

Mirko Pešić, mag.oec'  
 Ekonomski fakultet u Osijeku

UDK 336.012.23(497-5)  
 Stručni rad

# FINANCIRANJE MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ

## SAŽETAK

Polazna točka svakoga poduzetničkog pothvata je sam poduzetnik. Pri svakom pokretanju pothvata bilo koje vrste sam se suočava sa svim čimbenicima koje mora organizirati i svladati. Glavna je prepreka na tom putu zatvaranje financijske konstrukcije kako bi od ideje došao do gotova proizvoda ili poduzeća za obavljanje neke djelatnosti. Najjednostavniji je put kada poduzetnik ima početni kapital, odnosno dovoljno financijskih sredstava da svoju ideju provede u gotov proizvod ili poduzeće. Međutim u današnjem vremenu pod utjecajem globalizacije većina budućih poduzetnika nema početni kapital niti dovoljno financijskih sredstava za pokretanje bilo kakva poduzetničkog pothvata. U ovom će se radu dati uvid i objašnjenja za najčešće načine pomoću kojih poduzetnici mogu doći do financijskih sredstava te na koje načine mogu financirati svoj poslovni pothvat. Zatvaranje financijske konstrukcije predstavlja najveći izazov za svakoga tko planira pokrenuti poduzetnički pothvat.

**Ključne riječi:** poduzetnik, poduzetnički pothvat, financiranje, malo i srednje poduzetništvo, leasing

## 1. Uvodna razmatranja

Mala i srednja poduzeća (SME) zbog svojih specifičnosti posebno se izučavaju i istražuju u odnosu na velika poduzeća (LSE). U vrijeme brzih gospodarskih promjena, globalizacije i nužnosti razvitka konkurentnosti kako gospodarskih subjekata, tako i samih država, posebna pažnja poklanja se sektoru SME, i šire, sektoru maloga gospodarstva. SME sektor nije homogena grupa. SME se mogu, primjerice, klasificirati prema različitim kriterijima:

- prema veličini (mikro – do 9 zaposlenih, mala – do 49 zaposlenih, srednja – do 200, negdje, kao u Hrvatskoj do 250 zaposlenih),
  - životnoj fazi (poduzeća nedavno osnovana, zrelija poduzeća),
  - području/grupi (razvijena područja / bolje stojeće društvene grupe, te nerazvijena područja, slabije pozicionirane, marginalne društvene grupe),
  - sektor (tradicionalni sektor, sektor tehnološki baziranih tvrtki).
- SME zaslužuju kompleksnu i dugoročnu orijentiranu podršku zbog efekta na fleksibilnost i inovativnost gospodarstva, rast zaposlenosti i izvoza, smanjenju socijalnih i regionalnih razlika i

1 Mirko Pešić, mag. oec, doktorand, Poslijediplomski doktorski studij "Management"  
 K. F. Šepera 14, ČEPIN  
 Kontakt – gsm: 091/567-9057,  
 mail: mirpesic@gmail.com

ubrzanju razvitka.<sup>2</sup>

## 2. Načini prikupljanja sredstava

Sastavni je dio svakoga poduzetničkog pothvata rizik. U poslovnim aktivnostima rizik znači, prije svega postojanje mogućnosti novčanih gubitaka, odnosno neizvjesnog povrata novca uloženog u neki poslovni pothvat.<sup>3</sup>

Prvi izvor financiranja malog poduzeća jest osnivački ulog. Upisani i uplaćeni temeljni kapital u novcu u "start up" fazi malog poduzeća predstavlja prvi raspoloživi novac na žiroračunu kojim poduzeće podmiruje svoje prve obveze. Troškove osnivanja poduzeća koji prethode početnoj fazi, nadoknađuju poduzetnici iz posebnih izvora. Kako je vlasnik malog poduzeća najčešće osnivač i poduzetnik, pored osnivačkoga kapitala potrebna mu je izvjesna količina novca za pokriće troškova osnivanja poduzeća. U načelu je riječ o minimalnom početnom kapitalu, koji poduzetnik planira reproducirati i uvećavati. Temeljni kapital ne mora biti u cijelosti upisan i uplaćen u novcu, već može biti unesen u poduzeće u drugim nenovčanim oblicima, kao što su stvari, prava i sl.<sup>4</sup>

