, veličini i ciljevima, a usmjereni su na široki raspon ciljanih skupina kao što su obrazovne ustanove, nastavnike i školsku djecu, starije i mlađe posloprimce te sve potencijalne poduzetnike iz različitih sektora.³⁴

6.3. Kohezijski fond

Kohezijski fond kao i prethodno spomenuti fondovi, namijenjen je najmanje razvijenim državama koja su članice Europske unije i čija je vrijednost bruto nacionalnog proizvoda po stanovniku manja od 90% prosjeka EU-a. Ovaj fond usmjeren je za financiranje velikih infrastrukturnih projekata u Europskoj uniji na području okoliša i transeuropskih mreža. Svrha fonda je jačanje ekonomske, teritorijalne i socijalne kohezije Europske unije u interesu promicanja održivog razvoja. Za razdoblje od 2014. do 2020. godine sredstva Kohezijskog fonda usmjerene su na sljedeće države članice: Sloveniju, Slovačku, Poljsku, Portugal, Maltu, Mađarsku, Latviju, Litvu, Hrvatsku, Bugarsku, Cipar, Češku, Estoniju, Rumunjsku, Grčku. Što se financiranja tiče, razina financiranja sredstvima iz ovog fonda za određeni projekt može iznositi najviše 85% njegovog ukupnog troška. Za programsko razdoblje od 2014. do

³⁴<http://www.esf.hr/>, dostupno 25. veljače 2020.

2020. godine Republici Hrvatskoj je iz Kohezijskog fonda na raspolaganju 2,559 milijardi eura.

Zadaća Kohezijskog fonda je osigurati ravnotežu prema investicijama i infrastrukturi za svaku državu članicu pojedinačno i time bi se trebali zadovoljiti sljedeći ciljevi:

- ulaganja u područja vezana za održivi razvoj i energiju koja predstavljaju ekološku prednost,
- transeuropske mreže na području prometne infrastrukture,
- tehnička pomoć.

Kohezijskim fondom uglavnom se financiraju veliki nacionalni projekti čiji su većinski vlasnici tj. korisnici tijela javne vlasti. Prilike za poslovni sektor otvaraju se kroz sudjelovanje u postupcima javne nabave za isporuku dobara i usluga, te obavljanje radova kao što su različiti građevinski radovi i slično.

Programi koji obuhvaćaju Kohezijski fond, financiraju sljedeće aktivnosti:

1. Potpore prema ekonomiji s niskom razinom ugljičnog dioksida.
Ovaj program obuhvaća promicanje proizvodnje i distribucije, energetske učinkovitosti i obnovljivih izvora energije u malim i srednjim poduzećima te promicanje strategije s niskom razinom ugljičnog dioksida u urbanim područjima. Također pokriva područje razvoja pametnih distribucijskih sustava s niskim razinama napona te podržava korištenje obnovljivih izvora energije u javnoj infrastrukturi.
2. Zaštita okoliša i promicanje učinkovitosti resursa.
Zadovoljava potrebne zahtjeve zaštite okoliša te potrebe za ulaganjem u zaštitu vode. Program također obuhvaća zaštitu i obnovu bioraznolikosti, poboljšanje urbanog okoliša kao i smanjenje zagađenja zraka.
3. Promicanje prilagodbe klimatskim promjenama i sprječavanje rizika.
Ovaj program daje podršku ulaganja posvećenim prilagodbi na klimatske promjene i osiguranja od katastrofe i razvoja sustava za upravljanje katastrofama.
4. Promicanje održivog prometa i uklanjanje uskih grla u ključnim infrastrukturnim mrežama.
Podržava ulaganje u trans-europsku mrežu te razvoj transportnih sustava koju su ekološki, kao i razvoj sveobuhvatnog i visokokvalitetnog sustava željeznica.

