Bankarski krediti SME sektoru u Republici Hrvatskoj

Slak Fumić, Jasna

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2019

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Karlovac University of Applied Sciences / Veleučilište u Karlovcu**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:128:132574

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-24**

VELEUČILIŠTE U KARLOVCU
Karlovac University of Applied Sciences

Repository / Repozitorij:

Repository of Karlovac University of Applied Sciences - Institutional Repository

zir.nsk.hr

dabar
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

Veleučilište u Karlovcu

Poslovni odjel

Specijalistički stručni studij poslovno upravljanje

Jasna Slak Fumić

Bankarski krediti SME sektoru u Republici Hrvatskoj

ZAVRŠNI RAD

Karlovac, 2019.

VELEUČILIŠTE U KARLOVCU

POSLOVNI ODJEL

SPECIJALISTIČKI STRUČNI STUDIJ POSLOVNO UPRAVLJANJE

Jasna Slak Fumić

BANKARSKI KREDITI SME SEKTORU U REPUBLICI HRVATSKOJ

ZAVRŠNI RAD

Kolegij: Financijski menadžment

Mentor: mr.sc. Željko Martišković

Matični broj studenta: 0619416019

SAŽETAK

Mala i srednja poduzeća (SME) najbrojnija su u svakom gospodarstvu pa tako i u Hrvatskoj gdje sačinjavaju udio od preko 99,00% u ukupnom broju poduzeća. Njihov značaj posebno se očituje u rastu ukupne zaposlenosti, prihoda, izvoza, inovativnosti i sveukupnom razvoju i napretku gospodarstva. Kao osnova uspješnog financiranja svakog poduzeća pa tako i malih i srednjih poduzeća, potrebna su financijska sredstva kako u početku poslovnih poduhvata tako i tijekom cijelog životnog ciklusa poduzeća. U odnosu na velika poduzeća, SME su zbog svojih specifičnosti uvijek u nepovoljnijem položaju kada je u pitanju pribavljanje tih sredstava. U Hrvatskoj se SME, u nedostatku razvijenosti ostalih eksternih i tuđih izvora financiranja, i dalje uglavnom financiraju bankovnim kreditima. Da bi se moglo prikazati financiranje SME bankovnim kreditima, u radu se najprije pojašnjava način funkcioniranja banke, njezini osnovni poslovi te se zatim pristupa pojašnjenju kredita kao najopsežnijih i najbitnijih bankovnih poslova. Nadalje slijedi raščlamba kredita poduzećima, čime se dolazi do kredita SME sektoru, posebice u Hrvatskoj. Kao primjer ponude bankovnih kredita SME sektoru u Hrvatskoj, navodi se primjer Zagrebačke banke d.d.

Ključne riječi; banka, financiranje, krediti, mala i srednja poduzeća.

ABSTRACT

Small and medium enterprises (SMEs) are the most numerous in every economy, including Croatian, where they account for over 99% of the total number of enterprises. Their significance is especially noticeable in the growth of total employment, incomes, export, innovations and the overall development and prosperity of a country's economy. A solid foundation for successful financing of all enterprises, including SMEs, are financial resources both at the beginning of a business venture as well as throughout the entire life cycle of a company. When compared to large enterprises, SMEs are always in a more unfavourable position for obtaining these financial funds, due to their specific features. In Croatia, SMEs are still mostly financed through bank loans, in the absence of other external sources of funding. With the purpose of presenting the financing of SMEs through bank loans, this paper first explains the functioning of a bank and its core business, and then moves on to elaborate bank loans, which are the bank's most important and essential corporate activity. Furthermore, the paper elaborates the breakdown of loans intended for enterprises, especially SME sector loans, with a particular overview of SME bank loans in Croatia. Zagrebačka banka is taken as an example of bank loans' offerings for Croatian SMEs.

Keywords: bank, financing, loans, small and medium enterprises, SME

Sadržaj

SAŽETAK....4
ABSTRACT....5
1. UVOD....7
1.1. Predmet i cilj rada....7
1.2. Izvori podataka i metode istraživanja....7
1.3. Struktura rada....7
2. BANKE I BANKOVNI POSLOVI....8
2.1. Pojam banke....8
2.2. Bankovni poslovi....12
2.2.1. Podjela bankovnih poslova....13
3. KREDITI....15
3.1. Vrste bankovnih kredita....17
4. KREDITI PODUZEĆIMA....20
4.1. Pojam i razvoj poduzeća....20
4.2. Financiranje poduzeća bankovnim kreditima....24
5. BANKARSKI KREDITI SME SEKTORU....35
5.1. Pojam i značaj SME sektora....35
5.2. Financiranje SME sektora....42
5.2.1. Financiranje SME sektora bankovnim kreditima....48
5.2.2. Ponuda kredita SME sektoru na primjeru Zagrebačke banke d.d....57
6. ZAKLJUČAK....63
LITERATURA....64
POPIS TABLICA....66
POPIS SLIKA....67

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Predmet završnog rada su bankarski krediti sektoru malih i srednjih poduzeća (SME) u Republici Hrvatskoj. Cilj rada je kroz prikaz bančinog poslovanja, posebno kredita pa kredita poduzećima, pojasniti kredite SME sektoru, osobito u Hrvatskoj. Radom se želi rastumačiti pojam, značaj i specifičnosti SME sektora, njegovi vanjski izvori financiranja, a posebno bankarski krediti i problemi s kojima se SME sektor suočava prilikom traženja istih. Krediti SME sektoru sagledavaju se i od strane banke, kao i sve procedure i elementi odobravanja tih kredita te se kao primjer ponude kredita SME sektoru navodi ponuda kredita Zagrebačke banke d.d.

1.2. Izvori podataka i metode istraživanja

Pri izradi ovog rada korištena je pripadajuća stručna i znanstvena literatura te odgovarajuće Internet stranice. Kod prikazivanja primjera iz prakse korištene su isključivo informacije koje su dostupne na službenim web stranicama Zagrebačke banke d.d. Metode koje su korištene prilikom izrade rada su metoda analize, sinteze, kompilacije i deskripcije.

1.3. Struktura rada

Završni rad se sastoji od pet tematskih cjelina. Nakon uvoda, druga cjelina rada odnosi se na pojam banke i bankovne poslove u kojoj se navode osnove funkcioniranja bankarskog poslovanja i opća podjela njezinih poslova. U trećoj cjelini obrađuju se krediti kao najbitniji poslovi aktive banke. Obzirom na mnogobrojnost kredita koje banka odobrava, u ovome se poglavlju navodi podjela kredita po različitim obilježjima. Kroz navedenu podjelu, u sljedećem poglavlju dolazi se do kredita poduzećima gdje se detaljno objašnjavaju procedure, pravila i svi bitni elementi odobravanja kredita poslovnim subjektima, što ujedno predstavlja i osnovu za razradu glavne teme rada, tj. za kredite SME sektoru. Peta cjelina rada obuhvaća bankarske kredite SME sektoru, unutar koje se pojašnjava pojam i značaj SME sektora, financiranje SME sektora, financiranje SME sektora bankovnim kreditima te se na kraju prikazuje ponuda kredita SME sektoru na primjeru Zagrebačke banke d.d. Kao zadnje poglavlje izveden je zaključak rada.

2. BANKE I BANKOVNI POSLOVI

2.1. Pojam banke

Stara šala koja se pripisuje komičaru Bobu Hopeu kaže: „Banka je financijska institucija u kojoj možete posuditi novac samo ako možete dokazati da vam ne treba.“ Iako bi mnogi klijenti banke mogli steći dojam da u ovoj šali ima mnogo istine, ustvari današnje banke spremno pružaju stotine različitih usluga milijunima ljudi, poduzeća i država diljem svijeta. A mnoge od tih usluga nužne su za naše osobno blagostanje kao i za blagostanje zajednica i naroda kojima pripadamo.[1] Mnoge zemlje danas koriste definiciju: Banka je svako poduzeće koje prima depozite raspoložive na zahtjev (na primjer, ispisivanjem čekova ili obavljanjem elektroničkog prijenosa novca) i odobrava kredite komercijalne ili poslovne prirode (na primjer, odobravanje kredita privatnim poduzećima koja žele povećati zalihe robe na policama ili kupiti novu opremu).[2]

Banka je institucija koja se bavi prikupljanjem sredstava, plasiranjem sredstava te pružanjem financijskih usluga. Dakle, banka je definirana kao institucija, a ne kao financijska institucija, jer banke nisu danas ograničene samo na financijsko poslovanje nego su proširile svoje usluge i izvan klasičnih okvira. Banka uzima i prikuplja sredstva u obliku depozita, ali i u obliku kredita, te ih ne uzima da bi ih držala nego da bi ih dalje plasirala; zato i daje kredite. Uzimanje i plasiranje sredstava samo je mali dio financijskog krvotoka ekonomije koji se naziva platnim prometom. Platni promet predstavlja kolanje novca kroz ekonomiju, pa su kanali platnog prometa žile kroz koje teče novac kroz ekonomiju, ali on je samo jedna od usluga koje obavljaju banke.[3]

Funkcije banke su depozitne i kreditne i to su funkcije koje obično dijele banke od ostalih financijskih institucija. Obje ove funkcije predstavljaju banku kao financijskog posrednika između onih koji imaju sredstava i onih kojima trebaju sredstva.[4] Banke su zajedno sa osiguravajućim kućama, investicijskim fondovima, financijskim kompanijama i sličnim pružateljima financijskih usluga, financijski posrednici. Termin jednostavno označava posao u kojem postoji interakcija s dvije vrste pojedinaca i institucija u gospodarstvu: (1) deficitarno-potrošački pojedinci i institucije, čiji su trenutni troškovi za potrošnju i investicije veći od njihovih trenutnih prihoda i koji zbog toga moraju prikupiti sredstva posuđivanjem ili izdavanjem dionica; i (2) suficitarno-potrošački pojedinci i institucije, čiji su tekući prihodi veći od tekućih troškova potrebnih za kupnju robe i usluga te zbog toga imaju višak sredstava za investiranje i štednju. Posrednici tu obavljaju nezamjenjivu zadaću povezivanja dviju skupina, nudeći prikladnu financijsku uslugu deficitarnim potrošačima. Čineći to, posrednici ubrzavaju

[1] Rose, P. S., Hudgins, S. C., Upravljanje bankama i financijske usluge, osmo izdanje, MATE d.o.o., Zagreb, 2015., str. 1
[2] Ibidem, str. 5
[3] Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011., str. 10
[4] Ibidem

gospodarski rast povećanjem dostupne količine štednje, smanjenjem rizika investicija putem diversifikacije i povećavaju produktivnost štednje i investicija. [5]

Banke su monetarne institucije što znači da imaju sposobnost stvaranja i poništavanja novca, odnosno u pasivi svoje bilance imaju obveze na ime emitiranog novca. Tipične monetarne institucije su središnja banka i banke. Ostale financijske institucije kao što su specijalizirane investicijske banke, razvojne banke, osiguravajuća društva, mirovinski fondovi ili dionički investicijski fondovi ne kreiraju novac, već samo posreduju u njegovu „premještanju“, pa ih možemo nazvati nemonetarnim financijskim institucijama.[6] Središnja banka kreira gotov novac, kao posebna monetarna institucija sa specifičnim zadaćama i ciljevima u financijskom sustavu i jedina ima ekskluzivno pravo i monopol emisije novčanica. Depozitni novac stvaraju banke kroz depozite po tekućim i žiroračunima stanovništva, poduzeća, države te nemonetarnih financijskih institucija, koji predstavlja transakcijski novac, odnosno služi kao sredstvo prometa i plaćanja. Depozite banke koriste kao temelj za odobravanje novih kredita, čime ujedno kreiraju nove depozite na tekućim i žiroračunima, što ima za posljedicu porast količine novca. Takav novac naziva se kreditni novac jer nastaje kreditnom aktivnošću banaka.[7]

Pojam „bankarstvo“ može se vezati uz puno različitih financijskih institucija, ali uzimanje depozita i davanje kredita razlikuje banke od ostalih financijskih institucija. Ostale financijske institucije ujedno su i glavni konkurenti banaka. Među najvećim su konkurentima banaka u borbi za vjernost potrošača financijskih usluga nebankovne financijske institucije poput:[8]

1. Štedne ustanove: specijalizirane za prodaju štednih depozita i odobravanje hipotekarnih kredita i drugih oblika kredita kućanstvima i obiteljima.
2. Kreditne unije: prikupljaju depozite i odobravaju kredite svojim članovima kao neprofitna organizacija pojedinaca koji su na neki način povezani (imaju, na primjer, zajedničkog poslodavca)
3. Novčani fondovi: prikupljaju kratkoročna likvidna sredstva od pojedinaca i institucija i ulažu taj novac u kvalitetne vrijednosnice kratkog dospijeća.
4. Investicijski fondovi: prodaju udjele javnosti koji predstavljaju ulaganje u profesionalno upravljan skup dionica, obveznica i drugih vrijednosnica
5. Fondovi rizičnog kapitala: prodaju udjele uglavnom bogatim investitorima, a ulažu u različite vrste imovina (uključujući i netradicionalna ulaganja u sirovine, nekretnine, kredite novim i nezdravim poduzećima i drugu rizičnu imovinu).
6. Trgovci i brokeri vrijednosnicama: kupuju i prodaju vrijednosnice u ime svojih klijenata i za svoj račun.

[5] Rose, P. S., Hudgins, S. C., Upravljanje bankama i financijske usluge, osmo izdanje, MATE d.o.o., Zagreb, 2015., str. 10

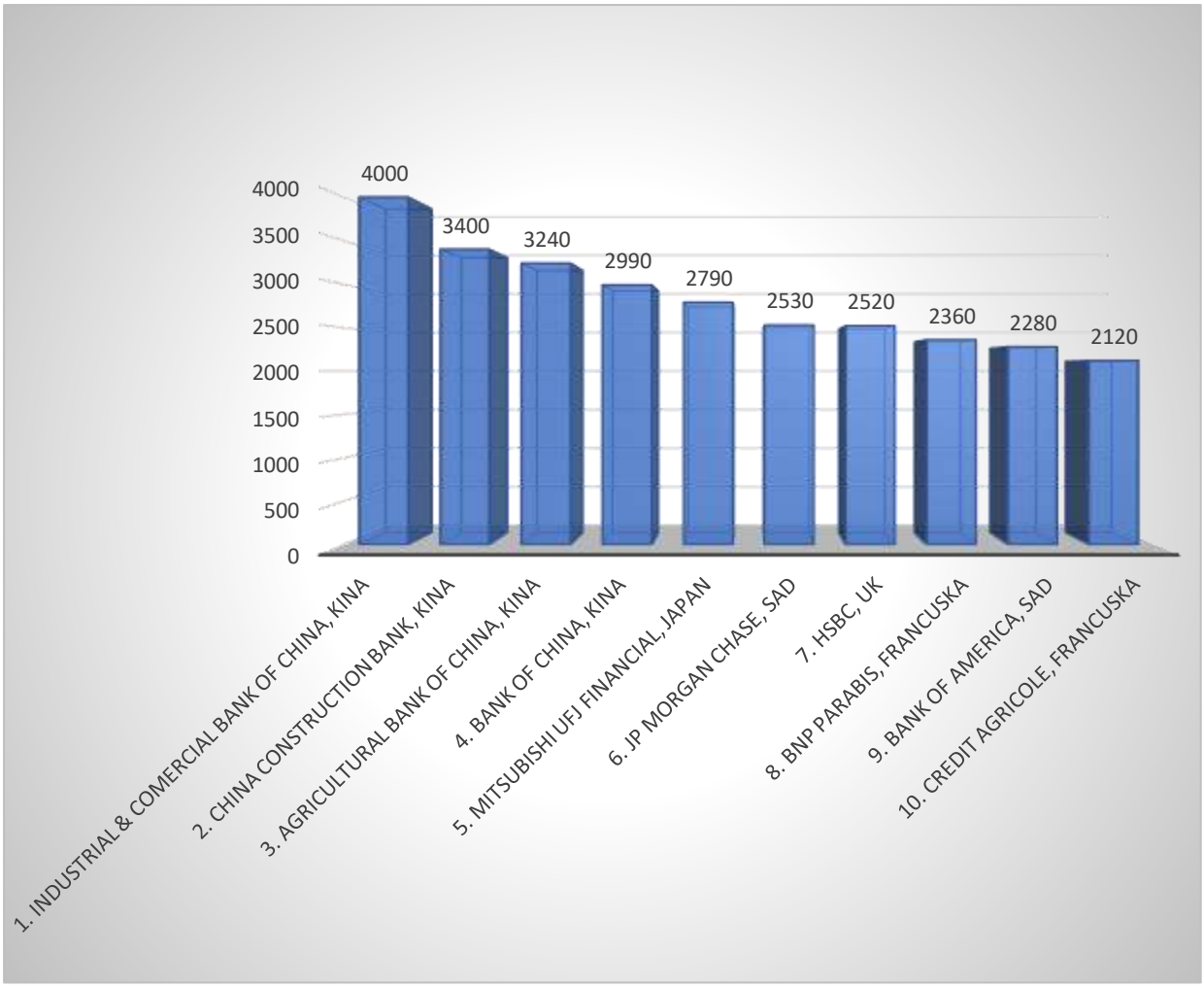
[6] Lovrinović, I., Ivanov, M., Monetarna politika, RRiF, Zagreb, 2009., str. 68

[7] Ibidem, str. 69 – 74

[8] Rose, P. S., Hudgins, S. C., Upravljanje bankama i financijske usluge, osmo izdanje, MATE d.o.o., Zagreb, 2015., str. 6 -7

7. Investicijske banke: pružaju profesionalno savjetovanje korporacijama i državama, prikupljaju sredstva na financijskom tržištu, pronalaze poduzeća za preuzimanje i trguju vrijednosnicama.
8. Financijske kompanije: odobravaju kredite poduzećima (na primjer, trgovcima automobilima i kućanskim aparatima) i pojedincima te obiteljima korištenjem sredstava posuđenih na otvorenom tržištu ili od drugih financijskih institucija.
9. Financijske holding-kompanije: često uključuju kartične kuće, osiguravatelje i financijske kompanije te brokere i trgovce vrijednosnicama koji posluju pod jedinstvenim korporativnim kišobranom.
10. Kompanije za osiguranje života, imovine te osiguranje od nezgode: štite od rizika za pojedince ili imovinu, te upravljaju mirovinskim fondovima poduzeća i mirovinskim fondovima pojedinaca.

Slika 1. Deset najvećih banaka u svijetu prema imovini (u milijardama dolara), 2017.



Izvor: vlastita izrada autorice prema www.novac.hr (S&P Global Intelligence 2017.), 10.09.2018.

Prema slici 1. koja prikazuje deset najvećih banaka u svijetu prema veličini njihove imovine, razvidno je da po proju najvećih banaka prednjači Kina s ukupno četiri banke, zatim SAD i Francuska s po dvije banke te Japan i Velika Britanija s po jednom bankom.

Tablica 1. prikazuje banke u Hrvatskoj poredane po veličini njihove imovine u 2017. godini, iz koje je vidljivo da od ukupno 24 banke u Hrvatskoj prva tri mjesta po veličini imovine redom zauzimaju Zagrebačka banka d.d., Privredna banka d.d. i Erste&Steiermarkische Bank d.d.

Tablica 1. Najveće hrvatske banke prema veličini imovine, 2017.

Naziv banke	**Ukupna imovina (u tisućama kuna)**
Zagrebačka banka d.d.	102.188.364
Privredna banka Zagreb d.d.	75.881.489
Erste&Steiermarkische Bank d.d.	57.205.625
Raiffeisenbank Austria d.d.	31.385.706
Splitska banka d.d.	26.891.855
Addiko Bank d.d.	21.199.217
Hrvatska poštanska banka d.d.	19.798.153
OTP banka Hrvatska d.d.	19.646.969
Sberbank d.d.	8.896.764
Kreditna banka Zagreb d.d.	3.383.193
Istarska kreditna banka Umag d.d.	3.367.721
Podravska banka d.d.	3.274.914
Croatia banka d.d.	2.494.328
Karlovačka banka d.d.	2.181.373
Kentbank d.d.	2.078.615
Partner banka d.d.	1.791.765
Imex banka d.d.	1.746.597
Jadranska banka d.d.	1.729.275
Slatinska banka d.d.	1.593.861
J&T banka d.d.	1.276.199
Banka Kovanica d.d.	1.145.091
Veneto banka d.d.	1.142.192
Primorska banka d.d.	567.739
Samoborska banka d.d.	469.407

Izvor: vlastita izrada autorice prema podacima HNB-a, Bilten o bankama br. 31, kolovoz 2018., www.hnb.hr, 10.09.2018.

2.2. Bankovni poslovi

Poslovanje banke moguće je promatrati kroz razne perspektive. Prva je perspektiva, i ona koja s najčešće spominje, bilančna perspektiva poslovanja banke, a prikazuje se kao prikupljanje depozita u pasivi i plasiranje kredita u aktivi. Iz ove perspektive, poslovanje banke je depozitno kreditno poslovanje pri kojemu banka prima sredstva od onih koji imaju višak sredstava i ta sredstva ustupaju banci i onih koji imaju manjak sredstava i traže sredstva od banke. Osim osnovnoga depozitno kreditnog poslovanja, poslovanje banke možemo promatrati i kroz druge usluge.[9]

Postoje usluge koje banke nude već stoljećima:[10]

a) Obavljanje mjenjačkih poslova
b) Diskontiranje komercijalnih zapisa i odobravanje poslovnih kredita
c) Ponuda štednih depozita
d) Čuvanje dragocjenosti
e) Podupiranje državnih aktivnosti kreditiranjem
f) Ponuda tekućih računa (depozita po viđenju)
g) Ponuda povjereničkih usluga

Postoje usluge koje su banke i njihovi konkurenti počeli nuditi u prošlom stoljeću:[11]

a) Odobravanje potrošačkih kredita
b) Financijsko savjetovanje
c) Upravljanje gotovinom
d) Ponuda opreme na lizing
e) Odobravanje kredita za ulaganje u visoko profitabilne rizične projekte
f) Prodaja polica osiguranja
g) Prodaja i upravljanje mirovinskim programima
h) Poslovanje s vrijednosnim papirima
i) Ponuda investicijskih fondova, anuiteta i drugih investicijskih proizvoda
j) Ponuda usluga trgovačkog bankarstva
k) Ponuda upravljanja rizikom i usluga zaštite od rizika.