Stoga je najveći problem u stvaranju malih i srednjih poduzeća zasigurno posjedovanje ili osiguranje kapitala u dovoljnoj količini koja je potrebna za samo pokretanje i stvaranje poduzeća. Ono je i najveći problem pri samom osnivanju poduzeća iz razloga što ukoliko poduzetnik nema sam dovoljnu količinu kapitala, mora se obratiti drugim izvorima financiranja.

Mala i srednja poduzeća prikupljaju izvore sredstava na različite načine: interno, kroz izdavanje vlastitog kapitala, ili eksterno putem banaka ili drugih sličnih institucija.

U tim je situacijama najčešće rješenje bankarski kredit koji poduzetnik podiže u određenoj banci pod određenim uvjetima i financijskom kamatom koju plaća za korištenje kredita.

Kod bankarskih kredita poduzetnik može izabrati između nekoliko vrsta i oblika kredita, a to su; trgovački kredit, leasing i faktoring.

2 Vidučić, M.: Mala i srednja poduzeća, Ekonomski fakultet u Splitu, Split 2005., str. 5.

3 Lacković, Z.: Management malog poduzeća, Veleučilište u Požegi, Elektrotehnički fakultet u Osijeku, Osijek, 2004. str. 206.

4 Vukičević, M.: Financiranje malih poduzeća, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb 2000., str. 34.

## 3. Financiranje malog i srednjeg poduzetništva putem leasinga

Leasing je jedan od najatraktivnijih financijskih instrumenata dostupan malim i srednjim poduzećima te je njegova ponuda u Hrvatskoj razgranata, uglavnom u podružnicama banaka u inozemnom vlasništvu.

Poduzeća biraju leasing iz nekoliko razloga:

- Porezne prednosti koje variraju ovisno o opremi koja se daje na leasing, o troškovima i o vremenskom oblikovanju ciklusa financijske godine poduzeća.
- Omogućuje poduzeću da zadrži gotovinu za ispunjavanje zahtjeva na dnevnoj bazi umjesto da ograniči njeno korištenje na opremu ili na financiranje imovine s brzom amortizacijom kao što su vozila.
- Omogućuje poduzeću da obnavlja opremu na troškovno učinkovit način, kako se tržište razvija i kako oprema postaje zastarjela, čime poduzeće postaje konkurentnije
- Početni troškovi i mjesečna plaćanja su niski.
- Leasing omogućuje srednjoročno i dugoročno financiranje.
- Moguće je ugovaranje zamjene "staro za novo" ili kupnje pri isteku leasinga.
- Pomaže u ublažavanju učinaka inflacije.
- Daje poduzeću mogućnost zadržavanja otvorene kreditne linije s bankom, što može pripomoći financiranju rasta i ekspanzije<sup>5</sup>

Navedeni razlozi potiču poduzeće na izbor leasinga u situacijama kada se obveze mogu financirati leasingom, međutim njegova je primjena ograničena na financiranje preuzimanja ili upotrebe imovine.

