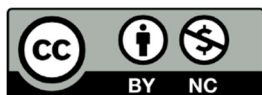


Ivana Nad,
univ.spec.oec.¹
Diana Karakaš,
mag.oec.²
Nataša Pačarek,
bacc.oec.³

Stručni rad
Professional paper

UDK/UDC 336.77



VANJSKI IZVORI FINANCIRANJA MIKRO, MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Sažetak:

Mikro, mala i srednja poduzeća od velikog su značaja za hrvatsko gospodarstvo, ali i gospodarstvo Europske unije u cjelini. Za obavljanje poslovne djelatnosti poduzeće je primorano nabavljati dugotrajnu imovinu i obrtna sredstva. Iako se nakon pandemije smanjila ovisnost ovih poslovnih subjekata prema bankama, financiranje mikro, malih i srednjih poduzeća i dalje se najviše odnosi na kredite od strane poslovnih banaka te leasinge. Pred hrvatskim poduzećima je još mnogo izazova u vezi s korištenjem vanjskih izvora financiranja. Potrebno je osigurati dovoljnu informiranost o dostupnim mogućnostima financiranja, ali i financijsku pismenost, što je preduvjet za odabir najboljeg rješenja za točno određene ulagačke potrebe.

Gljučne riječi: financiranje, gospodarstvo, izvori financiranja, mikro, mala i srednja poduzeća, poduzeća.

EXTERNAL SOURCES OF FINANCING FOR MICRO, SMALL, AND MEDIUM ENTERPRISES

Abstract:

Micro, small, and medium-sized enterprises are very important for the Croatian economy, but also for the economy of the European Union. Companies are forced to acquire fixed assets and working capital. Although the dependence of these business entities on banks has decreased after the pandemic, the financing of micro, small, and medium-sized enterprises is still mostly related to loans and leases. There are still many challenges ahead for Croatian companies. It is necessary to ensure there is sufficient information about the available financing opportunities, but also financial literacy, which is a prerequisite for choosing the best solution for precisely defined investment needs.

Keywords: economy, enterprises, financing, financing sources, micro, small and medium enterprises.

¹ Ivana Nad, univ.spec.oec. Agrinad obrt za poslovno savjetovanje i poljoprivredu, K.Tomislava 133, Vladislavci, ivananad77@gmail.com

² Diana Karakaš, mag.oec. Mister X j.d.o.o., Ul.Š.Petefija 133, Vardarac, kdiana040774@gmail.com

³ Nataša Pačarek, bacc.oec. Belje d.o.o., Sv.I.Krstiteljja 1a, Darda, nklasan@gmail.com

UVOD

Proračun jedinica lokalne samouprave predstavlja Mala i srednja poduzeća značajno doprinose ekonomskom rastu i razvoju svakog gospodarstva, predstavljajući njegov vitalni dio kroz zapošljavanje značajnog dijela radno aktivnog stanovništva te povećavajući bruto društveni proizvod. Često su predmet rasprava političkih elita gdje se stavljaju u fokus poticajnih razvojnih mjera.

Za obavljanje poslovne djelatnosti, poduzeće je primorano nabavljati dugotrajnu imovinu i obrtna sredstva. Navedena sredstva pribavljaju se iz unutarnjih i vanjskih izvora, pri čemu unutarnji izvori uključuju sredstva poduzeća i vlasnika, dok se vanjski izvori financiranja odnose na sredstva trećih osoba (banaka, dobavljača, poslovnih partnera i sl.).

Poduzeća koja ne prate trendove u financiranju zaostaju na tržištu i teško će pratiti suvremene zahtjeve dinamičnosti i fleksibilnosti poslovanja, te su stoga pristupi izvorima financiranja posebno važna tema za mala i srednja poduzeća.

Poduzeća koja imaju adekvatniji pristup izvorima financiranja ostvaruju bolje rezultate, bilo da se radi o novosnovanim poduzećima ili o poduzećima

koja su već u fazi rasta i razvoja.

Pristup izvorima financiranja, kao i razvijenost financijskog tržišta, neminovno utječe na profitabilnost i konkurentnost poduzeća, čineći to vrlo važnom sastavnicom poduzetničkog okruženja.