Iz popisa opisanih usluga jasno je da banke danas nude širok raspon usporedivih usluga i da taj popis jako brzo raste. Šire se nove metode pružanja usluga, poput interneta, mobilnih telefona i pametnih kartica s digitalnom gotovinom, a svake se godine uvode nove usluge. Promatrano u cjelini, impresivna raznolikost ponuđenih usluga i kanala njihove isporuke kojima se danas koriste moderne financijske institucije znači veću pogodnost za njihove klijente, možda čak i zadovoljavanje svih potreba za financijskim uslugama na jednom mjestu. Banke i neki od njihovih konkurenata postali

[9] Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011., str. 19
[10] Rose, P. S., Hudgins, S. C., Upravljanje bankama i financijske usluge, osmo izdanje, MATE d.o.o., Zagreb, 2015., str. 8 - 11
[11] Ibidem, str. 11 - 14

su financijske robne kuće novog doba pokušavajući ujediniti bankovne, osiguravajuće i brokerske usluge pod jednim krovom – trend često nazvan *universal banking* u Sjedinjenim državama i Velikoj britaniji, *Allfinanz* u Njemačkoj i *bancassurance* u Francuskoj.[12]

2.2.1. Podjela bankovnih poslova

Bankovni poslovi dijele se po nekoliko obilježja:[13]

1.) Najstariji i najuobičajeniji način poslovanja banke je podjela bankarskih poslova po bilančno analitičkom obilježju, a poslovi mogu biti:
   a) neutralni, indiferentni ili komisijski bankarski poslovi: platni promet, mjenjački poslovi te različiti komisijski i mandatni poslovi koji neposredno stvaraju prihode od naplaćenih provizija i razlika u tečaju,
   b) aktivni ili kreditni bankarski poslovi: zajmovi, lombardiranje, diskontiranje vrijednosnih papira, ulaganje u vrijednosne papire i drugi poslovi koji utječu na aktivu banke sa svrhom ostvarivanja prihoda,
   c) pasivni ili mobilizacijski bankarski poslovi: depozitni i svi drugi poslovi koji se odnose na pribavljanje novčanih sredstava,
   d) vlastiti bankarski poslovi: trgovina na novčanom tržištu i tržištu vrijednosnih papira, vlasnička ulaganja kapitala u druge tvrtke, poslovanje novčanim karticama i ostali uslužni poslovi u svoje ime i za svoj račun.

2.) Po profitnoj perspektivi poslovanje banke možemo podijeliti na:
   a) kamatonosne poslove: poslovanje banke koje ostvaruje kamatne prihode,
   b) nekamatonosne poslove: poslovi banke koji ostvaruju prihode banke putem naknada i provizija,
   c) mješoviti poslovi: poslovi banke kod kojih banka može ostvariti prihode i iz kamatonosnih i iz nekamatonosnih izvora.

3.) Sljedeća je najaktualnija podjela na rizične i nerizične poslove; banke za razliku od drugih poduzeća dobit umanjuju troškovima rezervacija za kreditne rizike, izdvajanjem pričuva, održavanjem minimalnih deviznih obveza u kratkoročnim deviznim potraživanjima, održavanjem otvorene devizne pozicije u granicama i slično. Zato se i dijele poslovi banke na:
   a) poslove banke na teret kojih se izdvajaju pričuve (kamatonosni poslovi),
   b) poslove banke na teret kojih se ne izdvajaju pričuve (depozitni poslovi).

[12] Ibidem, str. 15

[13] Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011., str. 20

4.) Po načelu funkcionalnosti bankovnih poslova poslovi se dijele na:

a) poslove mobilizacije i koncentracije novčanih sredstava,
b) kreditne poslove,
c) posredničko – komisijske poslove
d) vlastite poslove
e) kreditno – pravne poslove,
f) administrativno – planske poslove.

5.) Po ročnosti, bankarski poslovi dijele se na:

a) kratkoročne bankovne poslove (od 0 do 18 mjeseci ili 2 godine),
b) srednjoročne bankovne poslove (od 18 mjeseci ili 2 godine do 5 godina),
c) dugoročne bankovne poslove (više od 5 godina),
d) poslove bez jasno definirane ročnosti.

6.) Po rezidentnosti klijenata, poslovi se dijele na:

a) rezidente: klijenti koji imaju prebivalište u državi u kojoj posluje i banka,
b) nerezidente: klijenti koji nemaju prebivalište u državi u kojoj posluje i banka.

7.) Podjela poslova po sektorima djelatnosti u ekonomiji:

a) građani,
b) obrtnici,
c) SME poduzeća
d) velika poduzeća
e) država,
f) banke,
g) neprofitne organizacije

3. KREDITI

J. Paul Getty, nekada najbogatiji čovjek na svijetu, primijetio je: „Ako ste banci dužni 100 dolara, to je vaš problem. Ako ste banci dužni 100 milijuna dolara, to je problem banke.“[14]

Kredit je plasman sredstava banke klijentu po definiranim uvjetima: trajanju, kamatnoj stopi, naknadi, valuti i elementima osiguranja. Cijena kredita je kamatna stopa. Banka za kredit također može naplaćivati i naknadu, koja je najčešće izražena u postotku od ukupne svote kredita. Kamatna stopa koju klijent plaća na kredit i naknada koju plaća banci, za klijenta predstavljaju trošak kredita, a prihod od kredita za banku.[15]

Odobravanje kredita za financiranje potrošnje i investicija glavna je ekonomska funkcija banaka i njihovih najbližih konkurenata. Koliko dobro zajmodavac obavlja svoju funkciju posuđivanja sredstava ovisi uvelike o ekonomskom zdravlju njegove regije, jer krediti podržavaju rast novih poduzeća i poslova na području tržišta zajmodavaca. Nadalje, krediti učestalo prenose informaciju o kreditnoj kvaliteti zajmoprimca na tržište, često omogućavajući zajmoprimcu kojem je odobren kredit da i iz drugih izvora dobije više sredstava i da ona budu nešto jeftinija.[16]

Odobravanje kredita, za razliku primjerice od ulaganja u vrijednosne papire, uvijek predstavlja dvostrani, personalizirani odnos između banke i kreditnog dužnika, zahtijeva visoko stručna znanja, složene ekspertize i stalno praćenje kredita. Krediti nose najviše prihoda, ali i najviše rizika. Propadanja banaka najčešće su povezana s lošim kreditnim politikama i lošim kreditnim portfeljem. Zbog takve važnosti kredita upravljanje se bankama često pojednostavljuje i definira kao vještina „komponiranja“ aktive ili, još uže, kao sposobnost strukturiranja zdravog kreditnog portfelja banke. Uobičajeno se podrazumijeva da krediti čine oko 60% aktive banaka, dok preostalih 40% predstavljaju ne kreditna ulaganja, kao primjerice ulaganja u državne i agencijske zadužnice, gotovina, držanje rezervi kod središnje banke ili devizna potraživanja. Ulaganja banaka u materijalnu imovinu su minimalna jer banke drže onaj minimum materijalne imovine koji im omogućuje uspješno trgovanje financijskom imovinom.[17]

O strukturi imovine, odnosno aktivi hrvatskih banaka u razdoblju od 2006. do 2017. svjedoči slika br. 2. Slika svjedoči o kreditima kao najvećoj stavci koja zauzima aktivu hrvatskih banaka kroz sve godine promatranog razdoblja.

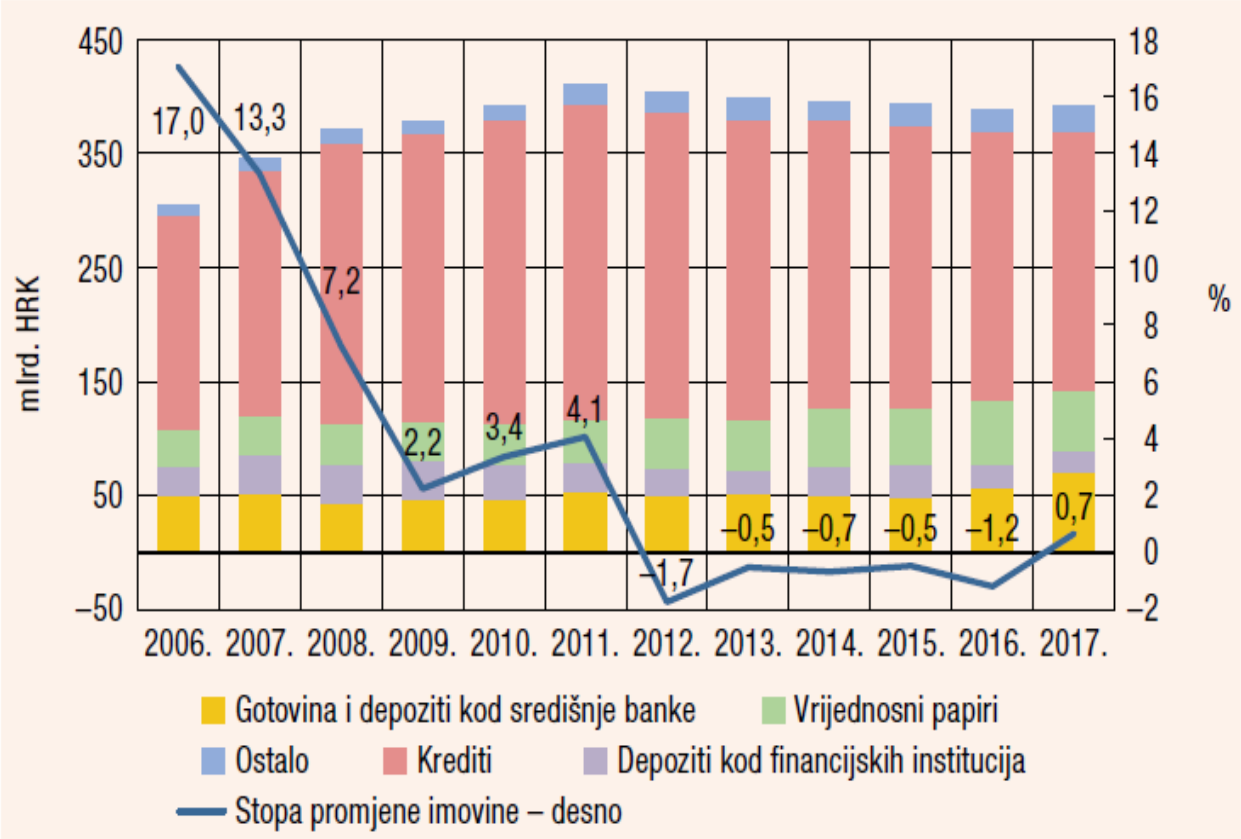
[14] Rose, P. S., Hudgins, S. C., Upravljanje bankama i financijske usluge, osmo izdanje, MATE d.o.o., Zagreb, 2015., str. 515

[15] Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011., str. 170

[16] Rose, P. S., Hudgins, S. C., Upravljanje bankama i financijske usluge, osmo izdanje, MATE d.o.o., Zagreb, 2015., str. 515

[17] Leko, V., Stojanović, A., Sektorska i namjenska struktura bankovnih kredita, Izvorni znanstveni rad UDK 336.717.061, Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, 2006. str 241, www.hrcak.srce.hr, 13.09.2018.

Slika 2. Imovina banaka u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2006. do 2017.



Izvor: HNB, Bilten o bankama, godina 18, broj 31, rujan 2018., str. 15, www.hnb.hr, 13.09.2018.

Kredit predstavlja posuđenu kupovnu moć koju kreditor stavlja na raspolaganje pozajmljivaču na određeni rok i pod ugovorenim uvjetima, uobičajeno uključujući vraćanje glavnice uvećane za kamatu. Bankovnim kreditima poduzeća, stanovništvo i država dolaze u posjed novca koji im omogućuje kupovinu roba i usluga u sadašnjem vremenu. Alternativa posuđivanju uz plaćanje kamata jest štednja kroz razdoblje potrebno za akumuliranje novčanih fondova dovoljnih za kupovinu željene robe i usluga u budućnosti. Čekanje tog budućeg razdoblja razumna je odluka s aspekta visine kamata i drugih naknada koje treba platiti za kreditno zaduživanje kod poslovnih banaka, no brojne su situacije kad je čekanje neopravdano i kada je s aspekta nastavka poslovne aktivnosti, investiranja ili neodgodivosti tekuće potrošnje nužno zaduživanje. Naravno, ovisno o kretanju kamatnjaka interes za zaduživanjem može biti veći ili manji, a dužnicima je u interesu platiti što manju kamatu.[18]

Specifičnost bankovnih kredita je učinak na kreaciju novca. Promjene ponude novca u optjecaju javljaju se u situacijama kad banke odobravaju kredite stanovništvu, poduzećima, državi, investicijskim fondovima ili drugim monetarnim subjektima. S

[18] Lovrinović, I., Ivanov, M., Monetarna politika, RRiF, 2009., str. 95 - 96

druge strane, kad banke odobravaju kredite drugim bankama (uključujući i središnju banku), tada kreditiranje nema nikakav učinak na promjenu novčane ponude. Čak štoviše financijski tijek koji se javlja između banaka nije tijek novca, nego tijek viškova likvidnosti koje jedna banka posuđuje drugoj banci.[19]

3.1. Vrste bankovnih kredita

Krediti se mogu podijeliti na nekoliko načina:[20]

1. Podjela kredita po valuti:
    a) Krediti u domaćoj valuti (isplaćeni u domaćoj valuti i klijent ih vraća u domaćoj valuti).
    b) Krediti s valutnom klauzulom (kredit isplaćen u domaćoj valuti ali otplatni plan je napravljen u stranoj valuti po tečaju na dan kada je kredit uplaćen na račun, a anuiteti se uplaćuju u protuvrijednosti domaće valute na dan uplate).
    c) Krediti u stranoj valuti (krediti isplaćeni u stranoj valuti i klijent ih otplaćuje u stranoj valuti).

2. Podjela kredita po trajanju kredita:
    a) Kratkoročni krediti (kreditiranje koje traje do 1 godine)
    b) Srednjoročni krediti (kreditiranje koje traje od 2 do 5 godina)
    c) Dugoročni krediti (kreditiranje koje traje duže od 5 godina)

3. Podjela kredita po ekonomskim sektorima s određenim kategorijama:
    a) Krediti građanima
        - obični građani
        - afluentni klijenti
    b) Krediti poduzećima
        - velika poduzeća
        - mala i srednja poduzeća
        - obrtnici
        - međunarodna poduzeća
    c) Krediti financijskim institucijama
        - banke
    d) Krediti državi
        - vladi
        - pojedinim ministarstvima

[19] Ibidem, str. 96 - 97
[20] Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011., str 171 - 174

- poduzećima u državnome vlasništvu
- plasmani za koje jamči država

e) Krediti lokalnoj samoupravi
f) Krediti neprofitnim organizacijama
g) Ostali krediti

4. Podjela kredita za građane:
    a) Potrošački krediti
    b) Nenamjenski krediti
    c) Krediti po kreditnim karticama
    d) Krediti po revolving karticama
    e) Minus po tekućem računu
    f) Stambeni krediti
    g) Krediti za automobil
    h) Hipotekarni krediti

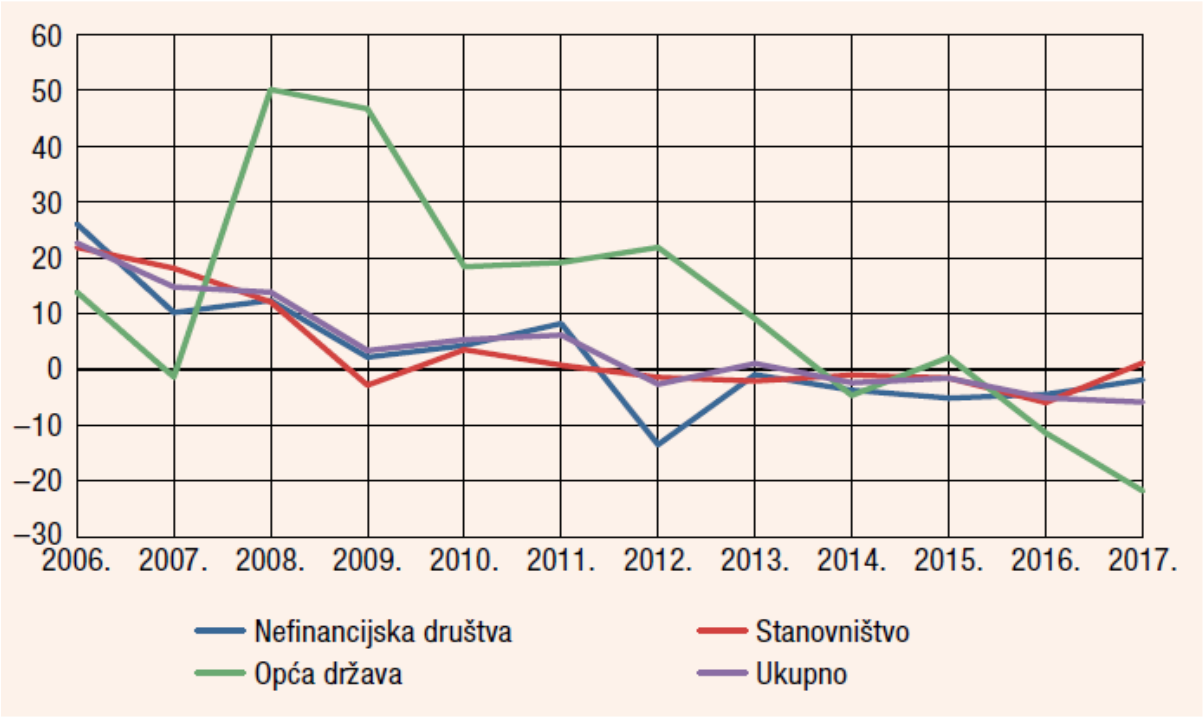
5. Podjela kredita za poduzeća:
    a) Nenamjenski krediti
    b) Namjenski krediti
    c) Krediti za repromaterijal
    d) Agrokrediti
    e) Subvencionirani krediti
    f) Krediti kupcima
    g) Opći krediti
    h) Sindicirani krediti
    i) Krediti iz sredstava HBOR-a (Hrvatske banke za obnovu i razvoj)
    j) Krediti iz sredstava Europske Unije

6. Podjela kredita po vrsti kamatne stope:
    a) Krediti s fiksnom kamatnom stopom
    b) Krediti s varijabilnom kamatnom stopom
    c) Krediti s kamatnom stopom po odluci banke

Banka u svojem poslovanju kreira strukturu kredita koji će biti najprofitabilniji za banku. Plasiranje kredita je rizično jer postoji mogućnost da kredit neće biti vraćen i zato kreditno poslovanje traži da banka što bolje osigura vjerojatnost povrata kredita. Kod poslovanja s kreditima, banka ima za svaki kredit implicitno ili eksplicitno osiguranje da će kredit biti vraćen. Implicitni elementi osiguranja su elementi osiguranja koje banke rabe kao očekivane ili buduće protoke novca koji će onda moći biti uporabljeni za otplatu kredita. Najbolji primjer je minus na tekućem računu građana koji je pokriven budućim prihodima građana. Eksplicitni elementi osiguranja su ugovorom definirani elementi osiguranja koje banka može aktivirati u slučaju da dođe do neredovitih

podmirivanja obveza po kreditima (npr. depozit kod banke, hipoteka, cesija, mjenica...).[21]

Slika 3. Stope promjene kredita banaka u Republici Hrvatskoj



Izvor: HNB, Bilten o bankama, godina 18, broj 31, rujan 2018., str. 32, www.hnb.hr, 13.09.2018.

Prema slici 3. nova kreditna aktivnost u 2017. nije rezultirala oporavkom ukupnih bruto kredita. Dani krediti nastavili su opadati, ali kreditna aktivnost prema ključnim sektorima, nefinancijskim društvima i stanovništvu, u 2017. osjetno je porasla, pa je za kretanje ukupnih kredita odgovorno njihovo smanjenje kod ostalih sektora, osobito opće države.[22]

[21] Ibidem, str. 174

[22] HNB, Bilten o bankama, godina 18, broj 31, rujan 2018., str. 31 – 32, www.hnb.hr, 13.09.2018.