## 4. Financiranje putem faktoringa

Faktoring je oblik kratkoročnog financiranja na temelju otkupa nedospjelih potraživanja, pri čemu se otkupljuju potraživanja koja u pravilu imaju rok dospjeća do 120 dana. To je, zapravo, posao financiranja robnih potraživanja, izvoznog ili uvoznog posla preko faktora kao posebne organizacije koji klijentu osigurava naplatu i pomaže mu da lakše

5 Cvijanović, V., Marović, M. i Sruk, B.: Financiranje malih i srednjih poduzeća, Zagreb 2008., str. 84.

upravlja potraživanjima. Kupac faktoring usluge može se financirati uz pomoć faktora uz uvjet da sve narudžbe prije poslodavčeva izvršenja isporuke dade faktoru na odobrenje i da faktor stalno ispituje kreditnu sposobnost kupca prije nego što preuzme bilo kakvo potraživanje.<sup>6</sup>

Factoring je osiguranje kredita dodjelom potraživanja od kupaca, koje poduzeće zapravo prodaje faktoru s regresom mjenice ili bez njega, ovisno o vrsti ugovorenog aranžmana. U financijski razvijenom svijetu faktor izdaje čekove kojima se odobrava računski potraživanja.<sup>7</sup>

Sve veće banke u Hrvatskoj u svojoj ponudi imaju uslugu faktoringa.

Fakturiranjem potraživanja poduzeće je izloženo riziku hoće li ga i kada naplatiti, iz čega se mogu izvoditi računice o troškovima naplate u smislu protoka vremena i stopi povrata ulaganja u potraživanje od kupaca. Nije riječ zapravo ni o čem drugom doli ulaganju određenog iznosa na određeno vrijeme pod određenim uvjetima, koje podliježe rizicima kao i svako drugo ulaganje. Da bi se ubrzala naplata, odnosno smanjili troškovi koji iz potraživanja proizlaze te na kraju povećala profitabilnost tog ulaganja, poduzeće može staviti u zalog potraživanje i temeljem toga podići kredit, prodati potraživanje faktoru, odnosno banci, drugom poduzeću ili agenciji, koji kupnjom potraživanja preuzimaju potpunu odgovornost i rizik oko naplate. Prodaja može biti s regresom ili bez regresa mjenice, ovisno o vrsti ugovorenog aranžmana. Na temelju svojih kreditnih potraživanja faktor može odbiti kupnju određenih potraživanja koje procijeni prerizičnima. Faktoriranjem se poduzeće rješava problema oko naplate, smanjuje troškove provođenja naplate i dolazi do likvidnih sredstava za financiranje. Zato će se teško faktorirati rizično potraživanje, a i ostvarena cijena prodaje takvog potraživanja bit će relativno niska.<sup>8</sup>

## 5. *Financiranje vanjskim kapitalom*

Kod financiranja vlastitim kapitalom najčešće se radi kapitalom vlasnika i njegove obitelji, dok u vanjske izvore financiranja spadaju razvojni fondo-

vi, razni kreditni programi i sl.

Ostvarivanje eksternih izvora financiranja malih i srednjih poduzeća uvjet je nesmetanog odvijanja poslovnih procesa i ostvarivanje njihova rasta. Međutim iako postoje različiti izvori vanjskog financiranja, njihov pristup malim i srednjim poduzećima vrlo često je ograničen. Visoki standardi procjene rizika i visoki iznosi osiguranja vraćanja bankarskih kredita među glavnim su ograničenjima. U prevladavanju ovih teškoća poslovne tvrtke nastoje ostvariti druge izvore financiranja.

Jedan od onih koji u posljednjim godinama doživljava intenzivan rast jest financiranje putem faktoringa, koji je ne samo alternativa tradicionalnom bankarskom kreditnom financiranju nego i usluga koja, osim financiranja, uključuje i kreditno osiguranje i usluge vezane uz upravljanje potraživanjima.<sup>9</sup>

U Hrvatskoj se, uz sve probleme s kojima se susreću poduzetnici pri osiguravanju izvora i pristupa financiranju, nadovezuju i drugi kao npr. otežana naplata potraživanja, nesusretljivost banaka u racionaliziranju i reprogramiranju kredita kada poduzetnici više ne mogu samostalno plaćati svoje obveze, nerazvijenost alternativnih izvora financiranja te nedovoljna informiranost poduzetnika o svim mogućnostima financiranja poduzetničkog pothvata što je rezultat nepovoljne poduzetničke klime.