1. DEFINICIJA I VAŽNOST SEKTORA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Poduzetnici se temeljem Zakona o računovodstvu razvrstavaju na mikro, male, srednje i velike prema iznosu ukupne aktive, iznosu prihoda i prosječnom broju radnika tijekom poslovne godine. Mikro, mala i srednja poduzeća smatraju se pokretačima razvoja gospodarstva jer prednjače u stvaranju novih radnih mjesta te u kreiranju novih proizvoda i inovacija u proizvodnji. Radi toga su važan pokretač u ukupnom gospodarskom razvoju, potiču privatno vlasništvo, velikim udjelom sudjeluju u proizvodnji i izvozu te učinkovito generiraju zapošljavanje (Krišto, 2011).

Najveći udio poduzeća u Hrvatskoj s udjelom od 99,7% zauzimaju mala i srednja poduzeća, dok velika poduzeća zauzimaju 0,3%, kao što je prikazano u tablici 1 (CEPOR, 2022).

Tablica 1. Struktura poduzeća s obzirom na veličinu od 2016. do 2020. godine

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

Izvor: CEPOR.hr, dostupno na: <https://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/CEPOR-Mala-i-srednja-poduze%C4%87a-u-HR-u-vrijeme-pandemije-COVID-19.pdf> pristupljeno: [09. lipnja 2024.]

Svi navedeni podaci podupiru zaključak o važnosti sektora malih i srednjih poduzeća za hrvatsko

gospodarstvo, ali i za gospodarstvo Europske unije u cjelini. Mikro, mala i srednja poduzeća podupiru

zaposlenost te omogućuju nova zapošljavanja. Svojim poslovanjem i poslovnim rezultatima zauzimaju visoke udjele u ukupno ostvarenim prihodima i stvaranju dodatne vrijednosti. Zaključno, oni su nositelji izvoza i generatori inovacija, čime neposredno utječu na gospodarski razvoj svake zemlje, ali i na društvo u cjelini.

2. OBLICI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Potrebe za financijskim sredstvima kod poduzeća proizlaze već od postupka osnutka. Pristup izvorima financiranja iznimno je važna komponenta poduzetničkog okruženja, kako za novoosnovane poslovne subjekte tako i za one koji su u fazi rasta i razvoja.

Na konkurentnost i profitabilnost poslovnih subjekata uvelike utječe koliko je jedno financijsko tržište razvijeno, kao i pristup izvorima financiranja.

Financijski menadžment dijeli izvore financiranja prema roku dospijanja i prema izvorima. Prema roku dospijanja izvori financiranja mogu biti trajni, dugoročni, srednjoročni i kratkoročni. S obzirom na izvore, moguće je unutarnje i vanjsko financiranje.

3. VANJSKI IZVORI FINANCIRANJA

Prema vanjskim izvorima financiranja u Hrvatskoj ističu se bankovni krediti, factoring, leasing, fondovi rizičnog kapitala, državni programi poticanja, projekti Europske unije, poslovni anđeli, crowdfunding (Knežević, Has, 2018). Vlastita sredstva kojima poduzeća raspolažu često nisu dovoljna kako bi se zadovoljila potreba za financijskim sredstvima, pa se poduzeća koriste i vanjskim, to jest eksternim ili tuđim izvorima financiranja. Najčešće se pribavljanje vanjskih izvora financiranja odvija preko organiziranog tržišta, to jest financijskog sustava (Leko, Stojanović, 2018).