4. KREDITI PODUZEĆIMA

4.1. Pojam i razvoj poduzeća

Prema prof. Pavle Ravliću., poduzeće kao povijesni oblik društvene organizacije rada može se definirati kao gospodarska, tehničko-tehnološka, ljudska, organizacijska i pravna cjelina koja koristi i kombinira odgovarajuće inpute, stvarajući proizvod i usluge namijenjene tržištu s ciljem stvaranja profita, ali i drugih ciljeva.[23]

Sve do nedavno smatralo se da je maksimalizacija profita osnovni i najsveobuhvatniji cilj poslovanja poduzeća. On, međutim, zanemaruje dinamiku i rizičnost očekivanih povrata, financijski rizik, gotovinski tijek i dugoročnu stabilnost poslovanja. Tako u pravilu profitabilniji projekti vezani su i za veći rizik i snižavaju cijenu dionice. Dok je koncept maksimalizacije profita kratkoročan po svojoj prirodi, koncept maksimalizacije bogatstva dioničara je dugoročan. Naime, cijena dionice se utvrđuje na temelju procijenjenog iznosa, dinamike i rizičnosti gotovinskih tijekova koji se očekuju u dužem vremenskom horizontu.[24] U novije vrijeme teži se proširenju cilja maksimalizacije bogatstva dioničara, tj. uvažavanju interesa interesnih skupina (*stakeholders*, engl.). U tom smislu važan je koncept korporacijske društvene odgovornosti. Koncept korporacijskog društveno odgovornog ponašanja (DOP, *corporate social responsibility, CRS,* engl.) odražava proširenje korporacijskih ciljeva društvenim. Ovaj koncept omogućuje oplemenjivanje cilja povećanja bogatstva dioničara (kao najboljeg cilja poslovanja kompanije) na korist zajednice, ali i samih dioničara. Korporacijska društvena odgovornost predstavlja uključivanje društvene i ekološke brige u poslovanje tvrtke, te u odnose s interesnim skupinama. DOP koncept je uveden u promišljanja i politike UN, OECD, a EU ga je unijela u svoje regulative i strategije.[25]

D. Gorupić smatra da u povijesnom razvoju poduzeća postoje tri osnovne faze. Jedan je način povijesnog postanka poduzeća iz pojedinačnog pothvata na otkrićima i trgovini s novim dalekim zemljama. To je počelo kao jednokratna akcija u uvjetima velike neizvjesnosti. Pothvat se osnovao, izvršio zadatak i raspustio. Ti pothvati su se poslije ponavljali, zahtijevali su posebnu organizaciju – poduzeće. Tako se razvio niz: poduzetnik – pothvat – poduzeće. Kada je poduzeće raslo i djelovalo u mirnijim i predvidivim uvjetima razvoja, vlasništvo se počelo odvajati od upravljanja. Nastaju trajnije organizacije sa stalnim djelovanjem. Poduzetništvo nije toliko inovativno i rizično i dolazi u drugi plan. Društveni ugled poduzetnika slabi. Suvremeni veliki i brzi razvoj znanosti i tehnologije donosi velike promjene, neizvjesnost i nepredvidljivost. To ponovno zahtijeva inovativnog i dinamičnog poduzetnika. Društveni ugled mu ponovno raste, tj. ponovno se vraća pionirska i herojska uloga poduzetnika.[26]

[23] Škrtić, M. Osnove poduzetništva i menadžmenta, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008., str. 48
[24] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 13
[25] Ibidem, str. 15
[26] Škrtić, M. Osnove poduzetništva i menadžmenta, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008., str. 48

Organizaciju društvenog rada svake nacionalne ekonomije čini sustav različitih pravnih oblika poduzeća, kroz koja se ostvaruje gospodarska, tehničko – tehnološka, pravna i društvena djelatnost te zemlje. Čelno mjesto u toj strukturi pripada određenim pravnim oblicima poduzeća, koja se po nazivima razlikuju od jedne do druge zemlje ali su sadržajno vrlo slična.[27]

Osnovni oblici poslovnog organiziranja u svijetu su:[28]

1.) Pojedinačno vlasništvo; poslovni subjekt u vlasništvu jedne osobe koji obično upošljava jednog do dva zaposlenika. Na ovaj oblik organiziranja otpada veliki dio gospodarstva u razvijenim zemljama, premda gledano prema doprinosu društvenom bruto proizvodu njihova uloga je skromna. Vlasnik ovog poslovnog subjekta je taj kojemu pripada cjelokupan profit i koji snosi sve gubitke. Nepodmirena potraživanja vjerovnika podmiruju se kako iz poslovne tako i osobne imovine vlasnika, a primici od poslovanja oporezuju se samo jednom – pri oporezivanju dohotka vlasnika. Prednosti su jednostavna i fleksibilna organizacija, jednostavno i jeftino osnivanje, vlasnik ima potpunu kontrolu nad poslovanjem i ne dijeli profit ni s kim i ne plaća se porez na dobitak (nije slučaj u svim zemljama). Ograničenja su neograničena odgovornost, poteškoće kod pribavljanja većih iznosa kapitala, iznos poreza kod viših poreznih grupa može biti viši nego ukupni porez dioničara (porez na dobitak i porez na dohodak), vijek poslovnog subjekta je ograničen na životni vijek vlasnika i teškoće kod prenošenja vlasništva.
2.) Partnerstvo; oblik poslovnog organiziranja koji se najčešće susreće kod malih biznisa kod kojeg se dvije ili više osoba udružuju s ciljem obavljanja poslovanja. Partnerstva se mogu organizirati kao opća ili generalna, gdje svi partneri imaju neograničenu odgovornost, i ograničena, kod kojih jedan partner ima neograničenu odgovornost, a ostali odgovornost ograničenu iznosom uloženoga kapitala. Ovaj oblik organiziranja pogodan je za organiziranje nekih profesija kao što su računovođe, revizori i odvjetnici jer omogućuje koncentraciju znanja i napora kao i proširenje poslovanja prijemom novih partnera. Prednosti partnerstva su jednostavna i fleksibilna organizacija, specijalizacija rada i koncentracija znanja, kontrola nad poslovanjem i ne plaća se porez na dobitak. Ograničenja partnerstva su neograničena odgovornost (osim kod komanditnog društva gdje komanditori odgovaraju do iznosa uloga), teškoće u pribavljanju većih iznosa kapitala, ograničena likvidnost vlasničkih udjela, iznos poreza kod viših poreznih grupa može biti viši nego ukupni porez dioničara, moguće razilaženje između partnera i zakonski raskid u slučaju smrti ili povlačenja partnera, kada je često teško doći do sporazuma koji odgovara svim partnerima. Problemi pojedinačnog vlasništva i partnerstva, napose neograničena odgovornost i nemogućnost pribavljanja većih iznosa kapitala koji se javlja kod biznisa s velikim razvojnim mogućnostima, mogu se nadvladati

[27] Ibidem, str. 50

[28] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 9 - 13

prerastanjem u korporaciju (kompaniju, tvrtku).

3.) Korporacija; poslovni oblik organiziranja čija je glavna karakteristika ograničena odgovornost vlasnika. Naime, u slučaju bankrota kompanije, dioničari nisu odgovorni za pomirenje obveza kompanije. Ona je poslovni oblik odvojen od vlasnika – dioničara i menadžera. Najveći doprinos formiranju BDP-a i najveći udio u prihodima od prodaje, te imovini u tržišnim gospodarstvima odnosi se upravo na korporacije. Imovina i obveze kompanije odvojeni su od njenih vlasnika. Korporaciju kontroliraju dioničari koji su njeni rezidualni vlasnici: zadnji su po redoslijedu u raspodjeli dobitka u dobrim vremenima, te zadnji u raspodjeli likvidacijske mase u lošim vremenima. U praksi, međutim, kontrola nad korporacijom determinirana je disperzijom vlasništva i agencijskom problemom. Naime, ako dioničari nisu istovremeno i glavni menadžeri, javlja se agencijska dilema (problem) između dioničara i menadžera, tj. pitanje upravljaju li menadžeri korporacije u interesu dioničara ili, pak, u svom vlastitom interesu. Prednosti korporacije su ograničena odgovornost, neograničeni vijek (vijek nije vezan uz osnivače kompanije), relativno visoka likvidnost zbog lake transferabilnosti vlasništva prijenosom dionica, napose kod poduzeća čijim se dionicama trguje na javnim tržištima kapitala i sposobnost prikupljanja većih iznosa kapitala, posebice za srednje i velike kompanije. Ograničenja korporacije su dvostruko oporezivanje (porez na dobitak i porez na dividendu kao dio dohotka dioničara), složenija procedura i trošak osnivanja, odvojenost vlasništva i menadžmenta, te striktnija pravila izvješćivanja, napose za kompanije čijim se dionicama trguje na burzama, što uključuje veću transparentnost poslovanja i razvojnih planova. Koncept maksimalizacije bogatstva dioničara kao osnovni cilj poslovanja najlakše je primjenjiv kod korporacija s dionicama kojima se trguje na tržištu vrijednosnica. Stoga se većina velikih biznisa organizira kao korporacija. Za većinu poslovnih subjekata primjena korporativnog načina organiziranja imat će za posljedicu maksimalizaciju vrijednosti – dakle, bogatstva vlasnika. Korporativni oblik organiziranja posebno je prikladan za velika poduzeća s razvojnim mogućnostima. Međutim, i mali biznisi mogu koristiti ovaj organizacijski oblik na način da posluju kao obiteljska korporacija – korporacija s čijim dionicama se ne trguje na javnim tržištima, i kod kojih je najčešće vlasnik ujedno i menadžer poduzeća.

Poslovni subjekt, organizacija poduzeća ili trgovačko društvo, može se promatrati s proizvodnog, tržišnog, odnosno nabavno-prodajnog i financijskog koncepta. Jasno je da je poslovni subjekt integral tih koncepata, ali je njegov financijski izraz najbliži odrazu toga jedinstva. Naime, nabava, proizvodnja i prodaja pretpostavke su proizvodnoga privrednog subjekta kao financijskog organizma. Insuficijencija na bilo kojemu od ovih segmenata imat će i financijske posljedice. S druge strane, neadekvatno financiranje poslovanja i investicija, upropastit će sva napore na drugim područjima, dok racionalno financiranje i racionalno gospodarenje novcem može uvećati učinke poslovanja privrednog subjekta. Ovakvim se prikazom ne želi

favorizirati financijski koncept poduzeća nad ostalim, nego se želi upozoriti na značenje financijske strane poslovanja. Pažljivo financiranje poslovanja poduzeća, i na taj način održavanje racionalnih odnosa u njegovim financijskim strukturama i racionalno gospodarenje novcem, jest *conditio sine qua non* racionalnog poslovanja poduzeća. Pogreške na financijskom planu rezultirat će kolapsom i propadanjem poduzeća, bez obzira na tržišne oportunitete njegovih poslovnih operacija, inovativnost proizvodnih postupaka ili značajnijih profitabilnih otkrića na području istraživanja i razvoja. Poduzeće, shvaćeno kao financijski sustav, nastoji, neograničeno u vremenu, kontinuirano poslovati. Taj se vremenski neograničeni kontinuitet poslovanja poduzeća obično označuje sintagmom *goingconcern,* što bi se moglo označiti i kao načelo stalnosti, odnosno permanentnost tvrtke. Sa stajališta vremenski neograničena kontinuiteta poslovanja poduzeća potrebno je raspraviti o često izmiješanim konceptima likvidnosti i solventnosti.[29]

U Hrvatskoj, Zakon o trgovačkim društvima (NN 111/93) propisuje da poduzetnici mogu poslovati kao:

1.) Trgovac pojedinac
2.) Javno trgovačko društvo
3.) Komanditno društvo
4.) Dioničko društvo
5.) Društvo s ograničenom odgovornošću
6.) Gospodarsko interesno udruženje

Javno trgovačko društvo, komanditno društvo i gospodarsko interesno udruženje su društva osoba. Dioničko društvo i društvo s ograničenom odgovornošću su društva kapitala.

Trgovac pojedinac je fizička osoba koja samostalno obavlja gospodarsku djelatnost u skladu s propisima o obrtu i upisana je u sudskom registru kao trgovac pojedinac. Fizička osoba koja posluje u skladu s propisima o obrtu može tražiti da se upiše u sudski registar kao trgovac pojedinac ako njen godišnji prihod prelazi svotu od dva milijuna kuna, a dužna je zatražiti taj upis ako joj godišnji prihod prelazi svotu od 15 milijuna kuna. Javno trgovačko društvo je trgovačko društvo u koje se udružuju dvije ili više osoba zbog trajnog obavljanja djelatnosti pod zajedničkom tvrtkom, a svaki član društva odgovara vjerovnicima društva neograničeno solidarno cijelom svojom imovinom. Član društva može biti svaka fizička ili pravna osoba. Komanditno društvo je trgovačko društvo u koje su udružuju dvije ili više osoba radi trajnog obavljanja djelatnosti pod zajedničkom tvrtkom od kojih najmanje jedna odgovara za obveze društva solidarno i neograničeno cijelom svojom imovinom (komplementar), a najmanje jedna odgovara za obveze društva samo do iznosa određenog imovinskog uloga u društvo (komanditor). Dioničko društvo je trgovačko društvo u kojemu članovi (dioničari) sudjeluju s ulozima u temeljnome kapitalu podijeljenom na dionice. Dioničko društvo može imati i samo jednog dioničara. Dioničari ne odgovaraju za obveze

[29] Orsag, S., Poslovne financije, LDK tiskara, Zagreb, 2015., str. 33 - 34

društva. Najniži iznos temeljnog kapitala je 200.000,00 kuna. Društvo s ograničenom odgovornošću je trgovačko društvo u koje jedna ili više pravnih ili fizičkih osoba unose uloge u unaprijed dogovoreni temeljni kapital. Ulozi ne moraju biti jednaki. Osnivač može kod osnivanja društva preuzeti više poslovnih udjela. Ukupan iznos svih uloga mora odgovarati iznosu temeljnog kapitala društva. Poslovni udjeli se ne mogu izraziti u vrijednosnim papirima. Članovi ne odgovaraju za obveze društva. Ako ulog u društvo ne unese onaj tko je na to obvezan niti to društvo može nadoknaditi prodajom poslovnog udjela, drugi su članovi društva dužni u društvo uplatiti iznos koji nedostaje srazmjerno svojim poslovnim udjelima u društvu. Gospodarsko interesno udruženje je pravna osoba koju osnivaju dvije ili više fizičkih i pravnih osoba da bi olakšale i promicale obavljanje gospodarskih djelatnosti koje čine predmete njihova poslovanja te da bi poboljšale ili povećale njihov učinak ali tako da ta pravna osoba za sebe ne stječe dobit.[30]

4.2. Financiranje poduzeća bankovnim kreditima

Najčešće korištena podjela financiranja poduzeća je:[31]

A. Prema roku:
   a) Kratkoročno financiranje – sredstva se koriste u kratkom roku, do 12 mjeseci, prikladno za financiranje ulaganja u kratkotrajnu imovinu.
   b) Srednjoročno financiranje – sredstva se koriste u roku od 1 do 5 godina, prikladno za financiranje ulaganja u opremu, trajna obrtna sredstva i sl.
   c) Dugoročno financiranje – sredstva se koriste na rok duže od 5 godina. Pojedine vrste kredita odobravaju se na rok korištenja i do 30 godina, a koriste se za financiranje ulaganja u dugotrajnu imovinu poduzeća i za financiranje razvoja.

B. Prema porijeklu izvora financiranja:
   a) Unutarnji ili interni izvori financiranja – amortizacija, zadržana dobit, rezerve, temeljni kapital poduzeća, primici od kupaca, vlasničke pozajmice.
   b) Vanjski ili eksterni izvori financiranja – sredstva pribavljena na financijskim tržištima i od financijskih institucija (banke, štedionice, osiguravajuća društva, leasing kompanije, faktoring) te emisijom dugoročnih ili kratkoročnih vrijednosnih papira.

C. Prema vlasništvu izvora financiranja
   a) Vlastiti izvori sredstava – svi izvori kod kojih ne postoji obveza vraćanja sredstava i plaćanja naknade za korištenje sredstava (uplaćeni temeljni kapital, amortizacija, primici od kupaca, zadržana dobit, rezerve)

[30] Zakon o trgovačkim društvima (NN 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15), www.zakon.hr., 24.09.2018.
[31] Martišković, Ž., Financijski menadžment, pomoćni materijal za izučavanje, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2017., str. 13.

b) Tuđi izvori sredstava – sva sredstva koja se koriste u poslovnom procesu, a za koja postoji obveza vraćanja ili obveza plaćanja naknade za korištenje (bankovni krediti, dugovi dobavljačima, leasing, vlastita emisija vrijednosnih papira, faktoring).

U nastavku rada govori se o financiranju poduzeća bankovnim kreditima kao jednom od vanjskih ili eksternih i tuđih izvora sredstava.

Veliki američki autor i humorist Mark Twain jednom je primijetio: „Bankar je momak koji posudi svoj kišobran kada sja sunce i traži ga natrag iste minute kada počne padati kiša." Mnoga poduzeća u problemima koja proteklih godina traže kredit mogla bi se složiti s Markom Twainom.[32] Komercijalni i industrijski (ili poslovni) krediti predstavljali su najraniji oblik kreditiranja koji su banke provodile u svojoj više od 2.000 godina dugoj povijesti. Krediti odobreni brodovlasnicima, upraviteljima rudnika, proizvođačima i vlasnicima nekretnina stoljećima su prevladavali u kreditnim portfeljima banaka. Zatim, krajem 19. i početkom 20. stoljeća, novi konkurenti, posebno financijska poduzeća, osiguravajuća društva te neke štedne institucije, ušli su u područje kreditiranja poduzeća, donoseći pritisak prema smanjenju marži za mnoge davatelje poslovnih kredita. U današnjem svijetu kreditni referenti izučeni za vrednovanje kreditnih zahtjeva poduzeća među najiskusnijim su i najbolje plaćenim ljudima u području financijskih usluga, zajedno s investicijskim bankarima (izdavateljima vrijednosnih papira), koji također pružaju sredstva poslovnom sektoru.[33]

Pri uporabi sredstava i potrebi za financiranjem, poduzeća nisu jednoznačna kao kućanstva. Što je poduzeće veće i što je poslovanje poduzeća razvijenije, to su zahtjevi za financiranjem poduzeća kompleksniji. Banke su se prilagodile posebnosti poduzeća i proširile proces odobravanja kredita poduzećima. Tako su krediti poduzećima brojniji, kompleksniji i traže više nadzora od strane banke. Banke nastoje što više individualizirati pristup klijentima i prilagoditi proizvode banke potrebama klijenata. Poduzeća imaju svoje bankare koji najčešće imaju titule „menadžer za odnose s klijentima" (naziv u bankama je obično preuzet iz engleskog jezika relationship manager, kratica RM). Takvi službenici banke vode poduzeća i nastoje povezati mogućnosti kreditiranja banke s potrebama i zahtjevima poduzeća. Od RM-ova se očekuje poznavanje samoga poduzeća i karakteristike ekonomske grane u kojoj to poduzeće posluje. Zadaća RM-a je praćenje poslovanja poduzeća i analiza promjene parametara u pojedinome poduzeću tijekom vremena. Kada dođe do kontakta s klijentom, RM prati potrebu za financiranjem i onda nastoji kreirati paket proizvoda banke koje klijentu najbolje odgovaraju za ostvarenje ciljeva toga poduzeća.[34] Popis proizvoda, odnosno kredita koje banke u Republici Hrvatskoj daju poduzećima, naveden je u tablici koja slijedi:[35]

[32] Rose, P. S., Hudgins, S. C., Upravljanje bankama i financijske usluge, osmo izdanje, MATE d.o.o., Zagreb, 2015., str. 547

[33] Ibidem, str. 548

[34] Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011., str. 187 - 188

[35] Ibidem, str. 188

Tablica 2. Vrste kredita poduzeća

VRSTA KREDITA	NAMJENA KREDITA
Krediti za repromaterijal	Krediti koje poduzeće uzima kako bi kupilo sredstva za proizvodnju.
Agro krediti	Krediti namijenjeni poljoprivrednim djelatnicima.
Subvencionirani krediti	Krediti kod kojih jedan dio kamate i/ili glavnice snosi netko drugi, a ne poduzeće koje je diglo kredit.
Krediti kupcima	Krediti namijenjeni poduzećima koja kupuju posebnu robu.
Opći krediti	Krediti opće namjene.
Sindicirani krediti	Iznimno veliki krediti za koje je potrebno nekoliko banaka – sindikat banaka – da bi se kredit mogao ostvariti.
Krediti iz sredstava HBOR-a (Hrvatske banke za obnovu i razvoj)	HBOR je posebna banka koju je osnovala Vlada Republike Hrvatske kako bi kreditirala posebne projekte. Krediti iz sredstava HBOR-a su obično subvencionirani krediti ili mogu imati značajno manju kamatnu stopu od one koja prevladava na tržištu.
Lombardni krediti	Krediti kojima su zalog financijski instrumenti kao što su dionice ili obveznice.
Okvirni ili revolving krediti	Ovi krediti funkcioniraju poput minusa na tekućem računu. Banka odobri „prava vučenja“ poduzeću koja poduzeće može upotrebljavati po potrebi. Najčešće se koriste kao izvor kratkoročne likvidnosti i plaćanja.
Krediti za posebne programe	Krediti koji imaju povlaštenu kamatnu stopu i kojima se kreditira posebna grana ekonomije s namjerom poticanja te ekonomske grane.
Krediti iz sredstava EU	Krediti koji dolaze iz sredstava EU kojima se kreditiraju posebne grane ekonomije. Ovi krediti su podkategorija kredita za posebne programe.

Izvor: Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011., str. 188

Posebna kategorija kredita su krediti za projektno financiranje koje banka odobrava uz različite rokove otplate, ovisno o prirodi posla ili projekta. Svrha ovakvih kredita je da, uz pomoć sredstava dobivenih od banke, poduzeće ostvari točno specijalizirani projekt. Korisnici ovakvih kredita su obrtnici, slobodna zanimanja i trgovačka društva. Namjena takvih kredita može biti: [36]

- obavljanje jasno definirana plana ili projekta,
- kupnja zemljišta i uređenje infrastrukture objekta,
- kupnja, izgradnja, rekonstrukcija, uređenje ili proširenje objekta,
- nabava opreme i dijelova opreme,
- nabava prijevoznih sredstava i osobnih vozila za poslovne potrebe,
- refinanciranje namjenskih dugoročnih kredita odobrenih u drugim bankama utrošenih u investiciju,
- refundacija ulaganja u dugotrajnu imovinu obavljenih u prethodnih 12 mjeseci.