Kohezijski fond svoju namjenu ostvaruje najvećim dijelom ulaganjima u investicijsko područje prometa, s naglaskom na investicije u Transeuropsku prometnu mrežu i područje okoliša s naglaskom na ulaganje u upravljanje otpadom i vodama.³⁵

6.4. Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj

Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj (EAFRD), ima za cilj jačanje europske politike ruralnog razvoja i pojednostavljivanje njezine provedbe. Pridonosi uvođenju inovacija u poljoprivredni sektor. EAFRD se financira sredstvima zajedničke poljoprivredne politike i pridonosi ostvarivanju ciljeva strategije Europa 2020 promicanjem održivog ruralnog razvoja. Opći cilj programa EAFRD-a je jačanje konkurentnosti poljoprivrednog i šumarskog sektora kao i poboljšanje kvalitete života u ruralnim područjima.

Ruralni razvoj pridonosi konkurentnosti poljoprivrede te teritorijalnom razvoju ruralnih područja. Ciljevi ruralnog razvoja planiraju se ostvariti kroz sljedeće aktivnosti:

1. Poticanje znanja i inovacija u poljoprivredi. Šumarstvu i ruralnom području s naglaskom na jačanje veza između poljoprivrede i šumarstva, poticanje inovacija i znanja u ruralnim područjima te poticanje stručne obuke u sektoru poljoprivrede i šumarstva
2. Jačanje konkurentnosti svih vrsta poljoprivrede i povećanje održivosti gospodarstva s naglaskom na olakšavanje restrukturiranja gospodarstva koja se suočavaju sa velikim strukturnim problemima (obiteljska poljoprivredna gospodarstva s malim tržišnim udjelom) kao i olakšavanje generacijskog obnavljanja u poljoprivrednom sektoru.
3. Promicanje organizacije prehrambenog lanca i upravljanja rizicima u poljoprivredi uz naglasak na kvalitetnije programe i promociju na lokalnim tržištima u prehrambenom lanu za primarne proizvođače.
4. Obnova, očuvanje i promicanje ekološke ovisnosti o poljoprivredi i šumarstvu s naglaskom na poboljšanje upravljanja vodama i tlo te obnovu i očuvanje biološke raznolikosti.
5. Promicanje klimatski prilagodljivoj poljoprivredi, prehrani i šumarstvu s naglaskom na povećanje učinkovitosti u potrošnji vode i energije u poljoprivredi i

³⁵http://europski-fondovi.eu/sites/default/files/Kohezijski%20fond_0.pdf, dostupno 25. veljače 2020.

prehrambenoj industriji, olakšavanje opskrbe i korištenja obnovljivih izvora energije, smanjenje emisije dušikovog dioksida u poljoprivredi i šumarstvu.

6. Promicanje socijalne uključenosti, smanjenje siromaštva i gospodarski razvoj područja s naglaskom na stvaranje novih poduzeća i otvaranje radnih mjesta te povećanje korištenja i kvalitete informacijskih i komunikacijskih tehnologija.

Program nudi potpore u nekoliko oblika sredstva; bespovratnih sredstava za realizaciju kapitalnih projekata-sufinanciranje ulaganja u dugotrajnu imovinu gospodarskog (fizičke i pravne osobe) i javnog sektora (regionalna i lokalna samouprava, lokalne akcijske grupe). Drugi oblik su bespovratna sredstva za realizaciju tekućih projekata i istraživačkih projekata i zadnji oblik kao kompenzacija na godišnjoj razini po ha poljoprivredne površine ili po grlu životinje.

Sredstvima programa mogu se koristiti poljoprivredni gospodarski subjekti, poljoprivredne organizacije, udruge i sindikati, udruge za zaštitu okoliša, poljoprivrednici, šumari i mladi.³⁶

6.5. Europski fond za pomorstvo i ribarstvo

Europski fond za pomorstvo i ribarstvo (EMFF) osigurava sredstva ribarskoj industriji i priobalnim zajednicama s ciljem njihove prilagodbe promjenjivim uvjetima u sektoru. Fond osigurava održivo ribarstvo i industriju akvakulture (uzgoj ribe, školjaka). EMFF podupire aktivnosti čiji su ciljevi promicanje održivog i konkurentnog ribarstva i akvakulture, promicanje uravnoteženog i uključivog teritorijalnog razvoja ribolovnih područja kao i doprinos provedbi zajedničke ribarske politike.