3.1. Bankovni krediti

Jednostavnija definicija kredita kaže da je kredit pozajmljivanje novca ili robe uz obvezu vraćanja u određenom periodu (Matić, 2016). Ne postoji jednoznačna podjela kredita. Kredite je moguće podijeliti po karakteristikama kredita, ali prije svega treba naglasiti da svaki kredit sadržava nekoliko karakteristika, tako da svaki kredit ulazi u nekoliko mogućih podjela. Najčešće podjele kredita su po sljedećim karakteristikama: trajanju, sektorima, namjeni i kamatnoj stopi. Krediti prema trajanju dijele se na: kratkoročne, srednjoročne i dugoročne (Gregurek i Vidaković, 2013). Budući da je hrvatski financijski sustav izrazito

bankocentričan, većinu vanjskih izvora financiranja poduzeća ostvaruju preko kredita poslovnih banaka. Prema popisu Hrvatske narodne banke na kraju 2023. godine, u Hrvatskoj je poslovalo 20 kreditnih institucija (19 banaka i 1 stambena štedionica). Mnoga poduzeća za vrijeme pandemije, ali i nakon, smanjuju ovisnost o dužničkom financiranju kod banaka, što je posljedica rizika u poslovanju, pooštavanju uvjeta kredita, ali i oslanjanju na državne potpore.

3.2. Leasing

Objekt leasinga, prema Zakonu o leasingu, može biti pokretna ili nepokretna stvar u skladu s propisima kojima se uređuje vlasništvo. Posao leasinga je pravni posao u kojem davatelj leasinga pribavlja objekt leasinga na način da od dobavljača objekta leasinga kupnjom stekne pravo vlasništva na objektu leasinga, te primatelju leasinga odobrava korištenje tog objekta leasinga kroz određeno vrijeme, a primatelj leasinga se obvezuje za to plaćati naknadu. Dva su najčešća oblika leasinga, obzirom na sadržaj i obilježja samog leasinga, operativni (poslovni) i financijski leasing. Prema spomenutom Zakonu, financijski leasing je posao najma objekta leasinga, u kojemu primatelj leasinga (poduzeće) objekt leasinga koristi, plaća za njega najam, ali ga upisuje u svoju dugotrajnu imovinu i amortizira. Cilj financijskog leasinga je, po isteku ugovora, kupiti objekt koji je bio predmet leasinga. Operativni ili poslovni leasing je najam dugotrajne imovine koja ostaje u vlasništvu leasing-društva (koje predmet amortizira), dok je osnovni cilj primatelja leasinga (poduzeća) njegovo korištenje, te po isteku ugovora o leasingu vraćanje predmeta ili zamjena za novi.

3.3. Faktoring

Faktoring (factoring) jedna je od financijskih usluga koja je u velikoj mjeri namijenjena kratkoročnom financiranju malih i srednjih poduzeća, pogotovo onih koja se bave izvozom. Faktoring je u Hrvatskoj reguliran Zakonom o faktoringu (2016). Prema Zakonu, faktoring predstavlja financijski posao u kojemu pružatelj usluge faktoringa sklapa ugovor o faktoringu s dobavljačem ili kupcem te kupuje predmete faktoringa s ili bez prava na regres. Subjekti koji sudjeluju u faktoringu su dobavljač, pružatelj usluge faktoringa i kupac. U poslovnoj praksi češće se pojavljuje faktoring bez prava regresa. U ovom obliku faktoringa prodaju se nedospjela potraživanja izvoznika. Ovaj oblik faktoringa prihvatljiviji je i poželjan za financijsko poslovanje poduzeća jer faktoring društvo u cijelosti preuzima rizik naplate od dužnika. Suprotno tome, faktoring s pravom regresa u

kojem izvoznik, to jest poduzeće, snosi rizik naplate te ga uz to i faktoring društvo ima mogućnost teretiti za nenaplaćena potraživanja (Pavković, 2011). Neke od prednosti koje poduzeća mogu ostvariti putem faktoringa u odnosu na financiranje putem bankovnih kredita ili leasinga prema Kereti, Karlušić i Gogolja (2023.) su znatno brži i lakši pristup eksternim izvorima financiranja, pogotovo u usporedbi s kreditima banaka; vezano uz to ne dolazi do smanjenja kreditne sposobnosti poduzeća, što je svakako prednost ako se pojavi potreba za dodatnim financijskim sredstvima; faktoring pozitivno utječe na likvidnost i novčane tokove poduzeća te pomaže razvoju konkurentnosti u prodaji. Neki od nedostataka su kratkoročnost financiranja i viša cijena u odnosu na druge načine financiranja.