Prema autorima Rose P.S. i Hudgins S.C., banke, financijska poduzeća i konkurentni zajmodavci poduzećima odobravaju mnogo različitih vrsta komercijalnih kredita. Među najšire korištenim oblicima poslovnih kredita su sljedeći: [37]

1.) Kratkoročni poslovni krediti:

a) Samolikvidirajući krediti za zalihe; Do Drugog svjetskog rata banke su uglavnom odobravale samolikvidirajuće kredite poduzećima. Ti su krediti obično bili korišteni za financiranje kupnje zaliha (sirovina ili gotovih proizvoda za prodaju). Takvi krediti koriste prednost normalnog gotovinskog ciklusa u okviru poduzeća (gotovina se troši za nabavku zaliha sirovina i poluproizvoda ili gotovih proizvoda – roba je proizvedena ili postavljena na police te uvrštena za prodaju – prodaja se realizira, često na kredit – primljeni novac, odmah ili kasnije od prodaje na kredit, zatim se koristi za otplatu samolikvidirajućeg kredita.) Danas postoji zabrinutost u bankarskoj industriji da su tradicionalni krediti za zalihe u opadanju. Zahvaljujući razvoju tehnika „u pravi trenutak“ (engl. *just in time,* JIT) i upravljanja lancem opskrbe, poduzeća mogu kontinuirano nadzirati svoje razine zaliha i brže nadomještati proizvode koji nedostaju. Čini se da postoji manja potreba za tradicionalnim financiranjem zaliha te se mnoga poduzeća suočavaju s nižim troškovima financiranja zaliha.

b) Krediti za obrtna sredstva; U trajanju su od nekoliko dana do otprilike jedne godine. Najčešće se koriste za financiranje kupnje zalihe s namjerom postavljanja proizvoda na police ili kupnje sirovina, odnosno najbliži su prethodno opisanom samolikvidirajućem kreditu. Često je kredit za obrtni kapital namijenjen za pokrivanje glavnih dijelova sezona u komitentovim

[36] Ibidem, str. 189

[37] Rose, P. S., Hudgins, S. C., Upravljanje bankama i financijske usluge, osmo izdanje, MATE d.o.o., Zagreb, 2015., str. 548 - 554.

razinama proizvodnje i potrebama za kreditom. Kreditori tada komitentima postavljaju kreditne linije koje se protežu od šest do devet mjeseci, dozvoljavajući komitentima da u tom razdoblju povlače novac iz kreditne linije. Iznos kreditne linije se određuje na temelju proizvođačeve procjene maksimalnog iznosa sredstava koji će mu trebati u bilo kojem trenutku tijekom trajanja kredita, između šest i devet mjeseci. Takvi se krediti često obnavljaju uz odredbu da će zajmoprimac otplatiti sve ili značajan dio kredita prije nego je odobreno obnavljanje kredita.

c) Krediti za privremeno financiranje gradnje; Koristi se za potporu gradnje kuća, stanova, poslovnih zgrada, trgovačkih centara i drugih trajnih zgrada. Oni graditeljima osiguravaju sredstva potrebna za zapošljavanje radnika, najam građevinske opreme, kupnju građevinskog materijala i pripremu zemljišta. Privremeno financiranje gradnje zvuči relativno „sigurno“, ali to nije nužno slučaj. Gospodarski uvjeti se mogu promijeniti tako brzo da se ono što se činilo kao profitabilni poslovni krediti brzo pretvori u nenaplative kredite. Na primjer, krediti vezani uz graditeljstvo bili su među najproblematičnijim sektorima u gospodarstvu tijekom nedavne kreditne krize koja je počela 2007., kad je riječ o malim bankama za koje nije bilo moguće natjecati se s hipotekarnim kompanijama koje su prodavale hipotekarne kredite za kupnju kuća, te su se okrenule kreditiranju građevinarstva.

d) Krediti za financiranje trgovca vrijednosnicama; Trgovci vrijednosnim papirima trebaju kratkoročno financiranje za kupnju novih vrijednosnih papira i držanje postojećih portfelja vrijednosnih papira do trenutka njihove prodaje komitentima ili do njihova dospijeća. Takvi se krediti uobičajeno spremno odobravaju zbog njihove visoke kvalitete – često su osigurani putem zaloga državnih vrijednosnica kod trgovaca kao kolateral. Nadalje, mnogi krediti trgovcima vrijednosnim papirima toliko su kratki - preknoćni ili samo od nekoliko dana – da zajmodavac može brzo povratiti svoja sredstva ili odobriti novi kredit uz više kamatne stope u slučaju da su se kreditna tržišta postrožila.

e) Financiranje maloprodaje i opreme; Zajmodavci koji kreditiraju poduzeća podržavaju kupnju automobila, kućanskih uređaja, namještaja, poslovne opreme i drugih trajnih dobara u ratama, financirajući potraživanja koja trgovci koji prodaju robu imaju kada napišu ugovore o plaćanju u ratama za pokriće komitentove kupnje.

f) Krediti temeljeni na imovini (financiranje potraživanja, faktoring i financiranje zaliha); Kredit osiguran kratkoročnom aktivom poduzeća za koju se očekuje da će se u budućnosti pretvoriti u gotovinu. Ključni dijelovi imovine korišteni za ove kredite su potraživanja i zalihe. Zajmodavac se obvezuje odobriti

sredstva u odnosu na određeni postotak knjigovodstvene vrijednosti neotplaćenog kredita ili u odnosu na zalihe. Budući da su potraživanja naplaćena ili su zalihe prodane, dio primitaka u gotovini odlazi kreditnoj instituciji da bi se podmirio kredit. Kod većine kredita osiguranih potraživanjima ili zalihama, zajmoprimac zadržava pravo vlasništva nad založenom imovinom, ali ponekad se vlasništvo prenosi na zajmodavca, koji tada preuzima rizik da se dio od te imovine neće isplatiti kao što se očekivalo. Najčešći primjer je faktoring, gdje zajmodavac preuzima odgovornost naplate potraživanja od jednog od svojih poslovnih komitenata.

g) Sindicirani krediti; Obično se sastoje od kreditnog paketa koji je korporaciji odobrila skupina zajmodavaca. Zajmodavci se uključuju u sindicirani kredit da bi smanjili veliku izloženost riziku zbog tih velikih kredita, koji često uključuju milijune ili milijarde dolara kredita, te da bi zaradili dohodak od naknada (kao što su naknade kod otvaranja kreditne linije ili naknade zbog preuzimanja obveze da će kreditnu liniju držati dostupnom određeno razdoblje).

2.) Dugoročni poslovni krediti:

a) Terminski krediti za kupnju opreme, prijevoznih sredstava i građevina; Financiraju poslovne investicije u dužem roku, kao što su kupnja opreme ili izgradnja fizičkih kapaciteta, a pokrivaju razdoblje duže od godine dana. Obično zajmoprimac zatraži paušalni iznos na temelju budžetiranog troška svoga predloženog projekta te se zatim obvezuje otplatiti kredit u seriji mjesečnih ili kvartalnih rata. Otplata kredita obično ide u skladu s zajmoprimčevim normalnim ciklusom priljeva i odljeva novca, pa tako u dijelovima godine kada komitent ima obično manjak gotovine ne dospijevaju rate za otplatu kredita. Neki ugovori o terminskim kreditima ne zahtijevaju otplatu glavnice sve do kraja razdoblja kredita, samo se kamate plaćaju periodično. Terminski krediti su osigurano dugotrajnom imovinom (npr. pogonom ili opremom) zajmoprimca, a kamatna stopa je obično viša od one kod poslovnih kredita na kraći rok da bi se nadoknadila zajmodavčeva veća izloženost riziku koja proistječe iz takvih kredita.

b) Financiranje revolving kreditom; Revolving kreditna linija omogućava komitentu posuđivanje do unaprijed određenog iznosa, otplatu cijelog ili dijela posuđenog iznosa i ponovno posuđivanje ako je ono potrebno sva do dospijeća kredita. Jedan od najfleksibilnijih od svih poslovnih kredita, revolving kredit često se odobrava bez konkretnog kolaterala i može biti kratkoročni ili se protezati na duži rok, do pet godina. Revolving kredit dozvoljava komitentu da posudi dodatni novac kada je razina prodaje niska i da otplati kredit tijekom razdoblja procvata kada ima više interno stvorenog

novca. Zajmodavci će obično naplatiti naknadu ugovorne obveze držanja kredita raspoloživim, bilo na neiskorišteni dio kreditne linije ili, ponekad, na cijeli iznos revolving kredita koji je na raspolaganju komitentu.

c) Krediti za projekte; Najrizičniji su od svih poslovnih kredita, a služe za financiranje izgradnje dugotrajne imovine osmišljene da bi generirala tijek prihoda u budućim razdobljima. Istaknuti primjeri uključuju rafinerije nafte, elektrane i lučke objekte. Rizici koji okružuju takve projekte veliki su i brojni (veliki iznosi kredita, kašnjenje projekta zbog vremenskih prilika ili manjka materijala, nepovoljna promjena zakona koji utječu na završetak projekta ili troškove, nepovoljna promjena kamatnih stopa za zajmodavce ili pokrovitelje projekta). Krediti za projekte obično se odobravaju za nekoliko kompanija zajedno koje sponzoriraju veliki projekt. Zahvaljujući njihovoj veličini i riziku, financiranje projekta često je podijeljeno između nekoliko zajmodavaca. Krediti za projekte mogu se odobriti uz kompanije jamce koji financiraju kredit ako se projekt ne isplati kako je planirano. Kada ne postoje jamci, projekt uspijeva ili propada prema svojim vlastitim zaslugama. Tada se zahtijeva viša ugovorna kamatna stopa.

d) Krediti za pomoć pri preuzimanju drugih poduzeća; Osamdesete i devedesete godine prošlog stoljeća najavile su eksploziju kredita za financiranje spajanja i preuzimanja poduzeća prije nego što su se ti krediti usporili početkom 21. stoljeća. Među najvažnijim od tih kredita za preuzimanje su LBO-ovi – preuzimanja poduzeća u većoj mjeri dužničkim financiranjem koje provode male grupe investitora, koje često vode rukovoditelji unutar poduzeća koji vjeruju da je njihovo poduzeće podcijenjeno na tržištu. Tvrdi se da bi ciljana cijena dionica kompanije mogla biti pogurnuta prema gore ako novi vlasnici mogu unijeti agresivnije tehnike upravljanja, uključujući rasprodaju dijela imovine da bi se generirali novi prihodi.

Razumijevanje poslovanja poduzeća od strane RM-a značajno je zato da bi u kanalima banke kredit mogao biti odobren. Nakon podnošenja zahtjeva za kredit, RM prosljeđuje zahtjev sektoru kreditne analize gdje o tome zahtjevu kreditni analitičar piše mišljenje o kvaliteti potencijalnog plasmana. To se mišljenje, zajedno s kreditnim zahtjevom, predaje odgovornoj osobi koja odobrava kredit. Upravo zbog ove procedure za RM-a je bitno da poznaje svoje poduzeće kako bi kreditni zahtjev imao što veće šanse za odobrenje nakon podnošenja.[38] Poduzeća moraju banci dostaviti određene dokumente za dobivanje kredita. Uz zahtjev za kredit koji mora biti pravilno popunjen, poduzeće mora dostaviti i takozvanu statusnu dokumentaciju kojom banci daje uvid u svoje poslovanje. S obzirom na statusnu dokumentaciju, razlikuju se trgovačka društva i obrtnici. Za trgovačka društva potrebna je preslika Registracije ovjerene kod

[38] Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011., str. 189

nadležnog trgovačkog društva i Izjava o osnivanju, preslika Obavijesti o razvrstavanju izdane od Državnog zavoda za statistiku i preslika osobnih iskaznica osoba ovlaštenih za zastupanje i potpisni karton. Za obrtnike i slobodna zanimanja potrebne su preslika Rješenja (o obrtu) izdanog od strane nadležnog Županijskog ureda i preslika Obrtnice (može se tražiti i preslika Rješenja izdanog od strane nadležne strukovne organizacije), preslike osobnih iskaznica osoba ovlaštenih za zastupanje, potpisni karton i financijska izvješća. Banke također traže Prijavu poreza na dohodak, presliku Rješenja Porezne uprave o visini obveze poreza na dohodak za protekle dvije godine, Izvadak iz Knjige primitaka i izdataka za tekuću godinu, pregled dugotrajne imovine, pregled obveza i potraživanja na dan podnošenja zahtjeva, potvrda o dugovanju prema Poreznoj upravi ili drugim državnim organima, presliku prijave poreza i analitička izvješća (kupci, dobavljači, zalihe, zaduženja kod drugih banaka i/ili leasing kuća). Banka traži i da se dostavi BON-2 ili SOL-2 (obrazac o bonitetu koji izdaju poslovne banke svojim komitentima i koji sadrži opće informacije o poduzeću, stanje sredstava na računu, iznos primitaka na račun u posljednjih 30 dana, prosječno stanje sredstava na računu u posljednjih 30 dana, iznos odobrenog okvirnog kredita, iznos evidentiranih nepodmirenih obveza, broj dana neprekidne blokade računa i broj dana blokade računa u posljednjih 6 mjeseci[39]), ne stariji od mjesec dana. Bez navedenih dokumenata banka neće odobriti kredit, ali najznačajniji dokumenti na temelju kojih banka donosi odluku o kreditiranju su poslovna izvješća poduzeća. Na temelju poslovnih izvješća banka analizira stanje u poduzeću i nastoji predvidjeti sposobnost otplate kredita poduzeća.[40] To su sljedeći izvještaji:[41]

- bilanca stanja (engl. *balance sheet*),
- račun dobiti i gubitka (engl. *Profit and loss statement* ili P&L),
- novčani tijek (engl. *cash flow*),
- bilješke uz financijske izvještaje.

Iz financijskih izvještaja banke izračunavaju kreditnu sposobnost poduzeća, svog potencijalnog dužnika. Temeljem kreditne sposobnosti (postoji još više-manje važnih kriterija kod donošenja odluke o kreditu) banka određuje uvjete plasiranja kredita.[42]

Poduzeće svoj poslovni odnos s bankom ostvaruje putem RM-a. Poduzeće izlaže svoje poslovne potrebe RM-u koji mu u skladu s njegovim potrebama nudi paket financiranja, nakon čega slijede pregovori oko kamatne stope, trajanju i veličini kredita. Banke žele što manju izloženost sa što većom kamatnom stopom, a poduzeća obrnuto, što veću izloženost sa što manjom kamatnom stopom. Pregovori najviše ovise o pregovaračkoj moći poduzeća. Što je poduzeće veće i ima dublji odnos s bankom to će i pregovori biti kompleksniji. Ako pregovori uspješno završe i zahtjev se odobri, banka omogućuje uporabu proizvoda klijentima. RM je dužan pratiti uporabu proizvoda od strane klijenta u skladu s jasno definiranom namjenom. Ako je poduzeće podiglo

[39] www.moj-bankar.hr, 20.10.2018.
[40] Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011., str. 189 - 190
[41] Martišković, Ž., Financijski menadžment, pomoćni materijal za izučavanje, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2017., str. 39
[42] Ibidem., str. 41

kredit za poboljšanje likvidnosti, to znači da ga ne može uporabiti za kupnju novih strojeva. Ako je poduzeće diglo kredit za kupnju novih strojeva, ne može ga koristiti za vraćanje kredita drugoj banci. U procesu odobravanja kredita banke gledaju ukupnu izloženost (svi proizvodi koje koristi klijent) banke prema klijentu. Veličina ukupne izloženosti i elementi osiguranja kredita značajno utječu na odobravanje kredita. Prije odobrenja kredit prolazi kroz kreditnu analizu u kojoj sektor za kreditnu analizu daje mišljenje o mogućem uspjehu plasmana, s obzirom na trenutačno poslovanje poduzeće i ukupnu izloženost. Nakon toga kredit se odobrava ili ne odobrava. Tijelo banke koje može odobriti kredit ovisi o visini postojeće i nove izloženosti prema klijentu. Tako postoje jasno definirane razine izloženosti koje mogu odobriti pojedine strukture banke; RM, šef poslovnice, šef podružnice (direktor sektora), član Uprave, Kreditni odbor, Uprava, Nadzorni odbor.[43]

Zadaća RM-a je pažljivo pratiti uporabu kredita, vrijeme uporabe i načine raspolaganja, što je često definirano u ugovoru o kreditu. Bankarsko poslovanje s poduzećima zahtijeva sposobnost promatranja problema iz više dimenzija. Velika poduzeća zahtijevaju kompleksno strukturiranje proizvoda. RM i kreditna analiza moraju sagledati i buduća makroekonomska kretanja koja mogu utjecati na poduzeće. Moraju se poznavati i dodatne mogućnosti financiranja poduzeća i po potrebi se predlagati klijentima. Umrežavanje mogućih usluga banke (eng. *crosselling*) omogućuje klijentima dobro poslovanje, a bankama veću dobit. Umrežavanje pojedinih usluga može biti unutrašnje i vanjsko. RM tako može osmisliti paket proizvoda koji u sebi uključuje leasing ili tržište kapitala. Vanjsko je umrežavanje kada banka omogući klijentu alternativne izvora financiranja putem drugih financijskih institucija ili države. Takva financiranja mogu biti iz sredstava HBOR-a, Europske investicijske banke ili može biti riječ o subvencioniranim kreditima. Namjena subvencioniranih kredita, primjerice, može biti:[44]

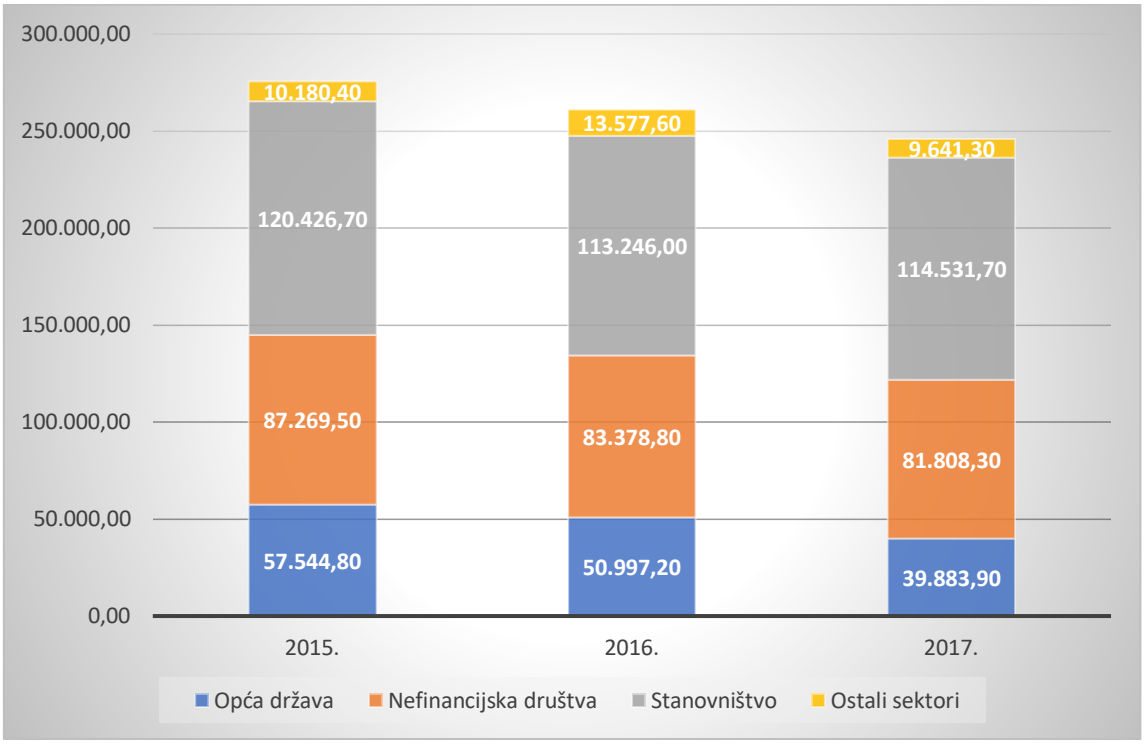
- financiranje posebnih projekata,
- financiranje sezonskih poslova,
- financiranje ugovorenih poslova za isporuku robe i usluga,
- financiranje ostalih potreba za obrtnim sredstvima.

Subvencionirani krediti najčešće su posebni krediti koji su namijenjeni poduzećima ili sektoru ekonomije s ciljem razvoja djelatnosti koja je od posebnog interesa. Kod takvih kredita dio kamate ili glavnice, ili obadvoje, plaća netko treći, a ne poduzeće koje je diglo kredit. Dio sredstava može osigurati banka, a dio neka druga institucija. Krediti iz sredstava EU su krediti kod kojih EU financira poduzetnike koji imaju projekte. Poslovanje s poduzećima prije svega podrazumijeva intimno poznavanje poduzeća – poznavanje djelatnosti toga poduzeća, stanja u bilanci te promjenu stanja u bilanci. Iako je poslovanje banke orijentirano na ostvarivanje dobiti, banka zna da uspjeh banke ovisi i o uspjehu poduzeća.

[43] Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011., str. 191
[44] Ibidem, str. 192.

Slika br. 4. prikazuje ukupne iznose odobrenih kredita banaka u Republici Hrvatskoj na kraju razdoblja unatrag tri godine. Iz slike je vidljivo da u sve tri godine najveći udio kredita banaka odlazi stanovništvu, zatim nefinancijskim društvima (poduzećima), nakon toga sektoru opće države, i preostali mali udio kredita odlazi ostalim sektorima. Također, krediti poduzećima, kao i ostali krediti, su u blagom opadanju kroz sve tri promatrane godine.

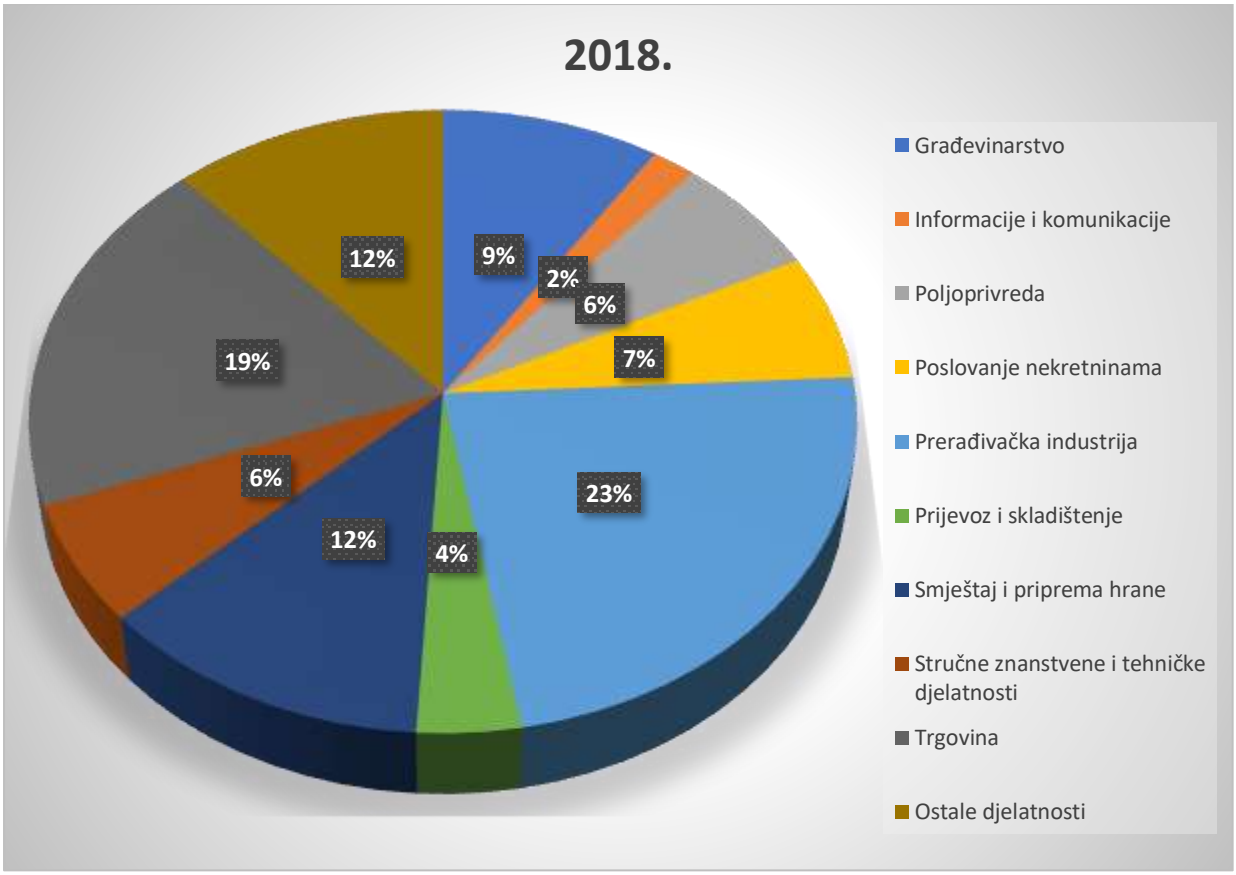
Slika 4. Dani krediti banaka u RH, na kraju razdoblja, u milijunima kuna



Izvor: vlastita izrada autorice prema; HNB, Bilten o bankama, godina 18, broj 31, rujan 2018., str. 34, www.hnb.hr, 13.09.2018.