U takvom ekonomskom okruženju zaista je sužen krug mogućnosti na koje se mogu osloniti poduzetnici koji pokreću po prvi put neki poduzetnički pothvat. U nedovoljno informiranoj sredini mnogo je teže pokrenuti posao nego na razvijenim tržištima zapadnih zemalja, gdje je mnogo lakše informirati se i gdje ne postoje dodatne barijere na koje nailaze poduzetnici u Hrvatskoj.

## 6. *Struktura financiranja malih i srednjih poduzeća u RH*

Financiranje je značajno za razvitak malog i srednjeg poduzetništva. Problemi s kojima se susreću mala i srednja poduzeća u prikupljanju financijskih izvora izravno utječu na razlike u strukturi financiranja malog i srednjeg poduzetništva i velikih hrvatskih poduzeća.

Mnoga su istraživanja potvrdila da na strukturu financiranja poduzeća utječe, uz ostalo, i poslov-

no okruženje. Ono prije svega utječe na razlike u stupnju korištenja vanjskih, posebice nebankarskih izvora financiranja MSP među zemljama (Marković, 2007). Osnovna je pretpostavka učinkovitoga financijskog sustava povoljno i stimulativno poslovno okruženje. To se, prije svega, odnosi na dostupnost informacija relevantnih za kreditora i investitora, stupanj pravne zaštite, brzinu i učinkovitost provođenja ugovora i konkurenciju unutar financijskog sustava (Caprio i Honohan, 2001).<sup>10</sup>

Najznačajniji i najsigurniji izvor financiranja za svako malo poduzeće je vlastita dobit (profit). Ostvaruje se vremenski u malom poduzeću kao razlika svih prihoda i rashoda. To je dio nove vrijednosti koju je poduzeće u određenom vremenskom razdoblju ostvarilo, vrijednost koju je poduzetnik u malom poduzeću zaradio. Na dobit se plaća porez, a ostatak se dobiti raspoređuje prema odlukama vlasnika poduzeća. Te su odluke iznimno značajne, jer nije sujedno je li dobit usmjerena akumulaciji (štednji) ili potrošnji. Zbog toga se može zaključiti da je štednja, odnosno čuvanje financijskoga kapitala najvažniji izvor financiranja malog poduzeća, kao što je u prirodi čuvanje energije najvažniji izvor energije.<sup>11</sup>

Kada poduzetnik raspolaže dovoljnom količinom vlastitih sredstava da može ulagati u rast i razvoj tada to predstavlja najbolju opciju jer u toj situaciji poduzetnik nije opterećen kreditnim obvezama, niti bilo kojim obliku dugovanja i vraćanja kamate. Međutim to je i najrjeđi slučaj da poduzetnici sami raspolažu dovoljnom količinom vlastitih financijskih sredstava koja im je dovoljna za pokrivanje dodatnih ulaganja i podmirjenja budućih dospjelih obveza.

Poduzetnik će tada i najlakše funkcionirati i držati pod kontrolom sve svoje aktivnosti i financijske tokove u svom poslovanju.

## 7. *Investiranje malog poduzeća*

Rast malog poduzeća može biti postupan i kontinuiran, kad poduzetnik kontinuirano povećava proizvodnju, na postojećim kapacitetima ili povećava obujam usluga u kraćim ili dužim vremenskim razdobljima, usklađujući svoju ponudu s tržišnom

potražnjom. U tom se slučaju može očekivati da poduzetnik povećava obrtna sredstva na teret prethodno ostvarene dobiti, da usklađuje rast s financijskim izvorima. Ako je riječ o modernizaciji u dužem vremenskom razdoblju, riječ je o dugoročnom rastu, odnosno investicijama.<sup>12</sup>