3.4. Kreditne unije

Kreditne unije su financijske institucije čiji rad regulira Hrvatska narodna banka, a koje prema Zakonu o kreditnim unijama smiju obavljati sljedeće poslove: 1. primati novčane depozite članova kreditne unije u domaćoj valuti, 2. odobravati kredite članovima kreditne unije u domaćoj valuti, 3. primati novčane depozite od sindikata i obrtničkih komora, te primati bespovratna novčana sredstva od međunarodnih institucija, 4. obavljati platni promet za svoje članove, 5. obavljati mjenjačke poslove za članove kreditne unije, 6. dodjeljivati novčanu pomoć članovima kreditne unije, 7. davati jamstva za obveze članova kreditne unije u domaćoj valuti. Prema podacima Godišnjeg izvješća Hrvatske narodne banke za 2020. godinu, krajem 2020. godine ukupna imovina kreditnih unija bila je 612,9 milijuna HRK. Nadalje, prema Zakonu o kreditnim unijama, kreditnu uniju može osnovati 30 ili više osoba s prebivalištem u Hrvatskoj, a cilj je ostvarenje zajedničkog financijskog interesa svih svojih članova, pružanjem financijske podrške fizičkim osobama (obrtnici, samozaposleni i nezaposleni) koje imaju ograničen pristup izvorima financiranja. Cilj kreditne unije je prikupljanje depozita članova unije i kreditiranje njenih članova, u svrhu samozapošljavanja ili razvoja postojećih poslovnih pothvata.

3.5. Fondovi rizičnog i vlasničkog kapitala

Rizični kapital (engl. private equity) je oblik vlasničkog ulaganja u poduzeća uz aktivno sudjelovanje u poslovanju subjekta u koje je izvršeno ulaganje. Fondovi rizičnog kapitala rade na poboljšanju poslovanja poduzeća u koje ulažu sredstva kroz jačanje upravljačkih kompetencija, uvođenje operativnih unaprjeđenja i pomaganje poduzećima pri osvajanju novih tržišta. Private equity scena u Hrvatskoj razvija se u posljednjih

15-ak godina te postaje alternativa klasičnim izvorima financiranja poduzeća. Venture capital - VC (vlasnički kapital) predstavlja vrstu rizičnog kapitala usmjerenog na financiranje poslovnih subjekata u ranim fazama rasta, koji imaju veliki inovativni potencijal i dobre procjene rasta. Rezultati prijašnjih analiza (CEPOR, 2022.) ukazuju na činjenicu da se hrvatska mikro, mala i srednja poduzeća, posebno ona inovativna i s višim stupnjem rizika (novosnovana poduzeća, poduzeća u fazama ubrzanog rasta ili u propulzivnim ICT granama djelatnosti), suočavaju s izazovom pronalaženja primjerenih izvora financiranja zbog slabo razvijenog tržišta rizičnog i vlasničkog kapitala te dominacije tradicionalnih izvora financiranja. Republika Hrvatska, kao najmlađa država članica Europske unije, ima slabije razvijeno tržište rizičnog i vlasničkog kapitala u usporedbi s ostalim članicama. Uslijed nedovoljnog broja kvalificiranih ulagatelja fokusiranih na ulaganja u fondove rizičnog i vlasničkog kapitala koji su aktivni u Republici Hrvatskoj, uloga HBOR-a kao ulagatelja od posebnog je značaja.

3.6. Crowdfunding

Crowdfunding, odnosno grupno financiranje, najčešće se definira kao javni poziv upućen putem interneta radi pribavljanja financijskih resursa bilo u obliku donacija bilo u zamjenu za neki oblik nagrade i/ili prava glasa, ili udjela, kako bi se poduprle inicijative za specifične svrhe (Lambert, T., & Schwiendbacher, A., 2010). Postoji mnogo crowdfunding platformi (čak preko 1000), a najpoznatije od njih su Kickstarter, Indiegogo, Generosity i GoFundMe. Postoje i mnoge druge crowdfunding platforme specijalizirane za određenu industriju ili s obzirom na crowdfunding model. Crowdfunding, ili kako se nerijetko u javnosti prezentira skupno financiranje, tijekom posljednjih godina je sve popularniji izvor financiranja poduzetničkih pothvata, neovisno je li riječ o pokretanju novog poduzetničkog pothvata ili pak o financiranju proširenja poslovanja. Crowdfunding se dosad u praksi pokazao kao vrlo dobar instrument koji poduzetnicima omogućava financiranje širokog spektra potreba, ali koje su primarno vezane uz plasiranje novog proizvoda na tržište.