Slika br. 5. prikazuje udio danih kredita banaka nefinancijskim društvima po sektorima u RH, na kraju 2018., u milijunima kuna. Vidljivo je da se u Republici Hrvatskoj najviše kreditira sektor prerađivačke industrije, pa redom trgovina, smještaj i priprema hrane, građevinarstvo, poslovanje nekretninama, poljoprivreda, stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti, prijevoz i skladištenje, informacije i komunikacije, a preostali iznosi kredita odlaze na ostale djelatnosti.

Slika 5. Dani krediti banaka nefinancijskim društvima po sektorima u RH, na kraju razdoblja, u milijunima kuna



Izvor: vlastita izrada autorice prema; HNB, Bilten o bankama, godina 18, broj 31, rujan 2018., str. 34, www.hnb.hr, 13.09.2018.

5. BANKARSKI KREDITI SME SEKTORU

5.1. Pojam i značaj SME sektora

Mala i srednja poduzeća (MSP, *SME*, eng.) zbog svojih specifičnosti posebno se izučavaju i istražuju u odnosu na velika poduzeća (*LSE,* engl.). 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 malog gospodarstva. Znanstvenici, vlade i ljudi iz prakse sve do 1970-ih godina u žarištu interesa imali su velika poduzeća koja kotiraju na burzi. Smatralo se kako su oni ključ, temelj ekonomskog rasta te kako u najvećoj mjeri doprinose stvaranju radnih mjesta (Mac and Bahaird, 2010.). Međutim, Birch sa svojim radom iz 1979. godine pod nazivom „Proces generiranja posla" usmjerio je pogled znanstvenika i vlade s velikih na mala i srednja poduzeća, jer je ukazao na doprinos malih i srednjih poduzeća u zapošljavanju (Kingombe et al., 2010.). Unatoč istraživanjima u zadnjih dvadesetak godina o malim i srednjim poduzećima, može se istaknuti kako je istraživanje malih i srednjih poduzeća još uvijek u svom začetku (Mac and Bhaird, 2010.). Širom svijeta se za malo gospodarstvo koriste i različite kratice. Tako kraticu SME (small and medium enterprises, engl.) koristi Europska unija i međunarodne organizacije kao što su Ujedinjeni narodi (*United Nations*, engl.), Svjetska banka (World Bank, engl.) i Svjetska trgovinska organizacija (WTO, *World trade organization*, engl.). U SAD-u se ulavnom koristi kratica SMBs (*small and medium business*, engl.), u Južnoj Africi SMME (*small, medium and micro-enterprises,* engl.), a MSME (micro, small and medium enterprises, engl.) u ostalim dijelovima Afrike (Mahembe, 2011.).[45]

U Hrvatskoj, prema Zakonu o računovodstvu (NN 78/15, 134/15, 120/16), poduzetnici se razvrstavaju na mikro, male, srednje i velike ovisno o pokazateljima utvrđenim na zadnji dan poslovne godine koja prethodi poslovnoj godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji. Prema istom Zakonu, pokazatelji na temelju kojih se razvrstavaju poduzetnici su iznos ukupne aktive, iznos prihoda i prosječan broj radnika tijekom poslovne godine. Prema tome razlikuju se:[46]

1) Mikro poduzetnici: oni koji ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeće tri uvjeta:
   - ukupna aktiva 2.600.000,00 kuna
   - prihod 5.200.000,00 kuna
   - prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 10 radnika.
2) Mali poduzetnici su oni koji nisu mikro poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:
   - ukupna aktiva 30.000.000,00 kuna

[45] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 483.
[46] Zakon o računovodstvu (NN 78/15, 134/15, 120/16), www.zakon.hr. 24.09.2018.

- prihod 60.000.000,00 kuna
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 50 radnika.

3) Srednji poduzetnici su oni koji nisu ni mikro ni mali poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:
   - ukupna aktiva 150.000.000,00 kuna
   - prihod 300.000.000,00 kuna
   - prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 250 radnika.
4) Veliki poduzetnici su:
   - poduzetnici koji prelaze granične pokazatelje u najmanje dva od tri uvjeta koji vrijede za srednje poduzetnike
   - banke, štedne banke, stambene štedionice, institucije za elektronički novac, društva za osiguranje, društva za reosiguranje, leasing-društva, društva za upravljanje UCITS fondovima, društva za upravljanje alternativnim investicijskim fondovima, UCITS fondovi, alternativni investicijski fondovi, mirovinska društva koja upravljaju obveznim mirovinskim fondovima, dobrovoljni mirovinski fondovi, obvezni mirovinski fondovi te mirovinska osiguravajuća društva, društva za dokup mirovine, faktoring - društva, investicijska društva, burze, operateri MTP-a, središnja klirinška depozitarna društva, operateri središnjeg registra, operateri sustava poravnanja i/ili namire i operateri Fonda za zaštitu ulagatelja neovisno o tome ispunjavaju li uvjete koji vrijede za srednje poduzetnike.

Prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16) klasifikacija malog gospodarstva sadržana je u članku 2. i 3. navedenog Zakona kako slijedi; Malo gospodarstvo čine subjekti u poduzetništvu i obrtu koji:[47]

1) Zapošljavaju prosječno godišnje manje od 250 radnika
2) U poslovanju su neovisni, odnosno autonomni subjekti koji nisu klasificirani kao partnerski subjekti te povezani subjekti, sukladno preporuci Komisije 2003/361/EC od 6. svibnja 2003.,
3) Prema financijskim izvješćima za prethodnu godinu ostvaruju godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do 50.000.000,00 eura ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu protuvrijednosti do 43.000.000,00 eura.

Prema veličini u smislu navedenoga Zakona razlikuju se mikro, mali i srednji subjekti malog gospodarstva;

1) Mikro subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje:
   - prosječno godišnje imaju zaposleno manje od 10 radnika,
   - prema financijskim izvješćima za prethodnu godinu ostvaruju godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do 2.000.000,00 eura, ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu protuvrijednosti do 2.000.000,00 eura.

[47] Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16), www.zakon.hr. 24.09.2018.

2) Mali subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje:
   - prosječno godišnje imaju zaposleno manje od 50 radnika,
   - prema financijskim izvješćima za prethodnu godinu ostvaruju godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do 10.000.000,00 eura, ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno imaju dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu protuvrijednosti do 10.000.000,00 eura.
3) Srednji subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe čiji je godišnji prosječni broj radnika, ukupni godišnji promet ili zbroj bilance, odnosno dugotrajna imovina veća od utvrđenih u točci 1. i 2.

Mala i srednja poduzeća okosnica su svakog gospodarstva, a njihov značaj posebno se prepoznaje kroz udio u zaposlenosti, ukupno ostvarenom prihodu i izvozu. U Hrvatskoj u 2015. godini posluje 106.221 mikro, malih i srednjih poduzeća (99,7% ukupno registriranih poduzeća), koja ostvaruju udio od 54% u ukupnom prihodu, 69,2% u zaposlenosti i 50,3% u izvozu Hrvatske i po sva ova tri ključna kriterija u 2015. godini jačaju svoj udio i utjecaj na gospodarstvo Hrvatske u odnosu na prethodnu godinu.[48] Slike koje slijede prikazuju strukturu poduzeća u Hrvatskoj s obzirom na veličinu od 2011. do 2015. godine, veličinu poduzeća u Hrvatskoj i zaposlenost, ukupan prihod i izvoz u 2014. i 2015. godini te ukupan prihod, zaposlenost i izvoz prema veličini poduzeća u Hrvatskoj u 2015. godini.[49]

[49] Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2016., CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, www.cepor.hr, 25.10.2018., str. 7

Slika 6. Struktura poduzeća u Hrvatskoj s obzirom na veličinu od 2011. do 2015. godine

	2011.		2012.		2013.		2014.		2015.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Sektor malih i srednjih poduzeća	90.831	99,6	96.906	99,6	100.841	99,7	104.116	99,7	106.221	99,7
Mala poduzeća	89.539		95.597		99.573		102.895		105.029	
Srednja poduzeća	1.292		1.309		1.268		1.221		1.192	
Velika poduzeća	359	0,4	348	0,4	350	0,3	354	0,3	348	0,3
Ukupno	**91.190**	**100**	**97.254**	**100**	**101.191**	**100**	**104.470**	**100**	**106.569**	**100**

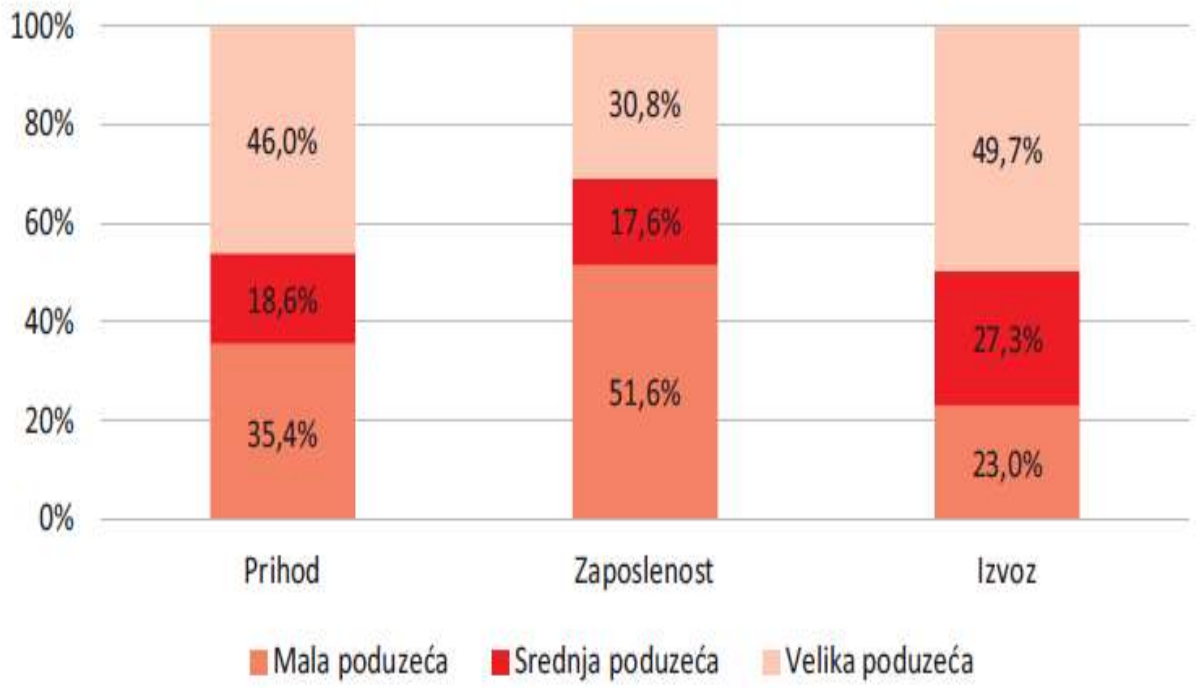
Izvor: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2016., CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, www.cepor.hr, 25.10.2018., str. 11

Slika 7. Veličina poduzeća u Hrvatskoj i zaposlenost, ukupan prihod i izvoz u 2014. i 2015. godini

Ekonomski kriterij valorizacije sektora	Veličina poduzeća					
	Mala		Srednja		Velika	
	2014.	2015.	2014.	2015.	2014.	2015.
Broj zaposlenih	422.238	432.934	145.246	147.250	262.632	258.400
Zaposlenost (udio)	*50,9%*	*51,6%*	*17,5%*	*17,6%*	*31,6%*	*30,8%*
Ukupan prihod (mil. kn)	215.807	226.110	112.320	119.100	290.663	294.438
Ukupan prihod (udio)	*34,9%*	*35,4%*	*18,1%*	*18,6%*	*47%*	*46%*
Izvoz (000 kn)	24.780.905	26.446.403	27.858.437	31.526.196	53.450.269	57.341.701
Izvoz (udio)	*25,2%*	*23%*	*23,3%*	*27,3%*	*51,5%*	*49,7%*

Izvor: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2016., CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, www.cepor.hr, 25.10.2018., str. 12

Slika 8. Ukupan prihod, zaposlenost i izvoz prema veličini poduzeća u Hrvatskoj u 2015. godini



Izvor: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2016., CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, www.cepor.hr, 25.10.2018., str. 12

SME zaslužuju kompleksnu i dugoročno orijentiranu podršku zbog efekta na fleksibilnost i inovativnost gospodarstva, rast zaposlenosti i izvoza, smanjenja socijalnih i regionalnih razlika i ubrzanje razvitka. Stoga vlade nastoje stimulirati osnivanje i razvitak SME mjerama ekonomske politike, djelovanjem specijaliziranih agencija, poduzimanjem projekata podrške u savjetovanju, informiranju i umrežavanju. Država bi trebala osigurati povoljno makroekonomsko okružje – povoljnu investicijsku klimu. Takvo okružje visoko vrednuje poduzetništvo, financijsku disciplinu, etičnost i socijalnu pravednost, načela suvremenih demokracija, inovativnost, te kontinuirano stjecanje novih znanja i vještina. Stimulativno okružje, po pretpostavci, pruža sigurnost postojanja, ali i provođenja zakona, stimulira razvitak, partnerstvo, internacionalizaciju poslovanja, dokida birokratsko razmišljanje i procedure državnih službi i agencija.[50] Okruženje sektora malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj je kompleksni sustav u kojem se isprepliću politike, programi, zakonska rješenja i institucionalna infrastruktura. Razvoj sektora malih i srednjih poduzeća i poduzetništva u Hrvatskoj usmjeravan je kroz sljedeće nacionalne politike i programe:[51]

[50] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 487
[51] Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2016., CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, www.cepor.hr, 25.10.2018., str. 31 - 32

a) Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013. - 2020., iz 2013. godine, čiji je cilj povećanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj kroz poboljšanje ekonomske uspješnosti, poboljšanje pristupa financijama, promociju poduzetništva, poboljšanje poduzetničkih vještina, te poboljšanje poslovnog okruženja;
b) Strateški plan Ministarstva poduzetništva i obrta za razdoblje od 2015. - 2017. godine, iz 2014. godine, temelji se na Strategiji razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013.-2020. i kojim se preciziraju programi za povećanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj;
c) Program poticanja poduzetništva i obrta - Poduzetnički impuls 2015., iz 2015. godine;
d) Strategija razvoja poduzetništva žena u Republici Hrvatskoj 2014.-2020., iz 2014. godine, čiji je cilj postizanje usklađenosti i umreženosti javnih politika, poboljšanje sustavne podrške poduzetništvu žena kroz cjelokupnu institucionalnu infrastrukturu, te promocija poduzetništva žena. U svrhu provedbe Strategije definiran je Akcijski plan za provedbu Strategije razvoja poduzetništva žena u Republici Hrvatskoj 2014.-2020., iz 2014. godine;
e) Strategija razvoja klastera u Republici Hrvatskoj 2011.-2020., iz 2011. godine, čiji je cilj unapređenje upravljanja hrvatskom klasterskom politikom, jačanje klastera i klasterskih udruženja, poticanje inovacija i transfera novih tehnologija, osvajanje novih tržišta i internacionalizacija klastera, te jačanje znanja i vještina za razvoj klastera;
f) Strategija poticanja inovacija Republike Hrvatske 2014. -2020., iz 2014. godine, kojom se nastoji izgraditi učinkovit inovacijski sustav te unaprijediti zakonodavni i fiskalni okvir, utvrditi način komunikacije i modele suradnje između javnog, znanstveno-istraživačkog i poslovnog sektora u cilju razvoja novih proizvoda, usluga, poslovnih procesa i tehnologije, te način primjene rezultata znanstveno-istraživačkog rada u gospodarstvu i društvu u cjelini;
g) Akcijski plan podrške izvozu 2014. - 2015., iz 2014. godine, kojeg je izradilo Povjerenstvo Vlade za internacionalizaciju hrvatskoga gospodarstva, a čija ja svrha na jednom mjestu objediniti i prikazati sve aktivnosti i mjere koje je nužno poduzeti od strane odgovarajućih državnih tijela i institucija kako bi se osigurala sustavna i trajna podrška hrvatskim izvoznicima te pospješio plasman hrvatskih roba i usluga na inozemna tržišta;
h) Akcijski plan za smanjenje administrativnog opterećenja gospodarstva, iz kolovoza 2015. godine, kojim se planira smanjenje administrativnog opterećenja za 20% u šest regulatornih područja relevantnih za gospodarstvo te definiranje modela horizontalne koordinacije mjera za mjerenje i smanjenje administrativnog opterećenja gospodarstva;

5.2. Financiranje SME sektora

Jedna od vitalnih pretpostavki za osnivanje, funkcioniranje i razvitak malih i srednjih poduzeća je osiguranje kapitala u dovoljnoj količini, prihvatljivoj cijeni (gledano s motrišta rentabilnosti poduhvata) i u razumnim rokovima (tj. usklađenih s dinamikom potreba za sredstvima).[52]

Važnost izvora financiranja srednjih i malih poduzeća proizlazi iz dinamičnosti poduzetništva i potrebe opstanka i poslovanja u dinamičnim i promjenjivim gospodarskim uvjetima. Lakoća pristupa izvorima financiranja višestruko utječe na poslovanje malih i srednjih poduzeća. Prije svega, jasno je da poduzeća koja brže, lakše i jeftinije dolaze do izvora financiranja ostvaruju i određenu prednost u odnosu na konkurenciju. Drugo, pristup izvorima financiranja posebno je značajan u kriznim vremenima kada se poduzeća susreću s problemom nelikvidnosti i otežano financiraju tekuće poslovanje. I treće, pristupi izvorima financiranja značajni su kod razvoja poduzeća jer bez ulaganja u inovacije i razvoj će poduzeća zaostati za konkurencijom.[53]

Osnovni izvor kapitala predstavljaju interno generirana sredstva uz zajmove i kapital glavnih dioničara. Vanjska sredstva pretežito osiguravaju subjekti koji imaju informacijsku ili nadzornu prednost, uglavnom u obliku kredita banaka, dobavljača, te prijatelja i rodbine. Postoji konsenzus teoretičara i praktičara da SME imaju problem pristupa bankarskim kreditima. Male i srednje tvrtke imaju probleme u pristupu određenim izvorima financiranja zbog svoje veličine. Pojedine skupine SME zbog svojih osobitosti imaju otežan pristup različitim izvorima financiranja pa tako i otežane mogućnosti opstanka i rasta. Teži pristup financiranju imaju, na primjer, SME u ranijoj fazi, početnici, SME u vlasništvu žena te oni iz nerazvijenih područja. Zbog karakteristika financijskih tržišta i sustava podrške ovog sektora može se ustvrditi da SME u tranzicijskim zemljama imaju, u pravilu, lošiji pristup financiranju i potporama (Pisarides, 2001; Vidučić, 1997). Razlozi zbog kojih je teško malim i srednjim poduzećima osigurati pristup vanjskim izvorima financiranja u odgovarajućim iznosima i/ili po odgovarajućim uvjetima uključuju veću neizvjesnost i nesavršene informacije, nedostatak imovine za pokriće (kolateral) ili vlastitog kapitala, odsutstvo kreditnog rejtinga, koncentracija vlasništva i kontrole u rukama poduzetnika i pravni uvjeti. Odbijanje da se podijeli kontrola emisijom dionica, odbijanje zaduživanja zbog averzije prema riziku kao i birokratske procedure mogu također biti smetnja optimalnom financiranju SME. Nadalje, problem za ostvarenje kvalitetnog financiranja može predstavljati i nedostatak iskustva i obrazovanja uključujući i financijsku nepismenost i nezadovoljavajuće znanje financijskog menadžmenta.[54]

[52] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 487
[53] Knežević, D., Has, M., Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom, stručni rad, Obrazovanje za poduzetništvo – E4E, Vol.8 No.1, str. 166, www.hrcak.srce.hr, 16.11.2018.
[54] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 487 - 488

Najznačajniji oblici financiranja SME sektora u Europskoj Uniji su:[55]

1) Trgovački kredit (kredit koji je odobren u robi, s tim da ga dužnik vraća u novcu, a kamata može biti uračunata u cijenu ili može biti posebno iskazana[56]); jedan je od glavnih izvora financiranja SME, napose mikro (od 0 do 9 zaposlenika) i malih (od 10 do 49 zaposlenika) tvrtki. Ovi krediti mogu biti skuplji izvor od bankarskih kredita. Koristi se zbog nemogućnosti dobivanja bankarskih kredita, te troškova i kompleksnosti bankarskih kredita. Više se koristi u Francuskoj i Italiji.
2) Leasing (dugoročni najam fiksnog sredstva kojeg nijedna strana ne može otkazati[57]); alternativa je bankarskom kreditu. Pogodan je za tvrtke s malim prihodom, ali velikim razvojnim potencijalom. Leasing naknada je viša od bankarske stope, ali leasing ima i niz prednosti u odnosu na bankarski kredit (ne veže kapital, pa unapređuje likvidnost i ne traži dodatni kolateral, u pravilu financira ukupnu investiciju, usklađen je vijek trajanja dobra i rok leasinga i sl.). Najviše ga koriste u Italiji, Švedskoj, Velikoj Britaniji i Portugalu. Najčešće razdoblje je od 2 do 5 godina, iznosi po ugovoru su niži, a predmet leasinga najčešće su automobili te strojevi i industrijska oprema.
3) Faktoring; podrazumijeva prodaju potraživanja faktoru, što može biti banka, specijalizirana faktor podružnica ili klasična institucija faktora. Faktoring je kompleksan proizvod – kombinacija financiranja, osiguranja kredita i financijskog menadžmenta. On predstavlja nešto skuplji oblik financiranja (kamata je 2 – 4% iznad bazne stope), ali s obzirom na ulogu faktora mogu se ostvariti i značajne uštede. Upotreba faktoringa u EU raste (osim u Švedskoj i Francuskoj), i na EU se odnosi cca 66% svjetskog tržišta faktoringa.
4) Financiranje vanjskim vlastitim kapitalom; u pravilu se vrši kapitalom vlasnika, djelomice i njegove obitelji. Manjim tvrtkama ostaje, u pravilu, financiranje iz vlastitih izvora te manjim dijelom iz vanjskih, u pravilu kreditnih izvora (banke, razvojni fondovi, specijalni kreditni programi). Financiranje vlastitim kapitalom iz vanjskih izvora može se osigurati javnom emisijom dionica (nije efikasno za manje iznose) i pribavljanjem kapitala iz privatnih izvora. U razvijenim zemljama postoje posebne kotacije na burzama za mala i srednja poduzeća („male burze“) – poput Alternative Investment Market u Velikoj Britaniji, kotacije SME u Milanu, Neuer Markt u Njemačkoj. U nekim zemljama ne postoji niti zakonska mogućnost ulaganja u SME dionice, kao što je npr. slučaj i kod nas gdje, primjerice, mirovinski fondovi moraju ulagati samo u prvoklasne domaće i strane dionice iz prvih burzovnih kotacija. Privatni vanjski izvori vlastitog kapitala glavni su izvor financiranja tehnološki baziranih tvrtki u svijetu. Radi se o riziko kapitalu. Izvori ovog kapitala mogu biti formalni i neformalni. Formalni izvori obuhvaćaju banke (ulaganja banaka u lokalne fondove vlastitog kapitala, u fondove za razvoj poduzetništva), posebne sheme investiranja (npr. zajednički

[55] Ibidem, str 490 - 494
[56] www.moj-bankar.hr, 20.10.2018.
[57] Ibidem

štedni fondovi ili kreditna udruženja poduzetnika) i tvrtke za ulaganje u dioničku glavnicu i riziko ulaganja (ulaganja, u pravilu, u mlađe i rizičnije poduhvate.) Neformalni izvor kapitala za malo gospodarstvo u svijetu je neformalno tržište rizičnog kapitala (korporativni investitori i poslovni anđeli). Poslovni anđeli su bogati pojedinci koji ulažu u rizičnije tvrtke koje nemaju kotaciju ili se radi o mreži poslovnih anđela na neformalnom tržištu kapitala koje uglavnom ostaju anonimne i izmiču statističkom praćenju ulaganja. Jedno od najjačih tržišta za rizična ulaganja je britanski tržište s 48 mreža poslovnih anđela.