Investiranje malog poduzeća može se odvijati u dva smjera: (1) u proizvodne kapacitete, i (2) u vrijednosne papire. Rasprava o (1) investiranju u proizvodne kapacitete pokazuje da se osnovano malo poduzeće, koje posluje izvjesno vrijeme, ubrzo nalazi pred potrebom dodatnog (novog) investiranja. Ono mora povećati kapacitet da bi raslo, opstalo na tržištu, ostvarilo dodatne prihode i stalno uvećavalo kapital. U tom se trenutku mali poduzetnik nalazi pred potrebom pribavljanja novih (a priori) informacija, kako o prošlom, tako i o svom budućem poslovanju (razvoju). Malom se poduzetniku nameće potreba izrade investicijskog programa, koji treba pokazati ne samo njemu, već i njegovu kreditoru (ulagaču, banci) (ne)opravdanost novog ulaganja.<sup>13</sup>

Obično prvih godina investiranja poduzetnik je u financiranju najosjetljiviji, najteže mu je plaćati prispjele obveze. Kreditne obveze dospijevaju, a investicija nije aktivirana. Ukoliko čitav proces nije dobro planiran ili ako se aktivnosti ne odvijaju prema planu, što je čest slučaj, poduzetnik pada u financijske teškoće, dovodeći ne samo sebe u takav položaj, nego i svoje dobavljače i kreditne vjerovnike. Počinje lanac nelikvidnosti i valja se poput grude snijega kojoj drugi poduzetnici lakše pridodaju svoj dio, nego pridonose smanjenju. Stoga je bitno da, kada se mali poduzetnik odluči investirati, čim prije završi projekt i aktivira investiciju. Ukoliko to tako ne ide, investiciju treba obustaviti (privremeno ili trajno), da bi se od dva zla učinilo manje.<sup>14</sup>

## 8. *Optimalna veličina i struktura kapitala*

Uvijek se iznova u svakome malom i srednje velikom poduzeću postavlja ključno pitanje "Koliko je najbolja veličina kapitala?"

Logično se daje naslutiti da je odgovor posjedovanje maksimalno mogućega financijskog kapitala.

6 <http://www.poduzetnistvo.org/news/nestastica-kapitala-razbuktala-potraznju-za-factoringom>, na dan 29.9.2011.

7 Horne, James C.Van.: *Financijsko upravljanje i politika (financijski menadžment)*, IX. Mate d.o.o., Zagreb, 1997., str. 506.

8 Vukičević, M.: *Financije poduzeća, Golden marketing – Tehnička knjiga*, Zagreb 2006., str. 217.

9 Vidučić, M.: *Mala i srednja poduzeća*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split 2005., str. 23

10 Cvijanović, V., Marović, M. i Sruck, B.: *Financiranje malih i srednjih poduzeća*, Zagreb 2008., str.80.

11 Vukičević, M.: *Financiranje malih poduzeća*, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb 2000., str. 38. - 39.

12 Vukičević, M.: *Financiranje malih poduzeća*, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb 2000., str. 79.

13 Vukičević, M.: *Financiranje malih poduzeća*, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb 2000., str. 79.

14 Vukičević, M.: *Financiranje malih poduzeća*, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb 2000., str. 101.

Najbolje rješenje za to pitanje jest pribaviti početnu imovinu iz vlastitoga kapitala.

No ne može se govoriti samo o veličini potrebna kapitala, a da se pritom ne utvrđuje i potrebna struktura. Smatra se da je lakše utvrditi potrebnu strukturu osnovnih sredstava od obrtnih sredstava. Poduzetnik nekako lakše utvrdi lokaciju i veličinu zemljišta, objekte, strojeve i opremu, od potrebne vrste obrtnih sredstava i njihove veličine. To je zbog visokog stupnja promjenljivosti, elastičnosti supstitucije u uporabi raznih vrsta materijala, mogućnosti njihovih nabavki i cijena, rokova plaćanja i naplate, mogućnosti dobivanja kredita ili financijskih plasmana viškova i sl.<sup>15</sup>

## 9. Zaključak

Ulazak u poduzetnički pothvat nikada i nigdje nije lak, jednostavan ili nerizičan. Pogotovo u Hrvatskoj, gdje postoje prepreke u državnoj administraciji i gdje nije dovoljno visoka razina informiranosti poduzetnika o svim mogućnostima ulaganja, a kasnije i mogućnosti za rast i razvoj malog i srednjeg poduzetništva.