3.7. Poslovni anđeli

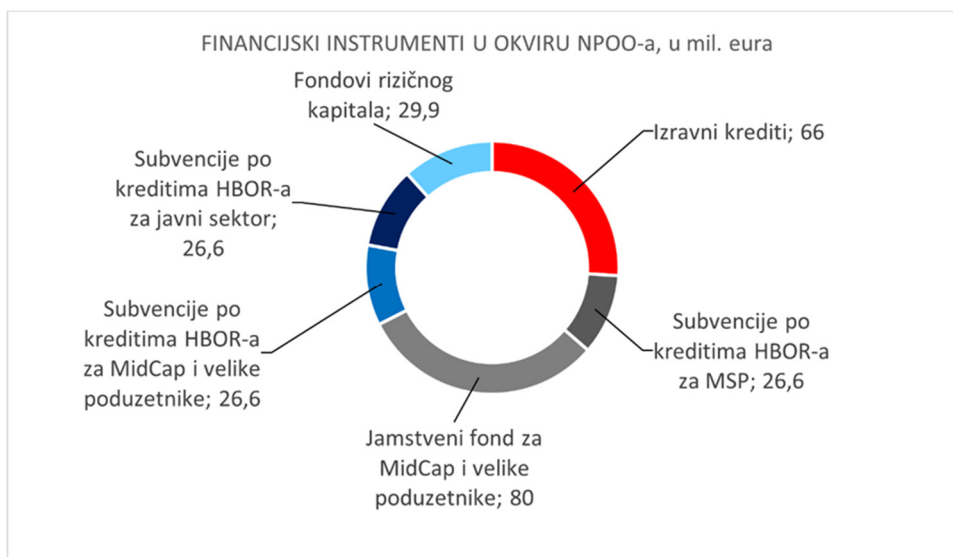
Poslovni anđeli su imućni pojedinci koji investiraju svoj novac, vrijeme, znanje i kontakte u tuđe poslovne pothvate s ciljem ostvarivanja dobiti, ali i prenošenjem znanja i iskustva. Poslovni anđeli ulažu u tuđe poslovne subjekte u zamjenu za manji vlasnički udio te zajedno s poduzetnikom preuzimaju rizik (tzv. equity deal)

ili odobravaju komercijalni zajam koji se u slučaju neispunjenja uvjeta može pretvoriti u vlasnički udio (CEPOR, 2022, navedeno u Mason, C., 2011). Najpopularniji poslovni anđeo na svijetu je Ron Conway, koji titulu anđela nosi već 15 godina. Uložio je u više od 500 projekata, a najpoznatije tvrtke iz njegovog portfelja su: Google, Ask Jeeves, PayPal, Good Technology, Opsware i Brightmail. Uz sve gore spomenuto, mogu se istaknuti četiri značajke koje su fundamentalne za poslovne anđele i njihove investicije te po kojima se njihova ulaganja razlikuju od drugih vrsta ulaganja. To su: 1) poslovni anđeli ulažu svoj vlastiti novac; 2) ulažu u privatna poduzeća koja se ne nalaze na burzi; 3) ulaganje se odvija direktno, odnosno pojavom mreža i grupa poslovnih anđela poslovni anđeo samostalno donosi odluku o ulaganju; 4) ulaganje poslovnog anđela prvenstveno zahtijeva financijski povrat. Vrlo je teško procijeniti ukupan iznos novca koji su poslovni anđeli dosad uložili u poduzeća zbog nepostojanja zakonske obveze izvještavanja o svim investicijama koje poduzimaju poslovni

anđeli, ali se pretpostavlja da se radi o značajnim svotama novca.