Struktura EMFF-a strukturirana je na četiri područja:

1. Pametno-zeleno ribarstvo kojima se podržava prijelaz na održivi ribolov koji je više selektivan, manje šteti morskim ekosustavima te pruža podršku usmjerenu na inovacije.
2. Pametna-zelena akvakultura kojim bi se postigla ekonomski održiva akvakultura koja je u stanju nuditi potrošačima EU proizvode visoke kvalitete.

³⁶<http://europski-fondovi.eu/>, dostupno 26. veljače 2020.

3. Održiv i uključiv teritorijalni razvoj kojim bi se zaustavilo pad obalnih i kontinentalnih zajednica ovisno o ribolovu, kroz dodavanje novih vrijednosti ribolovu.
4. Integrirana pomorska politika za podršku onim prioritetima koji generiraju uštede i rast, ali koje države članice EU neće potaknuti vlastitim snagama.

Korisnici programa Europskog fonda za pomorstvo i ribarstvo su gospodarski subjekti i udruge koji se mogu prijaviti prema načelu sufinanciranja omjera kojeg ovisi od same vrste projekta.³⁷

³⁷<http://europski-fondovi.eu/>, dostupno 26. veljače 2020.

7. ZAKLJUČAK

Ovaj rad pokazuje neke poduzetnicima najprihvatljivije eksterne izvore financiranja kao i njihove prednosti te mogućnosti korištenja. Također, spominju se problemi s kojima se poduzetnici susreću tijekom financiranja poduzeća.

Dostupni izvori financiranja poduzeća u Republici Hrvatskoj odlična su prilika za unaprjeđenje, kao i za rast i razvoj poduzeća. Kako tržište u Hrvatskoj nije još dovoljno razvijeno, tako nisu ni prepoznate prednosti financiranja koje se nude. Poduzetnike sprječava nedovoljna informiranost o mogućim alternativnim, netradicionalnim izvorima financiranja kao i ograničenost izvora financiranja, stoga dolazi do propadanja poduzeća i zatvaranja istih. Jedan oblik netradicionalnih oblika financiranja su poslovni anđeli, koji se u Republici Hrvatskoj jako rijetko koriste, odnosno nisu dovoljno zastupljeni. Kako bi poslovni anđeli preuzeli vodstvo poduzeća, projekti istog moraju biti napravljeni kako bi zadovolji uvjete poslovnog anđela, što opet dovodi do problema.

Kao prvi spomenuti oblik financiranja u radu je leasing. Poduzetnici se za ovaj oblik financiranja odlučuju iz razloga što je sklapanje ugovora lakše i jednostavnije u odnosu na kredit, zato što nema prijenosa vlasništva nad predmetom ugovora. Nadalje, u odnosu na bankarski kredit leasing je skuplji oblik financiranja ako se predmet leasinga 100% financira leasingom, jer su automatski i kamatne stope veće.

Najzastupljeniji oblik financiranja u Republici Hrvatskoj su bankarski krediti. Zasluge pripadaju velikom izboru svih vrsta kredita koje možemo prilagoditi prema svojim potrebama i željama. Poduzetnici najčešće koriste kratkoročne bankovne kredite kao i prekoračenja po žiro računu.

Ulazak Hrvatske u Europsku uniju donio je mnoge mogućnosti financiranja ne samo obrtnika i poduzetnika, nego i javnih ustanova, općina, gradova i javnih institucija. Financiranje EU fondovima omogućuje se kroz različite vrste fondove (ovisno o području koje se želi financirati), koji pomažu bržem i sigurnijem rastu i razvoju poduzetništva. Prednost fondova su bespovratna sredstva koje EU fondovi pružaju. Kako bi se financirali tim sredstvima, moramo imati inovativne ideje kako bi prošli na prijavljenim natjecajima, što nekim poduzetnicima predstavlja problem.