5) Bankarski krediti; važan su izvor financiranja za mala i srednja poduzeća. Bankarski krediti SME sektoru obrađuju se u posebnom poglavlju rada.

U Hrvatskoj, prema istraživanju koje se odnosi na mišljenje poduzeća o važnosti odabranog instrumenta financiranja i na nedavno korištenje odabranog instrumenta financiranja u razdoblju od travnja do rujna 2017. godine[58], financiranje trgovačkim kreditom predstavlja oblik financiranja za kojeg su hrvatska poduzeća izrazila mišljenje da je najmanje važan od svih predstavljanih oblika financiranja. U Hrvatskoj 17% od ukupno istraživanjem obuhvaćenih poduzeća smatra ovaj oblik financiranja važnim, a ovakav oblik kredita koristilo je 2% poduzeća. Prema provedenom istraživanju, hrvatski poduzetnici smatraju da je leasing vrlo važan izvor financiranja. 54% hrvatskih poduzeća iz sektora malih i srednjih poduzeća istaknulo je njegovu važnost čime je leasing protumačen kao najvažniji oblik financiranja za hrvatske poduzetnike. Ipak, promotre li se podaci vezani uz njegovo korištenje u razdoblju između travnja i rujna 2017. godine, moguće je uočiti kako je postotak nešto niži, odnosno 18%, čime je leasing zauzeo drugo mjesto pri rangiranju korištenja oblika financiranja u Hrvatskoj. Faktoring kao izvor financiranja važan je za 15 % hrvatskih poduzeća, a u promatranom je razdoblju faktoring koristilo 5% poduzeća u Hrvatskoj. Financiranje vlasničkim kapitalom smatra važnim 26%, a u Hrvatskoj nijedno poduzeće, od ukupno uključenih poduzeća u istraživanje, nije koristilo financiranje vlasničkim kapitalom. U istraživanju interni izvori financiranja uključuju zadržanu dobit i prodaju imovine. Spomenute izvore financiranja smatra važnim 39% hrvatskih poduzeća te je 18% hrvatskih poduzeća istaknulo je kako je koristilo spomenute izvore financiranja. Financiranje putem kreditnih linija, bankovnih prekoračenja i prekoračenja kreditnih kartica kao izvora financiranja iskazalo je važnim 52% hrvatskih poduzeća iskazalo je važnost spomenutog financiranja, dok je 23% poduzeća u promatranom razdoblju koristilo ovakav oblik financiranja. Promotri li se financiranje bankovnim kreditima i percepcija važnosti spomenutog oblika financiranja, moguće je uočiti kako je 47% poduzeća koja su sudjelovala u istraživanju istaknulo njihovu važnost, a 15% hrvatskih poduzeća je koristilo spomenuti oblik financiranja u promatranom razdoblju.[59]

[58]Knežević, D., Has, M., Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom, stručni rad, Obrazovanje za poduzetništvo – E4E, Vol.8 No.1, str. 171, www.hrcak.srce.hr, 16.11.2018.
[59] Ibidem, str. 171 - 176

Državne institucije u Hrvatskoj koje su angažirane u kreditiranju SME su:[60]

- Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR); razvojna banka koja kreditira malo gospodarstvo i potiče izvoz, korištenje EU fondova, utemeljenja i razvoj malog i srednjeg poduzetništva, financira inovacije i razvoj novih tehnologija, razvoj poljoprivrede, projekte zaštite okoliša, energetske učinkovitosti i obnovljive izvore energije, te razvoj turizma. Najveća kreditna aktivnost HBOR-a u razdoblju od 2009. do 2014. godine zabilježena je u 2012. godini, a najveći interes od strane malih i srednjih poduzetnika iskazan je za programe kreditiranja Priprema izvoza, Malo i srednje poduzetništvo, te programe kreditiranja projekata sufinanciranja iz fondova EU .

- Resorna Ministarstva, te lokalni i područni organi samouprave; županije u suradnji s Ministarstvom poduzetništva i obrta i HBOR-om realiziraju projekt „Lokalni projekti razvoja – Poduzetnik“, vode svoje vlastite programe, osnivaju poduzetničke zone, te osnivaju razvojne fondove.

- Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO); poticanje osnivanja i razvoja subjekata malog gospodarstva, poticanje ulaganja u malo gospodarstvo, financiranje poslovanja i razvoja subjekata malog gospodarstva: kreditiranjem, davanjem jamstava subjektima malog gospodarstva za odobrene kredite od strane kreditora, i davanjem potpora za istraživanje, razvoj i primjenu suvremenih tehnologija. Djelatnosti HAMAG-BICRO-a u nadležnosti su Ministarstva poduzetništva i obrta.

S ciljem poticanja razvoja SME sektora vlada RH donosi i provodi različite mjere kao i kreditne programe. Neke od tih mjera i programa su:[61]

- Bespovratne potpore Ministarstva poduzetništva i obrta,

- Kreditne linije Ministarstva poduzetništva i obrta za razvoj malog gospodarstva na lokalnoj razini (odnosi se na dvije kreditne linije i to: „Lokalni projekti razvoja malog gospodarstva“ i „Lokalni projekti razvoja – mikrokreditiranje“),

- Hrvatsko kreditno osiguranje (HKO).

Raspoloživost različitih vrsta izvora financiranja pokretanja, rasta i razvoja poduzetničke aktivnosti u Hrvatskoj vrlo je ograničena. Iako osiguravanje lakšeg pristupa financijskim sredstvima predstavlja jedan od glavnih ciljeva nacionalne Strategije razvoja poduzetništva 2013.-2020., tržište novca za poduzetničke projekte

[60] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 501
[61] Ibidem, str. 504.

u Hrvatskoj još uvijek se može opisati kao tradicionalno, uz dominantno prisutne kredite banaka i kreditnih unija te Vladine programe poticaja i subvencionirane kreditne linije. Mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća putem fondova rizičnog kapitala i neformalnih oblika financiranja (poslovni anđeli) koji su pogodniji za rizičnije poduzetničke pothvate u fazi pokretanja ili brzog rasta, još uvijek su nedovoljno razvijene. U Hrvatskoj je raspoloživost netradicionalnih izvora financiranja za mala i srednja poduzeća u svim godinama provedbe GEM istraživanja (Global Entrepreneurship Monitor istraživanje prati povezanost između okvira poduzetničkih uvjeta i poduzetničke aktivnosti na individualnoj razini), od 2002. godine ocijenjena ocjenama nižim od 3, što ukazuje na konzistentno slabu i ograničenu dostupnost financijskih sredstava, ali i neučinkovitost mjera koje su poduzimale vlade u proteklom razdoblju za unapređenje kvalitete poduzetničkog okruženja u pogledu pristupa financijskim sredstvima. U odnosu na 2014. godinu, ocjena financijske podrške u 2015. godini pala je s 2,3 na 2,0, što je ponovno ispod prosječne ocjene EU zemalja od 2,7, i prosječne ocjene svih zemalja koje sudjeluju u GEM istraživanju koja iznosi 2,5.[62]

Oblik financiranja SME sektora u Hrvatskoj su mikrofinanciranje i kreditne unije. U Hrvatskoj, kao i drugdje u svijetu, nositelji usluga mikrofinanciranja su kreditne unije, koje djeluju u više od 100 zemalja svijeta i pružaju različite financijske usluge, prije svega kreditne i depozitne. U Hrvatskoj je, u odnosu na druge aktere na tržištu kapitala, udio kreditnih unija neznatan - tek 0,1% prema kriteriju imovine i relativnih udjela financijskih posrednika. Međutim, kreditne unije imaju vrlo važnu i specifičnu ulogu, budući da pružaju financijske usluge mikro poduzećima, samozaposlenim i nezaposlenim osobama koje imaju ograničen pristup sredstvima financiranja. Za ove specifične skupine pristup financijskim sredstvima često predstavlja visoku barijeru pri realizaciji poduzetničkog pothvata, a odobravanje ili neodobravanje kredita u visini od primjerice 20.000 kuna može značiti otvaranje novog radnog mjesta ili s druge strane, zatvaranje poslovnog subjekta. Usporedba modela mikrofinanciranja u Hrvatskoj s najboljom međunarodnom praksom ukazuje na nerazvijenost mikrofinanciranja u Hrvatskoj u odnosu na razvijena financijska tržišta u kojima djeluje široki spektar takvih institucija. U Hrvatskoj je krajem 2015. godine djelovalo 25 kreditnih unija.[63]

Nadalje, oblik financiranja SME sektora u Hrvatskoj predstavljaju i fondovi rizičnog kapitala. Rizični kapital predstavlja vrstu ulaganja financijskih ulagatelja u temeljni kapital poduzeća koja ne kotiraju na burzi, a imaju potencijal ostvariti visoke stope rasta tijekom razdoblja od 3 - 7 godina. Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS) su otvoreni investicijski fondovi rizičnog kapitala s privatnom ponudom čije osnivanje je regulirano Zakonom o investicijskim fondovima. Područje ulaganja Fondova su trgovačka društva sa sjedištem u Hrvatskoj, koja isključivo ili pretežito obavljaju svoju djelatnost na području Hrvatske, a predviđeno trajanje ulaganja je 10 godina, uz

[62] Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2016., CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, www.cepor.hr, 25.10.2018., str. 41
[63] Ibidem., str. 54

maksimalno produljenje od 2 godine. Odlukom Vlade Republike Hrvatske, Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) je imenovana kvalificiranim ulagateljem za sudjelovanje u osnivanju FGS-ova te sudjeluje u provedbi aktivnosti FGS-ova zajedno s privatnim investitorima u iznosu koji odgovara iznosu ulaganja privatnog ulagatelja. U Hrvatskoj u 2015. godini djeluju četiri društva za upravljanje alternativnim investicijskim fondovima rizičnog kapitala:[64]

- Nexus Private Equity Partneri d.o.o.
- Quaestus Private Equity d.o.o
- Prosperus-invest d.o.o
- Honestas Private Equity Partneri d.o.o

Prema podacima Hrvatske banke za obnovu i razvitak u 2015. godini donesene su odluke za ulaganje Fondova za gospodarsku suradnju u 4 projekta. Od navedena 4 projekta, realizirana su 3 ulaganja u ukupnom iznosu od 189 milijuna kuna, od čega se 50% odnosi na udio Republike Hrvatske. Krajem 2015. godini pokrenut je prvi regionalni fond rizičnog kapitala - Enterprise Innovation Fund (ENIF). Ulaganja ovog Fonda fokusirana su na vlasnički kapital tehnoloških poduzeća, koja se nalaze u *seed* fazi ili u ranim fazama rasta, na području Zapadnog Balkana (Hrvatska, BiH, Makedonija, Kosovo, Crna Gora, Albanija i Srbija).[65]

U financiranju SME sektora u Hrvatskoj sudjeluju i poslovni anđeli. Poslovni anđeli su uspješni poduzetnici i lideri tvrtki/korporacija koji osiguravaju početni kapital za financiranje poduzetničkih projekata visokog rizika na način da ulaze u vlasnički udio i pružaju pomoć u daljnjem razvoju i komercijalizaciji projekata. Poslovni anđeli predstavljaju neformalne individualne ulagače koji prenose svoje iskustvo, znanje, vještine i poslovne kontakte na mlade poduzetnike i pomažu im u razvoju poduzetničkog projekta. Ključni interesi djelovanja poslovnih anđela su ostvarenje profita, razvoj poduzetničkih inicijativa te entuzijazam za sudjelovanje u stvaranju nove vrijednosti. Poslovni anđeli su najčešće pojedinci, ali je moguće i sindicirano ulaganje (eng. *syndication deal)* tj. udruživanje više ulagača koji zajednički ulažu sredstva. Postoje različiti modaliteti ulaganja poslovnih anđela, a najčešće se koristi tzv. *equity deal* gdje poslovni anđeli za svoj ulog dobivaju udio u vlasništvu tvrtke. CRANE (CRoatian Business Angels NEtwork) - krovno je hrvatsko udruženje poslovnih anđela (www.crane.hr), koje okuplja privatne investitore koji su zainteresirani za ulaganja u inovativne tvrtke u ranoj fazi razvoja, u vrijednosti između 25.000 i 250.000 EUR-a. Točni podaci o broju poduzetničkih projekata i visini ulaganja članova CRANEa nisu javno dostupni. Dostupne su informacije o ukupnim ulaganjima članova CRANEa koji pokazuju da je od osnutka Udruge do kraja 2015. godine ukupno investirano više od 23 milijuna kuna što govori o još uvijek slaboj razvijenosti ovog oblika financiranja poslovnog pothvata u Hrvatskoj. Preduvjet većeg broja ulaganja je kreiranje poticajnog

[64] Ibidem, str. 56
[65] Ibidem, str. 57

poslovnog okruženja te poreznih olakšica za ulaganja u start-up pothvate kakvi su prisutni u većini zemalja EU. CRANE, zajedno s drugim partnerskim institucijama (HBOR, HAMAG BICRO, HGK i resorna ministarstva) radi na uvođenju takvih poticajnih mjera u Hrvatskoj. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije - HAMAG-BICRO objavila je 2015. godine otvoreni javni poziv prema Programu poticanja ulaganja u vlasnički kapital inovativnih subjekata malog gospodarstva, kojem je cilj poticanje ulaganja u vlasnički kapital inovativnih poduzeća od strane prihvatljivih ulagača radi daljnjeg razvoja i/ili komercijalizacije inovativnog proizvoda ili usluge. Prihvatljivim ulagačima smatraju se poslovni anđeli, sindikati poslovnih anđela, korporativni ulagači i fondovi poduzetničkog kapitala. Za uložena sredstva u vlasnički kapital inovativnih poduzeća od strane prihvatljivih ulagača, HAMAG-BICRO dodjeljuje tom poduzeću bespovratnu potporu u istom iznosu, a najviše do 200.000 kuna, čime se ulagačima smanjuje rizik ulaganja, a inovativnim poduzetnicima početnicima osigurava potrebna dokapitalizacija.[66]

5.2.1. Financiranje SME sektora bankovnim kreditima

Kao najčešća podjela bankovnih kredita SME sektoru u Hrvatskoj navodi se podjela na kratkoročne i dugoročne kredite. Vrste kratkoročnih kredita su:[67]

- Kontokorentni kredit ili kredit po tekućem računu – na temelju solidnosti tražitelja kredita (npr. stalni priljev sredstava na tekući račun) banka odobrava kredit pri čemu utvrđuje njegovu maksimalnu visinu. Suština je da dužnik plaća kamatu samo na visinu angažiranih sredstava, a ujedno za vrijeme nekorištenja kredita ne plaća kamatu.
- Eskontni kredit – odobrava se na podlozi nekog budućeg potraživanja, a kako se potraživanje kupuje prije dospijeća, kredit je umanjen za kamate, troškove i proviziju. Najčešće pokriće za odobravanje je mjenica. Kredit se odobrava u roku dospijeća mjenice, a dužnik je dužan iskupiti mjenicu i banci vratiti kredit, ako to ne učini, banka će protestirati mjenicu i naplatiti dužni iznos.
- Lombardni kredit – temelj kredita je zalog realnih pokretnih vrijednosti (zlato, umjetnine, vrijednosni papiri i dr.) Osnovicu za kredit čini tržišna vrijednost založene stvari, a zbog zaštite interesa vjerovnika, iznos kredita je uvijek niži od tržišne vrijednosti zaloga. Prednost kredita je u tome što tražitelj kredita ostaje vlasnikom založene stvari, dok u slučaju ne vraćanja kredita, vjerovnik prodaje založene stvari putem licitacije.
- Akceptni kredit – specifičan kreditni posao kod kojeg samo u iznimnim slučajevima dolazi do isplate kreditnog iznosa budući da banka svom komitentu akceptira mjenicu. Tim postupkom banka postaje glavni dužnik (trasat) te se obvezuje isplatiti mjenični iznos ukoliko to ne učini njen izdavatelj (trasant)

[66] Ibidem, str. 57 - 58

[67] Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B., Financiranje malih i srednjih poduzeća, Binoza press d.o.o., Zagreb, 2008., str. 77 - 78

odnosno tražitelj kredita. Tražitelj kredita eskontira mjenicu kod druge banke te tako dolazi do sredstava prije njezina dospijeća.

- Rambursni kredit - to je akceptni kredit koji banka odobrava uvozniku robe temeljem pokrića u robnim dokumentima. Važan je za trgovačku razmjenu te se često koristi u međunarodnim poslovnim odnosima.

Rok povrata ovih kredita je do jedne godine, način povrata može biti sukcesivno, u ratama, jednokratno ili revolving, a način plaćanja kamata u ratama, jednokratno, po revolving principu ili prema dogovoru s klijentom. Krediti mogu biti kunski, kunski uz valutnu klauzulu ili u valuti.

Dugoročni krediti s rokom otplate dužim od godine dana, namijenjeni malim i srednjim poduzećima, obrtnicima i samostalnim djelatnicima u Hrvatskoj, dijele se na:[68]

- 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 ovih kredita je do deset godina, način povrata može biti u jednakim ratama, mjesečno, tromjesečno, polugodišnje, način plaćanja kamate u ratama, jednokratno, po revolving principu ili prema dogovoru s klijentom. Krediti mogu biti kunski, kunski uz valutnu klauzulu ili u valuti.

Nedavna istraživanja financiranja SME u zemljama u razvoju potvrđuju da se SME pri financiranju suočavaju s većim poteškoćama od većih poduzeća (Beck et al., 2006; Vidučić, 2012; Kuntchev et al., 2012). Nadalje, SME u takvim zemljama u manjoj mjeri koriste vanjske izvore financiranja, osobito kada su u pitanju banke i imaju teži pristup kreditiranju od velikih poduzeća. Kod banaka postoji trend sporog donošenja odluka prilikom odobravanja zajmova i pretjerano su konzervativne pri procjeni rizika te mahom precjenjuju rizik i predviđaju manju brzinu povrata uloženih sredstava (Nagarajan i Meyer, 2001). Premda među bankama postoji pojačan interes za SME, prilikom odobravanja zajmova one još uvijek radije kreditiraju kućanstva nego poduzeća te preferiraju veća poduzeća od onih srednjih i manjih.[69]

Osim što trebaju spriječiti ne fer ponašanje u svojoj instituciji, banke trebaju voditi računa i o društvenoj i ekološkoj odgovornosti svojih klijenata. Dobar su primjer banke u Velikoj Britaniji koje u ekonomski slabo razvijenim sredinama imaju centre i programe namijenjene malom poduzetništvu. Banke u Hrvatskoj bi povećanje brige o društvenoj zajednici mogle pokazati boljim pristupom prema SME koja su do sada u pravilu bila diskriminirana u korist velikih klijenata. Primjer dobre prakse jesu banke potpisnice Ekvadorskih principa. Banke, njih preko dvadeset, financiraju samo projekte koji

[68] Ibidem, str. 79

[69] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 488 - 490

udovoljavaju određenim standardima, i to uz konzultiranje lokalnih interesnih skupina za projekte ocijenjene kao projekte s visokim ekološkim i/ili društvenim rizikom.[70]

Kao glavni razlog zbog kojih SME ne dobivaju kredite navode se:[71]

- nedostatak dovoljnog kolaterala (predmet određene vrijednosti koji zajmodavac može oduzeti dužniku ako dužnik ne otplati kredit u skladu s dogovorenim uvjetima[72]),
- nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima,
- nezadovoljstvo banke dostavljenim informacijama.

Nedostatak kolaterala je glavno ograničenje za mikro i mala poduzeća, dok su ostali uzroci važniji kod srednjih poduzeća.