3.8. HBOR

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) je razvojna i izvozna banka te izvozno-kreditna agencija Republike Hrvatske čija je osnovna zadaća poticanje razvitka hrvatskog gospodarstva. Kreditiranjem, ulaganjem u fondove rizičnog kapitala, osiguranjem izvoza od političkih i komercijalnih rizika, izdavanjem garancija te poslovnim savjetovanjem, HBOR gradi mostove između poduzetničkih ideja i njihovih ostvarenja. HBOR potiče poduzetnike na korištenje dostupnih sredstava EU fondova, razvija suradnju s financijskim posrednicima s ciljem olakšavanja pristupa financijskim sredstvima za mala i srednja poduzeća (okvirni krediti s poslovnim bankama i leasing društvima), te provodi mjere sniženja kamatnih stopa i naknada za obradu kreditnog zahtjeva.



Grafički prikaz 1. Financijski instrumenti u okviru NPOO-a, u mil.eura

Izvor: HBOR godišnje izvješće 2023. dostupno na <https://www.hnb.hr/analize-i-publikacije/redovne-publikacije/godisnje-izvjesce>, (17.06.2024.)

Tijekom 2020. godine, HBOR je sudjelovao u četiri fonda rizičnog kapitala:

- FRC2 Croatia Partners
- CROGIP
- Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS)
- Investicijski fond Inicijative triju mora

Mjere pomoći gospodarstvu nakon ruske agresije na Ukrajinu - Mjera je uvedena 1. rujna 2022. i trajala je do 31. prosinca 2023., a ukupno je odobreno 257 kredita u ukupnom iznosu od 287

milijuna eura. Obrtna sredstva za ruralni razvoj - U 2023. odobreno je 56 kredita u ukupnom iznosu od 6,2 milijuna eura. Obrtna sredstva za poljoprivredu i preradu - U 2023. odobreno je 65 kredita u ukupnom iznosu od 10,5 milijuna eura. Tijekom 2023. HBOR je provodio pet financijskih instrumenata, dok je šesti financijski instrument razvoja fondova rizičnog kapitala bio u razvoju te se njegova provedba očekuje 2024. godine

3.9. HAMAG-BICRO

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) referentna je institucija za svakog poduzetnika koji ima potrebu za izvorima financiranja u bilo kojoj razvojnoj fazi poslovanja – od ideje, istraživanja i razvoja pa sve do komercijalizacije i plasmana na tržište. HAMAG-BICRO nudi cijelu lepezu usluga za potrebe poduzetnika kroz programe financiranja putem bespovratnih potpora, jamstava i zajmova uz povoljne kamatne stope, kao i programe poticanja istraživanja, razvoja i inovacija.

HAMAG-BICRO je u okviru Programa ruralnog razvoja 2014.-2020. godine isplatio 105,6 milijuna eura za čak 2098 krajnjih korisnika, od početka provedbe FI PRR do 30. studenoga 2023. godine. Najviše je isplaćeno potpore za financijski instrument Mali zajam za ruralni razvoj – 89,6 milijuna eura, što je 84,8% od ukupno isplaćenih sredstava u okviru svih FI koje HAMAG-BICRO mandatno provodi. Najveći dio ulaganja financiranih ovim instrumentom odnosi se na tip operacije 4.1.1. Restrukturiranje, modernizacija i povećanje konkurentnosti poljoprivrednih gospodarstava. Prosječna kamatna stopa od početka provedbe iznosila je 0,23% za mikro, a 0,28% za male zajmove za ruralni razvoj, dok su kamate za investicijske zajmove od 2020. godine iznosile 0,25% i 0,1%.

4. IZAZOVI FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Hrvatski financijski sustav, baš kao i europski, izuzetno je bankocentričan te u njemu prevladavaju tradicionalni izvori financiranja, koje u velikoj većini slučajeva čine bankovni krediti i leasing. Navedeni izvori često su teško dostupni mikro i malim poduzetnicima. Oni u rizičnim fazama poslovanja ne mogu udovoljiti zahtijevanim uvjetima financiranja, nemaju dovoljnu razinu znanja koja ih sputava u pribavljanju potrebnih papira i dokumenata koje kreditori zahtijevaju.