U Varaždinu, 03. lipnja, 2020.



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, ANA HORVAT (ime i prezime) pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor/ica završnog/diplomskog (obrisati nepotrebno) rada pod naslovom ČESTITI IZVORI FINANCIJAMA NA FINANCIJSKOM TRŽIŠTU (upisati naslov) te da u navedenom radu nisu na nedozvoljeni način (bez pravilnog citiranja) korišteni dijelovi tuđih radova.

Student/ica:
(upisati ime i prezime)

Ana Horvat
(vlastoručni potpis)

Sukladno Zakonu o znanstvenoj djelatnosti 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, ANA HORVAT (ime i prezime) neopozivo izjavljujem da sam suglasan/na s javnom objavom završnog/diplomskog (obrisati nepotrebno) rada pod naslovom ČESTITI IZVORI FINANCIJAMA NA FINANCIJSKOM TRŽIŠTU (upisati naslov) čiji sam autor/ica.

Student/ica:
(upisati ime i prezime)

Ana Horvat
(vlastoručni potpis)

Popis literature

1. Cinotti, K., Primorac, B., Matković, M., Sekušak, A., Cinotti A.: Leasing u praksi, Zagreb, 2005.
2. Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B.: Financiranje malih i srednjih poduzeća, binoza press d.o.o., Zagreb, 2008.
3. Horvat, Đ., Tintor Ž.: Poduzetnička ekonomija, Trgovačka akademija, Zagreb, 2006.
4. Kapor, P.: Međunarodne poslovne finansije, Megatrend univerzitet, Beograd, 2008.
5. Matic, B.: Međunarodno poslovanje, Singerija-nakladništvo, Zagreb, 2004.
6. Tomašević, J.: Novac i kredit, Zagreb, 2004.
7. Vidučić, Lj.: Financijski menadžment, RRIF-plus d.o.o., Zagreb, 2012.
8. Vidučić, Lj.: Financijski menadžment, RRIF-plus d.o.o., Zagreb, 2004

Internetske stranice:

1. <http://www.efos.unios.hr/>
2. <http://www.poslovni.hr>
3. <https://repozitorij.unin.hr/>
4. <https://repozitorij.efst.unist.hr>
5. <https://www.hanfa.hr/>
6. <https://www.ersteleasing.hr>
7. <https://www.minimax.hr/blog-financijski-ili-operativni-leasing>
8. <https://zir.nsk.hr/>
9. file:///C:/Users/Horvat/Downloads/43_47_Crnjac.pdf
10. <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>
11. <https://www.addiko.hr>
12. <https://www.hnb.h>
13. <https://mgipu.gov.hr/>
14. <https://narodne-novine.nn.hr/>
15. <https://www.otpbanka.hr>
16. <https://www.progreso.hr>
17. <http://eufondovi.hr/fondovi>
18. <https://strukturnifondovi.hr/>

19. <http://www.esf.hr/>
20. http://europski-fondovi.eu/sites/default/files/Kohezijski%20fond_0.pdf
21. <http://crane.hr/startup>
22. <https://www.minimax.hr>
23. <http://apn.hr>

Popis tablica

Tablica 1. Usporedba operativnog i financijskog leasinga	16
Tablica 2. Karakteristike leasinga i kredita	20
Tablica 3. Struktura portfelja leasing društva	23
Tablica 4. Subvencioniranje kredita sukladno indeksu razvijenosti	31

Popis grafikona

Grafikon 1. Broj leasing društva u RH u razdoblju od 2015. do 2019. godine..... 22

Grafikon 2. Kamatne stope kreditnih institucija na kunske kredite 32