Ulaskom u poduzetnički pothvat svaki poduzetnik svjesno preuzima rizik da posao neće uspjeti kako je sam poduzetnik zamislio. Ako sam uđe u posao sam snosi rizik, ali i sam će uživati u uspjehu svog poslovanja ako bude na pravilan način vodio poduzetnički pothvat od ideje do stvaranja i kasnijeg djelovanja poduzeća na tržištu te ostvarivanja ekonomske zarade koja je, naravno, i glavni motiv za ulazak i djelovanje u poduzetništvu.

Smatram kako se u Hrvatskoj budući poduzetnici ne informiraju dovoljno prije ulaska u poduzetničke pothvate s obzirom na mogućnosti informiranja kod mnogih agencija, banaka, centara i sličnih institucija koja se bave ovom problematikom ulaganja u poduzetništvo i izradom poslovnih planova.

Međutim ono što čini bit poduzetništva jest stvaranje nove vrijednosti i postizanje poslovnog uspjeha onih poduzetnika koji daju maksimalan doprinos u realizaciji svojih ideja.

## LITERATURA

1. Vidučić, M.: *Mala i srednja poduzeća*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split 2005.
2. Vukičević, M.: *Financiranje malih poduzeća*, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb 2000.
3. Cvijanović, V., Marović, M. i Sruk, B.: *Financiranje malih i srednjih poduzeća*, Zagreb 2008.
4. Horne, James C.Van.: *Financijsko upravljanje i politika (financijski menadžment)*, IX. Mate d.o.o., Zagreb, 1997.
5. Vukičević, M.: *Financije poduzeća*, Golden marketing – Tehnička knjiga, Zagreb 2006.
6. Lacković, Z.: *Management malog poduzeća*, Veleučilište u Požegi, Elektrotehnički fakultet u Osijeku, Osijek, 2004. str. 206.

## INTERNET IZVORI:

1. <http://www.poduzetnistvo.org/news/nestasicsa-kapitala-razbukala-potraznju-za-factoringom>, na dan 29.9.2011.

<sup>15</sup> Vukičević, M.: *Financiranje malih poduzeća*, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb 2000., str. 58.

Mirko Pešić, mag. oec.<sup>1</sup>  
Faculty of Economics in Osijek

## FINANCING SMEs IN THE REPUBLIC OF CROATIA

### ABSTRACT

The starting point of every entrepreneurial venture is the entrepreneur him/herself. When initiating a venture of any kind, an entrepreneur faces all the factors that have to be organised and overcome on his/her own. The main obstacle on this path is the procurement of sufficient funding to go all the way from the original idea to the finished product, or to the enterprise performing a certain activity. The simplest way is when the entrepreneur has initial capital, i.e. sufficient funds to implement the idea into a finished product or enterprise. However, under today's influence of globalisation, most entrepreneurs do not have this initial capital or sufficient funds to initiate any kind of entrepreneurial venture. This paper provides an insight and explanations of the most common ways in which entrepreneurs can access funds and how they can finance their business venture. Raising funds is one of the greatest challenges for anyone planning to start an entrepreneurial venture.

**Key words:** entrepreneur, entrepreneurial venture, financing, SMEs, leasing

<sup>1</sup> Mirko Pešić, mag. oec., doctoral candidate, Postgraduate PhD study "Management"  
K. F. Šepera 14, Čepin  
Contact: mob. +385 91 567 9057  
E-mail: mirpesic@gmail.com