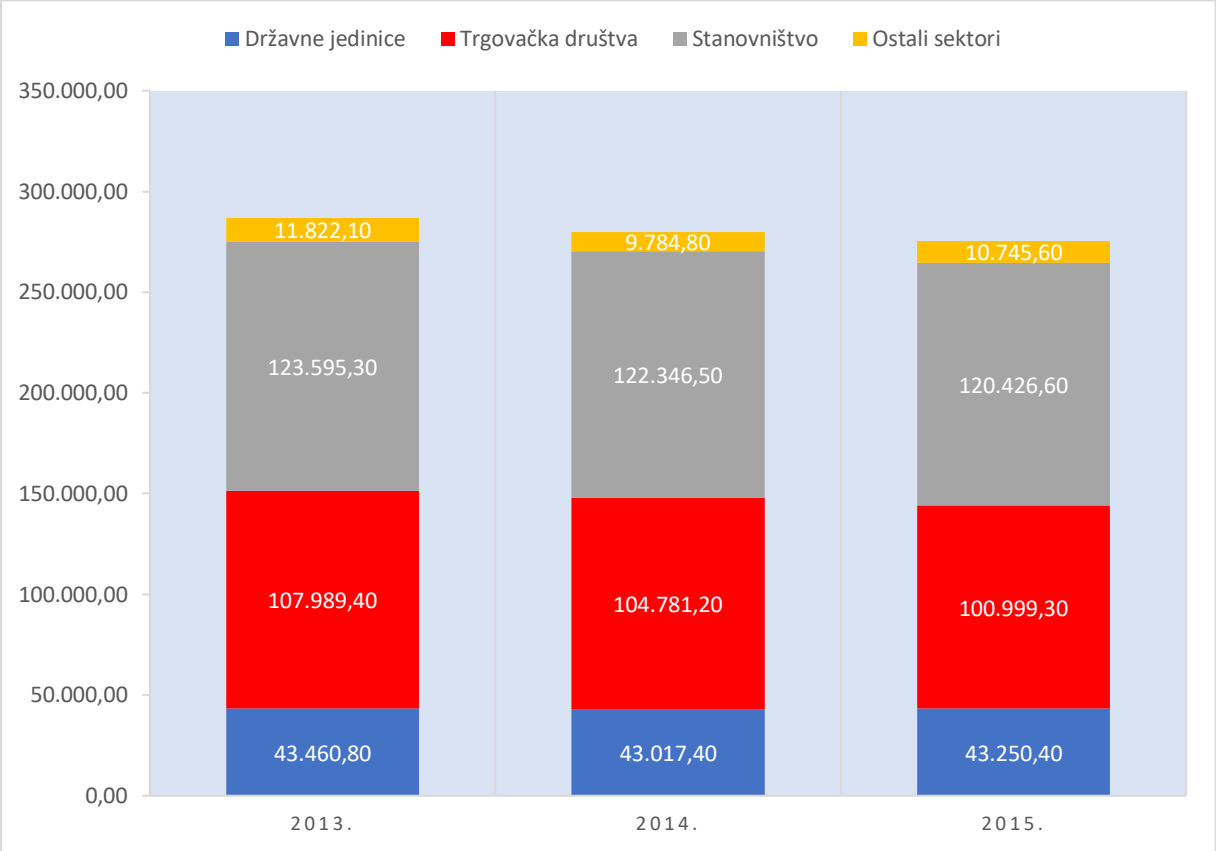
Kod bankarskih kredita u EU uočava se korelacija između veličine tvrtke i broja banaka kod kojih tvrtke koriste kreditne linije premda postoje i razlike po zemljama. U Danskoj 90% malih tvrtki koristi samo kreditne linije jedne banke, a u Italiji 38% (ENSR studija 2002, prema UNECE). Upotreba kreditnih linija varira po sektorima, kao i ročnost kredita. Tako SME u industriji, veleprodaji, transportu i komunikacijama koriste više kredita i to kod više banaka, nego u ostalim sektorima (poslovne i osobne usluge). U određenim sektorima kao što je maloprodaja, mala i srednja poduzeća ne koriste kreditne linije, nego trgovačke kredite kao važan izvor financiranja. Većina kredita je na rok od preko 3 godine. Kratkoročni krediti se više koriste kod veleprodaje, a dugoročni u sektoru osobnih usluga. Kod usporedbe SME i LSE uočava se veći značaj kratkoročnog financijskog duga (kratkoročni izvori bez trgovačkog kredita) za SME u odnosu na velika poduzeća jer SME trebaju relativno više radnog kapitala. Premda ne postoji jasna veza između veličine tvrtke i udjela vlastitog kapitala u strukturi kapitala u zemljama EU, udio vlastitog kapitala je veći u malim nego u srednjim poduzećima u slučaju Austrije, Danske, Njemačke, Finske i Španjolske (za razliku od situacije u Francuskoj i Belgiji). Kako potonje koriste manji udio vlastitog kapitala, veće su im potrebe za vanjskim financiranjem i stoga njihov pristup vanjskim financijama predstavlja veće ograničenje nego većim poduzećima. Glavnina srednjih poduzeća u EU koristi se bankarskim kreditima (krediti po tekućem računu i bankarski zajmovi).[73]

Bankarski krediti predstavljaju prevladavajući oblik financiranja poduzetničke aktivnosti u Hrvatskoj. U 2015. godini nastavljen je pad ukupnog plasmana kredita banaka u odnosu na prethodne godine. Ukupan plasman banaka krajem 2015. godine iznosio je 275,4 milijardi kuna, što je smanjenje od 4,5 milijardi kuna ili 1,6% u odnosu na plasman kredita banaka ostvaren krajem 2014. godine, te smanjenje od 2,4% ili 7 milijardi kuna u odnosu na kraj 2013. godine kada je ukupan plasman iznosio gotovo 286,9 milijardi kuna. U 2015. godini najveći pad u plasmanu kredita ostvaren je u segmentu financiranja trgovačkih društava, i to za 3,6% u odnosu na 2014. godinu. I

[70] Ibidem, str. 17
[71] Ibidem, str. 80
[72] www.ecb.europa.eu, 02.11.2018.
[73] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 490 - 491

dalje banke najveći dio kreditnog potencijala plasiraju prema stanovništvu, na koji je u 2015. godini alocirano 43,7% kreditnih sredstava, iako i taj segment u 2015. godini doživljava pad od 1,6% u odnosu na prethodnu godinu.[74] Navedeni udio kredita po sektorima državnih jedinica, trgovačkih društava, stanovništva i ostalih sektora prikazuje slika br. 9.

Slika 9. Dani krediti banaka u RH, na kraju razdoblja, u milijunima kuna



Izvor: vlastita izrada autorice prema; HNB, Godišnje izvješće, godina 2015., str. 68, www.hnb.hr, 03.11.2018.

Daljnji pad kredita nefinancijskim društvima (poduzećima), nastavio se i u idućim godinama (2016. i 2017.), što je vidljivo iz slike br. 4. Dani krediti banaka u RH, na kraju razdoblja, u milijunima kuna, koja je već prikazana u dijelu rada u kojem se govori o financiranju poduzeća bankovnim kreditima (točka 4.2.).

Banke su jedan od glavnih poslovnih partnera gotovo svakog malog poduzeća. Najprije uspostavljaju osobne bankarske odnose s pojedincima – vlasnicima koji kasnije otvaraju zasebne poslovne račune za svoje poduzeće. Upravo su takvi računi na većini tržišta bankama najprofitabilniji. Poduzeća u širem vlasništvu trebaju otvoriti bankovni račun čim se uspostave računi obveza i potraživanja te platna lista. Ovakav odnos

[74] Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2016., CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, www.cepor.hr, 25.10.2018., str. 42 – 43.

omogućuje bankama da dobro upoznaju mala poduzeća kao svoje klijente. Tako mogu pratiti iznos gotovine na računu, ustanoviti razdoblja u kojima postoji manjak ili kad je račun uravnotežen. Kao prvi oblik kredita banke nude prekoračenja po računu. Kada je banka stekla određeno iskustvo s klijentom kroz ponuđenu mogućnost prekoračenja, slijedi mogućnost ponude linije kratkoročnog obrtnog kapitala, koji kasnije prati ponuda srednjoročnog investicijskog kredita. Bez obzira na to koliko dobro banka poznaje klijenta, u Hrvatskoj, kao i u drugim zemljama jugoistočne Europe, dotadašnja uspješna suradnja s bankom ne jamči poduzeću odobrenje kredita. Iz tog razloga Europska banka za obnovu i razvoj uz potporu Europske Unije nastoji pružiti usluge obrazovanja i financijske poticaje bankama u sklopu EU/EBRD programa za financiranje malog i srednjeg poduzetništva kako bi se krediti malim poduzećima mogli realizirati. Kvalitetno poslovanje nije dostatno za stjecanje financijskih sredstava na bilo kojem tržištu. Ipak, u naprednijim tržištima, gdje banke raspolažu sustavima i osobljem osposobljenim za brzu i učinkovitu analizu novčanih tokova i investicijskih planova malih poduzeća, dobar poslovni plan, učinkovito poslovanje i dobro pripremljena molba za odobrenje kredita omogućili bi malom poduzeću brzo ostvarenje srednjoročnog kredita, često i bez kolaterala. Ovakav primjer ne vrijedi u Hrvatskoj, gdje su banke još uvijek uvjerene u nužnost kolaterala – uglavnom u nekretninama – za odobrenje kredita. Davanje poslovnog prostora kao kolateral predstavlja veliku dilemu za vlasnike malog poduzeća. U većini slučajeva vlasnici su uložili svoje životne ušteđevine ili koristili imovinu u obiteljskom vlasništvu kako bi mogli izgraditi ili kupiti svoje poslovne prostore. Stoga će sumnjičavi vlasnici malih poduzeća odbiti dati kolateral iz straha da bi on mogao postati vlasništvom banke. Drugi vlasnici malih poduzeća nisu te sreće jer su locirani u ruralnim ili drugim područjima gdje tržište imovinom nije likvidno. U takvim slučajevima vlasnici malih poduzeća ne mogu se kvalificirati za kredit onog iznosa ili dospijeća koje je potrebno za ostvarenje investicijskih planova. Dobra okolnost za takva poduzeća jest što leasing pruža alternativu za financiranje njihovih investicija.[75]

Komercijalne banke u svojoj ponudi imaju različite vrste kredita za financiranje malih i srednjih poduzeća: kredite za financiranje izvoza, za obrtna sredstva, investicijske kredite, građevinske kredite, kredite za turističke usluge, hipotekarne kredite, kredite za specifične (zelene) djelatnosti (razvoj maslinarstva, razvoj vinarstva i vinogradarstva), kredite za financiranje solarnih sustava za proizvodnju električne i toplinske energije, kredite za početnike, kredite za dobavljače, kredite za poduzetnice i dr. Uz navedenu ponudu financijskih proizvoda, većina komercijalnih banaka ima i dodatne linije financiranja koje se temelje na ugovorima o poslovnoj suradnji sa ministarstvima, HBOR-om, HAMAG-BICRO-m, jedinicama lokalne samouprave, gradovima, županijama, te međunarodnim financijskim institucijama (EBRD - Europska banka za obnovu i razvoj, EIB - Europska investicijska banka, CEB - Razvojna banka Vijeća Europe, EFSE - Europski fond za Jugoistočnu Europu, EIF -

[75] Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B., Financiranje malih i srednjih poduzeća, Binoza press d.o.o., Zagreb, 2008., str. 82 - 83

Europski investicijski fond i dr.). Odobravanje dugoročnih i kratkoročnih kredita za mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj se uglavnom temeljilo na sljedećim uvjetima financiranja:[76]

- Dugoročni krediti

Iznos: pretežito od 37.000,00 kn, maksimalni iznos kredita nije ograničen i ovisi o konkretnom investicijskom projektu i kreditnoj sposobnosti klijenta

Trajanje: do 15 godina

Kamata: dogovorna

Osiguranje: 1:1 -1:1,5; mjenice, zadužnice, depoziti

- Kratkoročni krediti

Iznos: pretežito od 10.000,00 kn do 150.000,00 kn, ovisno o kreditnoj sposobnosti klijenta.

Trajanje: do 12 mjeseci

Kamata: dogovorna

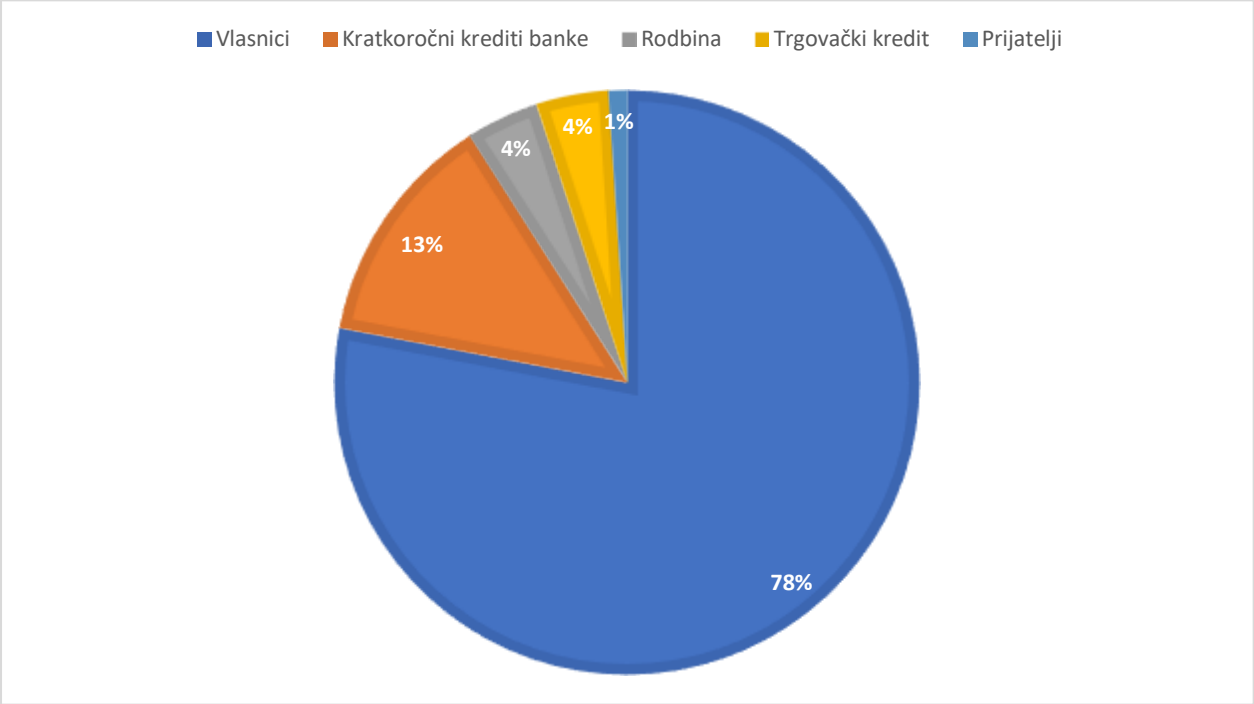
Osiguranje: depozit, zalog komisionih plasmana, zalog vrijednosnih papira, mjenice, zadužnice.

Snažan i diversificiran financijski sustav omogućuje uspješno financiranje privatnog sektora (Caprio et al., 1994). Ako financijski sektor nije dovoljno dubok i razvijen negativni efekti se ogledaju na funkcioniranje čitavog gospodarstva te posebno na osnivanje i razvitak SME (Levitsky, 1996; Vidučić, 1998.). Okosnicu financijskog sustava zemalja Srednje i Istočne Europe (CEE) čini bankarski sustav. U bankocentričnim državama kao što je naša (i cijela kontinentalna Europa) banke su još uvijek dominantne financijske institucije. Unatoč tome, u financiranju SME sektora u Hrvatskoj veliku ulogu imaju banke. Banke sudjeluju u kreditiranju malog gospodarstva svojim specijalnim kreditnim programima, programima u suradnji s državnim bankama/ministarstvima te kreditnim aktivnostima definiranim za opće namjene. Krediti koje banke nude su krediti po principu tekućeg računa, kreditne linije, revolving krediti te krediti na obročnu otplatu za investicije. Jedan dio poduzetnika, kao i EU koristi nenamjenske kredite za poslovne svrhe, ili za poslovne svrhe koristi kartice (kredit po tekućem računu, revolving kredit) te se jedan dio kredita građana u stvari usmjerava u gospodarstvo. Stoga je bankarsko kreditno financiranje veće nego slijedi iz službenih podataka o kreditiranju (ukupnog) gospodarstva. Banke su previše oprezne kod kreditiranja SME sektora i previše orijentirane na profite, po mogućnosti što više profite s malim (ili nikakvim) rizikom. Kod odobravanja kredita banke traže višestruko pokriće (najčešće hipoteke plus garancije). Događa se da banke koje sudjeluju u specijalnim programima lokalnih jedinica odugovlače s ocjenom kredita

[76] Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2016., CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, www.cepor.hr, 25.10.2018., str. 43 - 44

navodeći zajmotražitelje da uzmu njihove kredite po komercijalnim uvjetima, ili da zbog odugovlačenja s obradom budu u vremenskom tjesnacu, tj. u situaciji da i kredit za radni kapital trebaju uzeti u istoj banci (jer više nema vremena za traženje drugih, možda povoljnijih ponuda). Zbog većeg rizika kreditiranja SME sektora od rizika kreditiranja velikih tvrtki, banke zahtijevaju veći kapital kao preduvjet kreditiranja SME. Posljedica toga mogu biti veće kamate i bankarske pristojbe koje predstavljaju značajnu prepreku pokretanju i razvoju srednjeg i malog poduzetništva. Zbog određenog pseudo-monopola u sektoru financiranja, banke mogu birati najkvalitetnije poslove sa subjektima koji jamče kreditnu sigurnost, isključujući pritom SME poduzeća koja takva jamstva nemaju. Pristup malih poduzetnika kreditima određen je kreditnom sposobnošću, djelatnošću i položajem na tržištu, veličinom i regijom u kojoj djeluju. Pod utjecajem je i starosti, odnosno razvojne faze poduzeća. Najvažniji izvor sredstava za poduzetnike početnike su vlastita sredstva. Da bi se dobio jasniji uvid u poslovno okruženje u malom i srednjem gospodarstvu, u proljeće 2013. godine provedeno je novo anketiranje SME. Financiranje početka poslovanja u 2013. godini bilo je financirano gotovo 4/5 iz vlastitih sredstava, a na kredite banaka, i to isključivo kratkoročne, odnosilo se 13 %. (slika 10.)[77]

Slika 10. Struktura financiranja početka rada poduzeća u Hrvatskoj 2013. godine



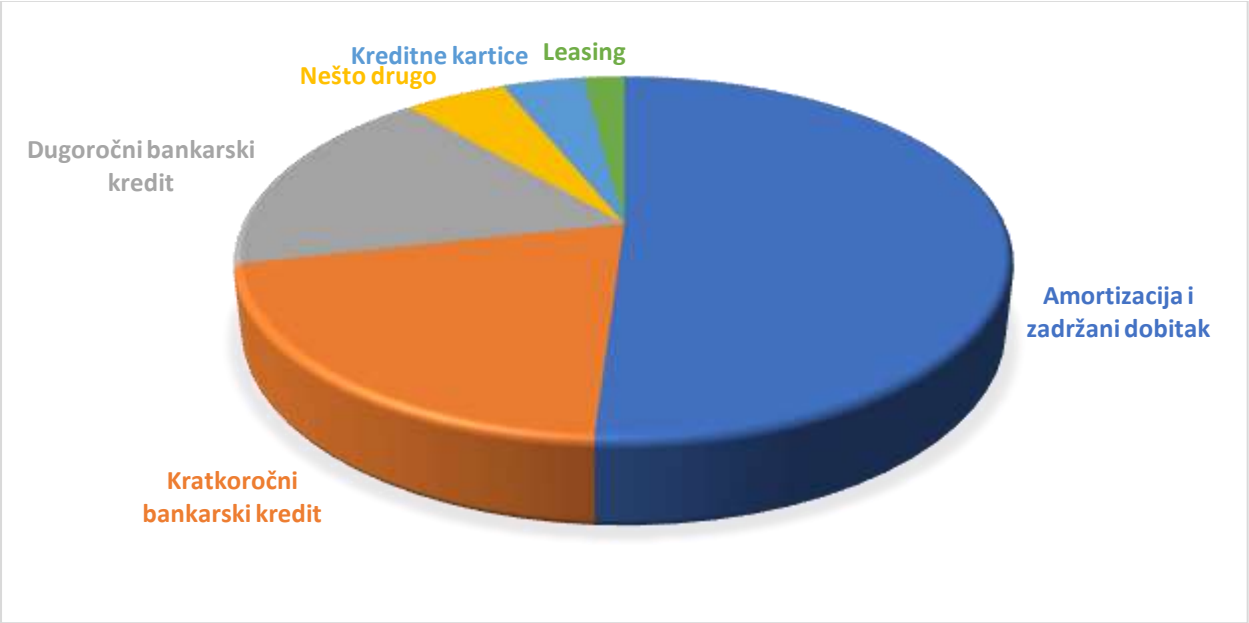
Izvor: Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 498

Istraživanje otkriva promijenjenu shemu financiranja SME investicija u Hrvatskoj u

[77] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 495 – 497

2013 (slika 11.). Amortizacija i zadržani dobitak su sudjelovali u financiranju novih investicija srednjih i malih poduzeća s 50 % (u odnosu na 37% 2008.). Udio bankarskih zajmova se također povećao. Dugoročni krediti imali su učešće od 18 % (gotovo su se udvostručili) dok se udio kratkoročnih kredita povećao s 14% na 20% (Vidučić, et al., 2013.). Istovremeno su se u financiranju novih SME investicija smanjili udjeli leasinga i subvencioniranih izvora.[78]

Slika 11. Struktura financiranja investicija u Hrvatskoj u 2012. godini



Izvor: Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 499

Prema istraživanju o strukturi financiranja MSP i velikih poduzeća u RH u 2006. godini[79], vidljivo je da su u tom razdoblju bankarski krediti zauzimali veći udio u financiranju MSP, odnosno kod malih poduzeća 24% izvora financiranja odnosilo se na bankarske izvore, a kod srednjih čak 33% od svih unutarnjih i vanjskih izvora financiranja, što prikazuje tablica 3.