Jedan od vodećih problema financijskog tržišta u Hrvatskoj su slabo razvijeni alternativni izvori financiranja. Poduzetnici često nemaju dovoljno znanja o njima, ne uviđajući njihov značaj. Nužno je educirati poduzetnike o alternativnim izvorima financiranja kako bi im se olakšalo poslovanje.

Također je važno poticati suradnju poduzetnika i institucija koje pomažu mikro i malim poduzećima (HAMAG i HBOR).

Prema CEPOR-u 2022., a navedeno u OECD-ovom istraživanju (Capital Market Review of Croatia 2021: Capital market reforms for recovery and improved business dynamics in Croatia), financijsko tržište u Hrvatskoj je nedovoljno

razvijeno. Nedostatak fondova rizičnog kapitala, te financiranja rastućih poduzeća kroz izlazak na tržište dionica (IPO) i izdavanje obveznica vide kao osnovne preduvjete razvoja financijskog tržišta u Hrvatskoj. Među preporukama navode i važnost jačanja financijske potpore za poduzeća u obliku poticaja, programa za edukaciju menadžmenta, te potpore prilikom pripreme za rast poduzeća i njihov izlazak na tržište dionica (IPO). Analize HUB-a pokazuju da se učinci krize, odnosno pandemije, u Hrvatskoj financiraju isključivo iz vlastitih sredstava poduzeća, odnosno pomoći i mjera države, što je dovelo do pada korištenja kreditnih sredstava. Iskustva korporativnih klijenata banaka tijekom prethodnih kriza dovela su do pojačanog opreza pri preuzimanju financijskih rizika. Tijekom globalne financijske krize, poduzeća su se susrela s otežanim uvjetima financiranja kod banaka (porast kamatne stope, stroži uvjeti itd.). Također, šokovi tijekom pandemije, iako ublaženi zahvaljujući sustavu pomoći poduzećima koji je uključivao i moratorij na kredite, podsjetili su poduzeća na rizike povezane s financijskom polugom. Stoga je moguće da su mnoga poduzeća nastavila raditi na smanjivanju ovisnosti o dužničkom financiranju kod banaka.

Pad udjela kredita od banaka, rast korporativnih obveza i rast financiranja kapitalom slabi sliku o razvoju financijskog sektora u posljednjih desetak godina. Prema podacima iz anketa, potražnja poduzeća za kreditima stabilna je, ali uvjeti kreditiranja su kolebljivi, odnosno znatno stroži u razdobljima pogoršanog makrookružja. To može objasniti zašto su se poduzeća okrenula drugim rješenjima, često i izvan financijskog sektora. U tom smislu, razvoj tržišta rizičnog kapitala izvan financijskog sektora upućuje na činjenicu da su poduzeća i poduzetništvo nadrasli financijski sektor koji nije popratio njihove potrebe odgovarajućim instrumentima.

ZAKLJUČAK

Mala i srednja poduzeća zadovoljavaju onaj dio potražnje za robama i uslugama koje velika poduzeća teško mogu podmiriti. Stoga se sve veći naglasak stavlja na mala i srednja poduzeća. Ona utječu na cjelokupno gospodarstvo neke zemlje i zato je neophodno otvarati što više takvih poslovnih subjekata jer je njihova značajnost na tržištu neizmjenjiva.

Za obavljanje poslovne djelatnosti, poduzeće je primorano nabavljati dugotrajnu imovinu i obrtna sredstva. Kako bi poduzetnik došao do potrebnih sredstava, može koristiti unutarnje i vanjske izvore

financiranja.

Financijsko tržište u Hrvatskoj je nedovoljno razvijeno. Mnoga poduzeća su nakon pandemije smanjila ovisnost o dužničkom financiranju kod banaka. No, i dalje je primarni izvor financiranja poduzeća u Hrvatskoj kreditna sredstva plasirana putem banaka te leasing.