[78] Ibidem, str. 498

[79] Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B., Financiranje malih i srednjih poduzeća, Binoza press d.o.o., Zagreb, 2008., str. 80

Tablica 3. Struktura financiranja MSP i velikih poduzeća u RH u 2006. (u %)

	Mala poduzeća	Srednja poduzeća	Velika poduzeća
A) Unutarnji izvori	58	45	59
B) Vanjski izvori	42	55	41
1. Bankarski izvori	**24**	**33**	**28**
2. Nebankarski izvori	18	22	13
a) leasing	5	11	4
b) krediti od dobavljača	2	1	4
c) neformalni izvori	2	0	0
d) ostali izvori	9	10	5

Izvor: Marković, 2007, prilagođeno (Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B., „Financiranje malih i srednjih poduzeća“, Binoza press d.o.o., Zagreb, 2008., str. 80)

Hrvatski poduzetnici smatraju da su previsoki zahtjevi osiguranja kredita i dugotrajni proces odobravanja sredstava glavne karakteristike bankarskog financiranja SME poduzeća, pored brojne dokumentacije, visokih naknada i kamatnih stopa. Ovo može upućivati na činjenicu da bankari još uvijek nisu izdiferencirali pristup prema malim poduzetnicima, da njihovu kreditnu sposobnost drže relativno upitnom ili netransparentnom te da im odnos koristi i troškova kod malih poduzetnika govori u prilog drugih klijenata (stanovništvo, velike tvrtke). Pored toga, perspektiva dominacije malog gospodarstva u budućnosti trebala bi im predstavljati poticaj za bliže kontakte s malim poduzetnicima što bi im, uz već razvijene sustave bodovanja (*scoringa*, engl.) omogućilo razlikovanje perspektivnih i odgovornih u odnosu na visoko rizične poduzetnike. Uočeni glavni ograničavajući čimbenici potvrđuju mišljenje da je pristup kreditiranju pretjerano rigorozan te da treba diversificirati financijske izvore primjenom opcije po Baselu II (skup međunarodnih bankarskih propisa koje je izradio Baselski odbor za nadzor banaka, koji je uskladio međunarodno regulacijsko područje sa

jedinstvenim pravilima i smjernicama[80]) koja bankama omogućuje primjenu modela temeljenog na vlastitoj bazi kreditnih podataka i koja omogućuje individualni pristup malim poduzetnicima gdje bi zbog bolje procedure ocjene boniteta veći značaj dobio karakter malih poduzeća, umjesto pretežitog oslanjanja na procjenu financijske snage temeljem financijskih izvješća.[81]

5.2.2. Ponuda kredita SME sektoru na primjeru Zagrebačke banke d.d.

Zagrebačka banka je vodeća banka u Hrvatskoj sa preko petine tržišnog udjela (25,94%[82]). Banka je osnovana 1914. pod imenom Gradska Štedionica, a od 1977. posluje pod sadašnjim nazivom Zagrebačka banka. 2002. godine, ponudom za preuzimanje, vlasnikom banke postala je talijanska internacionalna grupacija Unicredit.[83] Prema podacima HNB-a za 2017. godinu, Zagrebačka banka je najveća banka u Hrvatskoj po veličini imovine koja iznosi 102.188.364,000 kuna.

Zagrebačka banka d.d. razvrstava poslovne subjekte kojima nudi svoje proizvode i usluge na male poduzetnike, srednja i velika poduzeća, te banke. U nastavku se navode osnovni uvjeti odobravanje kredita malim i srednjim poduzećima prema ponudi Zagrebačke banke d.d:[84]

1) Dugoročni investicijski krediti

   a) Namjena kredita;

- kupnje zemljišta
- kupnje, izgradnje, proširenja ili modernizacije poslovnih nekretnina
- nabave opreme i prijevoznih sredstava
- nabave poljoprivrednih strojeva i opreme (traktori, kombajni, sijačice, prskalice i svi ostali strojevi i oprema) te sva ostala ulaganja u poljoprivredi
- refinanciranja dugoročnih kredita odobrenih kod drugih banaka
- obrtnih sredstava u funkciji investicije
- financiranje obnovljivih izvora energije, poboljšanje energetske učinkovitosti i ostale investicijske potrebe.

[80] www.investopedia.com, 10.11.2018.
[81] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015., str. 499
[82] www.zaba.hr, 03.11.2018.
[83] www.mojbankar.hr., 03.11.2018.
[84] www.zaba.hr, 03.11.2018.

b) Maksimalni iznos; iznosi kredita uglavnom ovise o kreditnoj sposobnosti korisnika kredita, ali određeni krediti kao npr. hipotekarni dugoročni kredit za poduzetnike ograničen je na iznos od 70.000,00 EUR-a, dugoročni nenamjenski mikrokredit na iznos od 20.000,00 EUR-a i dugoročni kredit Program početnik na iznos od 250.000,00 EUR-a

c) Kamatna stopa; promjenjiva, sukladno Odluci o kamatnim stopama Zagrebačke banke d.d.

d) Rok otplate; od 12 mjeseci do 25 godina

2) Krediti u suradnji s Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak; prikazani su u tablici koja slijedi:

Tablica 4. Programi financiranja malog i srednjeg poduzetništva u Zagrebačkoj banci d.d. u suradnji s Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak

Program	Namjena	Maksimalni iznos	Kamatna stopa	Rok otplate
Program kreditiranja razvitka malog i srednjeg poduzetništva	Ulaganja u osnovna i trajna obrtna sredstva	8.000.000,00 kuna	2% ili 4% godišnje*	Do 17 godina
Kreditiranje pripreme poljoprivredne proizvodnje	Kreditiranje obrtnih sredstava za tekuću proizvodnju (sirovine, repromaterijal i ostalo) i za otkup poljoprivrednih proizvoda	Nije ograničen, ovisi u raspoloživim sredstvima HBOR-a	3% godišnje	Do 12 mjeseci
Poduzetnici početnici/START-UP	Ulaganja u osnovna i trajna obrtna sredstva	1.8000.000,00 kuna	2% godišnje*	Do 14 godina
Financiranje pronalazaka	Ulaganja u osnovna i	Najviši iznos nije ograničen	2% ili 4% godišnje*	Do 14 godina

	trajna obrtna sredstva			
Žene poduzetnice	Ulaganja u osnovna i trajna obrtna sredstva	700.000,00 kuna	2% godišnje*	Do 12 godina
Poduzetništvo mladih	Ulaganja u osnovna i trajna obrtna sredstva	700.000,00 kuna	2% godišnje*	Do 12 godina

Izvor: vlastita izrada autorice prema www.zaba.hr, 03.11.2018.

* (mogućnosti sniženja za zapošljavanje mladih, za inovativna mala srednje kapitalizirana poduzeća i za inovativna mala i srednja poduzeća)

3) Krediti u suradnji s međunarodnim financijskim institucijama:

- Europski investicijski fond (EIF) - InnovFin garantna shema Europskog Investicijskog fonda namijenjena je malim i srednjim poduzetnicima koji su fokusirani na istraživanje, razvoj i inovacije te imaju potencijal za inovacije. Kredit je namijenjen za investicije u materijalnu i nematerijalnu imovinu, obrtna sredstva i poslovne transfere. Odobravaju se do maksimalnog iznosa od 2.500.000,00 EUR-a.
- Europska investicijska banka (EIB) - namjena kredita je financiranje materijalne imovine, nematerijalne imovine, financiranje obrtnih sredstava i refundacija, a odobravaju se do maksimalnog iznosa od 12.500.000,00 EUR-a

4) Krediti u suradnji s ministarstvima i jedinicama lokalne i područne samouprave

- Krediti na temelju ugovora o poslovnoj suradnji s Ministarstvom poduzetništva i obrta iz programa „Kreditom do uspjeha 2014.“ Mjera 1. „Kreditom do konkurentnosti“ u suradnji s:
    1. Karlovačkom županijom
    2. Virovitičko-podravskom županijom
    3. Požeško-slavonska županijom
    4. Osječko-baranjska županijom
    5. Osječko-baranjska županijom i Gradom Osijekom
    6. Osječko-baranjska županijom i Gradom Valpovo
    7. Osječko-baranjska županijom i Općinom Erdut
    8. Osječko-baranjska županijom i Općinom Kneževi Vinogradi
    9. Osječko-baranjska županijom i Općinom Vladislavci

10. Gradom Zagrebom
11. Šibensko-kninskom županijom

- Krediti na temelju ugovora o poslovnoj suradnji sa županijama:
  1. Program kreditiranja proljetne sjetve na području Bjelovarsko-bilogorske županije
  2. Program kreditiranja stočarske proizvodnje na području Bjelovarsko-bilogorske županije
  3. Program „Pomoć u realizaciji projekata sufinanciranih iz EU programa“ s Osječko-baranjskom županijom
  4. Program „Poduzetnički krediti - 2018“ sa Sisačko-moslavačkom županijom
  5. Program kreditiranja poduzetništva i obrta putem subvencioniranja kamate kredita sa Splitsko-dalmatinskom županijom
- Krediti na temelju ugovora o poslovnoj suradnji s gradovima:
  1. Program de minimis potpora za razvoj malog gospodarstva na području grada Kastva u 2018. godini
  2. Program subvencioniranja redovne kamate i naknade za obradu poduzetničkih kredita u 2018. godini s gradom Rijeka
  3. Program „Sisački poduzetnik/ca 2018.“ s gradom Siskom

5) Krediti u suradnji s Hrvatskom agencijom za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO); Zagrebačka banka i Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) zaključile su Sporazum o financiranju za izdavanje pojedinačnih jamstava financiranih iz Europskih strukturnih i investicijskih fondova na temelju kojeg će HAMAG-BICRO odobravati jamstva za investicijske kredite (najviše do 80 % neotplaćene glavnice kredita do 2 milijuna eura, trajanje jamstva do deset godina) i kredite za obrtna sredstva (najviše do 65 % neotplaćene glavnice kredita do milijun eura, trajanje jamstva do pet godina).
6) ESIF krediti za rast i razvoj; Zagrebačka banka i Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) sklopile su Sporazum o financiranju za provedbu financijskog instrumenta „ESIF Krediti za rast i razvoj" iz Strukturnih i investicijskih fondova Europske Unije. Ovim financijskim instrumentom osigurava se financiranje po iznimno povoljnim uvjetima za male i srednje poduzetnike. Financijski instrument ESIF Krediti za rast i razvoj su dugoročni investicijski krediti, koji se odobravaju 50 % iz izvora Europskih strukturnih i investicijskih fondova (ESIF) i 50 % iz izvora Zagrebačke banke d.d. ESIF Krediti za rast i razvoj odobravaju se isključivo u Zagrebačkoj banci, bez dodatnih odobrenja od strane HBOR-a. U okviru financijskog instrumenta krajnjim korisnicima se dodjeljuje Regionalna potpora i/ili Potpora male vrijednosti (de minimis). Namjena kredita je ulaganje u nematerijalnu i materijalnu imovinu (zemljište do 10 % ukupnog iznosa kredita) i ulaganje u obrtna sredstva u sklopu investicije (do 30 % ukupnog iznosa kredita). Rok otplate kredita je 12 godina (turizam do 17 godina),

kamatna stopa na dio kredita iz sredstava ESIF-a iznosi 0 %, a kamatna stopa na dio kredita iz sredstava banke odobrava se po tržišnoj kamatnoj stopi.

7) Kredit za trajna obrtna sredstva; namijenjen financiranju trajnih obrtnih sredstava (obrtna sredstva koja se neprestano upotrebljavaju u poslovnom ciklusu), obrtnih sredstava (financiranje ugovorenih i sezonskih poslova te ostalih namjenskih potreba za obrtnim sredstvima), te refinanciranju kratkoročnih i dugoročnih kredita za obrtna i trajna obrtna sredstva odobrenih u drugim bankama. Krediti se odobravaju u iznosima ovisno o kreditnoj sposobnosti dužnika, s promjenjivom kamatnom stopom sukladno Odluci o kamatnim stopama Zagrebačke banke d.d., na rok otplate do maksimalno pet godina.

8) Kredit za poslovno financiranje; namijenjen financiranju tekućeg poslovanja i potreba za obrtnim sredstvima (financiranje ugovorenih poslova za isporuku robe i/ili usluga, financiranje sezonskih poslova (ciklusi poljoprivredne proizvodnje, zalihe, priprema turističke sezone i sl.), financiranje ostalih potreba za obrtnim sredstvima na temelju dokumentacije i refinanciranje kredita odobrenih u drugim bankama za jednake ili slične namjene.). Krediti se odobravaju u iznosima ovisno o kreditnoj sposobnosti dužnika, s promjenjivom kamatnom stopom sukladno Odluci o kamatnim stopama Zagrebačke banke d.d., na rok otplate do maksimalno jedne godine.

9) Dopušteno prekoračenje po transakcijskom računu; financiranje tekućih potreba u poslovanju. Kredit se koristi plaćanjima s poslovnog računa do iznosa dopuštenog prekoračenja, a povrat se vrši automatski priljevom na poslovni račun. Iznos kredita ovisi poslovnim prihodima, odnosno priljevima na račun. Rok povrata je do godinu dana, a kamatna stopa definirana je Odlukom o kamatnim stopama Zagrebačke banke d.d., promjenjiva.

10) Obrtnički kredit; namijenjen obrtnicima za financiranje tekućeg poslovanja i potreba za obrtnim sredstvima i/ili refinanciranje kredita za obrtna sredstva odobrenih u drugim bankama putem kratkoročnih i dugoročnih obrtničkih kredita. Rok otplate je do 12 mjeseci za kratkoročne kredite, odnosno do 3 godine za dugoročne kredite. Krediti se odobravaju u iznosima ovisno o kreditnoj sposobnosti dužnika, s promjenjivom kamatnom stopom sukladno Odluci o kamatnim stopama Zagrebačke banke d.d.

11) Kreditne kartice;
    a) Visa Business kartica se odgodom plaćanja koja služi za:

- jednokratno plaćanje roba i usluga s odgodom, bez kamata i naknada

- sigurno korištenje na internetu
- podizanje gotovine na bankomatima i ostalim isplatnim mjestima u Hrvatskoj i inozemstvu
- realizaciju obročne otplate na pojedinim prodajnim mjestima uz naknadu
- naplatu inozemnih troškova u kunskoj protuvrijednosti.

Upisnina za karticu iznosi 500,00 kuna jednokratno, članarina 200,00 kuna godišnje (uz određene popuste za korisnike paket računa), te se plaćaju naknade za korištenje obročnih otplata ovisno o broju rata u određenom postotku od iznosa rate.

b) go! business Mastercard kreditna kartica koja služi za:

- za kupnju roba i usluga na milijunima prodajnih mjesta diljem svijeta i na internetu
- za podizanje gotovine na bankomatima i isplatnim mjestima u zemlji i inozemstvu
- plaćanje učinjenih troškova korištenjem revolving kredita za podmirenje učinjenih troškova s otplatom u mjesečnim ratama
- odgodu plaćanja

Upisnina za karticu iznosi 750,00 kuna jednokratno, članarina 300,00 kuna godišnje (uz određene popuste za korisnike paket računa).

c) Business Mastercard koja služi za:

- Kupnju uz odgodu plaćanja na milijunima prodajnih mjesta u svijetu i Hrvatskoj te na internetu
- podizanje gotovine uz naknadu uz odgodu plaćanja na milijunima bankomata i isplatnih mjesta u Hrvatskoj i inozemstvu
- odgodu isplate putnih troškova zaposlenih, ali i svih ostalih troškova poslovanja

Upisnina za karticu iznosi 500,00 kuna jednokratno, članarina 200,00 kuna godišnje (uz određene popuste za korisnike paket računa).

6. ZAKLJUČAK

Banke, kao izrazito profitabilno orijentirane institucije, većinu svojih prihoda prikupljaju od kredita kao najbitnijih i najopsežnijih aktivnih bankarskih poslova. Krediti su najtraženija bankarska usluga od strane svih sektora kojima ih banka odobrava; države, stanovništva i poduzeća. Važnost kredita za sve spomenute tražitelje kredita očituje se u mogućnosti realizacije različitih osobnih i poslovnih poduhvata, projekata, inovacija, te općenito napretka cjelokupnog društva i gospodarstva.

SME sektor je posebno važan jer zauzima većinu registriranih poslovnih subjekata svakog gospodarstva, prema tome stvara i povećava zaposlenost, ukupne prihode i izvoz, i naposljetku ukupno blagostanje društva. Zbog takve uloge SME sektora, država je odgovorna za osiguranje povoljnog makroekonomskog okruženja i investicijske klime koja pogoduje lakom i brzim napretku i poslovanju SME sektora. U konstantnom nedostatku vanjskih izvora financiranja, SME se, posebno u Hrvatskoj, u najvećoj mjeri okreću bankarskim kreditima. Zbog nedovoljne razvijenosti ostalih izvora financiranja kao što su fondovi rizičnog kapitala, poslovni anđeli, kreditne unije i sl., SME je primoran surađivati s bankama kao glavnim izvorom financijskih sredstava potrebnih za potrebe poslovanja. Banke doista nude SME sektoru široku paletu kredita, namjenskih ili nenamjenskih, kratkoročnih ili dugoročnih, u vlastitome aranžmanu ili u suradnji s državnim agencijama, programima i europskim fondovima. Ipak, kod odobravanja kredita SME sektoru, banke su prilično nepovjerljive te u namjeri da maksimalno osiguraju povrat svojih plasiranih sredstava, često traže instrumente osiguranja i zaračunavaju kamate koje mala i srednja poduzeća teško mogu podnijeti, a da pristankom na bančine uvjete kredita ne ugroze opstanak i razvoj svog poslovanja. S druge strane, mala i srednja poduzeća moraju svoje poslovanje, osobito financijsko, transparentno prikazati banci i izgraditi odnos s RM-om, kao svojim osobnim financijski savjetnikom, koji će biti na obostranu korist banke i poduzeća.

Krediti SME sektoru su vrlo specifični, što se vidi i iz ponude kredita malim i srednjim poduzetnicima na primjeru Zagrebačke banke d.d., jer iznosi kredita i kamatne stope, ali i ostali uvjeti kredita, nisu fiksno određeni već su fleksibilni i ovise o svakom pojedinačnom slučaju, tj. poduzeću. Zbog toga je vrlo bitna uloga RM-a koji svojim stručnim znanjem i izrazito dobrim poznavanjem financijskog i sveukupnog poslovanja svoga klijenta mora pripremiti kreditni plasman s eventualnim dodatnim uslugama (npr. proizvodi osiguranja), koji će zadovoljiti poslovnu potrebu klijenta, ali i osigurati odgovarajuće prihode i siguran povrat plasmana banci. Banke, kao i država i njezine potporne institucije te županije, gradovi i općine, moraju biti podrška SME sektoru u ostvarenju njihovih ambicioznih ciljeva koji pridonose ukupnoj inovativnosti i tehnološkom napretku gospodarstva, rastu zaposlenosti, izvoza i ukupnog blagostanja društva.

LITERATURA

[1] Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B., Financiranje malih i srednjih poduzeća, Binoza press d.o.o., Zagreb, 2008.

[2] Gregurek, M, Vidaković, N., Bankarsko poslovanje, RRiF plus d.o.o., Zagreb 2011.

[3] HNB, Bilten o bankama, godina 18, broj 31, rujan 2018., www.hnb.hr, 13.09.2018.Lovrinović, I., Ivanov, M., Monetarna politika, RRiF, Zagreb, 2009.

[4] Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2016., CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, www.cepor.hr, 25.10.2018.

[5] Knežević, D., Has, M., Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom, stručni rad, Obrazovanje za poduzetništvo – E4E, Vol.8 No.1, www.hrcak.srce.hr, 16.11.2018.

[6] Lovrinović, I., Ivanov, M., Monetarna politika, RRiF, Zagreb, 2009.

[7] Leko, V., Stojanović, A., Sektorska i namjenska struktura bankovnih kredita, Izvorni znanstveni rad UDK 336.717.061, Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, 2006., www.hrcak.srce.hr, 13.09.2018.

[8] Martišković, Ž., Financijski menadžment, pomoćni materijal za izučavanje, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2017.

[9] Orsag, S., Poslovne financije, LDK tiskara, Zagreb, 2015.

[10] Rose, P. S., Hudgins, S. C., Upravljanje bankama i financijske usluge, osmo izdanje, MATE d.o.o., Zagreb, 2015.

[11] Škrtić, M. Osnove poduzetništva i menadžmenta, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008.

[12] Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M., Financijski menadžment, RRiF Plus d.o.o., Zagreb, 2015.

[13] www.moj-bankar.hr, 20.10.2018

[14] www.ecb.europa.eu, 02.11.2018.

[15] www.investopedia.com, 10.11.2018.

[16] www.zaba.hr, 03.11.2018.

[17] Zakon o trgovačkim društvima (NN 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15), www.zakon.hr. 24.09.2018.

[18] Zakon o računovodstvu (NN 78/15, 134/15, 120/16), www.zakon.hr. 24.09.2018.

[19] Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16), www.zakon.hr. 24.09.2018.

POPIS TABLICA

Tablica 1. Najveće hrvatske banke prema veličini imovine, 2017……str. 11.
Tablica 2. Vrste kredita poduzeća……..…….str. 26.
Tablica 3. Struktura financiranja MSP i velikih poduzeća u RH u 2006. (u %)..…str. 56.
Tablica 4. Programi financiranja malog i srednjeg poduzetništva u Zagrebačkoj banci d.d. u suradnji s Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak……..……str. 58 – 59.

POPIS SLIKA

Slika 1. Deset najvećih banaka u svijetu prema imovini (u milijardama dolara), 2017.....str. 10.
Slika 2. Imovina banaka u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2006. do 2017…..str. 16.
Slika 3. Stope promjene kredita banaka u Republici Hrvatskoj……....str. 19.
Slika 4. Dani krediti banaka u RH, na kraju razdoblja, u milijunima kuna……..str. 33.
Slika 5. Dani krediti banaka nefinancijskim društvima po sektorima u RH, na kraju razdoblja, u milijunima kuna……..……str. 34.
Slika 6. Struktura poduzeća u Hrvatskoj s obzirom na veličinu od 2011. do 2015. godine……..……str. 38.
Slika 7. Veličina poduzeća u Hrvatskoj i zaposlenost, ukupan prihod i izvoz u 2014. i 2015. godini……..……..str. 39.
Slika 8. Ukupan prihod, zaposlenost i izvoz prema veličini poduzeća u Hrvatskoj u 2015. godini…….str. 40.
Slika 9. Dani krediti banaka u RH, na kraju razdoblja, u milijunima kuna…...……str. 51.
Slika 10. Struktura financiranja početka rada poduzeća u Hrvatskoj 2013. godine……
……..…str. 54.
Slika 11. Struktura financiranja investicija u Hrvatskoj u 2012. godini..……..…….str. 55.