U zemljama s razvijenim financijskim tržištima poduzetnici imaju razne alternative financiranja za svaku od faza razvoja poduzeća. Razvojem

.
..

suvremenih tehnologija i interneta dolazi i do razvoja drugih, „alternativnih“ oblika financiranja. Pred hrvatskim poduzećima je još mnogo izazova glede korištenja vanjskih izvora financiranja. Potrebno je osigurati dovoljnu informiranost o dostupnim mogućnostima financiranja, ali i financijsku pismenost, što je preduvjet za odabir najboljeg rješenja u pravo vrijeme i za točno određene ulagačke potrebe.

LITERATURA

- CEPOR (2022). *Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj*. Dostupno na: <https://www.cepor.hr/izvjesce-o-malim-i-srednjim-poduzecima-u-hrvatskoj/> (Pristupljeno: 31. srpnja 2024).
- CEPOR (2022). *Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2022*. Navedeno u Lambert, T. & Schwienbacher, A. (2010). 'An empirical analysis of crowdfunding'. *Social Science Research Network*, 1578175(1).
- CEPOR (2022). *Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2022*. Navedeno u Mason, C. (2011). 'Business angels'. U: Dana, L. P. (ur.). *World Encyclopedia of Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham.
- CEPOR (2022). *Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2022*. Navedeno u OECD (2021). *Capital Market Review of Croatia 2021: Capital market reforms for recovery and improved business dynamics in Croatia*. Dostupno na: <https://www.oecd.org/fr/gouvernementdentreprise/oecd-capital-market-review-croatia.htm> (Pristupljeno: 31. srpnja 2024).
- Gregurek, M. & Vidaković, N. (2011). *Bankarsko poslovanje*. Zagreb: RRiF plus d.o.o.
- HAMAG-BICRO (2024). *Godišnje izvješće za 2022*. Dostupno na: <https://hamagbicro.hr/e-knjiznica/godisnja-izvjesca/> (Pristupljeno: 15. lipnja 2024).
- Hrvatska banka za obnovu i razvitak (2024). *Godišnje izvješće 2023*. Dostupno na: <https://www.hnb.hr/analize-i-publikacije/redovne-publikacije/godisnje-izvjesce> (Pristupljeno: 17. lipnja 2024).
- Kereta, J., Karlušić, L. & Gogolja, J. (2023). 'Faktoring kao instrument osiguranja rizika naplate potraživanja'. [e-publikacija]. Dostupno na: [file:///C:/Users/PC/Downloads/ET2eR_Vol15_Br1_2023%20\(2\)-40-51%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/PC/Downloads/ET2eR_Vol15_Br1_2023%20(2)-40-51%20(2).pdf) (Pristupljeno: 31. srpnja 2024).
- Knežević, D. & Has, M. (2018). 'Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom'. [e-publikacija]. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/file/298494> (Pristupljeno: 31. srpnja 2024).
- Krišto, J. (2011). 'Poticanje razvoja i financiranje malih i srednjih poduzeća'. U: Leko, V. & Stojanović, A. (ur.). *Modeli financiranja namjena koje sadrže javni interes*. Zagreb: Grafit-Gabrijel d.o.o.
- Narodne novine (2015). *Zakon o računovodstvu*. Zagreb: Narodne novine d.d., br. 78/15.
- Narodne novine (2006). *Zakon o kreditnim unijama*. Zagreb: Narodne novine d.d., br. 141/06.
- Narodne novine (2014). *Zakon o faktoringu*. Zagreb: Narodne novine d.d., br. 94/14.
- Narodne novine (2013). *Zakon o leasingu*. Zagreb: Narodne novine d.d., br. 141/13.
- Leko, V. & Stojanović, A. (2018). *Financijske institucije i tržišta*. Zagreb: Sveučilišna tiskara d.o.o.
- Matić, B. (2016). *Monetarna ekonomija*. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku.
- Pavković, A. (2011). 'Tradicionalne i suvremene tehnike financiranja posebnih namjena'. U: Leko, V. & Stojanović, A. (ur.). *Modeli financiranja namjena koje sadrže javni interes*. Zagreb: Grafit-Gabrijel d.o.o.